

# ZWP

# ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

ISSN 1617-5077 • www.oemus.com • Preis: € 6,50 | sFr 10,- zzgl. MwSt.



## Kinderzahnheilkunde

ab Seite 50



Wirtschaft |

**Zahnärztliche  
Aufklärung bei  
Minderjährigen**

ab Seite 32

Zahnmedizin |

**Besondere Behandlungs-  
wege bei Kindern mit  
Autismus**

ab Seite 62

# Ti-Max S970L

**Mehr Kraft, konstante Leistung: Das neue Universaltalent Ti-Max S970 bietet ein breites, regulierbares Leistungsspektrum für alle Anwendungen - von der kraftvollen Zahnsteinentfernung bis hin zur Aktivierung vom Spülflüssigkeiten im Wurzelkanal**

Der Air-Scaler Ti-Max S970 lässt sich individuell in drei Leistungsstufen regeln und hält für jede Anwendung die richtige Intensität bereit.

Das schlanke Handstück erweitert den Sichtbereich und erleichtert den Zugang zu schwer erreichbaren Stellen. Sein praktisch fugenloses Design ermöglicht feinfühligstes Arbeiten bei gleichzeitig sicherem Grip.

- inklusive 3 Aufsätzen (S1, S2, S3), Drehmomentschlüssel und Spitzenschutz L
- breites Spektrum an verfügbaren Spitzen
- großes Leistungsspektrum (3 Stufen) durch NSK Power Control Ring
- komfortables, angenehmes Griffgefühl
- Massiv-Titankörper mit fugenlosem Design
- freier Blick auf das Behandlungsfeld
- DURACOAT Beschichtung
- einfache Handhabung & hohe Lebensdauer
- sofort einsatzbereit durch einfaches Aufsetzen auf Turbinenkupplungen von NSK, KaVo® und Sirona®

Zum Anschluss an NSK PTL Turbinenkupplung:

**Mit Licht** MODELL: **S970L** REF: **T1005** € **899,-\***  
**Ohne Licht** MODELL: **S970** REF: **T1020** € **737,-\***

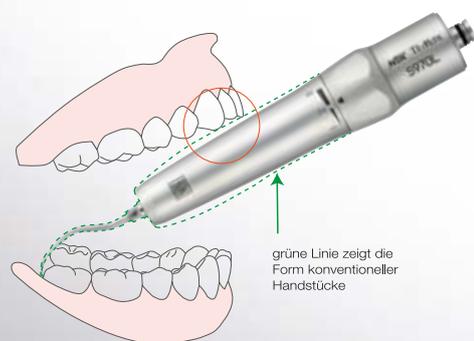
Zum Anschluss an KaVo® MULTIflex LUX® Kupplung:

**Mit Licht** MODELL: **S970KL** REF: **T1013** € **995,-\***

Zum Anschluss an Sirona® Schnellkupplung:

**Mit Licht** MODELL: **S970SL** REF: **T1015** € **995,-\***

\*Alle Preise zzgl. MwSt.



einfach zu betätigender Power Control Ring



# Steigender Frauenanteil verändert die Zahnmedizin

**Prof. Dr. Christian Hirsch**

Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK)



Fast unbemerkt hat sich in den letzten Jahren eine dramatische Veränderung in der deutschen Zahnärzteschaft vollzogen: Der Anteil an Frauen hat stark zugenommen, bei den Studiengangsanfängern an den deutschen Universitäten sind bereits zwei Drittel Frauen (Dohlus 2008). In Skandinavien und den Beneluxstaaten ist Zahnmedizin praktisch schon ein reiner Frauenberuf. Denn Zahnmedizin ist eine der wenigen akademischen medizinischen Professionen, bei der sich Beruf und Familie zufriedenstellend miteinander

Frauen verändern die Art und Weise der (zahn-)medizinischen Versorgung erheblich (Boulis und Jacobs 2008). Themen wie Prävention, Lebensqualität sowie Kommunikation mit dem und das Wohlbefinden des Patienten stehen viel mehr im Fokus als früher ...

kombinieren lassen. Mittlerweile sogar in Deutschland. Der zunehmende Frauenanteil in Deutschland erklärt unter anderem, dass sich ein Fach wie Kinderzahnheilkunde wachsenden Interesses erfreut. Unter den circa 1.700 Mitgliedern der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK) sind knapp 70 Prozent Frauen. Selbstverständlich – und noch immer typisch – ist der Präsidentenposten durch einen Mann besetzt. Aber auch das wird eines Tages anders sein. Frauen verändern die Art und Weise der (zahn-)medizinischen Versorgung erheblich (Boulis und Jacobs 2008). Themen wie Prävention, Lebensqualität sowie Kommunikation mit dem und das Wohlbefinden des Patienten stehen viel mehr im Fokus als früher, wo der Erfolg einer zahnärztlichen Therapie anhand technischer Parameter beschrieben wurde. Gerade Kinderzahnheilkunde basiert – wenn sie im Praxisalltag gelingen soll – sehr wesentlich auf funktionierenden sozialen Interaktionen zwischen Arzt und Patient.

Das aktuelle Heft der ZWP greift solche für die Kinderzahnheilkunde wichtigen Themen auf und beschäftigt sich unter anderem damit, wie Kinder zahnärztliche Behandlung angstfrei erleben können, wie geeignete Praxiskonzepte für die Kinderbehandlung aussehen und wie Prävention erfolgreich im Praxisalltag umgesetzt werden kann. Auch das Thema Autismus ist für die zahnärztliche Behandlung von Kindern von großer Bedeutung, da Betroffene Auffälligkeiten bei sozialen Interaktionen und oft unangemessene Reaktionen auf Versuche der Kontaktaufnahme zeigen.

Fazit: Wenn die sozialen Interaktionen mit dem Patienten funktionieren, klappt der Rest meistens auch. Viel Spaß beim Lesen und Fortbilden.

**Prof. Dr. Christian Hirsch, Leipzig**  
Präsident der Deutschen Gesellschaft  
für Kinderzahnheilkunde (DGK)

## Literatur

- Boulis A.K., Jacobs J.A.: The Changing Face of Medicine: Women Doctors and the Evolution of Health Care in America. Cornell University Press. Ithaca, London 2008.
- Dohlus B.: Spannend für die Zahnmedizin: Immer mehr Zahnärztinnen – und was sie verändern. Deutsche Zahnärztl. Zeitschr. 2008; 63 (9).

## ZWP online

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) mit weiterführenden Informationen vernetzt.



## Politik

- 6 Statement Nr. 5

## Wirtschaft

- 8 Fokus

## Praxismanagement

- 12 Kommunikation in der Kinderzahnarztpraxis
- 19 Kinderbehandlung – Welche Möglichkeiten bietet die GOZ?
- 24 Kennen Sie die Beweggründe Ihrer Patienten?
- 26 „Maßnahmen gegen Personalnot sind Chefsache“
- 28 Patientenbewertungen im Internet

## Recht

- 32 Zahnärztliche Aufklärung bei Minderjährigen – gewusst wie

## Psychologie

- 34 Wie schaffe ich eine Burn-out-freie Praxis?

## Tipps

- 36 Anforderung von Unterlagen durch private Versicherungen
- 38 Kieferorthopädische Diagnostik für Privatversicherte
- 40 Die Vergütungsvereinbarung S2(1) GOZ
- 42 Müssen die Lieferanten einer Zahnarztpraxis ein QM-System einführen?
- 44 Wie aus dem Lehrbuch

## Zahnmedizin

- 46 Fokus

## Kinderzahnheilkunde

- 50 Große Hilfe für kleine Angsthasen
- 56 Händchen halten – aber wie?
- 62 Besondere Behandlungswege bei Kindern mit Autismus
- 68 Kariesprophylaktische Ernährung für Kinder
- 74 Mundgesundheits-Management bei Kindern
- 76 Zahnfehlstellungen trotz Schnuller vermeiden
- 78 Die Gesundheit des Kindes beginnt bei der Mutter

## Praxis

- 80 Produkte
- 90 „Wir bieten für komplexe Aufgaben einfache Lösungen“
- 94 Grazile Behandlungseinheit – großer Komfort
- 98 Hygieneprobleme mit Glastastatur wirtschaftlich gelöst

## Dentalwelt

- 100 Fokus
- 104 „Das Engagement in London 2012 ist für uns wichtig“
- 106 Erfolgreicher Zahnersatz ohne Kompromisse
- 110 Die Zukunft fest im Blick
- 112 Geschichte mit Zukunft

## Rubriken

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

## ANZEIGE

**Wie werden Sie im Internet bewertet?  
Wir finden es heraus! Kostenfrei und unverbindlich.**



Plattform	Bewertungen
imedo	38
qype	18
docinsider	29
google	25
pointoo	31
11880	15

Bis 23.07. Kontaktformular auf [www.denticheck.de](http://www.denticheck.de) ausfüllen oder unter 06102 370 63 117 persönlich anfordern.

 **DentiCheck**  
Aktives Bewertungsmanagement.  
Gutes Online-Image.

Foto Titel ZWP: © Katja Kupfer

## Beilagenhinweis

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Dentale Innovationen 2012/Materialien.



# BESSERE MUNDGESUNDHEIT\*

## GREIFBAR FÜR IHRE PATIENTEN



**Oral-B®**

ELEKTRISCHE ZAHNBÜRSTEN

*Eine Empfehlung - Gesunde Zähne ein Leben lang*

**Empfehlen Sie eine Oral-B® elektrische Zahnbürste, damit Ihre Patienten eine bessere Mundgesundheit erreichen können.**

Effektive Mundpflege für den täglichen Gebrauch zu Hause und die verschiedenen Indikationen Ihrer Patienten, wie z.B.

- ZAHNFLEISCHSCHUTZ: 93% der Patienten reduzierten ihren zu hohen Putzdruck innerhalb von 30 Tagen\*<sup>1</sup>
- GINGIVITIS: Rückgang gingivaler Blutungen um bis zu 32% nach 6 Wochen<sup>a2</sup>
- KIEFERORTHOPÄDISCHE APPARATUREN: Reduziert Plaque um 32% innerhalb von 8 Wochen<sup>b3</sup>
- PLAQUE: Entfernt bis zu 99,7% der Plaque, auch in schwer zugänglichen Bereichen\*<sup>c4</sup>

**References:** 1. Janusz K et al. *J Contemp Dent Pract.* 2008;9(7):1-8. 2. Rosema NAM et al. *J Periodontol.* 2008;79(8):1386-1394. 3. Clerehugh V et al. *J Contemp Dent Pract.* 2008;9(7):1-8. 4. Sharma NC et al. *J Dent Res.* 2010;89(special issue A):599.

\*im Vergleich zu einer herkömmlichen Handzahnbürste. \* bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Reinigen mit der Aufsteckbürste Oral-B® Tiefen-Reinigung. \* bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Reinigen mit der Aufsteckbürste Oral-B® Ortho. \* bei Verwendung der Oral-B® Triumph im Modus Tiefenreinigung mit der Aufsteckbürste Oral-B® Tiefen-Reinigung.

Fordern Sie einen Oral-B Dentalfachberater an, um mehr über den Einsatz elektrischer Zahnbürsten bei verschiedenen Indikationen Ihrer Patienten zu erfahren  
Tel.: 0049-203 570 570

Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe

**Oral-B®**

# Kosten und Kostenfolgen der Prophylaxe



## Nr. 5

Statement

### Dr. Hans Joachim Lellig

Vorsitzender der Ärztekammer des Saarlandes – Abteilung Zahnärzte – und Vizepräsident der Ärztekammer des Saarlandes



Prävention wird von Politik und Kassenvertretern gerne in den Zenit ihrer gesundheitspolitischen Forderungen gehoben, nicht selten mit dem Unterton, dass dieses Thema von Zahnärzten und Ärzten bisher vernachlässigt worden sei. Auf eigene Versäumnisse weist man schließlich ungerne hin. Wer ist nicht geneigt, solche gesetzgeberischen Maßnahmen oder Forderungen der Krankenkassen für gut zu befinden und damit den jeweiligen Autoren Sympathien entgegenzubringen? Schließlich soll Prophylaxe – so das Argument – Krankheiten verhindern oder rechtzeitig entdecken und so zu mehr Gesundheit und weniger Kosten führen.

Stimmen diese Argumente? Bezüglich geringerer Kosten sicher nicht. Aufhängen möchte ich meine Argumentation an der Veröffentlichung des Barmer GEK Zahnreports 2012 vom 24. April 2012 unter der Überschrift „Lücken in der Zahnprophylaxe“. Im Saarland, das hier vergleichsweise im Länderranking am schlechtesten abgeschnitten hatte, lasen wir gar die Botschaft „Saarländer sind Zahnarztmuffel“.

Beanstandet wurde insbesondere, dass bundesweit „nur 31 Prozent der unter Sechsjährigen die individuellen Früherkennungsuntersuchungen in den Zahnarztpraxen wahrnehmen“.

Hierzu ist dreierlei zu sagen: Zum einen kann nicht die Zahnärzteschaft von sich aus diese „fehlenden Vorsorgeuntersuchungen“ in ihre Praxen holen. Es ist vielmehr auch Aufgabe der Kassen selbst, bei ihren Versicherten erfolgreich dafür zu werben.

Zum Zweiten mag es auch mit den Erfolgen der von der Kollegenschaft aus freien Praxen und des ÖGD getragenen Maßnahmen der Gruppenprophylaxe gem. § 21 SGB V zusammenhängen, im Rahmen derer heute bundes- und länderweit fast flächendeckend Kitas und Grundschulen und – in geringerem Maße auch weiterführende Schulen – betreut werden. Die vonseiten der DAJ in Zusammenarbeit mit den Landesarbeitsgemeinschaften erstellten epidemiologischen Begleituntersuchungen belegen die Erfolge dieser Maßnahmen nachdrücklich. Selbstverständlich soll und kann die Gruppen- nicht die Individualprophylaxe ersetzen, beide ergänzen sich notwendigerweise. Aber ebenso wie die Elternarbeit im Rahmen der Gruppenprophylaxe an der mangelnden Kooperationsbereitschaft gerade derjenigen „leidet“, die es am meisten angeht, spiegelt sich das auch in der Einsicht dieser Eltern in die Notwendigkeit der Teilnahme an der Individualprophylaxe wider. Hinzu kommt noch ein Stückweit

mangelndes Bewusstsein auch bei „aufgeklärten“ Eltern, dass es neben der Gruppenbetreuung auch schon in diesem Alter die Möglichkeit der Individualprophylaxe gibt. Hier ist ein nicht unbeachtliches Informationsdefizit aufzuarbeiten. An mangelnden Hinweisen der Kolleginnen und Kollegen, die in der Gruppenprophylaxe aktiv sind, liegt es sicher nicht.

Zum Dritten kostet Prävention natürlich auch Geld. Rechnen wir nur einmal nach, wie viel mehr Geld die Kassen aufwenden müssten, wenn statt nur 31 Prozent der unter Sechsjährigen alle Anspruchsberechtigten die Vorsorgeleistung nachsuchen würden und dies einen dann erkannten höheren Therapiebedarf nach sich ziehen würde. Die das Budget belastende Behandlung der Milchzahnkaries würde sich boomartig ausweiten, unterstellt man einmal, dass die Behandlungcompliance bei Eltern und Kindern und die Kapazitäten hierfür bei der Zahnärzteschaft überhaupt vorhanden wären.

Um nicht falsch verstanden zu werden: Vorbeugen ist besser als heilen und bringt bei Erfolg den Kindern und uns allen mehr Lebensqualität. Prophylaxe verursacht aber auch Kosten und stellt keineswegs die von Politik und Krankenkassen immer erhoffte Sparquelle dar, auch nicht in Form von Kostensparungen im höheren Alter.

Noch nie besaßen Seniorinnen und Senioren so viele eigene Zähne wie heute. Daher ist die Zahnersatzversorgung im hohen Alter heute so aufwendig, kompliziert und teuer. Schließlich sind die Kosten der Versorgung des teilbezahnten oder implantattragenden Kiefers um ein Mehrfaches höher als die der früher überwiegenden Versorgung von unbezahnten Kiefern.

Prophylaxe bringt also ein Mehr an Lebensqualität vom Kindesalter bis zum Lebensabend. Prophylaxe spart aber keine Kosten. Das Gegenteil zu behaupten ist eine völlig unbelegte Hypothese, die, würde man sie einmal ernsthaft untersuchen, sicher nicht zu halten wäre, weder in der Zahnheilkunde noch bei der ärztlichen Versorgung.

Politik und Krankenkassen, aber auch wir sollten also nicht so tun, als sei Prophylaxe geeignet, Kosten zu sparen. Ein Bekenntnis zur Prophylaxe muss daher ehrlicherweise auch immer ein Bekenntnis zu ihrer Finanzierung sein.

„Nur ein bisschen“ nutzt auch da sehr wenig, das Notwendige darf hier nicht durch das Kostenargument verhindert werden. Dass die Gesellschaft insgesamt dies ihren pflegebedürftigen Mitbürgerinnen und Mitbürgern schuldet, sollte doch wohl nicht infrage stehen.

# Stärker...

... weil Patienten  
ungewöhnliche  
Dinge tun.



**ChemFil<sup>®</sup>** 

**Hochleistungs-Glasionomer Füllungsmaterial**

- Bis zu 25% höhere Festigkeit für herausragende Langlebigkeit<sup>1</sup>
- Überlegene Frakturresistenz und Abrasionsbeständigkeit für zuverlässige Seitenzahnfüllungen<sup>2</sup>
- Einfache Anwendung: keine Konditionierung, keine Oberflächen-Versiegelung



Scannen und erleben  
Sie ChemFil Rock



For better dentistry

**DENTSPLY**

Weitere Informationen: [www.dentsply.de](http://www.dentsply.de)  
oder DENTSPLY Service-Line 08000-735000 (gebührenfrei).

Recht:

## Achtung bei fremden Bildern auf Ihrer Praxishomepage

Verwendet man auf seiner Homepage Bilder, die man irgendwo im Internet kopiert hat, so verhält man sich rechtswidrig und riskiert die Abmahnung des-



jenigen, der über die Bildrechte verfügt. Dies dürfte nahezu allen Webseitenbetreibern klar sein. Das Oberlandesgericht Hamm geht jetzt in seiner Entscheidung vom 7. Juni 2011 (4 U 208/10) aber noch einen Schritt weiter.

### Der Fall

Ein Zahnarzt hatte eine Firma beauftragt, die sich auf die Erstellung von

Praxishomepages für Ärzte und Zahnärzte spezialisiert hat. Der Zahnarzt vertraute darauf, dass die von dieser Firma für seine Internetseite verwendeten Bilder rechtmäßig erworben worden sind. Dem war jedoch nicht so und der Zahnarzt wurde abgemahnt. Im Prozess über zwei Instanzen unterlag er.

### Die Entscheidung

Das OLG Hamm hob deutlich hervor, dass derjenige, der viele fremde Bilder auf seiner Website veröffentlicht, auch entsprechend sorgfältig die Berechtigung hieran recherchieren muss. Für den Inhalt der Werbung bleibt der Werbende selbst verantwortlich. Er kann sich nicht auf ein spezialisiertes Unternehmen verlassen bzw. muss detailliert nachfragen, ob die Firma für die Gestaltung der Seite die entsprechenden Verwertungsrechte an den Bildern erworben hat.

### Praxistipp

Beim Verschulden gilt im Urheberrecht ein strenger Maßstab. Abmahnungen sind nicht nur ärgerlich, sondern auch teuer. Bei der Erstellung einer Internetseite für Ihre Praxis ist deshalb immer darauf zu achten, dass die Rechte an den Bildern geklärt sind. Natürlich sollten die Darstellungen auch den Vorgaben des Heilmittelwerberechts (HWG) entsprechen. Auch bei der Gestaltung der Texte ist einiges zu beachten. Bestimmte Formulierungen können ebenfalls gegen das HWG oder die Berufsordnung verstoßen. In all diesen Fällen wird man Sie als Betreiber der Seite in Anspruch nehmen, weshalb sich eine rechtliche Prüfung schon zum Zeitpunkt der Erstellung der Internetseite empfiehlt.

Jan Willkomm

Fachanwalt für

Medizinrecht, Leipzig

[www.lex-medicorum.de](http://www.lex-medicorum.de)



Frisch vom MEZGER





# Zeitgemäß wie nie – bestens bewährt

## Einfachheit, die begeistert. Mit Ketac & Photac von 3M ESPE.

3M ESPE ist seit 30 Jahren in der Glasionomer-Forschung aktiv und ist Marktführer in diesem Bereich. Ketac und Photac sind der Beweis dafür, dass Bewährtes aus dem modernen Praxisalltag nicht wegzudenken ist:

- Einfache Handhabung und Verarbeitung
- Schnelle und wirtschaftliche Zahnversorgung durch Bulk Fill-Applikation\*
- Als praktische Kapsel oder Handmischvariante
- Klinisch bewährt und langjährige Erfahrung mit rund 50 Millionen verkauften Kapseln

**3M ESPE. Qualität, die begeistert.**

[www.3MESPE.de](http://www.3MESPE.de)



**Ketac™ &  
Photac™**

Glasionomer Füllungsmaterialien

**3M ESPE**

Patientensicherheit:

## Akzeptanz des Qualitätsmanagements wächst bei Ärzten

Ärzte und Zahnärzte in Deutschland beurteilen Qualitätsmanagement (QM) heute positiver als noch vor zwei Jahren. Das ergab die Studie „Qualitätsmanagement, Patientensicherheit und Hygiene in der ärztlichen Praxis 2012“ der Stiftung Gesundheit. Demnach gibt rund die Hälfte (49 Prozent) der Befragten an, die Arbeitsabläufe in ihrer Praxis hätten sich verbessert, seitdem sie ein QM-System eingeführt hätten. Lediglich sechs Prozent meinen, QM wirke sich eher negativ aus. 2010 verzeichneten noch 46 Prozent der Ärzte eine Verbesserung und 17 Prozent eine Verschlechterung. Der Rest der Befragten

stellt keinerlei Einfluss des QM fest. Der Bereich, der in den Augen der Befragten am meisten von QM profitiert, ist das Sicherheitsmanagement, wozu zum Beispiel Fehlermanagement und Hygienepläne zählen: 58 Prozent (2010: 50 Prozent) der Ärzte erkennen hier Verbesserungen, während 4 Prozent (2010: 5 Prozent) negative Effekte feststellen. Patientenbezogene Prozesse, wie Anamnese und Anmeldung, sehen rund 40 Prozent (2010: 37 Prozent) durch ihr QM-System verbessert, drei Prozent (2010: 7 Prozent) verschlechtert. Seit 2010 müssen niedergelassene Ärzte laut Be-

schluss des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) die Planungs- und Umsetzungsphase für QM in ihren Praxen abgeschlossen haben – niedergelassene Zahnärzte bereits seit 2009. Dennoch geben immer noch knapp sechs Prozent der Ärzte und Zahnärzte an, sich bislang für kein QM-System entschieden zu haben.

Durchgeführt wurde die Studie von der GGMA Gesellschaft für Gesundheitsmarktanalyse im Auftrag der Stiftung Gesundheit. Eine Kurzfassung der Studie finden Sie unter [www.stiftung-gesundheit.de/forschung/studien](http://www.stiftung-gesundheit.de/forschung/studien)

„Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“:

## Letzte Chance, sich um den ZWP Designpreis zu bewerben

Form, Funktionalität und Wohlfühlambiente – so lauten auch in diesem Jahr die Kriterien bei der Verleihung des Titels „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Bereits seit 2002 vergibt die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis jährlich diesen besonderen Preis. In den vergangenen zehn Jahren haben sich Hunderte Praxisinhaber und Architekten aus Deutschland und mehreren deutschsprachigen Ländern am Wettbewerb um den inzwischen etablierten ZWP Designpreis beworben. Spezielle Materialien, Formen, Farben und Lichteffekte sowie ein stimmiges Praxiserscheinungsbild – es gibt unzählige Möglichkeiten, individuelle Ideen und Konzepte zu entwickeln und umzusetzen. Die Jury, bestehend aus der ZWP-Redaktion und den Architekten der pmhLE, ist auch in diesem Jahr wieder auf die hoffentlich zahlreichen Wettbewerbsbeiträge gespannt.

Wenn auch Sie Ihre Praxis von der besten Seite präsentieren wollen, nutzen Sie die Chance und bewerben Sie sich um den ZWP Designpreis 2012!



In Ihren Bewerbungsunterlagen sollten die Eckdaten der Praxis, Angaben zum Architekten, zur Praxisphilosophie, ein Grundriss der Praxis sowie die freigegebenen Bilder als Ausdruck und in digitaler Form enthalten sein. Unser Tipp: Damit Ihre moderne, ideenreiche oder außergewöhnliche Praxis optimal zur

Geltung kommt, empfehlen wir Ihnen professionelle Aufnahmen vom Fotografen.

