

PJ

PROPHYLAXE JOURNAL 5/25

Parodontologie und präventive Zahnheilkunde

ANZEIGE

Fachbeitrag

Update Pulver-Wasser-Strahltechnologie

Seite 6

News

Deutscher Dentalhygiene Award 2025 verliehen

Seite 31

Praxismangement

Preisgespräche souverän führen

Seite 36

Aufstiegsfortbildung
und/ oder Studium

PASS · ZMP · DH · B.Sc. DH



JETZT informieren und
Kursprogramm 2026 ordern.

DEMMUS

opus

MAKE EVERY TREATMENT
YOUR **MASTERPIECE**



IHR UNVERBINDLICHER
TESTSTELLUNGSTERMIN
JETZT VEREINBAREN!

Inklusive Verbrauchsmaterial. Alle weiteren
Details zur Teststellung erfahren Sie von
Ihrem regionalen Ansprechpartner.

www.akteongroup.com

 **akteon**



Looking fresh -

Die neue Ausgabe der
Zahnärztlichen Assistenz!

Der Einsatz von KI in Zahnarztpraxen bringt Effizienz und beschleunigt Arbeitsabläufe. Mark Peters klärt auf, wie man diese rechts-sicher und datenschutzkonform in der Praxis einsetzen kann. In zwei spannenden Fachbeiträgen widmet sich DDr. Christa Eder der bi-direktonalen Beziehung von Lebererkrankung und Parodontitis und Dr. Daniel Diehl mit dem Thema der tunnelierenden Rezessionsdeckung dem Bereich der Parodontalchirurgie. In der Rubrik Praxismanagement erläutert Gudrun Mentel, wie Führungskräfte mit ihren Mitarbeitern besser kommunizieren können. In der Ausgabe finden sich neben den neuesten Produkten auch jede Menge spannende Veranstaltungstipps für das ganze Praxisteam.

Hier gehts
zur Ausgabe



► Seite 12



Einflussfaktoren bei der Wahl von Prophylaxeprodukten

Lisa Konzack, Prof. Dr. Peter Hahner

Der gesellschaftliche Wandel hin zu nachhaltigem Konsum und pflanzenbasierter Ernährung betrifft zunehmend auch den Dentalbereich. Der Fachbeitrag beleuchtet, wie diese gesellschaftlichen Faktoren die Kaufentscheidung bei Prophylaxeprodukten beeinflussen und wie diese Aspekte im zahnmedizinischen Beratungsalltag berücksichtigt werden können.

Inhalt

Fachbeitrag

- 6 Update Pulver-Wasser-Strahltechnologie
Dr. Nadine Strafela-Bastendorf,
Dr. Klaus-Dieter Bastendorf
- 12 Einflussfaktoren bei der Wahl von Prophylaxeprodukten
Lisa Konzack,
Prof. Dr. Peter Hahner

Praxisbericht

- 18 Patient Journey – Teil 2:
„Vom ersten Zahn an – Flasche, Schnuller & Karies“

Praxistipp

- 20 NEU: Ernährungsberater/-in in der Zahnarztpraxis
Prof. Dr. Werner Birglechner

► Seite 36



► Seite 40



MUNDHYGIENETAG 2025
bringt frischen Wind für
Prävention und Praxisalltag

Friederike Heidenreich

Der 15. MUNDHYGIENETAG in Hamburg bot ein vielfältiges Programm zu aktuellen Themen der Prophylaxe und Mundhygiene.

**Preisgespräche
souverän führen**

Clara Janke, Patricia Spazierer

Ein Beitrag über das Spannungsfeld zwischen verunsicherten Patienten und inneren Bedenken des Praxismitarbeiters.

**Das neue
Jahrbuch Zahnerhaltung**

Das Kompendium vereint die Bereiche Endodontie und Prophylaxe und dient sowohl Neueinsteigern als auch erfahrenen Behandlern als wertvolles Nachschlagewerk. Angesehene Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie präsentieren darin grundlegende und fortgeschritten Konzepte rund um das große Themenspektrum Zahnerhaltung.



Markt

22 „Ich erzähle eine Poolparty-Geschichte und entferne währenddessen den Biofilm“
Dagmar Kromer-Busch

24 Wenn klassische Methoden nicht mehr ausreichen
Dr. Lisa Hezel

25 Produktinformation

News

31 Deutscher Dentalhygiene Award 2025 verliehen

Interview

32 Preisgekröntes Schulungskonzept: Wissen mit Herz – Pflege mit Wirkung
Friederike Heidenreich

BVZP intern

34 Neuer Service für die ZFA: Interview mit Heidrun Moser
Kerstin Jung

Praxismanagement

36 Preisgespräche souverän führen
Clara Janke, Patricia Spazierer

Events

40 MUNDHYGIENETAG 2025 bringt frischen Wind für Prävention und Praxisalltag
Friederike Heidenreich

42 Termine/Impressum

Titelbild: © white cross

32
gute Gründe
für das neue
Varios Combi Pro2



get it!
Aktionsangebote

1. SEPTEMBER BIS
31. DEZEMBER 2025

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



Update Pulver-Wasser-Strahltechnologie

1945 entwickelte R. Black die Luftstrahltechnik, die er ursprünglich als Alternative zu den langsamen, riemengetriebenen Handinstrumenten zur Kavitätenträparation einsetzte.¹ Die Weiterentwicklung dieser Technik schritt fort, weg von abrasiver Präparationstechnik hin zur weniger abrasiven Pulver-Wasser-Strahltechnologie für die Prophylaxe. In den 70er-Jahren wurde der Einsatz der Pulverstrahltechnik in der professionellen Zahncleingung möglich (EMS). Die Pulver-Wasser-Strahltechnologie hat verschiedene Entwicklungsstadien durchlaufen. Neue Geräte, neue Pulver und Handstücke wurden entwickelt und auf den Markt gebracht. Damit konnten die Einsatzgebiete für diese Technologie stetig erweitert und ihre Effektivität erhöht werden.

Dr. Nadine Strafela-Bastendorf, Dr. Klaus-Dieter Bastendorf

Zu Beginn der Ära der Pulver-Wasser-Strahltechnologie in der Prophylaxe stand die supragingivale Anwendung im Vordergrund. Das erste Pulver, das zur Anwendung kam, war Natriumbicarbonat, das ausschließlich supragingival auf gesundem Schmelz² angewendet werden konnte. Der nächste große Schritt war die Entwicklung von Pulvern auf Glycerinbasis zum subgingivalen Einsatz der Pulver-Wasser-Strahltechnik. Mit der Veröffentlichung der Arbeiten von Petersilka et al. im Jahr 2003^{3,4} zur subgingivalen Anwendung der Pulver-Wasser-Strahltechnik mit geringabrasiven Pulvern hat diese Technik im Praxisalltag einen hohen Stellenwert erreicht.

Grundlagen Pulver-Wasser-Strahltechnologie

Physik

Obwohl seit der Einführung der Pulver-Wasser-Strahltechnologie fast ein halbes Jahrhundert vergangen ist und Pulver-Wasser-Strahlsysteme heute weitverbreitet sind, ist das Wissen um diese Technologie immer noch gering. Zur korrekten Anwendung der Pulver-Wasser-Strahltechnik sind wenige Grundlagenkenntnisse in Physik (Geräte) und Chemie (Pulver) notwendig.

Das physikalische Prinzip der Pulver-Wasser-Strahltechnik ist die Freisetzung kinetischer Energie. Das durch Druckluft beschleunigte Pulver und Wasser treffen auf die zu bearbeitenden Zahnhartsubstanzen und reinigen diese. Die kinetische Energie ($E=m*v^2/2$) hängt zum einen von der Beschleunigung ab, die wiederum vor allem vom Gasdruck (bar), von der Gasdichte (Luft) und der aerodynamischen Form der Körner bestimmt wird. Die andere physikalische Einflussgröße ist die Masse, die wesentlich durch die Korngröße, Partikelverteilung, den Agglomerationszustand und die Dichte des verwendeten Pulvers bestimmt wird. Zusammengefasst kann

festgehalten werden, dass die für das sub- und supragingivale Biofilmmanagement notwendige Reinigungswirkung von der kinetischen Energie, den Pulvereigenschaften und der Arbeitstechnik (Geräte, Düsen, Aufprallwinkel) abhängt. Die Geräte und Pulver, die in der Pulver-Wasser-Strahltechnologie zum Einsatz kommen, wurden kontinuierlich weiterentwickelt. Die Anzahl der wissenschaftlichen Arbeiten hat heute ein Ausmaß erreicht, das es schwer macht, den Überblick zu behalten.³⁻³⁵

Pulver

„Pulver ist nicht gleich Pulver“, so lässt sich das Fazit für die unterschiedlichen Pulverarten ziehen, die in der Pulver-Wasser-Strahltechnik verwendet werden. Neben ihren Einsatzgebieten unterliegen alle Pulver bestimmten medizinisch-fachlichen und gesetzlichen Anforderungen. Die wichtigsten Grundvoraussetzungen sind die Wasserlöslichkeit und Bio-

„Die für das sub- und supragingivale Biofilmmanagement notwendige Reinigungswirkung hängt von der kinetischen Energie, den Pulvereigenschaften und der Arbeitstechnik ab.“

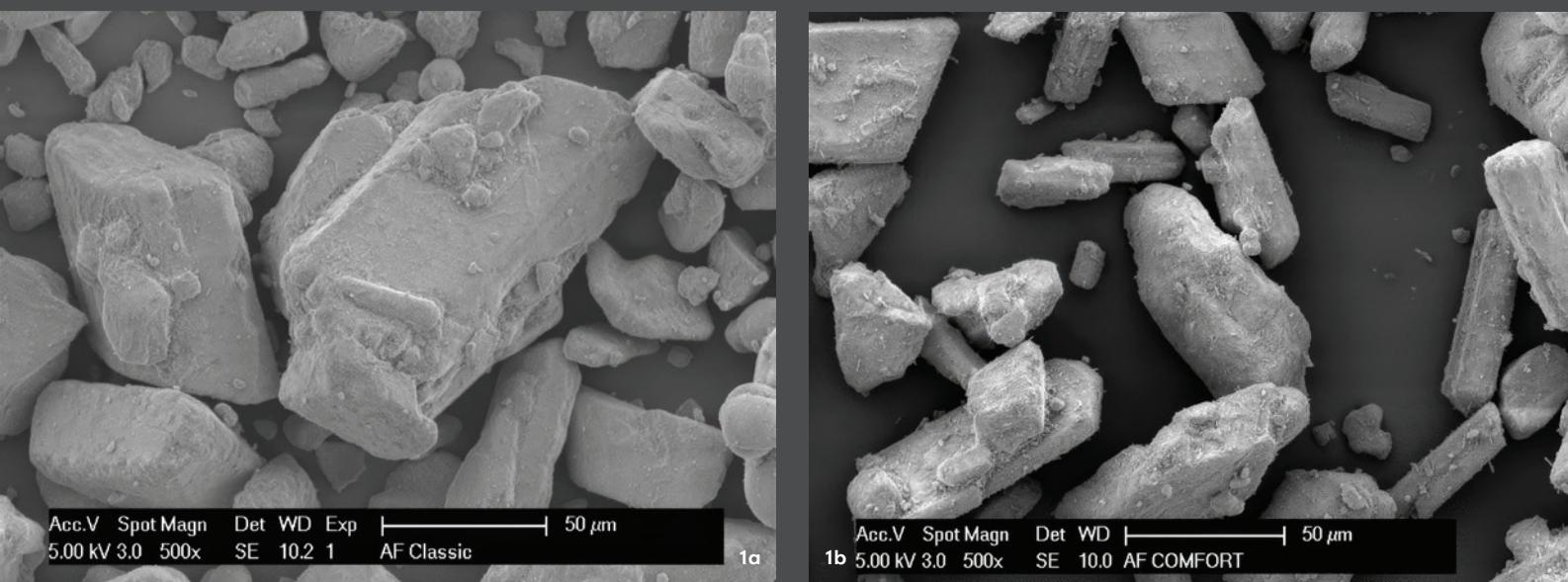


Abb. 1a+b: Natriumhydrogencarbonat mit Korngröße 65 μm (links) und 40 μm (rechts).

kompatibilität, die immer gewährleistet sein müssen. Die Pulverpartikel und -stoffe müssen durch die Löslichkeit leicht „abtransportiert“ werden können und was noch wichtiger ist, sie dürfen nicht in der Lunge verbleiben. Weitere Voraussetzungen sind:

- Gesundheitsverträglichkeit: Anwendung der Norm EN ISO 10993-1:2009; keine Sensibilisierung möglich; keine/geringe Zytotoxizität; keine/geringe Irritationen/Hautsensibilisierung; keine systemische Toxizität; keine Schäden an den Zähnen; keine Verstoffwechselung.
- Zulassung als Medizinprodukt: „Medizinprodukt bezeichnet einen Gegenstand oder einen Stoff, der zu medizinisch therapeutischen oder diagnostischen Zwecken für Menschen verwendet wird, wobei die bestimmungsgemäße Hauptwirkung im Unterschied zu Arzneimitteln primär nicht pharmakologisch, metabolisch oder immunologisch, sondern meist physikalisch oder physikochemisch erfolgt.“
- Lebensmittelkonformität: Muss nicht gegeben sein, wenn man allerdings zugelassene Zusatzstoffe für Lebensmittel verwendet, ist bereits die Biokompatibilität abgeklärt.
- Sonstige Kriterien: Geruchsfreiheit, guter Geschmack, geringe Staubentwicklung während der Behandlung, gute Relation von Reinigungswirkung zu Abrasivität, Riesel- und Fließfähigkeit, kontinuierlicher Volumen-/Massenstrom während der Behandlung, nicht hygroskopisch, Lagerstabilität, keine schädlichen Abbauprodukte durch Temperatur und/oder Ultraviolettstrahlung, Zeit, pH-Wert 5–9, keine Kontamination (keine Verunreinigung durch Mikroorganismen oder schädliche Substanzen).

Natriumbicarbonat war das erste Pulver, das in der Pulver-Wasser-Strahltechnik zur Anwendung kam. Natriumbicarbonat ist gut geeignet, supragingival Biofilm und Verfärbungen

	ja	nein
Wasserlöslichkeit		
Biokompatibilität (EN ISO 10993-1:2009)		
Keine Sensibilisierung möglich		
Keine/geringe Zytotoxizität		
Keine systemische Toxizität		
Keine Schäden an Zahnhartsubstanzen		
Keine Verstoffwechselung		
Zulassung als Medizinprodukt		
Konformitätsbewertung		
Wirksamkeit		
Nutzen		
Risikominimierungsmaßnahmen		
Qualitätsmanagement (kontrollierte Herstellung)		
Sonstige Kriterien		
Geruch		
Geschmack		
Physikalisch-chemische Eigenschaften		
Korngröße, μm		
Dichte (leichte Pulver)		
Härte (Mohs, Vickers)		
pH-Wert		
Kein Verklumpen		
Lagerstabilität		
Keine Kontamination		
Wissenschaftliche Literatur vorhanden		
Abstimmung von Pulver und Gerät		

Tab. 1: Checkliste Air-Polishing-Pulver.

auf gesundem Schmelz² auch an schwer zugänglichen Stellen (Zahnengstände, Brackets, Fissuren, Grübchen, Zahnzwischenräume usw.) zu entfernen.

Mit der Einführung minimalinvasiver Pulver^{3,4} und der damit verbundenen Erweiterung der Einsatzmöglichkeiten der Pulver-Wasser-Strahltechnik von supragingival nach subgingival stieß die Pulver-Wasser-Strahltechnik in neue Dimensionen vor. Mit wenigen Ausnahmen (sehr starke Verfärbungen) kommen heute überwiegend niedrigabrasive Pulver auf Glycin- oder Erythritolbasis zum Einsatz, diese Pulver haben die Prophylaxe revolutionär verändert.

