ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · 10.– CHF zzgl. MwSt. · 31. Jahrgang · Juni 2025

ZWP

6.25

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Kinderzahnmedizin | Prävention

/// 30



© Katja Kupfer – OEMUS MEDIA AG

oemus

MEDIT

Digital Dentistry *Your Way*

MEDIT *i*900 classic

Präzision bei
jedem Klick

MEDIT *i*900

Nahtloses
Touch-Erlebnis

Medit.com



kurz **gesagt:**

[Themenschwerpunkt: Kinderzahnmedizin | Prävention]



Den kompletten Fachbeitrag von Priv.-Doz. Dr. Aarabi, M.Sc. können Sie ab Seite 58 lesen.

58

© MollerFinest/peopleimages.com – stock.adobe.com

„Für den Zugang und die Inanspruchnahme zahnärztlicher Leistungen spielt die Sprache eine Schlüsselrolle. Sprachbarrieren und mangelnde Deutschkenntnisse – bei Kindern wie bei Eltern – führen zu Kommunikationsproblemen, die eine eingeschränkte Aufklärung und eine erschwerte Diagnosestellung aufgrund fehlender Informationen zur Folge haben können. Zum Erzielen einer partizipatorischen Entscheidungsfindung seitens der Patienten und ihrer Familien, und für ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen beiden Seiten, ist eine zielführende Kommunikation essenziell."

_Priv.-Doz. Dr. Ghazal Aarabi, M.Sc.

Inhalt

6 — 2025

WIRTSCHAFT

6 **Jubiläum:** FACES OF OEMUS

8 **Fokus**



PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

12 Bundesweite Aktion zeigt Wert ambulanter Versorgung vor ... Ort

16 Gemeinsam zum Ziel: Genossenschaft sichert Praxisstandort

20 Job Crafting: Mitarbeitende ermächtigen und so fördern

22 Telefonie zwischen KI und Mensch: Zukunft der Kommunikation im Spannungsfeld

24 Keine Früchte ohne Wurzeln!



Inhalt 6 2025

TIPPS

26 Wenn kleine Patienten große Fragen aufwerfen

28 Prophylaxesitzung? Die PZR ist nicht alles!

KINDERZAHNMEDIZIN | PRÄVENTION

30 Fokus

36 Ganz viel Erfahrung, Know-how und Vernetzung für eine Starke Kinderzahnmedizin

42 Stahlkronen vs. Füllungen: Neue Erkenntnisse zur Langzeitversorgung von Milchmolaren

46 *little miracle* in big Berlin

48 Prinzessinnen- und Ritterzähne: Workflow von Kinderkronen inklusive Pulpotomie

52 #reingehört mit Prof. Dr. Katrin Bekes

54 Kariesprävention beginnt im Krabbelalter – Strategien für die Praxis

58 Interkulturelle Sensibilität für effektive Gesundheitsoutcomes

62 „Wir sind mit den Kinderzahnärzten mitgewachsen"

64 Wirtschaftlichkeit bei Milchzahnsanierungen



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



78

Möwe: © Michael Werner – ideenfrische.de

PRAXIS

66 Fokus

74 „Die Oralchirurgie ist die Zielgruppe unseres neuen Imaging-Portfolios"

78 **Vom Scan zur Versorgung – an einem Tag**

80 Effektive Plaqueentfernung für gesundes Zahnfleisch

82 ... und dann kam die VALO™ X Polymerisationslampe!

84 „Heidelberg-Set" für größenpräzise Zahnzwischenraumhygiene

86 „Das Trennen von Zirkonoxidkronen war noch nie so einfach"

DENTALWELT

90 Fokus

92 Neuer Anbieter mit eigener Marke

94 **Feilendesign liefert Zahlen**

95 Produkte

106 Impressum/Inserenten



94

Heft-Mock-up: © kvector - stock.adobe.com

Endo-Feilen: © Komet Dental | Intraoralscanner: © MEDIT Corp.

ANZEIGE

Gemeinsam Engpässe vermeiden und gleichzeitig Werte schaffen!

WIR FREUEN UNS AUF SIE UND IHR INTERESSE!

zosolutions AG
DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel.+41(0)784104391
+49(0)15114015156
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

KaVo Instrumente.

SEE IT.



Profitieren Sie von den KaVo Excellence Deals:

01. Juni - 30. Juni 2025.

Bis zu 62% sparen*

MASTER Bundle
3 MASTER Instrumente nach Wahl für **je 833,- EUR pro Instrument.****

Bis zu 62% sparen*

EXPERT Bundle
3 EXPERT Instrumente nach Wahl für **je 599,- EUR pro Instrument.*****

Bis zu 56% sparen*

SONICflex Special
1 SONICflex Handstück inklusive 3 Spitzen nach Wahl **für 1.169,- EUR.**

Erfahren Sie mehr:
www.kavo.com/de/senses

* Die Aktionspreise gelten exklusiv für die oben genannten Pakete und können nicht mit anderen Aktionen kombiniert werden. Die Aktionspreise verstehen sich exklusive Mehrwertsteuer und beziehen sich auf die Listenpreise von KaVo Dental gegenüber dem Fachhandelspartner. Die Listenpreise der Fachhandelspartner bleiben hiervon unberührt. Dem Fachhandel steht es frei, ob und in welcher Form er an der Aktion teilnimmt.

** Freie Kombinationsmöglichkeiten: MASTERmatic & MASTERtorque. Unterteil mit Kopf gilt als ein Instrument.

*** Freie Kombinationsmöglichkeiten: EXPERTmatic & EXPERTtorque.

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach | Deutschland
www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

Die OEMUS MEDIA AG feiert mehr als drei Jahrzehnte Dentalmarkt-Power – aus diesem Anlass finden Sie in jeder *ZWP*-Ausgabe 2025 Hintergrundinfos zu unserem Team und den Verlag-Units.

30 JAHRE oemus

WIR VERLEGEN DENTAL

Robert Strehler

Eventmanagement

Keine FACHDENTAL oder Internationale Dental-Schau ohne Robert! Denn Robert Strehler ist bei der OEMUS MEDIA AG der Mann für Standlogistik, -transport und -aufbau, für Montage, Messezubehör und Finetuning hinter, und Charme und gute Laune vor den Kulissen. Messen und hauseigene Kongresse, national wie international, sind sein Metier! Dass alles so läuft, wie es laufen soll, jede Schraube sitzt und der Look überzeugt, stellen er und sein Team sicher. Engagiert, souverän und mit der Expertise eines Profis. Doch zurück zum Start: der Beginn der „Robert meets OEMUS"-Story liegt im Jahr 2011. Da begann seine Ausbildung zum Veranstaltungskaufmann im Verlag. Darauf folgten mehr als vierzehn Jahre gemeinsam absolvierte Events. So verwundert es kaum, dass Robert nicht nur jede Messehalle kennt, sondern gefühlt auch in jedem deutschen Kongresshotel mindestens einmal zu Gast war. Er selbst sagt: „Die OEMUS-DNA steckt in mir, und ich gehöre einfach gern dazu!" Das lang trainierte Multitasking aus der Event-Arbeit wendet Robert auch außerhalb der OEMUS an – als Fotograf und Herausgeber des deutschlandweit erfolgreichen Fahrradmagazins *WE RIDE*.



Porträt: © Katja Kupfer

WE LOVE WHAT WE DO. ORG



Auf jedem Cover der *ZWP* im Jahr 2025 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der *ZWP 6/25* zeigt den passionierten OEMUSianer Robert Strehler.

OEMUS Publikationen

ZWP online



Arbeitsplatz Messe.

© OEMUS MEDIA AG

Typisch Robert so: Die Kisten stehen vor ihm bereit, nur die Logistik im System braucht noch einen Check. In Kürze ist der Messestand fertig und Robert agiert hinter den Kulissen und an anderer Stelle weiter …



© WE RIDE Germany

Robert beim Shooting für das *WE RIDE* Magazin.

© WE RIDE Germany

… und typisch Robert so:
Als Herausgeber und Fotograf des Fahrradmagazins *WE RIDE* ist Robert immer dort, wo man leidenschaftliche Radfahrer und coole Räder findet.

ANZEIGE

DIRECTA
ceramir®
Pediatric Crown

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





Patentierte Lasersintertechnologie. Einzigartige Kombination aus Festigkeit, Flexibilität und Ästhetik.



Minimal invasiv. 0.5 mm Randstärke.



Einfach anzupassen und zu reparieren im Mund.



Reduzierte Stuhlzeit.



Frei von Bisphenol A und nicht toxisch.

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

ZWP DESIGNPREIS 2025:

Planen, einrichten und BEWERBEN!

Seit mehr als zwei Jahrzehnten bewerben sich Zahnarztpraxen deutschlandweit mit ihren individuellen Design-Stories um den begehrten Titel „**Deutschlands schönste Zahnarztpraxis**“. Dabei geht es nicht um größer, teurer, edler, sondern um die stimmige Summe und überzeugende Zusammenführung aller Elemente eines persönlichen Stils.

Smart und emotional

Jeder Bewerbungsjahrgang offenbart aufs Neue, was im Trend liegt und angesagt ist. Wie an einem Barometer lassen sich daran Investitionsverhalten und Ästhetikempfinden des Berufsstandes ablesen. Ob in Bezug auf die verwendeten Materialien, besondere Farb- und Formeinsätze oder auch Digitalisierungslösungen. Denn Raumästhetik lässt sich heute kaum noch von smart trennen, und smart bedeutet immer eine zeitgemäße Einbindung digitaler Möglichkeiten – beginnend vom Empfang über das Behandlungszimmer bis hin zum Backoffice. Die große Herausforderung liegt darin, trotz modernem Minimalismus, schnörkelloser Sachlichkeit und cleanem Ambiente, Emotionen bei Patienten und Praxisteams zu erzeugen.

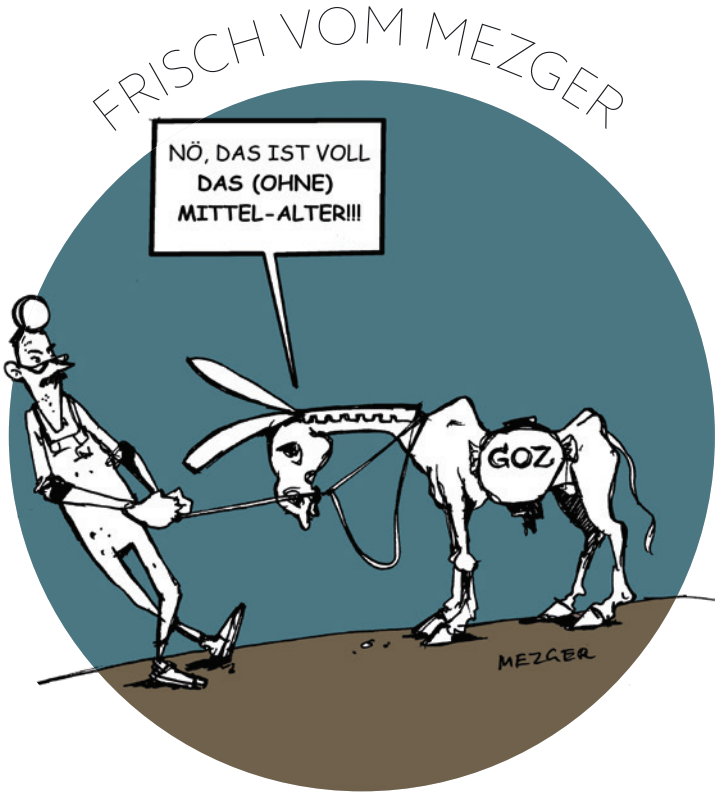
www.designpreis.org



© yahya – stock.adobe.com

MACHEN SIE MIT!

ZWP DESIGN PREIS



Machen Sie mit!

Und genau hier kommen Sie ins Spiel! Seien Sie Teil des diesjährigen Wettbewerbs und zeigen Sie uns Ihr smartes und zugleich emotionales Design. Die Bewerbung ist schnell gemacht: Gehen Sie einfach auf **www.designpreis.org**, füllen Sie die Maske mit Informationen zur Praxis aus und laden Sie aussagekräftige, professionell angefertigte Praxisbilder hoch. Und schon sind Sie am Start! **Der Bewerbungsschluss ist der 1. Juli**.

Sie haben noch Fragen …

Gerne stehen wir Ihnen bei Fragen zur Teilnahme per Mail an **zwp-redaktion@oemus-media.de** oder auch telefonisch (+49 341 48474-133) jederzeit zur Verfügung.

Alle Infos und die Anmeldemaske gibts hier.

Die ***ePA für alle*** ist das Kernelement des Digital-Gesetzes, das im Dezember 2023 vom Deutschen Bundestag verabschiedet wurde.



© nmann77 – stock.adobe.com

Hier gehts zur Themenseite auf ZWP online.

ePA ab Oktober verbindlich

Seit dem 29. April kann die elektronische Patientenakte (ePA) deutschlandweit genutzt werden. Die Nutzung ist zunächst freiwillig. **Ab dem 1. Oktober wird sie für alle Ärzte und andere Leistungserbringer verpflichtend.** Fundierte und immer wieder aktuelle Infos zur ePA bietet auch die Themenseite auf ZWP online.

Quelle: www.bundesgesundheitsministerium.de

Durchbruch bei GOÄ-Novellierung

Delegierte des 129. Deutschen Ärztetags stimmten Ende Mai für einen neuen GOÄ-Entwurf, der nun dem Gesundheitsministerium unter Nina Warken vorliegt. Die BZÄK fordert jedoch eine separate GOZ-Reform, um das patientenindividuelle zahnärztliche Leistungsspektrum mit seiner Vielzahl von Behandlungsalternativen fair abzubilden. Demzufolge sollte der GOÄ-Entwurf nicht die Grundlage für eine überarbeitete GOZ sein.

Quelle: BZÄK



© DragonImages – stock.adobe.com

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-goz.de

Landzahnarztgesetz in Sachsen-Anhalt

DREI FRAGEN AN ...



Gesundheitsministerin des Landes Sachsen-Anhalt

Petra Grimm-Benne

EINS ...

Frau Grimm-Benne, was genau sieht Ihr Vorschlag zum Zahnarztgesetz vor?

Der Gesetzentwurf sieht zum einen vor, dass – anknüpfend an die von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung verantwortete, erfolgreiche Vergabe von Stipendien für Zahnmedizinstudienplätze im europäischen Ausland – künftig zehn Stipendien pro Jahr aus Landesmitteln vergeben werden. Auch Bewerberinnen und Bewerber mit keinem Notendurchschnitt, der ansonsten für ein Zahnmedizinstudium erforderlich ist, sollen in Sachsen-Anhalt die Möglichkeit erhalten, über Stipendien eine Zahnarztausbildung im europäischen Ausland aufnehmen zu können. Zum anderen sollen an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg zusätzliche zahnmedizinische Studienplätze im Rahmen einer Vorabquote zur Verfügung gestellt werden. Mit dem Entwurf des Landzahnarztgesetzes, der am 14. Mai im Landtag eingebracht wurde, binden wir werdende Zahnärztinnen und Zahnärzte an Sachsen-Anhalt, schließen langfristig Versorgungslücken und stärken den ländlichen Raum.

ZWEI ...

Wie möchten Sie sicherstellen, dass die Auflage, nach dem Studium für zehn Jahre in Sachsen-Anhalt tätig zu sein, tatsächlich eingehalten wird, und welche Konsequenzen sind vorgesehen, falls die Verpflichtung nicht erfüllt wird?

Ein Vertrag regelt die Auflage, nach dem Zahnmedizinstudium für die Dauer von zehn Jahren in einem unterversorgten Gebiet in Sachsen-Anhalt tätig zu werden. Bei Nichterfüllung der Verpflichtung erfolgt eine Vertragsstrafe in angemessener Höhe. Zuständige Stelle nach diesem Gesetz ist die Kassenzahnärztliche Vereinigung Sachsen-Anhalt, die im Rahmen der Förderung der vertragszahnärztlichen Versorgung die ihr mit diesem Gesetz zugewiesenen Aufgaben wahrnimmt.

DREI ...

Gibt es bereits Erkenntnisse oder Prognosen darüber, wie sich die Kombination aus Stipendien und der Landzahnarztquote auf die langfristige Attraktivität des Berufsstandes und die Bindung an den Standort Sachsen-Anhalt auswirken könnte?

Vorbild für die Einführung dieser neuen Vorabquote ist die Landarztquote. Sachsen-Anhalt war eines der ersten Bundesländer, dass ein Humanmedizinstudium an diese Vorabquote koppelte. Über diesen Weg konnten wir bereits über einhundert zukünftige Landärztinnen und Landärzte für ein Studium und damit für die spätere Arbeit bei uns im Land gewinnen. Dabei überstieg die Zahl der Bewerberinnen und Bewerber stets deutlich die Zahl der vorhandenen Studienplätze. Mit der sechsten Bewerbungsrunde schreiben wir diese Erfolgsgeschichte weiter fort und stärken die Gesundheitsversorgung im ländlichen Raum. ■

> Der Gesetzentwurf sieht zudem vor, dass Bewerber mit einem Notendurchschnitt von bis zu 2,6 die Möglichkeit erhalten sollen, über Stipendien eine Zahnarztausbildung im europäischen Ausland aufnehmen zu können.



© Kenvue Germany GmbH

Mundspülung weiter gedacht

Laut WHO sind orale Erkrankungen die am weitesten verbreiteten Krankheiten – weltweit sind ca. 3,5 Milliarden Menschen betroffen.[1] In Deutschland hat die Zahl der von Karies oder ihren Folgen betroffenen Zähne in den letzten Jahren erfreulicherweise in allen Altersgruppen abgenommen.[2] Prävention spielt hierbei eine zentrale Rolle: Die meisten oralen Erkrankungen lassen sich durch häusliche Mundhygiene und zahnmedizinische Prophylaxe vermeiden.[1]

Studien zeigen, dass Parodontitis, eine entzündliche Erkrankung des Zahnhalteapparats, mit Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und über 50 nicht-übertragbaren Krankheiten in Zusammenhang steht.[3] Daher spielt die Aufklärung durch dentale Fachkräfte eine zentrale Rolle, um Patient:innen über die richtige häusliche Mundhygiene und die Vorteile der professionellen Zahnreinigung zu informieren.

Die Bedeutung von Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung

Studien zeigen, dass die Zahnputzleistung der meisten Menschen defizitär ist.[4] Die mechanische Reinigung ist daher meist nicht ausreichend, um eine optimale Mundgesundheit zu gewährleisten.[4,5] Wissenschaftlich bestätigt ist der Nutzen der 3-fach-Prophylaxe bestehend aus mechanischem[6] und chemischem[7] Biofilmmanagement. Zähneputzen und Reinigung der Zahnzwischenräume kann leitliniengerecht durch die Verwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung, wie zum Beispiel LISTERINE®, ergänzt werden.[7]

Nach Zähneputzen und Zahnzwischenraumreinigung bleiben viele Bakterien zurück, die schnell wieder neuen Zahnbelag bilden.[8] Die Verwendung von LISTERINE® bekämpft bis zu 99,9 % dieser Bakterien, die Mundgeruch, Plaque und Zahnfleischentzündungen verursachen können.[9] Für Patient:innen, die regelmäßig ihre Zähne putzen und Zahnseide verwenden, steigert die Zugabe von LISTERINE® den Schutz vor Plaque-Biofilm signifikant.[10,11] Bei 37 % der Patient:innen war nach zusätzlicher Anwendung von LISTERINE® mindestens die Hälfte der supragingivalen Stellen im Mund frei von Plaque, verglichen mit nur 5,5 % bei denjenigen, die während einer 6-monatigen Anwendung nur eine mechanische Reinigung nutzten.[12]

Die einzigartige Formulierung mit einer Kombination ätherischer Öle wird in Metaanalysen und Leitlinien ausdrücklich hervorgehoben.[5,13,14] Auch bei langfristiger Anwendung zeigen sich keine signifikanten mikrobiellen Verschiebungen und es sind keine Verfärbungen der Zähne zu erwarten.[7,5]*

* Studien über 6 Monate

Infos zum Unternehmen

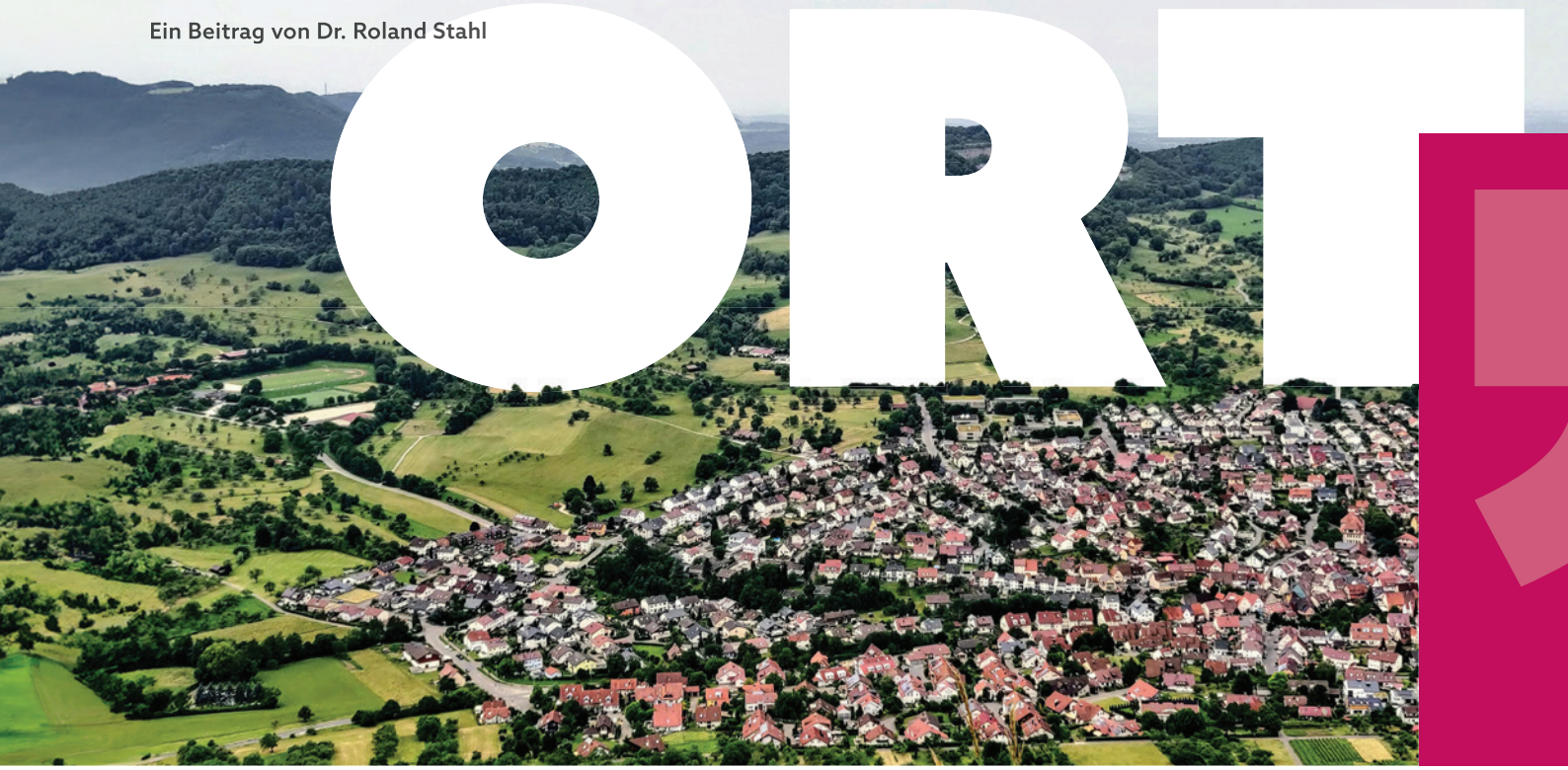
Literatur



LISTERINE® – Kenvue Germany GmbH ■ Tel.: 00800 260260-00 ■ www.listerine.de

Bundesweite Aktion zeigt Wert ambulanter Versorgung vor …

Ein Beitrag von Dr. Roland Stahl



© Mauricio Munoz – unsplash.com

[KAMPAGNE #PRAXENLAND]

Deutschland ist Praxenland. Doch die Rahmenbedingungen für eine mittelständisch geprägte und patientennahe Versorgung sind über die Jahre immer schlechter geworden. Kurzum: Praxenland gerät unter Druck. Eine aktuell laufende Kampagne der Kassenärztlichen Bundesvereinigung sensibilisiert für das Thema und richtet sich dabei an Politik wie Patienten. Auch wenn die Zahnmedizin nicht offizieller Teil der Kampagne ist, so gehört sie letztlich dazu – das zunehmende Schließen von Zahnarztpraxen im ländlichen und kleinstädtischen Raum ist ein Indiz für die reale Gefahr einer schwindenden (zahn-)medizinischen Versorgung in der Breite. Dr. Roland Stahl, Pressesprecher der KBV, erläutert die Kampagne genauer.

Praxenland steht für eine selbstverständliche Einrichtung, die für die Bürger vor Ort unverzichtbar ist: die Arztpraxis, aber auch Apotheke oder Zahnarztpraxis. Ob in kleinen Dörfern oder Städten, sie sind Teil des Alltags, deren Fortbestand jedoch zunehmend gefährdet ist, weil sich die Rahmenbedingungen in der vertragsärztlichen Versorgung mit den Jahren verschlechtert haben. Stichworte sind hier die längst noch nicht umgesetzte Entbudgetierung, überbordende Bürokratie, eine schleppende Digitalisierung und letztlich auch das Thema Work-Life-Balance bei jungen Medizinern. Diese Faktoren machen es zunehmend schwieriger, eine

klassische Niederlassung aufrechtzuerhalten. Während sich jeder Landrat schützend vor sein kleines Krankenhaus wirft, wenn dort die Schließung droht, gibt es allenfalls Kritik an der Kassenärztlichen Vereinigung, wenn eine Arztpraxis schließt, weil sie nicht nachbesetzt werden konnte. Aber das ist eben kein Selbstläufer! Hier braucht es Interventionen, Aktionen, Anreize und konkrete Hilfestellungen.

> „Man darf nicht vergessen: Praxen sind auch Garanten des sozialen Friedens. Wenn diese Einrichtungen erst mal weg sind, dann ist im Dorf oder in der kleinen Stadt etwas nicht in Ordnung."
>
> **(Dr. Roland Stahl)**

Status quo der flächendeckenden Versorgung

Zum Glück ist die Versorgung vor Ort nach wie vor gut – sowohl im internationalen Vergleich als auch in der Realität. Untersuchungen mit objektiven Patientenbefragungen, an denen Tausende teilgenommen haben, zeichnen insgesamt ein positives Bild: Die Erreichbarkeit von Arztpraxen wird häufig als gut eingeschätzt, und viele Patienten erhalten innerhalb von drei Tagen oder sogar sofort einen Termin.

Was in der medialen und politischen Debatte oft betont wird, sind hingegen die Fälle, in denen es nicht reibungslos läuft. Dabei darf man nicht vergessen, dass es jährlich rund eine Milliarde Arzt-Patienten-Kontakte in den Praxen gibt. Die Praxen sind also „voll". Dennoch gibt es eine Erwartungshaltung, dass immer mehr Termine angeboten werden und Patienten noch schneller versorgt werden sollen. Dieser enorme Erwartungsdruck belastet die niedergelassenen Ärzte und macht ihre Arbeit oft schwieriger.

Gefälle Stadt vs. Land

Stellt man die Versorgung in Städten den Angeboten auf dem Land gegenüber zeigt sich, dass Ballungsräume und Mittelzentren zunehmend an Attraktivität gewinnen, während strukturell schwache Regionen immer mehr an Attraktivität verlieren. In einigen ländlichen Gebieten, die vielleicht wunderschön, idyllisch und charmant wirken, fehlt es bereits jetzt an grundlegender Infrastruktur – oft gibt es dort nicht einmal mehr den sprichwörtlichen Tante-Emma-Laden. Unter diesen Umständen ist es unrealistisch, zu erwarten, dass ein Nachfolger automatisch die Praxis eines Haus- oder Zahnarztes übernimmt, wenn dieser in solchen Gegenden in den Ruhestand geht.

Zielgruppe

Unsere Kampagne richtet sich gezielt an Menschen ab 40 Jahren – jene Altersgruppe, die am häufigsten Patienten in den Praxen ist. Während junge Menschen natürlich auch von der Versorgung profitieren, sind sie deutlich seltener betroffen. Gleichzeitig möchten wir über die breite Öffentlichkeit auch politische Entscheider ansprechen. Dies umfasst nicht nur die Gesundheitspolitiker im Bundestag, sondern auch die Landespolitiker sowie Entscheidungsträger auf Kreis- und Gemeindeebene. Unser Ziel ist es, ihnen den Wert der ambulanten Versorgung bewusst zu machen und aufzuzeigen, dass die Rahmenbedingungen dringend verbessert werden müssen.

Was wir fordern

Unsere Kampagne fordert in erster Linie eine deutliche Entlastung der bürokratischen Anforderungen. Niedergelassene Ärzte verbringen durchschnittlich bis zu 60 Arbeitstage pro Jahr mit bürokra-



© x10 – stock.adobe.com



© Mr.Mockup – stock.adobe.com

Die MESSAGE kommt an!

Die Kampagne hat bisher zu Gesprächen mit politischen Entscheidern geführt, die auf Landesebene von den Kassenärztlichen Vereinigungen geführt wurden. Auch auf Bundesebene wurden wir von Abgeordnetenbüros gezielt dazu angesprochen. Obwohl diese Kontakte nicht in Hunderten oder Tausenden zu zählen sind, ist dies angesichts der klar abgegrenzten Zielgruppe bereits ein Erfolg. **Die Kampagne hat hier definitiv Wirkung gezeigt.** Ein Beispiel für die Resonanz liefert der Bereich TV, der in der bisherigen zweiten Kampagnenphase unser Hauptkanal war. Diese Phase begann im Januar und lief bis Mitte April. Über diesen Kanal konnten wir eine breite Öffentlichkeit erreichen. **Und auch 2026 wird die Kampagne weiterlaufen und hoffentlich für viel Interesse sowie Feedback sorgen.**

tischen Aufgaben wie Anfragen von Krankenkassen oder Dokumentationspflichten. Natürlich ist ein gewisses Maß an Bürokratie notwendig, aber die aktuellen Anforderungen sind überbordend. Hier müssen Politik und vor allem die Krankenkassen ansetzen, da ein Großteil der Bürokratie von ihnen verursacht wird.

Ein weiterer zentraler Punkt ist die Abschaffung der Budgetierung in der hausärztlichen Versorgung, die kürzlich gesetzlich auf den Weg gebracht wurde. Nun liegt es an den Krankenkassen, diese Maßnahme umzusetzen. Die Verhandlungen werden jedoch schwierig, da die Krankenkassen bereits ein Ausgabenmoratorium und ein Vorschaltgesetz fordern. Die Entbudgetierung der Hausärzte ist der erste Schritt, die der Fachärzte muss folgen. Es ist essenziell, dass die erbrachten Leistungen vollständig vergütet werden – eine Selbstverständlichkeit, die in anderen Bereichen, etwa beim Kauf von Brötchen, ebenfalls gilt. Fünf Brötchen kaufen, aber nur drei davon bezahlen zu wollen, wäre undenkbar.

Politik kann zwar die Rahmenbedingungen schaffen, die Umsetzung hängt jedoch von der Bereitschaft der Krankenkassen ab. Sollte diese fehlen, muss klar kommuniziert werden, welche Leistungen dann nicht mehr erbracht werden können. Politik und Krankenkassen dürfen keine unrealistischen Erwartungen schüren, die die Praxen zusätzlich unter Druck setzen. Eine ehrliche und realistische Kommunikation mit den Bürgern ist hier unabdingbar.

Kampagnenentwicklung und Ausblick

Gestartet ist unsere Kampagne bereits 2024 unter einem anderen Namen und mit einem anderen Fokus. Damals war das zentrale Schlagwort „Für Sie nah", was die besondere Stärke der Praxen hervorhob: ihre Nähe zu den Menschen. Arztpraxen (wie auch Zahnarztpraxen) sind oft Orte, an denen ganze Familien über Generationen hinweg betreut werden – ein entscheidender Unterschied zu Krankenhäusern, die durch ihre Größe und gewisse Anonymität geprägt sind.

In der Anfangsphase nutzten wir unter anderem Fernsehspots, um diese Nähe zu verdeutlichen. Mit der Weiterentwicklung hin zum Konzept „Praxenland" haben wir bewusst eine stärkere Schlagwortorientierung gewählt, um die politische und öffentliche Aufmerksamkeit zu gewinnen. Vor dem Hintergrund der vorgezogenen Neuwahlen mussten wir hier besonders flexibel und schnell agieren.

Derzeit planen wir eine Weiterentwicklung der Kampagne, mit der wir die neuen Akteure in der Gesundheitspolitik gezielt ansprechen möchten. Dabei könnten soziale Medien eine größere Rolle spielen, um den Wert der ambulanten Versorgung noch deutlicher zu kommunizieren. Die Kampagne entwickelt sich stetig weiter und passt sich an die aktuellen politischen Gegebenheiten an.

Weitere Infos zur Kampagne auf **www.praxenland.de**.

parodontax

DIE ZAHNFLEISCH EXPERTEN

Weil Sie nicht dabei sind, wenn geputzt wird. parodontax

Gesünderes Zahnfleisch. Bereits ab der ersten Woche.*
Mit geschmacksverbessernder Technologie.



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 2024 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.

HALEON

PM-DE-PAD-25-00020-20250402

Gemeinsam zum Ziel: Genossenschaft sichert Praxisstandort

Ein Beitrag von
Marlene Hartinger



© Stadt Tengen

ÄRZTEHAUS TENGEN



Tengen ist eine Landstadt im Hegau im baden-württembergischen Landkreis Konstanz, nahe der Schweizer Grenze.

[LAND – ZAHN – WIRTSCHAFT]

Wo ein Wille ist, da ist auch ein Weg! Dieser Satz könnte treffender nicht sein für das, was sich 2019 in der kleinen Stadt Tengen, im baden-württembergischen Landkreis Konstanz an der Grenze zur Schweiz, ereignete: Auf Initiative des damaligen Bürgermeisters fand eine Sitzung statt, zu der sowohl Ärzte als auch Bürger eingeladen waren. Das Ergebnis? Innerhalb kürzester Zeit wurde eine Genossenschaft gegründet, deren Ziel es war, ein neues Ärztehaus im Ortszentrum zu finanzieren und zu errichten, um die (zahn-)medizinische Versorgung langfristig zu sichern. Unter den Teilnehmern der Sitzung war auch Zahnarzt Ulrich Mueller. Für den heute 64-Jährigen löste das Ärztehaus ein großes Dilemma: Er benötigte dringend neue Räumlichkeiten für seine Praxis, um zukunftsfähig zu bleiben, wollte jedoch keine Risiken durch eine hohe Baufinanzierung eingehen. Das neue Ärztehaus bot somit eine ideale Lösung – eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Herr Mueller, können Sie uns bitte Ihre Niederlassungsstory schildern?

Meine erste Praxis habe ich 1990 in Tengen in einem damaligen Neubau mit der örtlichen Volksbankniederlassung und einer Schleckerfiliale eröffnet. Schon nach wenigen Jahren zeigte sich jedoch, dass die Räumlichkeiten viel zu klein waren. Damals gab es zwar noch einen weiteren Zahnarzt in Tengen, der dann aber zeitnah in Ruhestand ging, sodass ich zum einzigen Zahnarzt vor Ort wurde und es bis heute geblieben bin. Der Bedarfslage nach hätte ich vergrößern müssen, auch um weitere Behandler in die Praxis zu bringen, aber das gaben die Räumlichkeiten nicht her. Neue, moderne und passende Gebäude im Ort standen nicht zur Verfügung und selbst bauen wollte ich nicht. Das war mir ein zu großer Klotz am Bein. Dann ergab sich ein Glücksfall: 2015 bekamen wir einen jungen neuen Bürgermeister, der schon im Wahlkampf das Thema Ärztehaus ins Spiel brachte und die Frage in den Raum stellte: Wie können wir es in Tengen, einem Ort mit 4.600 Einwohnern, schaffen, die ärztliche und zahnärztliche Versorgung, inklusive der Apotheke, langfristig zu halten? Dieser junge Bürgermeister

war hoch motiviert und extrem agil und schloss uns, die Ärzteschaft und mich, von Anfang an in das Projekt mit ein. So kam dann relativ schnell eins zum anderen: Über einen Architektenwettbewerb klärte sich der Bau wie der Standort am Kastaniengarten in der Tengener Mitte, und dann gab es die Idee zur Gründung einer Genossenschaft. Es wurde eine Versammlung mit der Bürgerschaft einberufen, an der gleich mehrere Hundert Menschen teilnahmen und die, nachdem sie sahen, dass wir Ärzte mit dem Bürgermeister an einem Strang zogen, sich gleich verpflichteten, Genossen zu werden. „Wir machen mit, wo können wir unterschreiben?" – das war der Tenor.
Wir waren völlig überwältigt von dem Zuspruch und dem Spirit dieses Treffens. Kurz danach folgte die Gründungsversammlung der Genossenschaft und im März 2019 nahmen Dr. Andreas Luckner und Bürgermeister Marian Schreier die Eintragung der Genossenschaft Ärztehaus Stadt Tengen eG beim Notar vor.

← Das Ärztehaus der Stadt Tengen mit Gemeinschaftspraxis und Zahnarzt.

Oftmals heißt es, keiner kümmert sich mehr, jeder „hackt nur noch in seinem eigenen Garten" – Tengen ist hier ein Gegenbeispiel. Können Sie sich erklären, warum?
Ich würde sagen: Je ländlicher, desto gemeinschaftlicher. Vielleicht lässt sich das nicht für jeden kleineren Ort sagen, aber für Tengen stimmt es. Viele Bürger kenne ich schon sehr lange, man ist per Du, und sieht sich auch mal außerhalb der Praxis. Das verbindet. Und die Bürger waren unheimlich dankbar, dass wir uns kümmern und ihnen dadurch lange Anfahrten in andere Orte und zu dortigen Ärzten erspart bleiben. Ihnen war klar, je mehr wir unsere Kräfte bündeln, umso größer ist die Chance, dass die Infrastruktur auch langfristig erhalten bleibt. Dass sich die Bürger direkt über die Genossenschaft einbringen sollten, empfanden viele als Selbstverständlichkeit. In einer Sitzung hieß es: „Wenn ich mir dann später bei dir in der Praxis die Hände wasche, weiß ich, dass mir das Waschbecken, zumindest teilweise, mitgehört." Das nenne ich Teilhabe! Vielleicht müsste es mehr solcher Projekte auch andernorts geben, um zu zeigen, was geht, wenn viele zusammenkommen und ihren Part übernehmen. Da ich sah, wie alle mitmachten, war auch ich bereit, meinen Teil beizusteuern und noch mal zu investieren. Die Gemeinschaft setz einfach Kräfte frei.