Alle Informationen, Teilnahmebedingungen und die auszufüllenden Bewerbungsunterlagen finden Sie auch noch einmal auf unserer Website [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org). Neben dem Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ kann sich der Gewinner 2012 auch über eine exklusiv für den ZWP Designpreis kreierte Steinskulptur freuen – natürlich in Form eines Zahns!

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bis zum 1. Juli 2012 an die:

**OEMUS MEDIA AG**

ZWP-Redaktion:

Stichwort Designpreis 2012

Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-120

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



QR-Code: Bilder ZWP Designpreis 2011. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.

ANZEIGE

# [www.winkelstueckeguenstiger.de](http://www.winkelstueckeguenstiger.de)

NEU



# CENTRIX Access® Edge

## VERBESSERTE KAOLIN-RETRAKTION Mit einem noch besseren Preis!



Weniger Arbeit. Spart Zeit und Geld.

Access Edge ist eine einfach anzuwendende, kaolinbasierte Retraktionspaste, die das Gewebe verdrängt und retrahiert, ohne die Gingiva zu traumatisieren. Die doppelte Wirkung des Aluminiumchlorids, adstringierend und hämostatisch, plus die absorbierende Eigenschaft der Tonerde schaffen einen sauberen, trockenen Sulkus.

Access Edge kann mit Hilfe jeder C-R® Spritze von Centrix um den Zahn appliziert oder subgingival injiziert werden.

Das Resultat? Kosmetische Restaurationen, die gut aussehen und perfekt sitzen.

Centrix: wir machen Zahnheilkunde einfacher.



- Außergewöhnliche Kaolinbasierte Gingiva-Retraktion in einer portionsdosierten, vorgefüllten Karpule
- Duale adstringierende und hämostatische Wirkung des Aluminiumchlorid und die Tonerde kontrollieren die Blutungen und den Sekretfluss
- Wirkt in Minuten. Einfach ausspülen, lufttrocknen – und ein sauberer, offener Sulkus ist das Ergebnis
- Eine schonende, trotzdem effektive Weichgewebe-Behandlung ermöglicht klar abgegrenzte Ränder für besser sitzende Restaurationen



**Centrix, Inc.**  
**Andreas Lehmann**  
Schlehdornweg 11a 50858 Köln  
Telefon: 0800centrix (0800 2368749)  
Telefax: 0221 530978-22  
koeln@centrixdental.com



Bestellen ist einfach. Rufen Sie uns an (freecall 08 00 / 2 36 87 49) oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.centrixdental.de](http://www.centrixdental.de) für weitere Informationen.

**centrix**®

*Macht Zahnheilkunde einfacher.™*

# Kommunikation in der Kinderzahnarztpraxis

| Dr. Priska Fischer

Die früheren Zeiten der disziplinierenden Stillsitzschule „Händchen falten, Mündchen halten, Öhrchen spitzen, stille sitzen“, in der man versuchte, Kindern das Verhalten Erwachsener beizubringen oder gar aufzuoktroieren, sind vorbei. Das pauschale Idealbild eines Kindes, das sich körperlich vollkommen ruhig verhält und dabei seine volle Aufmerksamkeit dem erwachsenen Gegenüber widmet und keinen Widerstand leistet, hat sich im Laufe der Jahrzehnte und Jahrhunderte gewandelt, Individualität ist gefragt und wird gefordert.

**I**n der Konsequenz sind Kinder das Produkt ihrer individuellen Umgebung. Hierbei spielt abgesehen von vererbten Faktoren in erster Linie der Umgang der nächsten Bezugspersonen, im Regelfall der Eltern, mit dem Kind die entscheidende Rolle. Entsprechend vielfältig sind ihre Persönlichkeiten und entsprechend verhalten sie sich in unterschiedlichen Situationen. Genau hier liegt die erste Herausforderung für den Kinderzahnarzt. Je besser es gelingt, uns auf die individuellen Eigenheiten und Bedürfnisse eines Kindes und auch seiner Familie einzulassen, desto eher wird unsere Arbeit von Erfolg gekrönt sein. Wichtigstes Ziel dabei ist es, langfristig ein Bewusstsein beim kindlichen Patienten zu schaffen und zu fördern, durch das es ohne Furcht und Angst behandelt werden kann. Darüber hinaus sollte der Besuch in der Praxis ein freudiges Erlebnis darstellen, an dem Kinder gerne teilhaben. Durch unsere Betreuung soll beim Kind eine positive Einstellung zur gesamten Zahnheilkunde und zu seiner eigenen Mundgesundheit entstehen, die es ein ganzes Leben lang begleiten soll.

## Kontaktaufnahme

Beim gemeinsamen Kennenlernen gilt es, sich in den ersten Sekunden und Minuten ein Bild davon zu machen, wie sich die Eltern-Kind-Beziehung

darstellt. Ein hohes Maß an Flexibilität ist gefragt, denn nicht immer entspricht der Umgang der Eltern mit ihrem Kind den persönlichen Vorstellungen des Zahnarztes. Hinzu kommen Faktoren wie positive oder negative Vorerfahrungen des Kindes bei anderen Zahnärzten oder die Art der Vorbereitung des Kindes auf den Termin durch die Eltern. Schön ist es, wenn ein kleines Kind ohne Behandlungsbedarf mit seinen Eltern das erste Mal zum Kinderzahnarzt kommt, mit dem Wunsch der Eltern, das Kind an regelmäßige Zahnarztbesuche zu gewöhnen. Auch wenn der kleine Patient zu Beginn ängstlich oder misstrauisch reagiert, kann man ihn aus der Reserve locken. Gerade bei Kleinkindern bietet sich die Zuhilfenahme von „Freunden“ an. Diese können Handpuppen mit Gebiss und großer Zahnbürste sein. Das Kind wird animiert, der Handpuppe die Zähne zu putzen, um zu zeigen, dass es das bereits kann. Diese Situation bietet mehrere Vorteile. Zum einen schafft man körperliche Nähe zum Kind, man kann es zu sich und dem Freund auf den Behandlungsstuhl heben und ihm dann die Hand beim Zähneputzen führen (Abb. 1a–c). Zum anderen nimmt man Kontakt über die Rolle der Handpuppe auf, mit der sich das Kind unterhalten kann und der das Kind sagen darf, was zu tun ist. „Leg dich hin“ – „Mach den Mund auf“. Hierüber lässt sich ein guter Bogen schlagen zu wei-

teren zahnärztlichen Maßnahmen. Das Kind wird zum Helfer, darf die Lampe anknipsen, den zahnärztlichen Spiegel bereithalten, die Luft pusten und letztendlich die eigenen Zähne zeigen wie zu Hause beim Zähneputzen. Manche Kinder lassen sich mit stolzeschwellter Brust ihre zwanzig „Kindergartenzähne“ zählen, können ihren Mund weiter aufmachen als das größte Nilpferd im Zoo und werden darüber informiert, dass ihre Zähne aussehen wie auf einer Kette aufgereichte weiße Perlen, die glänzen. Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt.

## Zahnärztliche Maßnahmen als Nebensache

Eine weitere Herausforderung besteht darin, die eigentliche zahnärztliche Tätigkeit für das Kind zum Nebenschauplatz werden zu lassen. Die sichere und kompetente Durchführung zahnärztlicher Maßnahmen vorausgesetzt, gibt es eine goldene Regel beim Umgang und der Kommunikation mit dem Kind. Seien Sie authentisch! Ein Kind spürt, wenn ihm etwas vorgemacht wird, wenn sich sein Gegenüber verstellt oder gar versucht, auswendig Gelerntes zu präsentieren. Dadurch verliert man schnell seine Glaubwürdigkeit. Bringen Sie Ihre eigene Persönlichkeit mit ins Spiel. Dabei ist allerdings Vorsicht geboten – seien Sie lustig und auch albern, aber nicht lächerlich. Seien Sie empathisch, aber nicht „mit“-leidend. Seien

# Erwarten Sie mehr von Ihrer CAD/CAM-Lösung.

**NEU**

Das KaVo ARCTICA® CAD/CAM-System – ein System, viele Vorteile.

Das KaVo ARCTICA CAD/CAM System erfüllt alle technischen und wirtschaftlichen Anforderungen moderner Dentallösungen, die im Praxis- und Laboralltag vorausgesetzt werden:

- **Maximale Investitions- und Zukunftssicherheit** bei breitem Einsatzspektrum und großer Materialvielfalt
- **Überragende Flexibilität** mit einem Höchstmaß an Integrationsmöglichkeiten
- **Höchste Präzision in allen Ergebnissen** bei gleichzeitig einfacher Handhabung

→ **Amortisation in Rekordzeit**



Erleben Sie das KaVo ARCTICA® CAD/CAM-System in Aktion!



[www.kavo.de/arctica](http://www.kavo.de/arctica)



## KaVo ARCTICA Engine

- Simultane 5-Achs nass Fräs- und Schleifeinheit für breites Indikationsspektrum
- Schnittstellen zu offenen CAD/CAM Systemen
- Automatischer Werkzeugwechsler mit Werkzeugverschleißmessung
- Optional: Materialverarbeitung auch von Fremdanbietern



**KaVo. Dental Excellence.**



Abb. 1a–c: Kleinkinder sind leicht zu motivieren: Nach anfänglicher Skepti-  
 sis kann man mithilfe einer Handpuppe mit Gebiss und großer Zahnbürste  
 Kontakt zum Kind aufbauen.

Sie geduldig, aber bestimmt, seien Sie in unangenehmen Situationen ehrlich, aber arbeiten Sie mit kind- und altersgerechten positiven Formulierungen. Sie gewinnen das Vertrauen des Kindes, indem Sie seine Ängste und Sorgen nicht ignorieren und herunterspielen. Nehmen Sie das Kind ernst und sprechen Sie es direkt darauf an. „Ich merke doch, dass du dich nicht wohlfühlst (Hand des Kindes in die Hand nehmen, ggf. Hand sachte an den Kopf legen. Beim Sprechen den Mundschutz herunter ziehen, in die Augen schauen), warum hast du Angst?“

#### TV & Co.

Durch verschiedene technische Hilfsmittel können Verhaltensführung und Kommunikation unterstützt werden. Einen automatischen Trancezustand erreicht man bei vielen Kindern allein durch ein über dem Behandlungsstuhl laufendes Fernsehgerät. Weitere Beispiele sind der „Zauberstab“ oder der „Zaubersack“.



Abb. 2b und c

Abb. 2a–c: Weitere Hilfsmittel zur Ablenkung können ein „Zaubersack“, ein „Zauberstab“ oder „Trommelsteine“ sein.

Der Zauberstab ist ein mit träger Flüssigkeit und bunten Glitzerpartikeln gefüllter Plexiglasstab. Hält man den Stab senkrecht, schweben die bunten Teilchen in der Flüssigkeit langsam nach unten. Aufgabe des Kindes soll es sein, einen imaginären Gegenstand im Inneren des Zauberstabes zu suchen. Hat sich die Flüssigkeit im unteren Teil des Stabes gesammelt, wird er herumgedreht und das Suchspiel beginnt von Neuem. Diese Art der Ablenkung eignet sich sehr gut für die Befundaufnahme oder die Abdrucknahme. Es ist auch möglich, den Zauberstab während der Behandlung einzusetzen, man muss dafür den Arm des Kindes, der den Stab hoch hält, gut koordinieren und seine Arbeitsabläufe danach ausrichten (Abb. 2a).

Der Zaubersack ist mit kleinen abgerundeten Steinen gefüllt. Vor der Behandlung erfährt das Kind, dass sich im Zaubersack ein Zauberstein mit besonderen Eigenschaften befindet, beispielsweise ein besonders runder Stein,

ein besonders kleiner Stein, ein besonders warmer Stein, der diese Eigenschaft erst in der Hand des Kindes entfaltet. Während der Behandlung darf das Kind mit seiner Hand durch die Steine krabbeln und diesen einen Stein suchen. Der vermeintliche Stein wird festgehalten und untersucht, ob es sich um den richtigen handelt. Nach der Behandlung darf der Stein angeschaut und ggf. als Belohnung und „Glücksstein“ mit nach Hause genommen werden (Abb. 2b und 2c).

Letztendlich bietet der zusätzliche Einsatz von Lachgas in Kombination mit den genannten unterstützenden Maßnahmen – insbesondere bei Kindern mit größeren Befunden und Tendenz zur Non-Compliance – die Möglichkeit, eine qualitativ hochwertige zahnärztliche Behandlung durchzuführen und eine etwaige Therapie unter Vollnarkose zu umgehen.

Diese Hilfsmittel, kombiniert mit verschiedenen Hypnosetechniken wie z.B. „Ablenkung“ oder „Verwirrung“ und einer ruhigen einfühlbaren Stimmlage, tragen zu einer entspannten, vertrauensvollen und angstfreien Atmosphäre bei.

#### Das Team

Gut geschultes und ebenso gut im Verhalten geführtes Personal ist in einer Kinderzahnarztpraxis unverzichtbar. Jedes Kind soll von der ersten Begrüßung am Empfang über die zahnärztliche Sitzung bis hin zur persönlichen Verabschiedung spüren, dass es für diese Zeit im Mittelpunkt steht und alle Praxismitarbeiter bemüht sind, ihm den Aufenthalt in der Praxis so angenehm wie möglich zu gestalten. Die Behandlungsabläufe müssen so vorbereitet sein, dass das Kind in seiner Stimmung und in der „Fantasiewelt“, in die es abtaucht, nicht gestört wird. Im Idealfall ist der Arbeitsplatz so vorbereitet, dass alle benötigten Instrumente und Materialien vorhanden und in kurzer Distanz zu erreichen sind. Sollte ein Fernsehgerät zum Einsatz kommen, ist Sorge dafür zu tragen, dass der erwartete Film kurz vor der Sitzung angestellt wird und nicht kurz nach Behandlungsstart bereits zu Ende ist. Dezentres Anreichen von Instrumenten und Materialien in knappen fließenden

Bewegungen vereinfacht und beschleunigt den Behandlungsablauf enorm. Dies sollte möglichst außerhalb des Gesichtsfeldes des Kindes stattfinden. Wortloses Verstehen, gemeinsames Benutzen kind- und altersgerechter, positiv belegter Vokabeln und ggf. ein eigens für die Praxis erstelltes „Wörterbuch“, in dem diese Begriffe aufgelistet sind, können hier eine große Hilfe sein. Einfühlsames Personal, das um die Bedürfnisse des Kindes weiß und das sich spontan, flexibel und kompetent in die Kommunikation am Behandlungsstuhl einbringen kann, ist Gold wert.

### Das Kind in der Behandlung

Spontan ausgedachte Geschichten, die in Zusammenhang mit dem Behandlungsablauf gebracht werden, haben zwei Effekte. Zum einen wird ein persönlicher Wunsch des Kindes erfüllt, zum anderen hat man sich dadurch in der Gedankenwelt des Kindes eine



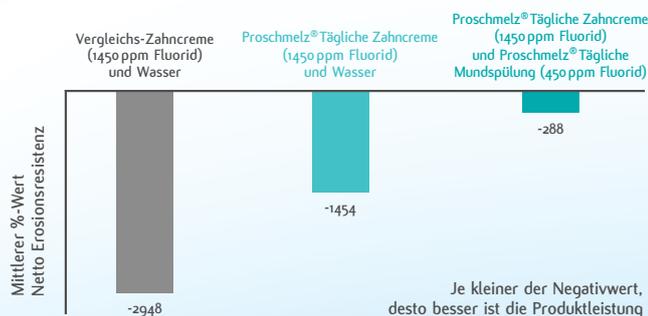
Plattform geschaffen, auf die nun gebaut werden kann. Ein Beispiel dazu: Eine fünfjährige Patientin wurde auf den ersten Behandlungstermin so vorbereitet, dass sie sich nach der Erstberatung und Behandlungsplanung ein Bild aussuchen durfte, das beim nächsten Termin auf den Zahn gemalt würde. Sie wurde auch darüber informiert, dass der Zahn in der Mal- und Bastelstunde schlafen darf, um seine Ruhe zu haben. Die Eltern wurden instruiert, ihr bis dato unvoreingenommenes Kind zu Hause nicht mit negativ behafteten Begriffen wie „Bohrer“, „Spritze“ o.ä. zu konfrontieren. Das Mädchen kommt freudig und neugierig zum Behandlungstermin und wünscht sich eine rosafarbene Rose und eine gelbe Tulpe. Sie legt sich nach der Begrüßung unter den lautlos gestellten

Abb. 3: Beim ersten Kontakt kommt es erst mal zum Kennenlernen und zur Befundaufnahme. Die Behandlung erfolgt zu einem späteren Zeitpunkt.

ANZEIGE

## Für ergänzenden Schutz vor säurebedingtem Zahnschmelzabbau... ...empfehlen Sie das Proschmelz® System\*.

Abbildung: *In situ* Erosionsresistenz nach Behandlung mit dem System aus Proschmelz® Täglicher Zahncreme und Proschmelz® Täglicher Mundspülung<sup>1</sup>.



Nach Maggio et al. 2008. Originalstudie enthält insgesamt 5 Testzellen; die nicht gezeigten Zellen wurden mit nicht fluoridierter Zahncreme und Wasser sowie mit einer nicht fluoridierten Zahncreme und Proschmelz® Täglicher Mundspülung durchgeführt.



Ergänzender Schutz vor säurebedingtem Zahnschmelzabbau

Empfehlen Sie das Proschmelz® System\* und geben Sie Ihren Patienten bis zu 80% mehr Schutz vor säurebedingtem Zahnschmelzabbau als bei Zähneputzen mit Proschmelz® Täglicher Zahncreme allein.<sup>1</sup>

\*Das Proschmelz® System besteht aus Proschmelz® Täglicher Zahncreme und Proschmelz® Täglicher Mundspülung.  
<sup>1</sup>Laborstudie mit Proschmelz® Täglicher Mundspülung (450 ppm Fluorid) und Proschmelz® Täglicher Zahncreme (1450 ppm Fluorid)  
 Maggio B et al. J Dent 2010;38(5):537–544. Prepared October 2011, Z-11-037.



Abb. 4: Auch einen Kofferdam für die Füllungstherapie kann man für Kinder nett umschreiben, z.B. „ein Regenschutz für die Nachbarbeete“.

Fernseher, in dem ein altersgerechter Film abgespielt wird. Die Zahnärztin sagt „Wir machen heute unsere Malstunde, du schaust deinen Film und lässt dich pflegen und wir malen deine Blumenbilder auf den Zahn.“ Die Stuhlassistenz wird instruiert, die gelbrosarote-grüne Farbmischung vorzubereiten. Die Lokalanästhesie wird an gereicht mit den Worten der Helferin: „Weißt Du eigentlich, dass Rosen Dornen haben können?“ Das Kind schaut fern und nickt. Während der Injektion hört sie Folgendes aus der Richtung der Behandlerin: „Das ist ein komisches Gefühl, wenn die Rosendornen an der Haut drücken, ungefähr so wie mein Finger hier unter der Lippe, oder? Aber zum Glück dauert das nur ganz kurz mit den Rosendornen, so wie wenn ich schnell rückwärts zähle – fünf, vier, drei, zwei, eins, fertig und geschafft, jetzt darf der Zahn einschlafen. Unser Schlafwasser schmeckt ein bisschen nach Nasentropfen. Kennst du Nasentropfen? Die schmecken ein bisschen bitter. Deshalb darfst du schnell unsere Waschanlage ausprobieren.“ Kleiner Sauger und Wassersprüher kommen gleichzeitig bei geschlossenem

Mund zum Einsatz. Während der Füllungstherapie lernt die kleine Patientin weitere Dinge kennen. Den Regenschutz für die Nachbarbeete = Kofferdam (Abb. 4), dessen Klammer drückt wie ein Schuh, der zu klein geworden ist; die elektrische Zahnbürste mit Regendusche für das neue Blumenbeet = Diamant; die Rumpelbürste ohne Wasser, um die neue Erde zu verteilen = Rosenbohrer; der neue Gartenzaun mit Schiebetür, die ein wenig klemmt = Matrize und Keilchen, die Malfarben und Stifte; ab und zu ein kleiner Regen und ein Wind = Ätzel, Füllungsmaterialien und Stopfer; Herr Heidemann, der fleißige Gärtner = Heidemannspatel; die Sonne = Polymerisationslampe; elektrische Zahnbürste mit Blumenradiergummi und weiche Blumennagelfeile = Polierer und Approximalraumstreifen. Am Ende der Behandlung wird das Erlebte noch einmal kurz zusammengefasst und ein großes Lob an das Kind ausgesprochen. Die Eltern nehmen es in Empfang. Das Mädchen bekommt ihre Belohnungsmünze, mit der sie sich eine Überraschung aus dem Automaten ziehen darf. Den Abschluss bildet das Verabschiedungsritual im Zimmer mit persönlichem Handschlag und dem Ausdruck der Vorfreude auf das nächste Zusammentreffen. Zum Einsatz kam bei dieser Patientin eine Kombination aus Ablenkungs- und Verwirrtechnik mit der Intention, vor allem in vulnerablen Momenten wie der Lokalanästhesiegabe das Vertrauen des Kindes zu erhalten.

#### Tell, Show, Do

Auch bei Kindern, die bereits positive Erfahrungen beim Kinderzahnarzt gemacht haben, ist ein Gespür für die jeweils aktuelle Situation und eine darauf abgestimmte individuelle Verhaltensführung unabdingbar. Ein zehnjähriger Patient, bei dem im Alter von sieben Jahren vier Füllungen an Milchmolaren gelegt worden waren und der seitdem in regelmäßigen Abständen zu Versiegelungs-, Kontroll- und Mundhygienesitzungen erschienen war, kommt zu einem neuen Behandlungstermin bei seiner Lieblingszahnärztin. Diesmal steht die Extraktion eines Milchzahnes aus kieferorthopädischen Gründen an. Der Junge kommt lässig mit seiner

Mutter im Schlepptau in das Behandlungszimmer. Grinsend legt er persönlich die Extraktionsanweisung des Kollegen auf den Tisch und sagt: „Der muss raus!“ Danach legt er sich routiniert auf den Behandlungsstuhl. Die Mutter schickt er wieder ins Wartezimmer. Die Zahnärztin greift zu Licht und Spiegel, das Kind gurgelt „der ist schon locker und das geht ganz schnell, oder?“, die Zahnärztin setzt ab. „Wenn ich ehrlich bin muss ich dir sagen, dass er noch ein bisschen Hilfe braucht, um richtig locker zu werden. Ich würde ihn dazu auf jeden Fall einschlafen lassen. Danach hast du Ruhe und spürst nur ein drückendes Gefühl am Zahn.“ Die euphorische Stimmung beginnt zu kippen, eine Erwartung wird nicht erfüllt werden. Der Patient setzt sich wieder auf, wackelt an seinem Zahn, Angst steigt in ihm auf. „Sollen wir deine Mutter wieder holen?“ Der Junge schüttelt den Kopf. „Ich zeige dir, was ich mit dem Zahn machen werde und wie es sich für dich anfühlt.“ In sitzender Position werden dem Patienten einige Instrumente gezeigt und erläutert, er möchte auch die Zange anfassen. Anhand zweier seiner Finger, die auseinandergedrückt werden, kann er sich das Spannungsgefühl im Mund vorstellen. Skeptisch legt er sich wieder hin. „Ich weiß, dass jetzt die Spritze kommt.“ In diesem Fall empfiehlt es sich nicht, dies zu bestreiten oder Dinge zu beschreiben, die dem Reifegrad des Patienten nicht mehr entsprechen. Eine Möglichkeit ist, das Wort „Spritze“ zu ignorieren: „Ich möchte, dass du dir jetzt im Kopf vorstellst, wie ich gleichzeitig mit Zeigefinger und Fingernagel deine Haut im Mund drücke. Danach wird es kühl am Zahn.“ Im weiteren Verlauf der Behandlung wird dieser Patient kontinuierlich über das Geschehen informiert, er weiß wann ein Instrumentenwechsel stattfindet und wie sich der nächste Schritt anfühlen wird. Auch über eventuell auftretende Geräusche während der Extraktion (Knistern, Knirschen) wird er in Kenntnis gesetzt. Die Behandlung verläuft ruhig und zügig. Aufgrund der bereits vorhandenen langjährigen Vertrauensbasis zwischen Patient und Zahnärztin konnte relativ schnell die Behandlungsbereitschaft

für eine noch unbekannte zahnärztliche Maßnahme etabliert werden. Gerade bei diesen Kindern darf man sich nicht von scheinbar unkompliziert anmutenden Verhaltensweisen in eine falsche Richtung führen lassen. Es wäre ein Kardinalfehler gewesen zu sagen: „Stell dich nicht so an, du kennst das alles doch schon. Und mich kennst du auch. Außerdem bist du schon zehn Jahre alt!“

In diesem Fall kam die bei der Kinderbehandlung häufig angewandte „Tell-Show-Do“-Technik zum Einsatz. Dabei soll der Patient an eine neue noch unbekannte zahnärztliche Maßnahme herangeführt werden. In der „Tell-Phase“ wird die Vorgehensweise kind- und altersgerecht beschrieben. Die „Show-Phase“ dient der körperlichen Demonstration. Die Kinder dürfen Instrumente in die Hand nehmen oder sich beispielsweise den Rosenbohrer über den Fingernagel tanzen lassen. Zügig daran anschließen sollte sich die „Do-Phase“, in der letztendlich die Behandlung im Mund durchgeführt wird.