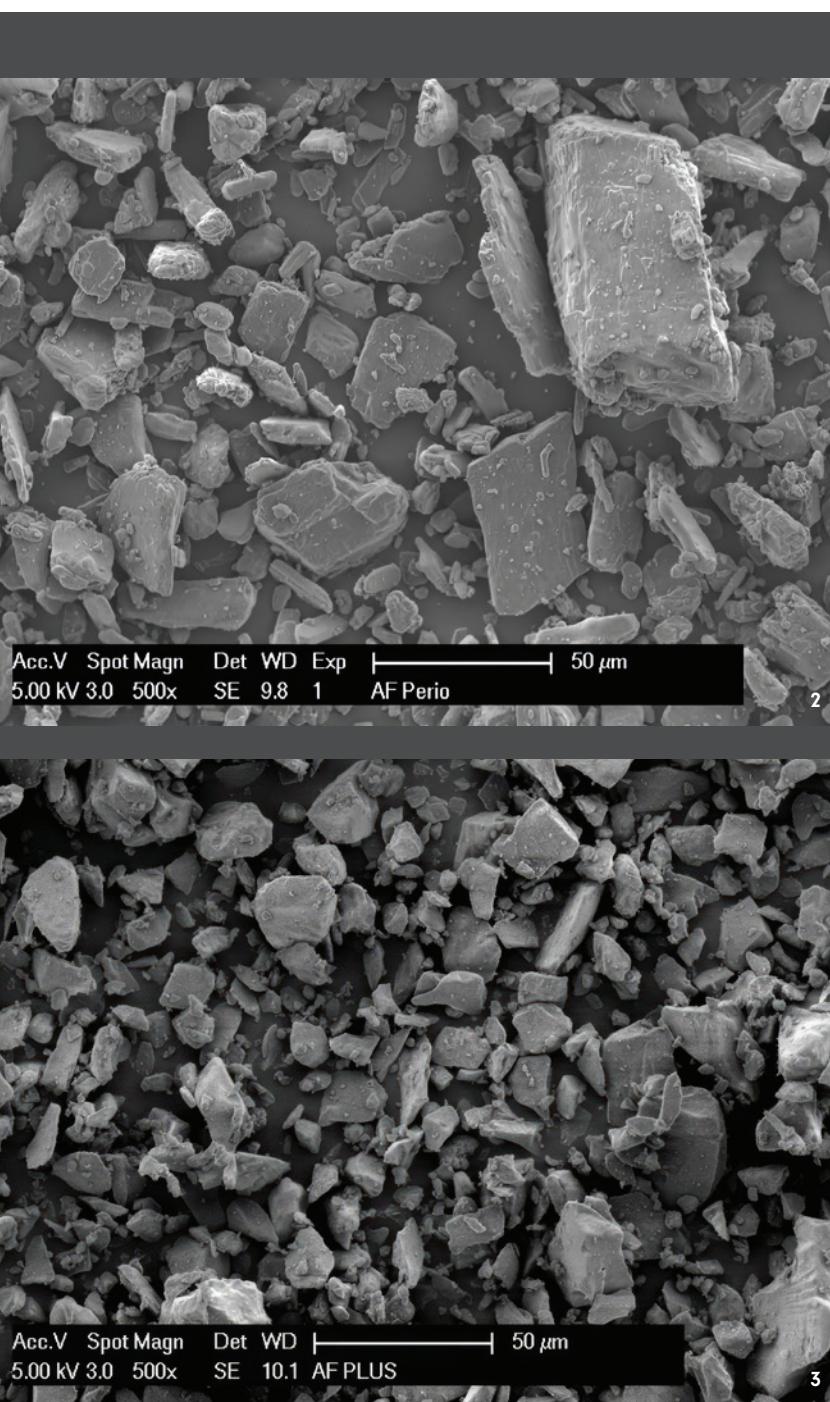


Abb. 2: Glycin mit Korngröße 25 μm. – **Abb. 3:** Erythritol mit Korngröße 14 μm.

Natriumbicarbonat

Natriumbicarbonat/Natriumhydrogencarbonat (Abb. 1) ist ein weißes kristallines Pulver, das sich bei Temperaturen oberhalb 56 Grad unter Abspaltung von Wasser und Kohlenstoffdioxid zersetzt. In wässriger Umgebung reagiert Natriumbicarbonat basisch und kann somit Säuren neutralisieren. Durch diese Eigenschaft des Hydrogencarbonat-Anions HCO_3^- hat es eine zentrale Bedeutung als wichtigster Blutpuffer bei der Regulierung des Säure-Base-Haushalts im menschlichen Körper.

Natriumbicarbonat ist eine traditionell lang bekannte chemische Substanz, mit vielfältigen Anwendungen im Bereich der Lebensmittel und Medizin (z.B. Backpulver, Treibmittel, Neutralisationsmittel, Anwendung bei metabolischer Azidose).

- Geschmack: leicht alkalisch
- Chemical Abstracts Service (CAS) Nr. 144-55-8
- chemische Formel: NaHCO_3
- Dichte: 2,2 g/ml
- Löslichkeit: 96 g/l
- pH-Wert: 7,8
- Partikelgröße: 40–250 μ

Einsatzgebiet: Natriumhydrogencarbonat sollte ausschließlich supragingival auf gesundem Schmelz zur Entfernung von Biofilm und Verfärbungen eingesetzt werden.

Glycin

Glycin/Glykol (Abb. 2) ist die einfachste stabile Aminosäure, sie ist nicht essenziell und kann vom menschlichen Körper selbst hergestellt werden. Glycin kommt in fast allen eiweißreichen Lebensmitteln vor, da es ein häufiger Baustein fast aller Proteine ist. Es wirkt im Körper unter anderem als Radikalfänger und Neurotransmitter, ferner findet man Glycin z. B. im Kollagen – einem wichtigen Bestandteil von Sehnen, Knochen, Haut und Zähnen. Glycin ist ein zugelassenes Nahrungsergänzungsmittel (E640) ohne Höchstmengenbegrenzung, das zur Unterstützung verschiedener Körperfunktionen beiträgt. In der Lebensmittelindustrie wird es häufig als Geschmacksverstärker oder Feuchthaltemittel verwendet.

- Geschmack: leicht süß
- Chemical Abstracts Service (CAS) Nr. 56-40-6
- Chemische Formel: $\text{C}_2\text{H}_5\text{NO}_2$
- Dichte: 1,60 g/ml
- Löslichkeit: 250 g/l
- pH-Wert: 6,2
- Partikelgröße: 25–65 μ

Einsatzgebiet: Glycin ist besonders gut geeignet zum subgingivalen Biofilmmanagement.

Erythritol

Erythritol/Erythrit (Abb. 3) ist ein weißes kristallines Pulver mit angenehm süßem Geschmack (60–70 Prozent der Süßkraft von Zucker). Chemisch gesehen gehört es zu den Zuckeralkoholen (Polyolen). Erythrit kommt in geringen Mengen in der Natur vor, z.B. in Honig, Weintrauben, Melonen, Pilzen usw. Hergestellt wird Erythritol heute durch mikrobiologische Umwandlung (Fermentation) natürlicher Zucker.

Aufgrund seines süßen Geschmacks wird Erythritol als Zuckeraustauschstoff verwendet. Im Körper wird Erythritol vollkommen aufgenommen (>90 Prozent im Dünndarm), nicht metabolisiert und unverändert über den Urin wieder ausgeschieden, kleine Mengen finden sich im Stuhl. Erythritol besitzt für den menschlichen Körper nahezu keine Kalorien, nur ca. 0,2 kcal/g – dies entspricht 5 Prozent des kalorischen Wertes von Zucker und hat somit auch einen glykämischen Faktor von 0. Zusätzlich ist es für Diabetiker geeignet, da es weder das Glukoseplasma noch den Insulinspiegel anhebt. Orale Bakterien können Erythritol nicht metabolisieren, d.h. es ist nicht kariogen, sondern zahnfreundlich und von der Food Chemical Codex (FCC) for European Food Additives zugelassen. In einer Untersuchung von 2023³⁶ wurden die Erythritwerte von Menschen vor dem Hintergrund von Herzinfarkt, Schlaganfall und anderen Herz-Kreislauf-Ereignissen

in einer Dreijahresspanne untersucht. Die Ergebnisse zeigten, dass Menschen, die besonders viel Erythrit im Blut haben, ein deutlich erhöhtes Risiko für diese Erkrankungen haben. Diese Nebenwirkungen treten bei den geringen Mengen, die in der Prophylaxe verwendet werden, nicht auf.

- Geschmack: süß
- Chemical Abstracts Service (CAS) Nr.: 149-32-6
- chemische Formel: C₄H₁₀O₄
- Dichte: 1,45 g/ml
- Löslichkeit: 100 g/l
- pH-Wert: neutral
- Partikelgröße: 14 µ

Einsatzgebiet: Erythritol ist als Universalpulver sowohl zur supragingivalen Verfärbungs- und Biofilmentfernung als auch zum subgingivalen Biofilmmanagement geeignet.

Trehalose

Für die supra- und subgingivale Reinigung wurde 2016 ein weiteres Süßungsmittel, die Trehalose, vorgestellt. Dieses gut wasserlösliche Disaccharid ist nicht kariogen und für Diabetiker geeignet. In der Natur kommt Trehalose in Tieren, Pflanzen und Mikroorganismen vor. Im Jahr 2018 zeigte ein Bericht in *Nature*³⁷, dass die Clostridium-Difficile-Infektionen in jüngster

Anzeige

Die bewährte Aminomed – durch klinische Studien bestätigt

Die milde Formulierung der medizinischen Kamillenblüten-Zahncreme ist besonders geeignet für **Sensitiv-Patienten und bei erhöhtem Parodontitis-Risiko:**

- ✓ einzigartiges Doppel-Fluorid-System mit erhöhtem Fluoridanteil (1.450 ppmF)
- ✓ Rezeptur ohne Titandioxid – so werden die natürlichen Inhaltsstoffe wie z. B. Kamillenextrakte sichtbar
- ✓ sanfte Zahnpflege (RDA 31)¹ bei sehr guter Plaqueentfernung
- ✓ für die bestmögliche Mundpflege bei gereiztem Zahnfleisch und empfindlichen Zähnen/empfindlicher Mundschleimhaut

Wirksamkeit bestätigt durch zahnmedizinische Untersuchungen und klinische Studien



Senkung des Gingiva-Index nach 4 Wochen²



weniger Schmerzempfindlichkeit bereits nach 7 Tagen²



Senkung des Plaque-Index nach 4 Wochen²



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
D-70746 Leinfelden-Echterdingen
www.aminomed.de/zahnärzte

OHNE
TITANDIOXID

Zeit zugenommen haben und zu einem dominanten nosokomialen Erreger in Nordamerika und Europa geworden sind. Zwei epidemische Ribotypen haben einzigartige Mechanismen entwickelt, um niedrige Konzentrationen des Disaccharids Trehalose zu metabolisieren. Es wurde der Schluss gezogen, dass Trehalose als Nahrungsmittelzusatzstoff in der menschlichen Ernährung dazu beigetragen haben könnte, die Entstehung von Clostridium-Difficile-Infektionen zu begünstigen und zur Hypervirulenz beizutragen. Diese Nebenwirkungen treten mit hoher Wahrscheinlichkeit bei den geringen Mengen, die in der Prophylaxe verwendet werden, nicht auf.

- Geschmack: süß
- Chemical Abstracts Service (CAS) Nr. 6138-23-4
- chemische Formel: $C_{12}H_{22}O_{11}$
- Dichte: 1,58 g/ml
- Löslichkeit: 523 g/l
- pH-Wert: 6,5
- Partikelgröße: 30 und 65 µm

Einsatzgebiet: Trehalose ist als Universalpulver sowohl zur supragingivalen Verfärbungs- und Biofilmfernernung als auch zum subgingivalen Biofilmmanagement geeignet.

Tagatose

Mit der Tagatose ist seit Kurzem ein weiteres Süßungsmittel als Pulver zum Einsatz in der Pulver-Wasser-Strahltechnik auf dem Markt. Dieser Zucker gehört zur Gruppe der Ketonhexosen, das sind Monosaccharide mit sechs Kohlenstoffatomen. D-Tagatose eignet sich als Süßstoff, da er – verglichen mit Fructose – bei 92 Prozent Süßkraft nur 38 Prozent des physiologischen Brennwerts besitzt. D-Tagatose kommt in der Natur, wenn auch in geringer Menge, in einigen Milchprodukten vor. Kommerziell wird D-Tagatose aus Lactose gewonnen.

Andere Pulverarten

Auf dem Dentalmarkt sind außer den bereits genannten Pulversubstanzen auch Calcium-Natrium-Phosphosilikat, Aluminiumtrihydroxid, Calciumcarbonat und Hydroxylapatit erhältlich. Da diese nicht wasserlöslich sind, werden sie im vorliegenden Beitrag nicht weiter ausgeführt.

Schlussfolgerung

Die Indikationen für die Anwendung der Pulver-Wasser-Strahltechnologie wurde durch die Entwicklung neuer minimalabrasiver, somit substanzsichender Pulver auf Glycin- oder Erythritolbasis in den vergangenen Jahren von der supragingivalen Behandlung auf die subgingivale Behandlung ausgeweitet. Die Vorteile der Pulver-Wasser-Strahltechnologie liegen auf der Hand: Schneller, sicherer, komfortabler für Patienten und Behandler und keine bzw. nur geringste Schädigung von Zahnhartsubstanzen, von Weichgewebe und von Restaurationen.³⁻³⁶

Damit die Vorteile dieser modernen Technologie voll zum Tragen kommen, ist es notwendig, sich neben den physikalischen und gerätetechnischen Grundlagen mit den zur Anwendung kommenden Pulvern auseinanderzusetzen. Die Checkliste soll bei der Auswahl der Pulver behilflich sein (Tab. 1). Zusammengefasst kann festgestellt werden, dass die Pulver-Wasser-Strahltechnik heute der Goldstandard im Biofilm- und Verfärbungsmanagement ist.³⁸

Neue Update-Themenreihe für das gesamte Team

Angesichts der Vielzahl neuer wissenschaftlicher Arbeiten und des schnell voranschreitenden technischen Fortschritts in der professionellen Prophylaxe ist es für Zahnärztinnen, Zahnärzte und das Praxisteam sehr schwierig, das relevante Wissen und damit den fachlichen Stand der Praxis auf dem Laufenden zu halten. Wir wollen durch diese neue Themenreihe über neue wissenschaftliche Erkenntnisse und den technischen Fortschritt in der professionellen Prophylaxe informieren.

1. Update Pulver in der Pulver-Wasser-Strahltechnologie
2. Update der Gerätetechnologie und Anwendung im Biofilmmanagement
3. Update der Anwendung der Pulver-Wasser-Strahltechnologie in der Parodontologie
4. Update der Anwendung der Pulver-Wasser-Strahltechnologie in der Implantologie
5. Update Einsatz der Pulver-Wasser-Strahltechnologie im Rahmen der systematischen Prophylaxe

kontakt.

Dr. Klaus-Dieter Bastendorf
Dr. Nadine Strafela-Bastendorf
 Gaienstraße 6 · 73054 Eislingen
 info@bastendorf.de

Dr.
 Klaus-Dieter
 Bastendorf
 [Infos zum
 Autor]



Dr. Nadine
 Strafela-
 Bastendorf
 [Infos zur
 Autorin]



Zahnfleischschutz: Prävention beginnt zu Hause

Was viele Patient/-innen nicht wissen: Zahnfleischbluten beim Zähneputzen ist nicht normal und harmlos, sondern gilt sogar als ernst zu nehmendes frühes Warnzeichen für entzündliche Prozesse im Zahnhaltungsapparat.¹ Häufig steckt bereits eine Gingivitis dahinter, welche sich durch gerötetes oder geschwollenes Zahnfleisch bemerkbar macht.

Bleibt eine orale Entzündung unbehandelt, kann sie in eine Parodontitis übergehen – mit teils irreversiblen Folgen wie Attachment- und Zahnverlust.² Darüber hinaus kann sie auch systemische Auswirkungen haben: Der Zusammenhang mit zum Beispiel Diabetes, kardiovaskulären Erkrankungen und sogar rheumatischen Erkrankungen ist wissenschaftlich belegt.³

Frühzeitige Erkennung und konsequente Plaquekontrolle sind entscheidend, um eine Chronifizierung zu verhindern. Wichtig dafür sind die professionelle Zahnreinigung in der Zahnarztpraxis sowie die Beratung zu Prophylaxemaßnahmen durch dentale Fachkräfte. Die von Patient/-innen durchgeführte häusliche Plaquekontrolle bildet nach wie vor den Grundstein für eine gute Mundgesundheit. Studien belegen hier den Nutzen der täglichen Mundspülung als ergänzende Maßnahme zum Zähneputzen und zur Reinigung der Zahnzwischenräume. Mundspülungen mit ätherischen Ölen gehören zu den wirksamsten Mitteln zur Reduzierung von Plaque und somit zum Schutz des Zahnfleisches.⁴

Neu: LISTERINE® PROFESSIONAL ZAHNFLEISCHSCHUTZ+

Diese milde, alkoholfreie Mundspülung kombiniert die einzigartige Formel mit ätherischen Ölen mit der höchsten Zinkkonzentration im LISTERINE® Sortiment (+60 Prozent). In klinischen Untersuchungen reduzierte sie bis zu 99 Prozent der Plaquebakterien, eine Hauptursache für Zahnfleischbluten und -entzündungen,^{5,6} und senkte den Plaqueindex bereits nach einer Woche signifikant.^{**}

LISTERINE® PROFESSIONAL ZAHNFLEISCHSCHUTZ+ hilft bei kontinuierlicher Anwendung, das Zahnfleisch lang anhaltend gesund zu erhalten. Die biofilmdurchdringende Wirkung macht sie besonders geeignet für:

- Patient/-innen mit ersten Anzeichen von Zahnfleischproblemen,
- Nachsorge nach professioneller Zahnreinigung,
- Personen mit erhöhtem Risiko für Zahnfleischprobleme durch systemische Vorerkrankungen.

** Zweimal tägliche Anwendung im Vergleich zu Zähneputzen allein.



kontakt.

Kenvue Germany GmbH

Johnson & Johnson Platz 2

41470 Neuss

Tel.: 00800 260260-00

www.listerineprofessional.de

Infos zum
Unternehmen



Literatur





Einflussfaktoren bei der Wahl von Prophylaxeprodukten

Lebensstil, Nachhaltigkeit und wissenschaftliche Orientierung

Der gesellschaftliche Wandel hin zu nachhaltigem Konsum und pflanzenbasierter Ernährung betrifft zunehmend auch den Dentalbereich. Patientinnen und Patienten erwarten Produkte, die sowohl wirksam als auch mit persönlichen Überzeugungen vereinbar sind. Für das zahnmedizinische Fachpersonal ergibt sich daraus die Aufgabe, Empfehlungen zu geben, die wissenschaftlich fundiert und zugleich werteorientiert sind.