ANZEIGE

Bock auf moderne Praxissoftware?

teemer

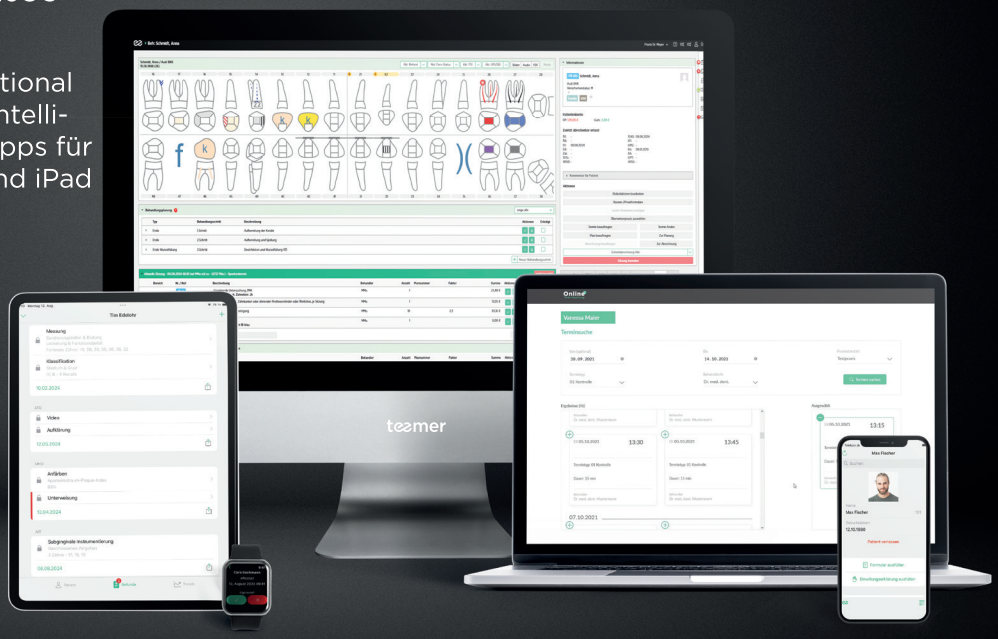
Langjährige Erfahrung im Bereich Cloud Computing

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



© Ulrich Mueller

Die Gemeinschaft setzt einfach Kräfte frei.

Wir, die Ärzteschaft, waren dann auch tatsächlich von Anfang an in die Planung miteinbezogen, und wurden mit unseren Bedarfen und Vorgaben gehört. Beispielsweise gab ich vor, dass die neue Praxis eine gewisse Größe benötigt, um mehrbehandlerfähig und somit zukunftssicher zu sein. Genau das wurde am Ende auch umgesetzt.

Wann konnten Sie Ihre Praxis eröffnen?
Im August 2021. Normalerweise dauern Baugenehmigungen sehr lange, verkomplizieren und verzögern sich, aber durch das Zutun des Bürgermeisters, der alle Fördermöglichkeiten, unter anderem als Schwerpunktgemeinde im ländlichen Raum, ausschöpfte, wurde unglaublich viel in Bewegung gesetzt und extrem beschleunigt. Hier ist wahnsinnig viel passiert, weil Leute in Aktion getreten sind. Wichtig ist an dieser Stelle auch festzuhalten: Ich bin nicht Eigentümer der Praxis, sondern miete als Genosse die Räumlichkeiten der Genossenschaft. Später, wenn ich mich dann aus dem Beruf zurückziehen möchte, würde ich nur das Equipment verkaufen, und ein möglicher Nachfolger kann dann in ein neues Mietverhältnis mit der Genossenschaft treten.

„Fest steht: Es braucht jüngere Zahnärzte, die hier wirklich ankommen und investieren wollen. Dann erschließen sich die Möglichkeiten und das Potenzial einer Praxis wie meiner […]"

Apropos Nachfolger, wie sieht Ihre Planung in Bezug auf eine Praxisübergabe aus?
Aktuell praktiziere ich nach wie vor alleine, bemühe mich aber um Zuwachs. Gleich zu Beginn, als wir die Praxis einrichteten, hatte ich Kontakt zu einem Makler aufgenommen, der sich die Praxis anschaute und mir versicherte, sie sei top mit vier Behandlungszimmern auf 250 Quadratmetern, klimatisierten Räumen, nachhaltig gebaut mit Photovoltaikanlage. Es ist alles da, nur die Lage ist eben ländlich, bietet aber eine hohe Lebensqualität für Familien, sowie enormen Freizeitwert zwischen Bodensee, Schwarzwald und Schweiz! Der Makler aber meinte: „Für die Praxis fände ich im Randgebiet von Stuttgart sofort Abnehmer." Ich bleibe zuversichtlich, bin als Übergeber für alles offen, je nachdem, was ein(e) potenzielle(r) Nachfolger(in) oder mehrerer Nachfolger(innen) sich vorstellen: meine Unterstützung und meinen vorläufigen Verbleib in der Praxis für geraume Zeit, oder einen Cut und ich übergebe und ziehe mich zurück. Fest steht: Es braucht jüngere Zahnärzte, die hier wirklich ankommen und investieren wollen. Dann erschließen sich die Möglichkeiten und das Potenzial einer Praxis wie meiner, die rentabel ist und sehr dankbare Patienten bietet.

Weitere Infos zur Praxis
oder für eine Kontaktaufnahme:
www.mueller-zahnarzt.de

VERSORGUNG VOR ORT:
Ärztehaus Tengen

Das Konzept des Hauses wurde von Ärzten für Patienten und Ärzte gleichermaßen entwickelt und umgesetzt. **Ziel war und ist es, mit einem konzentrierten medizinischen Versorgungsangebot die ländliche ärztliche Infrastruktur sicherzustellen**. Das Ärztehaus wurde durch eine eingetragene Genossenschaft finanziert und gebaut, und vermietet die Räumlichkeiten an die jeweiligen Mietparteien. Im ersten Obergeschoss befindet sich eine Hausarztpraxis mit vier Behandlern, im zweiten Stock praktiziert Zahnarzt Ulrich Mueller.

meridol® – Zahnfleischschutz in jedem Behandlungsstadium



KURZFRISTIG

meridol® med CHX 0,2 %

Bei akuten Entzündungen oder nach parodontalchirurgischen Eingriffen

- **Hochwirksames Antiseptikum** mit 0,2 % Chlorhexidin
- **Angenehm milder Minzgeschmack –** fördert die Compliance[1]

LANGFRISTIG

meridol® PARODONT EXPERT

Für Patient:innen die zu Parodontitis und Rezession neigen.

- **Zur täglichen Anwendung** nach einer Chlorhexidin-Therapie
- **Geeignet zur Implantatpflege**

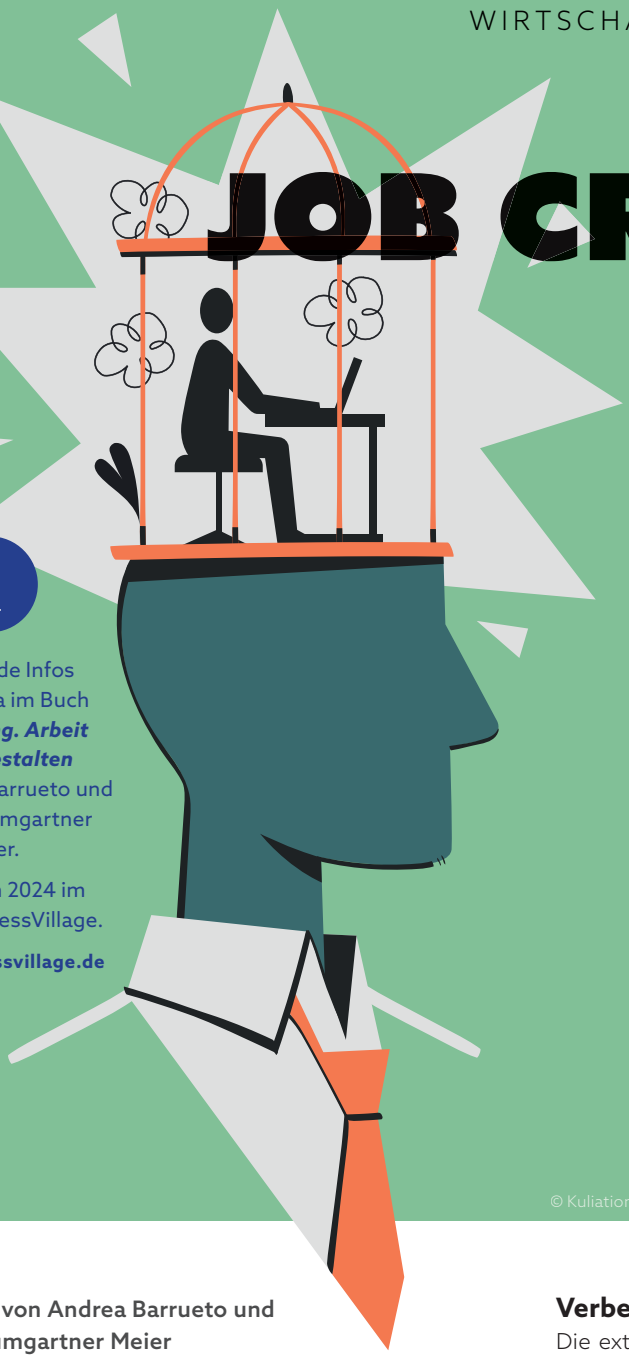
Stärken Sie die Widerstandskraft des Zahnfleisches Ihrer Patient:innen

1. Mathur S. et al, National Journal of Physiology, Pharmacy & Pharmacology, 2011.

meridol® med CHX 0,2 % Lösung zur Anwendung in der Mundhöhle. **Zusammensetzung:** 100 ml Lösung enthalten 1,0617 g Chlorhexidindigluconat-Lösung, entsprechend 200 mg Chlorhexidinbis (D-gluconat), Sorbitol-Lösung 70 % (nicht kristallisierend), Glycerol, Propylenglycol, Macrogolglycerolhydroxystearat, Cetylpyridiniumchlorid, Citronensäure-Monohydrat, Pfefferminzöl, Patentblau V (E 131), gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Zur zeitweiligen Keimzahlreduktion in der Mundhöhle, als temporäre adjuvante Therapie zur mechanischen Reinigung bei bakteriell bedingten Entzündungen der Gingiva und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen, bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. **Gegenanzeigen:** Bei Überempfindlichkeit gegenüber dem Wirkstoff oder einem der sonstigen Bestandteile des Arzneimittels, bei schlecht durchblutetem Gewebe, am Trommelfell, am Auge und in der Augenumgebung. **Nebenwirkungen:** Reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen von Zahnhartgeweben, Restaurationen (Zahnfüllungen) und Zungenpapillen (Haarzunge). Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Selten treten Überempfindlichkeitsreaktionen auf. In Einzelfällen wurden auch schwerwiegende allergische Reaktionen bis hin zum anaphylaktischen Schock nach lokaler Anwendung von Chlorhexidin beschrieben. In Einzelfällen traten reversible desquamative Veränderungen der Mukosa und eine reversible Parotisschwellung auf. CP GABA GmbH, 20354 Hamburg. Stand: Juli 2024.

Hier scannen, um mehr zu erfahren, oder gehen Sie auf
www.cpgabaprofessional.de

meridol® PROFESSIONAL ORAL HEALTH



JOB CRAFTING:

Mitarbeitende ermächtigen und so fördern

Vertiefende Infos zum Thema im Buch ***Job Crafting. Arbeit besser gestalten*** von Andrea Barrueto und Eveline Baumgartner Meier.

Erschienen 2024 im Verlag BusinessVillage.

www.businessvillage.de

Job Crafting – oder auf Deutsch Arbeitsgestaltung – ist ein natürlicher Prozess, der in unserem Leben, beruflich wie privat, eine zentrale Rolle spielt. Die menschliche Neigung, stetig unsere Lebensumstände verbessern zu wollen, begleitet uns seit jeher. In der Evolution streben Organismen danach, sich an verändernde Bedingungen anzupassen, um ihre Überlebenschancen zu erhöhen. Dieses evolutionäre Prinzip spiegelt sich auch in unserer inneren Fähigkeit wider, uns an externe Gegebenheiten anzupassen und zu analysieren, warum unsere Arbeit in einem bestimmten Moment sinnvoll ist. Diese Wahrnehmung kann sich im Laufe der Zeit natürlich verändern.

© Kuliation C – unsplash.com

Ein Beitrag von Andrea Barrueto und Eveline Baumgartner Meier

[PERSONALMANAGEMENT]

Sie möchten verlässliche und funktionierende Praxisteams, mit motivierten und leistungsstarken Mitarbeitenden? Dann ermöglichen und unterstützen Sie Job Crafting. Indem Angestellte ihre eigenen Aufgabenbereiche durch gezielte Anpassungen so verändern können, dass ihre Stärken zum Tragen kommen, während sie gleichzeitig andere Skills weiterentwickeln, schaffen Sie die besten Voraussetzungen für eine vertrauensvolle und langjährige Zusammenarbeit.

Verbesserte Leistung und Gesundheit

Die externe Dimension des Job Crafting spricht unsere Motivation an, unseren Arbeitskontext so zu gestalten, dass wir uns wohler fühlen. Und hier kommen Führungskompetenzen ins Spiel: Indem Vorgesetzte Mitarbeitenden ermöglichen, ihre Aufgabenbereiche so zu gestalten, dass sich die Mitarbeitenden wohler fühlen, wirkt sich dies sowohl positiv auf die Leistung sowie die Gesundheit, das Wohlbefinden und die zwischenmenschlichen Beziehungen im Team aus. Job Crafting umfasst somit alle Ansätze und Strategien, mit denen Angestellte ihre Arbeit aktiv und bewusst so gestalten können, dass sie ihren Bedürfnissen und Wünschen besser entspricht.

Innere Bedürfnisse als Gestaltungsfaktor

Job Crafting liegen verschiedene Bedürfnisse zugrunde, die sich unterschiedlich auswirken. Zum einen geht es bei den Treibern des Job Crafting um das Kohärenzgefühl, das von Aaron Antonovsky geprägt wurde. Er beschreibt den Zustand oder die Motivation, die den Menschen antreibt, das Leben als verstehbar, handhabbar und sinnvoll zu gestalten. Ein weiteres wichtiges Grundbedürfnis ist das

Bedürfnis nach Bindung und Zugehörigkeit, das auch in der Glücksforschung immer wieder im Fokus steht. Dies beschreibt, dass es für die Gesundheit und das Glücksempfinden der Menschen wichtig ist, soziale Kontakte zu pflegen. Das Bedürfnis nach Kontrolle und Kompetenz hingegen beschreibt den Wunsch der Menschen, ihr Leben so zu beeinflussen, dass sie ihre Werte und Ziele verfolgen können. Wenn uns das gelingt, empfinden wir ein Gefühl von Kontrolle und Kompetenz, das mit dem Teil des Kohärenzgefühls verwandt ist, welches die Handhabbarkeit umschreibt.
Das letzte Bedürfnis in diesem Kontext ist das Streben nach einem positiven Selbstbild. Wir alle entwickeln ein Bild von uns selbst. Wir fragen uns, wer wir sind, was unsere Stärken sind, und wir Menschen sehnen uns danach, positiv wahrgenommen zu werden und wertvoll zu sein. Diese Sehnsucht treibt uns an, unser Selbstbild zu stärken und unseren Selbstwert zu steigern, was natürlich einer ewigen Spirale gleichkommt. Denn in unserer Entwicklung wird sich auch unsere Erwartung an uns selbst immer weiterentwickeln und verändern. Auch hier gilt: Räumen Führungskräfte wie beispielsweise Praxisinhaber ihren Teams Möglichkeiten ein, ihre Aufgabenbereiche individueller zu gestalten – wobei der Output klar und erwartbar definiert ist –, wird dem natürlichen Bedürfnis nach positiven Erfahrungen nachgekommen und so das erfolgreiche Absolvieren der Aufgaben bestmöglich unterstützt.

Spielraum für Veränderungen geben

Das Wissen über Job Crafting ist besonders spannend in Bezug auf jene Mitarbeitenden, die Anzeichen dafür geben, dass sie mit ihrer Arbeit überfordert und/oder unzufrieden sind. Job Crafting kann hier Angestellten helfen, die Arbeits- und Beziehungsgestaltung selbst in die Hand zu nehmen, um Zufriedenheit, Engagement und Leistung zu steigern.
Angesichts des Fachkräftemangels und der Suche nach motivierten Mitarbeitenden ist das Verständnis von Job Crafting von großer Bedeutung. Durch gezielte Anpassungen können Personalverantwortliche nicht nur Stellenprofile attraktiver gestalten, sondern auch die individuellen Stärken und Bedürfnisse von Mitarbeitenden besser berücksichtigen, was zu höherer Mitarbeiterbindung und reduzierten Fluktuationsraten führen kann. Ein solcher Ansatz fördert zudem ein gesundes Arbeitsumfeld, in dem Mitarbeitende die Freiheit haben, ihre Rollen aktiv zu formen, was das Unternehmens- bzw. Praxisimage stärkt, und eine positive Arbeitsplatzkultur unterstützt.

Fazit

Das Ermöglichen von Job Crafting kann Führungskräften helfen, die Zusammenarbeit in ihren Teams zu stärken und Mitarbeitende individuell zu fördern. Wenn Mitarbeitende ihren Arbeitsbereich aktiv an ihre Stärken und Bedürfnisse anpassen können, führt dies oft zu einer produktiveren und harmonischeren Teamdynamik. Führungskräfte, die Job Crafting nicht nur aktiv unterstützen, sondern auch vorleben, tragen dazu bei, das Potenzial und die Motivation ihrer Teams zu steigern und das allgemeine Arbeitsklima nachhaltig zu verbessern.

JOB CRAFTING anwenden

Führungskräfte können Mitarbeitende unterstützen, Job Crafting gezielt anzuwenden und Veränderungen einzuleiten, die ihnen helfen, ihre Arbeit besser mit ihren individuellen Bedürfnissen in Einklang zu bringen. Dazu dienen die folgenden Schritte:

Schritt 1: „Ein Blick auf die innere Balance"

Mitarbeitende sollten sich ihre Stärken, Fähigkeiten und Talente bewusst machen. **Bei welchen Arbeiten kommen diese zum Tragen und welche Aufgaben machen sie nicht gerne?** Hier sollte hinterfragt werden, welche der beschriebenen Grundbedürfnisse aktuell befriedigt sind und welche eventuell zu kurz kommen.

Schritt 2: „Wo drückt der Schuh am stärksten?"

Mitarbeitende sollten genau überlegen, welcher Aspekt ihrer Arbeit verändert werden müsste, damit der größte Leidensdruck wegfallen würde. Alternativ kann hinterfragt werden, mit welcher Veränderung am schnellsten mehr Wohlbefinden erreicht werden kann. Was kostet (zu) viel Energie? Welche Gedanken im Zusammenhang mit der Arbeit belasten am stärksten? Dies kann inhaltliche Aspekte oder eine Arbeitsbeziehung betreffen.

Schritt 3: „Los gehts!"

Lassen Sie Mitarbeitende einen Aspekt ihrer Arbeit heraussuchen, der zuerst verändert werden soll. An dieser Stelle ist zu klären: **Wie genau soll etwas verändert werden?** Was soll in Zukunft anders sein? Was wäre ein erster logischer Schritt in diese Richtung? Diese Ziele sollten schriftlich festgehalten werden.



© Owl Illustration Agency – unsplash.com

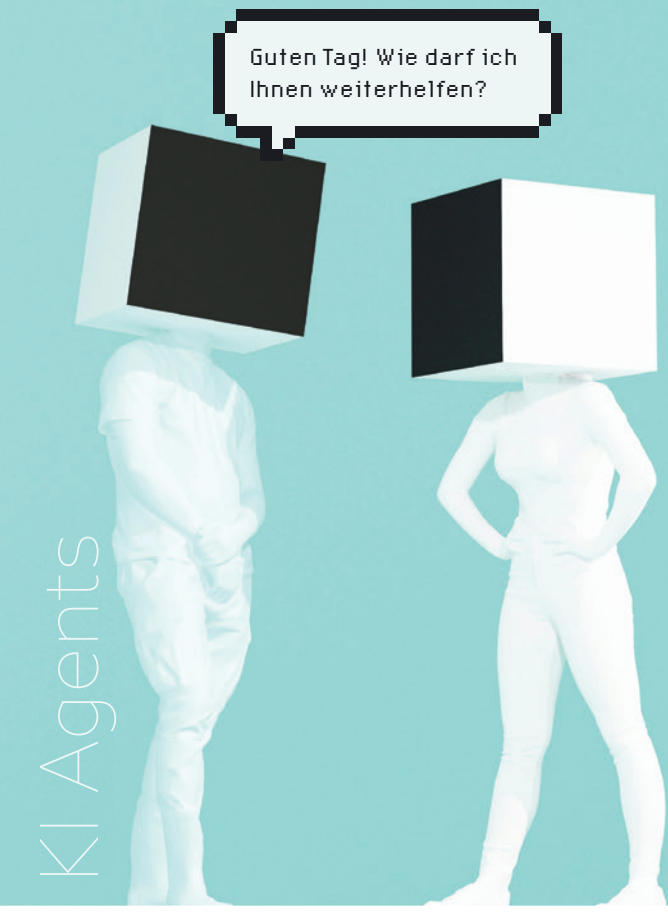
Telefonie zwischen KI und Mensch:

Zukunft der Kommunikation im Spannungsfeld

Ein Beitrag von Daniela Grass

[PRAXISMANAGEMENT]

Die Art und Weise, wie Unternehmen mit ihren Kunden kommunizieren, befindet sich im Wandel. Besonders in der telefonischen Kommunikation, dem wohl direktesten Kanal im Kundenkontakt, stellt sich zunehmend die Frage: Wer soll künftig ans Telefon gehen – eine künstliche Intelligenz oder ein Mensch?



© Galina Nelyubova – unsplash.com

KI am Telefon – effizient, schnell, skalierbar

Die Fortschritte im Bereich der Sprach-KI sind beeindruckend. Systeme verstehen inzwischen komplexe Anfragen, führen strukturierte Dialoge und lernen aus jedem Gespräch dazu. Sie bieten eine 24/7-Erreichbarkeit, keine Wartezeiten und stets gleichbleibende Qualität – ein verlockendes Versprechen für viele Unternehmen. Besonders bei standardisierten Aufgaben wie Terminvergaben, FAQs oder einfachen Auskünften spielt die KI ihre Stärken aus: Effizienz, Skalierbarkeit und Entlastung menschlicher Ressourcen.

Der Mensch – empathisch, flexibel, situationssensibel

Trotz aller technologischer Entwicklungen bleibt der Mensch ein unschlagbarer Faktor in der Kommunikation. Gerade in emotionalen Situationen, bei individuellen oder kritischen Anliegen wünschen sich Anrufende einen empathischen Gesprächspartner, der zwischen den Zeilen hört und flexibel auf Unvorhergesehenes reagiert. Der menschliche Dialog schafft Vertrauen, Verständnis und langfristige Bindung – Aspekte, die eine KI nur eingeschränkt abbilden kann.

Spannungsfeld oder Ergänzung?

Die Diskussion „KI versus Mensch" greift daher zu kurz. Vielmehr stellt sich die Frage: Wie können beide Seiten sinnvoll miteinander kombiniert werden? Die Zukunft liegt nicht im Entweder-oder, sondern im Sowohl-als-auch. Intelligente Systeme können den Menschen unterstützen, nicht ersetzen. Sie nehmen einfache Gespräche ab, bereiten Informationen vor und stellen gezielt weiter – dorthin, wo menschliche Stärken gefragt sind.

Besonders bei standardisierten Aufgaben wie Terminvergaben, FAQs oder einfachen Auskünften spielt die KI ihre Stärken aus.

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

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

Hybride Telefonie als Lösungsansatz

Genau hier setzt ein innovativer Ansatz an, den Unternehmen wie die RD GmbH zukünftig verfolgen: eine hybride Telefonielösung, bei der KI und Mensch Hand in Hand arbeiten. Während die KI rund um die Uhr für Erreichbarkeit sorgt und einfache Anliegen souverän löst, übernehmen geschulte Mitarbeitende komplexere oder sensible Gespräche. Die Übergänge sind fließend, gesteuert durch intelligente Systeme, die Kontext, Tonlage und Anliegen erfassen und entsprechend weiterleiten.

Durch diese Verbindung entsteht eine Kommunikationslösung, die sowohl Effizienz als auch Menschlichkeit vereint. Die RD GmbH schafft damit eine zukunftsfähige Telefonie, die Kundenbedürfnisse ernst nimmt und Unternehmen nachhaltig entlastet – ohne auf persönliche Nähe zu verzichten.

REZEPTIONSDIENSTE FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Mehr Infos im Web auf www.rd-servicecenter.de.

Praxen aufgepasst:
Mitgestalten erwünscht!

Die RD GmbH lädt interessierte Praxen herzlich ein, diesen innovativen Weg aktiv mitzugestalten. Gesucht werden Partnerpraxen, die an modernen Telefonielösungen interessiert sind und bereit wären, sich an der praxisnahen Entwicklung der hybriden Telefonie zu beteiligen.

Sie haben Interesse? Dann nehmen Sie Kontakt auf! Gemeinsam mit RD lässt sich eine zukunftsorientierte, patientennahe und effiziente Kommunikation gestalten – mit der perfekten Balance aus Technik und Menschlichkeit.

Weitere Infos auf
www.rd-servicecenter.de

ANZEIGE

SMARTER BESTELLEN,
MEHR ZEIT SPAREN!

Alle Bestellungen, Dokumente und Kundennummern übersichtlich verwalten. Produktsortierung und Bestellung in Rekordzeit.

Nur 2 Klicks und fertig ist Ihre Bestellung – so einfach ist das!



* Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.06.25 bis 30.06.25 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

2025-1694-24144_Stand: 16.05.2025

NETdental
So einfach ist das.

netdental.de/willkommen

Keine Früchte ohne Wurzeln!

Infos zur Autorin

ÜBUNG **5**

Akzeptieren Sie, dass es nicht immer „nach oben“ geht!

[FÜHRUNG]

Mit Sicherheit kennen Sie diese Momente, in denen alles schwerfällt. Es kann etwas völlig Banales sein wie zum Beispiel der Wechsel des Telefonanbieters oder überschneidende Urlaubsanträge zweier wichtiger Mitarbeiter – es fehlt Ihnen einfach die Leichtigkeit und gewohnte Souveränität, damit umzugehen. Und anstatt die Themen in der Praxis zu lassen, tragen Sie sie auf schweren Schultern mit nach Hause. Unter Umständen geschieht dies sogar häufiger?!



Foto: © Fukayamamo – unsplash.com

Grenzen des positiven Denkens

Man kann noch so gut mental trainiert haben, manchmal scheinen die Mittel nicht zu greifen, man ist deprimiert und hat Mühe, weiterzumachen. Doch heißt das sofort, dass man gescheitert ist? Keineswegs!

Vor Kurzem begegnete mir eine Metapher,[1] die einen herrlichen Bezug zu den herausfordernden Phasen unseres (Berufs-)Lebens herstellt und dessen Verinnerlichung sich außerdem gut als mentale Fitnessübung eignet.

Der Baum: Wurzelwerk und Früchte

War Ihnen bewusst, dass ein Baum in zwei Richtungen wächst? Er wächst gleichermaßen nach oben und nach unten. Besonders interessant daran ist, dass das Wurzelwerk des Baumes unter der Erde der Baumkrone über der Erde sehr stark ähnelt.

Als „Gravitropismus“ wird das Wachstumsverhalten einer Pflanze als Reaktion auf die Schwerkraft bezeichnet. Das Wurzelwerk eines Baumes wächst positiv gravitrop, da es

1 Die Metapher stammt von dem amerikanischen Business-Coach Myron Golden.

in den Boden hinein – also der Schwerkraft folgend – wächst. Der Teil des Baumes hingegen, der über der Erde wächst, wächst phototropisch und entgegen der Schwerkraft, da er Licht als Energiequelle und die Sonne als Orientierung nutzt.
Nehmen wir an, der Samen des Baumes gelangt in die Erde, dann wächst er zunächst stets nach unten. Hier ist es dunkel und feucht und es gibt sehr viel Widerstand. Die Wurzeln des Baumes müssen sich durch den Widerstand des Erdreichs hindurcharbeiten, um immer weiter herunter zu gelangen, wo die besonders ergiebigen Nährstoffe lagern. Oberhalb der Erde sind keine vergleichbaren Widerstände. Der Baum orientiert sich dann einfach in Richtung des Lichtes. Soweit die Natur.

Was hat das mit Führung zu tun?

Diese Metapher lässt sich wunderbar auf das Berufsleben und den Entwicklungsweg von Führungskräften übertragen und stammt nicht zufällig von einem erfolgreichen Business Coach.
Die Früchte unserer Arbeit, also das Wachstum des Baumes der Sonne entgegen, sichtbar zu machen, ist nicht schwer. Für Außenstehende sind sie das Erste, was sie von uns wahrnehmen. Durch die Möglichkeit der Positionierung und Selbstdarstellung auf sozialen Medien wird dieser Effekt noch zusätzlich verstärkt. Für andere unsichtbar aber bleibt unsere Arbeit im Dunklen. Die gravitrope Reise, die wir auf uns nehmen, wenn die Widerstände groß sind und die Herausforderungen überwältigend scheinen, bleibt oftmals verborgen. Dabei ist diese Reise, die das Fundament ausbaut und stärkt, genauso wichtig, wenn nicht sogar wichtiger als die offensichtlichen, leicht nachvollziehbaren Etappen und Erfolge.

To go up, you need to go down

Es liegt wohl in der Natur des Menschen, dass wir danach streben, nach den Sternen zu greifen, üppige Baumkronen bewundern und gerne reife Früchte ernten. Das eine geht jedoch nicht ohne das andere. Sind wir, insbesondere die Führungskräfte unter uns, nicht bereit, entgegen allen Widerständen in die Tiefe zu wachsen, dann werden unsere Baumkronen nicht die Basis haben, emporzusteigen, um sich von anderen zu unterscheiden.

Das Training

PUNKT 1: ***Identifizieren Sie Ihre gravitropen Herausforderungen.***
Das können komplexere Problemstellungen, für deren Lösung, auch wenn Sie es schnell geklärt haben möchten, einfach mehr Zeit und Arbeit notwendig sind, oder aber auch Phasen einer gewissen Verlangsamung des eigenen Tempos sein. Man ist trotzdem handlungs- und entscheidungsfähig.

PUNKT 2: ***Akzeptieren Sie, dass es nicht immer „nach oben" gehen kann.***
Auch Plateaus haben ihre Berechtigung.

PUNKT 3: *Nutzen Sie Ihre gravitropen Herausforderungen, um weiter wachsen zu können.* ***Wachstum ist kein Selbstläufer, vor allem wenn es um Führungsqualitäten geht.***

Wenn Sie sich diese drei Aspekte bewusst halten können, dann ist das Tal, durch das Sie gehen – beispielsweise bei Konflikten im Team oder Herausforderungen im Mittelmanagement – schon gar nicht mehr so tief, denn Sie wissen, es dient letztlich Ihrem persönlichen Wachstum. Versuchen Sie nicht, gegen schwere Zeiten anzukämpfen. Teilen Sie Ihre Gedanken, Emotionen und Learnings im Familien- und Freundeskreis oder mit anderen Führungskräften in Ihrem Netzwerk – reflektierte Erfahrungen, ob eigene oder die anderer, sind ein Gewinn.

ANZEIGE



Zum Heraustrennen.
tipp

Wenn kleine Patienten **große Fragen aufwerfen**

Die Kinderzahnheilkunde gewinnt in vielen Zahnarztpraxen immer mehr an Bedeutung. Dabei spielen neben der medizinischen Versorgung von Milchzähnen und der frühzeitigen Prävention auch rechtliche Aspekte eine wichtige Rolle. Gerade bei der Behandlung von Minderjährigen können spezielle Anforderungen entstehen – etwa bei der Aufklärung der Eltern, der Einwilligung in Behandlungen oder dem Schutz der Patientendaten. Dieser Beitrag gibt einen Überblick über die wichtigsten rechtlichen Grundlagen und zeigt, worauf Zahnärztinnen und Zahnärzte in der täglichen Arbeit achten sollten.

Einwilligung und Aufklärung: Wer darf entscheiden?

Bei der Behandlung von minderjährigen Patienten dürfen Kinder unter 14 Jahren in der Regel nicht selbst über Eingriffe entscheiden. Hier ist die Zustimmung der Erziehungsberechtigten erforderlich – und zwar in der Regel von beiden Elternteilen, wenn sie das gemeinsame Sorgerecht innehaben.

WICHTIG:

- Routinebehandlungen (z. B. kleinere Füllungen, Zahnreinigungen) können meist mit der Zustimmung eines Elternteils erfolgen.
- Schwerwiegende Eingriffe (z. B. Sedierungen, Vollnarkosen, Entfernung bleibender Zähne) erfordern immer die Einwilligung beider Sorgeberechtigten.

PRAXISBEISPIEL:

Ein Elternteil möchte eine Zahnextraktion unter Sedierung veranlassen, der andere lehnt Sedierungen ab. Solange keine Einigung erzielt wird, darf der Eingriff nicht erfolgen.

TIPP:

Binden Sie möglichst beide Elternteile in das Aufklärungsgespräch ein – schriftliche Einwilligungen schützen zusätzlich vor Missverständnissen und Haftungsrisiken.

Getrennt lebende Eltern: Besondere Vorsicht geboten

Im Praxisalltag kommt es häufig vor, dass getrennt lebende Eltern unterschiedliche Auffassungen über die Behandlung ihres Kindes haben.

GRUNDSATZ:

Bei schwerwiegenden Behandlungen reicht die Zustimmung eines Elternteils allein nicht aus, wenn beide gemeinsam sorgeberechtigt sind.

WAS TUN BEI UNEINIGKEIT?

- Keine Behandlung durchführen, außer in Notfällen.
- Die Eltern auf ihre Pflicht zur Einigung hinweisen.
- Gegebenenfalls auf die Möglichkeit verweisen, eine gerichtliche Entscheidung (§ 1628 BGB) herbeizuführen.

Datenschutz: Auch kleine Patienten brauchen Schutz

Auch bei Kindern gelten die strengen Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).
Patientendaten dürfen nur verarbeitet werden, wenn eine wirksame Einwilligung der Erziehungsberechtigten vorliegt – oder, bei älteren Jugendlichen, auch eine eigene Einwilligung möglich ist.

WICHTIG:

- Keine Herausgabe von Behandlungsunterlagen an Dritte ohne klare Berechtigung.
- Ab 16 Jahren ist die Einwilligung der Eltern nicht mehr gesetzlich vorgeschrieben, sodass die/der Jugendliche der Weitergabe ihrer/seiner Daten dann selbst widersprechen könnte.

PRAXISALLTAG:

Bei Anfragen getrennt lebender Eltern sollten Sie prüfen, ob eine umfassende Einsicht in die Unterlagen tatsächlich zulässig ist.

Angélique Rinke • Rechtsanwältin
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

Infos zur Autorin

Infos zum Unternehmen

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

Dokumentation: Der beste Schutz bei Streitigkeiten

Eine sorgfältige Dokumentation ist unerlässlich, um im Ernstfall nachweisen zu können, dass die rechtlichen Vorgaben eingehalten wurden.

In die Dokumentation gehören:

- *Wer wurde wann über welche Maßnahmen aufgeklärt?*
- *Wer hat der Behandlung zugestimmt?*
- *Gab es Hinweise auf Uneinigkeit zwischen den Eltern?*

Merke: Was nicht dokumentiert ist, gilt im Zweifel als nicht erfolgt!

Aktuelle Entwicklungen: Gerichte stärken Kinderrechte

Die Rechtsprechung entwickelt sich klar zugunsten des Schutzes von Minderjährigen. Gerade bei risikobehafteten Eingriffen fordern Gerichte konsequent die Zustimmung beider Elternteile. Auch im Bereich Datenschutz zeigt sich eine zunehmende Sensibilisierung: Praxen müssen sicherstellen, dass keine unberechtigten Personen Zugriff auf Kinderakten erhalten.

Fazit: Mit Struktur und Sorgfalt sicher handeln

Wer Kinder behandelt, übernimmt eine besondere Verantwortung – nicht nur medizinisch, sondern auch rechtlich. Mit einer klaren Struktur für Aufklärung, Einwilligung und Dokumentation können Praxen Streitigkeiten vermeiden und das Vertrauen der Eltern stärken.

EMPFEHLUNG FÜR DIE PRAXIS:

- Bei schwerwiegenden Eingriffen immer beide Eltern einbinden.
- Auf vollständige Aufklärung achten – altersgerecht auch mit dem Kind.
- Datenschutzanforderungen konsequent einhalten.
- Sauber und nachvollziehbar dokumentieren.

So gelingt es, die Behandlung für alle Beteiligten sicher, transparent und rechtlich einwandfrei zu gestalten – und den kleinen Patienten die bestmögliche Versorgung zu bieten.

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

ANZEIGE

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



plandent.de/tkd

Plandent

Zum Heraustrennen.

Prophylaxesitzung?
Die PZR ist nicht alles!

Kaum eine Leistung wird so häufig erbracht und berechnet wie die professionelle Zahnreinigung nach der GOZ-Nr. 1040. Mit 186 Millionen ist sie laut Jahrbuch der BZÄK Spitzenreiter der am häufigsten abgerechneten Einzelleistungen je Zahn! Die regelmäßige Inanspruchnahme zeigt, dass viele Patienten gerne in ihre Zahngesundheit investieren, egal, ob sie gesetzlich oder privat versichert sind.

Die Leistung nach der GOZ-Nr. 1040 kann je Zahn, Krone, Brückenglied oder je Implantat (auch an verschraubtem Zahnersatz) berechnet werden. Zum Leistungsinhalt zählen:

- das Entfernen der supra-/gingivalen Beläge,
- die Entfernung des Biofilms,
- die Reinigung der Zahnzwischenräume,
- die Politur aller zugänglichen Oberflächen sowie
- die Fluoridierung der gereinigten Oberflächen.