#### Die Eltern in der Kinderzahnarztpraxis

War es in früheren Zeiten selbstverständlich, dass ein Kind alleine zum Zahnarzt ins Zimmer ging, um sich tapfer die „Plomben stopfen“ oder die „Zähne reißen“ zu lassen, ist dieses Phänomen heutzutage eher die Ausnahme statt die Regel. Eltern, meistens die Mütter, wollen während der Behandlungstermine bei ihrem Kind im Behandlungszimmer sein. Dagegen ist prinzipiell nichts einzuwenden. Gerade jüngere Kinder fühlen sich sicherer und wohler, wenn ein Elternteil in ihrer Nähe ist. Die Rolle der Eltern im Behandlungszimmer ist für den Kinderzahnarzt klar definiert. Sie sind passive Helfer, die dem Kind durch ihre Präsenz das Gefühl des „Nicht-allein-gelassen-seins“ geben. Sorge bereiten dem Kinderzahnarzt allerdings elterliche Verhaltensweisen, die eine laufende Behandlung durch unangebrachte Kommunikation unterbrechen oder die die eigene Angst vor dem Zahnarzt zum Ausdruck bringen. Die Aufklärung der Eltern, sie mögen sich bitte während der Sitzung ruhig verhalten und eine eventuelle eigene Angst vor dem Zahnarzt weder durch Gesten noch durch Worte zum Ausdruck bringen und somit ihren Beitrag zum guten Gelingen der Behandlung ihres Kindes leisten, ist eine höchst diffizile Angelegenheit. Sie bedarf einer empathischen und individuell ausgesuchten Wortwahl.

In einigen Fällen weicht das Verhalten der Eltern von dem beschriebenen zahnärztlichen Idealbild deutlich ab. Wir müssen die Kinder dann dort abholen, wo sie uns von den Eltern hingebacht werden und versuchen, aus der jeweiligen Ist-Situation das Beste herauszuholen. Dazu ein Fallbeispiel.

Die Mutter eines vierjährigen Jungen macht telefonisch einen Erstberatungstermin aus. Im Gespräch mit der Rezeptionistin merkt sie an, dass sie bei einem Zahn ein Loch entdeckt habe und aus Zeitgründen wünscht, dass der betroffene Zahn sofort nach der



# Qualität

[ **Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen** ]

Theoretisch müsste hier ein Werbetext über unsere sensationelle Qualität stehen. Praktisch kümmern wir uns lieber darum, dass unser eigenes TÜV-zertifiziertes Meisterlabor und umfangreiche Kontrollen durch unsere Technik Service-Teams diese täglich garantieren.

Wir versprechen nur das, was wir auch halten können.



Gesucht:  
**Herzenswunscherfüller!**

Jetzt noch bis zum 01.08.12 teilnehmen!  
[www.dentaltrade.de/herzenswunsche](http://www.dentaltrade.de/herzenswunsche)



Beratung behandelt wird. Zahnschmerzen habe ihr Sohn noch nicht gehabt. Die Praxismitarbeiterin weist die Mutter im Telefonat höflich darauf hin, dass bei Beschwerdefreiheit des Kindes im Rahmen des Praxiskonzepts beim ersten Kennenlernen ein zahnärztliches Beratungsgespräch geführt sowie die Befundaufnahme und ggf. der Behandlungsplan erstellt würde. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Vierjährige sich nach einem circa 30- bis 40-minütigen Aufenthalt in der Praxis noch einen Behandlungstermin durchhalten würde, sei erfahrungsgemäß in diesem Alter recht gering. Der erste Behandlungstermin könne gerne zeitnah getrennt davon terminiert werden. Die Mutter besteht auf der sich an die Beratung anschließenden Behandlung. Am Tag der Erstberatung kann der Befund problemlos erhoben werden, das Kind hat eine klinisch sichtbare Karies an Zahn 74 okklusal. Mit Einverständnis der Mutter werden bei dem Jungen unter kontinuierlicher Verhaltensführung seitens der Assistenz im „Astronautenraum“ Bissflügelaufnahmen angefertigt. Alles ist für ihn neu und sehr spannend. Nach Befundung der Röntgenbilder wird der klinische Befund um vier weitere kariöse Läsionen jeweils an den Distalflächen der ersten Milchmolaren erweitert. Wiederholt besteht die Mutter auf der sofortigen Behandlung des Zahnes 74. Man merkt ihr den Zeitdruck deutlich an, es besteht kaum die Möglichkeit, die Mutter über das Vorgehen bei der Füllungstherapie zu informieren, sie sei mit allem einverstanden, Hauptsache es geht jetzt los. Die „Tell“- und „Show“-Phasen verlaufen gut. Während die Stuhlassistenz gemeinsam mit dem Kind Wasser aus einem Becher saugt, wird die Mutter über die bevorstehende Lokalanästhesie informiert und aufgeklärt. „Ich dachte man nimmt da keine Spritze, die Milchzähne spüren doch nichts.“ Der Sohn ist abgelenkt und hat nichts davon gehört. Schlussendlich ist sie mit der Betäubung einverstanden. Der Vierjährige legt sich auf Bitten der Zahnärztin hin und beginnt, fern zu schauen. Er ist sofort in „TV-Trance“, er kennt den Film bereits und erklärt gebannt Personen und Handlungsstränge. Die

Mutter sitzt währenddessen auf ihrem Stuhl am Fußende der Behandlungsliege und schaut immer wieder auf die Uhr. Das Kind öffnet den Mund, die Zahnärztin erklärt, was passiert, die Lokalanästhesie wird angereicht. „So Schatz, jetzt bekommst du doch eine Spritze.“ Die Augen verlassen den Fernseher, richten sich auf die Hand der Behandlerin, die rechte Kinderhand saust hoch und wehrt ab. Das Kind sitzt und schreit. „Ich will aber keine Spritze haben!“ Mit großer Mühe gelingt es, das Kind wieder hinzulegen. „Dann versuchen Sie es ohne“, sagt die Mutter, „ich lasse mir nie eine Spritze geben, das schafft er auch.“ Die Mutter wird gebeten, sich ruhig zu verhalten, nur zu beobachten und zuzuhören. Der Versuch, dem Jungen einen vorher demonstrierten Bissperrer einzusetzen, gelingt, ein erneuter Trancezustand stellt sich ein. In ruhigem Tonfall hört das Kind, dass sein Zahn nun vorsichtig geduscht und das Duschwasser mit dem kleinen Sauger sofort weggeschlurft wird. Die Mutter kündigt vom Fußende an: „Jetzt kommt der Bohrer.“ Das Kind schlägt um sich, setzt sich auf, reißt den Bissperrer aus dem Mund und schreit. Alles ist aus! Die mit ihrem Sohn sichtlich unzufriedene Mutter kommentiert den Behandlungsabbruch mit den Worten: „Komisch, unser Großer war nie so. Wir nennen unseren Kindern die Dinge immer beim Namen, die sollen genau wissen, worum es geht.“ Bei diesem Fall treffen mehrere Faktoren aufeinander. Das vorgeschlagene Praxiskonzept sowie die Vorgehensweise des Behandlungsteams wurden vonseiten der Mutter vollkommen ignoriert, die Zahnärztin ging voll und ganz auf den Plan der Mutter ein. Hinzu kam ein der Mutter deutlich anzumerkender Zeitdruck, der die Gesamtatmosphäre zusätzlich belastete. Das von der Behandlerin nicht bestätigte Wissen um die Innervierung von Milchzähnen sorgte bei der Mutter für Verwirrung. Das Kind selbst war im Sinne einer vermeintlich „realitätsnahen“ Erziehung mit negativen Assoziationen auf seinen Termin vorbereitet worden, die – im entscheidenden Moment angebracht – ihre volle Wirkung entfalten konnten.

Der Mutter wurde vorgeschlagen, einen Termin für eine „Desensibilisierungssitzung“ auszumachen, um das Kind nochmals ohne Zeitdruck die „Tell-Show-Do“-Phasen durchlaufen zu lassen, mit dem Ziel Vertrauen zu schaffen, Angst abzubauen und vor allem negative Assoziationen auszumerzen. Daran anschließend würde ein weiterer Termin festgelegt für einen erneuten Behandlungsversuch.

### Angstfrei in die Zukunft

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in der Kinderzahnheilkunde eine qualitativ hochwertige zahnärztliche Versorgung nur in Kombination mit einer guten und ausgereiften Verhaltensführung erreicht werden kann. Diese bezieht sich nicht nur auf das Kind als Patient, sondern auch auf seine Eltern, das Praxisteam und letztendlich auf den Behandler selbst. Man sollte sich und seine Vorgehensweise immer wieder kritisch hinterfragen und eruieren, was man eventuell hätte anders machen können.

Ja, Verhaltensführung braucht Zeit. Die dafür investierte Zeit zahlt sich allerdings aus. Man gewinnt in diesen Minuten das Vertrauen von Kind und Eltern und sorgt somit für eine gute zukünftige Patientenbindung. Vom Kinderzahnarzt „gut geführte“ Patienten haben die besten Chancen, mit einer gesunden Einstellung zur Mundhygiene und fundiertem dentalen Bewusstsein durchs Leben zu gehen. Und das alles ohne Angst vorm Zahnarzt haben zu müssen.



## kontakt.

### Dr. Priska Fischer

Praxispartnerin der Gemeinschaftspraxis für Kinderzahnheilkunde an der Münchner Freiheit  
Dr. Cheryl Butz und Kollegen  
Marschallstr. 11  
80802 München  
E-Mail:  
fischer@deinekinderzahnaerztin.de  
www.deinekinderzahnaerztin.de

# Kinderbehandlung – Welche Möglichkeiten bietet die GOZ?

| Dr. Hendrik Schlegel

Kinderbehandlung ist eine große Herausforderung. Sie stellt besondere fachliche aber auch persönliche Anforderungen an den Behandler. Die Organisation des Praxisablaufs (z.B. Kinderbehandlungstag), die Ausstattung der Praxis (z.B. Spielzeug im Wartezimmer) und die Mitarbeiterinnen müssen auf die Kinderbehandlung eingestellt sein. Kinderbehandlung „muss man mögen“, sonst wird es schwierig. Davon einmal abgesehen, wirft Kinderbehandlung auch besondere juristische und abrechnungstechnische Probleme auf.

**D**ieser Artikel möchte schwerpunktmäßig über die Möglichkeiten, welche die neue GOZ im Rahmen der Kinderbehandlung bietet, informieren, wobei auch allgemeine rechtliche Tipps zur Vermeidung von Ärger gegeben werden sollen.

## PKV/GKV

Circa 88 Prozent der Patienten in der Bundesrepublik sind gesetzlich, circa neun Prozent privat krankenversichert. Gewöhnlich sind die Kinder von gesetzlich Krankenversicherten ebenfalls in der GKV versichert. Hier gilt §10 SGB V „Familienversicherung“. Danach sind Kinder in der GKV

- bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres
  - bis zur Vollendung des 23. Lebensjahres, wenn sie nicht erwerbstätig sind
  - bis zur Vollendung des 25. Lebensjahres, wenn sie sich in Schul- oder Berufsausbildung befinden oder ein freiwilliges soziales oder ökologisches Jahr im Sinne des Jugendfreiwilligendienstgesetzes oder Bundesfreiwilligendienst nach dem Bundesfreiwilligendienstgesetz leisten; (...)
  - usw.
- familienversichert.

Gesetzlich Krankenversicherte haben Anspruch auf Vertragsleistungen. Des-

halb sollen zunächst die speziellen Vertragsleistungen für Kinder nach BEMA – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – aufgezeigt werden.



## Spezielle Leistungen für Kinder nach BEMA

- Früherkennungsuntersuchung (30. bis 72. Lebensmonat)
- IP 1 bis IP 4 (ab dem 6. Lebensjahr bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres)
- IP 5 (nur 6er und 7er)
- Zahnsteinentfernung (Nr. 107) → 1 x innerhalb eines Kalenderjahres
- Kinderkronen (BEMA-Nr. 14)
- Platzhalter (BEMA-Nr. 123a)
- Wurzelkanalbehandlungen (zum Beispiel BEMA-Nr. 27)
- Kinderprothesen
  - GKV: BEMA 96a bis 96c → Festzuschuss Gruppe 5

- Mundvorhofplatte (BEMA-Nr. 121, 122c)
- Kieferorthopädische Beratung und Behandlung (BEMA-Nr. 5, 7a, 116–118, 119a–d, 120a–d, 121, 122a–c, 123a–b, 124, 125, 126a–d, 127a–b, 128a–c, 129, 130, 131a–c)
- Erstellung spezieller Knirscherschienen (BEMA-Nr. K 1 oder K 2)
- Behandlung von Zahntraumata (BEMA-Nr. 55, Ä2685)
- Diastemabehandlung (BEMA-Nr. 61 oder 57)
- Therapie angeborener Zahnanomalien
- Freilegen eines ret. oder verl. Zahnes zur orthopäd. Einstellung (BEMA-Nr. 63)
- Behandlung in Vollnarkose in Zusammenarbeit mit einem Anästhesisten

## Hinweis

Wünschen gesetzlich Krankenversicherte – nach Aufklärung über die Vertragsleistung – Leistungen, die nicht nach BEMA berechnet werden können, weil etwa der BEMA keine Abrechnungsbestimmungen enthält oder weil diese Leistungen nicht ausreichend wirtschaftlich, zweckmäßig und notwendig im Sinne des §12 SGB V sind, ist es möglich, mit diesen Patienten die Erbringung von ergänzenden/alternativen Privatleistungen zu vereinbaren.

Dabei sind aber eine Reihe von formalen Voraussetzungen zu beachten.

### Privatleistungen bei Kassenpatienten

**Prinzip: Der Kassenpatient hat Anspruch auf Vertragsleistung (SGB V, BEMA)**

- Ausreichend, wirtschaftlich, zweckmäßig, notwendig
- Aber: Aufklärung über verschiedene Behandlungsalternativen

*Mir ist bekannt, dass ich als Patient der gesetzlichen Krankenversicherung das Recht habe, unter Vorlage der Krankenversichertenkarte nach den Bedingungen der gesetzlichen Krankenversicherung behandelt zu werden. Unabhängig davon wünsche ich ausdrücklich aufgrund eines privaten Behandlungsvertrages gemäß der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) privat behandelt zu werden.*

Nachfolgende Behandlung wurde vereinbart:

Siehe beigefügter Heil- und Kostenplan

*Ich bin darüber aufgeklärt worden, dass eine Erstattung der Vergütung obengenannter Leistungen durch die Krankenkasse in der Regel nicht erfolgen kann.*

Ort, Datum

Unterschrift des Zahnarztes

Unterschrift des Versicherten

#### Die aufgeführte Behandlung ...

*... ist nicht im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung enthalten.*

*... geht weit über das Maß der ausreichenden, zweckmäßigen und wirtschaftlichen Versorgung hinaus (§§ 12, 70 SGB V).*

*... geht über die Richtlinien des Bundesausschusses der Zahnärzte und Krankenkassen für eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche Versorgung hinaus.*

*... wird auf Wunsch des Patienten durchgeführt.*

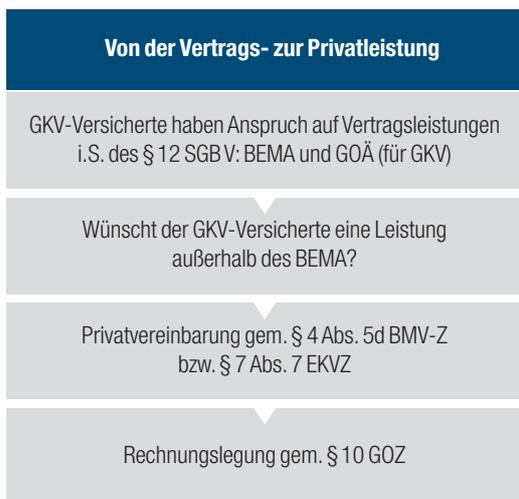
Bei bestehender Privatversicherung oder bei Erbringung von Leistungen, die nicht unter den BEMA fallen, sind die entsprechenden Behandlungsmaß-

nahmen nach GOZ zu erbringen. Die neue GOZ bietet gegenüber der GOZ 88 eine Reihe zusätzlicher Leistungen, wenn auch nicht übermäßig viele. Die Möglichkeiten der Berechnung sind aber durch die jetzt verbesserte Möglichkeit der Analogberechnung erweitert.

Die nachfolgende Übersicht zählt – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – spezielle Leistungen für Kinder nach GOZ 2012 auf.

### Spezielle Leistungen für Kinder nach GOZ

- Individuelle Prophylaxe (1000 bis 1040 GOZ, 4050/4055 GOZ)
  - GKV ab dem 6. Lebensjahr bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres
- Kariesrisikobestimmung (Privatleistung: § 6 Abs. 1 GOZ)
- Kariesdetektor (Privatleistung: § 6 Abs. 1 GOZ)
- Ernährungsberatung und Zahnpfuschule
- Fissurenversiegelung (2000 GOZ)
  - GKV: Kassenleistung nur 6er und 7er
- Füllungen mit Glitzer (2050–2120 GOZ)
  - GKV: BEMA 13a bis 13d
- Wurzelkanalbehandlungen (zum Beispiel 2360 GOZ, 2380 GOZ)
- Kinderkronen (2250 GOZ)
- Platzhalter (6240 GOZ)
- Kinderprothesen (5210 bis 5230 GOZ)
  - GKV: BEMA 96a bis 96c → Festzuschuss Gruppe 5
- Hilfe zur Beseitigung schädlicher Lutsch- und Nuckelgewohnheiten (6190–6230)
- Kieferorthopädische Beratung und Behandlung (6000 ff. GOZ)
- Erstellung spezieller Knirscherschienen (7000 ff. GOZ)
- Behandlung von Zahntraumata (3140 GOZ, 3160 GOZ, 2685 GOÄ)
  - Transplantation: keine Kassenleistung
- Diastemabehandlung (3280 oder 3210 GOZ)
- Therapie angeborener Zahnanomalien
- Freilegen eines ret. oder verl. Zahnes zur orthopäd. Einstellung (3260 GOZ)
- Sedierung mit Dormicum (Ä253, Ä271, Ä272)



#### Vereinbarung nach § 4 Abs. 5d BMV-Z bzw. § 7 Abs. 7 EKVZ

Vereinbarung außervertraglicher Leistungen:

1. Schritt: Raus aus dem Vertragszahnarztrecht

2. Schritt: ggf. zusätzliche Vereinbarung nach

- § 2 Abs. 1 und 2. oder

- § 2 Abs. 3 (bei Leistungen, die über das zahnmedizinisch notwendige Maß hinausgehen)

(GOZ gilt ohne „Wenn und Aber“!)

Die Rechnungserstellung erfolgt dann nach GOZ.

\_\_\_\_\_

Vereinbarung einer Privatbehandlung gemäß § 4 Abs. 5d BMV-Z bzw. § 7 Abs. 7 EKVZ für GKV-Patienten

Name des Versicherten:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

- Behandlung in Vollnarkose in Zusammenarbeit mit einem Anästhesisten
- Behandlung unter Hypnose (§2 Abs. 3 oder §6 Abs. 1 GOZ)
- Sedierung mit Lachgas (§2 Abs. 3 oder §6 Abs. 1 GOZ)
- Zuschlag i.V.m. Untersuchungen (Ä5, Ä6) → K 1
- Zuschlag i.V.m. Besuchen (Ä45 ff.) → K 2

#### Rechtstipps zur Kinderbehandlung

Weil es im Zusammenhang mit der Behandlung von Kindern immer wieder auch zu Rechtsproblemen oder Rechtsstreitigkeiten mit den Eltern kommt (Stichworte: Vertragspartner und Honoraranspruch, Aufklärung und Einwilligung usw.), empfiehlt es sich im eigenen Interesse, folgende Hinweise zu beachten:



#### Therapieplanung

Bei den ersten Terminen kommen die Eltern (oder ein Elternteil) meist noch mit. Wenn Sie schon beim ersten Kontakt mit dem Kind (oder in einer Folgesitzung) eine fachgerechte Untersuchung und Befundung vornehmen konnten, sollten Sie mit den Eltern (oder einem Elternteil) die sich daraus ableitenden einzelnen Behandlungsmaßnahmen (Therapieplanung) ausführlich besprechen und dies auch sorgfältig dokumentieren.

Teilen Sie den Eltern mit, was im Einzelnen notwendig ist, insbesondere ob Anästhesien, Füllungen, Extraktionen, Wurzelkanalbehandlungen, Röntgenbilder,



Ihr Spezial-Anbieter von innovativen Produkten für die Kinderzahnheilkunde

**10,- €**  
**GUTSCHEIN\***

Diesen Warengutschein können Sie einlösen auf [www.kinderdent.com](http://www.kinderdent.com)

\* Mindestbestellwert: 100,- €. Bitte geben Sie bei Ihrer Bestellung diesen Gutscheincode an: 281/015.

Unsere Angebotspalette umfasst u.a.:

- Produkte für die **Füllungstherapie** (z.B. Matrizensysteme, oder zahnärztliche Keile in kinderfreundlichen Größen)
- Zubehör für die **KFO-Behandlung und Platzhaltersysteme**
- **Milchzahnkronen** in vielfältiger Auswahl und alles für die **Endodontie**
- **Chirurgische Instrumente** speziell für Milchzähne
- **Behandlungshilfen**, wie Kofferdamklammern oder Mundsperrer in kindgerechten Größen
- **Prophylaxe-Artikel** (z.B. Kinderzahnbürsten, Versiegelungsmaterial oder Polierpasten mit Geschmack)
- **Motivations- und Belohnungsartikel** für Ihre kleinen, tapferen Patienten
- **Aufklärungs- und Organisationsmaterial**, das Ihren Arbeitsalltag einfacher macht
- **Behandlungszimmer** nach Maß
- ... und vieles mehr!



Überzeugen Sie sich selbst und fordern Sie den aktuellen **KinderDent-Katalog GRATIS an!**

Sie können den kompletten Katalog auch als PDF-Datei von unserer Internetseite [www.kinderdent.com](http://www.kinderdent.com) downloaden!

Bestellhotline: +49 42 03 - 43 33 2  
[www.kinderdent.com](http://www.kinderdent.com)

KinderDent GmbH · Gutenbergstr. 7 · 28844 Weyhe  
Fax: +49 4203-43384 · E-Mail: [order@kinderdent.com](mailto:order@kinderdent.com)

Zahnreinigungen durchgeführt werden müssen. Lassen Sie sich die Zustimmung zu diesen Behandlungsmaßnahmen von den Eltern schriftlich bestätigen und dokumentieren Sie diese in der Patientenakte.

#### Zuzahlungspflichtige Maßnahmen

Sind (bei bestehender gesetzlicher Krankenversicherung) zuzahlungspflichtige Maßnahmen erforderlich? Sollen nur zuzahlungsfreie Leistungen erbracht werden?

Hier gibt es häufig Streitpotenzial (Stichwort: „Abzocke“). Klären Sie dies ab und dokumentieren Sie es in der Patientenakte.

#### Gesonderte Unterrichtung der Eltern

Klären Sie ab, in welchen Fällen die Eltern (vorher!) gesondert unterrichtet werden wollen (zum Beispiel vor Röntgenbildern, Extraktionen, Wurzelkanalbehandlungsmaßnahmen usw.), damit sie ihre Zustimmung rechtzeitig erteilen können.

Machen Sie dies am besten ebenfalls schriftlich, wobei beide Eltern unterschreiben sollten. So vermeiden Sie Konflikte mit den Eltern oder unangenehme finanzielle oder juristische Überraschungen!

#### Lassen Sie sich die Kontaktdaten geben

- Telefonnummer der Mutter und des Vaters (nach Möglichkeit zu Hause und an der Arbeitsstelle) – (wann jeweils am besten erreichbar?).
- Mobilfunknummer der Mutter und des Vaters (Privat Handy) und nach Möglichkeit die Mobilfunknummer der gegebenenfalls vom jeweiligen Arbeitgeber gestellten Handys.
- Anschriften (bei Getrenntleben beider Elternteile) – (Bei welchem Elternteil lebt das Kind?).

Diese Informationen sind für Sie wichtig, damit Sie die Eltern erreichen können, wenn zum Beispiel deren Einwilligung eingeholt werden muss.

#### Klären Sie (auch) die Familienverhältnisse ab!

- Leben die Eltern getrennt?
- Sind sie geschieden? Wer ist der Sorgeberechtigte?
- Besteht eine nichteheliche Lebensgemeinschaft?
- Ist das Kind nichtehelich?