Lisa Konzack, Prof. Dr. Peter Hahner

Studien zeigen, dass soziale Normen und moralische Überzeugungen Kaufentscheidungen teils stärker prägen können als wissenschaftliche Informationen.¹ In der Praxis berücksichtigen jedoch viele Zahnärzte Nachhaltigkeit bislang kaum: In einer Erhebung gaben über 70 Prozent an, bei der Empfehlung von Zahnbürsten keine ökologischen Kriterien zu beachten; bei Interdentalprodukten lag der Anteil sogar bei 91 Prozent.²

Die Wirksamkeit der Präventionsmaßnahmen des häuslichen Biofilmanagements ist gut belegt. Die mechanische Plaquekontrolle durch Zahnbürsten und die Reinigung der Zahzwischenräume bilden die Grundlage der häuslichen Mundhygiene. Elektrische Zahnbürsten, insbesondere mit oszillierend-rotierender Technologie, erzielen in Studien eine etwas höhere Plaquereduktion als manuelle Bürsten, wobei die richtige Anwendungstechnik entscheidend für den Erfolg ist.³ Interdentalbürsten sind wirksamer als Zahnseide, Holzstäbchen oder Mundduschen und sollten in Größe und Handhabung individuell angepasst werden.^{4,5} Fluoridhaltige Zahnpasten bieten den zuverlässigsten Schutz vor Karies,⁶⁻⁸ während fluoridfreie Varianten keine vergleichbare Evidenz aufweisen.⁹⁻¹¹ Bei Zahnbürsten schneiden Modelle aus Bam-

bus oder mit austauschbarem Kopf in Lebenszyklusanalysen deutlich besser ab als elektrische Bürsten, die eine deutlich höhere Umweltbelastung verursachen.¹² Für Interdentalprodukte gilt herkömmliche Zahnseide als ökologisch günstig, während Kunststoff-Sticks die schlechteste Bilanz aufweisen.¹³ Dennoch zeigt sich in der Praxis, dass einfache Handhabung und Preis oft eine größere Rolle spielen als ökologische Kriterien.

Nachhaltigkeit wird nach der Brundtland-Definition als die Erfüllung heutiger Bedürfnisse ohne Gefährdung zukünftiger Generationen verstanden¹⁴ und ist inzwischen ein zentrales Konsumkriterium.^{15,16}

Verpackungslösungen wie recycelbare Tuben oder Nachfüllsysteme gelten als vielversprechend,^{17,18} während Tablettenformen je nach Produktlebenszyklus unterschiedliche Ergebnisse zeigen.^{19,20} Allerdings werden Kaufentscheidungen nicht allein durch ökologische Aspekte bestimmt. Persönliche Werte, soziale Normen und Preiswahrnehmung haben oft einen größeren Einfluss als wissenschaftliche Empfehlungen.^{1,21,22} Marketingstrategien, die Nachhaltigkeit mit individuellen Überzeugungen verknüpfen, können diese Tendenzen verstärken.^{23,24} Da ein Großteil der bisherigen Forschung

außerhalb Europas durchgeführt wurde, bleibt offen, welche Faktoren speziell im europäischen Markt die Kaufentscheidung für nachhaltige Mundhygieneprodukte prägen.

Material und Methode

Diese Untersuchung zielt darauf ab, den Einfluss von Nachhaltigkeit, Bio-Siegeln, wissenschaftlichen Empfehlungen und Lebensstil (vegetarisch/vegan vs. omnivor) auf die Wahl von Prophylaxeprodukten zu analysieren. Auch Preis, Markenvertrauen und Inhaltsstoffe werden berücksichtigt. Die Untersuchung erfolgte auf Basis einer Online-Befragung, die vom 14. Januar bis 4. Februar 2025 durchgeführt wurde. Der Fragebogen umfasste 18 Items zu Demografie, Produktnutzung, Informationsquellen, Nachhaltigkeit und Beratungswünschen und wurde über soziale Netzwerke sowie zwei Zahnarztpraxen verbreitet. Teilnahmeberechtigt waren ausschließlich volljährige Personen ohne beruflichen Bezug zur Zahnheilkunde. Analysiert wurden insbesondere Präferenzen bei Zahnbürsten, Zahncremes und Interdentalprodukten, die Bedeutung einzelner Nachhaltigkeitsmerkmale, die Zahlungsbereitschaft für nachhaltige Produkte sowie die Wahl fluoridhaltiger im Vergleich zu fluoridfreier Zahnpasta.

Ergebnisse

Insgesamt nahmen 279 Personen an der Befragung teil, die über Zahnarztpraxen (n=17) und digitale Kanäle (n=262) erreicht wurden. Die Stichprobe war überwiegend weiblich (84 Prozent) und hatte ein Durchschnittsalter von 31 Jahren. In Bezug auf die Ernährungsweise gaben 74 Prozent der Teilnehmenden an, omnivor zu leben, 23 Prozent vegetarisch und 4 Prozent vegan. Da die Zahl der vegan lebenden Befragten sehr gering war, wurden die Gruppen vegetarisch und vegan zusammengefasst und in den Abbildungen als vegan dargestellt.

Im Folgenden werden vier der Fragen aus dem Fragenkatalog vorgestellt, die im Zusammenhang mit dem Thema sowie für den Praxisalltag als besonders relevant angesehen werden können.



Den kompletten Fragenkatalog inklusive Ergebnissen und statistischen Auswertungen finden Sie [hier](#).

Die **Fragen 6 und 16** des Fragenkatalogs beziehen sich auf die Bedeutung von Nachhaltigkeit. Abbildung 1 zeigt, wie wichtig es den Teilnehmenden generell ist, bei der Auswahl von Produkten auf Nachhaltigkeit zu achten. Während beide Gruppen Nachhaltig-

keit teilweise als weniger wichtig einstuften, bewerteten Personen mit vegetarisch-veganer Ernährung diesen Aspekt deutlich häufiger als sehr wichtig.

Frage 6 Nachhaltigkeit – Wichtigkeit bei Produktwahl

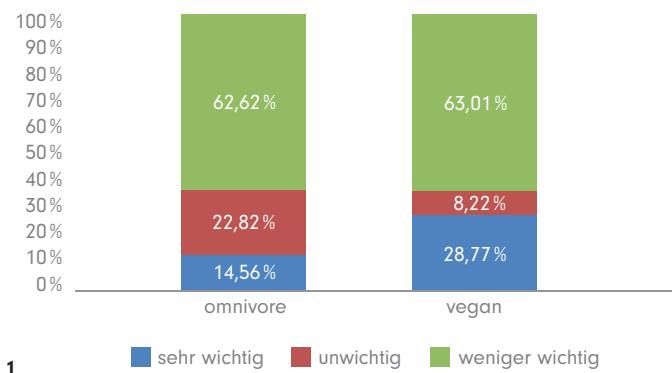


Abb. 1: Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Aspekte bei der Wahl von Mundhygieneprodukten?

Auch Frage 16, die konkrete Nachhaltigkeitsmerkmale erfragt, verdeutlicht Unterschiede zwischen den Ernährungsgruppen. Abbildung 2 zeigt, dass beide Gruppen ähnliche Merkmale bevorzugen, jedoch gaben omnivore Teilnehmende deutlich häufiger an, dass ihnen keines der Merkmale wichtig sei.



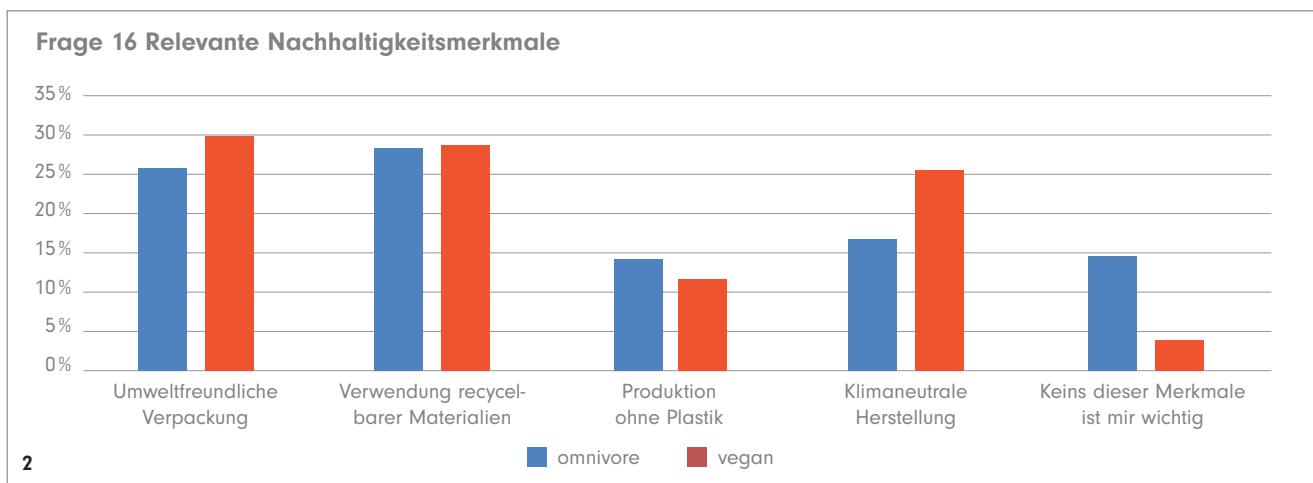


Abb. 2: Welche Nachhaltigkeitsmerkmale sind Ihnen besonders wichtig?

Die folgenden beiden Auswertungen beziehen sich auf die Rolle von Informationsquellen. Abbildung 3 zeigt, woher die Befragten ihre Informationen am häufigsten beziehen. Mit 34 Prozent nannten die meisten die Empfehlungen von Fachpersonal, gefolgt von Freunden und Bekannten mit 19 Prozent.

Diskussion

Die Ergebnisse zeigen, dass Nachhaltigkeit insbesondere bei Zahncreme einen stärkeren Einfluss auf die Kaufentscheidung hat als bei Zahnbürsten oder Interdentalprodukten.

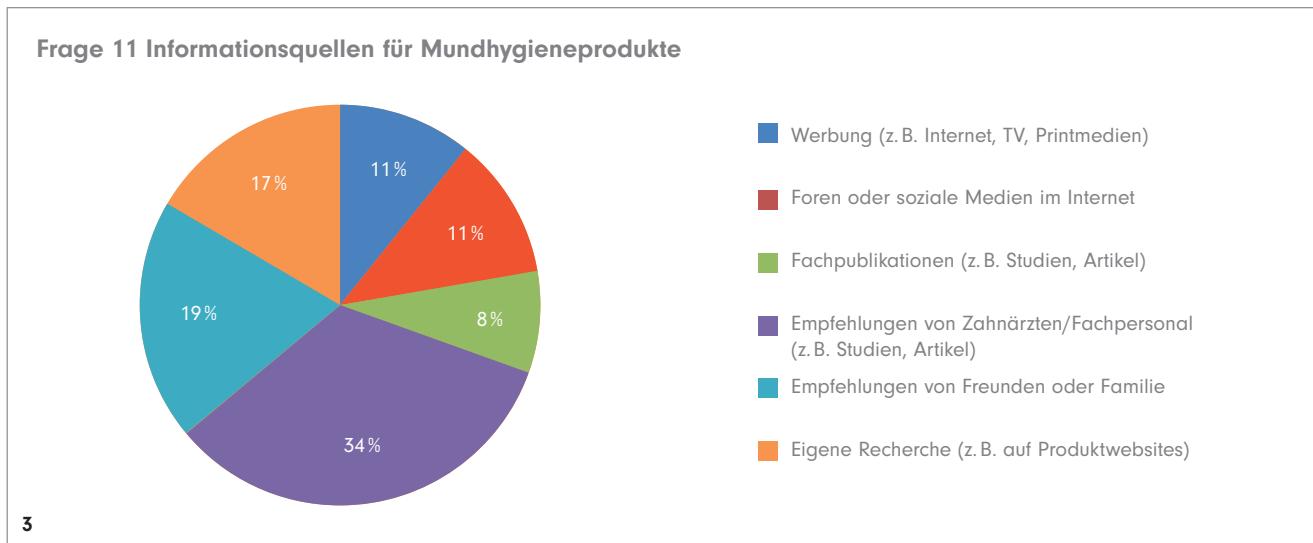


Abb. 3: Welche Nachhaltigkeitsmerkmale sind Ihnen besonders wichtig?

Frage 7 befasst sich anschließend explizit damit, wie wichtig den Befragten die Empfehlungen von Fachpersonal sind. Abbildung 4 zeigt, dass beide Gruppen diese mehrheitlich als sehr wichtig einstufen. Über 50 Prozent der Befragten bewerteten die fachliche Beratung als sehr wichtig, etwas mehr als 30 Prozent als weniger wichtig und unter 10 Prozent als unwichtig. Unterschiede zwischen den Ernährungsgruppen waren hier minimal.

Dies lässt sich durch die größere Auswahl nachhaltiger Zahnpasten, die mediale Präsenz von Diskussionen über Inhaltsstoffe sowie vergleichsweise geringe Preisunterschiede zu herkömmlichen Produkten erklären. Bei Zahnbürsten und Interdentalprodukten wirken nachhaltige Alternativen dagegen oft teurer und weniger sichtbar. Damit konnte die Primärhypothese bestätigt werden, dass ökologische und ethische Aspekte einen stärkeren Einfluss auf die Wahl von

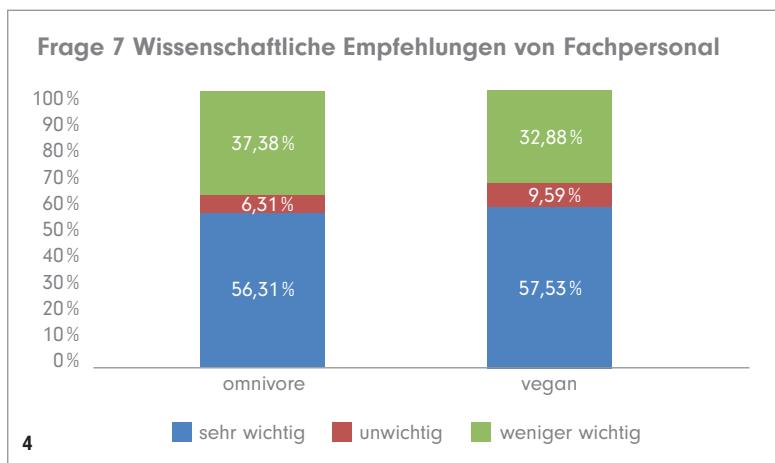


Abb. 4: Wie wichtig sind Ihnen wissenschaftliche Empfehlungen von Zahnärzten oder Fachpersonal?

Prophylaxeprodukten haben als wissenschaftliche Empfehlungen, wenn auch mit geringem Abstand.

Vegetarisch-vegane Personen gewichten Nachhaltigkeit tendenziell höher als omnivor lebende Menschen. Die Teilnehmenden konnten mehrere Nachhaltigkeitsmerkmale auswählen oder angeben, dass keines relevant ist. In der vege-

tarisch-veganen Gruppe gaben 8,22 Prozent an, kein Merkmal als relevant einzuschätzen, während dieser Anteil in der omnivoren Gruppe 27,18 Prozent betrug. Entsprechend bewerteten 91,78 Prozent der vegetarisch-veganen Teilnehmenden mindestens ein Merkmal als relevant, verglichen mit 72,82 Prozent in der omnivoren Gruppe. Besonders deutlich wird dies bei den Aspekten Umweltfreundliche Verpackung und Klimaneutrale Herstellung, die in der vegetarisch-veganen Gruppe deut-

lich häufiger als wichtig bewertet wurden. Insgesamt stufte jedoch die Mehrheit beider Gruppen Nachhaltigkeit als weniger wichtig ein, sodass ökologische Kriterien eher eine untergeordnete Rolle spielen. Eine mögliche Erklärung liegt darin, dass Klimaneutralität als übergeordnetes Nachhaltigkeitsziel stärker im öffentlichen Diskurs präsent ist, während

Anzeige

Ein weißeres Lächeln lässt Deine Welt erstrahlen

Opalescence verleiht Ihren Patienten nicht nur ein strahlend weißes Lächeln, sondern auch ein blendendes Aussehen und ein positives Gefühl. Damit werden schöne Tage noch schöner.

Opalescence™
tooth whitening systems



Erfahren Sie mehr über Opalescence
Zahnaufhellung auf ultradentproducts.com/brighterworld und lassen Sie Ihre Patienten strahlen.