Die Gestaltung einer Prophylaxesitzung ist so individuell wie die Patienten selbst – jeder benötigt etwas anderes, was auf der nachfolgenden Liste der möglichen Begleitleistungen deutlich wird:

	Leistungsbeschreibung/Kurztext	Berechnung
✔	Mundhygienestatus	GOZ-Nr. 1000
✔	Kontrolle des Übungserfolges	GOZ-Nr. 1010
✔	Versiegelung von kariesfreien Zahnfissuren, auch Glattflächenversiegelung	GOZ-Nr. 2000
✔	Behandlung überempfindlicher Zahnflächen	GOZ-Nr. 2010
✔	Kontrolle, Finieren/Polieren einer Restauration in separater Sitzung, auch Nachpolieren einer vorhandenen Restauration	GOZ-Nr. 2130
✔	Erstellen und Dokumentieren eines Parodontalstatus	GOZ-Nr. 4000
✔	Erhebung mindestens eines Gingivalindex und/oder eines Parodontalindex	GOZ-Nr. 4005
✔	Behandlung von Mundschleimhauterkrankungen/ Taschenspülung	GOZ-Nr. 4020
✔	Subgingivale medikamentöse antibakterielle Lokalapplikation	GOZ-Nr. 4025
✔	Entnahme/Aufbereitung zur mikrobiologischen Untersuchung	GOÄ-Nr. Ä298
✔	Anwendung von calcium- und phosphatreichen Milchproteinen zur Remineralisierung (GC ToothMousse)	§ 6 Absatz 1 GOZ
✔	Aufbau des Zahnes und Schutz vor Mikrorissen (z. B. ApaCare Repair)	§ 6 Absatz 1 GOZ
✔	Ausführliche Ernährungsberatung	§ 6 Absatz 1 GOZ
✔	Parodontitis-Risiko-Test (PRT)	§ 6 Absatz 1 GOZ
✔	Reinigung der Zunge und der Wangenschleimhaut im Sinne einer Full-Mouth-Desinfektion	§ 6 Absatz 1 GOZ
✔	Subgingivale medikamentöse antibakterielle Lokalapplikation am Implantat	§ 6 Absatz 1 GOZ
✔	Subgingivale Belagsentfernung im Sinne einer PZR	§ 6 Absatz 1 GOZ
✔	Professionelle Prothesenreinigung	§ 6 Absatz 1 GOZ bzw. § 9 GOZ z. B. BEB-Nr. 8123

Für eine erneute Erbringung und Berechnung der PZR bestehen, im Unterschied zu einer Zahnsteinentfernung nach den GOZ-Nrn. 4050 und 4055 (30 Tage), keine zeitlichen Fristen. Kontrollmaßnahmen mit Nachreinigungen in einer Folgesitzung können nach der GOZ-Nr. 4060 berechnet werden. Vorsicht bei Versicherten der GKV! Die PZR (GOZ-Nr. 1040) ist neben der Zahnsteinentfernung (BEMA-Nr. 107) für dieselbe Sitzung nicht vereinbarungsfähig, da sich die Leistungsinhalte überschneiden.

Leider wird die PZR bei Versicherten der GKV häufig erst ab dem 18. Lebensjahr, also nach Ablauf der IP-Phase, erbracht. Dabei empfiehlt die Wissenschaft die Durchführung der PZR (wenn das Gebiss vollständig geschlossen ist) bereits ab dem 12. Lebensjahr.

Auffällig ist auch, dass die PZR nicht selten unter dem 2,3-fachen Faktor berechnet wird, weil es sich um eine „Delegationsleistung" handelt. Dabei hat der Verordnungsgeber diese Tatsache durch eine niedrigere Bewertung in der seit 1988 gültigen GOZ bereits berücksichtigt. Weil der Punktwert in der GOZ seit nunmehr 37 Jahren (!) unverändert ist, besteht auch bei der Berechnung von Prophylaxeleistungen ein dringender Handlungsbedarf. Der 2,3-fache Faktor von 1988 beziehungsweise 1991 (Startjahr für die Beobachtung des Verbraucherpreisindex) entspricht heute somit 4,45 (2,3 × 193,4 Prozent), aufgerundet also 4,5. Der Dentista e.V. – Verband der ZahnÄrztinnen kommuniziert zu Recht: **„4,5 ist das neue 2,3!"** Auch die BZÄK und andere Berufsverbände fordern zu mehr betriebswirtschaftlichem Denken und zur Anwendung von angepassten Steigerungsfaktoren auf. DIE Honorarvereinbarung gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ ist die Lösung und rechtlich unangreifbar.

Noch mehr Infos und Zusatzleistungen finden Sie auf Ihrer **DAISY**.

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

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

Apropos Betriebswirtschaft …

… der Stundenkostensatz eines etwa zwölf Quadratmeter großen Prophylaxezimmers liegt (je nach Ausstattung) zwischen 60 und 90 EUR – auch wenn in dieser Stunde kein Umsatz gemacht wird! Berechnet man für eine Stunde 28 × die GOZ-Nr. 1040 mit dem 2,3-fachen Steigerungssatz, ergibt das ein Honorar von 101,36 EUR. Bleiben für die Zahnärztin/den Zahnarzt circa 40 bzw. 10 EUR übrig, das sollte zum Nachdenken anregen.

Mehr Wissen zum Thema Zusatzleistungen erhalten Sie in den verschiedenen **DAISY-Webinaren** bzw. Streaming-Videos. Weitere Informationen und Termine finden Sie auf **daisy.de** oder auch bei Instagram, Facebook und YouTube.



© nazariykarkhut – stock.adobe.com

DAISY Akademie + Verlag GmbH
Sylvia Wuttig, B.A.
Tel.: +49 6221 4067-0
info@daisy.de • www.daisy.de

Infos zur Autorin

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

RESTORATIVE SOLUTION

Das Rundum-System für Ihre
HOCHWERTIGEN RESTAURATIONEN

Die Systemlösung für Restaurationen von Ultradent Products kombiniert einige unserer beliebtesten Produkte – für langlebige und ästhetische Restaurationen.



ULTRADENTPRODUCTS.COM/
RESTORATIVE

de.ultradent.blog

ULTRADENTPRODUCTS.COM

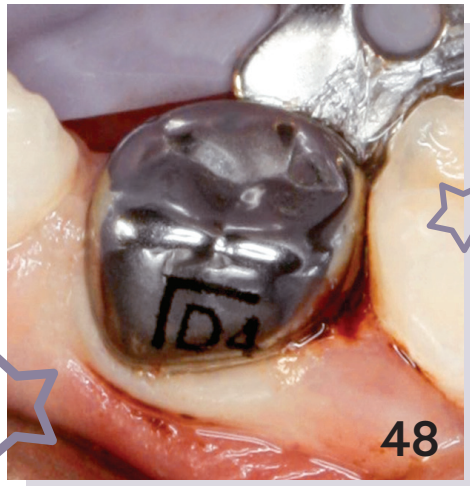
© 2025 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

ULTRADENT PRODUCTS, INC



Illustration: © Michael Werner | Foto: © Korbinian Assbichler

Ganz viel Erfahrung, Know-how und Vernetzung für eine starke Kinderzahnmedizin



© Dr. Antonia Neumann | Dr. Rebecca Otto

Prinzessinnen- und Ritterzähne: Workflow von Kinderkronen inklusive Pulpotomie



Symbolbild: © stopabox- stock.adobe.com

#reingehört mit der MIH-Expertin Prof. Dr. Katrin Bekes

DMS · 6:

Daten zur Mundgesundheit bei Kindern

Für die Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS · 6) wurden von 2021 bis 2023 in Deutschland rund 3.400 Menschen aus diversen Altersgruppen und sozialen Schichten umfassend befragt und zahnmedizinisch untersucht. Im März wurden die Ergebnisse der Öffentlichkeit vorgestellt. In Bezug auf die Mundgesundheit von Kindern wurden wichtige Erkenntnisse gewonnen. Dabei wurde unter anderem festgestellt, dass die Prävalenz von MIH bei 12-jährigen Kindern bei **15,3 Prozent** liegt. Somit betrifft es einen erheblichen Teil der Patientengruppe und stellt weiter einen hohen Forschungs- und Versorgungsbedarf dar. Außerdem wurde das Zahnputzverhalten bei Kindern abgefragt: Demnach putzen sich erfreulicherweise 84,3 Prozent der 12-jährigen Kinder zweimal täglich die Zähne, doch nur 15 Prozent absolvieren eine tägliche Interdentalreinigung. Zudem nutzt die Mehrzahl der Kinder eine Handzahnbürste.

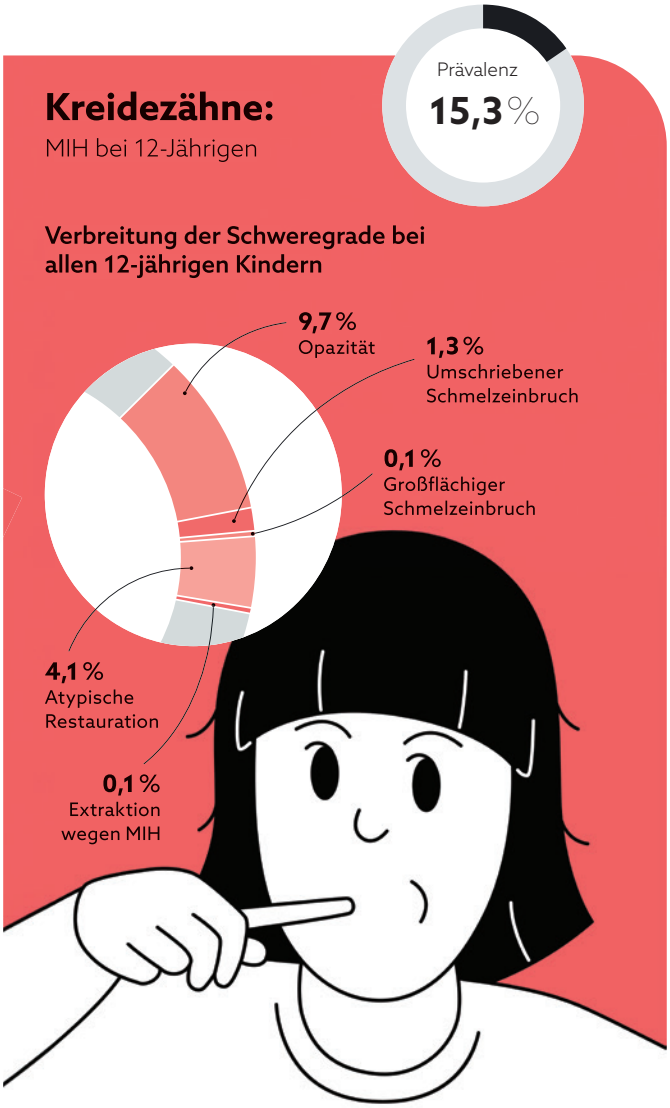


Illustration: © Wildan Kurniawan – unsplash.com

Quelle/Datengrafik: www.deutsche-mundgesundheitsstudie.de

Kopfhörer: © Sariyono – stock.adobe.com

Ergebnisse zu MIH-Umfrage unter Zahnärzten



© SHOTPRIME STUDIO – stock.adobe.com

Durch eine hohe und weiter zunehmende klinische Prävalenz beschäftigt die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) viele Zahnärzte in ihrer täglichen Arbeit. Dabei wünschen sich Zahnärzte laut der Untersuchung[1] der Greifswalder Arbeitsgruppe von Carla Ostermann, Prof. Dr. Christian Splieth sowie Dr. Mohammad Alkilzy mehr Weiterbildung und Erfahrungsaustausch zu Diagnostik und zeitgemäßen Versorgungsoptionen von MIH. Während sich die Mehrzahl der Befragten (86 Prozent) sicher in Grundwissen und Vorgehen bei der Behandlung fühlten – nur 36 Prozent würden Fälle an eine spezialisierte Kinderzahnarztpraxis überweisen –, signalisierten 77,8 Prozent Interesse und Bereitschaft an MIH-Weiterbildungen, um Patienten nach den neuesten Standards versorgen zu können.

1 Ostermann C, Splieth C, Alkilzy M: Knowledge, assessment and treatment of molar incisor hypomineralisation (MIH) among German dentists. Clin Oral Investig. 2025 Mar 7;29(3):171. doi: 10.1007/s00784-025-06249-w. PMID: 40050549; PMCID: PMC11885356. (Open Access).

Zahnvorsorge ab 2026 im Gelben Heft erfasst

Ab Januar 2026 werden zahnärztliche Früherkennungsuntersuchungen für Kinder im sogenannten „Gelben Heft" dokumentiert. Bislang wurden im Gelben Heft, dem zentralen Vorsorgeinstrument für Kinder in Deutschland, ausschließlich die ärztlichen Früherkennungsuntersuchungen (U1–U9) erfasst. Künftig werden auch die sechs zahnärztlichen Untersuchungen, die für alle Kinder im Alter von sechs Monaten bis zum vollendeten sechsten Lebensjahr von den gesetzlichen Krankenkassen übernommen werden, dokumentiert und mit Z1 bis Z6 benannt. Damit soll die so wichtige Inanspruchnahme zahnärztlicher Früherkennungsuntersuchungen weiter gesteigert und die ärztliche und zahnärztliche Versorgung noch enger vernetzt werden.

Quelle: KZBV

Mutterschutz nach Fehlgeburten



© Paul Campbell – unsplash.com

© Owl Illustration – unsplash.com



Lektüretipp:

Unliebsame Wahrheit zu TikTok und Co.

„Das kann nicht gut für unsere Kinder sein" – wie oft hören oder sagen wir diesen Satz in Bezug auf die übermäßige Nutzung von Handys und das fast zwanghafte Partizipieren junger Generationen in sozialen Netzwerken. Knallhart verifiziert wird diese Annahme von dem US-amerikanischen Psychologen und Sozialpsychologen Jonathan Haidt in seinem neuen Buch *Generation Angst*. Haidt erläutert darin detailliert und anhand großer Datensätze, was die virtuelle Welt mit der kindlichen Psyche macht, und gibt konkrete Lösungsvorschläge für eine Reihe an Interventionen, um Kinder und Jugendliche in eine für sie gesunde Realität zurückzuholen. Die Lektüre sollte ein Muss für alle sein, die Kinder auf dem Weg ins Erwachsenenalter begleiten.



Übrigens:

Jonathan Haidt hat auch gleich noch eine Bewegung dazu gegründet. Infos auf:

www.anxiousgeneration.com

SCHMERZANAMNESEBOGEN

für ukrainische Kinder und Familien

Ein Ende des Ukrainekriegs ist nicht in Sicht, viele Geflüchtete können nach wie vor nicht in ihre Heimat zurückkehren und benötigen unter anderem weiter (zahn-)medizinische Betreuung hierzulande. Um Kinderzahnärzte in ihrer Arbeit zu unterstützen und Sprachbarrieren zu mindern, bietet die Website des Bundesverbands der Kinderzahnärzt:innen (BuKiz) einen Schmerzanamnesebogen für ukrainische Kinder und ihre Eltern.

Der Anamnesebogen wurde von Dr. Elisabeth Gutermuth, Annika Voigt und Majid Mehrafza erstellt und kann über die Website kostenlos heruntergeladen werden.

Quelle: www.bukiz.de



Hier gehts zum Schmerzanamnesebogen.

6 Seiten +

EINE SEITE AUSMALBILD



A4-Blätter: © Phillip - stock.adobe.com | Illustrationen: © Anika Voigt Illustration



Wenn der Zahnstatus auf **Essstörungen** hinweist

Jetzt auf ZWP online lesen!



Foto und Maßband: © Mouse Family – stock.adobe.com

Motivational Interviewing (MI) ist ein wissenschaftlich fundierter, patientenzentrierter Kommunikationsansatz, der in der Kinderzahnmedizin insbesondere dann hilfreich ist, wenn sensible Themen wie mögliche Essstörungen zur Sprache kommen. Ziel ist es, durch empathische und wertschätzende Gesprächsführung ein vertrauensvolles Klima zu schaffen, in dem betroffene Kinder und ihre Bezugspersonen Offenheit entwickeln und eigene Beweggründe für eine Verhaltensänderung reflektieren können. MI unterstützt dabei, ambivalente Haltungen zu erkennen und aufzulösen – etwa im Umgang mit Scham, Kontrolle oder fehlender Problemerkenntnis. Gerade bei Essstörungen, die oft mit Verleugnung oder Verunsicherung einhergehen, hilft MI, ohne Konfrontation erste Schritte zur Einsicht und Veränderungsbereitschaft anzustoßen. Die partizipative Haltung der Behandler: in stärkt dabei nicht nur die Beziehungsebene, sondern auch die Eigenverantwortung und das Sicherheitsgefühl der Patienten.

Quelle: Dr. Karolin Höfer, Oberärztin im Bereich Kinder- und Jugendzahnmedizin der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie an der Uniklinik Köln

Mehr zu diesem Thema verrät der Fachbeitrag von Dr. Karolin Höfer auf ZWP online.

PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE

ANZEIGE

Kinderbehandlungsplatz

bestehend aus:

- Integriertem Zahnarztgerät
- Pedoliege mit Metallunterbau
- LED-Behandlungsleuchte

Bereits erhältlich ab

€ 14.900,-

zzgl. der gesetzl. MwSt.

Montage und Service in Deutschland, Schweiz und Österreich durch eigene Werkstechniker.



DENTALIMPEX STOCKENHUBER GmbH
Leipartstrasse 21, D-81369 München
Tel. +49 89 7238985, Fax +49 89 72458056

DENTALIMPEX STOCKENHUBER GmbH
Durisolstraße 11, A-4600 Wels
Tel. +43 7229 677 67, Fax +43 7229 677 67-18
www.dentalimpex.at

DENTALIMPEX STOCKENHUBER GMBH
Import - Export Dentalgroßhandel – Einrichtungen – Service

Eltern sensibilisieren:

HPV-Impfung für Mädchen und Jungen

© Runend Art – unsplash.com

Humane Papillomviren (HPV) sind weitverbreitet und besiedeln vor allem die Haut und Schleimhäute. Die meisten Menschen infizieren sich im Laufe ihres Lebens mit HPV. Meist heilt die Infektion von allein wieder aus. Geschieht dies nicht, können sich gewisse Krebserkrankungen über die Jahre entwickeln. Die wichtigste Präventionsmaßnahme, um bestimmten HPV-bedingten Krebserkrankungen vorzubeugen, ist die HPV-Impfung. Wer gegen HPV geimpft ist, kann für sich selbst und andere den möglichen Folgen einer HPV-Infektion vorbeugen.

Die Ständige Impfkommission (STIKO) empfiehlt seit 2007 für Mädchen und seit Juni 2018 auch für Jungen die Impfung gegen HPV im Alter von neun bis 14 Jahren.

Quelle: entschiedengegenkrebs.de



ENTSCHIEDEN. Gegen Krebs.

... ist eine Initiative gegen bestimmte HPV-Erkrankungen. Ziel ist es, HPV stärker ins Bewusstsein der Menschen und in die öffentliche Wahrnehmung zu rücken und bestimmte HPV-bedingte Erkrankungen zu reduzieren.

Der Stuttgarter Langenscheidt-Verlag kürt jährlich das Jugendwort des Jahres. Im vergangenen Jahr schaffte es der Begriff „**Aura**" auf Platz 1. Aura bezieht sich auf die persönliche Ausstrahlung oder den Status und wird oft scherzhaft verwendet. Es gilt: Je mehr Aura du hast, desto cooler bist du, passiert etwas Peinliches, verlierst du sie („Minus-Aura"). Weitere Wörter, die 2024 in die engere Auswahl kamen, sind „**Hölle nein**" (vom englischen „hell no") in beispielsweise: Zweimal Zähneputzen? Hölle nein! Oder auch „**Yolo**" als Abkürzung für das Englische „you only live once". Ein Verwendungsbeispiel wäre: „Ich habe gestern mein ganzes Taschengeld für Bubble Tea ausgegeben. Yolo." Im Oktober wird dann das Jugendwort 2025 bekannt gegeben.



Quelle: langenscheidt.com

© tryama – stock.adobe.com

Fortbildungen in der Kinderzahnmedizin

Die Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnmedizin e.V. (DGKiZ) bietet auch in der zweiten Jahreshälfte eine Reihe an wichtigen und relevanten Fortbildungsangeboten für interessierte Zahnärzte, ausgewiesene Kinderzahnärzte und Praxisteams. Zu den renommierten Referenten der Kurse zählen unter anderem **Prof. Dr. Katrin Bekes**, **Prof. Dr. Gabriel Krastl**, **Barbara Beckers-Lingener** und **Dr. Nicola Meißner**.

Quelle: DGKiZ | dgkiz.de

Weitere Infos auf:

veranstaltungen.dgkiz.de

2r direct
für mich



Instrumentenwoche

23.06.–27.06.2025

KAVO NSK W&H



Bis zu 60 % sparen

Gratisversand im Onlineshop

Schneller Versand

Rechnungen online

10 Euro* bei Ihrem Einkauf geschenkt!

Einfach Online-Aktionscode einlösen:

GD166IAZ

*Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 1.000,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Aktion gültig vom 23.06.25 bis 27.06.25. Einlösung nur über unseren Onlineshop (www.direct-onlinehandel.de). Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Irrtümer vorbehalten.

Jetzt entdecken!

Topseller zum direct-Preis: bis zu 60 % sparen!

2025-1683-24112_Stand: 22.05.2025

direct Onlinehandel GmbH
Schwedenschanze 5 • 78462 Konstanz
Freefon 0800-8423842
info@direct-onlinehandel.de

Ganz viel Erfahrung, Know-how und Vernetzung für eine starke Kinderzahnmedizin

Ein Beitrag von Dr. Sofia Rehling und Dr. Sabine Dobersch-Paulus



Dr. Dobersch-Paulus – Infos zur Person

Dr. Rehling – Infos zur Person

[FACHBEITRAG]

Gemeinsam gründen – das kann in vielerlei Konstellationen erfolgen. Eine davon: als Mutter-Tochter-Gespann, wie es die beiden Kinderzahnärztinnen Dr. Sabine Dobersch-Paulus und Dr. Sofia Rehling mit ihrer im Februar eröffneten Praxis „Zahnkinderwelt" in Würzburg getan haben. Dabei brachten beide verschiedene Kompetenzen mit in das Projekt: Frau Dr. Dobersch-Paulus steuert 30 Jahre Berufserfahrung, Learnings aus ihrer vorherigen Selbstständigkeit und langjährige Kontakte in der Branche und zur Industrie bei. Ihre Tochter hingegen sorgt – als Vertreterin der Nachwuchsgeneration – für eine gewisse digitale Leichtigkeit und zukunftsorientierte Impulse für eine hochmoderne Praxis mit Tablets und Co. Beide stellen im Beitrag Themen ihres Praxisalltags vor.



Dr. Sabine Dobersch-Paulus (rechts im Bild) ist seit 30 Jahren spezialisierte Kinderzahnärztin, zunächst an der Uniklinik in Würzburg, später niedergelassen mit ihrem Mann in einer kleinen Praxis im Würzburger Umland als reine Überweiserpraxis. Zeitgleich war sie bis zur Neugründung 22 Jahre lang im Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin, hat die DGKiZ-Geschäftsstelle in Würzburg gegründet und ist seit zwölf Jahren für die Organisation der Fortbildungskurse der DGKiZ zuständig. **Dr. Sofia Rehling** hat einige Umwege inklusive einem Bachelor in Biomedizin gebraucht, bis der Weg in die Kinderzahnmedizin feststand. Zunächst hat auch sie an der Zahnklinik in Würzburg die Kinderabteilung geleitet, inzwischen ist ihr Mann Dr. Sören Rehling für die Kinderzahnmedizin an der Uni Würzburg zuständig. Das Familienkonzept zieht sich somit wie ein roter Faden durch verschiedene Berufsleben.



Das Ziel unserer Praxis war von Beginn an klar: Unsere kleinen Patienten sollen sich bei uns wohlfühlen und auf den nächsten Termin freuen sowie später als Erwachsene mit guten Erfahrungen gerne und ohne Hemmungen zum Zahnarzt gehen. Hierfür wollten wir einen Ort zum Entdecken, Träumen und Staunen schaffen, an dem durch unser Konzept und die Gestaltung unserer Räume der eigentliche Zahnarztbesuch in den Hintergrund gerät. Unser Motto dabei lautet: „Kleine Zähne gehen auf große Reise." In der „Landezone" (Anmeldung) wird eingecheckt, im Spielezimmer (nicht Wartezimmer – denn wer wartet schon gerne?) gibt es einen kleinen Vorgeschmack auf unsere Reiseziele, bis die Kinder von unseren „Co-Piloten" abgeholt und auf ihre Weltreise eingeladen werden. Mit einem „Komm, heute fliegen wir nach Afrika, lass uns mal sehen, was wir dort alles entdecken können" ist schnell die Neugierde geweckt: Über die große zentrale Weltkarte in der Mitte der Praxis geht es in den Fluren vorbei an dreidimensionalen Flugzeugfenstern mit Blick auf die Kontinente zum Reiseziel im Zimmer – der eigentliche Grund für den Besuch ist bei Kindern und Eltern schnell vergessen.

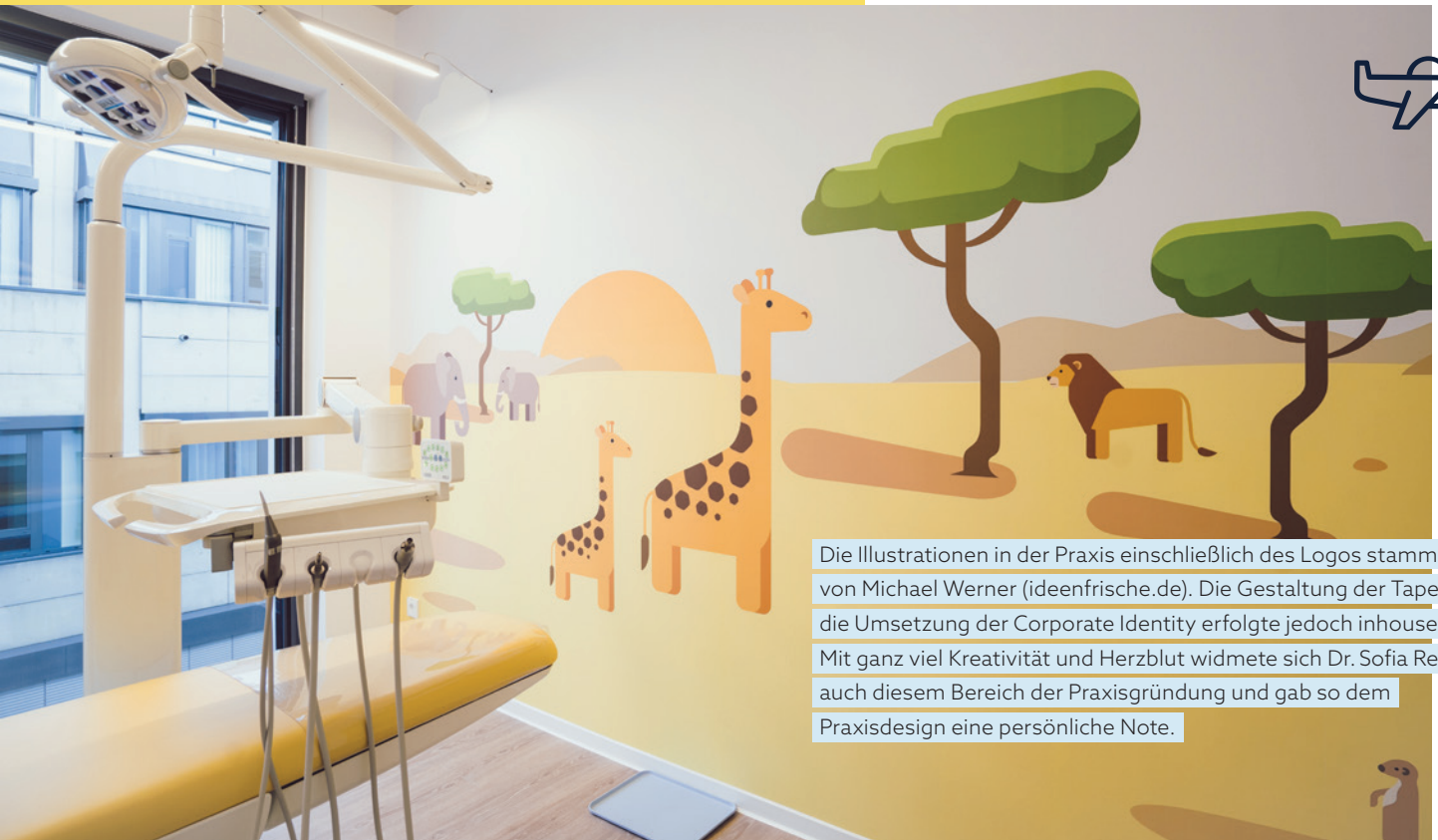


Mundhygiene braucht elterliche Mitarbeit

Doch die Verspieltheit, die wir so an den Tag legen, ist ein bewusstes Mittel zum Zweck: Wir möchten durch kindgerechte Betreuung und Aufklärung und frühe Einbindung der Eltern den Kindern von Anfang an einen angstfreien und vertrauensvollen Weg in ein zahngesundes Leben ermöglichen.

Dabei erleben wir nicht selten, dass Eltern ihren Kindern viel zu früh die Verantwortung für das Zähneputzen selbst überlassen und teilweise schon Kleinkinder ohne Nachkontrolle alleine „putzen". Sei es aus Unwissen oder schlichtweg aus Überforderung und mangelndem Durchsetzungsvermögen seitens der Eltern. Natürlich kann so keine ausreichende Mundhygiene stattfinden – und so klar das für uns ist, so überrascht sind davon viele Eltern. Zudem herrscht viel Unsicherheit in puncto Ernährung und den wenigsten Familien sind versteckte Zucker in Quetschis, Maispuffs, Cornflakes oder Säften bewusst. Daher zielen unsere Aufklärung und auch die praktischen Übungen immer mindestens genauso stark auf die Eltern wie auf das Kind ab.

Illustrationen: © Michael Werner – ideenfrische.de | Fotos: © Korbinian Assbichler – studio-assbichler.de



Die Illustrationen in der Praxis einschließlich des Logos stammen von Michael Werner (ideenfrische.de). Die Gestaltung der Tapeten und die Umsetzung der Corporate Identity erfolgte jedoch inhouse: Mit ganz viel Kreativität und Herzblut widmete sich Dr. Sofia Rehling auch diesem Bereich der Praxisgründung und gab so dem Praxisdesign eine persönliche Note.

Eltern-Support durch Strategien

In unseren Aufklärungen sind wir zunächst einmal immer vorwurfsfrei und versuchen, Verständnis zu zeigen. Immerhin haben uns die Eltern ihr Kind anvertraut und damit den ersten großen Schritt getan. Bei den Frühuntersuchungen der Kleinkinder müssen und dürfen die Eltern bei uns auch immer selbst tätig werden: Welche bessere Chance gibt es, als unter unserer Anleitung zu üben, wie wir bei den Kindern in KAI-Technik oder mit einer elektrischen Zahnbürste gut putzen? Auch Zahnseidesticks, die Lift-the-Lip-Technik oder das Querputzen bei durchbrechenden Molaren kommen bei uns bei fast jeder Mundhygieneaufklärung mit dazu. In Bezug auf Zahnpasten, Zahnbürsten, „gute und schlechte" Schnuller und Nuckelflaschen haben wir uns eine Box mit vielen Beispielen und Anschauungsmaterial zusammengestellt. Auch hier herrscht nach wie vor erstaunlich viel Falschwissen und die Eltern sind dankbar für die Unterstützung. Letztendlich ist es uns wichtig, dass die Eltern und Kinder merken, dass wir uns individuell auf jede Familie einlassen. Es gibt zu einer guten Ernährung und Mundhygiene zwar gewisse Regeln, aber sicherlich kein allgemeingültiges Konzept, das für alle Kinder passt. Und frei nach dem Motto „Die beste Zahnbürste ist die, die gerne benutzt wird" bemerken und schätzen die Eltern genau diese individuelle Herangehensweise.



Nicht schwierige, sondern „interessante" Kinder

Natürlich gibt es auch Kinder, die zu uns in die Praxis kommen, die nicht sogleich für unsere Angebote empfänglich sind und nicht mitmachen wollen. Wir verwenden hier nicht das Wort „schwierige" Kinder – sie gibt es in diesem Sinne für uns nicht – aber „interessante" Kinder haben wir doch immer wieder. Hier ist die große Herausforderung, zu unterscheiden, woran das liegt. Hat das Kind tatsächlich Angst aufgrund von Erzählungen oder schlechten Vorerfahrungen? Dann ist es unsere Aufgabe, mit vielen Erklärungen, kindgerechter Verhaltensführung und Hypnosetechniken in kleinen Schritten zum Erfolg zu kommen. Das ist natürlich zeitaufwendig und personalintensiv, am Ende lohnt sich hier aber jede Extrameile. Gerade bei zunächst zurückhaltenden Kindern, die sich uns dann langsam öffnen, haben wir ein ganz großes Entwicklungspotenzial und die Eltern sind unglaublich dankbar, wenn wir uns solchen Kindern mit unserer speziellen Ausbildung und Herangehensweise annehmen.

Neben Angst sind für Kinder aber natürlich auch Wut, Trotz oder auch mal eine allgemeine „Heute find ich alles doof"-Haltung ganz normale und alltägliche Emotionen. In diesen Situationen ist es entscheidend, zu verstehen, woher diese Emotionen kommen, und dass wir und vor allem die Eltern nie durch Versprechungen oder Drohungen Druck auf die Kinder aufbauen.



Auf ein „Ich will aber nicht auf den Stuhl" kontern wir auch gerne **„Du darfst auch gar nicht auf den Stuhl,** das ist nämlich mein Stuhl und nur ich bestimme, wer da drauf darf" – und schon ist durch die Musterunterbrechung genug Verwirrung geschafft und das Kind will paradoxerweise nun genau das, was es vorher abgelehnt hat.

Illustrationen: © Michael Werner – ideenfrische.de | Fotos: © Korbinian Assbichler – studio-assbichler.de



Jokerkarte

Wenn ein Schulkind nach einem langen Schultag vielleicht mit einer blöden Situation auf dem Schulhof oder einer misslungenen Klassenarbeit einfach nicht bereit ist, nachmittags noch gut bei uns mitzuhelfen, dann ist das auch mal in Ordnung. In solchen Fällen gibt es bei uns Jokerkarten: Ab circa sechs Jahren darf jedes Kind mal seinen „Joker" ziehen. Dann ist aber auch klar, dass die Behandlung beim nächsten Mal gemacht wird. Das Umzusetzen und daran zu erinnern, ist auch Aufgabe der Eltern. In solchen Fällen ist uns für den nächsten Termin eine Musterunterbrechung wichtig: Wenn es nachmittags nicht geklappt hat, braucht es vielleicht eher einen Vormittagstermin.

Stichwort Musterunterbrechung

Manche Kinder haben aufgrund von schlechten Vorerfahrungen eine gewisse negative Erwartung an den Termin. Da hilft es auch, den Spieß mal umzudrehen: Auf ein „Ich will aber nicht auf den Stuhl" kontern wir auch gerne „Du darfst auch gar nicht auf den Stuhl, das ist nämlich mein Stuhl und nur ich bestimme, wer da drauf darf" – und schon ist durch die Musterunterbrechung genug Verwirrung geschafft und das Kind will paradoxerweise nun genau das, was es vorher abgelehnt hat.

Loben, loben, loben

Nur bei einer Sache sind wir klar: Zähne anschauen, das muss immer gehen. Noch kein Kind wurde durch eine kurze Untersuchung mit einem Spiegel traumatisiert, und immerhin sind die Eltern aus einem bestimmten Grund zu uns gekommen. Hier gilt bei kleinen Kindern: Nie die gute Laune vergessen, eine fröhliche Stimmlage behalten und mit Geduld aber bestimmt die Untersuchung durchführen. Und am Ende: loben, loben, loben. Es gibt auch bei uns immer wieder Kleinkinder, die schon bei der Untersuchung weinen. Umso größer ist die Überraschung, wenn wir nach wenigen Sekunden fertig sind, das Kind mit einem Klebetattoo und vielen positiven Worten belohnt wird und stolz die Praxis verlässt.

ANZEIGE

medentex
The Experts in Dental Services



Einfach wegläcHeLn.

Amalgam macht achtsam den Abgang.

Das neue **medentex-Pfandsystem** ist achtsam gegenüber der Umwelt und kostenoptimal für Ihre Praxis.
Denn wer achtsam handelt, meistert den Alltag *mit einem Lächeln.*

Testen Sie jetzt unsere nachhaltige, zertifizierte und stressfreie Amalgamentsorgung:

Tel. 05205–75 16 0
info@medentex.de
medentex.com/weglaecheln





„Süßigkeitenverbot"-Karte

Für ältere Kinder, die schon die Untersuchung komplett verweigern, ziehen wir auch mal die „Süßigkeitenverbot"-Karte. Dann drucken wir auf einem originalen Rezeptformular ein Süßigkeitenverbot, das gestempelt und unterschrieben wird. So lange, bis wir die Zähne untersuchen durften, sind alle zuckerhaltigen Leckereien von Apfelsaft über Cornflakes bis Chips tabu. Natürlich klappt das nur, wenn die Eltern den Wink verstehen und das konsequent durchziehen. In der Regel dauert es nicht lange und die Kinder stehen für die Untersuchung bereitwillig wieder an der Anmeldung. Wenn bei so einem Kind nun ein Behandlungsbedarf auftritt, ist es wiederum unsere Aufgabe, mit viel Verhaltensführung, Einfühlungsvermögen, Geduld und ggf. Lachgas oder ITN ans Ziel zu kommen.

Druck ist kein Mittel

Unserer Erfahrung nach kommen wir in der Behandlungssituation nie weiter, wenn wir oder die Eltern Druck aufbauen. Ein „Wenn du heute den Zahn reparieren lässt, kaufe ich dir wie versprochen die große neue Legofigur" bedeutet nur doppelt Stress für das Kind: Die momentane Überforderung wiegt viel schwerer als die in Aussicht stehende Belohnung. Und wenn es nun wirklich mal nicht klappt, dann ist auch noch die versprochene Figur „futsch". Am Ende zählt für Kind und Eltern: Erfolge werden gefeiert, egal wie klein sie an einem vermeintlich schlechten Tag sind. Und nur weil ein Kind heute etwas noch nicht kann, heißt das ja bei Weitem nicht, dass es das gar nicht kann. Wir verabschieden die Kinder immer mit positiven, lobenden Worten und einer Vereinbarung, wie es beim nächsten Termin vielleicht noch besser klappen kann.

Zahnsanierungen in Vollnarkose

Eine Besonderheit unserer Praxis ist, dass wir Narkosebehandlungen nicht mit einem externen Anästhesisten in unseren eigenen Räumen, sondern in einem großen Anästhesie-MVZ durchführen können. Für uns bedeutet das zwar einen logistischen Mehraufwand, andererseits bietet die Zusammenarbeit mit dem Narkosezentrum für uns und unsere Patienten einen großer Sicherheitsaspekt: Zu jedem Zeitpunkt sind mehrere Fachärzte vor Ort und die Eltern haben im Aufwachraum speziell geschultes Pflegepersonal als Ansprechpartner. Außerdem ist es uns durch die Zusammenarbeit mit dem Anästhesie-MVZ möglich, alle Kinder unabhängig von Alter und Gewicht zu behandeln. Gerade bei Kleinkindern mit ECC2 (Still- oder Nuckelflaschenkaries) schreitet die Karies teilweise so schnell voran, dass ein frühes Eingreifen oft die einzige Möglichkeit für den Zahnerhalt darstellt. Die Sanierung der frühkindlichen Karies bei sehr kleinen Kindern ist einer der Schwerpunkte unserer Praxis.