Die Klärung dieser Fragen ist unter anderem wichtig für die Frage, wer die Einwilligung erteilen muss und wer Ihr Vertragspartner/Honorarschuldner ist.

Bei sprachlichen Verständigungsschwierigkeiten (mit den Eltern oder dem Kind)?

Gibt es zum Beispiel Verwandte oder ältere Geschwister mit entsprechenden Sprachkenntnissen, die in die Behandlung mitkommen und übersetzen können? (Wie sind diese telefonisch oder per Handy zu erreichen?)

#### Fazit

Kinderbehandlung ist eine große Herausforderung. Dies gilt für die persönlichen und fachlichen Anforderungen an den Behandler und die Mitarbeiterinnen aber auch an Organisation und Ausstattung der Praxis.

Abrechnungstechnisch bietet die neue GOZ gegenüber der alten erweiterte Möglichkeiten, wenn auch nicht übermäßig viele.

Zur Vermeidung von Rechtsproblemen im Zusammenhang mit der Behandlung von Kindern sollte der Zahnarzt – im eigenen Interesse – bestimmte Kautelen einhalten.

ANZEIGE

**astron CLEARsplint®**

MMA-FREI  
ÄSTHETIK  
SCHUTZ  
REPARATUR-FÄHIG  
THERMO-PLASTISCH  
TRAGE-KOMFORT  
MEMORY-EFFEKT  
DAUERHAFT TRANS-PARENT

MEHR INFORMATIONEN UNTER  
info@kkd-topdent.de  
+49 (0) 7961 9073-0

KENTZLER KASCHNER DENTAL TOPDENT®

KENTZLER-KASCHNER DENTAL GmbH · Mühlgraben 36 · 73479 Ellwangen/Jagst  
Telefon: +49-7961 - 90 73 0 Fax: +49-7961 - 5 20 31 www.kkd-topdent.de



## kontakt.

### Dr. Hendrik Schlegel

Geschäftsführender Zahnarzt  
Zahnärztekammer Westfalen-Lippe  
Auf der Horst 29  
48147 Münster  
Tel.: 0251 507-510  
E-Mail: Dr. H.Schlegel@zahnaerzte-wl.de  
www.zahnaerzte-wl.de

# Designpreis

2012

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

**LETZTE CHANCE!**

Einsendeschluss

**01.07.2012**



QR-Code: Bilder Designpreis 2011.  
QR-Code einfach mit dem Smart-  
phone scannen.

informationen erhalten sie unter: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)

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

# Kennen Sie die Beweggründe Ihrer Patienten?

| Dirk Ernesti

In den Mund des Patienten schauen und seine Mundsituation erfassen, darin sind Zahnärzte Profis und Experten. Aber wie sieht es mit den Gedanken des Patienten aus, zum Beispiel zu ästhetischem Zahnersatz, zu Prophylaxe-Intervallen, zu Ängsten bei Zahnarztbesuchen, zur Bereitschaft, Geld in die Zahngesundheit zu investieren?

Und wenn es eigentlich nur der Preis ist, der den Patienten bei seiner Entscheidung behindert? Auch hier ist es schwierig, den Patienten zu durchschauen. Hat er tatsächlich gerade nicht die Finanzkraft, um die Summe für ästhetischen Zahnersatz auf einmal aufzubringen? **Oder sind ihm gerade andere Dinge wichtiger,** für die er Geld ausgeben möchte ...

In den Kopf des Patienten schauen zu können und zu wissen, was im Patienten beim Besuch der Praxis vorgeht: Das fällt vielen Zahnärzten schon bedeutend schwerer. Doch bei aller technischer Innovation, die in den Praxen Einzug hält und sie fortlaufend verändert: Der Patient und seine Einstellung zum Thema „Zähne und Zahngesundheit“ befindet sich ebenfalls im Wandel. Und auch die Perspektive des Zahnarztes verändert sich. Er stellt fest, dass er es heute mit einer anderen Art von Patienten zu tun hat. Aber, wie sieht der „neue Patiententypus“ aus? Und wie geht man mit ihm um?

## Veränderte Zielgruppe

Gestiegen ist in jedem Fall in den letzten Jahren das Bewusstsein für schöne Zähne. Es geht nicht mehr „nur“ um Zahngesundheit, sondern auch um Zahnschönheit und Wohlbefinden. Gestiegen sind allerdings auch die Kosten, die Patienten beim Zahnarztbesuch zu tragen haben. Und auch der Informationsbedarf hat sich verändert. Wer wäre „früher“ auf die Idee gekommen, kritisch zu hinterfragen? Wer hätte Preise verglichen oder sich erst einmal umgehört, welche Erfahrungen im Familien- und Bekanntenkreis gemacht wurden, beispielsweise bei Implantaten.

Der Patient heute ist nicht mehr pflegeleicht und stellt eine echte Herausforderung für den Zahnarzt dar. Aber umgekehrt gilt auch: „Nur wer fragt, kann Antworten bekommen, die ihn weiter-

bringen.“ Wer herausfinden will, was den Patienten zu Entscheidungen bewegt, muss erst einmal wissen, was bei dem Patienten überhaupt möglich ist. Und das geht nur über „serviceorientiertes Fragen“. Deshalb sollte der Zahnarzt „genau nachbohren“, was der Patient wünscht. Allerdings ohne sich aufzudrängen. Hier ist Fingerspitzengefühl gefragt. Nicht zu viel und nicht zu wenig fragen, sondern so, dass der Patient es als „serviceorientiertes Verhalten“ versteht und positiv deutet.

Patienten genießen es, respektiert zu werden und sich kompetent betreut zu fühlen. Dazu gehört auch sie zu informieren. Und zwar nicht nur in der „entscheidenden Situation“, d.h. wenn ein Zahnproblem eine (rasche) Lösung erfordert. Informieren Sie den Patienten bei regelmäßigen Kontrollterminen beiläufig über für ihn neue Möglichkeiten in der Zahnmedizin, wie z.B. Bleaching oder die Möglichkeiten von kostengünstigem Auslands-Zahnersatz. Beindrücken Sie den Patienten mit dem technischen Fortschritt, lassen Sie ihn im Gespräch ein wenig hinter die Kulissen schauen, z.B. bei der digitalen Abformung: „Noch vor einigen Jahren gab es keine Alternative zur Abformmasse, um die Mundsituation zu erfassen. Heute ist dies digital möglich.“ Auf diese Art und Weise können Patienten Interesse entwickeln an bestimmten Lösungen. Sie erfahren erst einmal davon, dass es sie gibt und können sie dadurch bei Bedarf auch gezielt nachfragen!



**Kaufverhalten**

Um Bedarf zu schaffen, sollte berücksichtigt werden, dass Menschen nie rein aus Vernunftgründen kaufen. Gekauft wird aus emotionalen Gründen. Und in einer Zeit, die geprägt ist von Wellness- bzw. Wohlfühlangeboten und Stichworten wie mehr Lebensqualität (auch im Alter), wiegen die emotionalen Beweggründe noch stärker! Logische Argumente folgen später, um die emotionale Entscheidung zu stärken bzw. zu bejahen. Diesen Aspekt können Zahnärzte nutzen, wenn sie ihre Produkte und zahntechnischen Lösungen verkaufen wollen. Hat der Patient erst das Gefühl, dass ihm der Vorschlag guttut, wird er weiter in die „richtige“ Richtung überlegen. Gut, wenn der Zahnarzt genau für diesen Entscheidungsfindungsprozess einen starken Partner an seiner Seite hat. Zum Beispiel ein Dentaldepot, welches ihn bei allen täglichen Belangen praktisch und konstruktiv berät. Auch hier zählt wie in der Patient-Zahnarzt-Beziehung in erster Linie das Gespräch. Der Zahnarzt wird unterstützt, emotionale Anreize für Produkte beim Patienten zu schaffen und diese mit guten Argumenten wie Preisvorteilen zu festigen. In einem Team, das jeden betreuten Zahnarzt gut kennt, fällt dies umso leichter. Denn diese Kundennähe schafft echtes Vertrauen und für die Patientenberatung erhält der Zahnarzt jede Menge hilfreiches Infomaterial, z.B. die Patienteninfo, Recallkarten, Cartoonposter und Weiteres. Und wenn es eigentlich nur der Preis ist, der den Patienten bei seiner Entscheidung behindert? Auch hier ist es schwierig, den Patienten zu durchschauen. Hat er tatsächlich gerade nicht die Finanzkraft, um die Summe für ästhetischen Zahnersatz auf einmal aufzubringen? Oder sind ihm gerade andere Dinge wichtiger, für die er Geld ausgeben möchte, wie den anstehenden Urlaub, die Einrichtung, die Mobilität oder für Hobbys? Beim Thema Kosten reagieren viele Patienten heute angesichts steigender Preise und Lebenshaltungskosten oft preissensibel und wägen ab. Diese Entscheidungsphase sollten Zahnärzte nicht noch zusätzlich durch mangelnde Beratungsleistung lähmen. Besser ist es, dem Patienten Vorschläge zu

machen, wie Zahnersatz für ihn ganz einfach und bequem bezahlbar gemacht wird. Über eine Kooperation von Semperdent mit ZAG Plus medical-Finance z.B. können Zahnärzte ihren Patienten die bequeme und für die ersten sechs Monate sogar zinslose Finanzierung von Zahnersatz anbieten. Hinzu kommt noch der grundsätzlich günstige Preis, der durch Qualitätszahnersatz aus dem Ausland ermöglicht wird.

**Kommunikationsverhalten**

Noch etwas hat sich in der Patienten-Zahnarzt-Kommunikation verändert. Wenn Patienten zufrieden sind und auch wenn sie es nicht sind: Sie reden darüber, aber nicht zwangsläufig mit ihrem Zahnarzt. Digital über Facebook, Twitter, Blogs und Foren z.B. zur Zahnarztssuche; im persönlichen Gespräch mit Freunden, Kollegen und Bekannten. Die Leistung von Zahnärzten wird heute stärker als früher öffentlich bewertet. Sehen Sie eher den großen Nutzen für sich darin als hier schwarz zu malen. Patienten sind hervorragende Multiplikatoren. Weisen Sie Ihren Patienten aktiv darauf hin, dass Sie sich über seine Empfehlung sehr freuen. Machen Sie ihn, sofern Ihre Praxis bei Facebook ist, darauf aufmerksam. Vielleicht ist er ja bereit, ein kurzes Statement zu posten. Binden Sie den Patienten in Ihre Werbezwecke mit ein. Er ist der stärkste Garant für die Kundenbindung und Neukundengewinnung, den es gibt.

**kontakt.****Semperdent GmbH**

Tackenweide 25  
46446 Emmerich  
Tel.: 02822 981070  
Fax: 02822 99209  
E-Mail: info@semperdent.de  
www.semperdent.de

**Dentalkompressoren  
mit Membrantrocknung****Trocken · Ölfrei · Sauber**

67 dB leise



67 dB leise

» **3 Jahre Garantie**

Beste Innovationen  
Beste Qualität  
Bester Preis



**AMBIDENT**  
DENTAL GERÄTE HANDEL

**Ambident GmbH**  
www.ambident.de  
Fon 030 4422881

# „Maßnahmen gegen Personalnot sind Chefsache“

| Yvonne Hasslinger



Wer heute eine neue Kraft für sein Praxisteam sucht, hat es nicht leicht. Oft gehen Monate ins Land, bevor sich überhaupt Bewerberinnen finden. Die Zeiten, in denen Zahnärzte die Wahl zwischen einer Vielzahl von Interessentinnen hatten, liegen lange zurück. Es scheint, als sei der Arbeitsplatz zwischen Behandlungsstuhl, Terminplaner und Labor nicht mehr attraktiv. Demgegenüber steht eine steigende Nachfrage nach kompetenten und belastbaren Helferinnen. Ein Dilemma ohne Ausweg? Wie man mit leistungsgerechter Entlohnung Mitarbeiter motiviert, erklärt der Zahnarztberater Dipl.-Kfm. Christian Henrici in einem Interview.

*Herr Henrici, Sie besuchen fast täglich Zahnarztpraxen mit den verschiedensten fachlichen Schwerpunkten. Über Schwierigkeiten bei der Personalsuche klagen jedoch fast alle. Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass sich dieses Problem spürbar verschärft hat?*

Ich könnte jetzt sagen, an der geringen Bezahlung, aber das alleine ist nicht der Grund für die dramatische Entwicklung. Der Beruf der Zahnmedizinischen Fachangestellten war immer ein Frauenberuf. Noch vor einigen Jahrzehnten waren jedoch viele ZMFs verheiratet und damit nicht alleine auf ihr Gehalt angewiesen. Gesellschaftlich betrachtet ist der Anteil der Singlehaushalte um ein Drittel gestiegen. Das heißt, die jungen Frauen haben verständlicherweise den Anspruch, so viel zu verdienen, dass sie für sich alleine und gegebenenfalls auch für ein Kind sorgen können. Und diese Voraussetzungen sind regelmäßig schlichtweg nicht gegeben. Auch was die Aufstiegsmöglichkeiten betrifft, besteht dringend Handlungsbedarf.

*Wenn Sie von Handlungsbedarf sprechen, wen genau sehen Sie in der Pflicht?*

Langfristig sind sicherlich der Gesetzgeber und die entsprechenden Verbände gefordert. Wenn die Zahnärzte

allerdings darauf warten, könnte das für ihr wirtschaftliches Überleben zu spät sein. Die ständig steigenden Anforderungen, zum Beispiel was bestimmte Dokumentations- oder Hygienevorschriften betrifft, erfordern kompetentes und zuverlässiges Personal. Selbstständig arbeitende Zahnärzte sind aber auch wegen allgemeiner Entwicklungen am Markt auf ein motiviertes und funktionierendes Praxisteam angewiesen. Die typische „Wald- und Wiesenpraxis“ wird es zukünftig sehr schwer haben, da sich die Patienten bei einer steigenden Auswahl an Zahnärzten noch mehr an Kriterien orientieren werden, die sie selbst beurteilen können. Dazu gehört nicht unbedingt die Qualität der zahnmedizinischen Behandlung, wohl aber eine patientenorientierte Praxiskultur. Lange Wartezeiten bis zum nächsten Termin oder im Wartezimmer sowie lieblose Massenabfertigung am Empfang sind dabei nicht gerade förderlich. Jeder Zahnarzt kann jedoch selbst einen Beitrag dazu leisten, den Beruf der Praxishelferin wieder attraktiver zu machen und somit auch seinen eigenen Praxiserfolg zu sichern.

*Wie genau sehen diese Möglichkeiten aus und was würden Sie einem Zahnarzt raten, der händeringend nach gutem Personal sucht?*

Eine kostengünstige Möglichkeit, um frühzeitig Personalressourcen zu erschließen, ist die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen. Auf diese Weise schafft der Praxischef die Voraussetzungen dafür, dass seine Helferinnen von Anfang an in die Strukturen seiner Praxis eingebunden werden und sich quasi parallel zu den Zukunftsplänen des Chefs mitentwickeln. Darüber hinaus kann der Zahnarzt sein Personal so an die Praxis binden, dass eine erhöhte Fluktuation gar nicht erst entsteht. Mangelnde Wertschätzung ihrer Arbeit ist einer der häufigsten Gründe, warum eine Helferin im Schnitt alle acht Jahre die Praxis wechselt. Wenn der Zahnarzt Engagement und Kompetenz beispielsweise durch leistungsgerechte Entlohnung oder andere Belohnungssysteme honoriert, wird eine verdiente Kraft seltener auf die Idee kommen, ihre Fachkenntnis in den Dienst eines Konkurrenten zu stellen. Der Kreativität des Zahnarztes, seine Mitarbeiter zu fördern und zu fordern, sind fast keine Grenzen gesetzt. Fortbildungsmöglichkeiten mit den damit verbundenen Aufstiegschancen, zum Beispiel zur Praxismanagerin, sind durchaus vorhanden – sie müssen aber auch genutzt werden. Die meisten Praxischefs machen sich leider nicht die Mühe, mit ihren Angestellten einen

Personalentwicklungsplan aufzustellen. Dabei würden sie erheblich davon profitieren. Der Zahnarzt ist in der Praxis letztendlich derjenige, der die Umsätze generiert. Je mehr organisatorische Tätigkeiten, zum Beispiel aus den Bereichen Dokumentation, Terminplanung oder Abrechnung, ihm seine Helferinnen abnehmen können, desto besser kann er sich auf seine eigentlichen Aufgaben konzentrieren – die Arbeit am Stuhl. Doch selbst wer die zufriedensten Mitarbeiter beschäftigt, kann gegen persönliche Gründe für ausscheidendes Personal wenig ausrichten. Hier wären zum Beispiel Schwangerschaften zu nennen. Aber auch in diesem Fall kann sich der findige Zahnarzt Vorteile verschaffen: möglicherweise, indem er einen Zuschuss zum Krippenplatz zahlt. Auch andere Maßnahmen greifen zeitnah, wenn es darum geht, eine freie Stelle zu besetzen, zum Beispiel Informationsabende für Helferinnen. Selbst wenn sich nicht gleich eine passende Bewerberin findet, ist das immer noch ein effektives Marketinginstrument. Es ist auch nie ein Fehler, die eigenen Netzwerke zu nutzen. Wer eine gute Praxishelferin fragt, ob sie eine passende Kandidatin für eine freie Stelle kennt, bricht sich keinen Zacken aus der Krone und spart vielleicht die mühsame und zeitintensive Personalsuche.

*Vielen Dank für das Gespräch.*

## info.



**Dipl.-Kfm. Christian Henrici** ist seit 2006 Mitbegründer und Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH. Zuvor war er für die DAMPSOFT Software Vertrieb GmbH u.a. als Assistent der Geschäftsführung tätig. Als weitere berufliche Stationen, neben dem Studium mit dem Diplomarbeitsthema „Betriebswirtschaftliche Optimierung einer Zahnarztpraxis“, sind die Tätigkeiten als Projektmanager in einem Unternehmen in Atlanta, USA, und die Ausbildung zum Bankkaufmann zu erwähnen. Bei der Ausbildung zum „Betriebswirt der Zahnmedizin“, dem Managementlehrgang für Zahnärzte der Westerburger Gesellschaft, ist Henrici Lehrbeauftragter und als Referent für Controlling und Businessplanung berufen.

„Betriebswirtschaftliche Optimierung einer Zahnarztpraxis“, sind die Tätigkeiten als Projektmanager in einem Unternehmen in Atlanta, USA, und die Ausbildung zum Bankkaufmann zu erwähnen. Bei der Ausbildung zum „Betriebswirt der Zahnmedizin“, dem Managementlehrgang für Zahnärzte der Westerburger Gesellschaft, ist Henrici Lehrbeauftragter und als Referent für Controlling und Businessplanung berufen.

## kontakt.

### OPTI Zahnarztberatung GmbH

Christian Henrici  
 Vogelsang 1, 24351 Damp  
 Tel.: 04352 956795  
 E-Mail: [info@opti-zahnarztberatung.de](mailto:info@opti-zahnarztberatung.de)  
[www.opti-zahnarztberatung.de](http://www.opti-zahnarztberatung.de)

# RKI-konforme Wasserhygiene

Validiert.  
Garantiert.  
Rechtssicher.

Universität Bonn  
Gutachten 2012

**BLUE SAFETY**  
Wirksamkeit  
wiederholt  
wissenschaftlich  
bestätigt

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

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



Dr. med. dent.  
**Daniel Salwerk**

BLUE SAFETY Anwender

*„Ich war skeptisch, denn wir hatten in der Praxis schon einiges ausprobiert. Doch mit BLUE SAFETY haben wir es geschafft, dass unsere Wasserqualität den strengen Anforderungen der RKI-Richtlinie und der Trinkwasserverordnung entspricht. Ich bin begeistert.“*

Teil 3: Negativen Bewertungen effektiv begegnen

# Patientenbewertungen im Internet

| Paula Hesse, M.A., Jens I. Wagner

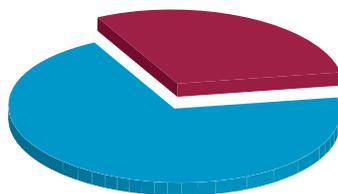
Nicht jeder Patient ist zufrieden mit seinem Zahnarzt. Seinem Unmut kann er selbstverständlich auf den vielen Bewertungsportalen im Internet Luft machen. Schnell ist eine negative Bewertung abgegeben, und der betroffene Zahnarzt steht im Vergleich zu seinen Kollegen schlecht da (Abb. 1). Für diesen Fall existiert eine Reihe von Handlungsmöglichkeiten. Doch selbst wenn eine negative Bewertung nicht entfernt werden kann, gibt es eine effektive und einfach umsetzbare Option, um das betroffene Bewertungsprofil zu retten.

Es ist anzunehmen, dass der Patient üblicherweise nur dann seine Meinung auf einem Portal kundtut, wenn er besonders zufrieden oder unzufrieden ist. Eine Bewertung im Internet zu veröffentlichen, bringt im Übrigen viel Aufwand mit sich: registrieren, Daten bekannt geben, Bestätigungslink klicken, anmelden, Punkte vergeben, Text verfassen, abmelden. Da braucht es schon besonders starke Eindrücke, damit ein Patient sich die Mühe macht. Mittelmäßige Bewertungen gibt es also nur wenige. Was aber kann ein Zahnarzt tun, der in einem Portal schlecht bewertet wurde?

## Kontakt zu den Portalen aufnehmen

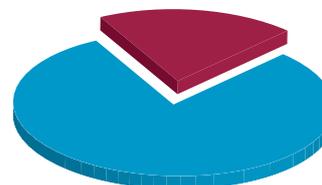
Eine Möglichkeit ist, selbst Kontakt zu dem betreffenden Portal aufzunehmen und darum zu bitten, dass die negative Bewertung entfernt wird. Auf nahezu allen Portalen besteht die Möglichkeit, unangemessene und anstößige Bewertungen mit nur einem Klick zu melden. Diese Option kann von Patienten und Zahnärzten gleichermaßen genutzt werden. Jedoch stößt man hierbei an zweierlei Grenzen: Erstens gibt es eine sehr große Anzahl an Bewertungsportalen. Kaum einem Zahnarzt ist es daher möglich, alle seine Bewertungen zu überblicken. Eine negative Bewertung

**Negative Einzelbewertungen**  
ca. 30%



Jeder dritte Zahnarzt erhält eine/mehrere negative Bewertung(en).\*

**Negative Gesamtnote**  
ca. 20%



Jedes fünfte Profil ist insgesamt negativ bewertet.\*

Abb. 1: Negative Einzelbewertungen führen häufig zu einer negativen Note für das Gesamtprofil (\* Negativ = 3 von 5 Sternen oder weniger, Quelle DentiCheck-Analyse).

bleibt daher vom Betroffenen meist unentdeckt. Zweitens müssen die Portale nicht jede negative Bewertung löschen. Im Grunde gibt der Patient in einer Bewertung nur seine Meinung ab, wozu er ein Recht hat. Jedoch gibt es solche und solche negative Bewertungen.

## Negative Bewertung versus Schmähkritik

Es ist die eine Sache, mit einem Zahnarztbesuch unzufrieden zu sein und seine Kritik zu veröffentlichen. Eine andere Sache ist es, den Zahnarzt persönlich anzugreifen oder seine Arbeit in überzogener Weise zu diffamieren. Eine solche Schmähung dient nicht der

konstruktiven Kritik oder der Darstellung eines Sachverhalts, sondern der Kränkung eines Menschen. Sie sprengt daher den gesetzlich geschützten Rahmen der Meinungsfreiheit. In einigen Fällen ist es schwer, eine Entscheidung zu treffen: Ist Bewertung X als schlicht negativ einzustufen oder handelt es sich um eine Beleidigung und somit um Schmähkritik? Der Begriff der Schmähkritik ist laut eines Beschlusses des Bundesverfassungsgerichts<sup>1</sup> ohnehin sehr eng auszulegen. So ist nicht jedes Schimpfwort dem Bereich der Schmähkritik zuzuordnen, sondern muss im Kontext betrachtet werden.

# Zwei Klassen, ein Anspruch: In Ihre Hände legen wir nur das Beste.

## PREMIUM



**T1** Perfektion, die auf der Hand liegt.

*ergonomisch – langlebig – hygienisch*

## COMFORT



**T2** Qualität, auf die Sie sich verlassen können.

*funktional – zuverlässig – hygienisch*

Als Zahnarzt wissen Sie, dass gute Arbeit maßgeblich von Ihrem Wissen und handwerklichen Können bestimmt wird. Für perfekte Arbeitsergebnisse spielen aber auch die richtigen Instrumente eine wichtige Rolle: Nur wenn Ihre Instrumente leicht in der Hand liegen und sich mühelos führen lassen, erzielen Sie präzise Ergebnisse. Das garantieren unsere neuen

Instrumentenklassen Premium und Comfort aus besonders leichtem Titan. Für welche der beiden Klassen Sie sich auch entscheiden: Sie erhalten innovative Spitzenprodukte, mit denen Sie gerne arbeiten werden. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

[www.sirona.de/Instrumente](http://www.sirona.de/Instrumente)

## Positive Bewertungen relativieren negative Einzelmeinungen



Abb. 2: Positive Bewertungen relativieren negative Einzelmeinungen.