Plastikvermeidung weniger Aufmerksamkeit erhält und mit höheren Kosten oder eingeschränkter Verfügbarkeit verbunden ist. Hinsichtlich der Inhaltsstoffe, insbesondere der Wahl fluoridhaltiger vs. fluoridfreier Zahnpasta, zeigten sich keine Unterschiede zwischen den Ernährungsgruppen. Auch bei den Produktpräferenzen ergaben sich nur geringe Abweichungen. Zwar bevorzugten vegetarisch-vegane Befragte etwas häufiger nachhaltige Varianten, die Effektstärken blieben jedoch schwach. Damit lässt sich die Sekundärhypothese nur teilweise bestätigen. Preis und Markenvertrauen spielten ebenfalls eine gewisse Rolle, waren für die meisten Befragten jedoch nicht ausschlaggebend.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung zeigen Parallelen zu den Befunden von Groening et al.¹ wonach soziale und moralische Normen das Kaufverhalten nachhaltiger Produkte stärker prägen als wissenschaftliche Empfehlungen. Auch Zhang und Dong²¹ betonen den Einfluss persönlicher Werte. Die Ergebnisse verdeutlichen jedoch, dass wissenschaftliche Empfehlungen nicht irrelevant sind, sondern in Kombination mit individuellen Überzeugungen wirksam werden. Abweichungen ergeben sich im Hinblick auf die Zahlungsbereitschaft. Während Groening et al.¹ zeigten, dass Konsumenten höhere Preise akzeptieren, deuten die hier vorliegenden Ergebnisse auf eine begrenzte Bereitschaft hin. Auf Produktbene werden Unterschiede besonders deutlich. Bambuszahnbürsten weisen laut Lyne et al.¹² in einer Lebenszyklusanalyse die beste Umweltbilanz auf. In der vorliegenden Studie entschieden sich die meisten Befragten jedoch für Zahnbürsten aus recyceltem Plastik. Dies könnte einerseits mit hygienischen Bedenken gegenüber Bambus zusammenhängen, wie sie Agarwal et al.²⁵ beschreiben, andererseits damit, dass recyceltes Plastik subjektiv als praktikabler oder nachhaltiger wahrgenommen wird. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Interdentalprodukten. Abed et al.¹³ kamen in ihrer Analyse zu dem Ergebnis, dass Zahnsädesticks die schlechteste Umweltbilanz aufweisen. Dennoch bevorzugte ein Großteil der Befragten in der vorliegenden Untersuchung diese Produkte, gefolgt von klassischen Zahnsäidenvarianten. Dies deutet darauf hin, dass praktische Gesichtspunkte in der alltäglichen Anwendung oft stärker gewichtet werden als ökologische Kriterien.

Bei der Interpretation der Ergebnisse der Untersuchung sind mehrere methodische und inhaltliche Einschränkungen zu beachten. Besonders relevant ist die ungleiche Verteilung der Stichprobe. Während 208 Personen einen omnivoren Lebensstil angaben, waren nur 63 vegetarisch und lediglich 10 vegan. Diese geringe Zahl in der veganen Gruppe schränkt die Aussagekraft insbesondere bei Gruppenvergleichen deutlich ein. Bezüglich der Geschlechterverteilung identifizierten sich 84 Prozent der Befragten als weiblich, 15 Prozent als männlich und 1 Prozent als divers. Die Altersstruktur

der Befragten reichte von 18 bis über 56 Jahren, mit einem Durchschnittsalter von 31 Jahren. Auch die Antwortoptionen waren begrenzt und lassen Interpretationsspielraum. Zudem wurden zentrale Begriffe wie umweltfreundlich oder klimaneutral nicht definiert, sodass individuelle Deutungen die Ergebnisse beeinflusst haben könnten. Die Produktauswahl war nicht in allen Kategorien ausgewogen. Bei Zahnbürsten und Zahnpasta standen jeweils zwei nachhaltige und eine konventionelle Alternative zur Verfügung, während im Bereich Interdentalpflege eine ausgeglichene Auswahl bestand. Elektrische Zahnbürsten und weitere Inhaltsstoffe in Zahnpastas blieben unberücksichtigt. Schließlich handelt es sich um Selbstauskünfte zu hypothetischen Kaufentscheidungen. Unter realen Bedingungen könnten Präferenzen abweichen, zudem ist sozial erwünschtes Antwortverhalten möglich.

Fazit

Die Ergebnisse zeigen, dass Nachhaltigkeit bei Kaufentscheidungen eine Rolle spielt. Zahnarztpraxen sollten dieses Thema in Beratung und Aufklärung stärker berücksichtigen, um Patienten über Alternativen und deren Vorteile zu informieren. Auch wissenschaftliche Empfehlungen haben Einfluss und unterstreichen die Bedeutung der fachlichen Beratung, die Akzeptanz nachhaltiger Produkte fördern kann. Unterschiede in den Produktpräferenzen nach Ernährungsweise deuten darauf hin, dass eine individuelle Anpassung der Beratung sinnvoll ist. Limitationen wie Stichprobengröße, eingeschränkte Produktauswahl und hypothetische Entscheidungssituationen begrenzen die Aussagekraft und verdeutlichen den Bedarf an weiterführender Forschung. Auffällig bleibt, dass Produkte wie Zahnsädesticks trotz schlechter Umweltbilanz bevorzugt werden, was auf eine Diskrepanz zwischen wahrgenommener Nachhaltigkeit, tatsächlicher Umweltwirkung und Konsumverhalten hinweist.

kontakt.

Prof. Dr. Peter Hahner, M.Sc.

CBS University of Applied Sciences

Bahnstraße 6-8 · 50996 Köln

p.hahner@cbs.de

Prof. Dr.
Peter Hahner
[Infos zum
Autor]



Lisa Konzack
[Infos zur
Autorin]



Literatur



FÜR DIE ERFOLGREICHE PROPHYLAXE

paroguard®

Patientenfreundliche Mundspülösung



REF 630 127
31,99 €*

5 Liter



» Reduziert die Aerosolbelastung

Mira-Clin® hap

Polierpaste mit Hydroxylapatit



REF 605 654
8,49 €*

» Entfernt Beläge selbstreduzierend und schonend

Fit-N-Swipe

Selbstklebende Einmal-Reinigungspads/
Trocknungspads für Handinstrumente, 50 St.



REF 605 251
20,49 €*



REF 605 252
20,49 €*

Maße: ca. 2 x 3 cm



* Ø Marktpreis, zzgl. gesetzl. MwSt

Mira-2-Ton® Pellets

Vorgetränkte Mini-Schwämme, 250 St.



Quelle: Dr. Andrea Thumeyer

REF 605 662
32,99 €*

» Bis zu 3 x effektivere PZR

OXYSAFE® Professional

Aktiv Sauerstoff Booster bei Parodontitis und Periimplantitis



REF 155 040
105,99 €*



» Schnelle Reduzierung der Taschentiefe

Cavitron® 300

Magnetostriktiver Ultraschall-Scaler für die sub- und supragingivale Prophylaxebehandlung

» Sanft – Sicher – Patientenfreundlich

REF 455 015
4.139,99 €*



» 360° Insertmobilität





Patient Journey – Teil 2: „Vom ersten Zahn an – Flasche, Schnuller & Karies“

Was Eltern wissen sollten

Im zweiten Teil unserer mehrteiligen Serie zur „Patient Journey – Kinder- und Erwachsenenzahnheilkunde“ widmen wir uns dem zentralen Thema der frühkindlichen Prophylaxe. Der Beitrag beleuchtet praxisnah, welche Weichen bereits im Säuglingsalter für eine gesunde orale Entwicklung gestellt werden sollten, und welche Alltagsgewohnheiten das Kariesrisiko unnötig erhöhen. Sie erhalten wertvolle Argumentationshilfen für die Elternberatung sowie Empfehlungen zur frühzeitigen Prävention. Denn Ziel sollte es sein, gemeinsam mit den Eltern den Grundstein für eine lebenslange Mundgesundheit zu legen – und damit einen Beitrag zur allgemeinen Kindergesundheit zu leisten.

Redaktion

Karies im Milchgebiss ist kein Randproblem

Mehr als jedes zweite Kind in Europa ist betroffen. Laut einem Bericht der Weltgesundheitsorganisation (WHO) verursachen orale Erkrankungen jährlich Behandlungskosten von rund 93 Milliarden Euro in der EU – und rangieren damit auf Platz drei der krankheitsbedingten Ausgaben, direkt hinter Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Diabetes. Doch die ökonomische Belastung ist nur eine Seite: Zahnschmerzen bleiben bei Kindern oft unbemerkt, stören Schlaf, Konzentration und Lernfähigkeit und können sich sogar negativ auf die Hirnentwicklung auswirken. Studien zeigen: Nach einer erfolgreichen Behandlung bessern sich Verhalten und schulische Leistungen häufig deutlich.

Biofilm aus dem Gleichgewicht

Übermäßiger Zucker, unzureichende Reinigung und zu wenig Fluorid verschieben das orale Mikrobiom in eine Dysbiose. Statt einer einzelnen „Erregererkrankung“ gilt Karies heute als nicht übertragbare, multifaktorielle Störung des Biofilms. Auffällig ist die Überschneidung zentraler Risikofaktoren mit

anderen chronischen Volkskrankheiten wie Adipositas und Typ-2-Diabetes. Dies unterstreicht den Bedarf an interprofessionellen Präventionsstrategien, die über die rein zahnmedizinische Versorgung hinausgehen und auf eine ganzheitliche Gesundheitsförderung zielen.

Frühkindliche Karies (ECC) im Fokus: Prävention beginnt vor der Geburt

Early Childhood Caries (ECC) – die frühkindliche Karies – stellt weltweit eine der häufigsten chronischen Erkrankungen im Kindesalter dar. Dabei beginnt eine wirksame Prävention nicht erst mit dem Durchbruch der ersten Milchzähne, sondern idealerweise schon vor der Geburt.

„Ich empfehle, so früh wie möglich mit der Prävention zu beginnen“, sagt Silvia Sabatini, Dentalhygienikerin aus Italien. Ihrer Erfahrung nach eignen sich für präventive Maßnahmen besonders die ersten Lebensmonate – oder noch besser: die Schwangerschaft.

Sabatini betont, dass Zahnärzt/-innen und Prophylaxefachkräfte werdenden und frischgebackenen Eltern bereits in diesen frühen Phasen wichtige Hinweise zur oralen Gesundheit des Kindes mitgeben sollten. Zu den empfohlenen Maßnahmen zählen:

- Die Auswahl einer geeigneten Babyflasche mit einem weichen Mundstück, das sich optimal an die Mundseiten des Babys anpasst.
- Das Reinigen der Mundhöhle nach dem Stillen oder Füttern, selbst wenn noch keine Zähne sichtbar sind.
- Mit dem Durchbruch der ersten Milchzähne (in der Regel ab dem sechsten Lebensmonat) sollte die Zahnpflege beginnen – idealerweise mit einer kleinen, weichen Zahnbürste und einer reiskorngroßen Menge fluoridhaltiger Zahnpasta.

„Es wäre am besten, die Mutter bereits während der Schwangerschaft zu informieren, damit sie nach der Geburt des Babys bereit ist“, so Sabatini.

„Eltern müssen sich um viele andere Dinge kümmern, daher müssen die Informationen wirklich einfach und alltagstauglich sein.“

Wussten Sie, dass ...

Häufige Mundreinigung kann helfen, das Risiko für orale Candidose zu senken – eine Infektion, die bei Säuglingen zu brennendem Unbehagen im Mund führen und die Nahrungsaufnahme erschweren kann.

Weitere Risikofaktoren im Blick: Was Eltern wissen sollten!

Dr. Luis Karakowsky, Kinderzahnarzt aus Mexiko, nennt vier zentrale Ernährungsfaktoren, die mit einem erhöhten ECC-Risiko einhergehen. In der Beratung von Eltern und Pflegepersonal sollten diese gezielt angesprochen werden:

1. Frühe Zuckerzufuhr: Der frühe Kontakt mit Zucker beeinflusst nachhaltig das Geschmacksempfinden und die spätere Lebensmittelwahl von Kindern.
2. Hohe Frequenz der Nahrungsaufnahme: Häufiges Snacken ohne ausreichende Pausen erhöht das Kariesrisiko deutlich.
3. Unsachgemäße Flaschennutzung: Dies betrifft vor allem den Flascheninhalt – Getränke mit natürlichem oder zugesetztem Zucker sind zu vermeiden.
4. Längeres und häufiges Stillen: Auch Muttermilch kann bei häufiger Gabe und mangelnder Mundhygiene zur Kariesentstehung beitragen.

Vier Säulen der Prävention – für ein gesundes Gleichgewicht

1. Unterbrechung des Biofilms: Ab dem ersten Zahn sollten Eltern zweimal täglich mit einer altersgerechten Zahnbürste und fluoridhaltiger Kinderzahnpasta putzen.
2. Zuckerreduktion: Der Verzehr von freiem Zucker sollte laut WHO unter 5 Prozent der täglichen Energiezufuhr liegen.
3. Fluorid ist nachweislich der effektivste Einzelwirkstoff zur Kariesprävention. Kinderzahnpasta sollte 1.000 ppm Fluorid enthalten (ab dem ersten Zahn, reiskorngroße Menge). Ergänzend können je nach Kariesrisiko Fluoridgel-, -tabletten oder professionelle Fluoridlacke eingesetzt werden.
4. Aufklärung: Nur informierte Eltern können bewusste Entscheidungen treffen. Zahnärzte, Pädiater, Erzieher und auch politische Akteure sind gefragt.

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

© Stanislaw Mikulski – stock.adobe.com

Sanft, spielerisch und wirksam

Die GUM® Kinderlinie vereint evidenzbasierte Zahnpflege, kindgerechtes Design und altersgerechte Sicherheit – und bietet damit die optimale Grundlage für eine frühzeitige und effektive Mundhygiene. Bereits ab dem ersten Milchzahn unterstützen die Produkte Zahnärzt/-innen und Prophylaxe-fachkräfte dabei, Eltern individuell zu beraten und zur täglichen Zahnpflege zu motivieren.

Das Sortiment umfasst zahnschonende Zahnbürsten und fluoridhaltige Zahnpasten, die mit dem Alter „mitwachsen“ und sich ideal an die jeweiligen Entwicklungsstufen anpassen. So lassen sich präventive Maßnahmen in der Kinderzahnmedizin effektiv in die Praxisroutine integrieren – von der Prophylaxeempfehlung bis hin zur gezielten Elternaufklärung.

Flasche & Schnuller richtig einsetzen

Nur Wasser oder ungesüßter Tee in die Nuckelflasche; niemals Saft, Milch oder gesüßte Getränke – besonders nicht über Nacht.

Ab dem ersten Zahn Trinklernbecher einführen, Flasche bis spätestens zum ersten Geburtstag abgewöhnen.

Schnuller nicht in Honig/Zucker tauchen; regelmäßig ersetzen und spätestens mit drei Jahren abgewöhnen, um Fehlstellungen zu vermeiden.

Fazit

Karies ist vermeidbar. Eine konsequente Kombination aus zuckerarmer Ernährung, richtiger Flaschen- und Schnullernutzung, fluoridhaltiger Zahnpflege sowie kontinuierlicher Aufklärung schützt Kinderzähne und entlastet zugleich Familien- und Gesundheitsbudgets.

1 <https://professional.sunstargum.com/de-de/infos-events/sunstar-conversations-pro/kariespraevention-bei-kindern.html>

kontakt.

SUNSTAR Deutschland GmbH

Aiterfeld 1 · 79677 Schönau

service@de.sunstar.com

professional.sunstargum.com/de-de



Infos zum Unternehmen

NEU: Ernährungsberater/-in in der Zahnarztpraxis

Ernährungsberatung ist die ideale Ergänzung für das Leistungsangebot präventiv orientierter Zahnarztpraxen! Denn die Ernährung spielt bei der Entstehung und Therapie der Parodontitis eine ganz entscheidende Rolle. Umfassende Parodontitistherapiekonzepte sollten das Thema Ernährung deshalb sinnvoll integrieren. Durch eine Ernährungsberatung können Zahnarztpraxen ihr Spektrum um eine attraktive Selbstzahlerleistung und eine sinnvolle Zusatzleistung ergänzen. Für Prophylaxefachpersonal wie ZMP oder DH ergeben sich zusätzliche Karrierechancen.

Prof. Dr. Werner Birglechner



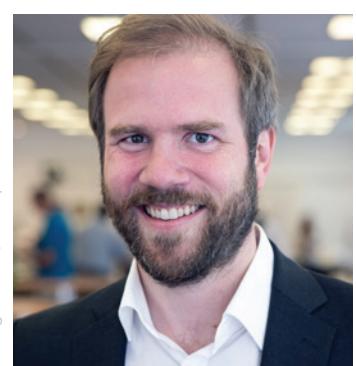
Das praxisDienste Institut für Weiterbildung – Marktführer bei den Aufstiegsfortbildungen ZMP und DH in Deutschland – hat unter wissenschaftlicher Leitung von Prof. Dr. Yvonne Jockel-Schneider, Würzburg, gemeinsam mit Prof. Dr. Johan Wölber, Dresden, ein neues Kurskonzept „Ernährungsberater/-in in der Zahnarztpraxis“ entwickelt. Beide sind ausgewiesene Spezialisten im Bereich der Ernährung.



Die wissenschaftliche Leitung hat den Kurs nach den Vorgaben des Ausbildungsrahmens der Gesellschaft für Ernährungszahnmedizin DGEZM e.V. konzipiert. Weitere Expert/-innen für Ernährung aus dem 60 Frauen starken DH-Team des praxisDienste Institut für Weiter-



Prof. Dr. Yvonne Jockel-Schneider



Prof. Dr. Johan Wölber

© Inga Jockel, www.portrait-couture.de

bildung waren bei der Konzeption eingebunden und begleiten die Teilnehmer/-innen durch die einzelnen Lerneinheiten/Module. Somit ist ein praxisnahes und sehr gut umsetzbares Konzept zur Ernährungsberatung in der Zahnarztpraxis entstanden.

