#REINGEHÖRT

PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE

INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZT/-INNEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

Thema

Orale Restriktionen: Wie erkennen und behandeln

„Die Diagnostik oraler Restriktionen ist sehr schwierig, da es kein schulmedizinisch anerkanntes Gebiet ist und wissenschaftliche Leitlinien fehlen. **Warum diese fehlen? Weil das Thema in der Praxis leider eher stiefmütterlich behandelt wird.** Auch mögliche Therapieansätze und chirurgische Standards stehen bisher nur aus sehr alten Lehrbüchern zur Verfügung. Da mich das Thema im Zusammenhang mit meinen eigenen Kindern betraf, fing ich an, mich damit auseinanderzusetzen, vertiefte Interesse und Kenntnisse in meiner Doktorarbeit und möchte andere daran partizipieren lassen, um Kinder und Eltern bestmöglich zu begleiten.“

(Dr. Anita Beckmann)

Hier gehts zur #reingehört-Folge mit Dr. Anita Beckmann auf ZWP online.



Porträt: © Dr. Anita Beckmann | Kopfhörer: © Tetiana – stock.adobe.com

In einer neuen Folge von **#reingehört** sprechen wir mit der Berliner Zahnärztin **Dr. Anita Beckmann** zum Vorgehen bei oralen Restriktionen in der Kinderzahnmedizin. Dabei geht es nicht nur um State-of-the-Art-Operationstechniken, sondern auch um funktionale Zusammenhänge und Lösungsansätze sowie das komplexe Interagieren diverser Berufsgruppen und Fachkompetenzen.

Wen das Thema darüber hinaus interessiert: Anita Beckmann referiert auf der kommenden Jahrestagung der DGKiZ (**dgkiz-jahrestagung.de**) zu dieser Thematik. Außerdem bietet sie themenbezogene Weiterbildungen in ihrem Fortbildungsinstitut *Myobalance Dental* an: **myobalance-dental.de**.

#reingehört und **#nachgefragt** sind jetzt auch auf Spotify verfügbar.

Ein voller Tag ist nicht automatisch ein wirtschaftlicher Tag



Viele Zahnarztpraxen behandeln immer mehr Scheine pro Quartal und wundern sich, warum der Gewinn sinkt.

Doch die Anzahl der Patienten sagt nichts über die Wirtschaftlichkeit einer Praxis aus.

Vor allem dann nicht, wenn der Terminer nicht strukturiert ist, hochwertige Behandlungen zu selten stattfinden und Kassenzahnmedizin immer stärker unter Druck gerät.

Was vorher 10 oder 20 Jahre funktioniert hat, reicht heute oft nicht mehr aus.

Medentcon ist Wachstumspartner für Mehrbehandler-Zahnarztpraxisinhaber, die ihre Praxis nicht voller, sondern profitabler führen wollen.

Das Ergebnis für Sie: Ein wirtschaftlicher Terminer statt voller Tage ohne Gewinn. Ein Team, das Behandlungen klar empfiehlt. Mehr Gewinn statt nur mehr Scheine. Mehr Struktur. Mehr Qualität. Mehr Unternehmertum. Und wieder eine Praxis, die wirtschaftlich wächst – statt Sie jeden Tag nur mehr zu belasten.

Möchten Sie weiterhin hoffen, dass ein voller Terminer wirtschaftlich genug ist oder Ihre Praxis so strukturieren, dass Auslastung, Umsatz und Gewinn wieder zusammenpassen? Vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenfreies Gespräch:

www.medentcon.de oder scannen Sie den QR-Code.