### Die Verantwortung der Portale

Die Portale tragen selbst eine gewisse Verantwortung für das, was auf ihnen veröffentlicht wird. Sie werden in Zweifelsfällen der Bitte des Zahnarztes auf Löschung einer bestimmten Bewertung nachkommen, um keine Unterlassungsklage zu riskieren.

Anders war das jedoch in einem Fall, der jetzt vor dem Landgericht Nürnberg-Fürth verhandelt wurde. Dort hatte ein Zahnarzt geklagt, da ein Internetportal die negative Bewertung eines Patienten zur Implantatbehandlung trotz Aufforderung nicht gelöscht hatte. Der Patient hatte dem Zahnarzt darin unter anderem fachliche Inkompetenz vorgeworfen. Das Portal hatte sich bei dem Patienten rückversichert, dass die Behandlung tatsächlich wie in der Bewertung geschildert ausgeführt worden war und sich auf die Meinungsfreiheit berufen. Dies reichte dem Landgericht jedoch nicht aus: Das Portal hätte vom Patienten einen konkreten Nachweis über die Behandlung fordern müssen.<sup>2</sup> Jetzt hat die Judikative entschieden, dass die negative Bewertung vom Portal entfernt werden muss.

### Wie die Portale mit negativen Bewertungen umgehen

Der oben aufgeführte Fall zeigt, dass die Portale selbst eine Verantwortung für die auf ihnen veröffentlichten Bewertungen tragen. Im Großen und Ganzen kommen sie dieser Verantwortung aus eigenem Interesse sorgfältig nach. DocInsider und imedo zum Beispiel prüfen die abgegebenen Bewertungen redaktionell, noch bevor sie diese veröffentlichen. Schmähkritik wird hier bereits aussortiert. Die Daten der Nut-

zer werden von den Portalen zu Überprüfungszwecken gespeichert. Gibt ein Nutzer eine Bewertung auf imedo ab, muss er vorher dem Verhaltenskodex zustimmen. Dieser besagt unter anderem, dass beleidigende Beiträge unerwünscht sind. Dem Portalnutzer droht bei Zuwiderhandlung die Löschung seines Accounts.

DocInsider orientierte sich – eigenen Angaben zufolge – bei der Entwicklung an den 2009 durch das Ärztliche Zentrum für Qualität in der Medizin (ÄZQ) der Kassenärztlichen Bundesvereinigung und Bundesärztekammer festgelegten Qualitätskriterien für Bewertungsportale.<sup>3</sup> Das ÄZQ postuliert unter anderem:

- ein nutzerfreundliches und transparentes Bewertungsverfahren
- den Schutz vor Schmähkritik, Diskriminierung und Täuschung
- Wege der Gegendarstellung für betroffene Ärzte.<sup>4</sup>

Google beispielsweise gibt dem Zahnarzt die Möglichkeit, öffentlich auf Kritik zu reagieren: Er kann eine negative Bewertung direkt kommentieren und in den Dialog mit dem unzufriedenen Patienten treten. Missverständnisse können so ausgeräumt und ungerechtfertigte Kritik aufgezeigt werden.

### Das Gewicht auf positive Bewertungen verlagern

Die vielleicht souveränste Art, mit schlechten Bewertungen umzugehen, ist auf allen Bewertungsportalen anwendbar: mit vielen positiven Bewertungen zu kontern. Hat ein Zahnarzt auf einem Portal zum Beispiel neun sehr gute Bewertungen, fällt eine einzige schlechte Bewertung kaum ins Gewicht. Sprich: Eine hohe Anzahl an positiven Bewertungen relativiert jede schlechtere. Hierbei hilft DentiCheck mit einem aktiven Bewertungsmanagement. Das Dienstleistungsunternehmen bietet einen Prozess zum Sammeln von Patientenbewertungen direkt in der Praxis und platziert diese auf relevanten Bewertungsportalen. Jens Wagner, Geschäftsführer von DentiCheck, kann einer mittelmäßigen Bewertung sogar noch etwas Gutes abgewinnen: „Eine nicht ganz so gute Bewertung ist für uns wie das Salz in

der Suppe, da sie die vielen positiven Bewertungen zu einem Zahnarzt in ihrer Authentizität bestärkt“ (Abb. 2).

### Bewertungen für Praxismarketing nutzen

Eine hohe Zahl an Bewertungen gibt insgesamt ein valideres Bild von einem Zahnarzt ab als eine Einzelmeinung. Die Durchschnittsbewertung eines viel bewerteten Zahnarztes stützt sich auf eine breitere Datenbasis und ist entsprechend repräsentativer als der Bewertungsschnitt eines wenig bewerteten Zahnarztes. Das sehen auch die Verbraucher, die sich insofern von einer schlechten Bewertung unter vielen guten nicht abschrecken lassen. DentiCheck hilft dem Zahnarzt, mehr Bewertungen zu akquirieren als ein in dieser Hinsicht untätiger Zahnarzt je erreichen kann. Durch dieses in Deutschland einmalige portalübergreifende Bewertungsmanagement verbessert DentiCheck die online existierende Reputation seiner Kunden innerhalb kürzester Zeit. Und das Online-Image wird immer wichtiger: Schon jetzt verlassen sich etwa ein Viertel der Zahnarzt-suchenden auf die Empfehlungen im Internet. Dieses Viertel besteht tendenziell aus jüngeren und gebildeteren Zahnartsuchenden, also dem „nachwachsenden“ Patientenstamm.

### Literatur

- 1 BVerfG, Aktenzeichen: 1 BvR 1318/07 vom 5. Dezember 2008
- 2 Quelle: zwp-online vom 9. Mai 2012, <http://www.zwp-online.info/de/zwpnews/wirtschaft-und-recht/recht/gericht-internetportal-muss-zahnarzt-bewertung-loeschen>
- 3 <http://www.docinsider.de/partner/Missbrauch>
- 4 Quelle: <http://www.aezq.de/mdb/edocs/pdf/info/gute-praxis-bewertungsportale.pdf>

## kontakt.

### DentiCheck.

Aktives Bewertungsmanagement.  
Gutes Online-Image.  
Siemensstr. 12b, 63263 Neu-Isenburg  
Tel.: 06102 37063117  
E-Mail: [beratung@denticheck.de](mailto:beratung@denticheck.de)  
[www.denticheck.de](http://www.denticheck.de)

# LISTERINE® ZERO™

Entschärft im Geschmack.  
Stark in der Wirkung.

**NEU**



## LISTERINE® ZERO™

- Weniger intensiv im Geschmack
- Ohne Alkohol
- Mit hohem Fluoridgehalt 220 ppm (0,05 % NaF)
- Listerine® Zero™ vereint die antibakterielle Effektivität der ätherischen Öle in neuer Formulierung.



# Zahnärztliche Aufklärung bei Minderjährigen – gewusst wie

| RA Guido Kraus, Laura Oprée

Die hinreichende Aufklärung des Patienten im Vorfeld einer Behandlung ist die Pflicht eines jeden Zahnarztes. Bei der Umsetzung im Einzelfall können jedoch Unsicherheiten auftreten, wie der Aufklärungspflicht in ausreichender und beanstandungsfreier Art und Weise nachgekommen werden kann. Insbesondere im Umgang mit minderjährigen Patienten müssen rechtliche Besonderheiten beachtet werden.

**W**ie muss sich der Zahnarzt beispielsweise verhalten, wenn ein minderjähriger Patient ohne elterliche Begleitung in der Praxis erscheint und eine Kariesbehandlung notwendig ist? Wie ist damit umzugehen, wenn sich ein Minderjähriger einer Behandlung verweigert, zu welcher seine Eltern bereits ihre Zustimmung erteilt haben?

Diese und andere Fragen muss sich ein Zahnarzt im Einzelfall stellen, um seine Pflichten ordnungsgemäß erfüllen zu können. Die sichere Kenntnis der rechtlichen Vorgaben ist von Vorteil, denn eine unterlassene oder unzureichende Aufklärung kann sowohl haftungsrechtliche als auch strafrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen.

## Allgemeine Voraussetzungen

Jeder zahnärztliche Eingriff stellt nach der Rechtsprechung eine tatbestandliche Körperverletzung im Sinne der §§ 223 ff. StGB dar, unabhängig davon ob er ärztlich indiziert und lege artis vorgenommen worden ist. Dies gilt nicht nur für therapeutische Maßnahmen, sondern grundsätzlich auch für diagnostische Verfahren. Jeder Eingriff bedarf daher zu seiner Rechtfertigung und damit zur Straflosigkeit einer Einwilligung des Patienten. Das insoweit bestehende Selbstbestimmungsrecht ist verfassungsrechtlich garantiert. Eine wirksame Einwilligung ist

dem medizinischen Laien allerdings nur möglich, wenn er den genauen Befund, Art und Umstände des geplanten Eingriffs sowie die damit verbundenen Risiken kennt.

Es obliegt dem behandelnden Zahnarzt, den Patienten vorab ausreichend zu informieren und ihm damit die Grundlage für eine selbstbestimmte Entscheidung zu liefern. Nach der entsprechenden Aufklärung soll er sich ein Bild über Art und Verlauf seiner Erkrankung, die Behandlungsmethode und mögliche Alternativen sowie über den Umfang der Risiken machen können. Die Aufklärung sollte durch den behandelnden Zahnarzt erfolgen und für den Patienten möglichst verständlich dargestellt werden. Außerdem ist es sinnvoll, den Patienten möglichst frühzeitig aufzuklären, um ihm ausreichend Zeit für die Entscheidungsfindung einzuräumen.

Im Zivilrechtsweg trägt der Zahnarzt die Beweislast für eine ordnungsgemäße, vollständige und rechtzeitige Aufklärung, sodass sich schon aus Beweisgründen eine schriftliche Ausfertigung der Einwilligung, etwa mithilfe vorformulierter, standardisierter Aufklärungsbögen, anbietet. Es gilt jedoch zu beachten, dass die alleinige Aushändigung eines solchen Formulars ohne entsprechende Erläuterung nicht den Anforderungen an eine individuelle, einfallbezogene Aufklärung genügt.

## Besonderheiten bei der Behandlung Minderjähriger

Grundsätzlich soll die zahnärztliche Aufklärung demjenigen zuteilwerden, der seine Einwilligung zu dem Eingriff geben soll, in der Regel also dem Patienten selbst. Problematisch sind Konstellationen, in denen der Patient noch minderjährig ist und sich insoweit die Frage stellt, ob er eine Einwilligung selbst wirksam erteilen kann. Anders als im Vertragsrecht kann diese Frage nicht mithilfe der Vorschriften zur Geschäftsfähigkeit beantwortet werden, da die Einwilligung keine rechtsgeschäftliche Willenserklärung darstellt. Dem Minderjährigen ist nicht allein aufgrund seines Alters die Dispositionsbefugnis über seine höchstpersönlichen Rechtsgüter entzogen. Zur Beurteilung der Einwilligungsfähigkeit wird gemeinhin auf die natürliche Einsichts- und Urteilsfähigkeit des Minderjährigen sowie dessen geistige und sittliche Reife abgestellt. Dabei sind im konkreten Einzelfall Faktoren wie Alter, Herkunft, physischer und psychischer Zustand sowie die Schwere des Eingriffs zu berücksichtigen, wobei dem Zahnarzt ein gewisser Beurteilungsspielraum zugestanden wird. Entscheidend ist, ob der Betreffende in der Lage ist, Tragweite und Risiken des Eingriffs verstehen und beurteilen zu können. Im Allgemeinen gilt der Grundsatz: Je mehr Aufklärung rechtlich geboten ist, desto mehr Informa-

tion muss der Patient verarbeiten und umso höher sind die Anforderungen an die Einwilligungsfähigkeit.

### Beurteilung der Einwilligungsfähigkeit

Erfahrungsgemäß nimmt die Einsichtsfähigkeit mit steigendem Alter zu, starre Altersgrenzen bestehen jedoch nicht. Bei Kindern unter 14 Jahren wird im Großteil der Fälle die Einwilligungsfähigkeit in zahnärztliche Eingriffe abgelehnt, sodass es insoweit auf den Willen der gesetzlichen Vertreter ankommt. In der Regel sind dies die Eltern, welche im Rahmen der sogenannten „Personensorge“ auch für die ärztliche Versorgung ihres Kindes zuständig sind. Die Entscheidung steht regelmäßig beiden Elternteilen gemeinsam zu, bei geschiedenen Paaren kommt es auf die sorgerechtliche Konstellation an. Es muss also eine umfassende Aufklärung gegenüber den Eltern stattfinden, welche anstelle ihres Kindes in den Eingriff einwilligen können.

Geht es um einen bloßen Routineeingriff, so kann der Zahnarzt davon ausgehen, dass der mit dem Kind erschienene Elternteil ermächtigt ist, die Entscheidung für den abwesenden Elternteil mit zu fällen.<sup>1</sup> Bei erheblicheren Eingriffen, welche mit nicht unbedeutenden Risiken für die Gesundheit des Kindes verbunden sind, bedarf es hingegen einer Rückfrage des Zahnarztes hinsichtlich der alleinigen Entscheidungsermächtigung des Elternteils. Bei schwerwiegenden Eingriffen ist es geboten, den nicht erschienenen Elternteil mit zu beteiligen.<sup>2</sup> Regelmäßig sollte also bei zahnärztlichen Eingriffen die Einwilligung eines Elternteils ausreichen, umfassendere Aufklärungspflichten sind bei umfangreichen oder im Einzelfall besonders risikobehafteten Eingriffen zu beachten.

Ab einem Alter von etwa 12 bis 14 Jahren sollte der Zahnarzt den jungen Patienten bereits in die Aufklärung mit einbeziehen und eine Einschätzung dazu treffen, ob dieser nach den oben genannten Kriterien hinreichend reif und einsichtsfähig erscheint, um die Einwilligung selbst erteilen zu können. Die seiner Einschätzung zu-

grunde liegenden Umstände sollte er dabei möglichst in der Patientenakte dokumentieren, um bei eventuellen nachträglichen Beanstandungen entsprechende Gründe vortragen zu können.

Wird der Patient als ausreichend einsichtsfähig beurteilt, muss auch ihm gegenüber eine den obigen Grundsätzen entsprechende Aufklärung erfolgen und seine Einwilligung zum Eingriff eingeholt werden. Natürlich ist die Art und Weise der Aufklärung regelmäßig dessen individuellem Horizont anzupassen. Trifft der einsichtsfähige Minderjährige eine Entscheidung, so ist diese durch den Zahnarzt zu respektieren, auch wenn sie ihm unvernünftig erscheint oder der Auffassung der Allgemeinheit widerspricht. Entsprechend reicht bei Routineeingriffen die Einwilligung des einsichtsfähigen Minderjährigen zur Rechtfertigung aus. Zur Notwendigkeit bei besonders risikobehafteten Behandlungen zusätzlich die Einwilligung des gesetzlichen Vertreters einzuholen, gibt es bisher keine eindeutige Rechtsprechung. Es empfiehlt sich jedoch im Zweifelsfall bei bedeutsamen Eingriffen zusätzlich die Eltern zu beteiligen.

### Divergierende Entscheidungen von Eltern und Kind

Besondere Probleme bereiten Fälle, in denen die Eltern unvernünftige oder abweichende Entscheidungen von denen des Kindes treffen, der Zahnarzt also mit divergierenden Meinungen konfrontiert wird. Besonders im Falle der Verweigerung eines zahnärztlichen Eingriffs durch den einwilligungsfähigen Minderjährigen muss dessen wachsende Selbstständigkeit und sein Selbstbestimmungsrecht beachtet werden. Entsprechend gesteht die Rechtsprechung dem minderjährigen Patienten ein Vetorecht gegen die Einwilligung seiner gesetzlichen Vertreter für den Fall eines nur relativ indizierten Eingriffs zu, der aber mit erheblichen Folgen für die künftige Lebensgestaltung verbunden ist.<sup>3</sup> Darüber hinaus muss die ablehnende Entscheidung der Eltern bezüglich eines Eingriffs auch dann kritisch gesehen werden, wenn dieser dringend notwendig ist und die Betroffenen

sich jeglicher Vernunft zuwider einer Einwilligung widersetzen. In derartigen Fällen kann eine gerichtliche Entscheidung herbeigeführt werden, welche die Einwilligung ersetzt.

### Fazit

Im Hinblick auf seine Aufklärungspflichten ist der Zahnarzt bei der Behandlung minderjähriger Patienten zu besonderer Sorgfalt angehalten, um einer möglichen Haftung zu entgehen. Die Einschätzung der Einwilligungsfähigkeit eines Patienten kann den Behandler vor einige Herausforderungen stellen und wird regelmäßig von den Umständen des Einzelfalles abhängen. In Zweifelsfällen oder bei Unsicherheiten sollte der Zahnarzt fachkundige rechtliche Hilfe in Anspruch nehmen.

### Literatur

- 1 Vgl. BGH, Urteil vom 10.10.2006, Az: VI ZR 74/05 (für eine Impfung).
- 2 BGH, Urteil vom 15.02.2000, Az: VI ZR 48/99 (bzgl. Herzoperation).
- 3 BGH, Urteil vom 10.10.2006, Az: VI ZR 74/05 (bzgl. des Risikos einer Querschnittslähmung).



## autoren.

### RA Guido Kraus

Rechtsanwalt

### Laura Oprée

Lyck & Pätzold Medizinanwälte  
Bad Homburg/Darmstadt/Mainz  
Nehringstr. 2, 61352 Bad Homburg  
Tel.: 06172 139960  
Fax: 06172 139966  
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de  
www.medizinanwaelte.de

Fragen und Antworten

# Wie schaffe ich eine Burn-out-freie Praxis?

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin, Dr. Lea Höfel, Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es um die Frage, wie ein angenehmes Arbeitsklima ohne Burn-out-Gefahr geschaffen werden kann. Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.

**A**nfrage: *Eine meiner Mitarbeiterinnen (ZMV) ist an Burn-out erkrankt, ohne dass wir das vorher mitbekommen hätten. Sie war in letzter Zeit zwar öfter erkältet, ansonsten war jedoch nichts Auffälliges zu beobachten. Sie gibt eher wenig von sich preis, sodass ich sie über die sehr gute Arbeitsleistung hinaus schlecht einschätzen kann. Sie hat u.a. den reibungslosen Praxisablauf organisiert und sich um die Abrechnungen gekümmert, was sich seit ihrer Erkrankung stark bemerkbar macht. Der Rest des Teams reagiert seitdem sehr gereizt, und bei der letzten Teamsitzung äußerten gleich drei Helferinnen (mit einem Lachen), dass sie auch Burn-out-gefährdet seien. Trotz dieses scherzhaften Tons möchte ich die Hinweise jetzt gern ernst nehmen und vorbeugend auf ein gesundes Arbeitsklima achten.*

## Burn-out: Fluch oder Segen?

Lassen Sie uns vorab kurz zum Thema Burn-out austauschen. Über den Schrecken und die angeblich epidemieartige Ausbreitung wird in den Medien genug berichtet. Eine Burn-out-Erkrankung ist sicherlich kein Vergnügen und den Betroffenen sollte jede Hilfe angeboten werden, die nach heutigem Stand sinnvoll ist. Burn-out-Patienten sind oft einen weiten Weg gegangen, bevor sie sich ihre psychische Verfassung einge-



stehen. Sie haben über ihre mentalen und körperlichen Grenzen hinaus gearbeitet. Was will uns die Krankheit nun sagen? Wie bei jedem Verhalten und

damit auch bei jeder psychischen Auffälligkeit kann davon ausgegangen werden, dass die Burn-out-Symptomatik bei Ihrer Mitarbeiterin einen

Sinn und Zweck beinhaltet, den sie nun für sich herausfinden darf. Die Arbeitsbedingungen in Ihrer Praxis und das Privatleben der Erkrankten kann ich auf die Ferne nicht einschätzen, doch eins scheint offensichtlich: Die Bewältigungsmechanismen Ihrer Mitarbeiterin haben nicht ausgereicht. In beiden Bereichen können wir nur spekulieren. In der Praxis hat sie sich vielleicht zu hohe Ansprüche gestellt, eventuell war das Arbeitspensum zu groß, möglicherweise hat sie sich nicht genug gelobt gefühlt. Kommen die Kollegen gut miteinander aus und mag sie ihre Arbeit? Im Privatleben wissen wir nicht, ob sie sich Zeit zum Entspannen gegönnt hat, ob sie jemanden zum Reden hatte oder ob sie in einer zufriedenstellenden Partnerschaft lebt. Was wir wissen ist, dass sie häufig erkältet war und „eher wenig von sich preis gibt“. Beide Aspekte können Hinweise auf eine Überforderung sein und sind gleichzeitig zu dürrig, um deutliche Warnzeichen darzustellen. Die Vergangenheit können Sie an diesem Punkt nicht mehr ändern, sodass wir mit erhöhter Achtsamkeit gleich in die Zukunft starten.

### Neuer Praxisalltag

Ihnen fällt auf, dass die Mitarbeiterin besonders in den Bereichen Praxisablauf und Abrechnungen fehlt. Ihr Team ist gereizt und drei Helferinnen drohen mit Burn-out. Ich wage die Hypothese, dass auch Sie sich momentan mit der Situation leicht überfordert fühlen. Wie stellen Sie sich einen entspannten Praxisalltag vor? Und wie sieht ein gesundes Arbeitsklima aus Sicht Ihrer Mitarbeiter aus?

Die kritischen Äußerungen Ihrer Helferinnen sollten Sie durchaus ernst nehmen und zugleich positiv bewerten. Ich kenne genügend Zahnarztpraxen, in denen sich die Mitarbeiter selbst im Spaß nicht trauen würden, diesen Hinweis zu geben. Wie wäre es, die Burn-out-Drohung als Aufhänger für eine neue Teambesprechung zu nutzen? Und welche Fragen möchten Sie klären? Ich sehe die Themenbereiche „Psychisches Wohlbefinden“ und „Neue Aufgabenverteilung“. Sammeln Sie gemeinsam alle Aufgaben, die erfüllt werden müssen. Fragen Sie Ihr

Team, mit welchen Aufgaben sich jeder wohlfühlen würde. Passt die Persönlichkeit der Personen zu den Aufgaben? Sind die beruflichen Kompetenzen und Qualifikationen ausreichend? Stehen genügend psychische Ressourcen zur Verfügung? Die Schnittmenge dieser Bereiche sollte möglichst groß sein, um eine allgemeine Zufriedenheit und Produktivität zu ermöglichen (siehe Grafik). Sollten Sie in den einzelnen Bereichen Defizite entdecken, können Sie überlegen, wie Sie diesen Mangel ausgleichen.

Sind es zu viele Aufgaben, sodass Sie möglicherweise das Team aufstocken müssen? Können berufliche Kompetenzen durch Weiterbildungen erweitert werden? Psychische Ressourcen lassen sich mit vielfältigen und guten Angeboten auf dem Markt aktivieren (z.B. Teambuildingprogramme, Work-Life Balance-Kurse etc.). Und nicht zuletzt sollte bei jeder Aufgabe auf die Persönlichkeit der Mitarbeiterin geachtet werden.

Sobald Sie Ihr Team in diese Überlegungen einbeziehen, werden Sie zu einem umfassenden Ergebnis kommen, mit dem alle zufrieden sind. Ihr Team wird geschätzt, es bringt eigene Ideen ein, es ist an Entscheidungsprozessen beteiligt, es darf sich zu Problemen äußern und die individuelle Persönlichkeit entfalten. Sie erreichen gemeinsam ein gutes Arbeitsklima, in dem jeder für seine Aufgaben brennt anstatt auszubrennen.

### Schreiben Sie uns Ihre Fragen!

E-Mail: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)

## kontakt.

### Dr. Lea Höfel

Tel.: 08821 7304633

Mobil: 0178 7170219

E-Mail:

[hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de](mailto:hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de)

[www.weiterbildung-zahnheilkunde.de](http://www.weiterbildung-zahnheilkunde.de)



**Gussetti**

## Wir vergolden Ihr Amalgam!

**Nein, ein alchemistisches Patent haben wir nicht. Aber bei uns gibt es pro kg Amalgam bares Geld. Wie Sie das dann anlegen, das überlassen wir Ihnen ...**



**Kostenlose Abholung  
Rechtskonforme Entsorgung  
Automatische Vergütung**

**Gussetti – die saubere Lösung  
für Amalgam.**



Roland Gussetti e.K.