Der neue Kurs eignet sich gleichermaßen für Zahnärzt/-innen und/oder Prophylaxespezialist/-innen wie ZMP, ZMF, DH und B.Sc. DH.

Kurskonzept

Der Kurs gliedert sich in drei Module. Jedes Modul endet mit einer Lernerfolgskontrolle und einer Reflektion des Erlerten. Die Module werden anhand einer Mischung aus Live-Online- und/oder mediengestütztem Unterricht vermittelt, und

die Unterrichtsmaterialien stehen den Teilnehmern jederzeit on demand zur Verfügung.

Der Abschlussstag von Modul 3 kann sowohl als Live-Online-Veranstaltung oder in Präsenz in Heidelberg absolviert werden.

Die Module 1–3 entsprechen insgesamt ca. 48 Stunden Präsenzunterricht und sind in verschiedene Lerneinheiten unterteilt. Die Unterrichtseinheiten finden ausschließlich abends ab 18 Uhr oder an Samstagen statt. Somit kann der Kurs sehr gut neben einer Berufstätigkeit absolviert werden.

Modul 1 – Grundlagen

- Einstieg in die Thematik: Ernährung und Zahnmedizin
- Grundlagen der Ernährung
- Kohlenhydrate, Fette und Eiweiße
- Verdauung/Pathophysiologie, Organfunktionen und Stoffwechsel
- Stoffwechsel, Nähr- und Vitalstoffe, Mikronährstoffe
- Lebensmittelkunde/Ernährungsformen

Abschluss des Moduls 1 durch Lernerfolgskontrolle. Reflektion der Inhalte 1–2 Stunden.

Modul 2 – Vertiefung

- Prävention ernährungsbedingter Erkrankungen
- Herstellung der Homöostase
- Unverträglichkeiten/Allergien
- Lebensmittelkunde/Ernährungsformen
- Fasten und Longevity

Abschluss des Moduls 2 durch Lernerfolgskontrolle. Reflektion der Inhalte 1–2 Stunden.

Modul 3 – Umsetzung

- Parodontitis und Ernährung
- Ernährungsplan, Coaching/Beratung
- Ernährungsgespräch, Ernährungsprotokoll
- Umsetzung in der Zahnarztpraxis (Fallbeispiele, Abrechnung, rechtliche Rahmenbedingungen)

Abschlussprüfung anhand eines Patientenfalls, optional: Abschlussfeier in Heidelberg.

Die mündliche Abschlussprüfung sieht eine Kurzpräsentation eines Ernährungskonzeptes für die Zahnarztpraxis sowie die Vorstellung eines Patientenfalls vor.

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

© Alexander Raths – stock.adobe.com



Nach der erfolgreichen Absolvierung aller drei Module erhalten die Teilnehmenden das Zertifikat „Dentale Ernährungsberater/-in praxisDienste Institut für Weiterbildung“.

Gebühren

2.950 Euro Kursgebühr, keine Prüfung Gebühr. Für die optionale Teilnahme an der Abschlussfeier in Heidelberg fallen separate Unkosten an.

kontakt.

praxisDienste Institut

für Weiterbildung

Am Taubenfeld 10

69123 Heidelberg

Tel.: 0800 7238781

aufstieg@praxidienste.de

www.praxidienste.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



„Ich erzähle eine Poolparty-Geschichte und entferne währenddessen den Biofilm“

Kinder für die Zahnreinigung zu begeistern, ist eine Kunst – und Dr. Jameela Abdul Haq beherrscht sie. Mit Humor, Geschichten und viel Einfühlungsvermögen führt sie ihre kleinen Patient/-innen an die Prophylaxe heran. Dabei setzt sie auf die Guided Biofilm Therapy (GBT): ein evidenzbasiertes, sanftes Verfahren, das nicht nur Beläge entfernt, sondern auch nachhaltig die Mundhygiene verbessert. Im Interview erklärt die Kinderzahnärztin, warum das Anfärben unverzichtbar ist, weshalb schon Dreijährige von GBT profitieren – und wie eine „Poolparty-Geschichte“ hilft, den Biofilm fast nebenbei zu beseitigen.

Dagmar Kromer-Busch

Frau Dr. Haq, wie haben Sie die GBT kennengelernt?

Ich habe die GBT kennengelernt, nachdem ich 2017 aus meiner Heimat, den Vereinigten Arabischen Emiraten, nach Deutschland kam und 2021 meine erste Stelle bei KU64 in Berlin antrat. Dort haben wir die Methode an die Bedürfnisse von Kindern und Jugendlichen angepasst. Grundsätzlich folge ich in der Prophylaxesitzung den acht standardisierten Schritten des GBT-Protokolls (Abb. 1). Zunächst beurteile ich die Zahngesundheit – bei Kindern liegt der Fokus insbesondere auf dem Erkennen von kariösen Läsionen. Dann färbe ich die Zähne der Kinder an und motiviere Kinder und Eltern zu einer optimalen Mundhygiene. Anschließend werden die Zähne mittels AIRFLOW® und PLUS-Pulver von Biofilm befreit. Das Pulver reinigt besonders gründlich, schmeckt angenehm und wird deshalb von den jungen Patienten gut akzeptiert. Harte Beläge können danach mit dem PIEZON® PS beseitigt werden. Mit dem PIEZON Instrument muss man bei Kindern besonders vorsichtig und sanft arbeiten. Zum Abschluss kontrolliere ich die Qualität der Reinigung und vereinbare den nächsten Recalltermin.

Inwiefern ist die GBT besonders für die Prophylaxe bei Kindern und Jugendlichen geeignet?

GBT ist eine sehr hochwertige, evidenzbasierte und systematische Methode der Prophylaxe, die bei Kindern insbesondere effektiv Karies vorbeugt, weil sie nicht nur die Zähne reinigt, sondern auch die häusliche Zahnpflege verbessert. Was nützen saubere Zähne, wenn die Zahngesundheit zu Hause vernachlässigt wird? Gründliches Zahneputzen sollte früh erlernt werden, damit es als Ritual fest im Tagesablauf verankert wird. GBT unterstützt dies optimal, da ein Hauptfokus der Methode auf dem Anfärben und dem Mundhygienetraining liegt. Ich putze gemeinsam mit den Kindern und Eltern die Zähne sauber, und ab etwa vier Jahren führe ich auch die Interdentalpflege ein. Zudem ist GBT eine sanfte Methode und daher bei Kindern und Jugendlichen sehr gut umsetzbar.

Dr. Jameela Abdul Haq, BDS MSc, Kinderzahnärztin und GBT-Trainerin.



Weshalb färben Sie die Zähne an?

Durch das Anfärben der Zähne kann ich den Eltern und den Kindern sehr genau die Stellen zeigen, an denen sie noch besser putzen sollten. Ich dokumentiere und überprüfe, ob sich die Mundhygiene seit dem vorangegangenen Termin verbessert hat. Bei Fortschritten lobe und belohne ich die Kinder. Manche bekommen sogar ein Zertifikat mit einer „Note“. Das motiviert enorm. Mir ist wichtig, dass Kinder eine positive Erfahrung in der Praxis machen – damit sie den Besuch mit Spaß verbinden, nicht etwa mit Spritzen und Schmerzen. Ich beziehe auch die Eltern in die Behandlung mit ein, indem ich empfehle, die Zähne der Kinder oder auch die der Eltern zu Hause selbst anzufärben. So bilden Kind, Eltern und Zahnarzt ein Team. Für uns Behandler ist das Anfärben auch wichtig, um das Recallintervall zu bestimmen – je nach Mundhygiene sollten Kinder zwei- bis dreimal im Jahr zur GBT kommen. Außerdem kann ich nur so minimalinvasiv arbeiten: Zunächst entferne ich den Biofilm, dann sehe ich klar, wo noch angefärberter Zahnstein vorhanden ist, und entferne diesen vollständig. Die Farbe leitet mich durch die Behandlung.

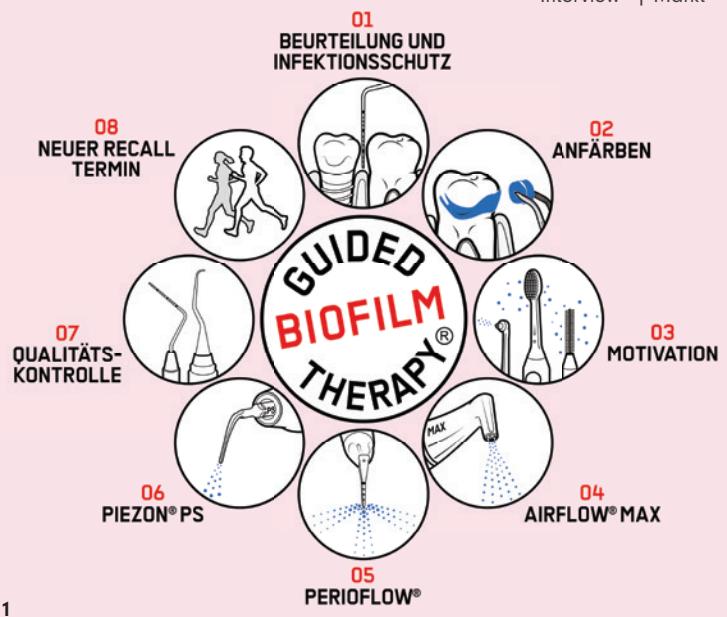
Wo sehen Sie die wichtigsten Unterschiede zwischen GBT bei Kindern und Erwachsenen?

Nach meiner Erfahrung ist Zeit ein bedeutender Faktor, denn der Zeitraum, in dem Kinder ihre Aufmerksamkeit fokussieren können, ist begrenzt. Wir müssen schnell und effektiv arbeiten, um diese Konzentrationsspanne zu nutzen. Die Prophylaxetermine bei Kindern sind in der Regel daher kürzer als bei Erwachsenen, je nach Alter zwischen einer halben Stunde und 50 Minuten.

Humor, Einfühlungsvermögen und Geduld sind ebenfalls wichtig in der Behandlung von Kindern sowie eine besondere, kindgerechte Art der Kommunikation. Behandler und Team sollten im Verhaltensmanagement fortgebildet sein, denn die erste Prophylaxe ist oft auch der erste Kontakt des Kindes zur Zahnarztpraxis. Wenn dieser positiv verläuft, ist der Grundstein für ein lebenslanges Vertrauensverhältnis und eine gute Zahngesundheit gelegt.

Akzeptieren Kinder den AIRFLOW®?

Ab etwa sechs Jahren akzeptieren die meisten Kinder AIRFLOW® problemlos; manche sogar schon ab vier Jahren. Mit dem Anfärben können wir schon ab drei Jahren beginnen und die Kinder an Prophylaxe gewöhnen. In einer Weiterbildung zur Hypnose habe ich gelernt, mit Geschichten zu arbeiten, um Kinder in eine Trance zu versetzen. Manchmal erzähle ich eine Poolparty-Geschichte, bei der alle mit Wasser spritzen, während ich den Biofilm mit AIRFLOW® entferne. Ich benutze ein kindgerechtes Vokabular für die Instrumente, wie etwa „Staubsauger“ für die Absaugung. Außerdem setze ich Tell-Show-Do ein, d.h. ich demonstriere Instrumente zunächst am Finger meiner Patienten, und erst wenn sie einverstanden sind, arbeite ich im Mund.



© EMS Electro Medical Systems

Wie erklären Sie den Eltern, dass Prophylaxe bereits bei jungen Kindern sinnvoll ist?

Viele Eltern wissen das nicht und sind überrascht, dass man schon ab drei Jahren mit Prophylaxe beginnen kann. Wenn ich ihnen nach dem Anfärben der Zähne die Zahnbeläge zeige, verstehen sie, dass sie die Mundhygiene verbessern müssen. Aber auch Kinder mit guter Mundhygiene profitieren von Prophylaxe, denn durch GBT können wir Karies weitestgehend vermeiden.

Rechnet sich GBT bei Kindern für die Zahnarztpraxis?

Prophylaxe mit GBT ist für Zahnarztpraxen profitabel. Bei der Abrechnung ist es effizient, die Positionen zu kombinieren und nach tatsächlichem Zeitaufwand abzurechnen, der je nach Alter der Kinder unterschiedlich ist. Die Positionen variieren zwischen BEMA und GOZ. Verschiedene Positionen für Zahnsteinentfernung, Fluoridierung, Zungenreinigung oder Mundspülung können berechnet werden – je nachdem, welche Schritte durchgeführt wurden.

Sie engagieren sich auch für Kinder in Pakistan, der Heimat Ihrer Vorfahren. Möchten Sie darüber berichten?

Ja, sehr gern. Letztes Jahr habe ich dem Kieler Verein „Pakistan – Hilfe zur Selbsthilfe“ ein Stück Land geschenkt. Dort bauen wir eine Schule für 200 Mädchen und Jungen, die sonst keine Chance auf Bildung hätten. Die Schule wird diesen November eröffnet. Für mich ist das eine Herzensangelegenheit: etwas zurückzugeben für all das, was ich in Deutschland lernen durfte.

Vielen Dank für das Gespräch!

kontakt.

EMS Electro Medical Systems S.A.

Tel.: +49 89 427161-0

www.ems-company.com

Infos zum Unternehmen



Wenn klassische Methoden nicht mehr ausreichen

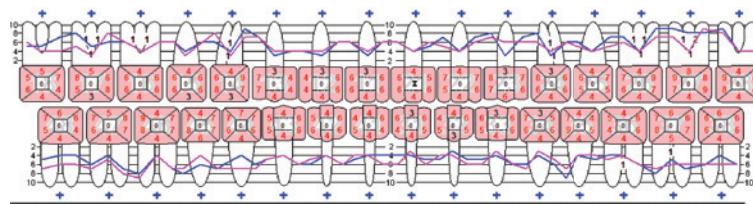
Parodontitis erfolgreich ohne Antibiotikum und Parodontalchirurgie behandeln

Dr. Lisa Hezel

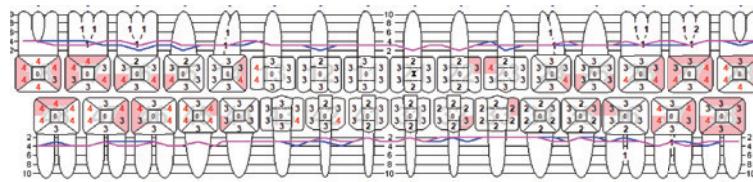
Ein Patient mit schwerer generalisierter Parodontitis, Stadium III, Grad C infolge langjährig insuffizienter Mundhygiene. Es erfolgten die Stufen 1 und 2 der systematischen Parodontitistherapie, ergänzt durch den gezielten adjuvanten Einsatz von Sterify Gel. Bereits nach drei Monaten zeigte die Reevalution eine deutliche Straffung des Gingivalsaums sowie eine eindrucksvolle Reduktion der pathologischen Taschen.

Patient – männlich, 67 Jahre: Dieser Fall verdeutlicht, wie Sterify Gel als moderne, antibiotikafreie Behandlungsoption eingesetzt werden kann, um die Indikation zu parodontalchirurgischen Eingriffen zu reduzieren und eine fortgeschrittene Parodontitis erfolgreich zu stabilisieren.

Ausgangs-
situation:



Situation drei
Monate nach
Stufe 1 und 2
der PA-Therapie¹
mit Sterify Gel-
Anwendung:



Sterify Gel: Der Gamechanger

- Kein Antibiotikum, kein Antiseptikum
- Physikalische Haftung an der Tascheninnenseite
- Booster für die parodontale Heilung
- Schutz vor Reinfektion
- Einfache Anwendung direkt nach der subgingivalen Instrumentierung



Sterify Gel im Praxisalltag – einfach, sicher, effektiv

- Adjuvante Anwendung bei Parodontitis Stadium III & IV (>5 mm Sondierungstiefe)
- Kein Antibiotikum – kein Risiko für Resistenzen
- Vegan, ohne tierische Bestandteile
- Lagerung bei Raumtemperatur – keine Kühlkette nötig
- Einmalspritzen – direkt und hygienisch applizierbar

kontakt.

Hu-Friedy Mfg. Co., LLC.

European Headquarters

Tel.: 00800 48374339

info@hu-friedy.eu/de



Anwendervideo

Leistungsträger Absauganlage in der Prophylaxe

Die Leistung der Absauganlage ist ein relevanter Faktor für die Gesundheit von Patienten und Praxisteam. Schließlich ist bei jeder PZR Höchstleistung erforderlich, um Prophylaxepulver und Pasten, Speichel, Verunreinigungen und Biofilm korrekt abzuugen – und dabei gleichzeitig die Aerosolbildung auf ein Minimum zu reduzieren.

Kommt es zu starker Aerosolbildung, kann dies Krankheitserreger wie Viren und Bakterien mit sich führen. Besonders hoch ist die Belastung bei mit Flüssigkeit gekühlten rotierenden Instrumenten wie sie auch in der Prophylaxe zum Einsatz kommen. Der fein zerstäubte Spraynebel kann vom Patienten aus weit in den Raum hineingelangen, bis zu 30 Minuten in der Luft verbleiben und sich auf Oberflächen ablagern. Deshalb muss am großen Handstück eine Saugleistung von rund 300 l/min* sichergestellt sein. Dürr Dental bietet hierfür einen kostenlosen Saugsystem-Check während des laufenden Praxisbetriebs an um mit einem funktionieren Saugsystem vor Praxisausfall, Infektionsrisiken und Hygienemängeln zu schützen.