BEHANDLUNGSTECHNIKEN

Bei der Behandlung arbeiten wir stets mit Techniken aus der Hypnose und Verhaltensführung und haben zudem zur Unterstützung der Kinder in drei Behandlungszimmern eine fest installierte Lachgasanlage. Nach wie vor sind wir für viele Kolleg/-innen aus dem Würzburger Umland eine Überweiserpraxis für kleine Patienten mit unzureichender Compliance oder mit sehr umfangreichen Gebissbefunden. Gerade bei ganz kleinen Kindern mit hohem Sanierungsbedarf oder bei Schulkindern mit ausgeprägter MIH ist eine ambulante Behandlung oft nicht möglich, sodass die Narkosesanierung dann die beste Versorgungsmöglichkeit darstellt.

Zahnkinderwelt

Illustrationen: © Michael Werner – ideenfrische.de | Fotos: © Korbinian Assbichler – studio-assbichler.de

EURUS – DIE FAMILIE

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

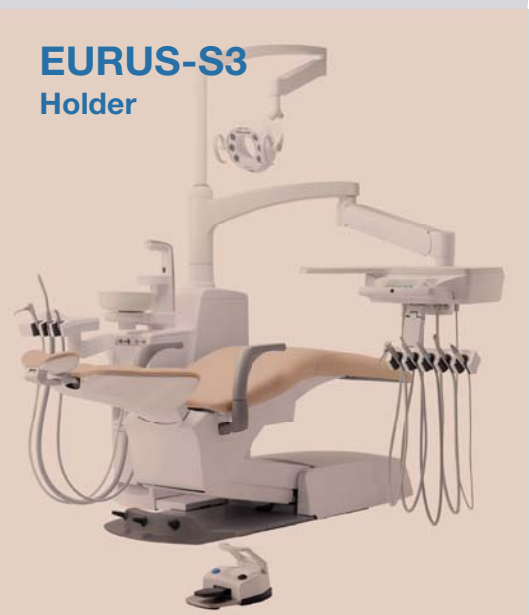


Mehr Infos auf Seite 95

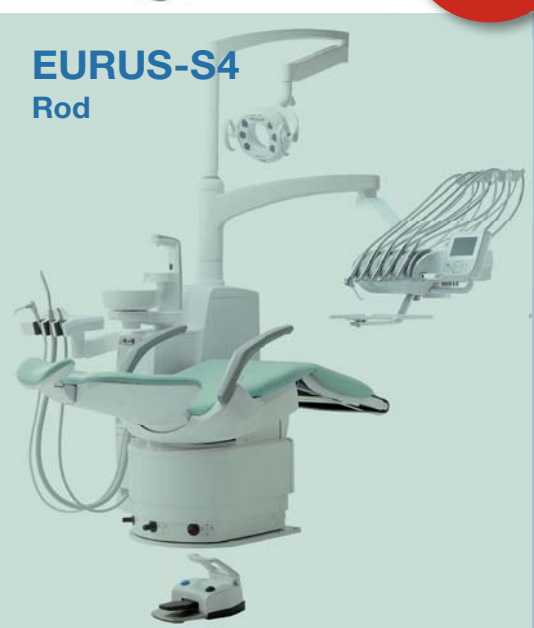
EURUS-S1
Cart



EURUS-S3
Holder



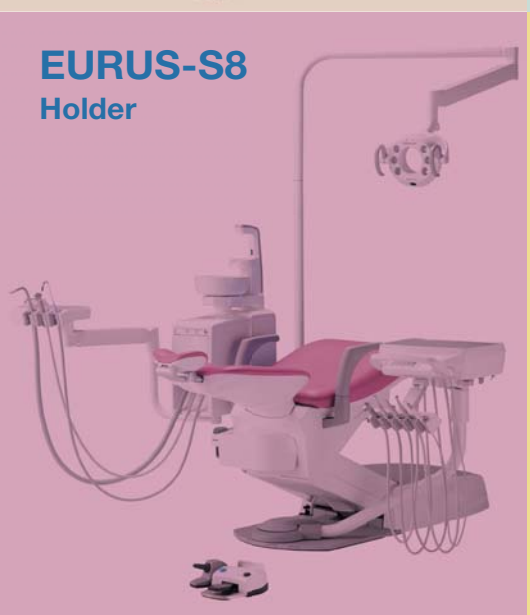
EURUS-S4
Rod



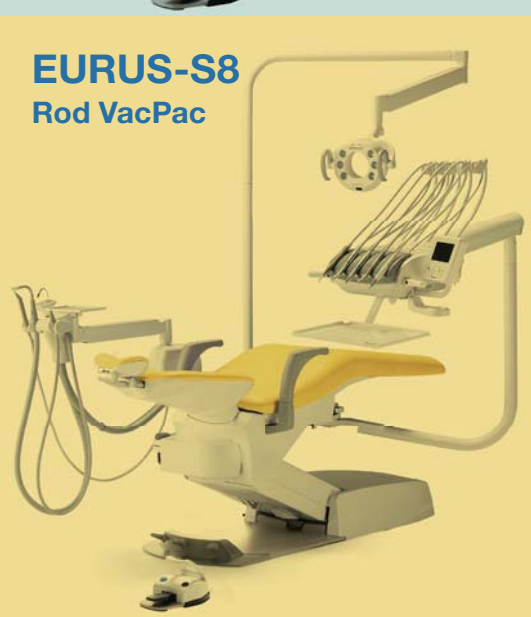
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne Speifontäne



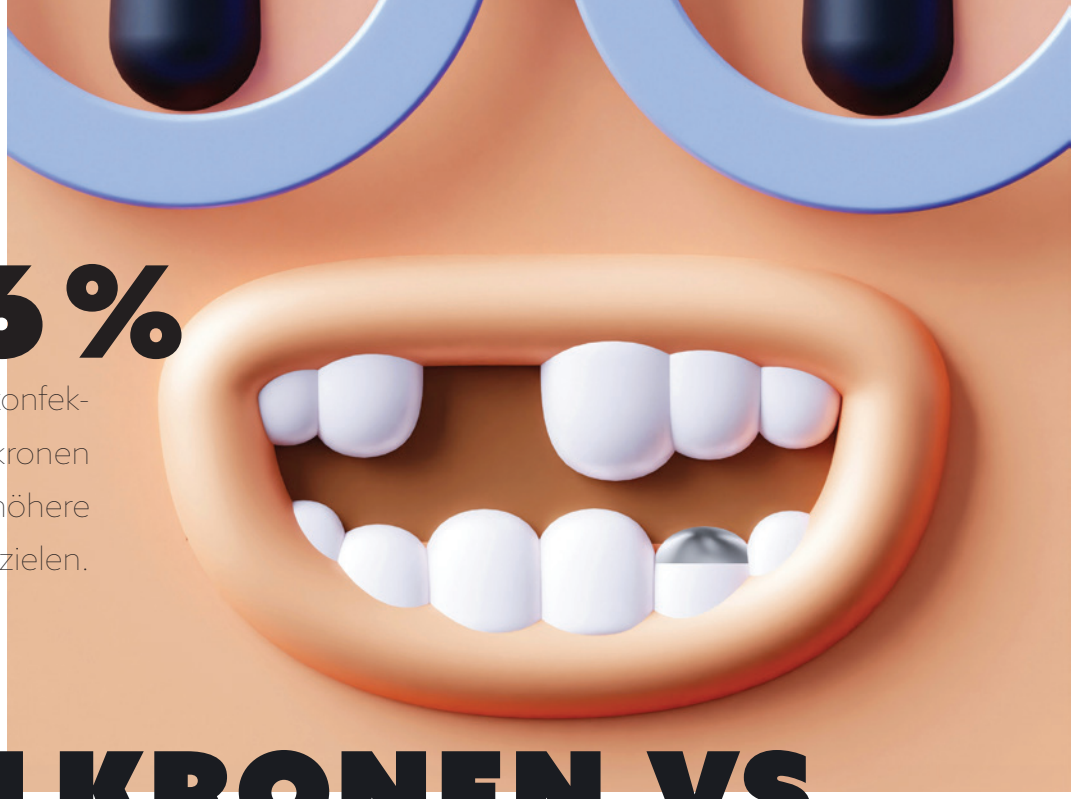
Partner von:

BVD Bundesverband Dentalhandel

VDDI Dental Solutions. German Manufacturers.

Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Industriestraße 21 • 61381 Friedrichsdorf
Tel. +49 (0) 6172 1772 800
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de



80,6 %
zeigen, dass die konfektionierten Stahlkronen eine signifikant höhere Erfolgsrate erzielen.

STAHLKRONEN VS. FÜLLUNGEN:

Neue Erkenntnisse zur Langzeitversorgung von Milchmolaren

Bild: © A. Rahmat – unsplash.com

Unsere Analyse umfasste
367.139
Milchmolaren, die bei Kindern im Alter zwischen null und sieben Jahren entweder mit Füllungen oder konfektionierten Stahlkronen versorgt wurden.

Ein Beitrag von Linus Pötter

[FACHBEITRAG] Die langfristige Versorgung von Milchmolaren stellt eine zentrale Herausforderung in der Kinderzahnheilkunde dar. Linus Pötter erläutert im Fachbeitrag, warum konfektionierte Stahlkronen eine deutlich höhere Erfolgsrate aufweisen als Füllungen und welche Konsequenzen sich daraus für die zahnärztliche Praxis ergeben. Seine Hinweise basieren auf den Erkenntnissen einer umfangreichen Kohortenstudie,[1] die Pötter zusammen mit Kollegen der Greifswalder Universität durchführte.

Infos zum Autor

Die Studie unter dem Titel „Performance of restorations in primary molars over a seven-year period" entstand im Rahmen meiner Dissertation und basierte auf der Beobachtung, dass bislang keine Publikation existierte, die Reinterventionsraten von Füllungen und konfektionierten Stahlkronen anhand eines so umfangreichen Datensatzes – über 360.000 Milchmolaren – und über einen derart langen Beobachtungszeitraum von sieben Jahren systematisch analysiert hat. Zudem wird der Wissenschaft häufig vorgeworfen, dass viele Studien unter klinisch idealisierten Bedingungen durchgeführt werden – häufig an Universitätskliniken und durch spezialisierte Behandler – und somit nur begrenzt auf die Realität in der niedergelassenen Praxis übertragbar sind. Genau hier wollten wir ansetzen: Unsere Datengrundlage stammt aus einem repräsentativen Datensatz deutscher Kassenzahnärzte und spiegelt somit die tatsächliche Versorgungssituation im Praxisalltag niedergelassener Kolleginnen und Kollegen in Deutschland wider.

Füllungen vs. konfektionierte Stahlkronen: Langfristige Erfolgsraten im Vergleich

Unsere Analyse umfasste 367.139 Milchmolaren, die bei Kindern im Alter zwischen null und sieben Jahren entweder mit Füllungen oder konfektionierten Stahlkronen behandelt wurden. Dabei fiel auf, dass nur 1,54 Prozent der Zähne mit einer Stahlkrone versorgt wurden – ein auffallend geringer Anteil, der dem tatsächlichen Potenzial dieser Versorgungsform nicht gerecht wird. Im Gegenteil: Unsere Ergebnisse zeigen sehr deutlich, dass bei über der Hälfte der mit Füllungen behandelten Zähne innerhalb von sieben Jahren mindestens eine Reintervention erforderlich war – sei es in Form einer erneuten Füllung, einer endodontischen Maßnahme oder einer Extraktion. Die Erfolgsrate lag dabei – je nach Größe der Füllung – lediglich zwischen 46,2 und 52,6 Prozent. Die konfektionierten Stahlkronen erzielten hingegen eine signifikant höhere Erfolgsrate von 80,6 Prozent. Diese Zahlen unterstreichen die Überlegenheit der Stahlkrone hinsichtlich der Haltbarkeit, da Füllungen an Milchmolaren eine circa mehr als doppelt so hohe Versagensrate haben.

„Ein zentrales Problem liegt [...] auch in der unzureichenden universitären Ausbildung im Bereich der Kinderzahnheilkunde. Aktuell verfügen lediglich drei deutsche Universitäten über eine eigenständige Abteilung für Kinderzahnheilkunde, und auch die praktische Erfahrung am pädiatrischen Patienten kommt im Studium häufig zu kurz. Hier besteht ein erheblicher struktureller Nachholbedarf – sowohl in der universitären Lehre als auch in der postgradualen Weiterbildung."

ANZEIGE

METASYS

ZENTRALE AMALGAMABSCHEIDUNG
- EINFACH GEMACHT

Wartungsfrei und ISO-zertifiziert -
der ECO II+ überzeugt durch einfaches Handling

ECO II+ ZENTRALE AMALGAMABSCHEIDUNG

> keine elektronischen Bauteile
> ideal zur Nachrüstung bei allen Nass-Saugsystemen
> nur 1x jährlicher Behälterwechsel
> kostengünstige Alternative zu elektronisch gesteuerten Zentrifugalsystemen
> Jetzt mit Optimierung der Befestigungselemente für schnellere Erst-Montage und Behältertausch



*nur für Deutschland

METASYS
protect what you need

T +43 512 205420 | info@metasys.com | metasys.com

Geringere Reinterventionsrate bei konfektionierten Stahlkronen

Die konfektionierten Stahlkronen umschließen den Zahn vollständig und bieten damit einen umfassenden Schutz vor weiteren kariösen Läsionen und Frakturen. Ein weiterer entscheidender Aspekt der für den Einsatz von Stahlkronen spricht ist die begrenzte Kooperation vieler junger Patienten. Diese erschwert eine kontaminationsfreie Applikation von adhäsiven Restaurationsmaterialien erheblich – Speichelkontamination, mangelnde Trockenlegung und unzureichende Adhäsivtechnik führen in der Praxis häufig zu Randundichtigkeiten, postoperativer Sensibilität oder Frakturen der Restauration. Diese Faktoren entfallen weitgehend beim Einsatz von Stahlkronen, was deren geringere Reinterventionsrate zusätzlich erklärt.

Trugschluss

Scheinbar gehen viele Behandler davon aus, dass sich die bewährten restaurativen Konzepte aus der Erwachsenenzahnheilkunde eins zu eins auf die Milchzahnbehandlung übertragen lassen. Das ist jedoch ein Trugschluss – schon allein aufgrund der unterschiedlichen Zahnanatomie und der besonderen Anforderungen im Umgang mit pädiatrischen Patienten. Hinzu kommt, dass konfektionierte Stahlkronen fälschlicherweise als kosmetisch unattraktiv und zu zeitaufwändig wahrgenommen werden.[2] Dabei zeigen Studien, dass sowohl Kinder als auch Eltern die Ästhetik der Kronen meist neutral oder sogar positiv bewerten.[3] Ein zentrales Problem liegt meines Erachtens auch in der unzureichenden universitären Ausbildung im Bereich der Kinderzahnheilkunde. Aktuell verfügen lediglich drei deutsche Universitäten über eine eigenständige Abteilung für Kinderzahnheilkunde, und auch die praktische Erfahrung am pädiatrischen Patienten kommt im Studium häufig zu kurz. Hier besteht ein erheblicher struktureller Nachholbedarf – sowohl in der universitären Lehre als auch in der postgradualen Weiterbildung.

Das bewährte restaurative Konzept aus der **Erwachsenenzahnheilkunde** lässt sich nicht eins zu eins auf die Milchzahnbehandlung übertragen.

Fazit und Konsequenz für zahnärztliche Praxis

Unsere Ergebnisse zeigen klar: Unabhängig von der Größe der Füllung ist die Reinterventionsrate bei konfektionierten Stahlkronen signifikant niedriger. In der Praxis bedeutet das, dass eine einmalige Versorgung mit einer Stahlkrone in der Regel bis zur natürlichen Exfoliation des Milchzahns ausreicht – ohne dass ein weiterer Eingriff notwendig wird. Das erspart dem jungen Patienten oft viel Leid, unter anderem durch Vermeidung von Schmerzen, Angst oder einer eventuell nötigen Intubationsnarkose und den damit verbundenen Morbiditäts- und Mortalitätsrisiken. Zusätzlich ist es auch im Sinne einer effizienten und nachhaltigen Gesundheitsversorgung, dass möglicherweise unnötige Reinterventionen vermieden werden. Das soll keinesfalls bedeuten, dass Füllungen in der Kinderzahnheilkunde grundsätzlich obsolet sind. Es spricht aber vieles dafür, die Indikation für Füllungstherapie auf einflächige Läsionen zu beschränken und ab der zweiten kariösen Fläche bevorzugt zur Stahlkrone zu greifen. Diese Strategie könnte die Rate an Reinterventionen erheblich reduzieren und die Behandlungsqualität in der Kinderzahnheilkunde nachhaltig verbessern.

Nachträgliche Erkenntnisse zum Studiengegenstand

In einer weiterführenden Analyse desselben Datensatzes konnten wir zeigen, dass der Unterschied in der Reinterventionsrate zwischen Füllungen und Stahlkronen umso deutlicher ausfällt, je jünger die behandelten Patienten sind.[4] Das bedeutet konkret: **Gerade bei sehr jungen Kindern und unter Narkose ist die Wahl einer besonders langlebigen Versorgung von noch größerer Bedeutung.** Der Einsatz von Stahlkronen kann in dieser Altersgruppe dazu beitragen, unnötige Wiederholungsbehandlungen, zusätzliche Narkosen und damit verbundene Risiken weitestgehend zu vermeiden.

(Linus Pötter)

Literatur

Zahn: © Garo – stock.adobe.com

Als Team unschlagbar stark

60 Jahre Orotol und Sauganlagen

sixty years 60 Orotol

Jetzt mitfeiern & Team-Event gewinnen!
duerrdental.com/orotol



Gemeinsam stark: Vor 60 Jahren hat Dürr Dental nicht nur die Sauganlage, sondern auch die dazugehörige Sauganlagen-Desinfektion und -Reinigung erfunden. Dies war der Startschuss unserer innovativen Systemlösungen in der dentalen Absaugung und die Grundlage für besten Infektionsschutz im Praxisalltag. duerrdental.com/orotol

DÜRR DENTAL
DAS BESTE HAT SYSTEM

little miracle IN BIG BERLIN

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

[PRAXISMARKETING]

Wenn Kinder mit großen Augen vor dem Heißluftballon stehen, der sich mitten in der Zahnarztpraxis befindet, dann ist klar: Hier wird nicht gebohrt, hier wird gezaubert. Mit seiner Praxis *little miracle* hat sich Dr. Bahaa Youssef in Berlin nicht nur seinen Wunsch zur Realität gemacht – er verfolgt ein klares Konzept. Die Kinderzahnheilkunde ist dabei kein Nebenschauplatz, sondern Herzstück seiner Arbeit. Und sie beginnt nicht erst im Behandlungszimmer, sondern schon mit dem ersten Eindruck – online wie offline.

Infos zur Autorin



Seine eigene Praxis zu gründen war für Dr. Youssef ein logischer Schritt. „Ich war nicht der beste Angestellte, aber ein guter Entscheider", sagt er selbstbewusst. Denn Entscheidungen gab es viele zu treffen: Wie soll eine Praxis aussehen, in der sich Kinder ernst genommen fühlen? Wie schafft man eine Atmosphäre, die begeistert statt einschüchtert? Und wie bleibt man dabei authentisch? Die Antwort lautet: mit Zauber. Youssef absolvierte eine Ausbildung zum Zauberer – nicht als Showeinlage, sondern als therapeutisches Werkzeug. Ergänzt durch Techniken der Kinderhypnose und moderner Behandlungstechnologie entsteht eine Umgebung, in der Kinder altersgerecht und stressfrei behandelt werden. Immer auf Augenhöhe, immer mit Einfühlungsvermögen.

Mit Strategie und Design zur starken Marke

Ein Konzept wie dieses braucht auch nach außen hin eine stimmige Erzählung. Gemeinsam mit seiner Marketingagentur m2c entstand deshalb nicht nur der Name *little miracle*, sondern ein gesamter Markenauftritt, der das Versprechen der Praxis sichtbar macht. Dabei war es Dr. Youssef wichtig, keine beliebige „Kinderwelt" zu inszenieren – sondern eine eigene Welt, geprägt von Zauber, Qualität und Stil. Die magische Atmosphäre durchzieht den gesamten Raum – von der Farbwahl über das Interieur bis zur Reise im Heißluftballon. Das doppelte „t" in „little" formt den Ballonkorb – und steht auch als reales Gestaltungselement im Wartezimmer. Die Kinder erleben ihre Behandlung so buchstäblich als Reise durch eine Zauberwelt, bei der sie behutsam begleitet werden.

Verspielt, ohne verschnörkelt zu sein:
Der Heißluftballon als wiederkehrendes Motiv, wie hier auf kleinen Notizblöcken, verkörpert elegant und einprägsam die großen Themen der Praxis – Spiel, Träumerei und Zauberei.

Hier gehts zum Interview im E-Paper *ZWP spezial 1+2/25.*

Wieso Praxismarketing für die Zielgruppe Kinder?

Obwohl sich das gesamte Gestaltungskonzept der Praxis konsequent an kindlichen Bedürfnissen orientiert, richtet sich die Kommunikation gezielt an Eltern – denn sie treffen letztlich die Entscheidung. Entsprechend informiert die Website nicht nur visuell ansprechend, sondern auch inhaltlich umfassend. „Manche sehen das Google-Unternehmensprofil und buchen sofort, andere lesen sich alles sehr genau durch – für alle bieten wir den passenden Einstieg", so Dr. Youssef. Professionell aufbereitete Inhalte, ein konsequent gepflegtes Google-Profil und eine SEO-optimierte Seite tragen so gezielt zur Sichtbarkeit und Vertrauensbildung bei.

Kinder sind selbst noch keine Entscheider. Doch gerade sie reagieren besonders sensibel auf Atmosphäre und Details. „Kinder spüren sofort, ob man sich Mühe gegeben hat", erklärt Youssef. Und Eltern sehen das ebenfalls. Im Ballungsgebiet Berlin ist ein durchdachtes Marketingkonzept daher kein überflüssiger Luxus, sondern ein entscheidender Faktor für nachhaltigen Erfolg. Sichtbarkeit, Vertrauen und Wiedererkennbarkeit bilden die Grundlage, um Kinderzahnheilkunde neu und wirksam zu positionieren.

Ausblick: Eine Marke mit Potenzial

Für Dr. Youssef ist mit der Praxisgründung erst der Anfang gemacht. In Zukunft möchte er die Marke *little miracle* weiter ausbauen – vielleicht mit einem zweiten Standort, vielleicht mit ergänzenden Produkten wie T-Shirts. Entscheidend bleibt für ihn die Qualität: Ob Behandlung, Design oder Community-Angebote – es soll immer ein „kleines Wunder" sein, das Kindern und Eltern in Erinnerung bleibt.

Im Hinterhof der Praxis ist daher bereits Platz reserviert: für Events, Workshops oder Zaubershows. Denn für Dr. Youssef ist *little miracle* mehr als eine Zahnarztpraxis. Es ist ein Ort, an dem Vertrauen wächst, Gesundheit beginnt – und ein bisschen Magie immer dazugehört.



Visuell ansprechend für klein wie groß, denn Marketing für Kinder ist Marketing für Eltern.

ANZEIGE



Weitere Infos zur Praxis auf **little-miracle.de**.

Bilder/Illustrationen: © m2c – medical concepts & consulting

Prinzessinnen- und Ritterzähne:

Workflow von Kinderkronen inklusive Pulpotomie

[FACHBEITRAG]

Ein fünfjähriges Mädchen nimmt auf dem Behandlungsstuhl Platz. Die Mutter berichtet über ein Loch im Backenzahn. Der klinische Befund zeigt eine Approximalkaries am Zahn 84 mit Einbruch der Randleiste. Wie lässt sich dieser Zahn adäquat und langfristig versorgen? Der folgende Beitrag stellt den Behandlungsworkflow zur Versorgung mit einer konfektionierten Kinderkrone inklusive Pulpotomie vor.

Ein Beitrag von Dr. Antonia Neumann und Dr. Rebecca Otto



© Getty Images – unsplash.com

Bei kariösen Läsionen ist eine therapeutische Intervention häufig unumgänglich. Oberflächliche kariöse Läsionen stellen in der Regel keine besondere Herausforderung dar und können meist durch Versiegelung, Arretierung oder in fortgeschritteneren Fällen durch Exkavation und anschließender Füllung behandelt werden.[1] Anders verhält es sich jedoch bei pulpanahen oder kavitierten Dentinläsionen. Das Hauptziel der Versorgung kariöser Zähne in der ersten Dentition besteht darin, den Milchzahn bis zu seiner physiologischen Exfoliation zu erhalten und gleichzeitig sicherzustellen, dass im Verlauf des Milchzahnlebens keine weiteren invasiven Eingriffe erforderlich sind.

Der langfristige Erfolg der gewählten Therapieform sowie des verwendeten Materials hat daher höchste Priorität. In der Regel werden direkte Restaurationen bevorzugt, da sie eine schnelle und effektive Lösung bieten. Bei Zähnen mit ausgedehnter, mehrflächiger Karies stellt jedoch die Versorgung mit konfektionierten Kronen die überlegene Alternative dar, um einen langfristigen Behandlungserfolg zu gewährleisten (Abb. 4).



4

Indikation

Im Vergleich zur Behandlung erwachsener Patienten muss die Indikation für eine Kronenversorgung im Milchgebiss deutlich früher gestellt werden. Dies ist zum einen auf die charakteristische Anatomie der Milchzähne zurückzuführen – insbesondere ihre ausgeprägte Pulpenkammer und dünnere Zahnhartsubstanz – und zum anderen auf die typischerweise rasch progrediente Kariesentwicklung. So kann bei einer approximalen Läsion mit Einbruch der Randleiste an einem Milchmolaren in der Regel bereits von einer *Caries profunda* ausgegangen werden (Abb. 1).


1

Klinische Fotos: © Dr. Antonia Neumann | Dr. Rebecca Otto

Auch das Vorliegen multipler kariöser Defekte an einem Zahn sowie eine hohe Kariesaktivität bei sehr jungen Kindern können die Indikation für eine Kronenversorgung im Milchgebiss begründen. Eine absolute Kontraindikation für die Versorgung mit einer Kinderkrone besteht bei irreversibler Pulpitis, apikaler Parodontitis oder einem geringen Verlust an Zahnhartsubstanz.

Konfektionierte Stahlkronen zeichnen sich durch ihre hohe Langlebigkeit und reduzierte Kosten aus. Beim Einsetzen sind sie wenig techniksensitiv [...]

ANZEIGE

AnyGuard.dental

Die datenschutzkonforme ChatGPT-Lösung für Ihre Praxis.

Mehr Zeit für Patienten, weniger Bürokratie – effizient, sicher, DSGVO-konform.

Beliebte KI-Assistenten für den Praxisalltag:

- **QM-Assistent** – erstellt Hygienepläne, Begehungsprotokolle & Checklisten
- **Mail-Co-Pilot** – beantwortet Patientenmails & formuliert Rückrufe automatisch
- **Transkription & Doku** – wandelt Diktate und Gespräche in Sekunden in Text um
- **Marketinghilfe** – liefert Texte für Website, Newsletter & Social Media
- **Eigene Assistenten erstellen** – ohne IT- oder KI-Kenntnisse

Jetzt entdecken: https://anyguard.dental

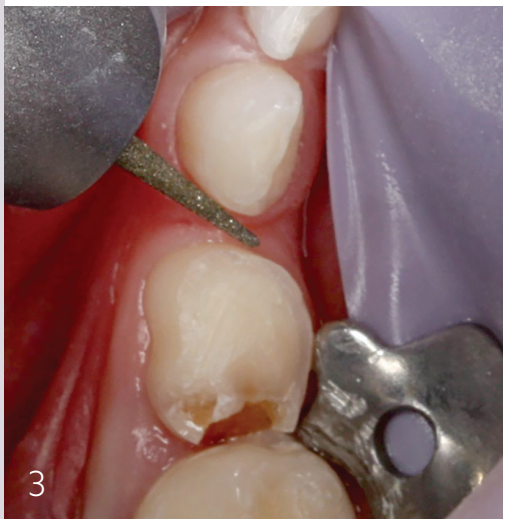
Wahl der Kinderkrone – Vor- und Nachteile

Grundsätzlich lässt sich im Milchgebiss zwischen konfektionierten Stahlkronen und zahnfarbenen konfektionierten Kinderkronen unterscheiden. Letztere bestehen in der Regel entweder aus Zirkonoxid oder aus keramisch modifiziertem Kompositmaterial. Die Wahl der geeigneten Kronenart sollte unter Berücksichtigung sowohl funktioneller als auch ästhetischer Aspekte erfolgen. Eine Übersicht über die jeweiligen Vor- und Nachteile bietet Tabelle 1.

KRONENART	ZAHN	VORTEILE	NACHTEILE
Stahlkrone	Milchmolaren	• einfache Platzierbarkeit • gute Retention • geringer Substanzabtrag • niedrige Plaqueakkumulation • wenig technikensitiv • kostengünstig	• Ästhetik
Zirkonoxidkrone	Alle Zähne möglich	• Ästhetik	• formstabil, keine Individualisierung möglich • hoher Substanzabtrag • keine Langzeiterfahrung • Privatleistung
Frasaccokrone	Frontzähne	• Ästhetik • geringer Substanzabtrag	• Adhäsivtechnik notwendig

Tabelle 1


2


3

Klinische Fotos: © Dr. Antonia Neumann | Dr. Rebecca Otto

Ablauf

Im ersten Schritt wird sowohl klinisch als auch radiologisch überprüft, ob Anzeichen einer Entzündung vorliegen. Die Behandlung des betroffenen Zahnes beginnt mit einer geeigneten Lokalanästhesie. Anschließend erfolgt die okklusale Reduktion des Zahnes mit einem knospenförmigen Diamantenbohrer, die Schichtstärke wird entsprechend dem verwendeten Kronenmaterial angepasst (Abb. 2). Daraufhin wird die Karies vollständig exkaviert. Sollte eine Pulpotomie erforderlich sein, wird in diesem Schritt die Trepanation durchgeführt. Unter Verwendung eines sauberen rotierenden Instruments wird die Kronenpulpa und Pulpa am Kanaleingang entfernt. Zur Blutstillung eignet sich Eisen(III)-sulfat oder sterile Wattepellets. Eine nicht stillbare Blutung oder eine nekrotische Pulpa erfordern entweder eine Wurzelkanalbehandlung oder die Extraktion des Zahnes.

Nach gründlicher Säuberung der Kavität erfolgt die Abdeckung der Kanaleingänge und des Kavitätenbodens mit Mineral Trioxide Aggregate (MTA) sowie die anschließende Aufbaufüllung. Alternativ kann auch Zinkoxid-Eugenol-Zement zur Abdeckung der Pulpenwunde verwendet werden.

Im nächsten Schritt wird der Zahn für die Versorgung mit einer konfektionierten Stahlkrone mesial und distal separiert (Abb. 3), und es wird die passende Kronengröße gewählt. Bei der Versorgung mit einer Zirkonoxidkrone muss zirkulär mehr Zahnhartsubstanz entfernt und eine äquigingivale oder subgingivale Präparation durchgeführt werden. Nach erfolgreicher Einprobe kann die Krone zementiert werden. Überschüsse sollten sorgfältig entfernt werden. Ein Sonderfall stellt die Hall-Technik dar, bei der auf eine Präparation des Zahnes verzichtet und gegebenenfalls nur separiert wird.

Fazit

Eine frühzeitige zahnärztliche Vorstellung kann Karies im Milchgebiss wirksam vorbeugen und gleichzeitig die Grundlage für ein dauerhaftes Vertrauensverhältnis zwischen Kind und behandelndem Zahnarzt schaffen. In der Therapie der Milchzahnkaries sollten bevorzugt etablierte Verfahren mit nachgewiesener Langzeitprognose zur Anwendung kommen.

Konfektionierte Stahlkronen zeichnen sich durch ihre hohe Langlebigkeit und reduzierte Kosten aus. Beim Einsetzen sind sie wenig techniksensitiv und bieten den Vorteil, den koronalen Anteil des Zahnes vollständig zu umfassen und abzudichten. Insbesondere bei sehr jungen, kariesaktiven Patienten stellen Kinderkronen eine zuverlässige und langlebige Restaurationsform dar.

Dr. Rebecca Otto
Infos zur Autorin



© Getty Images – unsplash.com

Abrechnung

Die angegebenen BEMA-Abrechnungspositionen in Tabelle 2 sowie die Privatabrechnung in Tabelle 3 beziehen sich auf die Abrechnung der vorkonfektionierten Stahlkrone im Milchgebiss.

Tabelle 2

ABRECHNUNGSPOSITION **BEMA**

8	Sensibilitätsprüfung der Zähne
40/41	Infiltrationsanästhesie/Leitungsanästhesie
12	Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen (Separieren, Beseitigen störenden Zahnfleisches, Anlegen von Spanngummi, Stillung einer übermäßigen Papillenblutung), je Sitzung, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich
13a/b	Präparieren einer Kavität, Füllen mit plastischem Füllungsmaterial, einschließlich einer erforderlichen Unterfüllung, dem Anlegen einer Matrize oder der Benutzung anderer Hilfsmittel zur Formung der Füllung sowie dem Polieren a) einflächig b) zweiflächig
27	Pulpotomie
14	Konfektionierte Krone (im Seitenzahnbereich in der Regel aus Metall) einschließlich Material- und Laboratoriumskosten in der pädiatrischen Zahnheilkunde

Tabelle 3

ABRECHNUNGSPOSITION **PRIVAT**

Ä1	Beratung
0070	Vitalitätsprüfung eines Zahnes oder mehrerer Zähne einschließlich Vergleichstest, je Sitzung
0080	Intraorale Oberflächenanästhesie, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich
0090/0100	Intraorale Infiltrationsanästhesie/Leitungsanästhesie zzgl. Materialkosten
2040	Anlegen von Spanngummi, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich für die Aufbaufüllung
2030	Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen von Kavitäten, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich für die Präparation
2350	Amputation und Versorgung der vitalen Pulpa einschließlich Exkavation
2030	Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen von Kavitäten, je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich für die Aufbaufüllung
2180	Vorbereitung eines zerstörten Zahnes mit plastischem Aufbaumaterial zur Aufnahme einer Krone
2250	Eingliederung einer konfektionierten Krone in der pädiatrischen Zahnheilkunde zzgl. Materialkosten

1 Uhlmann, Ulrike. Kinderzahnheilkunde: Grundlagen für die tägliche Praxis, 2019.

KINDERZAHNMEDIZIN | PRÄVENTION | PODCAST



#reingehört

INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZTEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

„Die DMS•6 hat gezeigt, dass die MIH keine seltene Erkrankung ist. Mit einer Prävalenz von 15,3 Prozent bei den untersuchten 12-Jährigen ist es ein äußerst präsentes Geschehen. Nicht nur uns Kinderzahnärzten, auch dem Allgemeinzahnarzt werden vermehrt Kinder mit MIH begegnen. Wichtig ist, dass die Kollegen in der Praxis sicher in der Diagnosestellung einschließlich Differenzialdiagnostik sind. Dass sie die Hypomineralisation gut erkennen, den Schweregrade bestimmen und Therapieoptionen, mindestens eine Notfallversorgung, anwenden können."

Prof. Dr. Katrin Bekes

AKTUELLES ZU **DMS•6** UND **MIH**

MIH

Infos zur Person

In einer neuen Folge von #reingehört sprechen wir mit Prof. Dr. Katrin Bekes. Im Fokus unseres Kurzgesprächs steht dabei das Krankheitsbild der Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation – Prof. Bekes gilt als ausgewiesene Expertin auf diesem Gebiet. Welche neuen Behandlungsmöglichkeiten es gibt und worauf sich die MIH-Forschung konzentriert, verrät die Wahl-Wienerin in unserem aktuellen #reingehört-Interview.

Hier gehts zur **#reingehört**-Folge mit der MIH-Expertin Prof. Dr. Katrin Bekes auf ZWP online.



PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE

Porträt: © R. Fuchs/Universitätszahnklinik Wien | Gesichtsbild/Symbolbild: © stopabox | Kopfhörer: © Sariyono – stock.adobe.com

NSK
Create it

32
gute Gründe für das neue Varios Combi Pro2



Jetzt Aktionspaket sichern.

Jeden Tag viele strahlende, gesunde Lächeln in Ihrer Praxis.
Gemacht von Ihnen und Varios Combi Pro2.
Mit außergewöhnlicher Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit ist Varios Combi Pro2
Ihre Antwort auf alle Patientenbedürfnisse und ein echter Mehrwert für Ihre Praxis.
Fördern Sie jetzt die Zukunft des Lächelns!

2-in-1-Kombination: Pulverstrahl und Ultraschall · Modulares Pulversystem mit außenliegender Pulverführung · Wartungsfreundlich · Kabelloser Multifunktions-Fußschalter · Effiziente Wassererwärmung · Titan-Ultraschallhandstück (LED) · Entkeimungssystem

NSK Europe GmbH www.nsk-europe.de

Kariesprävention beginnt im Krabbelalter – Strategien für die Praxis



FRÜH-KINDLICHE KARIES MUSS NICHT SEIN!

Ein Beitrag von Dr. Rebecca Otto

[FACHBEITRAG] „Babys und Kleinkinder in der Zahnarztpraxis? Die haben doch kaum Zähne – was sollen wir da untersuchen?“ Diese Fragen stellen sich viele Praxisteams. Bereits bei der U5-Untersuchung (circa 6. Lebensmonat) empfiehlt der Kinderarzt den ersten Zahnarztbesuch. Ziel ist es, die zahnärztliche Betreuung ab dem ersten Zahn und spätestens ab dem 6. Lebensmonat zu etablieren. Doch wie sinnvoll ist eine so frühe Vorstellung – und worüber sollte der Zahnarzt aufklären?

Hintergrund

Die aktuelle Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie[1] zeigt: 78 Prozent der Zwölfjährigen in Deutschland sind heute kariesfrei. Deutschland zählt damit – gemeinsam mit Dänemark – zur Weltspitze. Dieses Ergebnis unterstreicht den Erfolg präventiver Maßnahmen, auch bei Risikogruppen. Hingegen sieht es bei jüngeren Kindern anders aus: Bei den Acht- bis Neunjährigen weisen 40 Prozent bereits Karieserfahrung auf. Zwar sind die Zahlen rückläufig, doch wird deutlich, dass Prävention schon im Kleinkindalter greifen muss.

Frühzeitige Prävention als Schlüssel zum Erfolg

Eine Langzeitstudie[2] der Universität Jena bestätigt: Je frühzeitiger der erste Zahnarztbesuch erfolgt, desto geringer ist der Kariesbefall im Milchgebiss. Hauptursachen für frühkindliche Karies (Early Childhood Caries, ECC) sind mangelhafte Mundhygiene und der häufige Konsum zuckerhaltiger Getränke – insbesondere zwischen den Mahlzeiten und nachts. Basierend auf den Empfehlungen der BZÄK sollte eine frühzeitige umfassende zahnärztliche Betreuung erfolgen, die eine gezielte Aufklärung der Eltern einschließt.[3]



Infos zur Autorin

Literatur

Mundspiegel: © Adam Radosavljevic, Bild auf Spiegelfläche: © moodboard, Baby: © FAB.1 - stock.adobe.com



1

© Dr. Rebecca Otto

Anschauungsmaterialien wie geeignete und ungeeignete Schnuller, Trinkhilfen, Zahnungshilfen sowie altersgerechte Zahnpflegeartikel unterstützen eine **optimale Beratung**.