Hirsauer Straße 35

75180 Pforzheim



Telefon 07231/29830-0  
**www.gussetti.de**

## Anforderung von Unterlagen durch private Versicherungen

Anne Schuster

In den letzten Jahren haben sich die Anfragen der privaten Krankenversicherungen in den Zahnarztpraxen vermehrt. Häufig werden Behandlungsunterlagen wie Modelle, Röntgenbilder oder Kopien angefordert. Das Zusammenstellen und Vervielfältigen dieser Unterlagen nimmt viel Zeit in Anspruch.

### Auskunftsbegehren private Krankenversicherung

Name des Patienten / Vers.-Nr.: \_\_\_\_\_

Ihr Schreiben vom: \_\_\_\_\_

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Interesse meiner Patientin / meines Patienten bin ich gern bereit, Ihr Auskunftsersuchen zu bearbeiten und Ihnen die zur Abklärung Ihrer Leistungspflicht notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen.

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass ich Ihnen zur Deckung meiner Kosten die hier entstehenden persönlichen und sachlichen Aufwendungen in Rechnung stellen muss.

Da es sich bei Ihrem Auskunftsbegehren um keine zahnärztliche Leistung i. S. d. § 1 der GOZ handelt, ist eine darauf gestützte Abrechnung hier nicht möglich, sondern das Honorar frei zu vereinbaren.

Ich bitte Sie vor diesem Hintergrund um schriftliche Zusage der Erstattung der mir entstehenden Aufwendungen in Höhe von

\_\_\_\_\_ EUR gemäß §§ 612, 670 BGB.

In diesem Betrag sind enthalten:

- Beantwortung Ihrer Anfrage
- Zusammenstellung/Vervielfältigung der Röntgenaufnahmen
- Modelle
- Honorar Zahnarzt/Personalkosten
- Fotokopien
- Verpackungs-/ Portokosten
- Sonstiges: \_\_\_\_\_

Sobald mir Ihre Kostenübernahmeerklärung vorliegt und mir eine aktuelle Entbindung von der Schweigepflicht für den hier einschlägigen Behandlungsfall seitens des Patienten vorliegt, werde ich Ihr Auskunftsersuchen umgehend beantworten.

Soweit Sie die Herausgabe von Original-Röntgenaufnahmen begehren, bitte ich um schriftliche Anforderung durch denjenigen Zahnarzt, der diese begutachtet. Die Aufnahmen werden ausschließlich nach dort übersandt.

Eine Kopie dieses Schreibens erhält der Patient.

Mit freundlichen Grüßen

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

**Auf folgende Punkte ist vor der Herausgabe der Patientendaten zu achten:**

- Eine Entbindung der Schweigepflicht durch den Patienten ist zwingend erforderlich.
- Es ist die Entscheidung des Patienten, ob und gegebenenfalls welche Auskünfte und Unterlagen er der Versicherung zur Verfügung stellt.
- Die Herausgabe ist nur verpflichtend, soweit dies im Sinne des § 31 Abs. 1 WG erforderlich ist.
- Die vertraulichen Unterlagen dürfen nur an den namentlich genannten Beratungszahnarzt der PKV gesandt werden.
- Der Patient sollte auf jeden Fall darüber informiert werden, dass es nicht im Ermessen des Zahnarztes liegt, wofür die private Krankenversicherung die angeforderten Daten verwendet und ob sich gegebenenfalls hierdurch Nachteile für den Patienten ergeben können.
- Der Zahnarzt entscheidet, inwieweit er eine Vergütung verlangt, diese muss von dem Patienten oder seiner Versicherung übernommen werden.
- Eine Berechnung nach GOÄ Ziffer 75 ist nicht möglich, sondern kann gemäß §§ 612, 670 BGB erfolgen.

### Fazit

Fordert die private Krankenversicherung Behandlungsunterlagen an, sollte in jedem Fall die Schweigepflichtsentbindung des Patienten eingeholt werden. Der Patient ist über die Weitergabe und eventuelle Nachteile durch die Versicherung zu informieren. Diese Leistung ist nicht medizinisch notwendig und die Berechnung erfolgt nach §§ 612, 670 BGB.

## büdingen dent

ein Dienstleistungsbereich der  
Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen GmbH  
Anne Schuster  
Gymnasiumstraße 18-20  
63654 Büdingen  
Tel.: 0800 8823002  
E-Mail: [info@buedingen-dent.de](mailto:info@buedingen-dent.de)  
[www.buedingen-dent.de](http://www.buedingen-dent.de)



Das Formular steht ab sofort zum Download bereit unter:

<http://www.zwp-online.info/sites/default/files/ressources/pvs.pdf>

(Quelle: büdingen dent)

Kostenlose Auskünfte zum Zwecke der Prüfung der Kostenerstattung sind nicht Nebenpflicht der Behandlung und sollten entsprechend honoriert werden. Da diese Leistung nicht medizinisch notwendig ist, erfolgt die Berechnung nicht nach der GOZ oder GOÄ, sondern nach §§ 612, 670 BGB.

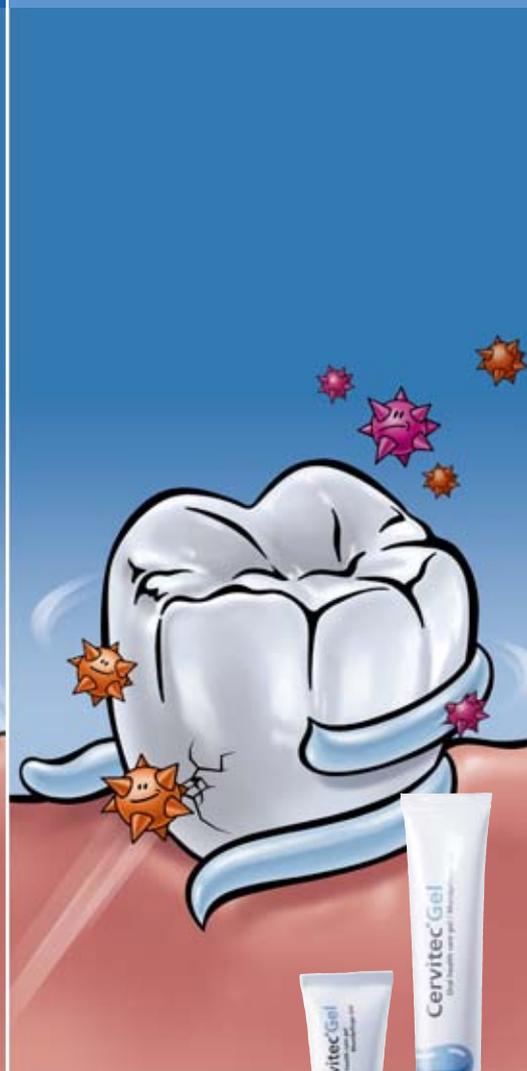
## Cervitec® Plus

Schutzlack mit  
Chlorhexidin und  
Thymol



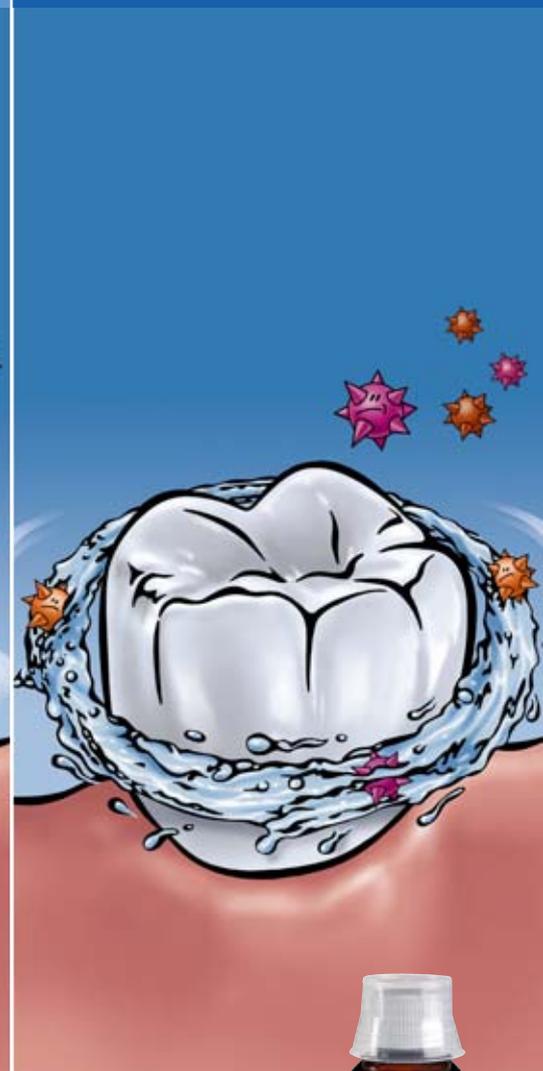
## Cervitec® Gel

Mundpflege-Gel  
mit Chlorhexidin  
und Fluorid



## Cervitec® Liquid

Antibakterielle Mund-  
spüllösung mit  
Chlorhexidin und Xylit



Das wahrscheinlich beste Trio mit  
antimikrobieller Wirkung.

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

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Straße 2 | D-73479 Ellwangen | Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26 | [info@ivoclarvivadent.de](mailto:info@ivoclarvivadent.de)

  
passion vision innovation

## Kieferorthopädische Diagnostik für Privatversicherte

Ilka Denzer

Ohne Frage, Zahnfehlstellungen können zur Minderung der Kau- oder Sprachfunktion führen sowie Kiefergelenke und Zähne in Mitleidenschaft ziehen. Eine kieferorthopädische Behandlung ist dabei in vielen Fällen unabdingbar, wobei diese durch ein frühzeitiges Erkennen und Eingreifen in der Regel vereinfacht wird und Grundlagen für den dauerhaften Erhalt der Zähne bis ins hohe Alter gelegt werden. Basis für die Festlegung einer individuellen Behandlung ist insoweit stets eine umfassende kieferorthopädische Diagnostik, für welche nachfolgende GOZ/GOÄ-Ziffern berechnet werden können:

### GOÄ 1

Beratung – auch mittels Fernsprecher

### GOÄ 3

Eingehende, das gewöhnliche Maß übersteigende Beratung – auch mittels Fernsprecher > 10 Min.

- auch für die Beratung einer Bezugsperson
- einmal pro Behandlungsfall (30 Tage) als einzige Leistung oder im Zusammenhang mit Untersuchungen nach GOZ 0010 oder Ä5, Ä6

### GOZ 0010

Eingehende Untersuchung zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen einschließlich Erhebung des Parodontalbefundes sowie Aufzeichnung des Befundes

- nicht neben GOZ 6190
- weiterreichende Befundungen nach GOZ-Nr. 6000 möglich

### GOZ 0060

Abformung beider Kiefer für Situationsmodelle und einfache Bissfixierung einschließlich Auswertung zur Diagnose oder Planung

- zzgl. Material- und Laborkosten nach §9 und Abformungsmaterialien nach §4 Abs. 3 GOZ

### GOZ 5170

Anatomische Abformung des Kiefers mit individuellem Löffel bei ungünstigen Zahnbogen- und Kieferformen und/oder tief ansetzenden Bändern oder spezielle Abformung zur Remontage, je Kiefer

- ggf. Laborkosten für Löffelherstellung gemäß §9 GOZ

### GOZ 6000

Profil- oder Enfacefotografie einschließlich kieferorthopäd. Auswertung

### GOZ 6010

Anwendung von Methoden zur Analyse von Kiefermodellen (dreidimensionale, grafische oder metrische Analysen, Diagramme), je Leistung nach der Nummer 0060

- nicht in der Leistungsbeschreibung aufgeführte Methoden analog gemäß §6 Abs. 1 GOZ (BZÄK Stand 20. Januar 2012)

### GOÄ 5004

Panoramachichtaufnahme der Kiefer

### GOÄ 5090

Schädel-Übersicht, in zwei Ebenen

- Zahnärztekammer Westfalen-Lippe (Stand 02/2012): Die GOÄ-Nr. 5090 befasst sich mit Schädel-Übersichtsaufnahmen, d.h. Röntgenaufnahmen, bei denen der gesamte Schädel in Übersicht geröntgt wird. Die Schädel-Übersicht, in zwei Ebenen, ist mit dieser Gebühr abgegolten. Hierunter fällt auch die Abrechnung der Fernröntgenaufnahme, auch wenn nur eine Ebene geröntgt wird.

### GOÄ 5298

Zuschlag zu den Leistungen nach den Nummern 5010 bis 5290 bei der Anwendung digitaler Radiografie (Bildverstärker-Radiografie)

- Der Zuschlag beträgt 25 Prozent des einfachen Gebührensatzes.
- Zahnärztekammer Westfalen-Lippe (Stand 02/2012): Der o.g. Zuschlag ist ausschließlich nur in Verbindung mit den GOÄ-Nrn. 5010 bis 5290 vorgesehen.

### GOZ 6020

Anwendung von Methoden zur Untersuchung des Gesichtsschädels (zeichnerische Auswertung von Röntgenaufnahmen des Schädels, Wachstumsanalysen)

- Je Methode mit unterschiedlichem Analyseziel

### GOZ 0040

Aufstellung eines schriftlichen Heil- und Kostenplans bei kieferorthopädischer Behandlung oder bei funktionsanalytischen und funktions-therapeutischen Maßnahmen nach Befundaufnahme und Ausarbeitung einer Behandlungsplanung

### Wichtiger Hinweis

Medizinisch notwendige kieferorthopädische Behandlungen werden von den privaten Versicherungen in der Regel für Patienten jeden Alters bezahlt. Dennoch ist es ratsam, den Patienten zu informieren, dass er sich im Vorfeld über seine persönlich abgeschlossenen Versicherungsbedingungen erkundigen soll, damit es nachher nicht zu bösen Überraschungen kommt. Beihilfen erstatten eine kieferorthopädische Behandlung nur, wenn die behandelte Person bei Behandlungsbeginn noch keine 18 Jahre alt ist. Ältere Patienten erhalten keine Kostenerstattung, auch nicht anteilmäßig.

## BFS health finance GmbH Erstattungsservice

Ilka Denzer, Schleeferstr. 1, 44287 Dortmund  
Tel.: 0231 945362 800, [www.bfs-health-finance.de](http://www.bfs-health-finance.de)



# Greifen Sie zum richtigen Werkzeug

## Mehr Ertrag durch Praxiscontrolling



Ebenso gründlich wie die Zähne Ihrer Patienten sollten Sie auch Ihre Zahlen untersuchen, denn: Neben den medizinischen Leistungen Ihrer Praxis zählt vor allem wirtschaftliche Gesundheit. Als DAMPSOFT-Anwender können Sie diese mit OPTI Control einfach und kompakt im Blick behalten. Ihre Vorteile:

- ▶ zukunftsorientierte Planung und Steuerung
- ▶ Abweichung frühzeitig erkennen
- ▶ Verbesserung Ihrer Praxisergebnisse

Sie möchten heute schon wissen, mit welchen Umsätzen Sie morgen rechnen können? Wir informieren Sie gerne:

**Telefon (0 43 52) 95 67 95**

# OPTI

der zahnarztberater

### Perfekt verzahnt: OPTI und DAMPSOFT

Leistungsfähige Software aus dem Hause DAMPSOFT und die professionelle Betreuung durch Ihren OPTI-Berater sind die Erfolgskombinationen für Ihre Praxis.

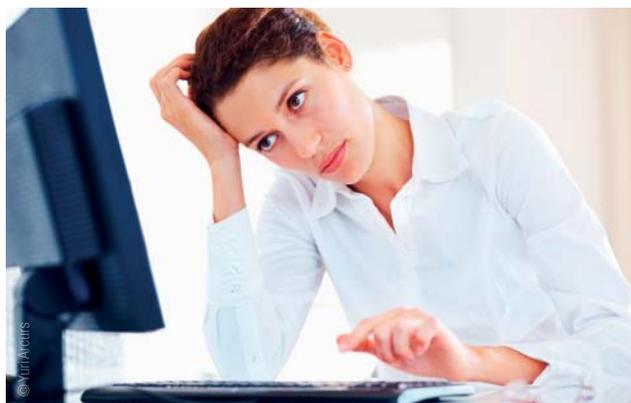
[www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de) / [www.opti-zahnarztberatung.de](http://www.opti-zahnarztberatung.de)

**DAMP SOFT**  
Zahnarztsoftware  
*mit Sicherheit!*

## Die Vergütungsvereinbarung §2(1) GOZ

Gabi Schäfer

Bei meinen letzten Praxisberatungen habe ich festgestellt, dass die Gesetzesänderung GOZ 2012 zwar wahrgenommen, aber im Alltagsgeschäft nicht umgesetzt wird. Viele Praxen rechnen einfach weiterhin nach dem Muster der GOZ 88 ab. Das bedeutet zum Beispiel, dass der Ansatz von Begründungen bei der Faktorsteigerung über den 2,3-fach-Satz unzureichend ist und nicht die Kriterien des §5 GOZ erfüllt. In den Karteikarten wird in der Regel die Dauer der Behandlung nicht festgehalten, geschweige denn, dass Schwierigkeiten oder Besonderheiten der Behandlung aufgeführt werden.



Bei der Rechnungslegung „saugt“ sich die Verwaltungshelferin irgendeine Begründung aus den Fingern, die dann nicht die individuelle krankheitsbedingte Patientenbehandlung abbilden kann. Da wundert es nicht, wenn die Praxen mit Versicherungsschreibern konfrontiert werden, in denen zum Beispiel die abgelehnte Begründung „adhäsive Befestigung“ wie folgt kommentiert wird:

*„Der 2,3-fache Gebührensatz bildet die nach Schwierigkeit und Zeitaufwand durchschnittliche Leistung ab; ein Überschreiten dieses Gebührensatzes ist nur zulässig, wenn Besonderheiten der in Satz 1 genannten Bemessungskriterien dies rechtfertigen; Leistungen mit unterdurchschnittlichem Schwierigkeitsgrad oder Zeitaufwand sind mit einem niedrigeren Gebührensatz zu berechnen.“*

In anderen Fällen rechnen Praxen nach wie vor Behandlungen mit „selbstgebastelten“ Analogpositionen ab. Da heißt es dann im Erstattungsverhinderungsschreiben der Versicherung:

*„Die Gebührenordnung 2012 wurde so konzipiert, dass Analogberechnungen nicht mehr vonnöten sind, um eine Behandlung zielgerichtet abrechnen zu können. Für jede medizinisch notwendige Behandlung gibt es eine klar geregelte Gebührensatz.“*

Und häufig muss ich diese Aussage der Versicherung leider nur bestätigen. Was ist also zu tun, um solchen Ärger zu vermeiden und seine Arbeit bezahlt zu bekommen?

Alle Behandlungen mit einem höheren – über die GOZ 2012 abzurechnenden – Eigenanteil müssen im Vorfeld präzise mit einem schriftlichen Heil- und Kostenplan geplant und erklärt werden: Zum Beispiel Wurzelbehandlungen mit hohem Aufwand, dentinadhäsive Restaurationen, Inlays. Um späteren Ärger zu vermeiden, ist die Beratung und Aufklärung vor Behandlungsbeginn unumgänglich. Der Patient kann dann seine Versicherung „abklopfen“ und sich auf einen realistischen Eigenanteil einstellen. Es bleibt aber das Problem mit den Begründungen: So sind in der GOZ 2012 zum Beispiel bei den Kronenpositionen alle technischen Ausführungen erfasst und die Begründung „adhäsive Befestigung“ oder „Keramikkrone“ rechtfertigt nicht mehr einen den 2,3-fach-Satz übersteigenden Faktor. Was also tun, wenn man aufgrund des betriebswirtschaftlichen Aufwands eine adhäsiv befestigte Keramikkrone nicht zum geforderten 2,3-fach-Satz kostendeckend erbringen kann? Hier muss man folgerichtig von der „verordneten Gebührenhöhe“ abweichen und dies mit dem Patienten nach §2(1) GOZ individuell abweichend vereinbaren. Dies noch einmal im Klartext: Man trifft mit dem Patienten eine Vergütungsvereinbarung bereits für die Überschreitung des 2,3-fach-Satzes. Damit wird der Patient darüber aufgeklärt, dass seine Versicherung möglicherweise nur den 2,3-fach-Satz erstattet, und die Praxis hat die Rechtssicherheit, dass die gestellte Rechnung zahlbar ist, auch wenn die Versicherung die gegebenen Begründungen anzweifelt.

**Wie erstellt man nun solche Planungen und Vereinbarungen?** Am schnellsten geht es mit der Synadoc-CD. Mit diesem Planungsprogramm drucken Sie nach Eingabe des Befundes und Auswahl einer Therapie in Sekunden sämtliche notwendigen Vereinbarungen für den Privat- und den Kassenpatienten, der ja häufig eine Zusatzversicherung abgeschlossen hat. Insbesondere kann mit der Synadoc-CD automatisch eine Vergütungsvereinbarung nach §2(1) GOZ bereits bei Überschreitung des 2,3-fach-Satzes ausgedruckt werden. Zum Ausprobieren bestellt man eine kostenlose Probe-CD im Internet unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)



**Gabi Schäfer**

Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 20 Jahre in mehr als 2.400 Seminaren 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 950 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.

Preis. Wert. Fair.

InteraDent

Günstig –  
aber nicht um  
jeden Preis!

Seit fast 30 Jahren arbeiten wir als deutsches Unternehmen an den Standorten Lübeck, Berlin, Leipzig, Chemnitz und Manila nach höchsten Qualitätsstandards. Bei Interadent fertigen wir Zahnersatz zu 100% Meisterqualität, bei dem Patienten bis zu 50% Eigenanteil einsparen. So wie sich Ihre Patienten auf Sie verlassen, dürfen Sie sich auf uns verlassen. Auf die Qualität des Zahnersatzes, die Hochwertigkeit der verarbeiteten Materialien, die gelungene Ästhetik und auf unser hohes Serviceverständnis.

**Informieren Sie sich unter der kostenlosen Interadent Service-Line: 0800 - 4 68 37 23 oder besuchen Sie uns im Internet: [www.interadent.de](http://www.interadent.de)**

Interadent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.

**Ich möchte mehr über Interadent erfahren!**

- Bitte senden Sie mir Informationsmaterial und die aktuelle Preisliste.
- Ich habe noch Fragen. Bitte rufen Sie mich an.

Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon



ISO 9001: 2008  
Produktionsstätten  
Lübeck und Manila



## Müssen die Lieferanten einer Zahnarztpraxis ein QM-System einführen?

Christoph Jäger

Zahnarztpraxen müssen per Gesetz ein QM-System einführen, viele haben die Aufgabe bereits erfolgreich erledigt. Wie sieht es aber nun mit den Lieferanten einer Zahnarztpraxis aus? Was macht eigentlich der wichtigste Lieferant einer Zahnarztpraxis, das zuliefernde Dentallabor? Gibt es hier eine QM-Verpflichtung? In diesem Fachartikel wollen wir das Thema etwas näher beleuchten. Wir möchten die Leser sensibilisieren, einmal bei ihren Hauptlieferanten nachzufragen, denn die Anlieferungsqualität kann und wird sich auch auf die Qualität einer Zahnarztpraxis entweder positiv oder negativ auswirken.

Nehmen wir uns einmal die wichtige Kunden-Lieferanten-Beziehung zwischen Ihrer Praxis und Ihrem Dentallabor vor. Ihre Praxis hat ein gelebtes QM-System, gemäß den Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses eingeführt. Alle Mitarbeiterinnen richten sich nach den internen Festlegungen: von der perfekten Begrüßung im Empfangsbereich Ihrer Praxis, über eine angenehme Wartephase in Ihrem Wartezimmer, bis hin zur voll durchorganisierten Behandlungsvorbereitung und -durchführung. Der Patient, den Sie heute begrüßen, hat schon einige Termine in Ihrer Praxis wahrgenommen und soll heute seinen neuen Zahnersatz erhalten – *der große Tag*. Der Patient fühlt sich wohl in Ihrer Praxis und kennt bereits die sympathischen und kompetenten Mitarbeiterinnen. Eigentlich sollte der neue Zahnersatz bereits vom Dentallabor angeliefert worden sein. Eine Rücksprache vom Empfang mit dem Labor bestätigt, dass sich die Anlieferung nur um fünf Minuten verzögern wird. Das kann beim Patienten schon einen ersten negativen Eindruck hinterlassen. Die wussten doch, dass heute *der große Tag* ist. Nun wird der Zahnersatz, für den Ihr Patient sehr viel Geld bezahlen wird, mit einer Serviette umwickelt und in einer einfachen durchsichtigen Kunststofftüte angeliefert. Kann diese einfache Anlieferung bzw. Verpackung einen weiteren Qualitätsverlust darstellen? Bevor nun der neue Zahnersatz eingegliedert werden kann, wird dieser in den meisten Fällen noch kurz im Waschbecken mit Wasser abgespült. Auch hier kann es zu einer brenzlichen Situation kommen. Gibt es zwischen Ihrer Praxis und dem Dentallabor eine Vereinbarung über die Desinfektion der angelieferten Arbeiten? Wird im Dentallabor nach der Endkontrolle noch eine Desinfektion durchgeführt und ist diese hygienische Maßnahme z.B. auf der Kunststofftüte ersichtlich? Bedenken Sie bitte, dass der Zahnersatz bei der Herstellung viele Abteilungen durchlaufen hat und von sehr vielen Menschen angefasst wurde. Was wird sich Ihr Patient beim „Abspülen“ seines neuen Zahnersatzes denken? Nun geht es weiter. In Ihrem internen QM-System gibt es eine klare Vorgabe bezüglich der Wareneingangsprüfung. Diese können Sie nun aus zeitlichen Gründen nicht mehr durchführen bzw. nur bedingt. Durch die späte Anlieferung wird Ihr eigenes QM-System außer Kraft gesetzt. Wenn Ihnen nun als Behandler bei der „schnellen“ Sichtprüfung etwas Negatives auffallen sollte, wie können Sie dann noch reagieren? Die Behandlung, auf die alle gemeinsam seit Wochen hingearbeitet haben, abrechnen? Was macht das für einen Eindruck auf Ihren Patienten? Trotz Ihres guten eigenen und vielleicht auch zertifizierten QM-Systems befinden Sie sich nun in einer misslichen Zwangssituation.