Hygieneroutine schafft Werterhalt und Sicherheit

Neben der Saugleistung ist die fachgerechte Desinfektion und Reinigung der Absauganlage entscheidend. Hierfür empfiehlt sich ein aldehyd- und schaumfreies Konzentrat mit hoher Reinigungskraft, das VAH- und DGHM-gelistet ist, wie Orotol plus. Orotol plus desinfiziert, desodoriert, reinigt und pflegt in einem Schritt – und wirkt dabei bakterizid, levurozid sowie begrenzt viruzid, sodass es auch Schutz gegen behüllte Viren bietet. Täglich angewendet, wirkt das Produkt vorbeugend hoher Keim- und Schmutzbelastung effektiv entgegen. Zusätzlich sollte die Anlage regelmäßig mit einem Spezialreiniger wie MD 555 cleaner gespült werden. Er sorgt dafür, dass das gesamte System inklusive dazugehöriger Abflussleitungen gründlich von schwer löslichen Ablagerungen wie Kalk und anorganischen Stoffen befreit wird. Der MD 555 cleaner hat eine intensive Reinigungswirkung und empfiehlt sich insbesondere beim Einsatz von Pulverstrahlern in der Prophylaxe.

Keimbelastung verhindern und gleichzeitig die Saugleistung der Anlage aufrechterhalten? Nichts leichter als das – mit gelber Systempulver aus dem Hause Dürr Dental. Gut zu wissen: Rund 16 Medizinprodukteberaterinnen bundesweit führen einen kostenlosen Saugsystem-Check in der Praxis durch und beraten kompetent, wie die Saugleistung durch meist einfache Optimierungsmaßnahmen verbessert werden kann.

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



Vorher



Nachher



* Dieser Wert wurde durch die S1-Leitlinie „Umgang mit zahnmedizinischen Patienten bei Belastung mit Aerosol-übertragbaren Erregern“ der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) bestätigt.



OPUS®: Die Zukunft der Prophylaxe



ACTEON® präsentiert mit OPUS® eine zukunftsweisende Komplettlösung für Prophylaxe und Parodontalbehandlungen. Das neue Kombigerät vereint marktführende Ultraschallexpertise mit innovativer Pulverstrahltechnologie und ermöglicht eine schonende, schmerzfreie und präzise Behandlung – für maximalen Patientenkomfort und effiziente Abläufe in der Praxis.

Mit über 70 Ultraschallspitzen für das NEWTRON® Handstück bietet OPUS® die umfassendste Auswahl für alle Indikationen. Das schlanke SILKY® Airpolisher-Handstück überzeugt durch seine Ergonomie und neu gedachte Konstruktion, die Verstopfungen effektiv reduziert.

Die ergonomische Benutzeroberfläche, das ColorDrive-Interface und das RFID-gestützte Pulvermanagement ermöglichen intuitive Bedienung und mühelose Integration in den Praxisalltag. Dank der smarten Datenverwaltung lassen sich die Behandlungsabläufe effizient planen und dokumentieren.

ACTEON® Germany GmbH
info.de@acteongroup.com
www.acteongroup.com

Infos zum Unternehmen



Gezielte Mund- und Zahnpflege bei kieferorthopädischer Behandlung

Ob Multibracketsysteme, Aligner oder herausnehmbare Zahnpfangen – kieferorthopädische Therapien erhöhen durch Plaqueretentionsstellen das Risiko für Karies, Gingivitis und White Spots. Eine strukturierte, alltagsfreundliche Mundhygiene ist daher unverzichtbar.

Die GUM® ORTHO Produktserie unterstützt Patient/-innen mit einem klaren 3-Schritte-Ritual:

1. Interdentalreinigung mit spezieller Zahnseide, GUM® SOFT-PICKS® PRO oder GUM® TRAV-LER® Interdentalbürsten – für schwer zugängliche Bereiche rund um Brackets.
2. Zähneputzen mit der GUM® SONIC ORTHO Schallzahnbürste oder der GUM® ORTHO Zahnbürste sowie ergänzendem GUM® ORTHO Zahngel – für gründliche Reinigung, Schutz vor Karies und Beruhigung des Zahnfleischs.
3. Prophylaxe und Schutz mit der alkoholfreien GUM® ORTHO Mundspülung und GUM® ORTHO Wachs zur Linderung von Reizungen.

Aufklärung und Motivation sind essenziell, um Patient/-innen – vor allem Kinder und Jugendliche – langfristig zu einer konsequenten Mundpflege zu bewegen. So lassen sich Schäden durch unzureichende Hygiene vermeiden und die Behandlungsergebnisse sichern.

SUNSTAR Deutschland GmbH
service@de.sunstar.com
professional.sunstargum.com/de-de

Infos zum Unternehmen



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



Comfi-Tips® – Absaugpolster für mehr Patientenkomfort

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

Sanftere Behandlung, zufriedenere Patienten: Mit den neuen Comfi-Tips® Absaugpolstern bietet Hager & Werken eine einfache, aber wirkungsvolle Lösung, um den Patientenkomfort während der Behandlung spürbar zu erhöhen – ganz ohne Mehraufwand für das Praxisteam.

Die Comfi-Tips® Absaugpolster verhindern das direkte Ansaugen der empfindlichen Mundschleimhaut, was insbesondere bei längeren Behandlungen oder sensiblen Patientinnen und Patienten eine große Entlastung bietet. Auch bei freiliegenden Zahnhälsen sorgen sie für deutliche Entlastung, da der unangenehme kalte Luftzug effektiv abgeblockt und damit verbundene Schmerzreize vermieden werden. Darüber hinaus reduzieren die weichen Schaumstoffpolster die typischen Absauggeräusche erheblich. Das schafft eine angenehmere, ruhigere Behandlungsatmosphäre – sowohl für Patienten als auch für das Praxisteam. Als hygienisches

Einwegprodukt erfüllen Comfi-Tips® höchste Anforderungen an Sauberkeit und Sicherheit im Praxisalltag.

Die Anwendung ist denkbar einfach: Comfi-Tips® werden auf handelsübliche Speichelsauger aufgesteckt und sind sofort einsatzbereit.



Kostenlos testen!

Interessierte Zahnarztpraxen können ab sofort ein kostenloses Testmuster anfordern und sich selbst vom verbesserten Patientenkomfort überzeugen.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de

Infos zum Unternehmen



NSK Academy: Praxistage moderne Prophylaxe 2026 – jetzt anmelden

Praxistage moderne Prophylaxe
TERMINE 2026

27. Mai
10. Juni
21. Oktober
11. November

JETZT ANMELDEN!

NSK

Neuigkeiten von der NSK Academy: Die Kurstermine für 2026 stehen fest! In den rund 4,5-stündigen Prophylaxe-Kursen werden die wichtigsten Aspekte der dentalen Prophylaxe in Theorie und Praxis vermittelt.

Es kann aus mehreren Kursvarianten ausgewählt werden

Der „Prophylaxe-Basis-Kurs“ vermittelt Basiswissen zur Prophylaxe für die supragingivale Behandlung und der Kurs „Prophylaxe für Profis“ richtet sich an erfahrene Prophylaxekräfte, die ihr Wissen rund um die Themen UPT und Implantatprophylaxe auffrischen und optimieren möchten. In diesen beiden Kursen wird mit dem NSK Kombi-Prophylaxegerät Varios Combi Pro2 gearbeitet.

NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de



Power Duo für beste Sauganlagen-Hygiene

Made in Germany

Eine tägliche Desinfektion der Sauganlage gehört zum Standard in jeder Zahnarztpraxis. Dennoch ist ungefähr die Hälfte aller Anlagen in ihrer Leistung eingeschränkt. Dies liegt daran, dass die meisten Sauganlagen zwar desinfiziert, jedoch keiner zusätzlichen Reinigung unterzogen werden. Diese ist jedoch essenziell, denn die Sauganlage hat es täglich mit hochaggressiven Substanzen zu tun – darunter Blut, Sekrete, Zahn- und Füllungsmaterialien sowie Prophylaxepulver. Diese Stoffe bilden einen zähen Schlamm, der zu Verstopfungen führt. Die Folge: Ein spürbarer Leistungsabfall bis hin zum vollständigen Ausfall der Anlage – im schlimmsten Fall mit einem kompletten Stillstand der Praxis. Eine zuverlässige Reinigung und Desinfektion ist außerdem unabdingbar, um alle beteiligten Akteure vor Infektionen durch Bakterien, Viren und Pilze zu schützen.

Sechs Jahrzehnte voller Erfolg

Vor 60 Jahren setzte Dürr Dental mit der Einführung von Orotol einen Meilenstein in der Dentalhygiene: Als erster Hersteller bot das Unternehmen nicht nur leistungsstarke Sauganlagen, sondern auch die dazu passenden Reinigungs- und Desinfektionsmittel aus einer Hand. Heute ist Orotol plus das meistverwendete Desinfektionsmittel für Sauganlagen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Es ist einfach in der Anwendung, besitzt ein breites Wirkungsspektrum sowie eine hervorragende Materialverträglichkeit. Eines hat sich dabei in den zurückliegenden 60 Jahren nicht verändert: Entwickelt und hergestellt werden die Produkte ausschließlich in Deutschland – für Qualität, der man vertrauen kann.

Orotol plus Sauganlagen-Desinfektion

Bei Orotol plus handelt es sich um ein schaumfreies, hochergiebiges Flüssigkonzentrat für die gleichzeitige Reinigung, Desinfektion, Desodorierung und Pflege aller Sauganlagen und Amalgamabscheider.

Die Vorteile im Überblick:

- Für Saugsysteme, von führenden Einheitenherstellern empfohlen
- Keine Resistenzbildung gegen Keime
- Geprüfte Materialverträglichkeit
- Werterhaltend für die Sauganlage
- Löst Biofilm und beugt Verschlammung vor
- Langzeitwirkung
- Breites Wirkungsspektrum



MD 555 cleaner Spezialreiniger

Ergänzend dazu ist der MD 555 cleaner ein ebenfalls schaumfreies Konzentrat für zahnärztliche Sauganlagen und Amalgamabscheider.

Die Vorteile im Überblick:

- Starke Reinigungskraft gegen Ablagerungen von Pulverstrahlmitteln
- Löst Verkrustungen und Verschlammungen aus Kalk und Prophylaxepulver
- Löst zuverlässig Prophylaxe Pearl-Produkte
- Ideal in Ergänzung zu Orotol plus
- Wirkungsvolle Zusammensetzung aus organischen Säuren und schaumfreien Tensiden

Fazit

Orotol plus und MD 555 cleaner schützen in Kombination alle Sauganlagenbestandteile sowie deren Leitungen vor Ablagerungen, Verkeimung und Verkrustung. Bei regelmäßiger Anwendung verhindern sie eine Leistungsbeeinträchtigung und verlängern das Leben dentaler Sauganlagen erheblich.

Mit Orotol setzen Praxen auf bewährte deutsche Qualität. Jetzt das große Systemhygiene-Portfolio des schwäbischen Dentalherstellers Dürr Dental entdecken.

Infos zum Unternehmen



DÜRR DENTAL SE
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com

Kostenlose Karriereberatung: ZMP, DH oder B.Sc. DH-Studium!

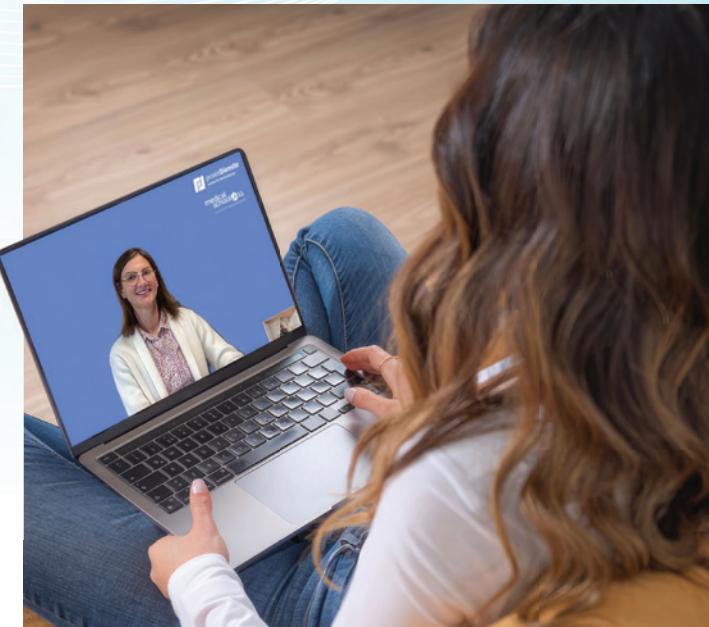
Sie planen den nächsten Karriereschritt in Richtung Prophylaxe, aber sind sich nicht sicher, welchen Schritt Sie als nächsten gehen wollen und was Sie dort erwarten? Ab sofort online ist der kostenlose Video-Beratungsservice des praxisDienste Instituts für Weiterbildung gemeinsam mit der Medical School 11.

Ein qualifiziertes Team von Prophylaxeexpertinnen beantwortet alle Fragen rund um die Aufstiegsfortbildungen PAss, ZMP und DH und auch das Studium B.Sc. Dentalhygiene:

- Welcher Karriereweg ist am besten für meine persönliche Situation?
- Welche Fördermöglichkeiten gibt es?
- Passt für mich eher ein Präsenz- oder ein Online/Präsenz-Kombinationskurs?
- Welche Kosten kommen auf mich zu?
- Welche Gehalts- und Karrierechancen habe ich nach einer Aufstiegsfortbildung oder nach einem Studium?
- Was erwarten mich in einem Studium?
- Was kommt nach dem Studium B.Sc. Dentalhygiene; ein Master?

Kompetente Antworten zu viel mehr Fragen!

Der Beratungsservice wurde von Prof. Dr. Werner Birglechner ins Leben gerufen. Er ist sowohl wissenschaftlicher Leiter des praxisDienste Institut für Weiterbildung – Marktführer für ZMP- und DH-Aufstiegsfortbildungen – als auch Studiendekan Dentalhygiene der Medical School 11. Ebenso war er Gründer der ersten Dentalhygiene-Hochschule in Deutschland 2012 in Köln.



„In den Beratungsservice ist unsere gesamte langjährige Erfahrung zu allen Angeboten – den nicht akademischen Aufstiegsfortbildungen ZMP und DH wie auch dem akademischen Studium B.Sc. Dentalhygiene – eingeflossen. Uns geht es darum, die beste Lösung für jede individuelle Situation zu finden“, so Prof. Birglechner.

Der Service kann ganz einfach über das Internet gebucht werden. Scannen Sie dazu den QR-Code und vereinbaren Sie Ihren persönlichen Termin:



praxisDienste Institut
für Weiterbildung
Tel.: 0800 7238781
www.praxisdienste.de



Infos zum
Unternehmen



ZWP Newsletter in frischem Look

Die ZWP-Newsletter haben eine Layout-Auffrischung bekommen. Das neue Design kombiniert großformatige Bilder, klare Headlines und kompakte Teaser-Texte zu allen wichtigen Themen aus der Zahnmedizin und der Dentalbranche. 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.



Newsletter-
anmeldung

Quelle: ZWP online

Mehr als nur ein köstlicher Geschmack: Enamelast™

Fluoridlacke spielen im Rahmen der Prophylaxe eine bedeutende Rolle. Doch leider ist die Anwendung bei den meisten Patienten nicht sonderlich beliebt.

Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Viele Lacke hinterlassen eine unangenehme Textur auf den Zähnen und einen schlechten Geschmack im Mund. Außerdem blättern sie im Laufe des Tages von den Zähnen ab. Dass präventive Maßnahmen auch angenehm sein können, beweist der beliebte Enamelast Natriumfluoridlack von Ultradent Products seit vielen Jahren. Enamelast ist ein aromatisierter, mit Xylitol gesüßter, 5%iger Natriumfluoridlack mit natürlichen Harzen als Träger. Seine einzigartige Formel sorgt für eine bessere Haftung. Dadurch wird eine hervorragende Fluoridabgabe und -aufnahme ermöglicht. Durch die glatte, natürliche und fast unsichtbare Konsistenz lassen Patienten Enamelast gerne auf ihren Zähnen – für einen maximalen Effekt und ein frisches, selbstbewusstes Lächeln. Die praktischen Darreichungsformen (Spritzen oder Unit-Doses) gewährleisten ein komfortables Handling und eine präzise Applikation. Den Enamelast-Fluoridlack gibt es in den angenehm schmecken-



den Geschmacksrichtungen Walterberry, Orange Cream, Cool Mint, Bubble Gum und Caramel – sowie in der geschmacksneutralen Variante Flavor-Free. Diese ist ideal für Patienten, die auf fremdartige Nuancen im Mund verzichten möchten oder für diejenigen, die sicherstellen möchten, dass der Geschmack ihrer Nahrungsmittel nach der Fluoridbehandlung nicht durch einen Lack beeinträchtigt wird. Enamelast Flavor-Free ist darüber hinaus unbedenklich für die Anwendung bei Allergikern geeignet. Ihre Patienten werden es lieben!

Weitere Informationen zum Enamelast-Fluoridlack und Ultradent Products finden Sie auf unserer Website ultradentproducts.com oder auf Facebook, Instagram oder LinkedIn.