Gestaltung der ersten Zahnarztbesuche

Nutzen Sie vormittags weniger ausgelastete Zeiten für eine spezielle Kleinkindsprechstunde. Kinder unter einem Jahr werden häufig zu Hause betreut und sind vormittags verfügbar. Das Wartezimmer sollte kleinkindgerecht ausgestattet werden, z. B. mit einer Krabbelmatte und einem Spielbogen. Bereits beim ersten Besuch sollten Still-, Ernährungs-, Trink- und Mundhygienegewohnheiten systematisch erfragt und individuell beraten werden. Anschauungsmaterialien wie geeignete und ungeeignete Schnuller, Trinkhilfen, Zahnungshilfen sowie altersgerechte Zahnpflegeartikel (Abb. 1) unterstützen die Beratung.

WIR EMPFEHLEN:

- ◯ Zähneputzen ab dem ersten Zahn mit fluoridhaltiger Zahnpasta
- ◯ Als Hauptgetränk ausschließlich Wasser
- ◯ Bei nächtlichem Stillen das Abwischen der Zähne nach dem Stillen

WICHTIG:

Nicht die Zuckermenge, sondern die Häufigkeit der Zuckerzufuhr ist entscheidend für das Kariesrisiko. Dauerhaftes Nuckeln an zuckerhaltigen Getränken verursacht massive Zahnschäden.

Mit dem ersten Zahn wird das Kind zum neuen Patienten Ihrer Praxis. Durch frühzeitige Betreuung entstehen regelmäßige Kontrollintervalle, eine nachhaltige Prophylaxe und eine enge Bindung an Ihre Praxis.

ANZEIGE



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



REZEPTIONSDIENSTE FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Prinzenallee 15 | 40549 Düsseldorf



© Dr. Rebecca Otto

2

Die Früherkennungsuntersuchung erfolgt kindgerecht im sogenannten „**Schoßexamen**" auf dem Schoß der Eltern oder auf der zahnärztlichen Liege.

Kindgerechtes Vorgehen

Die Untersuchung erfolgt kindgerecht im sogenannten „Schoßexamen" auf dem Schoß der Eltern oder auf der zahnärztlichen Liege (Abb. 2). Dabei können frühe Anzeichen von Plaque, Gingivitis oder beginnender Karies erkannt werden. Zusammen mit den Eltern kann die korrekte Mundhygiene praktisch am Kind demonstriert werden. Besonders wichtig: der sogenannte „Lift the lip", das gezielte Anheben der Oberlippe beim Zähneputzen, um die Zahnfleischränder gründlich zu reinigen. Die Eltern sollten beim Reinigen der Zähne „von oben" auf das Kind schauen. Dies geht gut auf der Wickelkommode, wenn das Kind gedreht wurde und die Beine zur Wand zeigen und der Kopf an Mamas Bauch ruht. Zu den Inhalten einer Früherkennungsuntersuchung (FU) zählen:

- Eingehende Untersuchung zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten (Inspektion der Mundhöhle)
- Einschätzung des Kariesrisikos anhand des dmft-Indexes
- Ernährungs- und Mundhygieneberatung der Eltern, mit dem Ziel der Keimzahlsenkung und Verbesserung der Mundhygiene

Abrechenbarkeit der FU 1 und FU 2 (Abb. 3)

Die Früherkennungsuntersuchung FU 1 ist in drei Altersstufen unterteilt, die jeweils spezifische Zeiträume für die Abrechenbarkeit festlegen:

- **FU 1a:** 6. bis 9. Lebensmonat
- **FU 1b:** 10. bis 20. Lebensmonat
- **FU 1c:** 21. bis 33. Lebensmonat

Zusätzlich können folgende Leistungen abgerechnet werden:

- **FUPR** Praktische Anleitung der Betreuungspersonen zur Mundhygiene beim Kind. Nur in Zusammenhang mit der FU 1 und nur bis zum 33. Lebensmonat.
- **FLA** (Fluoridlackapplikation): abrechenbar unabhängig vom Kariesrisiko vom 6. bis zum vollendeten 72. Lebensmonat. Sie kann 4 × pro Jahr erbracht werden.

Die Früherkennungsuntersuchung FU 2 deckt den Zeitraum vom 34. bis 72. Lebensmonat ab. Für die Abrechnung der FU 2 gilt:

- Keine FUPR mehr möglich
- Alle Leistungsbestandteile der FU
- Zusätzlich die FLA abrechenbar



Baby: © FAB.1 – stock.adobe.com

- Möglichkeit einer professionellen Zahnreinigung inklusive Anfärben der Plaque, Üben der Putztechnik sowie ggf. Anwendung von Zahnseide bei engen Zahnstellungen (privat abrechenbar)

Abrechnung bei Privatpatienten
Für Privatpatienten existieren keine äquivalenten FU-Leistungen. Ziel ist es, einen vergleichbaren Umsatz (etwa 70 EUR) wie bei gesetzlich Versicherten zu erzielen, z. B. durch:

- 0010 (Befundaufnahme)
- Ä1 (Beratung)
- Ä4 (Beratung der Bezugsperson)
- Ernährungsberatung als Analogposition
- 4005 (Gingivaindex)
- 1020 (Fluoridierung)

Bei der Position 1020 sollte unbedingt eine Steigerung circa auf den Faktor 5,5 erfolgen, um ein vergleichbares Honorar zur IP4 zu erzielen.[4]

Die BZÄK gibt in ihrem **Kleinkindratgeber** genaue Hinweise zu FU 1 und FU 2.

Fazit

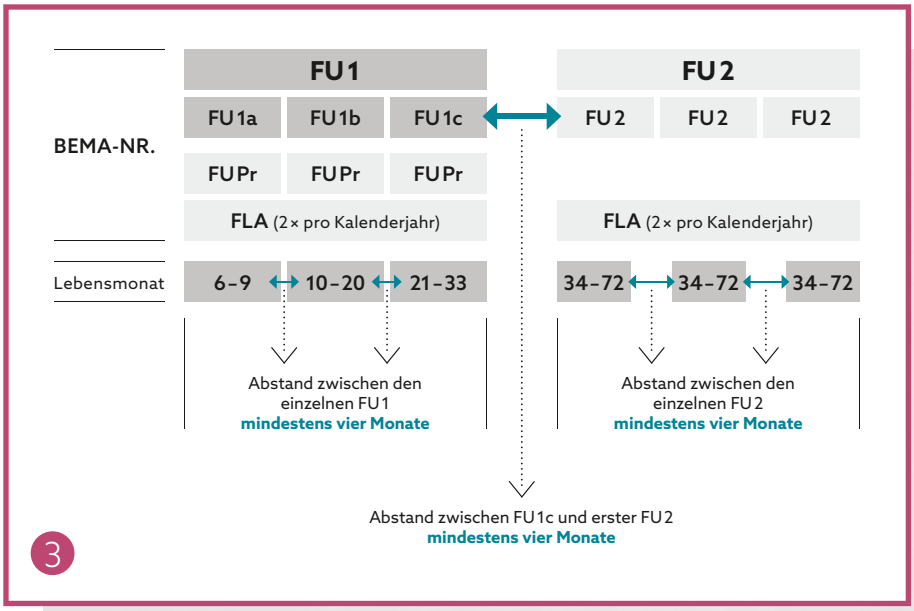
Mit dem ersten Zahn wird das Kind zum neuen Patienten Ihrer Praxis. Durch frühzeitige Betreuung entstehen regelmäßige Kontrollintervalle, eine nachhaltige Prophylaxe und eine enge Bindung an Ihre Praxis.

Unterstützung der zahnärztlichen Aufklärung

Zur Unterstützung der zahnärztlichen Aufklärung bei Kleinstkindern hat die Praxis Dr. Rebecca Otto einen Beratungsleitfaden sowie eine Anschauungsbox mit Zahnbürsten und Schnullern entwickelt.

Weitere Infos im Internet auf
www.kinderzahnaerztin-otto.com.

Zeitraster der zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen bei Kindern zwischen dem 6. und 72. Lebensmonat.



Quelle: © www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/b16/ecc-ratgeber.pdf

ANZEIGE

SIGNO Z300

DIE HOHE KUNST DER EINFACHHEIT

Reduziert aufs Wesentliche – entwickelt für die besonderen Anforderungen in der Kinderzahnheilkunde.

+ Höhenverstellbare Liege
+ Schalenförmige Kopfstütze: reibungslose Behandlung selbst unter Narkose
+ Platzierung der Instrumente aus dem Sichtfeld der Kinder

MEHR ZU SIGNO Z300
morita.de/signoZ300

*zzgl. MwSt. bei authorisierten Händler oder bei MORITA EUROPE direkt.

ab 19.900 €*
... oder
REFERENZPRAXIS
werden & profitieren



MORITA



INTERKULTURELLE SENSIBILITÄT

für effektive Gesundheitsoutcomes

Ein Beitrag von Priv.-Doz. Dr. Ghazal Aarabi, M.Sc.

[FACHBEITRAG]

Neuste Daten der Sechsten Deutschen Mundgesundheitsstudie zeigen, dass zehn Prozent der 12-jährigen Kinder zu Hause kein Deutsch sprechen und 21 Prozent sprechen Deutsch plus eine weitere Sprache. Insbesondere bei den Kindern, die im häuslichen Kontext nicht die deutsche Sprache verwenden, sehen wir deutlich häufiger eine beschwerdeorientierte Inanspruchnahme zahnärztlicher Leistungen und ein schlechteres Mundhygieneverhalten. Jedes fünfte Kind ohne Deutsch im Familienhaushalt kommt oftmals erst dann in Klinik oder Praxis, wenn Schmerzen oder Beschwerden vorliegen und mehr als ein Drittel dieser Kinder putzt sich maximal einmal täglich die Zähne. Vor diesem Hintergrund braucht es eine sensibilisierte Herangehensweise, um die Patientengruppe gezielt und effektiv versorgen zu können.

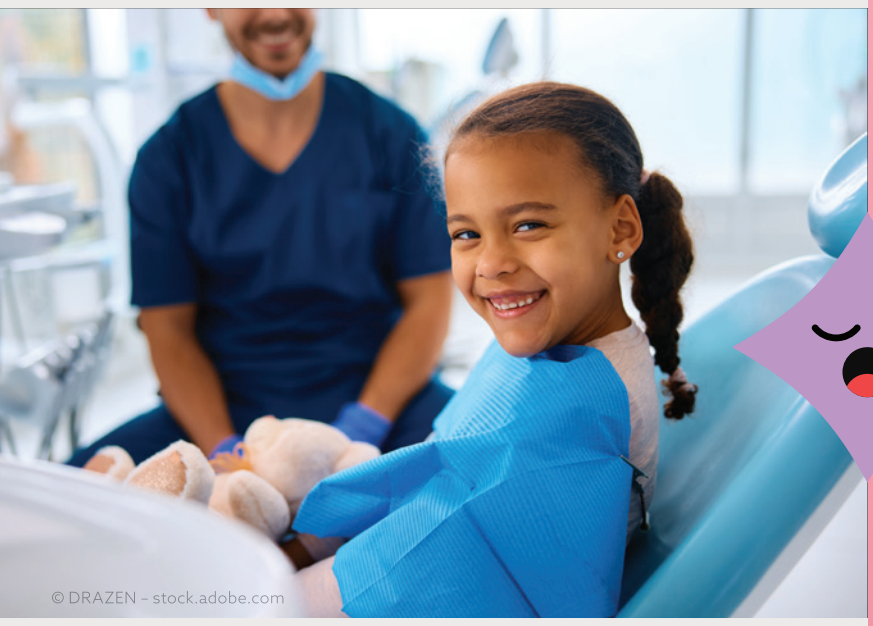
Für den Zugang und die Inanspruchnahme zahnärztlicher Leistungen spielt die Sprache eine Schlüsselrolle. Sprachbarrieren und mangelnde Deutschkenntnisse – bei Kindern wie bei Eltern – führen zu Kommunikationsproblemen, die eine eingeschränkte Aufklärung und eine erschwerte Diagnosestellung aufgrund fehlender Informationen zur Folge haben können. Zum Erzielen einer partizipatorischen Entscheidungsfindung seitens der Patienten und ihrer Familien, und für ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen beiden Seiten, ist eine zielführende Kommunikation essenziell. Lassen sich aufgrund von Kommunikationsdefiziten notwendige Verhaltensänderungen nicht übermitteln, sind sie schwieriger bis kaum umsetzbar. Dies kann sich wiederum negativ auf den Therapieerfolg auswirken und die Zufriedenheit der teilweise kleineren Patienten, ihrer Familien sowie die des (Zahn-)Arztes beeinflussen.

Kulturelle Unterschiede in Gesundheitssozialisation

Neben der Sprache werden der Stellenwert der Mundgesundheit und die Gesundheitssozialisation als weitere Faktoren, die den Zugang zur zahnärztlichen Versorgung beeinflussen können, diskutiert. Andere Konzepte von Gesundheit, Krankheit und Prävention können sowohl einen Einfluss auf die Inanspruchnahme zahnärztlicher Leistungen als auch auf die Kommunikation zwischen

Illustrationen: © Léo Alexandre – stock.adobe.com

Patient, Familie und Zahnarzt haben. In diesem Zusammenhang kann es wichtig sein, die Krankheitsgeschichte der Patienten auch im Hinblick auf kulturelle Faktoren zu betrachten. Aufgrund anderer Sozialisierungen zu Gesundheitsthemen verschiedener Gesundheitssysteme und Angeboten von Programmen zur Förderung der Mundgesundheit, können Erwartungen an die Gesundheitsversorgung und das Bewusstsein für die Bedeutung der Mundgesundheit variieren. Während wir beispielsweise in Deutschland eine präventiv orientierte Inanspruchnahme anstreben, mag der Präventionsgedanke in anderen Herkunftsländern anders sein.



© DRAZEN – stock.adobe.com

Respekt für Wertesystem des Gegenübers

Kulturelle Erfahrungen und das kulturelle Verständnis sowohl der Patienten als auch der Fachkräfte sollten daher in die Interaktionen im Gesundheitswesen einbezogen werden, um effektive Gesundheitsoutcomes zu gewährleisten. Für eine interkulturelle Verständigung sind reine Sprachkenntnisse allein nicht ausreichend. Es ist ein kommunikativer Prozess, der Verständnis und Respekt für das Wertesystem des Gegenübers anstrebt. Es bedarf einer interkulturellen Sensibilität und insbesondere Stärkung interkultureller Kompetenz.

Strategien zum Abbau sprachlicher und kultureller Barrieren

Mehrsprachige Patienteninformationen, Aufklärungsbögen oder Fragebögen zur Notfallbehandlung sowie die Verwendung bildgebender Sprache, zum Beispiel zur Schmerzdiagnostik oder Mundhygieneanleitungen, sind wichtige Ressourcen zum Abbau sprachlicher Barrieren. Den Einsatz von professionellen Dolmetschern halte ich außerdem für effektiv. Die Bedeutung dieser für eine angemessene Kommunikation mit Patienten mit eingeschränkten Sprachkenntnissen ist bereits allgemein bekannt. Im Gegensatz

„Für eine interkulturelle Verständigung sind reine Sprachkenntnisse allein nicht ausreichend. **Es ist ein kommunikativer Prozess**, der Verständnis und Respekt für das Wertesystem des Gegenübers anstrebt."

(Priv.-Doz. Dr. Ghazal Aarabi, M.Sc.)



Im Rahmen des MuMi Projektes wurde eine interaktive Mundgesundheits-Präventions-App für Erwachsene entwickelt. Im Folgeprojekt MuMi+ „Gesunde Zähne für Alle: Förderung der Mundgesundheitskompetenz von Klein bis Groß" wird die App derzeit für Kinder und Jugendliche sowie Schwangere und (werdende) Eltern weiterentwickelt. Die App ist in Deutsch, Englisch, Türkisch, Arabisch und Russisch verfügbar.



Illustrationen: © Léo Alexandre – stock.adobe.com





Die App dient als Informations-, Beratungs- und Schulungsprogramm. Inhalte sind in Form von Fragen, Videos, Piktogrammen und regelmäßigen Erinnerungshilfen („Haben Sie heute Interdentalbürsten benutzt?“) abgebildet.

zu Übersetzungsprogrammen wie Google Translate oder der Hinzunahme von Angehörigen der Patienten als Ad-hoc-Übersetzer, kann beim Einsatz von professionellen Dolmetschern eine korrekte Übersetzung medizinischer Begriffe und Anweisungen gewährleistet werden. Die Arbeitsgemeinschaft SEGEMI – Seelische Gesundheit, Migration und Flucht e.V. – bietet beispielweise einen Dolmetschpool für die ambulante psychotherapeutische und fachärztliche Versorgung an. Neben der Überwindung sprachlicher Barrieren sind Programme zur Stärkung der interkulturellen Kompetenz von Zahnärzten und anderen medizinischen Fachkräften essenziell. Das Projekt IPIKA – Interprofessionelles und Interkulturelles Arbeiten in der Klinik – ist eine Fortbildungsreihe zur Stärkung interkultureller und -professioneller Kompetenz für Ärzte, Pflegekräfte und Sozialdienstmitarbeitende und ist seit 2020 Regelfortbildung in der Fortbildungsakademie der Charité.

MuMi+ App mit kultur- und migrationssensibler Ansprache

In den letzten Jahren konnten wir außerdem ein großes Wachstum an digitalen Programmen zur Gesundheitsprävention beobachten. Allerdings mangelt es an evidenz- und kultursensiblen Angeboten. Gemeinsam mit meinem Forschungsteam und Dr. Christopher Kofahl (Institut für Medizinische Soziologie, UKE Hamburg) haben wir daher ein digitales Schulungsprogramm in Form einer App zur Förderung der Mundgesundheitskompetenz von Erwachsenen entwickelt. Die MuMi+ App „Gesunde Zähne für Alle: Förderung der Mundgesundheitskompetenz von Klein bis Groß“ wird aktuell um die Module für Kinder und Jugendliche sowie Schwangere erweitert. Es werden auf eine spielerische Art und Weise umfangreiche Informationen zur Zahn- und Mundgesundheit vermittelt. Für eine kultur- und migrationssensible Ansprache ist die App in insgesamt fünf Sprachen verfügbar und verwendet ausschließlich einfache, laiengerechte sowie bildgebende Sprache. In den Bild- und Videomaterialien wird außerdem auf kulturelle Diversität geachtet und bei dem Thema Ernährung Speisen aus verschiedenen Kulturkreisen verwendet. Die Akzeptanz der App ist höher, wenn sich die App-User in der App wiederfinden, zum Beispiel durch Lebensmittel, die sie aus ihrem eigenen Alltag kennen.

Interkulturelle Kompetenzen fördern

Ein Umdenken hin zu einer kultursensiblen Versorgung muss sich strukturell und auf allen Ebenen des Gesundheitswesens manifestieren. Daher sollte eine systematische Berücksichtigung dieser Thematik in der Aus-, Fort- und Weiterbildung von Zahnärzten erfolgen, um Ungleichheiten bei der Mundgesundheit verschiedener Patientengruppen zu verringern.
Ein interkulturelles Kompetenztraining für Zahnmedizinstudierende wurde bereits an einer Universität in den USA getestet. Das Lehrkonzept beinhaltet Partnerarbeit und Rollenspiele, verschiedene Modelle für kulturübergreifendes Verhandeln und Erklärungsmodelle sowie Materialien zur interkulturellen Kompetenz. Die Evaluation der Lehrveranstaltung hat gezeigt, dass

Infos zur Autorin

Lernen Sie unsere Autorin kennen

Priv.-Doz. Dr. Ghazal Aarabi, M.Sc.



Frau Priv.-Doz. Dr. Aarabi, Sie sind leitende Oberärztin an der Poliklinik für Parodontologie, Präventive Zahnmedizin und Zahnerhaltung am UKE Hamburg – was reizt Sie am Thema der interkulturellen Kommunikation?

Ich beschäftige mich seit 2012 intensiv mit der Mundgesundheit von Menschen mit Migrationsgeschichte, auch in meiner Masterarbeit habe ich mich dem Thema gewidmet. Mein Interesse an diesem Bereich wurde 2016 durch ein Fachgespräch im Bundeskanzleramt weiter vertieft, bei dem ich einen Fachvortrag zu dem Thema Zahn- und Mundgesundheit in der Einwanderungsgesellschaft gehalten habe. Im Rahmen der DMS•6 wurden nun erstmals spezifische Daten zur Mundgesundheit von Menschen mit Migrationsgeschichte erhoben. Hier zeigt sich: Menschen mit Migrationsgeschichte profitieren nicht in gleichem Maße von den bestehenden präventiven Angeboten, wie der Individual- und Gruppenprophylaxe, wie Menschen ohne Zuwanderungsgeschichte. Hierbei interessieren mich im Besonderen die konkreten Zugangsbarrieren, die zu einer schlechteren Mundgesundheit in dieser Bevölkerungsgruppe führen.

Sie sind Teil des Gleichstellungsteams am UKE Hamburg. Warum bringen Sie sich hier ein?

Ich engagiere mich in diesem Kontext, weil mir die Förderung von Chancengleichheit ein wichtiges Anliegen ist. Obwohl Frauen häufiger Studienabschlüsse erreichen als Männer, zeigt ein Blick auf die Habilitationen und Professuren, dass Männer in diesen Bereichen immer noch deutlich überrepräsentiert sind. Daher setzen wir uns gezielt für Nachwuchsförderung ein, beispielsweise durch Mentoringprogramme und Anreize zur Habilitation, um Frauen Karrierewege aufzuzeigen. Zusätzlich begleiten wir Berufungsverfahren als beratendes Mitglied, um sicherzustellen, dass Gleichstellung als zentraler Aspekt berücksichtigt wird.

Welcher Fragestellung gehen Sie in Ihren Projekten, die von der Deutschen Forschungsgesellschaft gefördert werden, nach?

Hier untersuche ich die Assoziationen zwischen chronischen Entzündungen der Mundhöhle, insbesondere Parodontitis, und neurodegenerativen Erkrankungen wie Alzheimer und Demenz. Ein zentraler Fokus liegt dabei auf der Rolle des oralen Mikrobioms. Unsere Arbeit ist stark interdisziplinär geprägt, da wir eng mit Neurologen zusammenarbeiten, um die zugrunde liegenden Mechanismen besser zu verstehen. Grundlage für diese Forschung sind Daten aus zwei großen epidemiologischen Studien, der Hamburg City Health Study und der NAKO-Gesundheitsstudie, die es ermöglichen, umfassende Analysen und langfristige Beobachtungen durchzuführen. ■

Porträt: © Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf

sich die kulturelle Kompetenz der Studierenden signifikant verbessert hat. Ich denke, das ist ein wunderbares Beispiel, das zeigt, wie Zahnmedizinstudierende frühzeitig an das Thema herangeführt werden können. Das „Lehrnetzwerk Migration und Gesundheit" ist eine deutschsprachige Initiative, die versucht, migrationsrelevante Inhalte systematisch in der Aus- und Weiterbildung zu konsolidieren und weiterzuentwickeln.

Fazit

Um Personen verschiedener Kulturkreise sowie unterschiedlicher Sprachkenntnisse in der (zahn-)medizinischen Versorgung gerecht werden zu können, braucht es ein sprachlich wie kulturell sensibles Vorgehen und Präventionsmaßnahmen. Die MuMi+ App bietet hier beispielsweise ein barrierefreies Tool, welches zukünftig auch für die Zielgruppe der Kinder zur Verfügung stehen soll. So kann, trotz verschiedener Hürden, ein gleichberechtigter Zugang zu Präventionsmaßnahmen ermöglicht und somit die gesundheitliche Chancengleichheit in Deutschland gestärkt werden. Insbesondere angesichts aktueller Migrations- und Fluchtbewegungen ist dieses Thema von großer Bedeutung.

ANZEIGE



„Wir sind mit den Kinderzahnärzten mitgewachsen“



Ein Beitrag von Silvia Vielhaber

[PRAXISAUSSTATTUNG] Die Kinderzahnheilkunde lebt von einem überzeugenden Mix aus einfühlsamer Behandlung, kinderfreundlicher Ausstattung und einem einladenden Praxisumfeld. Seit mehr als 25 Jahren ist die DENTALIMPEX-STOCKENHUBER GMBH in diesem Fachbereich spezialisiert. Das Unternehmen mit Sitz in Deutschland und Österreich bietet seinen Kunden europaweit einen kompletten Service – von der ersten Beratung über die Installation sowie Wartung.

Herr Stockenhuber, worauf kommt es bei der Einrichtung eines Arbeitsplatzes zur Behandlung von Kindern genau an?
Kinder benötigen ein spezielles Umfeld, um sie optimal behandeln zu können. Sie wollen die weich gepolsterte Liege über eine Treppe selbst „erobern“. Das versteckte Behandlergerät und natürlich der Fernseher an der Decke tragen zu einer entspannten Atmosphäre bei. Dadurch nimmt man den Kindern die Angst. Riesige „normale“ Behandlungsstühle wirken hingegen oft furchteinflößend.

Wie individuell lässt sich eine spezielle Behandlungseinheit auf die Praxis und den Behandler abstimmen?
Die Liege kann individuell angeboten und speziell für die Praxis oder den Behandler konfiguriert werden. Der Zahnarzt möchte effizient arbeiten und sich nicht zu den Handstücken oder der Turbine bücken müssen. Die Behandlungseinheit verfügt über lange Instrumentenschläuche – ein Pluspunkt für Linkshänder oder arbeiten in der 12-Uhr-Position. Die Höhe des Gerätekopfes ist ohne Kraftaufwand stufenlos einstellbar. Generell sind die Behandlungseinheiten sehr wartungsarm und effizient. Gleichzeitig sind Erweiterungen für bis zu fünf Instrumente am Gerät jederzeit möglich. Sehr wichtig ist eine Tray-Ablage am Kopf des Gerätes zum Ablegen der Instrumente.

Weitere Infos auf **www.dentalimpex.at**.



> Mehr als 300 Referenzpraxen in ganz Deutschland […]

Was macht Sie als Komplettanbieter aus?
Wir sind seit 25 Jahren – die ersten Praxen eröffneten dank unserem Service in Hamburg und München – mit den Kinderzahnärzten mitgewachsen und wissen sehr genau, worauf es ankommt. Berücksichtigt wird dabei, ob ein Behandlungsraum in einer Familienpraxis einzurichten ist oder eine reine Kinderzahnarztpraxis mit mehreren Zimmern geplant und ausgestattet wird. Mehr als 300 Referenzpraxen in ganz Deutschland von Bad Reichenhall bis Stralsund sind für uns der beste Indikator für unsere erfolgreiche Arbeit. ■

Hier gehts zur Website
www.dentalimpex.at.

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

Fotos: © DENTALIMPEX-STOCKENHUBER GMBH

#whdentalde
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH
office.de@wh.com
wh.com



seethrough

Great news Great views

Ein neues Must-see in der Dentalbranche: Seethrough – das Imaging-Portfolio von W&H. Fünf fortschrittliche Röntgengeräte für extraorale und intraorale Anwendungen mit einer innovativen Software, die vollständig an die Anforderungen moderner Zahnarztpraxen angepasst ist. Entdecken Sie die Vorteile der digitalen Zahnheilkunde in bewährter W&H-Qualität und überzeugen Sie sich selbst, warum dieses neue Must-see ein echtes Must-have ist.

ioDent® & seethrough | studio **included**

seethrough
MAX



seethrough
FLEX



seethrough
ARM



seethrough
SCAN



seethrough
SENSOR



TIPP*

Wirtschaftlichkeit bei Milchzahnsanierungen



Ein Beitrag von Gabi Schäfer

[ABRECHNUNG] Auch bei der Behandlung von Milchzähnen muss man mit Honorarkürzungen in einer Wirtschaftlichkeitsprüfung rechnen. Die nachfolgenden drei Fragen und Antworten sollen einige ausgewählte Sachverhalte klären.

FRAGE 1: Kann ich eine komplette Wurzelbehandlung (Dev, 3 × WK, 3 × WF) am Zahn 65 problemlos als Vertragsleistung abrechnen?

ANTWORT: In einer auf Wurzelbehandlung spezialisierten Praxis ist dies bei einem geduldigen, tiefenentspannten Kind möglich. Allerdings gelten auch hier die gleichen Kriterien wie bei bleibenden Zähnen – das heißt, es sind die vorgeschriebenen Röntgenaufnahmen anzufertigen, falls die BEMA-Nrn. 32 (WK) und 35 (WF) anfallen.
Ist dies nicht möglich oder nicht gewünscht, ist die endodontische Behandlung bei Kindern nur privat nach GOZ berechenbar. Als Kassenleistung wäre hier die Extraktion angezeigt. So wird sichergestellt, dass diese BEMA-Honorare bei einer Wirtschaftlichkeitsprüfung erhalten bleiben.

FRAGE 2: Welche Methode ist bei Kindern mit devitalen Milchzähnen nach den GKV-Richtlinien angezeigt, um Schmerzen auszuschalten oder zu reduzieren?

ANTWORT: Bei starkem Substanzverlust und/oder bevorstehendem Zahnwechsel ist eine Extraktion angezeigt.

FRAGE 3: Welche Methode ist bei Kindern mit vitalen Milchzähnen nach den GKV-Richtlinien angezeigt, um Schmerzen auszuschalten oder zu reduzieren?

ANTWORT: In der KC-Richtlinie 9.2 wird die Vitalamputation (Pulp) in Verbindung mit Füllungen nach den BEMA-Nrn. 13a bis d beschrieben:

> *„Eine Vitalamputation (Pulpotomie) ist nur bei Kindern und Jugendlichen angezeigt. Bei Milchzähnen mit Pulpitis oder Nekrose des Pulpengewebes kann eine Pulpektomie und Wurzelkanalbehandlung angezeigt sein."*

Dabei ist die Leistungsbeschreibung der BEMA-Nr. 27 (Pulp) zu beachten:

> *„Amputation und Versorgung der vitalen Pulpa am Milchzahn und am symptomlosen bleibenden Zahn mit nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum einschließlich Abtragen des Pulpendaches, Amputation der koronalen Pulpa, Spülung und Blutstillung, Aufbringen eines Überkappungspräparates, je Zahn. Eine Leistung nach Nr. 27 ist bei Milchzähnen nur abrechnungsfähig, wenn in derselben Sitzung eine Leistung nach Nrn. 13a bis d oder 14 erbracht wird."*

Die Abrechnung der BEMA-Nr. 27 erfolgt also bei Milchzähnen gemäß den Abrechnungsbestimmungen in der Regel in derselben Sitzung zusammen mit der BEMA-Nr. 13 (Füllung) oder 14 (konfekt. Krone). Dies entspricht dem wissenschaftlichen Konsens, dass im Anschluss an eine Pulpotomie zwingend eine dichte Deckfüllung – gegebenenfalls in Form einer konfektionierten Kinderkrone – notwendig ist. Bei bleibenden Zähnen mit noch nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum kann die definitive Versorgung zunächst durch eine provisorische Deckfüllung erfolgen. In diesem Fall wird die BEMA-Nr. 13 oder 14 zu einem späteren Zeitpunkt abgerechnet.

Weitere solcher Fragestellungen werden in Onlineseminaren der Autorin erörtert, ergänzt durch Webinare zu Wirtschaftlichkeitsprüfungen und Praxisberatungen. Alle Infos und Termine auf **www.synadoc.ch**.

Infos zur Autorin

Synadoc AG
Infos zum Unternehmen

Illustration: © Get Illustrations – unsplash.com

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

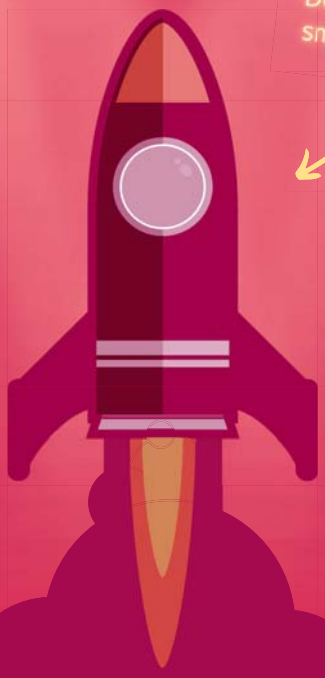
dent.apart
smactoring®

Zahnärztliches Factoring*

All-Inclusive-Gebühr

ab 1,9 %

Deine Praxis mit smactoring.



Patientenservice
Bonitätsabfragen
Rechnungsversand
100 % Ausfallschutz
Kein Mindestumsatz
Blindankauf bis 500 €
Zinsfreie Ratenzahlungen
Persönlicher Ansprechpartner

Tel.: 0231 586 886 0
www.smactoring.de

*Die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH
ist unter der Marke smactoring als Factoringvermittler tätig.

Neue EVIDENT-Website mit Podcasts und mehr

Im Zuge ihres 50-jährigen Bestehens hat die EVIDENT GmbH sowohl die Website als auch das Corporate Design neu gestaltet. Die Website ist auch deshalb neu, weil es seitens des Gesetzgebers neue Regelungen für die Barrierefreiheit im Internet gibt. Bei der Gelegenheit sind die Farben frischer und das Design luftiger geworden. Auch zum Videoportal mit Tutorials zur Programmbedienung gibt es einen direkten Link. Des Weiteren wurde eine Vorschau den neuesten Blogartikel direkt auf der Startseite der Homepage integriert – die Gesamtansicht des Blogs eröffnet sich über das Menü EVIDENT-Service. Im selben Menü finden sich auch zahlreiche Podcasts, die nützliche Informationen für Zahnarztpraxen enthalten. Zum Beispiel teilt der neueste EVItalk „TI kann so einfach sein" mit dem Geschäftsführer der VisionmaxX GmbH, Steffen Konrad, Erfahrungen und Erkenntnisse aus der Einrichtung der Telematikinfrastruktur in Zahnarztpraxen und gibt einen spannenden Ausblick auf die kommenden Jahre.



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

Kostenlose Webinare auf Haleon HealthPartner Portal

Insgesamt gibt es 5 CME-Punkte für die beiden Webinare.

Auch in diesem Jahr stehen auf dem Haleon HealthPartner Portal spannende, CME-zertifizierte Webinare on demand zur Verfügung. Darin präsentieren und diskutieren renommierte Experten den neuesten Stand von Wissenschaft und Praxis.

HALEON | healthpartner

Neue Ansätze bei Zahnbehandlungsangst und -phobie

Referent: **Prof. Dr. Peter Jöhren**

Fünf bis zehn Prozent der Bevölkerung gehen nur zum Zahnarzt, wenn der Schmerz größer als die Angst geworden ist. Prof. Jöhren, Mitwirkender der S3-Leitlinie zur Zahnbehandlungsangst, vermittelt Tipps für den Praxisalltag.

Weitere Infos zu den Webinaren.

Zahnfleischrückgang, Säureschäden, Sensibilität: Was gibt es Neues?

Referenten: **Prof. Dr. Dr. Søren Jepsen, Prof. Dr. Raluca Cosgarea**

In diesem Webinar werden neueste Ergebnisse einer groß angelegten epidemiologischen Studie sowie Erkenntnisse zur Ätiopathogenese, Diagnostik und Therapie zervikaler Läsionen erläutert.

Haleon Germany GmbH
www.haleonhaelthpartner.com/de-de

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

Mit **Plandent IT-Check** sicher auf Windows 11 umstellen



Nicht jede bestehende Hardware ist automatisch kompatibel mit Windows 11. Und nicht jede Software läuft auf Anhieb reibungslos mit dem neuen System. **Um Praxen genau an diesem Punkt abzuholen, bietet Plandent einen kostenfreien IT-Check an.**

© Igor Kutyaev/iStock via Getty Images

Das Ende des Supports für Windows 10 rückt näher: Ab dem 14. Oktober 2025 stellt Microsoft keine Sicherheitsupdates und keinen technischen Support mehr für das weitverbreitete Betriebssystem zur Verfügung. Für Zahnarztpraxen und Dentallabore ist das nicht nur ein technisches Detail, sondern ein ernst zu nehmender Handlungsimpuls. Denn wer jetzt nicht reagiert, riskiert Sicherheitslücken, Kompatibilitätsprobleme und im Worst Case den Ausfall wichtiger digitaler Praxisprozesse.

Gerade in der zahnärztlichen Versorgung, wo täglich mit sensiblen Patientendaten gearbeitet wird, muss die IT-Infrastruktur höchsten Ansprüchen genügen. Ein stabiles, leistungsfähiges und vor allem sicheres Betriebssystem ist daher unerlässlich. Windows 11 bringt genau diese Voraussetzungen mit: Neben einem überarbeiteten Design punktet es mit modernen Sicherheitsfunktionen, besserer Systemleistung und einer benutzerfreundlicheren Oberfläche – optimale Voraussetzungen für eine digitale Praxis auf dem neuesten Stand.

Plandent IT-Check: Individuelle Analyse statt Standardlösung

Nicht jede bestehende Hardware ist automatisch kompatibel mit Windows 11. Und nicht jede Software läuft auf Anhieb reibungslos mit dem neuen System. Um Praxen genau an diesem Punkt abzuholen, bietet Plandent einen kostenfreien IT-Check an. Dieses Angebot richtet sich an alle zahnmedizinischen Einrichtungen, die ihre IT auf den Prüfstand stellen und rechtzeitig auf Windows 11 umstellen möchten – mit einem verlässlichen Partner an der Seite.

Der IT-Check umfasst eine individuelle Bestandsaufnahme der vorhandenen Systeme in der Praxis. Dabei wird analysiert, ob und inwieweit bestehende Geräte und Softwarelösungen mit Windows 11 kompatibel sind. Das Ergebnis ist eine klare, verständliche Empfehlung: Was kann weiterhin verwendet werden? Wo sind Anpassungen notwendig? Welche Optionen gibt es für eine reibungslose Umstellung?

Dabei geht es Plandent nicht um pauschale Lösungen, sondern um konkrete Unterstützung im Praxisalltag. Wer möchte, kann sich im Anschluss an die Analyse auch bei der Umsetzung begleiten lassen – vom Hardware-Upgrade über die Installation bis hin zur Schulung des Teams. Ziel ist es, den Umstieg auf Windows 11 möglichst effizient und störungsfrei zu gestalten, damit sich das Praxisteam ganz auf die Behandlung konzentrieren kann.

Besonders betroffen: Geräte mit Windows 10, die täglich im Einsatz sind

Besonders relevant ist die Umstellung für alle IT-gestützten Anwendungen, die tagtäglich in der Praxis genutzt werden – darunter Praxisverwaltungssysteme, digitale Röntgenlösungen, CAD/CAM-Technik, Intraoralscanner oder Bildgebungsgeräte. Kommt es hier zu Ausfällen oder Inkompatibilitäten, sind reibungslose Abläufe schnell gefährdet. Umso wichtiger ist es, frühzeitig die Weichen zu stellen.

Mit dem kostenlosen IT-Check von Plandent erhalten Praxen die Sicherheit, auf Veränderungen vorbereitet zu sein – und gewinnen gleichzeitig Planungssicherheit für Investitionen in ihre digitale Infrastruktur.