Schuld haben nicht Sie und Ihre Mitarbeiterinnen, sondern Ihr Lieferant. Können Sie dies etwa Ihrem Patienten erklären? Gehen wir aber nun davon aus, dass Ihre Sichtkontrolle positiv ausfällt und der neue Zahnersatz eingesetzt werden kann. Der Patient ist mit der Arbeit zufrieden. Ist er aber auch mit dem „schlechten“ Ablauf zufrieden? Hat er etwas gemerkt? Wie wird er darüber mit anderen sprechen, denen er seine neuen Zähne präsentieren wird? In Ihrem QM-System ist das geregelt. Bei der Verabschiedung des Patienten werden diese Praxiseindrücke hinterfragt, damit Sie hier eine entsprechende Rückmeldung für die Wirksamkeit Ihres eigenen QM-Systems und für die fleißigen Mitarbeiterinnen Ihrer Praxis erhalten. Wir gehen auch hier davon aus, dass sich der Patient positiv äußert und mit seinem neuen Zahnersatz zufrieden die Praxis verlässt.

**Fazit:** Auch wenn, wie in unserem vielleicht unvorstellbaren Beispiel gezeigt, Ihr Patient zufrieden die Praxis verlassen hat, können Sie und Ihre Qualitätsmanagement-Beauftragte sich nicht mit dem Ergebnis zufriedenstellen. Gemäß Ihrem internen QM-System gibt es den geregelten Bereich der Vorbeugemaßnahmen. Diese Festlegung gibt Ihnen nun Anlass darüber nachzudenken, wie solche Vorfälle zukünftig ausgeschlossen werden können. Zum einen gilt es zu hinterfragen, ob Ihr Dentallabor ein funktionierendes QM-System hat. Ist dies der Fall, muss mit dem dortigen QMB und Laborleiter die entstandene Schnittstellenproblematik besprochen werden. Wie können zukünftig solche Vorfälle vermieden und welche Sicherheiten können für den Fall der Fälle entwickelt werden? Entsprechende schriftliche Vereinbarungen müssen getroffen oder verändert werden. Hat Ihr Dentallabor kein internes QM-System, so sollten Sie die Einführung eines solchen Systems zur Bedingung machen für eine zukünftige gesicherte Zusammenarbeit. Des Weiteren sollten Sie Ihr eigenes QM-System in dem Punkt weiterentwickeln, dass Zahnersatz mindestens 24 Stunden vor dem eigentlichen Behandlungstermin angeliefert werden muss und hier eine entsprechende Vereinbarung mit Ihrem Dentallabor treffen. Mitarbeiterinnen, die für die Anlieferungskontrolle verantwortlich sind, müssen Zeitüberschreitungen sofort melden. Intern sollten Sie eine entsprechende Regelung treffen, dass, wenn es trotz dieser Vorbeugemaßnahmen nochmals zu einer Anlieferungsverzögerung kommen sollte, Sie den Behandlungstermin dann verschieben. Ihre Qualität steht in einer direkten Abhängigkeit zur Qualität Ihrer Lieferanten, somit wird es immer notwendiger, dass auch dieser externe Bereich sich mit der Einführung eines QM-Systems auseinandersetzen muss. Hierauf müssen Sie zukünftig achten.

### Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger

Am Markt 12-16, 31655 Stadthagen

Tel.: 05721 936632

E-Mail: [info@der-qmberater.de](mailto:info@der-qmberater.de)

[www.der-qmberater.de](http://www.der-qmberater.de)



# Natürliche Konturen – einfaches Entfernen der SuperCurve Matrix.

## Kompatibel mit jedem sektionalen Matrixsystem!



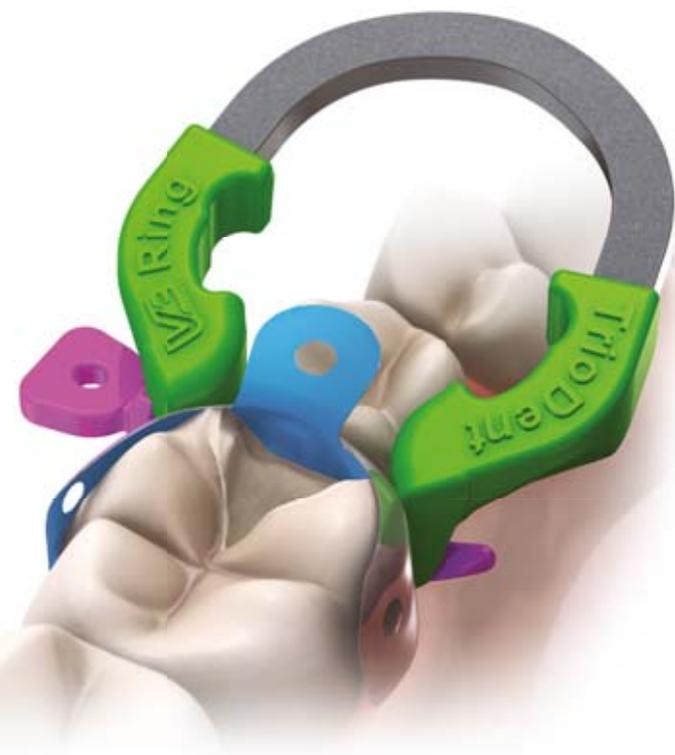
supercurve  
matrix 

**Sitzt fest trotz Antihaft!** – SuperCurve Matrix ist eine vollendet anatomisch geformte Matrix. Ihre spezielle Kontur und die besondere Beschichtung ermöglichen ein leichteres Einsetzen und Entfernen **bei allen sektionalen Matrixsystemen.**

- + Verblüffende anatomische Genauigkeit.
- + Leichtes Einsetzen: Die Matrize schmiegt sich an den Zahn und verhindert so eine Beeinträchtigung beim Platzieren des Matrixrings.
- + Leichteres Entfernen nach der Aushärtung durch die mikrodünne Antihaftbeschichtung.
- + Keine Lücken am gingival-axialen Schnittpunkt aufgrund der speziellen Form der Gingivalschürze, die sich an die meisten Kavitätenformen anpasst.
- + Besonders schön geformte Randleisten mit minimaler Beschichtung aufgrund ihrer okklusalen Biegung.



Jede SuperCurve Matrix ist farbcodiert, sodass zwischen den verschiedenen Größen leichter unterschieden werden kann.



SuperCurve ist nicht Teil des V3 Sectional-Matrix-Systems, aber kompatibel mit jedem sektionalen Matrixsystem.

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

 [www.facebook.com/trident](https://www.facebook.com/trident)

 **trident**

Innovative. Simple. Smart.



## Wie aus dem Lehrbuch

Wolfgang Spang

Die Ziffern im Goldchart (22.5.2010 bis 22.5.2012) sind den folgenden Headlines zugeordnet:

- 1 „Gold könnte 3.000 Dollar kosten“ (FA.Z)
- 2 „Gold ist so teuer wie nie“ (FA.Z)
- 3 „Sparer im Goldrausch [...]. Mc Ewen ist sich sicher: ‚Unter 5.000 Dollar beim Gold ist der Bullenmarkt nicht vorbei.‘“ (Handelsblatt)
- 4 „Inflationsterror treibt Preise für Gold und Silber“ (FA.Z)
- 5 **„Starinvestor Soros stößt Gold-Investments ab“ (FA.Z)**
- 6 „Gegen Schuldenkrise und Inflation. Gold ist die klassische Währung für Krisenzeiten“ (FA.Z)
- 7 „Gold schrumpft Hirn – Ein Volk im Rausch“ (FA.Z – Sonntagszeitung)
- 8 „Goldfonds stellen die Konkurrenz in den Schatten“ (FA.Z)
- 9 **„Ausverkauf am Goldmarkt – Aktien im Plus“ (FA.Z)**
- 10 **„Gold profitiert von der Unsicherheit nicht“ (FA.Z)**
- 11 **„Es gibt eine Gold-Blase“ (FA.Z)**
- 12 **„Der Goldpreis wird bestimmt fallen“ (FA.Z)**
- 13 **„Goldanleger auf dem Rückzug“ (FA.Z)**



Goldchart vom 22.5.2010 bis 22.5.2012 mit Zuordnung zu den entsprechenden Headlines. (Quelle: [www.comdirect.de](http://www.comdirect.de))

Bemerkenswert finde ich dabei, dass der weltbekannte Großspekulant George Soros bei einem Kurs von rund 1.500 Dollar pro Unze die Reißleine gezogen hat und dass bei Höchstkursen um 1.900 Dollar die Deutschen mal wieder mit „geschrumpftem Hirn“ im Rausch waren. Da hat nur noch gefehlt, dass Manfred Krug für den Kauf von Krügerrands erworben hat.

Gold, der Krisenschutz, begann zu fallen, als die Griechenlandkrise letztes Jahr so richtig hochkochte und jetzt fällt Gold weiter, obwohl die Griechenland-, Spanien- und Italienkrise wieder aufflammt. Wovon schützt Gold? Gold, die „sichere Geldanlage“, die in drei Monaten um 20 Prozent steigt und in zwölf Monaten um 20 Prozent fällt. Wer eine solche Schwankungsbreite in Kauf nimmt, kann auch Aktien kaufen – er soll sich nur nicht beklagen, wenn er mal wieder weniger als mit dem Sparbuch verdient hat, denn mit Gold kann das genauso passieren.

Da ich gerade so schön beim Lästern bin. Dr. Bohr hat sich 50.000 Euro Eigenkapital angespart. In der Zeitung hat er gelesen, dass die Immobilienpreise in den letzten zwei Jahren unheimlich gestiegen sein sollen und der Maklerverband XY geht von weiteren erheblichen Preissteigerungen aus. Dr. Bohr kann monatlich rund 1.700 Euro für seine Finanzierung aufbringen. Damit finanziert er beim jetzigen Zinsniveau etwa 450.000 Euro. Inklusive Eigenkapital kann er also etwa 500.000 Euro ausgeben. Gesagt, getan. Das Eigenkapital verschwindet in den Nebenkosten von 50.000 Euro und Dr. Bohr blättert 450.000 Euro auf den Tisch des Verkäufers.

Gehen wir ein paar wenige Jahre weiter und nehmen an, die Inflation wäre etwas gestiegen und läge bei einigermaßen moderaten 3,5 Prozent p.a. und infolge der gestiegenen Inflation hätte sich das Darlehenszinsniveau von historisch niedrigen drei Prozent auf historisch immer noch sehr moderate fünf Prozent erhöht (in den 90er-Jahren des vorigen Jahrhunderts waren sieben und acht Prozent noch an der Tagesordnung). Nehmen wir weiter an, Dr. Bohr müsste scheidungsbedingt sein Haus verkaufen und der Kaufinteressent, Dr. Neu, verfüge über 50.000 Euro Eigenkapital und könnte monatlich – wie seinerzeit Dr. Bohr – auch etwa 1.700 Euro aufbringen. Welchen Kaufpreis könnte Dr. Neu dann finanzieren? Etwa 365.000 Euro. Mit Eigenkapital käme er auf rund 415.000 Euro. Bei Nebenkosten von unverändert rund zehn Prozent könnte Dr. Neu nur noch schlappe 375.000 Euro für das Haus von Dr. Bohr bezahlen. Und so wie Dr. Neu ginge es vielen anderen Kaufinteressenten auch. Jetzt dürfen Sie mal raten, wie stark die Immobilienpreise bei so einem Szenario in den nächsten Jahren steigen werden? Die nächste Blase kommt bestimmt, und das dicke Ende der Krise ist noch nicht vorbei.

Aber ich will nicht nur über andere lästern, sondern auch einen eigenen Sündenfall bekennen. Vor einem Jahr schrieb ich in der ZWP 6/2011 neben viel Sinnvollem auch die folgende Fehleinschätzung: „Wenn Sie übrigens die Nase voll haben von ‚ethischen Fonds‘, in deren Depots Sie dann bei genauem Hinsehen die BPs und TEPCOs dieser Welt finden, dann kaufen Sie sich den neuen ‚Peccata Globa‘, von Dr. C. Mattern [...]. Ein solches Investment wäre vielleicht auch mal eine Überlegung wert.“ Im Back-Test hat das Konzept der „sündigen“ Branchen gut funktioniert – im Echt-Test kläglich versagt.

## ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang

Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart

Tel.: 0711 6571929

E-Mail: [info@economia-s.de](mailto:info@economia-s.de)

[www.economia-vermoegensberatung.de](http://www.economia-vermoegensberatung.de)



## OZONYTRON® X

Die preisgünstige Basis

Prinzip:

- ▶ Plasma-Elektroden



## OZONYTRON® XL

Die duale Basis

Prinzip:

- ▶ Plasma-Elektroden
- ▶ Ozongas-Düse KPX zum Aufstecken von Kanülen für Wurzelkanäle, Zahnfleischtaschen und Fistelgänge.
- ▶ In-Bleaching mit KPX.



## ORTHOZON®

Zubehör für X/XL/XP

Die Plasmasonde zur Therapie von muskulären Disfunktionen

Die Elektroden zur Kiefergelenk-Relaxierung, empfohlen vor jeder Bissnahme.

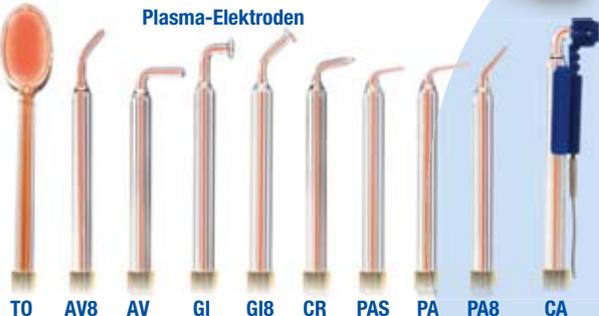
- ▶ zur Therapie des Cranio-mandibulären Systems bei CMD.
- ▶ zur Therapie von Gelenkarthritis.

Über 70% der Gesamtbevölkerung haben eine versteckte Beeinträchtigung des Kausystems (laut WHO)!



Auswahl an Zubehör für X / XL / XP

Plasma-Elektroden



TO AV8 AV GI GI8 CR PAS PA PA8 CA

Karies-Aufsätze CA



Ozon-Spritze KP

800 ppm  
(1,6 µg/ml)



OZA Ozonwasser-Becher für XP (>4000 Gamma)



Ozongas-Düse KPX für XL und XP (bis zu 44 µg/ml)



## OZONYTRON® XP

Die multifunktionelle Basis

Prinzip:

- ▶ Plasma-Elektroden
- ▶ Ozongas-Düse KPX zum Aufstecken von Kanülen f. Wurzelkanäle, Zahnfleischtaschen, und Fistelgänge.
- ▶ In-Bleaching mit KPX.
- ▶ Wasser-Ozonisierung (1/2 L) zum desinfizierenden Ausspülen des Mundraumes.
- ▶ Plasmagewinnung wahlweise aus Umweltluft oder purem Sauerstoff.



## OZONYTRON® OZ

Zusatzgerät zum XP

Die professionelle Assistenz zum XP

Prinzip:

Zahnmedizin:

- ▶ Full-Mouth Desinfektion aller 32 Parodontien innerhalb weniger Minuten.
- ▶ Office-Bleaching.

Medizin:

- ▶ Beutelbegasung bei diabetischer Gangrän etc.



## OZONYAIR® X

Raumluftentkeimung / Oberflächenentkeimung

- ▶ Optimaler Schutz vor Ansteckung in keimbelasteten Praxisräumen.
- ▶ Entkeimt Luft und Oberflächen zu 99,9%.
- ▶ Wirkt gegen Viren, Bakterien, Pilze.
- ▶ Geruchsfilter tilgt unangenehme Gerüche.



Ozonytron® ist eine Produktmarke von:

**MIO**International  
OZONYTRON GmbH



THE ORIGINAL.  
MADE IN  
GERMANY.

Bitte senden Sie mir kostenfrei und unverbindlich Informationsmaterial zum angekreuzten Produkt.

Praxisstempel:

Fortbildungsreihe:

## Erfolgsgeschichte in Fortsetzung



In den ersten Monaten des Jahres 2012 ließen sich Hunderte Zahntechniker und Zahnmediziner von der Fortbildungsreihe TOTAL DENTAL von DeguDent in

sechs Städten begeistern, die mit fast 900 Teilnehmern in Hanau einen glanzvollen Höhepunkt fand. Jetzt stehen bereits die Sommer- und Herbsttermine fest. Vom 1. Juni 2012 bis zum 9. November 2012 finden insgesamt sechs weitere Veranstaltungen in ganz Deutschland statt. Die Themen orientieren sich an den aktuellen Bedürfnissen des Marktes und so stehen besonders die Schwerpunkte CAD/CAM, Implantatprothetik und neue Werkstoffe – wie z.B. das hochtranslucente Zirkonoxid der neuen Generation, Cercon – im Vordergrund. Namhafte Referenten informieren über die neuesten

Trends im Umfeld innovativer Keramiksyste-me, 3Shape oder auch der navigierten Implantologie mit ExpertEase. Dr. Thomas Ertl vermittelt den Teilnehmern einen Überblick über alle derzeit gängigen Intraoralscanner. Bei allen Veranstaltungen lassen zudem auch die Schwesterunternehmen DENTSPLY Friadent und Astra Tech ihr spezielles Know-how einfließen. Die folgenden TOTAL DENTAL-Veranstaltungen am 6.7. und 21.9.2012 finden in Stuttgart und Leipzig statt. Danach wird am 12.10.2012 Ismaning zum Schauplatz der Fortbildungsreihe, bevor sich die Herbsttermine in Berlin und Düsseldorf am 26.10 und 9.11.2012 anschließen.

**DeguDent GmbH**  
Tel.: 06181 5950  
[www.degudent.de](http://www.degudent.de)

ANZEIGE

icmedical

### IC KEYS Die Hygienetastatur



Informieren Sie sich  
jetzt bei Ihrem Depot.



Made in Germany

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

hygiene for professionals

Frühprävention:

## Kleine Kinder nicht zu spät dem Zahnarzt vorstellen

Die Daten zur Mundgesundheit in Deutschland sind insgesamt erfreulich, dennoch gebe es weiterhin Handlungsbedarf, erklärt die Bundeszahnärztekammer anlässlich des von der



BARMER GEK vorgestellten „Zahnreports“. „Kleinkinder erleben oftmals zu spät ihren ersten Zahnarztbesuch und damit die Kontrolle einer gesunden Mundentwicklung“, so der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer, Prof. Dr. Dietmar Oesterreich. „Die vorhandenen Instrumente der Früherken-

nung setzen offensichtlich zu spät ein. Zudem muss die Zusammenarbeit mit Kinderärzten und Hebammen verbessert werden. Die Prävention im Alter zwischen 0 bis 3 Jahren ist bedeutend, da das Risiko für Schäden des Milchgebisses mit möglichen Auswirkungen auf die Entwicklung des bleibenden Gebisses, die Sprachentwicklung und die psychisch gesunde Entwicklung in dieser Lebensphase bestimmt wird.“ Die erste zahnärztliche Kontrolle sollte deshalb bis zum Ende des ersten Lebensjahres erfolgen. Eine wichtige Rolle kann der Zahnarzt zudem bei der Früherkennung von Kindesvernachlässigung durch eine rechtzeitige Inanspruchnahme der zahnmedizinischen Untersuchung einnehmen. Weitere Aufklärung ist also nötig: In der Bevölkerung, im Rahmen der Schwangerenbetreuung, bei medizinischen Berufsgruppen und in Kindereinrichtungen.

**Bundeszahnärztekammer –  
Arbeitsgemeinschaft der Deutschen  
Zahnärztekammern e.V. – BZÄK**  
Tel.: 030 400050  
[www.bzaek.de](http://www.bzaek.de)

Buchbesprechung:

## „Hypnose beim Kinder-Zahnarzt“

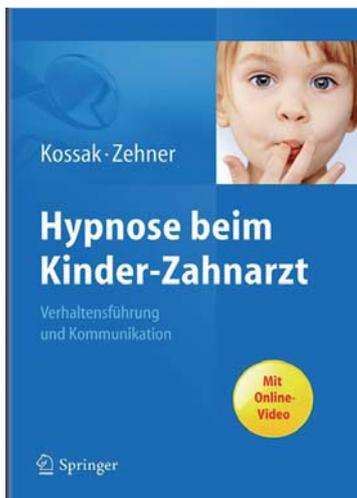
Es wäre ein großer Fortschritt, wenn alle Zahnärzte/-ärztinnen über psychologisches Hintergrundwissen verfügen würden, wenn sie Kinder in ihren Praxen behandeln. Umso mehr ist es zu begrüßen, dass die in ihren Fachgebieten einschlägig bekannten Autoren, wie der Diplompsychologe Hans-Christian Kossak und die Fachzahnärztin für Kinderstomatologie Gisela Zehner, ihre langjährigen Erfahrungen in einem gemeinsamen Buch zusammengefasst haben. Der Titel des Buches „Hypnose beim Kinder-Zahnarzt“ impliziert zunächst, dass das Thema Hypnose nahezu ausschließlich betrachtet wird. Jedoch schon im Inhaltsverzeichnis erkennt der Leser, dass neben der Hypnose sehr profunde Themen rund um die Psychologie des

Kindes vermittelt werden. Die Kapitel zwei und drei gehen auf die Entwicklungspsychologie des Kindes- und Jugendalters ein; Kapitel vier widmet sich dem wichtigen Thema „Lernen“. Doch nun zurück zur Hypnose. Gerade weil dieser in der Bevölkerung noch eine gewisse Mystik zugesprochen wird, gelingt es in den Kapiteln eins und fünf sehr eindrucksvoll, die Geschichte der Hypnose und ihre therapeutische

Anwendung insbesondere bei Kindern ausführlich und nachvollziehbar zu beschreiben. Sollte die Behandlung unter Kinderhypnose an ihre Grenzen stoßen, werden selbstverständlich Alternativen wie die Behandlung in Sedierung und unter Vollnarkose detailliert erörtert. Aber auch ergänzende psychologische und komplementärmedizinische Methoden wie EMDR, bekannt aus der Traumatherapie, bis hin zur Akupunktur werden vorgestellt und beschrieben. Last but not least erhält der Leser die Möglichkeit, per Online-Video anhand zahlreicher Falldemonstrationen interaktiv zu lernen.

Gerade diese Kombination aus fundierter Theorie und leicht verständlicher Praxis macht dieses Werk für lernende und auch für erfahrene Kollegen wertvoll und kann für das Fachgebiet Kinderzahnheilkunde durchaus als Standardwerk empfohlen werden.

(Dr. med. dent. Annekathrin Behrendt, Gießen)



## Unser neuer Service: Die einfache Abrechnung mit Protilab und der KZV



- Auf Wunsch erhalten Sie mit jedem fertigen Auftrag die informatische Version Ihrer Rechnung.
- Alle erstellten Rechnungen können jederzeit über das Internet herunter geladen werden.
- Wir erstellen Ihnen gerne eine CD mit den gewünschten Fällen, oder senden Ihnen die Rechnungen per E-Mail.

Nennen Sie uns einfach Ihre HKP- und Kassenummer.