Ultradent Products GmbH
Tel.: +49 2203 3592-15
www.ultradentproducts.com

Infos zum Unternehmen



Parodontitis reduzieren schützt die Gesundheit

Parodontitis betrifft nicht nur das Zahnfleisch, sondern den gesamten Organismus, denn es bestehen Wechselwirkungen mit verschiedenen Allgemeinerkrankungen. Gerade Menschen, die ein erhöhtes Parodontitisrisiko haben – zum Beispiel Diabetiker, Hypertonie-Patienten, Menschen mit hormonellen Veränderungen, Dauergestresste, Raucher, Menschen über 40 sowie Patienten, die bestimmte Medikamente nehmen – wissen oftmals nicht, dass sie einer Risikogruppe angehören.

Unter www.aminomed.de/PRT kann man detailliert sein individuelles Parodontitisrisiko testen. Das Ergebnis ist eine Einstufung der persönlichen Parodontitisrisikofaktoren, ein ausführliches Feedback zu den eigenen Zahn- bzw. Mundpflegegewohnheiten und Prophylaxetipps. Der Hersteller der medizinischen Kamillenblüten-Zahncreme Aminomed, Dr. Liebe, möchte damit dazu motivieren, frühzeitig die Zahnarztpraxis aufzusuchen. Aminomed leistet mit ihren entzündungshemmenden und antibakteriellen Inhaltsstoffen wie α-Bisabolol, Panthenol und dem Blütenextrakt der Echten Kamille eine natürliche Parodontitisprophylaxe. Diese helfen, das Zahnfleisch zu pflegen und zu kräftigen, und lassen bestehende Entzündungen abklingen.¹

¹ dermatest Research Institute for reliable Results, Dr. med. G. Schlippe, Dr. med. W. Voss, „Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle“, Münster, 19.01.2021.

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



Deutscher Dentalhygiene Award 2025 verliehen

Laudatio auf Dentalhygiene in Deutschland

Wenn es ihn noch nicht gäbe – man müsste ihn sofort erfinden: Den DH-Award von DGDH und DG PARO. Eine Auszeichnung, die Engagement, fachliche Kompetenz und unermüdlichen Einsatz der Dentalhygieniker/-innen in Deutschland ins Rampenlicht rückt.

Redaktion

„In diesem Jahr wurden 20 Bewerbungen eingereicht. Den DH-Award hat die Jury schließlich für fünf herausragende Leistungen vergeben, die maßgeblich zur Verbesserung der Mundgesundheit beigetragen haben und gleichzeitig gesellschaftlich relevante Themen aufgreifen“, so Sylvia Fresmann (1. Vorsitzende der DGDH Deutsche Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V.), bei der Preisvergabe. Traditionell wird der DH-Award im Rahmen des DGDH-Jahreskongresses verliehen und großzügig vom Mundpflegespezialist Philips unterstützt.

Und das sagte die Jury in ihrer Laudatio: „Ivana Elez erhält den Forschungspreis für eine bemerkenswerte Publikation im *International Journal of Dental Hygiene*. Ihre vergleichende Studie zur Implantatpflege in Deutschland und Israel setzt neue Impulse für die internationale Forschung“, Prof. Dr. Bernadette Pretzl, Präsidentin elect der DG PARO. „Melanie Rudolph überzeugte die Jury in der Kategorie Öffentliches Gesundheitswesen – Senioren und Pflegebedürftige mit einem innovativen Fortbildungskonzept für angehende Pflegefachkräfte. Ihr Projekt zeigt, wie wichtig interprofessionelle Zusammenarbeit für eine bessere Versorgung vulnerabler Gruppen ist“, so Priv.-Doz. Dr. Georg Cachovan, Professional Relations und KOL Manager, Philips GmbH Market D-A-CH.

„Yvonne Crabtree-Laudenbach gewinnt den Praktikerpreis mit einer beeindruckenden Fallpräsentation, die die Betreuung eines Patienten mit systemischer Grunderkrankung eindrucksvoll dokumentiert. Ihr Beitrag zeigt, wie vielschichtig und individuell moderne Dentalhygiene heute ist“, lobt Sylvia Fresmann, DGDH.

Die Jury entschied darüber hinaus, auch 2025 einen Nachwuchsförderpreis zu vergeben. Katrin Hellmich erreichte den besten Abschluss im Bereich Dentalhygiene. Dafür verlieh ihr die Jury den DH-Award in der Kategorie Nachwuchspreis. Mit der Würdigung der exzellenten Leistungen wurde nicht nur das vielversprechende Potenzial von Katrin Hellmich ausgezeichnet, es sei auch Signal für die kompetente/ engagierte Zukunft des Berufsstands.



Last, but not least wurde erstmals ein Sonderpreis überreicht. Magdalena Frackiewicz aus der Frankfurter Praxis am Holzhausenpark erhielt die Auszeichnung für die Veröffentlichung ihrer Bachelorarbeit. Diese behandelt die Wechselwirkungen zwischen Parodontitis und kardiovaskulären Erkrankungen, insbesondere mit Fokus auf Atherosklerose. „Ihre Veröffentlichung ist wissenschaftlich fundiert, praxisrelevant und ein Meilenstein in der interdisziplinären Be trachtung systemischer Zusammenhänge“, sagte die Jury und ergänzte: „Wir möchten gerne das außerordentliche Engagement würdigen, das Frau Frackiewicz zusätzlich zu ihrer Bachelorarbeit in die erfolgreiche und wegweisende Publikation gesteckt hat.“

Die Auszeichnungen sind Anerkennung und Motivation, diesen Weg mit ebenso viel Leidenschaft und Engagement weiterzugehen. DGDH und DG PARO gratulieren allen Preisträgerinnen von Herzen.

Die Bewerbungsfrist für die Dentalhygiene Awards 2026 endet am 31. März 2026. Weitere Informationen zur Einreichung finden Interessierte auf der DGDH-Homepage www.dgdh.de/dgparo-dgdh-awards. Jede Auszeichnung wird wieder mit einem Preisgeld sowie einer Urkunde verbunden sein – doch der emotionale Wert und die Anerkennung für die eigene Arbeit werden für die Gewinner/-innen auch 2026 un bezahlbar sein.

Quelle: DGDH



Preisgekröntes Schulungskonzept: Wissen mit Herz – Pflege mit Wirkung

Melanie Rudolph hat eine Vision: mit fundiertem Fachwissen eine Brücke zwischen Zahnmedizin und Pflege bauen. Denn oft kommt eine gründliche Mundhygiene im Pflegealltag zu kurz. Das will die engagierte Dentalhygienikerin ändern. So ist sie nicht nur Leiterin der Prophylaxeabteilung im Zahnzentrum Westerwald, sie ist zudem auch als Dozentin an einer Pflegefachschule tätig. Daraus entwickelte Melanie Rudolph ihr Projekt „Wissen mit Herz – Pflege mit Wirkung“. Dieses ist darauf ausgerichtet, Pflegekräften das nötige Wissen und die Sicherheit an die Hand zu geben, um souverän mit der Mundgesundheit Pflegebedürftiger umzugehen. Mit diesem Projekt gewann die DH dieses Jahr den Deutschen Dentalhygiene-Award in der Kategorie „Senioren und Pflegebedürftige“. Im Interview erzählt sie mehr über ihr prämiertes Schulungskonzept.

Friederike Heidenreich

Frau Rudolph, was war die größte Motivation hinter Ihrem prämierten Projekt?

Der demografische Wandel führt dazu, dass Menschen nicht nur älter werden, sondern auch ihre eigenen Zähne länger behalten. Dank moderner Zahnmedizin werden die Versorgungen immer besser und wir können diesen Zustand in der Prophylaxe langfristig stabil halten. Doch so-

bald Patient/-innen immobil werden, bleiben Zahnarztbesuche häufig aus. Mich beschäftigte schon lange die Frage: Wie geht es dann weiter? Wie ist das Pflegepersonal geschult, um mit komplexen Versorgungen umzugehen, Probleme zu erkennen und richtig zu handeln? Ich besuchte einen Pilotkurs namens „DGDH goes Pflege“ von Annett Horn und Elmar Ludwig, und dieser wurde schließlich der Aus-

löscher für mich, aktiv zu werden. Seit 2022 bin ich fest angestellte Dozentin an einer Pflegefachschule. So vereine ich Wissen aus der Dentalhygiene mit wertvollen Einblicken aus der Pflegeausbildung. An dieser Schnittstelle setze ich an: wo Zusammenarbeit zwischen Pflege und Zahnmedizin die größte Wirkung entfalten kann.

Welche Inhalte sind in Ihrem Fortbildungskonzept besonders wichtig?

Mein Konzept gliedert sich in zwei Module. Es basiert auf Erfahrung, Nähe zur Praxis und echtem Austausch mit den Pflegekräften. Ziel meiner Schulungen ist es, die Pflegekräfte mit praktischem Wissen und Verständnis für Mundhygiene zu stärken, sodass diese den Expertenstandard „Förderung der Mundgesundheit in der Pflege“ alltagstauglich umsetzen können.

Das erste Modul vermittelt zentrales Basiswissen, das die Bedeutung von Mundgesundheit herausstellt und dabei die Wechselwirkung mit Medikamenten einbezieht. Hier lernen Teilnehmende, sowohl altersbedingte als auch krankhaft bedingte Veränderungen wie Karies, Gingivitis oder Parodontitis zu erkennen. Wir zeigen zudem eine Auswahl sowie die korrekte Handhabung bestimmter Produkte aus der Mundpflege.

Im zweiten Modul dürfen Teilnehmende selbst ins Üben kommen, dann behandeln wir praktische Aspekte wie die richtige Anwendung von Mundhygieneartikeln. Der Umgang mit Zahnersatz und Implantaten will ebenfalls geschult sein. Auch Tipps für Hygiene, digitale Dokumentation und den

Pflegealltag kommen nicht zu kurz. Ein weiterer wichtiger Fokus liegt auf der engen Zusammenarbeit zwischen der Zahnarztpraxis und dem Pflegeteam.



Die Besonderheit meines Konzeptes fußt auf drei Säulen:

- Verständnis: Probleme im pflegerischen Alltag gemeinsam diskutieren und Lösungen finden.
- Herz statt Hürde: Ich nehme Ängste, starke Selbstvertrauen und vermittele Wissen mit Begeisterung.
- Kooperation statt Konfrontation: Pflege und Zahnmedizin profitieren voneinander – wenn man sich aktiv zuhört.

Haben Sie bereits Reaktionen aus der Pflegepraxis erhalten?

Das Konzept wird momentan an einer Pflegefachschule umgesetzt und zeigt bereits erste spürbare Veränderungen im Pflegealltag. Ich bekam folgende positive Rückmeldungen aus der Praxis:

- Pflegekräfte fühlen sich sicherer und gehen motivierter an die Mundpflege heran.
- Routinen werden bewusster umgesetzt, da das Verständnis für Zusammenhänge wächst.
- Die Zusammenarbeit zwischen Pflege und Zahnmedizin verbessert sich deutlich.

Das Gelernte wirkt über die Schulungen hinaus: Es wird in Teams weitergetragen und stößt nachhaltige Verbesserungsprozesse an. Das zeigt, dass die Schulung nicht nur theoretische Relevanz hat, sondern auch direkt zu positiven Veränderungen in der Pflegepraxis führt.

Inwiefern kann eine verbesserte Mundhygiene in der Pflege auch die allgemeine Gesundheit und Lebensqualität der Senior/-innen steigern?

Pflegebedürftigkeit betrifft in Deutschland fast sechs Millionen Menschen, knapp 80 Prozent davon sind über 65 Jahre. Trotzdem wird der Mundgesundheit im Alltag oft zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Dabei beeinflusst sie zentrale Lebensbereiche wie Ernährung, Kommunikation, Schmerzfreiheit und Lebensqualität. Zudem bestehen nachweisliche Zusammenhänge mit Allgemeinerkrankungen wie Diabetes, Pneumonien, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Demenz.

Welche weiteren Schritte wünschen Sie sich, um die Mundgesundheit in der Alten- und Pflegebetreuung dauerhaft zu verbessern?

Mit dem Expertenstandard „Förderung der Mundgesundheit in der Pflege“ liegt seit 2023 erstmals eine bundesweite Leitlinie vor. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass es für eine erfolgreiche Umsetzung noch mehr gezielte Schulungen braucht, damit Pflegekräfte im Alltag sicher handeln können. Hier werden bereits gute Ansätze verfolgt, aber es besteht weiterhin Entwicklungsbedarf. Mein Wunsch wäre daher, dass Pflegeeinrichtungen und Schulen noch stärker auf die Expertise von Dentalhygienikerinnen zurückgreifen. So könnte sowohl die praxisnahe und qualifizierte Schulung des Personals gewährleistet als auch die Bedeutung dieser Arbeit besser anerkannt und angemessen vergütet werden.

Vielen Dank für das Gespräch!



Neuer Service für die ZFA: Interview mit Heidrun Moser

Fortbildungen eröffnen Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) neue berufliche Perspektiven und stärken ihre Kompetenzen. Doch angesichts der Vielzahl an Angeboten fällt die Wahl oft schwer. Heidrun Moser ist selbst erfahrene ZMP, DH und Dentale Ernährungsberaterin. Im Interview gibt sie Einblicke in ihren Werdegang und stellt gemeinsam mit Nancy Djelassi, Präsidentin des BVZP, einen neuen Beratungsservice vor, der ZFA bei der Auswahl und Finanzierung von Aufstiegsfortbildungen unterstützt.

Kerstin Jung

Liebe Heidrun, welche Aufstiegsfortbildungen hast du absolviert?

Nach meiner Ausbildung habe ich zunächst die Qualifikationen zur Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentin (ZMP) abgeschlossen. Im nächsten Schritt folgte noch die Ausbildung zur Dentalhygienikerin (DH) sowie zur Dentalen Ernährungsberaterin, die ich beide erfolgreich abgeschlossen habe.

Kannst du dich noch daran erinnern, wie alles angefangen hat? Wie hast du dich informiert?

Ja, ich habe mich intensiv bei verschiedenen Instituten informiert, an Präsenzveranstaltungen teilgenommen und stundenlang im Internet recherchiert. Dabei habe ich die unterschiedlichen Fortbildungsangebote sorgfältig miteinander verglichen, um die für mich passende Weiterbildung zu finden.

Du hast gemeinsam mit Nancy Djelassi, Präsidentin des BVZP, einen besonderen Service ins Leben gerufen. Worum geht es dabei genau?

Das Fortbildungsangebot für Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) ist mittlerweile sehr vielfältig – von Kammerangeboten bis hin zu privaten Instituten mit ganz unterschiedlichen Schwerpunkten. Für viele ist es schwierig, den Überblick zu behalten und die passende Weiterbil-



Heidrun Moser
[Infos zur Person]



© Heidrun Moser



© Halfpoint - stock.adobe.com

dung auszuwählen. Mit unserem Service möchten wir Kolleginnen und Kollegen gezielt unterstützen: Wir geben Tipps, worauf sie achten sollten, welche Fortbildung zu ihren Zielen passt und wie die Finanzierung, etwa über Fördermöglichkeiten, ablaufen kann. Außerdem wollen wir motivieren, die Angst vor dem Schritt abzubauen, denn eine Fortbildung bringt viele Vorteile – sowohl beruflich als auch privat.

Was macht euren Service so einzigartig?

Unser Service zeichnet sich durch eine persönliche 1:1-Betreuung aus. Die Kolleginnen und Kollegen können mich direkt kontaktieren, und ich begleite sie individuell auf dem gesamten Weg bis zum Start der Fortbildung.

Unterstützt ihr die BVZP-Mitglieder also nicht nur bei der Wahl der richtigen Fortbildung, sondern auch bei allen notwendigen Anträgen?

Ja, genau. Wir helfen bei der Auswahl, beraten zur Finanzierung und unterstützen auch bei der Antragstellung.

Wie ist die Situation, wenn der Arbeitgeber die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht so unterstützt, wie gewünscht? Bietet ihr auch Hilfe an?

Ja, auf jeden Fall. Wir besprechen gemeinsam, wie man den Arbeitgeber von den Vorteilen einer Fortbildung überzeugen kann. Es ist wichtig, dass der Wunsch zur Weiterbildung nicht an fehlender Unterstützung durch den Arbeitgeber scheitert.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

- DAZWISCHEN - putzen!

- ✓ Einfach ✓ Sanft
- ✓ Effektiv

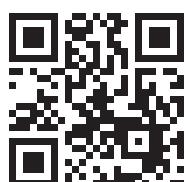


Mehr Infos unter:



**SOFT-PICKS®
PRO**

professional.SunstarGUM.com/de



BVZP

Bundesverband zahnmedizinischer
Fachkräfte in der Prävention



Preisgespräche souverän führen

Kommunikation im Spannungsfeld zwischen Patientenverunsicherung und Praxiskonzept

Veränderungen in Praxen sind herausfordernd, besonders bei neuen Konzepten und Preisen. Doch Stillstand ist im Gesundheitswesen keine Option. Wer erfolgreich bleiben will, muss gemeinsam mit dem Team neue Wege gehen.

Clara Janke, Patricia Spazierer

Woran scheitert Veränderung häufig? Nicht am Können, sondern am inneren Dürfen und Wollen. Im Praxisbeispiel zeigen wir, was passiert, wenn Mitarbeitende fachlich sicher sind, aber innere Bedenken haben. Und was die Führung tun kann, um Handlungssicherheit zu schaffen. Im Mittelpunkt steht das Modell KDW: Können, Dürfen, Wollen, eine einfache, aber effektive Grundlage für Klarheit, Kommunikation und Change-Management.