Weitere Infos sowie die Möglichkeit zur Terminvereinbarung auf:

www.plandent.de/windows-11

Plandent GmbH & Co. KG
Tel.: +49 251 7607-0
www.plandent.de

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

ZWP live vom Acker: Zahnzentrum an der Aue eröffnet



Am 3. Mai war es so weit: Das Zahnzentrum an der Aue im niedersächsischen Ebergötzen, dessen Entstehung wir mit ZWP live vom Acker redaktionell begleitet haben, öffnete offiziell seine Tore! Dabei lud das Gründerpaar Dres. Alexandra und Torsten Wassmann Patienten, Familie und Freude sowie Interessierte aus der Region ein, sich den imposanten und hochmodernen Neubau in Führungen durch die großzügigen Räumlichkeiten genauer anzuschauen.

XXL-Herzensprojekt

Das Zahnzentrum an der Aue ist ein XXL-Herzensprojekt für die Gründer. Ein solcher Bau auf dem Acker beansprucht absolut jede Muskulatur: Ob familiärer, finanzieller, fachlicher oder visionärer Natur. Natürlich ist jede Niederlassung ein mutiger Schritt, jedoch dort zu gründen, wo bisher „nur" der Acker bestellt wurde und dazu in einer solchen Größenordnung wie das Zahnzentrum an der Aue, weitet das normale Gründungspensum um ein Vielfaches aus und verlangt von allen Beteiligten ein Übermaß an Input, Ausdauer und Expertise. Umso größer waren Stolz und Freude bei Alexandra und Torsten Wassmann sowie ihrem Team, das großartige Endresultat nun vorzeigen zu können.





Mehr *ZWP live vom Acker* gibts auf ZWP online.



NOW OPEN!





Kompetenz für die Region

Das Zahnzentrum an der Aue versteht sich als topmodernes Kompetenzzentrum für die Region, das ab sofort die Fachbereiche Oralchirurgie, Endodontologie, KFO sowie die Allgemeinzahnmedizin auf höchstem Niveau abdeckt. Aktuell gehen vier Zahnärzte, darunter zwei Fachzahnärzte, an den Start. Das Zentrum verfügt über acht Behandlungszimmer mit einer State-of-the-Art-Ausstattung und in einem Design, dessen erdige Farbpalette und klare Formensprache ein selbstbewusstes und edles Understatement versprühen.

> Wir gratulieren der Praxis zur Eröffnung und wünschen dem gesamten Team viel Erfolg und Freude am neuen Standort Ebergötzen!

Weitere Infos auf **anderaue.de**.

© marcobuehl.de

Illustration Bagger: Frogella.stock – stock.adobe.com | Fotos, sofern nicht anders vermerkt: OEMUS MEDIA AG

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

Dienstleistungs-Gütesiegel für KFO-Abrechnung

Oprimo ist eine eingetragene Schweizer Marke der ZO Solutions AG und als solche geschützt. Der Hintergrund der Bezeichnung ist der Anspruch des Unternehmens, als Spezialist für den Bereich Abrechnung- und Praxismanagement den Wünschen und Anforderungen der Kundengruppierung kieferorthopädischer Praxen noch zielgerichteter und noch besser gerecht werden zu können. Oprimo ist ein besonderes Gütesiegel, dass sich in den einzelnen Dienstleistungsangeboten sowohl qualitativ als auch in den Bezeichnungen wiederfindet. Die angebotenen Leistungen können nur so gut sein, wie es das fachliche Know-how, Verständnis und Freundlichkeit der Menschen sind, die als Mitarbeiter und Partner für die Kundenpraxen zur Verfügung stehen.

Nähere Infos über die neuen Oprimo-Leistungspakete Platin, Gold, Silber und Bronze stehen auf der Website der ZO Solutions AG bereit.



© deagreez – stock.adobe.com

ZO Solutions AG • Tel.: +41 78 4104391 • www.zosolutions.ag

ZWP online Newsletter: Das Wichtigste direkt ins Postfach



© Lustre Art Group – stock.adobe.com

Digitale Verfahren, neue Werkstoffe, moderne Therapiekonzepte. Wer heute in Praxis, Forschung oder Lehre tätig ist, braucht mehr als nur Fachwissen von gestern. Genau hier setzen die kostenlosen Newsletter von ZWP online an. Das Redaktionsteam filtert für Sie das Relevante aus der Flut an Informationen. Kompakt, verständlich und verlässlich. Ob wöchentlicher News-Überblick, fachspezifische Updates aus Implantologie, Endodontie oder digitaler Zahnmedizin oder gezielte Hinweise auf CME-Fortbildungen: Sie wählen, was zu Ihnen passt. Damit sind Sie immer genau so informiert, wie Sie es für Ihren Arbeitsalltag brauchen.

Das bieten die Newsletter:

- **Wöchentliche Branchen-Updates:** Die wichtigsten Nachrichten, Trends und Innovationen der Dentalwelt im Überblick.
- **Fachspezifische Insights:** Spezial-Newsletter für Implantologie, Endodontie, digitale Zahnmedizin und weitere Disziplinen.
- **Fortbildung auf einen Blick:** Mit dem CME-Newsletter erhalten Sie regelmäßig Hinweise auf neue Webinare, Livestreams und zertifizierte Online-Fortbildungen.

Jetzt anmelden und informiert bleiben! Entdecken Sie das vielfältige Newsletter-Angebot auf:

www.zwp-online.info/newsletter-abonnieren

32bit auf der DMEA 2025



© OEMUS MEDIA AG

Zahnärztin Dr. Kerstin Finger (links), Maedeh Bonabi (Mitte), Chief Innovations Officer von 32bit, und Tobias Lippek, Co-Founder und CEO von 32bit.



© Messe Berlin GmbH

Als Europas führendes Event für Digital Health stellte die DMEA 2025 (DMEA steht für Digital Medical Expertise and Applications) im April in Berlin die neuesten Entwicklungen und innovativen Lösungen der digitalen Gesundheitsversorgung vor. Dabei spiegelten die Kernthemen der Messe die zentralen Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung im Gesundheitswesen wider: künstliche Intelligenz, elektronische Patientenakte (ePA), Interoperabilität, Gesundheitsdatennutzung, Datensicherheit und die Digitalisierung der Pflege standen im Mittelpunkt des Kongresses, der Seminare und bei den zahlreichen Ausstellern.

Zahnmedizin als hybrides Hub-and-Spoke-Konzept

Auch 32bit nutzte die Gelegenheit, in Berlin dabei zu sein. Die 32bit Mobile Medizin GmbH steht für eine neue Art der Gesundheitsversorgung: beweglich, zugänglich und menschlich. Sie verbindet zukunftsweisende Technologie mit sozialer Verantwortung, um Zahnmedizin dorthin zu bringen, wo sie gebraucht wird – zu den Patienten. Mit großer Unterstützung und auf Einladung von Vision Health Pioneers Incubator[1] stellten Gründer Dr. Sebastian Geiger und Tobias Lippek in Berlin ihr Hub-and-Spoke-Konzept vor, dessen Ziel es ist, Zahnarztpraxen mit mobilen Behandlungseinheiten und digitalen Lösungen orts-unabhängig zu machen. Kernstück ist dabei das mobile, kompakte und barrierefreie zahnärztliche Behandlungszimmer (mZAB), mit dem insbesondere Pflegeeinrichtungen, Schulen und strukturschwache Regionen angefahren werden können. Es ist mit hochwertiger zahnmedizinischer Ausstattung für Diagnostik, Prävention und grundlegende Behandlungen ausgerüstet und erreicht dank seiner Manövrierfähigkeit auch abgelegenere Standorte. Digitale Technologien verbinden Hub und mZAB, sodass Patientenakten und Behandlungspläne nahtlos synchronisiert werden können. Das mZAB ermöglicht eine Vorortversorgung, die Patienten lange Anfahrtswege und logistischen Aufwand erspart. Komplexe Behandlungen werden im Hub durchgeführt, während Routine- und Präventionsmaßnahmen effizient vor Ort erfolgen können. **Klingt spannend? Dann machen Sie mit! 32bit freut sich über Interessierte und Mitwirkende, egal in welcher Kapazität.**

Mehr Infos und Kontakt auf:
www.zweiunddreissigbit.de



© OEMUS MEDIA AG

Das mobile zahnärztliche Behandlungszimmer vor Ort in Berlin.

1 Vision Health Pioneers Incubator ist ein in Berlin ansässiges Frühphasen-Start-up-Programm, das Erstgründer im Gesundheitswesen unterstützt.

visionhealthpioneers.de



JETZT KUNDEN-KONTO ANLEGEN
netdental.de/konto

NETdental Kundenkonto: Effiziente Organisation für Praxis und Labor

Das persönliche NETdental Kundenkonto erleichtert den Arbeitsalltag in der Praxis oder im Labor durch seine vielseitigen Funktionen. Übersichtlich gestaltete Bestellhistorien, individuell anpassbare Produktlisten und moderne Filteroptionen sorgen dafür, dass alle wichtigen Informationen schnell zur Verfügung stehen. Rechnungen können mithilfe der Rechnungsnummer einfach gefiltert und heruntergeladen werden – auch bei Bestellungen mit mehreren Kundennummern bleibt der Überblick stets erhalten. Mit Funktionen wie der Erstellung von Favoriten- und Produktlisten können Artikel jederzeit gespeichert oder organisiert werden – ganz nach den individuellen Anforderungen. Durch die schnelle Bestellfunktion ist der Einkauf in wenigen Klicks abgeschlossen.

Davon zu profitieren, ist leicht: Einfach im NETdental Onlineshop anmelden und das effiziente und gut durchdachte Online-Kundensystem nutzen.

Hier gehts zum Onlineshop.

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

Infos zum Unternehmen

Gewinnpotenziale heben durch effizientes Factoring- und Abrechnungsmanagement



Angesichts der anhaltenden Wirtschaftskrise ist es für den Zahnarztunternehmer von existenzieller Bedeutung, vorhandene, sozusagen schlummernde Gewinnpotenziale zu heben. Dabei bietet es sich an, zweigleisig zu fahren und sowohl das Abrechnungswesen an einen externen, professionellen Dienstleister zu übertragen als auch die Forderung gegen Patienten an einen Factor zu verkaufen, um das eigene finanzielle Risiko möglichst auf null zu senken und sofort liquide zu sein. Für die externe Abrechnung bietet DentalMore (Unna) das notwendige Know-how, gekoppelt mit einem enormen Erfahrungsschatz. Dieses Wissen wird gewinnbringend eingebracht – insbesondere bei der Optimierung von ungenutzten Abrechnungsmöglichkeiten. So werden Praxisumsatz und -gewinn durch die Zusammenarbeit nicht nur stabilisiert, sondern gesteigert, da versteckte Potenziale aufgedeckt und gewinnbringend abgerechnet werden können. Durch die Einbindung eines Factoring-Unternehmens lassen sich zudem das finanzielle Risiko auslagern und administrative Aufgaben minimieren. Mahnwesen, Zahlungsüberwachung, Kommunikation mit den Patienten – all das übernimmt das Factoring-Unternehmen. Auch Stellungnahmen und Rückfragen werden direkt dort bearbeitet und so spart man nicht nur Zeit, sondern schont auch die Nerven des Praxisteams. Noch ein Plus: Die von dent.apart vermittelten Factoring-Angebote („smactoring") setzen auf Transparenz, weil eine Factoring-Gesamtgebühr inklusive aller oben genannten üblichen Nebenkostenpositionen zum All-inclusive-Preis ab 1,9 Prozent einfach zu überschauen ist. Dadurch kann ein Zahnarztunternehmen jährlich im Einzelfall bis zu mehreren Tausend Euro an Kosten einsparen, die sich – ohne jegliche Mehrarbeit für die Praxis – direkt gewinnerhöhend auswirken.

dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
www.smactoring.de

dent.apart smactoring®

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

Ballonbild: © rawpixel.com – stock.adobe.com

Bevorzugte Behandlungsform: Professionelle Zahnaufhellung in der ZAP

BOTSCHAFT #4

Aufsicht durch Fachpersonal ist unerlässlich

Unabhängig von der gewählten Methode sollte die Zahnaufhellung unter zahnmedizinischer Aufsicht erfolgen. Die bevorzugte Behandlungsform ist die professionelle Aufhellung in der Zahnarztpraxis. Sie gewährleistet die höchste Sicherheit während der Anwendung und ist gleichzeitig die zeiteffizienteste Lösung für Patienten. Bei Take Home-Anwendungen muss mindestens die Erstanwendung in der Zahnarztpraxis erfolgen.

WEITERE BOTSCHAFTEN FOLGEN!

Auf Einladung von Philips intensiviert das Expertenformat **„Redaktion meets Wissenschaft"** den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis. Mit gezielten Bleaching-Botschaften werden aktuelle Forschungsergebnisse und klinische Erkenntnisse den Fachkreisen zugänglich gemacht. Außerdem liefern Wissenschaftler ergänzende Interpretationen. In der vergangenen *ZWP 5/25* äußerte sich Prof. Dr. Michael Noack zur Bleaching-Anwendung von Wasserstoffperoxid in einer Konzentration von sechs Prozent. Laut Noack bringt aus rein fachlicher Sicht die Verwendung von Wasserstoffperoxid in dieser Konzentration erhebliche Vorteile in Hinsicht auf die Patientensicherheit und den Patientenkomfort mit sich. Damit unterstreicht Noack die Bedeutung der Patientensicherheit, die auch im Zusammenhang mit der Zahnaufhellung stets gewährleistet sein sollte. Zur vierten Bleaching-Botschaft nimmt DH Julia Haas – neu in den Vorstand des Berufsverbands der Dentalhygienikerinnen (BDDH) gewählt – Stellung.



Frau Haas, warum spricht sich das internationale Gremium für eine Zahnaufhellung unter Aufsicht von Fachpersonal aus?
Professionelle Zahnaufhellung gehört in die Hände von Profis – heißt qualifizierte Behandlerinnen. Professionelle Zahnaufhellung muss sich von anderen (unprofessionellen) Verfahren abgrenzen. Wir arbeiten hier mit Stoffen, die auch Auswirkungen auf Gewebe haben können. Wenn mit effektivitätssteigernden Lampen gearbeitet wird, setzt dies auf jeden Fall eine Anwendung in der Praxis voraus!

Die vierte Bleaching-Botschaft erklärt die professionelle Aufhellung in der Zahnarztpraxis als bevorzugte Behandlungsform. Was ist hier der Hauptbeweggrund?
Die Patientensicherheit. Deshalb müssen bei Take Home-Anwendungen auch eine sorgfältige Einweisung und Erstanwendung obligat sein. Es geht aber auch um das Gesetz über die Ausübung der Zahnheilkunde (ZHG) und dabei darum, dass der Zahnarzt zur persönlichen Leistungserbringung verpflichtet und persönlich gegenüber dem Patienten für die gesamte Behandlung verantwortlich ist. Das ZHG sieht in §1 Abs. 5 und 6 vor, dass bestimmte Tätigkeiten an dafür qualifiziertes Prophylaxepersonal mit abgeschlossener Ausbildung wie zahnmedizinische Fachhelferin, weitergebildete Zahnarzthelferin, Prophylaxehelferin oder Dentalhygienikerin delegiert werden können. Das trägt ebenfalls zur Patientensicherheit bei.

Gibt es weitere gute Gründe, die für eine Zahnaufhellung in der Praxis sprechen?
Wenn wir mit den schonenden Sechs-Prozent-Produkten aufhellen, dann gibt es Konzepte, die den Aufhellungseffekt steigern können. Neue Forschungsergebnisse von Gottenbos et al. zeigen, dass einige Farbstoffmoleküle durch Wasserstoffperoxid allein aufgehellt werden können, während andere eine Aktivierung durch Licht benötigen.[1] Verfahren, die beide Methoden kombinieren, bieten demnach die besten Voraussetzungen, um intrinsische Verfärbungen effektiv zu beseitigen. Bei der Aufhellung in der Praxis sind qualifizierte und sehr gut ausgebildete Behandler in der Lage, den Aufhellungsgrad zu steuern. Ich sehe, ob die Anwendung eine Nachjustierung braucht und kann dem Patienten zum Beispiel mit der lichtaktivierten Aufhellung ein schnelles und vorhersagbares Ergebnis anbieten.

Quelle – Text und Bilder: Philips GmbH

1 Gottenbos B, de Witz C, Heintzmann S, Born M, Hotzl S. Insights into blue light accelerated tooth whitening. Heliyon. 2021;7(2):e05913.

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

ANZEIGE



© AlexanderAntony-stock.adobe.com

IMPLANTOLOGIE
IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN PRAXIS UND WISSENSCHAFT
54. JAHRESKONGRESS DER DGZI

3./4. OKTOBER 2025
GRAND ELYSÉE HOTEL HAMBURG

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

„Die Oralchirurgie ist die Zielgruppe unseres neuen Imaging-Portfolios“

Ein Beitrag von Christin Hiller

[PRODUKTLAUNCH] Auf der zurückliegenden IDS stellte W&H unter dem Namen „Seethrough“ einen vollkommen neuen Produktzweig vor, der sich aus insgesamt fünf Geräten für intraorales sowie extraorales Röntgen zusammensetzt und eine dazugehörige Software beinhaltet. In 2019 als Start-up initiiert, hat sich Seethrough in den vergangenen sechs Jahren zu einem eigenen Geschäftsbereich entwickelt, der rasant Fahrt aufnimmt. Wir sprachen mit Ludwig Ellmann (Key Account Manager Imaging) über den Produktlaunch und die USPs von W&H im Imaging-Segment.

Die Geräte sind eine **komplette Eigenentwicklung**, sowohl auf Software-, als auch auf Hardwareseite.



© W&H

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



© W&H

Herr Ellmann, herzlichen Glückwunsch zum Launch. Wie wurde die neue Produktgruppe von der Zielgruppe angenommen?
Unfassbar positiv – ehrlich gesagt haben wir den „Run" auf unser neues Produktportfolio unterschätzt. Wir wussten von Beginn an, dass der Imaging-Markt ein stark umkämpfter Markt ist, weshalb wir sehr gespannt waren, wie unser Portfolio vom Markt angenommen wird. Unsere Zielgruppe ist die Oralchirurgie und ebenjenen Fokus haben wir mit unserem Imaging-Portfolio auch gesetzt. Wir hatten viele gute und aufschlussreiche Gespräche. Am meisten freut uns, dass die Mühe, welche in den vergangenen Jahren in das Produktportfolio geflossen ist, honoriert wurde. Wir sind stolz und gehen mit noch mehr Engagement und Rückenwind aus der IDS.

Ludwig Ellmann (Key Account Manager Imaging) baut derzeit mit seinem Team alle erforderlichen Strukturen im Bereich Vertrieb und Service für Deutschland und Österreich auf.

Aus welchen Produkten setzt sich das neue Sortiment zusammen?
Mit Seethrough bieten wir ein komplettes Set an Geräten, die sowohl das intraorale Segment zur Erstellung präziser intraoraler Bilder als auch das extraorale Segment abdecken und Panorama- und 3D-Bildgebungslösungen bieten.
Seehrough wurde mit einem einzigen Fokus entwickelt und liefert qualitativ hochwertige Bilder bei niedrigen Dosen. Unser Portfolio ist so konzipiert, dass es allen radiologischen Anforderungen gerecht wird. Es umfasst zwei fortschrittliche DVT-Modelle, Seethrough Max und Seethrough Flex, die jeweils auf die einzigartigen Anforderungen von Ärzten zugeschnitten sind.
Bei beiden Geräten sind die FOVs frei variabel. Somit können wir jede Indikation und Anforderung mit höchster klinischer Sicherheit gewährleisten. Ergänzt werden diese durch einen hochmodernen Röntgenstrahler – den Seethrough Arm –, einen PSP-Scanner – Seethrough Scan – und leistungsstarke digitale Sensoren – Seethrough Sensor. Um das Ganze abzurunden, ist alles nahtlos über eine einheitliche Softwareplattform, Seethrough Studio, miteinander verbunden und bietet damit einen mühelosen, optimierten Arbeitsablauf, der Zeit spart und die Effizienz für stark frequentierte Praxen maximiert. Mit unseren Lösungen können sich Ärzte auf das Wesentliche konzentrieren – hervorragende Patientenergebnisse zu erzielen.

Seethrough **Max** und Seethrough **Flex**

Seethrough Max ist unser leistungsstärkstes DVT-Gerät für Ärzte, die keine Kompromisse bei Qualität, Komfort oder Funktionalität eingehen möchten. Es bietet eine außergewöhnliche Field of View(FOV)-Abdeckung, die von kompakten 3 × 4 cm für präzise endodontische Anwendungen bis hin zu großzügigen 17 × 17 cm reicht und sich ideal für umfassende Kiefer- und Gesichtsoperationen eignet. Während Seethrough Max ein Höchstmaß an Leistung und Präzision bietet, wurde **Seethrough Flex** für Ärzte entwickelt, die die gleiche außergewöhnliche Bildqualität suchen, aber eine kompaktere Lösung benötigen. Seethrough Flex bietet eine hervorragende Leistung ohne Platzeinbußen – was ihn zur perfekten Wahl für Praxen mit begrenztem Platzangebot, aber hohen Anforderungen an die Bildgebung macht. Seethrough Flex bietet das beste Verhältnis von FOV zu Geräteabmessungen auf dem Markt. Es ist möglich, qualitativ hochwertige Bilder in weit verbreiteten Formaten von 5 × 5 bis 14 × 10 cm aufzunehmen. Zudem erzielt Seethrough Flex diese bemerkenswerten Ergebnisse mit niedrigeren Dosen, was eine hervorragende Bildqualität wie auch Patientensicherheit gewährleistet.

(Ludwig Ellmann, Key Account Manager Imaging)

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



© W&H

Infos zum Unternehmen

Das **Seethrough-Portfolio** umfasst fünf Produkte für die intra- und extraorale Bildgebung.

Warum steigt W&H in den völlig neuen Bereich Imaging ein?
Die Antwort liegt in einem unserer Kernbereiche: der Oralchirurgie. Unsere Vision ist es, die erste Anlaufstelle für alle Bedürfnisse der Oralchirurgie zu sein und alles von Anamneseformularen bis hin zu Implantatstabilitätsmessung anzubieten – all das in einem nahtlosen Ökosystem. Die Bildgebung war der logische nächste Schritt, denn jede erfolgreiche Behandlung beginnt mit kristallklaren, qualitativ hochwertigen Röntgenbildern. Durch die Integration von Röntgen in unsere Lösungen stellen wir nicht nur Werkzeuge zur Verfügung. Wir ermöglichen es Ärzten, schnellere, genauere Diagnosen und außergewöhnliche Patientenergebnisse zu liefern. Mit unseren Lösungen wollen wir einen neuen Standard für optimierte Arbeitsabläufe und Präzision in der Oralchirurgie setzen.

Wie ist der neue Bereich personell inhouse aufgestellt?
Grundsätzlich ist der Bereich Seethrough als Start-up zu sehen. Im Hintergrund arbeitet ein einzigartiges Team von Entwicklern, Ingenieuren und Produktmanagern, die unser Produktportfolio unter allen Widrigkeiten vorangetrieben haben. Diese Fachkräfte sind das Herzstück unserer Innovationskraft und sorgen dafür, dass unser neues Portfolio auf dem neuesten Stand der Technik ist.

Für die Region Deutschland und Österreich bin ich als Business Development Manager verantwortlich. Meine Aufgabe ist es, die Strukturen für einen erfolgreichen Vertrieb und Service in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern aufzubauen. Dies ist eine einmalige Herausforderung und es liegt noch ein langer Weg vor uns.
Intern befinden wir uns im Aufbauprozess hinsichtlich von Personalien, um unsere Ziele zu erreichen. Dies umfasst die Rekrutierung neuer Talente und die Entwicklung einer starken Teamkultur, die uns dabei unterstützt, unsere Vision – Partner für alle Bedürfnisse der Oralchirurgie zu werden – zu verwirklichen.

Warum sollte man sich für Geräte von W&H entscheiden, was sind die USPs?
Es steckt jahrelange engagierte Entwicklung in unserem Portfolio, das auf fünf Hauptsäulen aufbaut, die die Standards der dentalen Bildgebung neu definieren:

- **Top Bildqualität:** Liefert eine unvergleichliche Bildqualität und gewährleistet eine präzise Diagnostik und Behandlungsplanung.
- **Integration mit PMS und Workflows:** Nahtlose Verbindung mit Praxismanagementsystemen (PMS) und betrieblichen Arbeitsabläufen, um die Effizienz und Benutzerfreundlichkeit für Zahnarztpraxen zu verbessern.
- **Intelligente Funktionen:** Ausgestattet mit fortschrittlichen Funktionen wie Bewegungskorrektur, Korrektur der Patientenposition und geführte Aufnahmeprozesse, um Workflows zu vereinfachen und optimale Ergebnisse zu garantieren.

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

- **Verbindung mit ioDent®:** Mühelose Konnektivität mit ioDent® für die Online-Bildbetrachtung, sichere Speicherung und den Zugriff auf ein umfassendes Wartungs- und Service-Dashboard.

- **KI-Tools:** Nutzung modernster KI-Technologie für eine verbesserte Bildanalyse, automatisierte Pathologieerkennung, Bildsegmentierung und andere fortschrittliche Funktionen.

Diese Säulen unterstreichen unser Engagement, leistungsstarke und benutzerfreundliche Lösungen zu liefern, die es Zahnärzten ermöglichen, ihren Patienten die bestmögliche Versorgung zu bieten. Der größte USP ist aber der Vision des nahtlosen digitalen Implantologieworkflows zuzurechnen. Spannende Entwicklungen sind für die nahe Zukunft geplant. Das Beste kommt erst noch!

Wo werden die Geräte gefertigt?
Die Geräte sind eine komplette Eigenentwicklung, sowohl auf Software- als auch auf Hardwareseite. Gefertigt wird unser neues Portfolio in unserem Werk in Brusaporto nahe Bergamo, Italien. Hier wurde bisher unser Portfolio im Steri- und Hygienebereich entwickelt und gefertigt. Nun wird die Produktion um den Bereich Imaging erweitert. In diesem Zuge erhöhen wir auch unsere Fertigungskapazitäten durch den Bau eines weiteren Produktionsstandortes. Wir sind unfassbar stolz, das gesamte Portfolio Röntgen in unserer Hand zu haben.

Stichwort Software: Gibt es Systemsynergien mit anderen W&H Produkten, zum Beispiel Implantmed oder Piezomed?
Seethrough Studio wurde entwickelt, um jeden Schritt des Workflows zu vereinfachen, von der Erfassung einer Röntgenaufnahme bis zur Analyse.
Integrierte KI-Funktionen fungieren als ultimativer Sidekick und bieten automatische Tools wie 3D-Volumenausrichtung, Zahnsegmentierung, Bogenliniengenerierung, Nervenerkennung und einen intuitiven Visualisierungsmodus, der die Software für jedermann zugänglich macht. Zudem bietet Seethrough Studio eine leistungsstarke Unterstützung für die Pathologieerkennung.
Außerdem können Benutzer mit ioDent®, unserer umfassenden Cloud-Plattform, auf alles zugreifen, was sie benötigen – von Patientendaten bis hin zu einem Service-Dashboard. Alle Seethrough-Produkte verfügen über eine nahtlose Konnektivität – hier sehen wir die Systemsynergien.
ioDent® ermöglicht die Speicherung und Anzeige verschiedener Bilder (3D, Panorama, Intraoral) von überall aus und ermöglicht es Ärzten, Fälle von zu Hause aus zu analysieren und zu planen. Dieses unverzichtbare Werkzeug ermöglicht einen schnellen Zugriff auf Informationen und erleichtert den Datenaustausch.
Der Datenaustausch geht über die Praxis hinaus. Über ioDent® können Patienten ihre DICOM-Dateien mit integriertem Viewer herunterladen, indem sie auf einen Link klicken. Diese Funktion macht USB-Laufwerke überflüssig und stellt sicher, dass die Daten jederzeit und überall zugänglich sind.
Ärzte können auch in konkreten Fällen zusammenarbeiten, indem sie (anonymisierte) Links an Kollegen senden: In mehreren Fällen ist eine zweite Meinung von Kollegen äußerst wertvoll. Es ist wichtig, ihnen alle Informationen und Patientendaten ohne Qualitätsverlust zu senden. Der Arzt, der den Fall erhält, kann problemlos Notizen und Vorschläge aufschreiben. Alle Notizen und Rückmeldungen von Kollegen werden in Seethrough Studio angezeigt, was die Zusammenarbeit mühelos macht. Darüber hinaus bietet ioDent® ein detailliertes Wartungs- und Service-Dashboard mit direktem Chat-Zugang zum Kundenservice. Noch mehr KI-Funktionen sind in Sicht, und für die nahe Zukunft sind spannende Entwicklungen geplant. Wie zuvor erwähnt ist unser Ziel ein nahtloser chirurgischer Workflow. Hier sind Produkte wie die Implantmed oder Piezomed wichtige Schlüsselkomponenten. Bleiben Sie gespannt!

Wie steht es um den Bereich Service/Wartung, wie wird dies abgedeckt?
Unsere Servicestruktur ist darauf ausgelegt, unseren Partnern und Kunden den bestmöglichen Support zu bieten. In unserem Werk in Brusaporto verfügen wir bereits über ein voll einsatzfähiges Serviceteam, das sowohl remote als auch vor Ort Unterstützung leisten kann. Diese Struktur etablieren wir auch in Deutschland und Österreich.
Für uns bei W&H steht der Service und die Zufriedenheit unserer Kunden an oberster Stelle. Daher ist der Aufbau einer soliden Servicestruktur der Kern all unserer weiteren Aktivitäten. Als erste Serviceinstanz werden unsere Handelspartner agieren, welche wiederum durch uns tatkräftig unterstützt werden. Diese Struktur stellt sicher, dass wir schnell und effizient auf die Bedürfnisse unserer gemeinsamen Kunden reagieren können. ■

Das Projekt Seethrough …

… begann 2019 und hat seinen Sitz in Brusaporto, Italien. Seethrough war ursprünglich ein Start-up der W&H Gruppe. Das Unternehmen konzentriere sich auf die Optimierung der Nutzung von Röntgengeräten und Bildgebungssoftware. Schon früh arbeitete dieses interdisziplinäre Team mit Universitäten zusammen und wuchs nicht nur in der Expertise, sondern auch in deren Zielen. 2025 nun kann W&H mit Seethrough seinen eigenen Diagnostikbereich vorstellen. Dieser erstreckt sich über Software und Hardwarelösungen, welche eine Synergie bilden.

(Ludwig Ellmann, Key Account Manager Imaging)

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

Vom Scan zur Versorgung – an einem Tag

Ein Beitrag von Dr. Nahit Emeklibas

Infos zum Autor



[EINZELZAHNRESTAURATIONEN]

Ein Patient stellt sich in der Praxis von Dr. Nahit Emeklibas mit einem frakturierten Molar vor, der zuvor mit einer Amalgamfüllung versorgt worden war. Aufgrund physikalischer Einschränkungen treten solche Komplikationen bei Amalgamfüllungen häufig auf. Um Funktion, Anatomie und Ästhetik wiederherzustellen, wurde an dem Zahn eine indirekte Restauration durchgeführt.

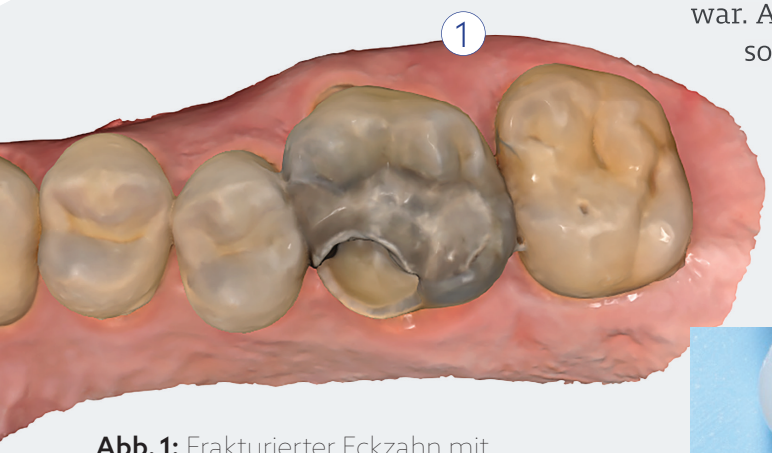


Abb. 1: Frakturierter Eckzahn mit alter Amalgamfüllung.

Wir begannen mit der digitalen Erfassung des Ausgangszustands mithilfe des Medit i900 classic Intraoralscanners. Dieser Schritt kann problemlos an geschulte zahnmedizinische Fachangestellte delegiert werden, was den Workflow optimiert und die Effizienz in der Praxis steigert.

Isolation und Präparation

Nach der Isolation des Arbeitsfeldes mit einem Kofferdam entfernte ich die alte Amalgamfüllung sowie kariöse Zahnhartsubstanz. Anschließend erfolgten der Aufbau und die definitive Präparation des Zahns. Die Verwendung eines Kofferdams sorgt nicht nur für ein sauberes Arbeitsumfeld, sondern macht in vielen Fällen auch den Einsatz von Retraktionsfäden überflüssig – so kann direkt im Anschluss gescannt werden.





Abb. 2: Entfernung der alten Restauration und kariösen Substanz. – **Abb. 3:** Aufbau mit Flow-Komposit.

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

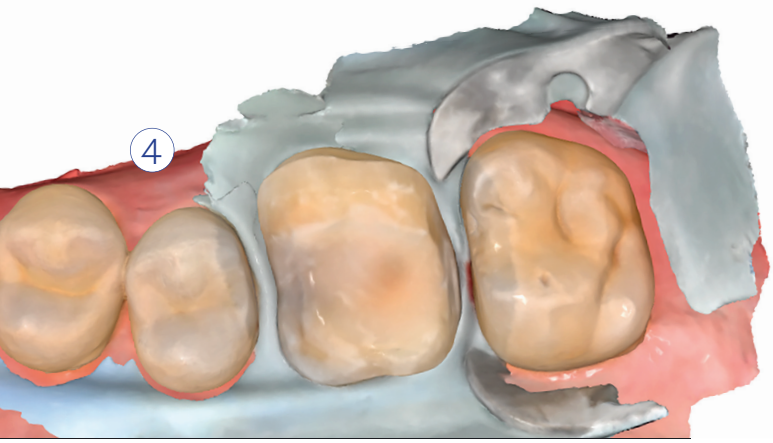
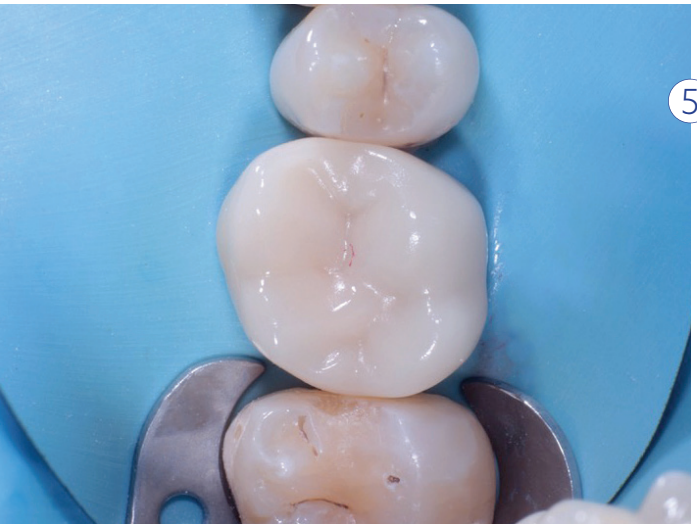


Abb. 4: Scan nach der Präparation mit Kofferdam. – **Abb. 5:** Finale Restauration.



Intraoralscan nach der Präparation

Auch wenn der erste Scan ohne Kofferdam durchgeführt wurde, ist das Scannen des präparierten Zahns unter Isolation problemlos möglich. Der Medit i900 classic erkennt zuverlässig vorhandene Referenzpunkte und gewährleistet eine präzise Erfassung der Präparation. Durch die austauschbaren Scannerspitzen (Größen L und S) lässt sich das Gerät flexibel auch in beengten Situationen einsetzen.

Versorgung am selben Tag

Die finale Restauration konnte noch am selben Tag eingesetzt werden. Sie wurde innerhalb von zwei Stunden konstruiert und gemäß adhäsivem Protokoll eingesetzt. Ein Intraoralscanner ist unerlässlich, um die Vorteile eines vollständig digitalen Workflows voll auszuschöpfen. Zahnbehandlungen an einem Tag verkürzen die Gesamtbehandlungszeit, machen provisorische Versorgungen überflüssig und führen zu besseren klinischen Ergebnissen sowie höherer Kosteneffizienz. Medit Link und die Medit CAD-App bieten eine intuitive, leicht zugängliche Plattform zur Gestaltung von Einzelzahnrestaurationen.

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos und Scans: © Dr. Nahit Emeklibas

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

ANZEIGE

Kluge
Kieferorthopädie®

Clever therapieren mit geringem Aufwand:
Der GNE Superfast Expander



- Nur ein Termin zum Einsetzen, keine Nachstellttermine nötig
- Selbstaktivierend + komfortabel
- Voll digital

Klick zum Video:
Kurz erklärt,
klar verstanden.
www.orthos.de/superfast-gne

Eine Marke von
ORTHOS
Fachlabor

Entdecken Sie unsere weiteren Marken unter
www.orthos.de

EFFEKTIVE PLAQUE-ENTFERNUNG

für gesundes Zahnfleisch

Ein Beitrag von Dr. Ece Kaya

© A. C. – unsplash.com



[MUNDHYGIENE] Obwohl die leichte bis mittelschwere Gingivitis durch effektives Zähneputzen mit geeigneten Mundpflegeprodukten reversibel ist, stellt sie weiterhin ein weitverbreitetes Problem dar.

Laut einer aktuellen, groß angelegten epidemiologischen Querschnittsstudie[1] ist nur ein Drittel der erwachsenen Bevölkerung in Europa parodontal gesund: In Deutschland wurde bei 58 Prozent der Studienteilnehmer eine Gingivitis festgestellt, wobei in 35 Prozent der Fälle eine lokalisierte, in 23 Prozent eine generalisierte Form vorlag. Im Rahmen einer weiteren Studie aus dem Vereinigten Königreich wurden 224 Patienten und 50 Zahnärzte befragt, um das Wissen der Patienten über Gingivitis und die Sichtweise der Zahnärzte auf den Umgang der Patienten damit zu beleuchten. Die Ergebnisse zeigten, dass die meisten Patienten sich ihrer parodontalen Erkrankungen nicht bewusst sind und Schwierigkeiten haben, sich langfristig an die Mundhygieneunterweisungen des Fachpersonals zu halten.[2] Dies deckt sich mit den Wahrnehmungen der Zahnärzte, dass Patienten zwar zu Beginn motiviert sind, ihre Mundhygiene zu verbessern, es aber schwierig finden, diese Routine jeden Tag aufrechtzuerhalten – genau dies wäre jedoch für die Erhaltung der Zahnfleischgesundheit entscheidend. Eine Änderung des Patientenverhaltens ist maßgeblich, um bessere Ergebnisse zu erzielen und die Zahnfleischgesundheit zu fördern.