Wir haben das immer schon so gemacht, warum ändern?

Stellen Sie sich nur einmal vor: Eine Praxis, in der es kein klares Konzept gibt, wird übernommen. Zudem werden die Preise für die PZR pauschal abgerechnet, zu einem Betrag, der sich betriebswirtschaftlich keineswegs mehr mit einem Gewinn verbuchen lässt. Der neue Praxisinhaber steht nun vor der Aufgabe, sein neues Konzept zu etablieren. Die Preise sollen erhöht und zusätzlich individuell und damit für die Patienten gerechter gestaltet werden.

Sind das zu viele Veränderungen? Ein Ding der Unmöglichkeit? Sollten die Patienten lieber Stück für Stück an die Anpassungen herangeführt werden?

Bestimmt nicht!

Wir sagen: Geht nicht gibts nicht!

Genau das habe ich selbst in der Praxis erlebt: Ein neues Konzept bzw. eine neue Behandlungsmethode. Hinzu kommt die Verunsicherung der Patienten durch die neue Praxisführung. In dieser sehr herausfordernden Situation muss das Praxisteam nun zusätzlich die notwendige Preissteigerung kommunizieren. Da ist es wichtig, im Team eine einheitliche Sprache zu sprechen. Durch offene und klare Kommunikation kann das Vertrauen der Patienten gewonnen und Kompetenz der Mitarbeitenden vermittelt werden.



© Julianne Struck

Es macht ganz klar einen Unterschied, wie die Patienten über die Veränderung informiert werden. Trotz hoher Fachkompetenz ist einigen Mitarbeitenden der Wert der erbrachten Leistungen nicht klar. Und: was sie selbst wert sind! Argumentieren Mitarbeitende mit: „Es tut mir leid, der Chef hat die Preise erhöht“, werden sie nicht überzeugen können. Geht man jedoch selbstbewusst und eindeutig in das Gespräch und präsentiert Fakten, deren Sinn und Zweck verstanden und auch vertreten wird, können Patienten sowie Praxis nur gewinnen. Beispiel: „Ich weiß, wie viel die PZR bei Ihnen zuvor gekostet hat. Wie Sie wissen, haben wir die Praxis übernommen. Gleichzeitig arbeiten wir nach einem anderen Konzept und haben auch die Preise angepasst. Die Preise sind individuell und ergeben sich durch den entstandenen Aufwand.“ Um das so umsetzen zu können, ist ein klares Konzept essenziell.

“Aber warum KANN, DARF oder WILL diese Formulierung nicht funktionieren?”

Aus systemischer Sicht begegnen wir in solchen Momenten oft unbewussten Blockaden, Unsicherheiten oder tief veran-

20
26



BERLIN
SAMSTAG 28. FEBRUAR

JETZT
TICKET
SICHERN





kerten Glaubenssätze. Auch wenn die Mitarbeitenden eigentlich alles wissen und fachlich fit sind, fehlt ihnen oft die Sicherheit, dass sie „dürfen“. Es ist in Ordnung, eine Leistung aktiv zu empfehlen oder Preise offen anzusprechen. Und vielleicht kennen Sie es von sich selbst: Statt Haltung vorzuleben, geben Sie Aufgaben weiter. In der Hoffnung, dass das Team es schon irgendwie umsetzen wird. Doch oft passt genau das Gegenteil, es entsteht Verwirrung. Wer sich traut, macht. Wer zögert, lässt es.

Für moderne Gesundheitsleistungen und stabile Preisstrukturen braucht es mehr als Fachwissen. Und hier liegt oft das eigentliche Problem! Es braucht klare Führung, Vertrauen und Mitarbeitende, die innerlich sicher sind. Es reicht nicht, ihnen einfach Verantwortung zu übergeben. Viel wirksamer ist es, gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Nicht mit der Haltung: „Du musst das jetzt tun“, sondern mit dem Angebot: „Lass uns gemeinsam einen Weg finden, wie du dich sicher fühlst und Verantwortung übernehmen kannst.“

Ein Modell, das dabei helfen kann, ist die sogenannte **KDW-Triade: Können – Dürfen – Wollen**. Sie macht verständlich, warum Menschen nicht ins Handeln kommen, obwohl sie es könnten. Hier die drei Elemente im Überblick:

- **Ich kann:** Ich habe die Fähigkeit, das Wissen und die fachliche Sicherheit.
- **Ich darf:** Ich habe die Erlaubnis von außen (z.B. durch Sie als Führungskraft) und von innen (durch meine Überzeugungen).
- **Ich will:** Ich habe einen inneren Antrieb, erkenne den Sinn und möchte es wirklich tun.

Man stelle sich nun die Mitarbeiterin im Beispiel noch mal vor: Sie **kann** beraten und sie ist gut geschult. Sie hat die Erlaubnis und **darf** es. Doch sie sagt: „Ich wollte nicht zu aufdringlich sein.“ Das zeigt: Die **innere** Erlaubnis fehlt. Vielleicht trägt sie einen Satz in sich, wie: „Ich bin doch keine

Verkäuferin“ oder „Das steht mir nicht zu“. Wenn das „Dürfen“ wackelt, kippt meist auch das „Wollen“.

Diese inneren Unsicherheiten äußern sich oft subtil und wir interpretieren leider oft „kein Bock“, „schlechte Motivation“ etc. Typische Formulierungen wie „Eigentlich hätte ich ...“, „Im Prinzip schon ...“, „Ich wollte ja ...“ wirken auf den ersten Blick harmlos. Sie sind aber oft ein Hinweis auf ein inneres Nein. Dahinter stecken nicht selten alte Prägungen oder negative Glaubenssätze: „Ich kann das nicht gut“, „Ich will niemandem etwas aufdrängen“, „Verkaufen liegt mir nicht“. Diese Muster sind meist unbewusst und haben eine Geschichte. Sie dienen dem Selbstschutz, hemmen aber Entwicklung und Kommunikation.

Hilfreich ist es, diese Haltungen zu erkennen und bewusst zu hinterfragen. Und genau hier kommt die Führungskraft ins Spiel: Die Aufgabe ist es, genau hinzuhören. Oft sagen Mitarbeitende nicht offen, dass sie sich unsicher fühlen, doch zwischen den Zeilen ist es hörbar. Wenn man aufmerksam bleibt, gezielt nachfragt und Vertrauen aufbaut, kann man solche Blockaden auflösen.

Denn echte Handlung entsteht erst dann, wenn auf die inneren Fragen „**Kann ich?**“ – „**Darf ich?**“ – „**Will ich?**“ ein klares, ruhiges **Ja** folgt. Wenn Zweifel auftauchen durch Worte wie „naja, eigentlich ...“, lohnt es sich, genau hinzuschauen. Fragen Sie sich (oder Ihr Team): Was genau fehlt noch? Und was braucht es, um ins Handeln zu kommen? Ganz ohne Vorwurf!

Wenn diese inneren Prozesse ernst genommen werden, verändert sich das Team merklich. Mitarbeitende treten sicherer auf, kommunizieren klarer und empfehlen Gesundheitsleistungen mit Überzeugung. Und der Verkauf wird nicht länger als „schwierige Aufgabe“ erlebt, sondern vielmehr als selbstverständlicher Teil guter Patientenberatung. Genua das bedeutet moderne Führung: nicht lauter fordern, sondern mit Klarheit bestärken.

Unser Tipp: Erst den MehrWERT präsentieren, dann den Preis

Allein die Vorstellung, mit Patienten über Zusatzkosten zu sprechen, ist für viele meiner Kollegen eine große Herausforderung. Betrachten wir es doch einmal andersherum: wenn wir Patienten zunächst über zahnmedizinisch sinnvolle Leistungen aufklären, ist das schon eine ganz andere Ausgangssituation. Schlussendlich wird natürlich auch über die damit einhergehende Investition gesprochen. Im Fokus steht aber immer der gesundheitliche Nutzen für unsere Patienten.





© Julianne Struck/Mathias Kiderle

Lernen Sie die Autorinnen kennen

Clara Janke ist als systemische Coachin und Beraterin für Führung und Kommunikation in Heilberufen tätig. Mit über 15 Jahren Erfahrung im Gesundheitswesen unterstützt sie Praxisinhaber und ihre Teams dabei, klare Strukturen zu schaffen, die Teamkultur zu stärken und den Verkauf von Gesundheitsleistungen praxisnah und wertebasiert zu gestalten. Sie entwickelt praxisinterne Strategien, referiert, hält Workshops und begleitet Führungskräfte in ihrer Entwicklung.

Patricia Spazierer ist Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA), Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP), Dentalhygienikerin (DH) und Praxismanagerin. Sie ist als selbstständige Referentin und Autorin tätig und bringt ihre langjährige Praxiserfahrung ein. Neben ihrer Arbeit als DH in der Zahnarztpraxis Edelweiss in Oberstaufen ist sie Mitglied im Prüfungsausschuss für ZFA, ZMP und DH.

In ihrem gemeinsamen Kursformat „**MehrWERT beraten – sprich dich zum Erfolg**“ bündeln sie ihre Expertise. Teilnehmenden wird kommunikative Souveränität vermittelt, um im Praxisalltag mit Klarheit, Empathie und ohne Verkaufsdruck mehr Vertrauen und wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen.

Nur gut aufgeklärte Patienten können sich für ihre Gesundheitsleistungen entscheiden!

Eine andere Problematik ist die Preiserhöhung von bereits regelmäßig stattfindenden Behandlungen, beispielsweise der PZR. Indem die Patienten ganz selbstverständlich und selbstsicher über die anfallenden Mehrkosten aufgeklärt werden, ist die Zustimmung meist schon gewonnen. Zusätzlich hat sich in meiner Praxis der Hinweis auf Zahnzusatzversicherungen bewährt, die oft die gesamten Kosten in der Prävention übernehmen.

Fazit: Kommunikation als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor

Wer Zusatzleistungen überzeugend kommunizieren möchte, braucht mehr als Fachwissen. Es braucht **Sicherheit, Selbstverständnis, Sprache** und **Struktur**. Der Unterschied liegt nicht im Verkaufstalent, sondern im **Verständnis des eigenen Wertes**, und in der Fähigkeit, diesen authentisch zu vertreten.

Anzeige

Ihre eigene Rezeptur ab 20 kg



Kostenlose Rezepturentwicklung

Trybol AG – 125 Jahre Schweizer Know-how.



Ihre Eigenmarke – individuell entwickelt, produziert & verpackt.

Unser Angebot:

- ✓ Entwicklung & Optimierung von Rezepturen
- ✓ Lohnherstellung (kleine & mittlere Mengen)
- ✓ Abfüllung in Tuben, Flaschen, Dosen & mehr

kontakt.

Clara Janke

Systemische Coachin, Beraterin
janke@cj-coach.de

Patricia Spazierer

Dentalhygienikerin und Praxiscoach
patricia.spazierer@dhspazierer.onmicrosoft.com



Clara Janke
[Infos zur Autorin]



Patricia
Spazierer
[Infos zur Autorin]



MUNDHYGIENETAG 2025

bringt frischen Wind für Prävention und Praxisalltag

Der 15. MUNDHYGIENETAG präsentierte unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten am 3. und 4. Oktober 2025 im Grand Elysée Hotel in Hamburg ein hochkarätiges Programm aus Workshops, Table Clinics und Vorträgen.

Friederike Heidenreich



Der Freitag startete mit intensivem Austausch und praxisnaher Fortbildung beim Pre-Congress Programm. In zwei Team-Workshops wurden aktuelle Themen vertieft. Die Teilnehmenden konnten Hands-on ihr Wissen rund um die Herstellung von Blutkonzentraten im Workshop des ABIS-Teams vertiefen. Iris Wälter-Bergob/Meschede sorgte für ein umfassendes Update zum Thema Abrechnung. Der Nachmittag des ersten Tages war den beliebten Table Clinics vorbehalten. Die Themen reichten von innovativen Ansätzen in der Anästhesie über schmerzempfindliche Zähne bis hin zur Wahl der richtigen Zahnpasta. In den Pausen war die begleitende Industrieausstellung nicht nur ein Treffpunkt von Industriepartnern, sondern auch der ideale Raum für Begegnung, Dialog und Networking unter den Teilnehmenden.

Für mehr Impressionen
scannen Sie bitte den QR-Code!



Der Samstag stand ganz im Zeichen von „Wissenschaft trifft Praxis“ und bot ein dichtes und facettenreiches Vortragsprogramm, das den Schwerpunkt auf evidenzbasierte Mundhygienestrategien legte. Nach der Eröffnung durch Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten folgte sein Vortrag „Zahnbürsten und Zahnpasten: Worauf kommt es an?“. Anschließend diskutierte Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg die Rolle von Mundspülösungen. Prof. Christian Gernhardt/Halle (Saale) referierte über die Intervention bei Wurzelkaries. Prof. Thorsten M. Auschill/Marburg gab mittels Operationsvideo visuell einprägsame Einblicke in die Therapie von Rezessionen. Prof. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg schloss mit dem Thema „Kaum Biofilm und trotzdem Parodontitis – Wie kommt das?“ an. Prof. Mozhgan Bizhang/Witten widmete sich der Bedeutung des Interdentalraums in der Mundhygiene. Es folgte ein weiterer Vortrag von Prof. Petersilka mit dem Titel „Mundduschen: Wunderwaffe oder nutzlos?“. Zum Abschluss beleuchtete Prof. Dr. Dirk Ziebolz/Brandenburg an der Havel, der online zum Event hinzugeschaltet wurde, die Rolle der Rauchentwöhnung in der Zahnmedizin und Optionen der Schadensminimierung.

Parallel zum Kongress fand am Samstag erneut ein Team-Seminar mit Iris Wälter-Bergob statt. In diesem „Update Hygiene“ vermittelte sie aktuelle gesetzliche Vorgaben und Strategien zur praktischen Umsetzung.

Der MUNDHYGIENETAG 2025 zeigte wieder einmal, wie lebendig das Feld der Mundhygiene ist, und bot mit vielfältigem Programm Raum für Diskussion, Impulse und Erkenntnisse. Der Blick über den Tellerrand gepaart mit konkreten praxisrelevanten Take-Home Botschaften machte den Kongress zu einem gelungenen Treffpunkt für alle in der Prophylaxe und darüber hinaus tätigen Fachkräfte.

SAVE THE DATE!

MUNDHYGIENETAG 2026
13. und 14. November 2026 · Dresden

kontakt.

OEMUS MEDIA AG

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



EVENT-HIGHLIGHTS 2025/26



Badisches Forum für Innovative Zahnmedizin

5./6. Dezember 2025
Baden-Baden
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
www.badisches-forum.de



Update QM | Dokumentation Hygiene | Abrechnung

5./6. Dezember 2025 | Baden-Baden
8./9. Mai 2026 | München
30. Mai 2026 | Wiesbaden
15./16. Mai 2026 | Rostock-Warnemünde
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
www.praxisteam-kurse.de



SAVE THE DATE Zahnheilkunde 2026 – Zahnärztetag Rheinland-Pfalz

13./14. März 2026
Mainz
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
www.zahnaerztetag-rheinland-pfalz.de

SAVE THE DATE



PROPHYLAXE POWER-TEAM-DAY

24. April 2026 | Köln
27. November 2026 | München
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
www.prophylaxe-day.de

SAVE THE DATE



Präventionskongress DGPZM

8./9. Mai 2026
München
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
www.praeventionskongress.info

Impressum

Herausgeber:
Torsten R. Oemus

Albina Birsan
Tel.: +49 341 48474-221
a.birsan@oemus-media.de

Verlag:
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de
www.oemus.com

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

Deutsche Bank AG Leipzig
IBAN: DE20 8607 0000 0150 1501 00
BIC: DEUTDE8LXXX

Art Direction:
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Layout:
Fanny Haller · Tel.: +49 341 48474-114
f.haller@oemus-media.de

Korrektorat:
Ann-Katrin Paulick
Tel.: +49 341 48474-126
a.paulick@oemus-media.de

Sebastian Glinzig
Tel.: +49 341 48474-128
s.glinzig@oemus-media.de

Druckauflage:
5.000 Exemplare

Druck:
Silber Druck GmbH & Co. KG
Otto-Hahn-Straße 25, 34253 Lohfelden

Wissenschaftlicher Beirat (CME-Fortbildung):
Univ.-Prof. Dr. Stefan Zimmer, Witten; Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc., Leipzig; Prof. Dr. Peter Hahner, Köln

Erscheinungsweise/Auflage:

Das Prophylaxe Journal – Zeitschrift für Parodontologie und präventive Zahnheilkunde – erscheint 2025 in einer Druckauflage von 5.000 Exemplaren mit 6 Ausgaben. Es gelten die AGB.

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.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers 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. Die Redaktion behält sich vor, eingesandte Beiträge auf Formfehler und fachliche Maßgeblichkeiten zu sichten und gegebenenfalls zu berichtigen. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Sigma 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.

Mehr Veranstaltungen: oemus.com

Grafik/Layout: Copyright OEMUS MEDIA AG





**HIER
ANMELDEN**

www.mundhygienetag.de



© satsatsat.studio – stock.adobe.com (KI-generiert)

MUND HYGIENETAG

**13./ 14. NOVEMBER 2026
MARITIM HOTEL & INTERNATIONALES
CONGRESS CENTER DRESDEN**

Als Team unschlagbar stark

60 Jahre Orotol und Sauganlagen



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