Signifikante Verbesserungen durch parodontax

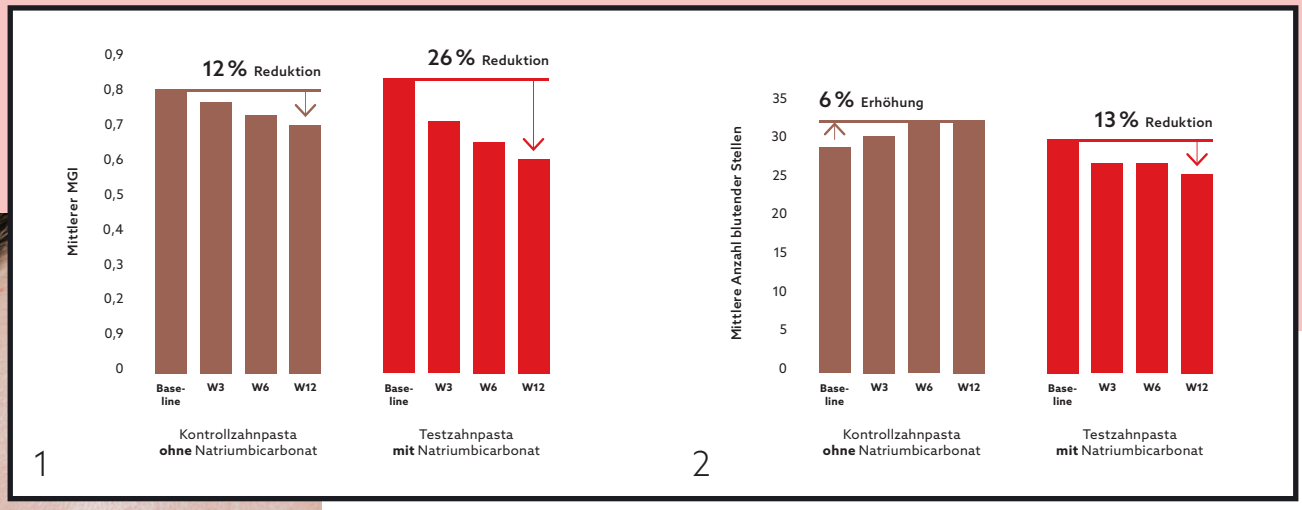
Neueste Ergebnisse aus einer klinischen Studie der Bristol Dental School an 188 Patienten mit beginnender Gingivitis zeigen, wie eine Umstellung auf parodontax Zahnpasta die mechanische Reinigung zu Hause optimieren kann. Signifikante Verbesserungen der Zahnfleischgesundheit im Vergleich zu einer herkömmlichen Fluoridzahnpasta ohne Natriumbicarbonat waren bereits drei Wochen nach Studienbeginn sichtbar.[3] Im Gegensatz zu früheren klinischen Studien dieser Art, wurde in der aktuellen Untersuchung keine professionelle Zahnreinigung zu Studienbeginn durchgeführt, um die häuslichen Bedingungen der Patienten realitätsnäher abzubilden.

Weitere Infos zu parodontax auf: **www.haleonhealthpartner.com/de-de**.

Literatur

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

Hier gehts zum Download der parodontax Studienbroschüre.



Grafiken: © Haleon Germany GmbH



Hier gehts zum Video auf dem Haleon HealthPartner Portal.

Grafik 1: Mittlerer MGI zu Studienbeginn und nach drei, sechs und zwölf Wochen.

Grafik 2: Mittlere Anzahl blutender Stellen zu Studienbeginn und nach drei, sechs und zwölf Wochen.

Zahnpasta mit 67 Prozent Natriumbicarbonat

Die Formulierung der parodontax Zahnpasta mit einem hohen Anteil an Natriumbicarbonat unterstützt durch Lockerung des Zusammenhalts im Biofilm die Entfernung von Plaque und hilft dadurch, beginnende Zahnfleischprobleme rückgängig zu machen. Die Studienergebnisse bestätigen, dass eine regelmäßige Anwendung der Zahnpasta mit 67 Prozent Natriumbicarbonat die sichtbaren Anzeichen einer beginnenden Gingivitis gezielt reduziert. Bereits nach drei Wochen wurden positive Effekte beobachtet, die sich über die Dauer der Studie verstärkten. Nach zwölf Wochen zweimal täglichem Zähneputzen mit Natriumbicarbonat-Zahnpasta wurden bei allen gemessenen Parametern (Anzahl der blutenden Stellen, gingivaler Blutungs-Index, modifizierter Gingiva-Index und Plaque-Index) statistisch signifikante Verbesserungen festgestellt. Diese Verbesserungen waren sowohl im Vergleich zu den Ausgangswerten als auch im Vergleich zur Kontrollgruppe mit einer herkömmlichen Fluoridzahnpasta ohne Natriumbicarbonat signifikant. Fast doppelt so viele Patienten in der Natriumbicarbonat-Gruppe erreichten im Vergleich zur Kontrollgruppe wieder ein gesundes Zahnfleisch mit weniger als 10 Prozent bluten-den Stellen.[3]

Zahnfleischgesundheit: Natriumbicarbonat im Fokus

Auf der EuroPerio11 im Mai in Wien wurden in einem von Haleon unterstützten Symposium die neuesten klinischen Erkenntnisse über die Rolle von Natriumbicarbonat bei der Verbesserung der mechanischen Plaqueentfernung bei Patienten mit beginnender Gingivitis vorgestellt. Weitere Schwerpunkte waren die Bedeutung der frühzeitigen Behandlung von Zahnfleischproblemen, die Förderung von Verhaltensänderungen bei Patienten für eine gute häusliche Mundpflege und die Auswirkungen von Zahnfleischerkrankungen im Mund und darüber hinaus. Eine Videoaufzeichnung des Symposiums steht auf dem Haleon HealthPartner Portal (HHP) zur Verfügung. Zudem steht mit der parodontax Studienbroschüre auf dem Portal eine wissenschaftliche Übersicht zum Download bereit, die neben einer einleitenden Darstellung zum Thema Zahnfleischerkrankungen eine ausführliche Präsentation der Ergebnisse relevanter Studien und Untersuchungen zur parodontax Zahnpasta bietet.

Fazit

Parodontax Zahnpasta bietet eine effektive Unterstützung bei der täglichen Pflege des Zahnfleischs. Durch die regelmäßige Anwendung können sichtbare Verbesserungen der Zahnfleischgesundheit erzielt und aufrechterhalten werden. Parodontax unterstützt so eine optimierte Plaqueentfernung und nachhaltige Zahnfleischgesundheit.

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

Ein Beitrag von Dr. Christoph Neugebauer

… und dann kam die VALO™ X Polymerisationslampe!



[KLEINGERÄTE] Wir vertrauen seit vielen Jahren den Produkten von Ultradent Products in unserer Praxis. Zu Recht. Auch die neueste Weiterentwicklung der Polymerisationslampen – die VALO™ X –, als Nachfolger der VALO™ bzw. VALO™ Grand Polymerisationslampen, überzeugte uns sofort und ist nicht mehr wegzudenken.

Infos zum Unternehmen



„Die VALO X Polymerisationslampe ist ein Topgerät, wir möchten sie nicht mehr missen!"

Fotos: © Ultradent Products

Die VALO X kommt lang, schlank und mit ihrem flachen Kopf grazil mit wenig Eigengewicht daher. Die Linse ist mit 12,5 mm Durchmesser erfreulich groß. Auf der Ober- und Unterseite der Lampe befindet sich je ein leicht gängiger Bedienknopf zur Aktivierung beziehungsweise zum Wechsel zwischen den unterschiedlichen Modi. Die VALO X Lampe kann entweder kabelgebunden oder mit Batterien betrieben werden. Wir nutzen meistens letzteres.

Die zentrale Funktion einer Polymerisationslampe ist natürlich die verlässliche Aushärtung von Adhäsiven und sämtlichen Kompositen, egal, ob bei direkten Restaurationen oder beim Einsetzen laborgefertigter Arbeiten. Hierfür bietet die VALO X Lampe einen kontinuierlich strahlenden Standardmodus in blau mit einer Einstrahlung von 1.100 mW/cm² über zehn Sekunden (13,5 Joule) sowie einen gepulsten Xtra Power Modus mit doppelter Leistung in der Hälfte der Bestrahlungszeit (entsprechend 2.200 mW/cm² über fünf Sekunden [13,5 Joule]), aufgeteilt auf drei kurze Zyklen (Pulse). Der integrierte Beschleunigungssensor erlaubt durch eine simple Abwärtsbewegung des Lampenkopfes – wie eine Trommelbewegung – das Wechseln zwischen diesen beiden Möglichkeiten ohne Betätigung eines Knopfes oder ähnlichem. Ein sehr elegantes und intuitives Feature, welches das Arbeiten mit der Lampe stark vereinfacht …

Die VALO X Polymerisationslampe wird durch fünf Zusatzlinsen ergänzt. Zunächst möchte ich die zwei extrem sinnvollen Linsen für die Lichthärtung hervorheben: Vor allem bei Veeners erlaubt die PointCure™ Linse durch die schnelle punktförmige Anpolymerisation im zentralen Bereich einer transluzenten Restauration eine sichere Überschussentfernung vor der endgültigen Aushärtung. Das ist sehr hilfreich. Die ProxiCure™ Ball Linse unterstützt im Rahmen direkter Kompositrestaurationen die Gestaltung suffizienter Approximalkontakte durch die Adaptation aller gängigen Matrizensysteme an den jeweiligen Nachbarzahn. Eine tolle Hilfestellung!

Inklusive Diagnostik

Außerdem unterstützt uns die VALO X Lampe bei der Diagnostik. Sie verfügt über einen Weiß- und Schwarzlichtmodus. Das bedeutet zum einen „echtes" Licht im Sinne der Ausleuchtung distaler Bereiche im Mund für Details, für die Farbnahme, für die Therapiesicherheit. Zum anderen offenbart das Schwarzlicht Reste von Komposit und anderen Materialien mit fluoreszierendem Inhalt. Sehr hilfreich bei der Entfernung alter Füllungen! Zum Wechseln zwischen den unterschiedlichen Diagnosemodi kommt ebenfalls der bereits erwähnte Sensor ins Spiel: Eine horizontale Wellenbewegung lässt den Behandler aus dem Handgelenk die Anwendung ändern. Sehr gelungen!

Weitere Infos zu VALO X auf **www.ultradentproducts.com**.

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

ANZEIGE



LEIPZIGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

12./13. SEPTEMBER 2025
PENTAHOTEL LEIPZIG

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

„Heidelberg-Set“ für größenpräzise

ZAHNZWISCHEN-RAUMHYGIENE

Ein Beitrag von Johanna Lassonczyk

[INTERDENTALREINIGUNG] Wir stellen vor: das neue „Heidelberg-Set“, bestehend aus Interdentalraumbürsten, die in wissenschaftlicher Zusammenarbeit mit der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde des Universitätsklinikums Heidelberg entwickelt wurden. Im Interview erläutern beide Expertinnen des Forschungsteams, Prof. Dr. Cornelia Frese und Priv.-Doz. Dr. Caroline Sekundo, die neue Größensystematik der Interdentalbürsten.



Priv.-Doz. Dr. Caroline Sekundo ist Oberärztin und Spezialistin für präventive und restaurative Zahnheilkunde.

Dr. Sekundo, was genau ist der PHD und warum ist dieses Konzept für die Wahl der richtigen Interdentalbürste so wichtig?
Der PHD (Passage Hole Diameter) legt den Mindestdurchmesser fest, durch den eine Interdentalbürste ohne sich zu verformen mit klinisch relevanter Kraft hindurchgeht. Dieser Wert ist entscheidend, um die passende Bürstengröße für die individuellen Zahnzwischenräume auszuwählen. Ein korrekt abgestimmter PHD-Wert sorgt dafür, eine effektive Reinigung zu gewährleisten, ohne das Zahnfleisch zu verletzen.

Prof. Frese, welche Vorteile bietet das „Heidelberg-Set“?
Es bietet den Vorteil einer lückenlosen kontinuierlich ansteigenden Größensystematik von PHD 0,7 bis 2,9 mm. Dadurch ist erstens eine Übersichtlichkeit gegeben und zweitens erhoffen wir uns, dass dieses Set passende Größen für alle Patientengruppen von jung bis alt bietet. Das ist wichtig, denn wenn die Bürste zu klein ist, kann sie nicht effektiv reinigen, ist sie hingegen zu groß, besteht Traumatisierungsgefahr. Durch das konische Design im Bereich der größeren Interdentalraumbürsten sollen die Einführkraft und somit auch das Verletzungsrisiko minimiert werden.

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



Produktbilder: © DENTAID GmbH

1 Die Studie „Creation of a Systematic Interdental Brush Set Based on the Passage Hole Diameter (PHD)“ wurde von der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde des Universitätsklinikums Heidelberg in Zusammenarbeit mit DENTAID durchgeführt.

Wie wird diese neue PHD-Systematisierung Zahnärzten und Fachpersonal helfen?
Frese: Sie bietet Zahnärzten und Fachpersonal eine strukturierte Grundlage, um Patienten die richtige Bürstengröße zu empfehlen. Anhand von neun Bürsten mit einer kontinuierlich ansteigenden PHD-Größeneinteilung wird die Auswahl übersichtlicher und dadurch möglicherweise erleichtert. Zahnzwischenräume könnten effektiver gereinigt werden, was nicht nur die Plaquekontrolle verbessert, sondern auch das Risiko von gingivalen und parodontalen Entzündungen und Karies in diesen schwer zugänglichen Bereichen beeinflussen kann. Für das geübte zahnmedizinische Fachpersonal könnte dies zudem eine Zeitersparnis und eine höhere Erfolgsquote bei der Patientenberatung haben.

Was hat es mit den verschiedenen Bürstenformen auf sich?
Frese: Die zylindrische Form wurde für die kleineren Größen gewählt, da sie eine gleichmäßige und präzise Reinigung der engen Zahnzwischenräume ermöglicht. Für die größeren Bürsten haben wir in unserer Studie festgestellt, dass die Einführkraft bei zylindrischen Bürsten teilweise sehr hoch ist und haben deshalb die konische Form gewählt. Die konische Form benötigt eine niedrigere Einfuhrkraft und ist daher für den Patienten einfacher im Handling. Gleichzeitig schützt dieser Effekt vor übermäßigem Druck beim Einführen der Interdentalbürste, was die Anwendung erleichtert und den Komfort beim Reinigen größerer Zahnzwischenräume erhöht.

Warum ist es wichtig, dass der PHD-Wert der neuen Interdentalbürsten auf Übereinstimmung geprüft wurde?
Frese: Ein wichtiger und neuartiger Aspekt dieses Sets ist, dass die Prototypen von zahnmedizinischen Experten entwickelt und in einer wissenschaftlichen Arbeit getestet wurden. Hiermit wird sichergestellt, dass der PHD-Wert, der angegeben ist, reproduzierbar ist. Meiner Kenntnis nach wurden Prototypen in der Entwicklung bisher noch nie zuvor einer derartigen externen Prüfung unterzogen. Warum ist das wichtig? Es gibt bereits viele kleine Größen auf dem Markt, aber bei großen Bürsten ist die Auswahl nicht hoch genug, um alle Zahnzwischenräume, Lückenkonfigurationen sowie Nischen an Zahnersatz und Implantaten abzudecken. Daher war es notwendig, die Größen zunächst systematisch anzuordnen. Unsere Herangehensweise, bei der mehrere Experten den PHD messen, gewährleistet eine präzise und verlässliche Größenbestimmung, die für eine optimale Mundhygiene entscheidend ist. ■

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

Das „Heidelberg-Set" ist die neue Interprox®-Produktlinie und bietet eine Systematisierung, die Größenabstufungen von 0,2 PHD-Werten für kleinere Bürsten und 0,3 PHD-Werten für mittlere und größere Bürsten definiert. Dieser Ansatz soll ein klinisch relevantes Spektrum auf der PHD-Skala abbilden.



Prof. Dr. Cornelia Frese ist Leitende Oberärztin an der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde und Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM).

„Heidelberg-Set": 9 BÜRSTEN, 9 GRÖSSEN

Im Rahmen einer wissenschaftlichen Studie[1] zur Validierung von speziell entwickelten Prototypen von Interdentalraumbürsten mit ansteigender Größenanordnung entstand ein Set, bestehend aus neun Bürsten. Dieses Sortiment ermöglicht eine systematische Produktauswahl basierend auf kontinuierlich ansteigenden Passage-Hole-Diameter (PHD)-Werten gemäß ISO-Norm 16409:2016. Der Beitrag des Expertenteams des Universitätsklinikums Heidelberg war entscheidend, um eine übereinstimmende PHD-Bestimmung zu gewährleisten.

Mehr Infos zum Set gibts hier: **www.interproxdentaid.com/de**.





© Prof. Daniel Edelhoff

„Das Trennen von Zirkonoxidkronen war noch nie so einfach.“

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

[INSTRUMENTE]

Optimierungsprozesse verlaufen meist schrittweise – doch was passiert, wenn ein neues Instrument entscheidende Instrumenteneigenschaften sprunghaft steigert und damit neue Maßstäbe beim Kronentrennen setzt? Rocky, der neue Kronentrenner für Zirkonoxid, überzeugt mit einer spürbaren Leistungssteigerung.
Das findet auch Univ.-Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Klinikdirektor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik am LMU Klinikum.
Er hat Rocky getestet und zieht ein erstes Fazit.

Mechanische Schneidetests im Komet Dental Test Lab ergaben, dass Rocky mit einer um **74 Prozent höheren Initialschärfe** und einer um **87 Prozent schnelleren Schneidleistung** arbeitet. Dabei läuft der Schleifkörper ruhig und ist gut steuerbar.

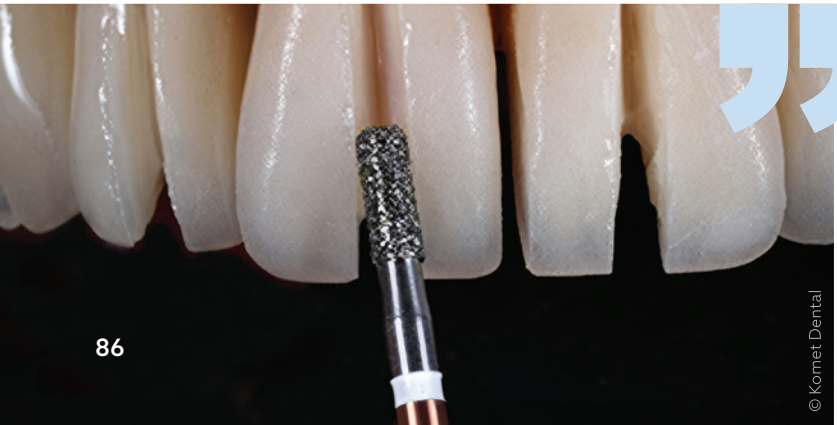
Herr Prof. Edelhoff, beim Kronentrennen möchte man nicht viel Zeit verlieren, sondern sich schnell der neuen prothetischen Arbeit zuwenden. Was erschwert das Kronentrennen insbesondere bei Zirkonoxid?
Das Material verfügt über eine außergewöhnlich hohe Härte und ein hohes Elastizitätsmodul. Daher lässt es sich schwer durchtrennen und nicht aufbiegen. Hinzu kommt noch eine schlechte Wärmeleitfähigkeit, was zu unerwünschten Überhitzungen der Schleifkörper und des Zirkonoxides führen kann. Weiterhin erschweren adhäsive oder selbstadhäsive Befestigungen der Kronen eine zügige Entfernung.

Was war Ihr erster Gedanke, als Sie mit Rocky gearbeitet haben?
Dieser Schleifkörper ist anders. Niemals zuvor konnte ich so effizient eine Zirkonoxidkrone auftrennen. Ich trenne monolithische Kronen mittig von vestibulär nach oral, um sie in zwei unabhängige Hälften zu teilen und dann sehr vorsichtig lösen zu können. Bei verblendeten Zirkonoxidkronen geht die Trennung innerhalb der Verblendkeramik bedeutend schneller. Grundsätzlich ist es jedoch ein vergleichbares Vorgehen. Aber noch nie habe ich diese Arbeitsprozesse so entspannt und zügig umsetzen können wie mit Rocky.

Wie kann man eine thermische Schädigung der Pulpa beim Trennen von Zirkonkronen grundsätzlich vermeiden?
Es ist auf eine stets ausreichende Wasserzufuhr zu achten. Kurze Schleifpausen mit Wasserapplikation der zu trennenden Krone sind vorteilhaft. Außerdem sollte man nicht zu hastig und mit nur wenig Andruck arbeiten, sodass der Schleifkörper eine nur geringe Vorschubkraft erfährt. ■

Prof. Dr. Daniel Edelhoff
Infos zur Person

Komet Dental
Infos zum Unternehmen



© Komet Dental

Prof. Edelhoff, bitte vervollständigen Sie den Satz:

Mit Rocky ... werden definitiv neue Maßstäbe beim Kronentrennen gesetzt. Mit dem roségoldenen Schaft ist er auf dem Instrumententray auch sofort identifizierbar.

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

ZWP DESIGN PREIS

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

25

Jetzt bis zum 1.7.25 bewerben





DIE COOLSTE FORT-BILDUNG FÜR ÄRZTE UND ZAHNÄRZTE

Erleben Sie die Rallye 8000: Fortbildung trifft auf atemberaubende Abenteuer









Interview mit dem Veranstalter und Erfinder der Rallye 8000, Horst Weber

Herr Weber, wie kam es zur Idee der Rallye 8000?

Horst Weber: Ich wollte eine Veranstaltung schaffen, die Abenteuer, Networking und Fortbildung für Zahnärzte vereint. Die Rallye 8000 bietet genau das: eine Mischung aus extremen Herausforderungen und fachlichem Austausch in einer außergewöhnlichen Umgebung.

Was sind die Highlights der Route zum Nordkap?

Horst Weber: Die Tour beginnt mit einer Minikreuzfahrt und führt uns durch atemberaubende Landschaften. Die Bobfahrt durch den Eistunnel in Lillehammer ist ein echter Adrenalin-Kick. Die Fahrt über die legendäre Atlantic Road bietet spektakuläre Ausblicke. Das absolute Highlight ist das Nordkap, das exklusiv für unsere Rallye gesperrt wird. Ein Helikopter begleitet uns, was diesen Moment unvergesslich macht.

Und was erwartet die Teilnehmer in Lappland?

Horst Weber: In Lappland erleben wir die Natur hautnah. Dort tauschen wir unsere Autos gegen Hundeschlitten und Snowmobile. Das Fahren durch die verschneiten Wälder mit einem Hundeschlitten ist ein magisches Erlebnis. Und das Eiskarting auf einem zugefrorenen Fluss sorgt für zusätzlichen Nervenkitzel. Den Abschluss bildet eine Übernachtung im Iglu-Hotel – ein unvergessliches Erlebnis.

Wie wird die Fortbildung in die Rallye integriert?

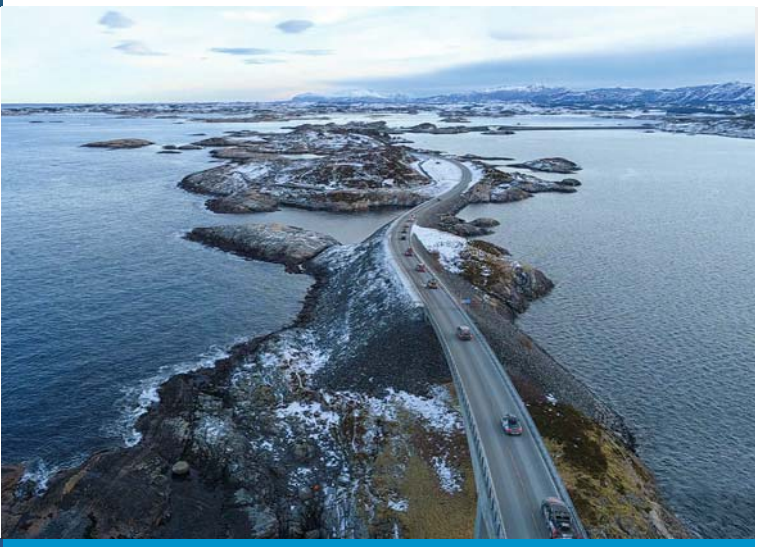
Horst Weber: Die Fortbildung ist zentral. An jedem Übernachtungsort gibt es Vorträge, die von den Teilnehmern selbst gehalten werden. Diese Form des Wissenstransfers ist sehr praxisnah und persönlich. Dr. Harald Fahrenholz leitet die Fortbildungsinhalte und sorgt für eine wissenschaftlich fundierte Weiterbildung, die perfekt in die Abenteuer eingebettet ist.

Wie wichtig ist der Austausch unter den Teilnehmern?

Horst Weber: Der Austausch ist essenziell. Durch die gemeinsamen Erlebnisse entsteht eine besondere Dynamik. Man lernt sich auf fachlicher und persönlicher Ebene kennen, was langfristige Netzwerke und Freundschaften fördert.

Gibt es ein Erlebnis, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Horst Weber: Die Ankunft am Nordkap ist immer ein ganz besonderer Moment. Die Kombination aus der rauen Landschaft, dem Wind und die exponierte geografische Lage macht diesen Augenblick immer wieder emotional und unvergesslich.





Zahnarzt Thorsten Pudenz, Dortmund, über die Rallye-8000 Nordkap 2024

Das Besondere an der Rallye 8000 ist, dass man ganz nebenbei fachliches mit persönlichem vermischen kann. Ob beim gemeinsamen Abendessen oder auch zwischendurch an den Stationen – man kommt schnell ins Gespräch, tauscht sich über Themen aus, die im Praxisalltag bewegen. Zusätzlich dazu gaben uns interessante Fachvorträge und Fallbeispiele neue Impulse. Meine persönlichen Highlights waren die Atlantikroad, die größte Eis-Kartbahn und die große Huskytour.

RALLYE 8000 NORDKAP

Die nächste Rallye 8000 Nordkap: 23.01. – 07.02.2026

18 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK

Jetzt anmelden unter rallye-8000.de/rallye-nordkap

Ihre Ansprechpartner:

Horst Weber
weber@mehrwert.ag

Daniela Barth
veranstaltungen@carecapital.de

MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN

Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch CareCapital Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis medical



60 Jahre Orotol und Sauganlagen: Dürr Dental fördert und feiert Teamwork

Mit einer global angelegten Kampagne feiert Dürr Dental 2025 das 60-jährige Jubiläum seiner Erfindungen. Dabei ist das Motto der Feierlichkeiten: Teamwork. In den 1960er-Jahren brachte Dürr Dental die erste dentale Sauganlage auf den Markt – die Grundlage für den Schutz vor infektiösen Aerosolen. Doch genauso essenziell wie die Sauganlage selbst, war die Erfindung der ersten Sauganlagendesinfektion im Jahr 1965: **Orotol**. Nur damit bleibt die Absauganlage frei von Keimen und Ablagerungen und somit leistungsfähig. Bis heute leisten die Produkte perfektes Teamwork. Auch in Zahnarztpraxen ist Teamwork heutzutage wichtiger denn je. Daher möchte Dürr Dental Praxisteams eine kurze Verschnaufpause vom Praxisalltag ermöglichen und zur Stärkung des Teamgeists beitragen. Im Rahmen eines Jubiläumsgewinnspiels verlost Dürr Dental deshalb individuelle Teamevents im Wert von 600 EUR für Zahnarztpraxen.

Mehr auf **www.duerrdental.com/orotol-events**.

Infos zum Unternehmen

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

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

Instrumentenwoche bei direct Onlinehandel

Mit der diesjährigen Instrumentenwoche bietet direct Onlinehandel seinen Kunden eine hervorragende Gelegenheit, hochwertige Instrumente zu besonders günstigen Preisen zu erwerben. **Vom 23. bis 27. Juni lassen sich bis zu 60 Prozent auf Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen von namhaften Herstellern sparen.** Turbinen, Hand- und Winkelstücke gehören in jeder Zahnarztpraxis zur täglich genutzten Grundausstattung, weshalb es sinnvoll ist, stets eine ausreichende Auswahl im Bestand zu haben. Mit der Instrumentenwoche bietet direct Onlinehandel eine ideale Möglichkeit, die eigene Praxis zu einem günstigen Preis mit neuen und langlebigen Instrumenten auszustatten.

Weitere Infos zu den verfügbaren Angeboten auf: **www.direct-onlinehandel.de**.



direct für mich

Instrumentenwoche
23.06.–27.06.2025
KAVO NSK W&H

Jetzt entdecken!

Topseller zum direct-Preis: bis zu 60 % sparen!

direct Onlinehandel GmbH • Tel.: +49 7531 36526-0 • www.direct-onlinehandel.de

SICAT und W&H verkünden Partnerschaft

Die W&H Gruppe und SICAT gaben auf der EuroPerio11 im Mai in Wien ihre langfristige Partnerschaft bekannt. Gemeinsam setzen die beiden Unternehmen ein starkes Zeichen für zukunftsweisende Technologien in der Dentalmedizin. Ziel der Kooperation ist es, mit gebündelter Expertise digitale Lösungen für die Oralchirurgie voranzutreiben. Im Rahmen der Kooperation kann ab sofort SICAT Implant in Kombination mit Seethrough Studio, der Software für alle W&H Imaging-Produkte, verwendet werden. Anwender profitieren so gleichermaßen von der herausragenden Bildqualität der W&H DVT-Geräte – Seethrough Max und Seethrough Flex – als auch von der Diagnose und Planung in 3D mit SICAT Implant.

Quelle: SICAT GmbH & Co. KG

SICAT GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



© W&H / SICAT

W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

Vertragsunterzeichnung auf der EuroPerio11: Die W&H Gruppe und SICAT schließen eine langfristige Partnerschaft (v.l.: Klaus Maier, Andreas Brandstätter und Jochen Kusch).

Dr. Doris Seiz ist neue Generalsekretärin der europäischen Zahnärzte



© ERO Dental

Das neue Führungstrio der ERO (v.l.): Dr. Doris Seiz, Dr. Edoardo Cavallé (Italien) und Prof. Paula Perlea (Rumänien).

Im Rahmen der Vollversammlung der European Regional Organisation (ERO) der World Dental Association (FDI) in Almaty/Kasachstan fanden die Neuwahlen des ERO-Vorstands statt. Dr. Doris Seiz, Präsidentin der Landeszahnärztekammer Hessen, wurde mit großer Mehrheit in den Vorstand gewählt und wird das Amt der neuen Generalsekretärin (Secretary General) der ERO bekleiden.

„Dass internationaler Austausch für unseren zahnärztlichen Beruf eine sehr große Bedeutung hat, ist mir schon seit Langem bewusst. Mein aktives Engagement in den Gremien der ERO wie etwa der Working Group „Dental Team" hat aber erst nach meinem Eintritt als hessische Präsidentin in den Vorstand der Bundeszahnärztekammer begonnen. Umso mehr freut es mich, nicht allein für eine Mitarbeit im Vorstand der ERO vorgeschlagen, sondern auch bei meiner ersten Kandidatur in dieses wichtige Amt gewählt worden zu sein. Nicht nur hierzulande, sondern europaweit steht unser Berufsstand vor großen Herausforderungen und ich freue mich darauf, gemeinsam mit dem neuen Vorstandsteam in den kommenden drei Jahren an Lösungen mitzuarbeiten und eigene Ideen und Impulse einzubringen", so Dr. Seiz.

Quelle: Landeszahnärztekammer Hessen

Hier gehts zum Podcast mit **Dr. Doris Seiz** und Dr. Maik F. Behschad in unserer Reihe ***#reingehört* goes dentale Frauenpower**.

PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE

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

NEUER ANBIETER
mit eigener Marke

Ein Beitrag von Larissa Belz

[FIRMENPORTRÄT]

Von wegen Sommerloch und keine News! Denn auch zur Jahresmitte bleibt die Dentalbranche in Bewegung und begrüßt einen neuen Player am Markt: Mani Medical Germany mit Sitz im hessischen Rosbach vor der Höhe bietet ab sofort, neben dem Private Label-Geschäft, hochwertige Produkte unter der eigenen Marke für die zahnärztliche Versorgung an. Näheres zu Unternehmen und Marken-Launch verrät Frederik Metzner, Director Global Business Development & Sales, im Interview.

Herr Metzner, welche Aufgaben umfasst Ihre neue Rolle bei Mani Medical Germany?
Zunächst freue ich mich über das Vertrauen, das Mani Medical Germany mir mit dieser neuen Herausforderung entgegenbringt. In meiner Rolle verantworte ich die gesamte Bandbreite des Vertriebs: Von der Identifikation und Erschließung neuer Geschäftsfelder und -möglichkeiten über den Aufbau und die Pflege strategischer Netzwerke bis hin zur Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Go-to-Market-Strategien. Das Thema Netzwerke liegt mir besonders am Herzen. Der kontinuierliche Austausch mit Wissenschaft, Markt und Anwendern ist für mich essenziell, um Innovationen zielgerichtet zu entwickeln und marktnah umzusetzen. In meiner neuen Aufgabe sehe ich die Chance, ein gewachsenes, etabliertes Unternehmen mit bewährten und geschätzten Produkten noch sichtbarer zu machen und gezielt auf zukünftige Anforderungen auszurichten. Unser starkes F&E-Team, das kontinuierlich an neuen Lösungen arbeitet, gibt uns dafür eine hervorragende Basis. Bereits in meiner vorherigen Funktion als Head of Sales Dental bei Dexcel Pharma konnte ich ein erfolgreiches Produktportfolio weiterentwickeln und durch innovative Ideen bereichern. Die neue Aufgabe bei Mani ist für mich daher ein konsequenter nächster Schritt – mit dem Ziel, sowohl Marke wie Angebot nachhaltig weiterzuentwickeln.

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



Der **2023 eröffnete Firmensitz** von Mani Medical Germany in Rosbach vor der Höhe. Das Gebäude verfügt über eine Photovoltaikanlage, Regenwasserzisternen und ausreichend E-Auto-Ladesäulen für die Mitarbeiter.



Fotos/Illustration: © MANI Medical Germany GmbH

Was zeichnet Ihren Firmensitz aus?
Dank langjähriger Erfahrung im Bereich Laborprodukte, Komposite und Whitening sowie einem herausragenden F&E-Team ist Mani Medical Germany der Spezialist für Kunststoffe – entwickelt und produziert für den internationalen OEM-Markt und die Mani-Marke. Der gesamte Produktionsprozess erfolgt aus einer Hand und vollständig am Standort in Rosbach. Das ermöglicht nicht nur eine lückenlose Kontrolle aller Fertigungsschritte, sondern auch eine besonders ressourcenschonende und nachhaltige Produktion. Unsere 2023 eröffnete Fertigungsstätte setzt auf modernste Technik, kurze Transportwege und energieeffiziente Prozesse. Jede Charge durchläuft strenge Qualitätsprüfungen – so garantieren wir, dass sowohl unsere OEM-Partnerschaften als auch unsere Marke stets den höchsten Qualitätsstandards nach MDR entsprechen.

„Die Dentalbranche ist hochdynamisch – geprägt von Innovationskraft, aber auch von Unternehmen mit jahrzehntelanger Tradition. **Mani** (vormals GDF) **steht exemplarisch für diese Verbindung aus Erfahrung und Fortschritt."**



SAVE THE DATE
und seien Sie dabei!

Am **18. September** findet die **Mani-Marken-Launch-Party** in Rosbach vor der Höhe statt. Teilnehmende können sich auf spannende Vorträge von hochkarätigen Gästen freuen!

Sie möchten dabei sein?
Einfach eine E-Mail senden an:
events@mani-germany.com

MANI
MANI MEDICAL GERMANY

Welche strategischen Ziele verfolgen Sie mit der Markeneinführung?
Mit dem Launch einer eigenen Marke nun auch in der D-A-CH-Region und den Produktlinien in den Bereichen Komposite, Whitening und Bonding positioniert sich Mani Medical Germany als eigenständiger Anbieter hochwertiger restaurativer Dentalprodukte – parallel zum weiterhin bestehenden OEM-Geschäft. Der Vertrieb wird dabei über eine enge Zusammenarbeit mit dem Handel angestrebt. Gleichzeitig schafft die eigene Marke eine solide Grundlage, um sich als Innovator im Dentalmarkt zu etablieren: Mit modernen, anwenderorientierten Produkten kann Mani schneller auf Marktbedürfnisse reagieren und aktiv neue Impulse setzen. Die Verbindung aus technologischer Kompetenz, nachhaltiger Fertigung und konsequenter Qualitätskontrolle macht die Marke zu einem verlässlichen Partner auf internationalem Niveau. Insgesamt strebt Mani Medical Germany an, das bestehende Geschäftsmodell zu diversifizieren, innovativer und näher an den Markt zu rücken, um so noch schneller Spitzenprodukte für die Marke sowie die OEM-Kunden zu generieren. ■

Alle drei Produktlinien, die im September enthüllt werden – BONDING, KOMPOSITE und WHITENING –, sind mit Motiven im Origami-Stil versehen, die einen Bezug zum japanischen Mutterhaus MANI Inc. herstellen. Der Kolibri steht dabei für den Produktzweig Bonding, das Zahnsymbol ziert die Komposite-linie. Die Lotusblume versinnbildlicht den Beauty-Effekt des Whitening.

Produktdesign mit Origami-Motivik

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

ANBIETERINFORMATION*

Feilendesign liefert Zahlen

1. Innovation

Welche besonderen Eigenschaften weist Procodile Q (PRQ) im Design auf?

PRQ besitzt einen variabel getaperten Feilenkern. Dies bedeutet, dass die Aufbereitung mit einem konstanten Taper gleichmäßig erfolgt, während hingegen der Durchmesser des Feilenkerns zum Schaft hin abnimmt. Dieses innovative Design – verbunden mit dem bewährten Doppel-S-Querschnitt – sorgt für eine enorme Anpassungsfähigkeit, einen schnellen und effizienten Abtrag sowie einen vergrößerten Spanraum. Infiziertes Gewebe wird also noch effizienter aus dem Kanal abgetragen. Dank der zusätzlichen Wärmebehandlung ist PRQ vorbiegbar, noch flexibler und deutlich widerstandsfähiger gegen zyklische Ermüdung.

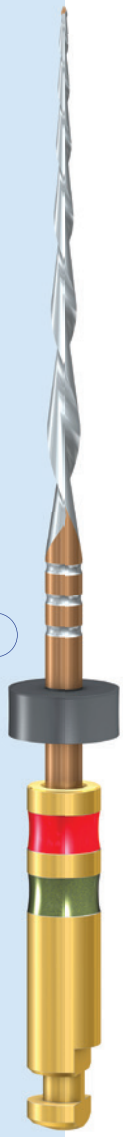
2. Größe und Taper

Nach welchen Kriterien sucht der Behandler Feilengröße und Taper aus?

Das PRQ-Portfolio ist so aufgebaut, dass ISO-Größe und der Taper in einem degressiven Verhältnis stehen. So haben die kleinen ISO-Größen (020–030) einen Taper .06, um genügend Lumen zum Spülen und die anschließende Obturation zum Beispiel mittels Einstifttechnik und KometBioSeal zu schaffen. Große Größen leisten dagegen ohnehin schon ausreichend Abtrag, sodass ein kleinerer Taper gewählt wurde, um koronale Zahnhartsubstanz zu schonen.

Welche Größen sind in der Praxis am beliebtesten?

Neukunden von Komet Dental schätzen insbesondere die Größen 025 und 040, weil sie sich dank der ISO-Größen beim Behandlungsablauf nicht umstellen müssen. Außerdem findet die ISO-Größe 020 großen Anklang. Sie wird gerne optional als Gleitpfadfeile für schmale oder stark gekrümmte Kanäle eingesetzt. PRQ wird außerdem als Revisionsfeile genutzt, da sie überragende Eigenschaften in puncto Bruchsicherheit bietet und durch den variabel getaperten Feilenkern die Guttapercha besser abtransportiert.



1

3. Antrieb

In welchem Antrieb kann PRQ eingesetzt werden?

EnDrive, der batteriebetriebene Endo-Motor mit integriertem Apex-Lokator, erfüllt die individuellen Anforderungen und Wünsche vom Endo-Einsteiger bis zum -Spezialisten. Der Endo-Motor, der aus einem kompakten Hauptgerät und einem magnetisch andockbaren Handstück besteht, ist vollgepackt mit Features, die die Behandlungen wirtschaftlich, einfach und sicher machen. Grundsätzlich arbeitet PRQ aber auch mit der intelligenten ReFlex-Bewegung des EndoPiloten sowie in allen gängigen reziproken Antrieben.

4. Studie

Gibt es wissenschaftsbasierte Zahlen zu PRQ?

Im Oktober 2022 veröffentlichten Matt Cowen, B.S., und John M. Powers, Ph. D. im *Dental Advisor* unter dem Titel „Laboratory Evaluation of Procodile Q Endodontic Files" eine Studie, die PRQ und die Feile des führenden Mitbewerbers in den direkten Vergleich stellte. So beträgt die Schneideffizienz von PRQ 16 Prozent mehr als WaveOne Gold von Dentsply Sirona.
Beeindruckend sind ebenso die Ergebnisse zur Standzeit: PRQ zeigt 197 bis 325 Prozent mehr Widerstand gegenüber zyklischer Ermüdung in Abhängigkeit von der ISO-Größe. Und gleich mehrere Untersuchungen zeigten, dass PRQ eindeutig mehr Debris aus dem Wurzelkanal transportiert. Gleichzeitig folgt PRQ dem anatomischen Kanalverlauf konformer als das Wettbewerbsprodukt. In allen vier Punkten lag PRQ also eindeutig vorne.

Infos zum Unternehmen



2

Abb. 1: PRQ ist die erste wärmebehandelte reziprokierende Feile mit variabel getapertem Feilenkern.
Abb. 2: EnDrive – das leicht bedienbare, klare 7-Zoll-Farb- und Touchdisplay liefert alle Werte und Bedienelemente auf einen Blick.

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

Bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum

Ausgezeichnete 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 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 ROD bietet bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum. Die große Reichweite der Schwingbügel und die sehr langen Instrumentenschläuche mit 900 mm Länge erlauben es dem Zahnarzt bzw. der Assistenz, Patienten problemlos aus der Hinterkopfposition sowie aus der seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln, was eine Anpassung an verschiedene Behandlungsstile ermöglicht. Die Führungsrolle am Ende des Schwingbügels kann nach links und rechts schwenken und führt den Schlauch des Handstücks mit weniger Reibung, um eine bequeme Körperhaltung zu gewährleisten, auch wenn der Zahnarzt bzw. die Assistenz davon entfernt positioniert ist. Die Zugkraft kann eingestellt werden, um das Gewicht jedes Handstücks anzupassen und so die Belastung der Hand des Zahnarztes über den Bereich von Null bis zum vollständigen Ausziehen zu reduzieren (angemeldetes Patent). 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 Rod zum idealen Nachfolger für Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.

Infos zum Unternehmen

Belmont Takara Company Europe GmbH
Tel.: +49 6172 177280-0
www.belmontdental.de

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit braucht gerade einmal eine 1,80 Meter breite Stellfläche und das bei vollem Nutzen aller Funktionen. Ob Sie zweihändig oder vierhändig arbeiten, und aus welcher Richtung Sie auch kommen, die EURUS-Behandlungseinheiten bieten Ihnen ein stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum.

Die Headquarters der Takara Belmont Corp. befinden sich in Osaka und Tokyo.



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



Fluoridlack für Schmerzlinderung bei Dentinhypersensibilität

Mit dem elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlack in praktischen Einzeldosen bietet CP GABA zahnmedizinischen Fachpersonen ein neues In-Office-Produkt zur schnellen Schmerzlinderung bei Patienten mit Dentinhypersensibilität. Die hochfluoridhaltige Formel (5 Prozent Natriumfluorid, 22.600 ppm F^-) dringt tief in die Dentintubuli ein und sorgt mit einer einzigen Anwendung für einen vollständigen Verschluss.[1–3]
Der elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlack ist geeignet für die Anwendung nach einer professionellen Zahnreinigung oder Parodontalbehandlung sowie vor einer professionellen Aufhellungsbehandlung. Der transparente Lack mit Himbeergeschmack nimmt beim Trocknen die natürliche Farbe des Zahnschmelzes an. Er hilft, Schmerzempfindlichkeit nach beziehungsweise während der Behandlung vorzubeugen. Insbesondere bei Patienten mit starker Schmerzempfindlichkeit kann der Fluoridlack alle drei bis sechs Monate angewendet werden. Die Anwendung ist schnell und unkompliziert. In einer Einzeldosis ist neben dem Lack auch ein Applikationspinsel enthalten.

1 Ultradent™ Data on file. Report 01780, 2020.
2 Ultradent™ Data on file. Report WO#4422, 2018.
3 In-vitro-Studie, konfokales Bild nach einer Anwendung.

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

Behandlungseinheit denkt Effizienz und Komfort neu

Die Signo Z300 überzeugt durch puristische Ästhetik und bietet mit einer Selektion zentraler Funktionen einen echten Mehrwert. Die Z300 wurde für ergonomisches Arbeiten designt und unterstützt so die gesunde Körperhaltung bei maximaler Effizienz. Darüber hinaus bietet die Z300 Vorteile bei der Behandlung von Kindern.
Die Fans der Signo Z300 vereinen: der hohe Anspruch an ein zeitloses minimalistisches Design, eine umfassende Arbeitseffektivität und eine optimale Ergonomie. An der Z300 arbeiten Ärzte in der 12-Uhr-Position in ihrer natürlichen Körperhaltung – dies erlaubt eine bestmögliche Sicht sowie einen leichten Zugang zum gesamten Behandlungsfeld. Die Kopfstütze lagert die Kinder optimal – selbst unter Narkose – und lässt sich auf Höhe des vierten Halswirbels in drei Positionen einstellen. Ein Vorteil ist auch die Unterbringung der Instrumente außerhalb des Sichtfeldes von Kindern an der Unterseite der Behandlungsliege. Der Einstieg ist für die kleinen Patienten in die Einheit ganz einfach, da sich die Liege mühelos zwischen einer Höhe von 61 und 88 Zentimetern verstellen lässt.

Weitere Infos auf **www.morita.de/SignoZ300**.



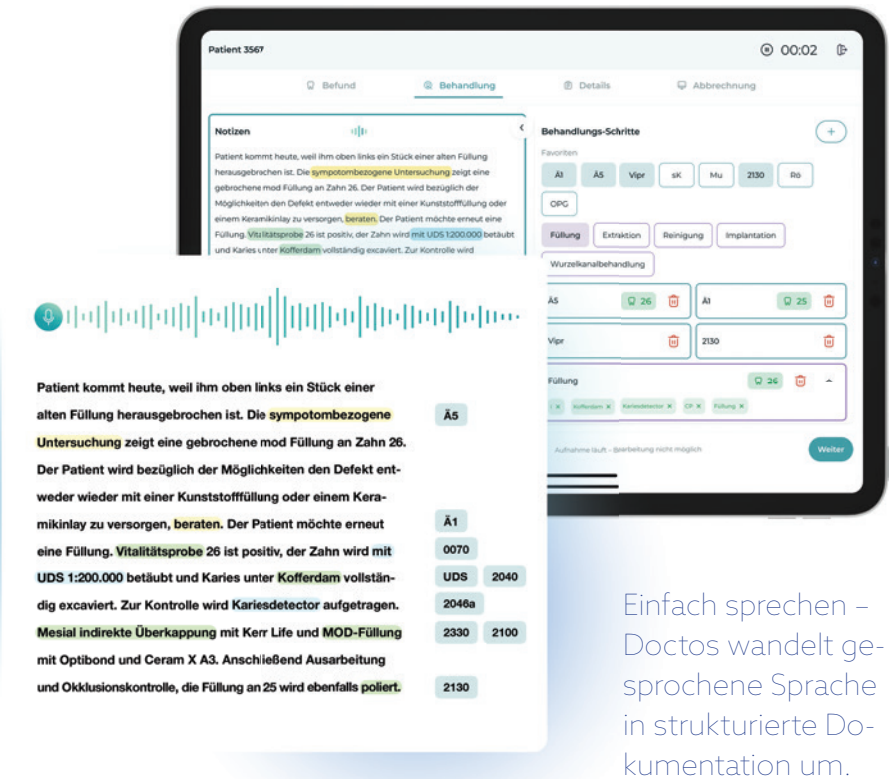
Infos zum Unternehmen

J. MORITA EUROPE GMBH
Tel.: +49 6074 836-0
www.morita.de

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

Smarte KI für Dokumentation und Abrechnung

Die Digitalisierung verändert die Zahnmedizin rasant – insbesondere durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI). Während eigentlich die Behandlung – und somit der Patient – im Mittelpunkt stehen sollten, nimmt der administrative Aufwand immer mehr Zeit in Anspruch. Befunde dokumentieren, Abrechnungen erstellen, Daten im Praxisverwaltungssystem (PVS) erfassen – all das kostet wertvolle Minuten, die besser in die Patientenversorgung investiert wären. Aus diesem Grund wurde die Doctos Software entwickelt: eine KI-gestützte Lösung, die Behandlungsdokumentation und Abrechnung intelligent miteinander verknüpft. Mit dem Release der neuen Doctos 4.0 App erreicht die Technologie nun ein neues Level an Effizienz und Sicherheit.



Einfach sprechen – Doctos wandelt gesprochene Sprache in strukturierte Dokumentation um. Die KI erkennt automatisch Behandlungsinhalte und ordnet sie den passenden Abrechnungspositionen zu. Das spart Zeit und reduziert Fehler.

Doctos 4.0 – jetzt noch intelligenter

Zahnärztinnen und Zahnärzte dokumentieren mit Doctos einfach per Spracheingabe – frei und ohne vorgegebene Struktur. Währenddessen analysiert die KI in Echtzeit die Inhalte und erstellt eine strukturierte Behandlungsdokumentation. Neu in Version 4.0: Die KI durchsucht automatisch die relevanten Gebührenkataloge (BEMA, GOZ, GOÄ) und schlägt auf Basis des gesprochenen Textes passende Abrechnungspositionen vor.

Das Besondere: Doctos 4.0 denkt mit. Durch intelligente, regelbasierte Leistungsketten werden auch Leistungen erkannt, die häufig im Kontext der genannten Behandlung erbracht werden – aber im Gespräch möglicherweise nicht erwähnt wurden. So entsteht ein vollständiger Abrechnungsvorschlag. Die Auswahl erfolgt dabei einfach und übersichtlich: Positionen können mit einem Klick hinzugefügt oder abgewählt werden.

Zusätzlich erkennt Doctos 4.0 Analogpositionen und schlägt diese dann vor, wenn für eine erbrachte Leistung keine direkte Abrechnungsposition existiert. Auch Materialien, die im Rahmen der Privatabrechnung relevant sind, werden automatisch identifiziert und integriert.

Keine Nacharbeit, keine vergessenen Positionen …

Das Resultat ist eine vollständige, rechtssichere und fehlerfreie Dokumentation inklusive Abrechnung – direkt während der Behandlung. Keine Nacharbeit, keine vergessenen Positionen, kein manuelles Suchen in Katalogen. Alle relevanten Inhalte werden automatisch in das unterstützte PVS eingetragen.

Mit Doctos 4.0 profitieren Praxen von echter Entlastung im Alltag, mehr Zeit für Patienten und einer neuen Qualität in Dokumentation und Abrechnung. Die neue App ist ab sofort verfügbar – schneller, smarter und praxisnah wie nie zuvor.

Hier einen Beratungstermin vereinbaren.

Doctos GmbH
Tel.: +49 89 444438120
www.doctos.de

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

„Daily Driver“: Neue innovative 2-in-1-Prophylaxeeinheit



Infos zum Unternehmen

NSK präsentiert Varios Combi Pro2, eine innovative 2-in-1-Prophylaxeeinheit, die Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit auf ein neues Niveau hebt. Nach intensiver Forschung und Entwicklung wurde das Gerät auf der IDS 2025 vorgestellt. Es überzeugt nicht nur durch seine fortschrittliche Funktionalität, sondern auch durch eine einfache Bedienung und höchste Anpassungsfähigkeit an individuelle Behandlungsformen und Patientenbedürfnisse.

Das innovative Gerät kombiniert auf komfortable Weise die Funktionen der supra- und subgingivalen Pulvertherapie sowie des Ultraschall-Scalings und bietet damit alle Möglichkeiten für eine umfassende Prophylaxe- und Parodontalbehandlung. Den Anforderungen an eine exzellente Benutzerfreundlichkeit kommt NSK mit zahlreichen innovativen Funktionen und Eigenschaften nach.

Während die bewährte Außenführung des Pulverstroms fortgeführt wird, wurden zahlreiche neue Features integriert. Erstmals in dieser Produktkategorie kommt ein Scaler-Handstück aus Titan mit LED-Beleuchtung zum Einsatz, das durch seine herausragende Lebensdauer und exzellente Haptik überzeugt. Auf der Pulverseite steht eine neue Jet-Düse für feinkörnige Pulver zur Verfügung, die auch bei der Supra-Anwendung höchste Effizienz bietet. Die multifunktionale, kabellose Fußsteuerung sowie das ausgeklügelte Entkeimungssystem sind nur zwei von vielen neuen Features, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Varios Combi Pro2 ist als „Daily Driver“ konzipiert und gewährleistet durch seine einfache Wartung einen reibungslosen und effizienten Arbeitsablauf. Optional steht das formschöne iCart Prophy 2 zur Verfügung, das auf Wunsch mit einem Wasserversorgungssystem ausgestattet werden kann.

NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 776060
www.nsk-europe.de

Hier gibts mehr Infos zum Varios Combi Pro2.

Anwender profitieren von der **Expertise** eines **deutschen Herstellers**, der ihre Bedürfnisse versteht und unterstützt.



Präzision, Sicherheit, Transparenz: Endo-Lösungen made in Germany

SPEIKO präsentiert ein umfassendes Produktportfolio für die Endodontie – entwickelt und produziert in Deutschland. Mit einem klaren Fokus auf Qualität, Sicherheit und Anwenderfreundlichkeit bietet das Unternehmen Lösungen für jeden Schritt der Wurzelkanalbehandlung. Alle Produkte von SPEIKO werden in Deutschland in Bielefeld gefertigt und unterliegen strengen Qualitätskontrollen. Das Unternehmen setzt auf hochpräzise Fertigungstechniken und verwendet ausschließlich geprüfte Rohstoffe, um höchste Standards in der Endodontie zu gewährleisten.

SPEIKO legt großen Wert auf Transparenz. Zahnärzte erhalten auf Anfrage detaillierte Informationen zu Inhaltsstoffen, Anwendungen und Sicherheitsdatenblättern. So können Anwender sicher sein, dass sie stets die besten Materialien für ihre Patienten verwenden. Das Team von SPEIKO steht Interessierten jederzeit für Fragen zu Produkten, Anwendungen oder technischen Details zur Verfügung.

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

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



Amalgamabscheider nachhaltig entsorgen

Die Verwendung von Zahnamalgam ist in der EU seit dem 1. Januar 2025 verboten, trotzdem sind Amalgamabscheider weiterhin im Einsatz. Häufig werden diese irrtümlicherweise noch als Einwegprodukt betrachtet und entsorgt. Um dieser Ressourcenverschwendung entgegenzuwirken, hat medentex keine Kosten und Mühen gescheut und SmartWay, das Recyclingverfahren für Amalgamabscheider-Behälter und Filtersiebe, entwickelt. Mit der zertifizierten Methode werden wertvolle Rohstoffe in den Kreislauf der Wiederverwertung eingeführt und der stetigen Entwicklung von Plastikmüll entgegenwirkt. Deutschlandweit nutzen bereits über 10.000 Zahnarztpraxen das SmartWay-System und leisten somit einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz.

Indem Praxen ihren vollen Amalgamabscheider-Behälter mit medentex entsorgen, schenken sie diesem ein zweites Leben und handeln achtsam gegenüber der Umwelt.

medentex GmbH
Tel.: +49 5205 7516-0
www.medentex.com

Infos zum Unternehmen

Probiotika für die Zahnmedizin

Probiotika wie *Limosilactobacillus reuteri Prodentis*® (*LrP*) eröffnen neue Wege in der parodontalen Therapie. Das oral einzunehmende Nahrungsergänzungsmittel GUM® PerioBalance® hilft, das bakterielle Gleichgewicht in der Mundhöhle wiederherzustellen – eine zentrale Voraussetzung zur Vorbeugung und unterstützenden Behandlung von Parodontalerkrankungen.
LrP wirkt durch Hemmung pathogener Keime, Stärkung des Immunsystems und Förderung eines gesunden Mikrobioms. In der Praxis kommt es ergänzend bei Parodontitis, Gingivitis, periimplantärer Mukositis, Candidiasis und Schwangerschaftsgingivitis zum Einsatz.
GUM® PerioBalance® ist eine sinnvolle Ergänzung zur konventionellen Therapie – für Patienten, die ihre Mundgesundheit aktiv unterstützen möchten.



SUNSTAR Deutschland GmbH
Tel.: +49 7673 88510855
professional.sunstargum.com/de

Infos zum Unternehmen

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

Minze: © dizolator – stock.adobe.com

No etch – No bond – No light

Selbsthärtendes Hochleistungskomposit

SDI Limited ist stolz, die Einführung von Stela bekannt zu geben, einem neuen, fließfähigen, selbsthärtenden Bulk-Fill-Komposit, das weithin als innovativer Amalgamersatz gelobt wird. Das Restaurationsmaterial entstand aus einer Kooperation von SDI-Forschern mit Ingenieuren der University of New South Wales (UNSW), Australien. Als selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit verfügt Stela über eine unbegrenzte Aushärtungstiefe mit hoher Konversionsrate, ganz ohne Lichthärtung. Dies vermeidet Unwägbarkeiten bei der Polymerisation und sorgt mühelos für belastbare Restaurationen.

Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich. Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate. Die Formulierung enthält Fluorid, Calcium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.







Stela ist eine australische Innovation. Entwickelt und hergestellt in Australien und vertrieben in über 100 Ländern.

Stela bietet eine rationalisierte Zwei-Schritt-Technik mit Primer und Komposit, die ohne separaten Einsatz von Ätzmittel und Adhäsiv jederzeit klinische Sicherheit liefert. Stela Primer und Stela Paste ermöglichen in Kombination einen spaltfreien Haftverbund mit gemindertem Polymerisationsstress. Stela härtet von den Kavitätenwänden her und nicht von der freien Oberfläche, sodass ein stabiler, spaltfreier Verbund entsteht. Stela hat beachtliche mechanische Eigenschaften. Mit einer hohen Druckfestigkeit von 333 MPa, einer sehr hohen Biegefestigkeit von 143 MPa und einer exzellenten Röntgenopazität von 308 Prozent Al ist Stela das ultimative Füllungsmaterial für den Seitenzahnbereich und der ideale Amalgamersatz. Das Stela Restaurationssystem enthält das Monomer MDP für hohe Haftfestigkeit an Dentin und Schmelz und liefert so langlebigere 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

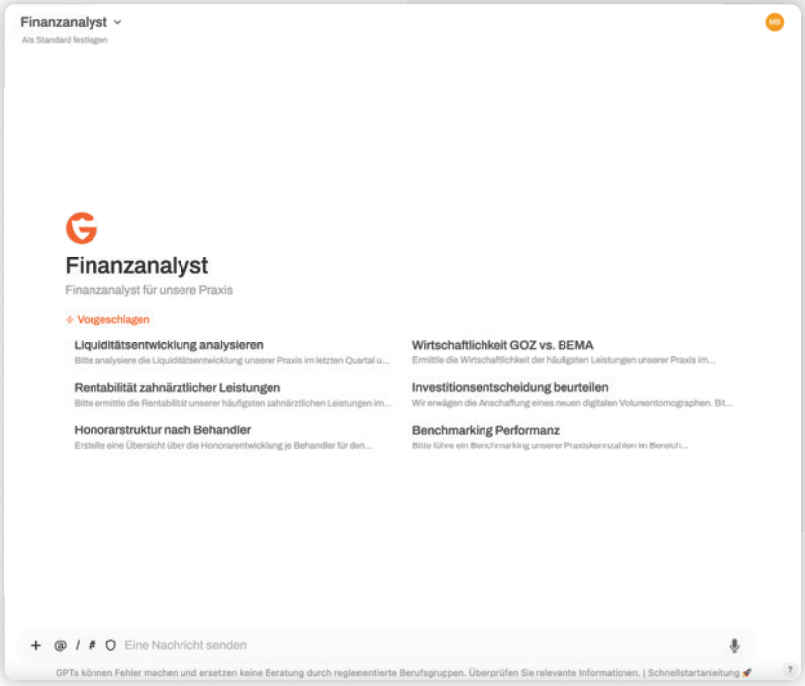




*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Flagge © djvstock - stock.adobe.com

Effizientes Kostenmanagement und smarte Budgetplanung mit KI



Steigende Betriebskosten, komplexe Abrechnungen und wachsende wirtschaftliche Anforderungen stellen Zahnarztpraxen vor Herausforderungen. Transparente Kostenübersicht und vorausschauende Planung sind entscheidend für den Praxiserfolg – doch im Alltag fehlt oft die Zeit für Analysen. Mit AnyGuard-Dental steht Praxen ein smarter, datenschutzkonformer KI-Assistent zur Seite, der weit über klassische Verwaltungsaufgaben hinausgeht. Speziell entwickelte Modelle wie ein digitaler Finanzanalyst unterstützen bei Budgetplänen, Kostenübersichten oder Forecasts – schnell, verständlich und individuell anpassbar.
Zudem hilft AnyGuard-Dental bei der Strukturierung von Abrechnungsprozessen: Die KI identifiziert passende GOZ-Positionen, gibt Hinweise zu Analogabrechnungen und erleichtert Heil- und Kostenpläne. So sparen Praxisteams Zeit und behalten die Übersicht.
Ob als Finanzassistent, Abrechnungshelfer oder Organisationsberater – AnyGuard-Dental wird zum vielseitigen Partner für eine erfolgreiche Praxisführung.

Mehr erfahren: **www.anyguard.dental**.

Solutioneers AG
www.solutioneers.ag

Kinderliege: Durchdacht für die Bedürfnisse von Kindern

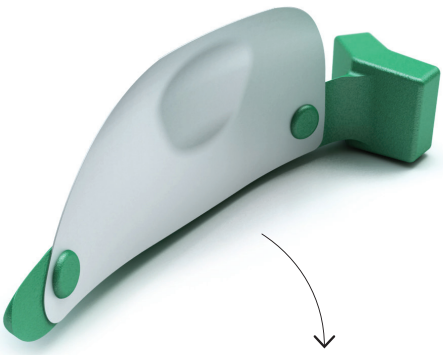
Für kindliche Bedürfnisse sind die speziellen Pedoliegen, die Kinder mit kleinen Treppchen selber ersteigen können. Für viele Kinder ist der typische Behandlungsstuhl für Erwachsene, der summend zurückfährt, schon ein Kontrollverlust, viele Schläuche mit Bohrer sind beängstigend. Die Einheit ist ausschwenkbar unter der Liege versteckt, die Kinder sehen die Instrumente beim Betreten des Zimmers nicht, die Behandlungsleuchte von der Decke, die Hinterkopfabsaugung mit drei Saugschläuchen (vorbereitet für Lachgas) zum Einschwenken in der Möbelzeile. Für den Zahnarzt gibt es ein Traytablett direkt auf der Behandlungseinheit, wo die Instrumente bequem und schnell zu erreichen sind, einmalig nur bei der Pedoliege. Lange Instrumentenschläuche sind ein Pluspunkt für Linkshänder oder arbeiten in der 12-Uhr-Position. Bei einer reinen Kinderpraxis mit nur Pedoliegen ist auch die Notdienstbefreiung zum Greifen nahe.



DENTALIMPEX-STOCKENHUBER GMBH
Tel.: +49 89 7238985 • www.dentalimpex.at

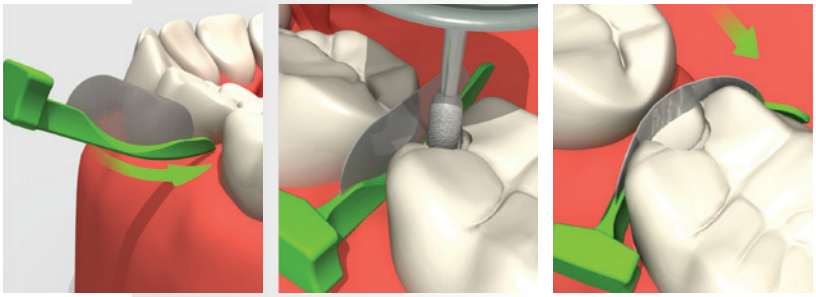
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Zahnpräparation: Produkte für Schutz und perfekte Passform



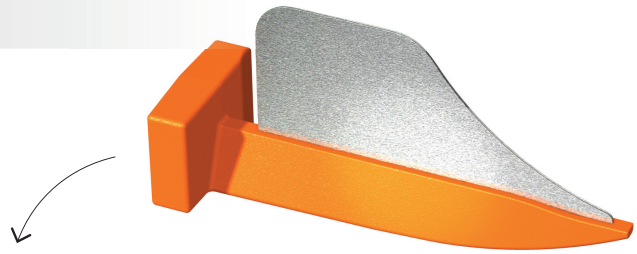
FenderMate®

FenderMate ist ein innovatives, ringloses Matrixsystem, das eine einfache und effiziente Lösung für sichere und schnelle Präparationen sowie Klasse II-Restaurationen bietet. Die vorgeformte Matrize verfügt über einen integrierten Kontaktpunkt und ist mit einem speziell gebogenen Keil verbunden. Dieser sorgt für eine dichte zervikale Abdichtung ohne Überstände und gewährleistet eine präzise Passform. Das System eignet sich ideal für kleine bis mittelgroße Versorgungen. Die vier Farbcodierungen ermöglichen eine mühelose Unterscheidung der Varianten. FenderMate ist sowohl in praktischen Nachfüllpackungen als auch in umfassenden Sortimenten erhältlich.



FenderMate® Prime

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



FenderWedge®

FenderWedge bietet optimalen Schutz für den benachbarten Zahn während der Präparation. Diese innovative 2-in-1-Lösung kombiniert einen Keil mit integriertem „Schutzblech" und ist in vier unterschiedlichen Keilstärken sowohl als Sortiment als auch als Nachfüllpackung erhältlich.

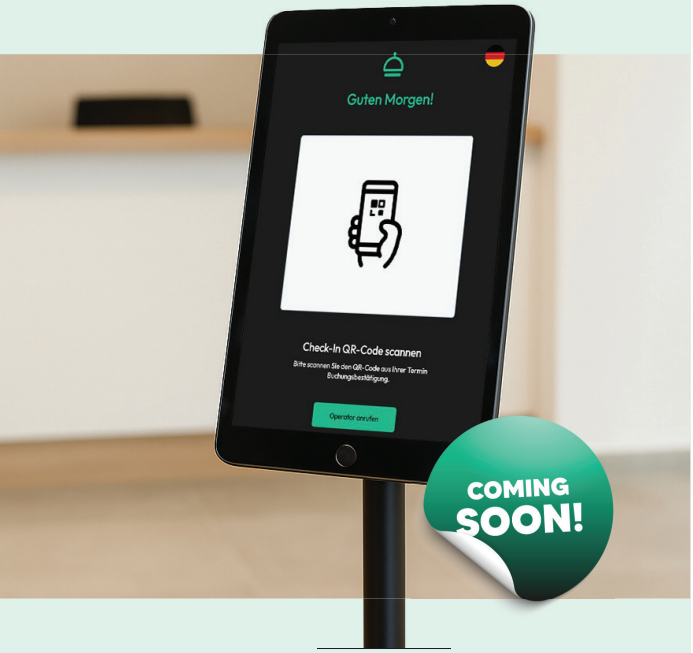




Directa AB | Alexander Haid
Tel.: +49 171 8187933
www.directadental.com

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

Patienten smarter empfangen mit Self-Check-in



Mit dem neuen Self-Check-in-Terminal ist ein smartes Zusatzmodul für die cloudbasierte Praxissoftware teemer in der Entwicklung. Die Lösung ermöglicht es Patienten, sich per QR-Code eigenständig am Empfangsterminal einzuchecken – schnell, kontaktlos und intuitiv. Eine KI-gestützte Avatar-Figur begrüßt die Patienten individuell und mehrsprachig, prüft die Termindaten und leitet den Check-in-Prozess automatisch ein. Fehlt z. B. eine aktuelle Anamnese, wird ein QR-Code zur Online-Anamnese bereitgestellt. Der Check-in erfolgt per iPad-Terminal und entlastet das Praxispersonal spürbar. Gerade im Kontext des Fachkräftemangels schafft ARZ.dent damit ein zukunftsweisendes Werkzeug, das Routineprozesse automatisiert, Wartezeiten verkürzt und das Personal entlastet. Der Self-Check-in ist ein optionales Feature – flexibel einsetzbar, individuell konfigurierbar und nahtlos in teemer integriert. Digitalisierung, wie sie sein soll.

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



Dehnungsapparatur spart Zeit bei Kids, Eltern und Praxisteams

Die volldigital hergestellte Dehnungsapparatur GNE Superfast Expander vom deutschen Fachlabor Orthos erweitert schnell und effektiv die Gaumennaht. Und das ganz ohne die Mitarbeit der Patienten. Da kein Nachstellen nötig ist, müssen Eltern die kleinen Patienten nur zum Einsetzen der Apparatur zu Ihnen in die Praxis bringen. Das spart Wege und Zeit für alle Beteiligten. Der Superfast Expander vereint alle Vorteile einer festen Dehnungsapparatur mit modernster Digitaltechnik. Die Apparatur bietet einen hohen Komfort, da sie dank des Metalldruckverfahrens perfekt passt. Es sind keine zusätzlichen Termine erforderlich, um die Zähne zu separieren oder die Apparatur nachzustellen. Die voreingestellte Dehnungskraft wirkt kontinuierlich und sorgt so für eine gleichmäßige Wirkung. Zudem ist die Apparatur zu 100 Prozent mitarbeitsfrei, wodurch sie äußerst benutzerfreundlich ist.

Das seit 1983 tätige Fachlabor Orthos bietet Praxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz neben der gesamten Bandbreite kieferorthopädischer Apparaturen professionelle Fachberatung, Dentalreferenten vor Ort und Fortbildungen.

Im Video wird erklärt, wie der GNE Superfast Expander funktioniert und welche Vorteile er bietet.

ORTHOS Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG
Tel.: +49 69 719100-0
www.orthos.de

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

Andauerndes Biofilmmanagement mittels Mundspülung

Da Zähne nur ca. 25 Prozent des Mundraumes ausmachen, bleiben nach Zähneputzen und Zahnzwischenraumreinigung viele Bakterien zurück, die schnell wieder neuen Zahnbelag bilden.[1] Mundspülungen sorgen für andauerndes Biofilmmanagement, indem sie dazu beitragen, die mikrobielle Plaquemasse im Laufe der Zeit zu reduzieren und den Biofilm zu verdünnen.[2,3] Somit sind sie dauerhaft eine sinnvolle Ergänzung zur Zahnbürste und Interdentalreinigung. Systematische Untersuchungen und die S3-Leitlinien bestätigen, dass die ätherischen Öle in LISTERINE® zu den wirksamsten Mitteln zur Kontrolle von Plaque und Zahnfleischentzündungen gehören.[4–6]



© Kenvue Germany GmbH

Infos zum Unternehmen

Literatur

LISTERINE® Total Care Zahn-Schutz wurde von *Stiftung Warentest* (3/2025) als einzige unter 20 getesteten Mundspülungen mit dem **Qualitätsurteil „Sehr gut" (1,4)** ausgezeichnet. Der Testsieger punktete insbesondere in den Kategorien rund um Kariesprophylaxe, Vorbeugung von Zahnbelag und Zahnfleischentzündung.

Kenvue Germany GmbH
Tel.: 00800 260 260 00
www.listerine.de



Amalgamabscheider – wartungsfrei und ISO-konform

Der ECO II+ von METASYS ist die ideale Lösung für zentrale Nassabsaugsysteme – ganz ohne Technikstress. Das Gerät arbeitet zuverlässig auf Sedimentationsbasis und kommt vollständig ohne elektronische Komponenten aus. Das bedeutet: keine Sensorik, keine Stromversorgung, keine potenziellen Ausfälle – einfach entspannter Praxisalltag. Mit einer ISO-konformen Abscheiderate von bis zu 99,38 Prozent bei 1 l/min überzeugt der ECO II+ durch Effizienz und höchste Betriebssicherheit. Die automatische Abscheidung erfolgt rein mechanisch und macht das System wartungsfrei. Dank durchdachter Befestigungselemente ist die Installation schnell erledigt und der Behälterwechsel nur einmal jährlich notwendig.

METASYS Medizintechnik GmbH
Tel.: +43 512 20542-0
www.metasys.com

Infos zum Unternehmen

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

Behandlungsleuchte mit moderner Sensortechnologie



Die Behandlungsleuchte MERIT von NORA DENTAL kombiniert leistungsstarke LED-Technologie mit innovativer Steuerung für den professionellen Einsatz in zahnärztlichen Behandlungsräumen. Dank des integrierten Multi-Infrarotsensors lässt sich die Leuchte berührungslos bedienen – ein klarer Vorteil in Bezug auf Hygiene und Anwenderkomfort.
Das homogen ausgeleuchtete Behandlungsfeld ist schattenfrei und exakt begrenzt. Die Helligkeit kann variabel an die jeweilige Behandlungssituation angepasst werden. Die hohe Lichtintensität sorgt für optimale Sichtbedingungen, ohne dabei die Gefahr einer Vorpolymerisation – wie sie bei Wärmequellen auftreten kann – zu erzeugen. Dies macht die MERIT-Leuchte besonders geeignet für Füllungsarbeiten mit lichthärtenden Materialien.

Drei Highlights der MERIT-Behandlungsleuchte:

- Schattenfreies, homogenes und präzise begrenztes Lichtbild
- Stufenlose Helligkeitsregelung
- Kein Risiko der Vorpolymerisation bei Kompositfüllungen

NORA DENTAL
Tel.: +49 2161 6533085
www.noradental.com

Kompatibel mit fast allen Behandlungseinheiten aller Hersteller. Auch als Deckenleuchte und Standleuchte erhältlich.

Umfassender Service und attraktive Angebote



Im Konstanzer Labor der Crown24 GmbH wird mit professionellen Maschinen hochwertiger Zahnersatz hergestellt. Das Labor ist in der Lage, im CAD/CAM-Verfahren zum Beispiel e.max Kronen, e.max Inlays, Zirkonbrücken, Michigan-Schienen und viele weitere Produkte herzustellen. Die Endkontrolle erfolgt durch zertifizierte Zahntechniker und es wird eine Garantie von fünf Jahren auf alle Arbeiten gegeben. Neben einem Full-Service-Full-Support erhalten Kunden nicht nur professionelle Laborprodukte, sondern haben gleichzeitig die Möglichkeit, Scanner zahlreicher namhafter Hersteller gratis zu nutzen. Somit können Preise konstant gehalten werden und sind gleichzeitig geringer als die Preise des Wettbewerbs. Für die Zahnärzte entsteht ein interessanter Vorteil: Durch den optimierten und professionellen Workflow des Labors können die Behandlungskosten gering gehalten werden – ob bei Kronen, Inlays oder auch bei umfangreicheren prothetischen Lösungen. Ein weiterer Vorteil: Die Zahnärzte müssen zum Beispiel nicht selbst in teure, kostenintensive Scanner investieren. Ein weiterer positiver Nebeneffekt des Crown24-Konzeptes: Durch stabile und beste Preise können auch Patienten mit einem geringeren Budget für die Zahnbehandlung gewonnen werden.

Weitere Infos auf der Homepage des Unternehmens.

Beraten wird der Zahnarzt ganz bequem online und über die Hotline. Die Zufriedenheit des Kunden steht dabei an oberster Stelle. Gut, zu wissen: Neukunden erhalten 25 Prozent Rabatt auf den ersten Case.

CROWN24 GmbH
Tel.: 0800 7246463
www.crown24.net

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

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
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 2025 mit zwölf Ausgaben (davon zwei Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 32 vom 1.1.2025. 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 Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

Inserenten

UNTERNEHMEN	SEITE
Asgard Verlag	9
Belmont Dental	41
Crown24	Beilage
CP GABA	19
dent.apart	65
DENTALIMPEX-STOCKENHUBER	33
Direct	35
Directa AB	7
Dürr Dental	45
Garrison Dental	Titelseite | Booklet
Haleon	15
J. MORITA	57
KaVo Dental	5
Kenvue Germany	11
medentex	39
Medit	2
Mehrwert Beratungs GmbH	88/89
METASYS	43
NETdental	23
NORA DENTAL	Beilage
NSK Europe	53
Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie	79
Permadental	108
Plandent	Beilage | 27
Rezeptionsdienste für Ärzte	55
Solutioneers	49
SPEIKO	61
SUNSTAR	25
Synadoc	47
teemfactor | ARZ.dent	17
Ultradent Products	29
W&H	63
ZO Solutions	4

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.

ANZEIGE

TEILEN SIE IHR WISSEN!

Werden Sie **Dentalautor/-in!**

JETZT Kontakt aufnehmen unter

dentalautoren.de

© 3d_kot-stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

TRIO™ CLEAR



SCHNELL UND EINFACH IN DIE **ERFOLGREICHE WELT DER ALIGNER** STARTEN?

Finde in deiner Nähe alles, was du für deinen Einstieg brauchst – und sichere dir einen der begehrten Plätze in unseren sechs spannenden Anfängerkursen.

Hier informieren und sich anmelden:
permadental.de/trioclear-anfaengerkurs

permadental®
Modern Dental Group

Auch in deiner Stadt? Berlin · Frankfurt · Hamburg · Köln · München · Stuttgart