## All-Inklusive-Preise\*

3-gliedrige NEM Brücke  
vollverblendet

285€\*

Einzelkrone VMK  
vollverblendet nur 95€



Full Zircono®  
Krone

105€\*



\*All-inklusive-Preis:  
Modelle, Leistungen der Arbeitsvorbereitung,  
Vearbeitungsaufwand NEM Legierung, Versand, MwSt.

www.protilab.de

Protilab

Team-Kongress:

## „Karies- und Parodontitisprophylaxe mit Konzept“

Am 5. und 6. Oktober findet im Hamburger Grand Elysee Hotel unter dieser Themenstellung der DENTALHYGIENE START UP 2012 statt. Bereits zum 15. Mal informieren Experten von Universitäten und aus der Praxis. Maßstab für



die Programmgestaltung des Kongresses ist das Informationsbedürfnis des niedergelassenen Zahnarztes, der vor der Entscheidung steht, Karies- und Parodontitisprophylaxe bis hin zu parodontologischen Behandlungskonzepten umfassend in sein Praxisspektrum zu integrieren. Konsequenterweise rücken in diesem Kontext auch die Themen Qualitätsmanagement und Praxishygiene verstärkt in den Fokus, da sie unabdingbare Voraussetzungen für

eine professionelle Praxisführung sind. Gerade in Deutschland, einem Land mit dem höchsten Kostenaufwand in der Zahnmedizin, ist radikales Umdenken erforderlich. Eine positive Kosten-Nutzen-Relation der zahnärztlichen Tätigkeit kann langfristig nur durch den verstärkten Einsatz von professionellem Praxispersonal, wie Dentalhygienikerinnen oder ZMF/ZMP, erreicht werden. Das heißt, nicht schlechthin „Hilfspersonal“, sondern Fachpersonal, das als zusätzlicher Leistungserbringer den Zahnarzt in seiner Tätigkeit unterstützt und/oder von Routineaufgaben entlastet, ist gefragt, um erfolgreich auf veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen reagieren zu können. Das hochkarätige Fachprogramm des „DENTALHYGIENE START UP 2012“ soll unter anderem deutlich machen, wie ein erfolgreiches, vom gesamten Team getragenes Praxiskonzept aussehen sollte. Die Referenten geben Hilfestellungen für die Praxisorganisation sowie in Sicherheitsfragen und informieren fundiert z.B. über die Ursachen von Karies und Parodontalerkrankungen, den Zusammenhang von Allgemeinerkrankungen und Parodontitis sowie die Bestimmung des individuellen Kariesrisikos bei Patienten. Neben therapeuti-

schen Themen steht natürlich auch die Abrechnung von Prophylaxe- und Dentalhygieneleistungen im Fokus des Kongresses (GOZ-Seminar). Der zweite Kongresstag ermöglicht den Teilnehmern/-innen in zwei parallel stattfindenden Seminaren die Weiterbildung zur Hygiene- bzw. QM-Beauftragten. In den Seminaren wird unter anderem über die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Hygiene- und Qualitätsmanagement sowie die praktische Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen in der täglichen Praxis informiert. Die beiden Seminare schließen jeweils mit einem Test und einem gesonderten Zertifikat ab. Am Ende des „DENTALHYGIENE START UP 2012“ sollen die teilnehmenden Praxisteams nicht nur wissen, was alles möglich ist, sondern vor allem auch, wie es professionell angegangen werden kann.

OEMUS MEDIA AG  
Tel.: 0341 48474-308  
www.startup-dentalhygiene.de



QR-Code: Programm des DENTALHYGIENE START UP 2012. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.

Kinderzahnpass:

## Berliner Modell fördert gesunde Milchzähne

Bislang sieht das gelbe Kinder-Untersuchungsheft erst ab einem Alter von zweieinhalb Jahren Zahnuntersuchungen vor. Diese erfolgen aber meist durch den Kinderarzt, dem die Möglichkeiten zur Erkennung von frühkindlicher Karies häufig fehlen. „Die aktuelle Vorsorgeverordnung bei Kleinkindern ist ein Skandal. Kariesfreie Milchzähne sind die Grundlage für gesunde bleibende Zähne. Deshalb sollten Vorsorgeuntersuchungen durch den Zahnarzt bereits ab dem ersten Zahndurchbruch im Vorsorgeheft festgeschrieben werden. Zumindest sollte aber ein Zahnpass nach dem Berliner Modell beigelegt werden“, erklärt

Dr. Jörg-Peter Husemann, Vorstandsvorsitzender der KZV Berlin. Zur Verbesserung der zahnmedizinischen Prophylaxe bei Kindern geben die Zahnärztekammer und die KZV Berlin den Berliner Kinderzahnpass heraus, in dem alle zahnärztlichen Vorsorgeuntersuchungen bis zum sechsten Lebensjahr vermerkt werden. In Kooperation mit der KV Berlin wurde erreicht, dass der Kinderzahnpass in Berlin dem gelben Vorsorgeheft beigelegt wird, das die Eltern nach der Geburt ihres Kindes erhalten. Der Pass ist außerdem bei den Berliner Zahnärztinnen und Zahnärzten erhältlich. Neben der frühestmöglichen Diag-

nose und Behandlung von Karieserkrankungen setzt sich die KZV Berlin außerdem für die aktive Vorbeugung ein. Deshalb unterstützt sie die „Leitlinie Fluoridierungsmaßnahmen“ der Zahnärztlichen Zentralstelle Qualitätssicherung. Dabei wird die Verabreichung von Fluoriden in unterschiedlicher Darreichungsform als wichtigste kariesprophylaktische Maßnahme empfohlen. Vor allem bei Kindern und Jugendlichen kann die Kariesentstehung und -entwicklung so wirksam verhindert werden.  
KZV Berlin  
Tel.: 030 890040  
www.kzv-berlin.de

# Das erste TV nur für Zahnärzte.

Was gibt's Neues? Wie sieht das aus?

Wie funktioniert das? Was sind die Vorteile?

Fragen, die man sich jetzt selbst beantworten

kann: auf [www.netdental.tv](http://www.netdental.tv). Das neue Online-

Video-Portal mit aktuellen Informationen über

neue Dental-Produkte. Inklusive Vorstellung,

Demonstration der Handhabung, Darstellung

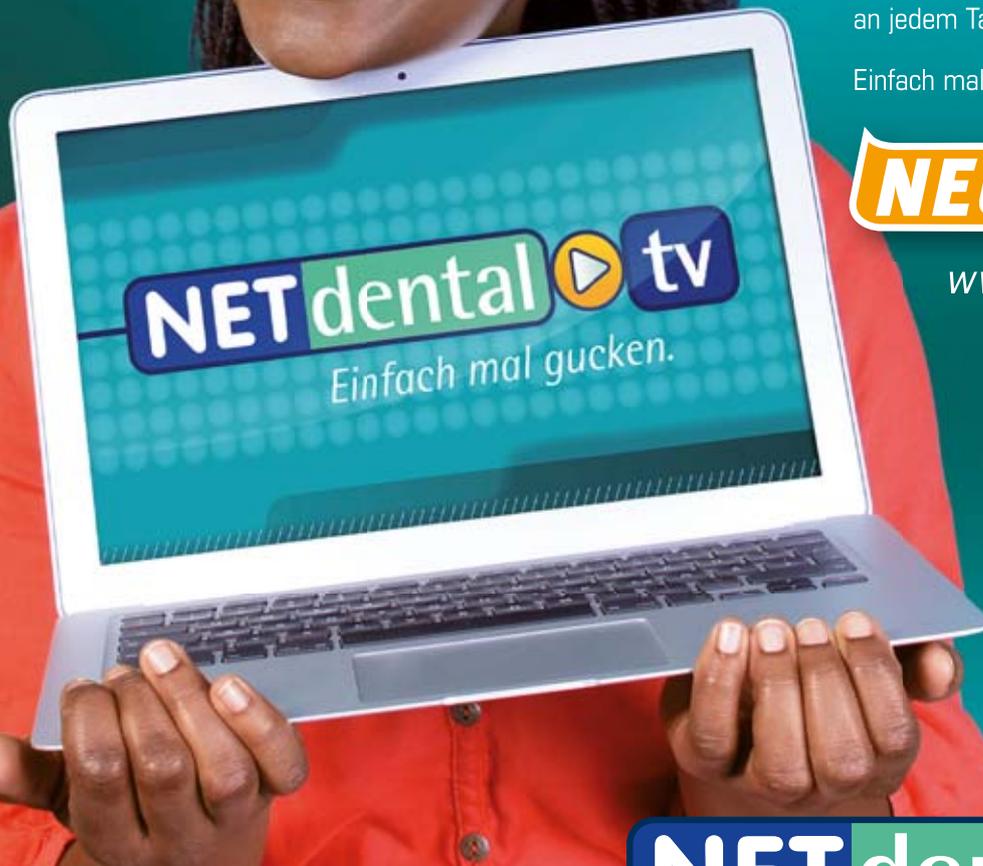
der Vorteile. Erfrischend unkompliziert, 24/7,

an jedem Tag im Jahr. Typisch NETdental:

Einfach mal gucken!

**NEU**

[www.netdental.tv](http://www.netdental.tv)



**NETdental**  **tv**

*Einfach mal gucken.*



# Große Hilfe für kleine Angsthasen

| Nicole Graw

Bei der zahnärztlichen Behandlung der Kinder bedarf es an Engagement und Einfühlungsvermögen. Mithilfe der Zahnfee und des Zahnritters ([www.unsere-kleine-zahnfee.de](http://www.unsere-kleine-zahnfee.de)) ist uns ein zauberhafter Einstieg in die Behandlung der kleinsten Patienten gelungen. Die entzückenden Fabelwesen dienen als Leitfiguren und führen Kinder im Alter von zweieinhalb bis sieben Jahren durch die Sitzungen wie beispielsweise in der Elfenschule oder in der Putzakademie.



**I**m Umgang mit Kindern benötigen wir insbesondere kommunikative Fertigkeiten, die über die fachliche Expertise hinausgehen. Emotionale Intelligenz und soziale Kompetenz sind bedeutsame Eckpfeiler für den Praxiserfolg und ein glückliches Kinderlächeln. Diese „weichen“ Fertigkeiten werden als Soft Skills bezeichnet. Sie beschreiben persönliche Fähigkeiten und Einstellungen, die das Verhalten der kleinen Patienten positiv beeinflussen. Jedes Kind hat Stärken und unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale, die es zu respektieren gilt. Einige Charaktere möchte ich Ihnen vorstellen,

damit (auch) Ihre kleinen Patienten die Praxis mit den Worten „ich freu' mich schon aufs nächste Mal!“ verlassen.

## Die unterschiedlichsten kleinen Patienten

### 1. Zuckersüße Rebellen

Vor Jahren habe ich eine sehr schöne Begegnung mit einer jungen Rebellin gehabt – wahrhaftig ein Wirbelwind. Pauline, damals drei Jahre alt und das erste Mal gemeinsam mit ihren Eltern bei mir in der Behandlung. Die kleine Patientin hatte weder Lust auf ein Putztraining, geschweige denn auf eine Zahnpolitur oder Vergleichbares.

Immer wieder versuchten die Eltern das Kind zu überreden, versprochen Belohnungen und appellierten an ihre Vernunft:

„Schatz, wir haben das doch zu Hause besprochen. Du musst bitte den Mund aufmachen, sonst können wir nicht sehen, ob du Löcher in den Zähnen hast. Es ist wichtig, dass wir rechtzeitig Karies entdecken, damit du keine Zahnschmerzen kriegst!“, dann mit mehr Nachdruck: „Du sollst auf uns hören, jetzt mach bitte was wir dir sagen!“ Pauline stellte sich beleidigt in die Ecke, tat und sagte nichts. Ich sehe sie heute noch vor mir stehen – die Hände in die

# Zufriedenheit gibt's gratis dazu.



Wir machen Dentalversand einfach, schnell und überzeugend günstig.

Nutzen Sie die großen Vorteile von kleindental:

- **riesige Auswahl** ständig über 70.000 Artikel im Sortiment
- **günstige Preise** satte Mengenrabatte
- **schnelle Lieferung** innerhalb von 24h in Deutschland
- **sympathischer Service** individuell, kundennah und leistungsstark

Wir freuen uns auf Sie!

 **0761 8885600**  
[www.kleindental24.de](http://www.kleindental24.de)



  
**kleinDENTAL**  
schnell da. schön günstig.

Hüfte gestützt und fast ein wenig amüsiert über die erfolglosen Versuche ihrer Eltern.

Kein Versprechen veranlasste Pauline auch nur im Ansatz zu kooperieren.



Ein Putzvertrag soll die Kinder zum Zähneputzen motivieren.

## 2. Brave Kinder, die am Rockzipfel hängen

Basierend auf der Theorie der Transaktionsanalyse glänzt ein angepasstes Kind (umgangssprachlich auch Elternkind genannt) durch sozial erwünschtes und vorteilhaftes Verhalten wie zum Beispiel das Einhalten von gewissen Anstandsregeln. Diese kleinen Patienten zeichnet meist ein tadelloses Auftreten bereits beim ersten Besuch einer Zahnarztpraxis aus.

Bereits der dänische Gründer und Leiter des *Kempler Institute of Scandinavia* Jesper Juul hat herausgefunden, dass Gehorsam krank macht. Er beschreibt in seiner Arbeit, wie die Erziehung mittlerweile in einen Leistungssport ausartet und Kinder daran hindert eigene Erfahrungen machen zu können. Kinder verlernen, auf sich, auf ihr inneres ICH zu hören, weil die Eltern permanent Anweisungen geben, die es zu befolgen gilt.

Kurzum die Kinder lernen zu funktionieren und unterdrücken ihre Bedürfnisse – sie passen sich an, um die Erwartungen der Eltern fehlerfrei zu erfüllen. Die Anerkennung, die sie für ihr „gutes Benehmen“ bekommen, gibt ihnen Sicherheit und das Gefühl, alles richtig zu machen.

Zusammenfassend rät der Familientherapeut Eltern zu mehr Gelassenheit in der Erziehung und zu einem Umgang auf Augenhöhe.

Einige Mütter beantworten nur zu gerne Ihre Fragen, die Sie an das Kind gestellt haben. Lassen Sie das zu. Das Kind wäre eventuell verwirrt, wenn es auf einmal anders wäre und es die Fragen selbst beantworten müsse.

Ist die Mutter erst einmal von Ihnen überzeugt und weiß, dass Sie ausschließlich das Beste für die Kinderzähne wollen, wird sie Ihnen freiwillig das Zepter der Verantwortung übergeben und Sie genießen ihr vollstes Vertrauen.

## 3. Kleine Kinder werden zu großen Angsthasen

Ängste sind bei Kindern etwas ganz Normales: das Monster abends unter dem Bett oder die Furcht vor Hunden, wenn das Kind mal von einem ungestümen Vierbeiner umgerannt wurde. Der erste Besuch beim Zahnarzt, wenn der Schulzahnarzt vielleicht nicht kinderfreundlich war. Wie können Sie Ihren kleinen Patienten im Umgang mit der Angst unterstützen? Reden Sie den Kindern die Angst nicht aus. Selbst wenn dem Kind objektiv keine Gefahr droht (z.B. während einer schmerzfreien Kitzelpolitur). Tun Sie Ängste bitte niemals leichtfertig ab, denn für das Kind sind sie in diesem Augenblick etwas ganz Reales und auch Bedrohliches. Wird es in seiner Angst nicht ernst genommen, ist es für das Kind sehr entmutigend. Verkneifen Sie sich daher lapidare Bemerkungen wie „Un-sinn, eine Zahnkur hat doch noch nie weh getan“ oder belächeln gar die Ängste ihrer kleinen Patienten.

## 4. Zappelphilipp und Hampelliese

Unruhe, Hyperaktivität und mangelnde Konzentration zeichnen den Zappelphilipp aus – die Ruprecht-Karls-Universität in Heidelberg hat eine Studie

zum Thema „Mit Bewegung gegen das Zappelphilipp-Syndrom – ADS“ publiziert. Unter der Leitung von Dr. Christina Hahn versucht man in dieser Studie mit einer Sporttherapie die Hyperaktivität in den Griff zu bekommen, mit riesigem Erfolg!

## 5. Engel werden zu Wüterichen

Vom Engelchen zum Satansbraten – fast jedes siebente Mädchen neigt zum exzessiven Trotzen und fast jeder vierte Junge. Jammern, nörgeln und sich wütend auf den Boden werfen – diese Reaktionen bei Kleinkindern bis zum dritten Lebensjahr sind normal und gehören zum Reifungsprozess dazu. Ab dem dritten Lebensjahr, wenn die Kinder ihre Handlungskompetenzen verbessern konnten, nehmen die Trotzanfälle ab. Die Kinder haben dann die Möglichkeiten, Konfliktsituationen zu bewältigen. Kleinkinder lernen ab dem 15. Lebensmonat, mit Gefühlen wie Wut und Enttäuschung umzugehen.

Die Kinderpsychoanalytikerin Selma Freiberg schreibt: „Trotz ist eine Unabhängigkeitserklärung der Kinder an die Eltern, ein wichtiger Akt der Selbstwerdung und keine Verschwörung gegen die Regierung der Eltern.“ Es ist wichtig, dem Kind das Gefühl zu vermitteln: „Wir mögen dich auch, wenn du zornig bist.“ Nur was tun wir in der Prophylaxe, wenn der kindliche Eigenwille so groß ist, dass dieser im Emotionschaos endet?

Jedes Kind ist einzigartig und etwas ganz Besonderes. Astrid Lindgren hat einmal gesagt, dass man Kindern besonders viel Zuneigung zeigen sollte, wenn man gerade mit ihnen schimpfen möchte.

In der Zahnarztpraxis möchte man auch manchmal offen und gerade heraus seine Meinung sagen, und deshalb ist es hilfreich, etwas über die verschiedenen Persönlichkeitsmerkmale zu wissen, um Kinder mit mehr Einfühlungsvermögen zu Engagement zu motivieren.

## Einfache Tipps für den Praxisalltag

Tipps für Rebellen, unruhige, ängstliche und trotzig Kinder

Um eine persönliche Basis aufbauen zu

können, bitten Sie die Eltern freundlich, im Wartezimmer Platz zu nehmen. Beginnen Sie mit kleinen Komplimenten das Kennenlerngespräch. Ein Kompliment wird in diesem Fall dazu genutzt, um bei dem kleinen Patienten aufgrund von positiven Bemerkungen ein Wohlwollen zu erwecken. Um den verbalen Einstieg zu erleichtern, kann die Mutter im Vorfeld das Formular „Was mein Kind mag und nicht mag“ ausfüllen. Somit können Sie zum Beispiel bei der Frage nach der Lieblingsfreizeitbeschäftigung sofort anknüpfen und signalisieren ehrliches Interesse. Rebellen wollen überzeugt und nicht überredet werden. Aus der beginnenden Sympathie resultiert dann das kindliche Vertrauen, welches Sie benötigen, um weitere Schritte im Kampf gegen die Karies gehen zu können. Ich rate den Eltern von Belohnungen ab. Belohnungen, die sich das Kind sehr wünscht, können Kinder unter Druck setzen. Es werden keine Geschenke

versprochen! Es soll ein schöner (erster) Zahnarztbesuch werden und für schöne Besuche werden die Kinder bei anderen Aktivitäten sicherlich auch nicht belohnt.

#### Tipps für Elternkinder

Gerne werden Kinder ab dem vierten Lebensjahr, vor zahnärztlichen Behandlungen, von der Mutter getrennt. Diese besondere Mutter-Kind-Beziehung muss unbedingt eingehalten werden, denn Ihr kleiner Patient kennt es bereits aus anderen Alltagssituationen nicht anders.

Manchmal kommt es vor, dass sich das angepasste Kind nur gemeinsam mit der Mutter auf den Behandlungsstuhl setzen mag – respektieren Sie bitte auch diese Komfortzone! Das Einhalten der „Komfortzone Eltern“ ist hierbei die Grundvoraussetzung für jede Behandlung.

Komfortzone ist der Sammelbegriff für einen individuellen Ort, an dem sich

der Einzelne wohlfühlt. Hier ist alles bekannt, hier wurden gute, Sicherheit spendende Erfahrungen gemacht. Hier ist die Welt gewohnt und in Ordnung. Sobald wir dazu ansetzen, unseren „Wohlfühlbereich“ zu verlassen, kommt Stress auf.

Ganz automatisch reagiert unser Unterbewusstsein mit einer Rückzugsstrategie. Wenn Sie das angepasste Kind motivieren wollen, dann appellieren Sie an die Mütter. Viel Lob, positiv formulierter Tadel! Wie sollen Sie positiv tadeln? Wie kann eine Kritik formuliert werden, damit sie (fast) wie ein Kompliment klingt?

Um einen Menschen für Kritik zu öffnen, ohne dass dieser sich in Rechtfertigung flüchtet, ist es wichtig etwas Positives zu benennen: „Es ist großartig, wie du deine Kauflächen putzt! Ich habe einen Tipp für dich, damit auch deine Zahnhäule toll sauber werden.“ Sie öffnen somit den Patienten für Ihr Feedback.

ANZEIGE



Für die **DIPLOMAT DC310/DL210** oder **DA170/DA130** erhalten Sie innovative Zusatzausstattung zu einem günstigen Preis im Rahmen unserer Sommeraktion.



Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an unsere Händler:

Gültig: von 1.6. bis 31.7.2012.



**Czach Dental, Coswig**, Tel: 03523/78820, E-Mail: info@czach-dental.de  
**Dentotrade, München**, Tel: +49-178-4141415, E-Mail: m.stelzner@dentotrade.de  
**Gerl-Dental, Aachen, Berlin, Bonn, Essen, Hagen, Köln, Plauen, Viernau, Würzburg**,  
 Tel: +49-201-896400, E-Mail: a.lammering@gerl-dental.de  
**Gottschalk Dental, Berlin**, Tel: +49(0)30/477524-0, E-Mail: eike.gottschalk@gottschalkdental.de  
**Individual Dental, Sehnde**, Tel: 05138-708638, E-Mail: info@individualdental.de  
**Medical Setup, Stuttgart**, Tel: 0049 78 286 0011, E-Mail: lerch@medical-setup.de

### Tipps für ängstliche Kinder

- *Sprechen Sie über die Ängste:* Das Kind sollte wissen, dass jeder Mensch manchmal Angst hat und dass das sogar sinnvoll ist, weil sie vor Gefahren warnen kann. Auch Erwachsene fürchten sich manchmal. Oft hilft es Ihrem Kind, wenn Sie von früher erzählen, z. B. wovon Sie sich gefürchtet haben und was Ihnen in solch einer Situation geholfen hat.
- *Rituale schaffen Vertrauen:* Sie können wie eine Beschwörungsformel oder einen Zauberspruch Bedrohliches bannen. Singen Sie z.B. mit dem Kind zusammen ein Lied, wenn es Angst hat, oder lassen Sie die Angst mit einem Zauber verschwinden – Ihrer Fantasie sind keine Grenzen gesetzt.
- *Desensibilisierungshilfe:* Elfen-schule: Oft begleiten unsere kleinsten Angsthasen die Eltern zum Zahnarzt und gehen dann in die Elfen-schule. Dort können sie Fahrstuhl fahren, Papierraketen mithilfe der Mehrfunktionsspritze steigen lassen und Ballons aus Handschuhen machen. Anschließend werden sie zu Zahnelfen ernannt und erhalten einen Elfenpass, der ihren Namen trägt.
- *Kleiner Helfer aus der Natur:* Bachblüten: Bei allen akuten Angst-erlebnissen geben Sie Rescue Remedy (Mittel für den Notfall, in verschiedenen Zubereitungen erhältlich). Von den Notfalltropfen können Sie dem Kind ein bis zwei Tropfen direkt aus dem Fläschchen in den Mund träufeln (am besten unter die Zunge), oder Sie geben zwei bis vier Tropfen in ein Glas Leitungswasser, das Ihr Kind schluckweise innerhalb von fünf bis zehn Minuten austrinkt. Falls Sie die Bachblüten als Globuli geben, gilt folgende Dosierung: Pro Bachblüte erhält Ihr Kind viermal ein Kügelchen täglich (nicht mehr als fünf verschiedene Blüten gleichzeitig).

### Tipps für ängstliche und unruhige Kinder

In der zahnärztlichen Behandlung kann man mit Ablenkung, zum Beispiel durch einen Spielzeugsack oder Traumreisen, auf Trab gehalten werden. Versuchen

Sie die Behandlungen interaktiv zu gestalten. Bei einer Traumreise (Fantasie-reise) begibt man sich auf eine gedankliche Reise, bei der man den Traumreisepassagier bewusst in eine gute Situation bringt.

Die Geschichte kann selbst erfunden werden und Mut machende Elemente beinhalten. Damit Ihr kleiner Patient offen für eine gedankliche Bilderwelt ist, schaffen Sie eine Wohlfühl-atmosphäre. Das kann ein warmes Kirschkernkissen auf dem Bauch, klassische Musik, ein Wohlfühlgeruch oder ein einfaches Händchenhalten sein. Hedy Lötscher-Gugler empfiehlt in ihrem Buch „Lernen mit Zauberkraft“ folgende Struktur:

#### – *Die Heldin der Geschichte ist ...*

Die Figur beschreiben: Alter, Persönlichkeit. Selbstverständlich darf es auch ein Held sein. Die Zuhörer dürfen wählen.

#### – *Sie lebt...*

Ort beschreiben

#### – *Sie liebt es...*

Hobby, Lieblingstätigkeit

#### – *Sie macht sich auf den Weg, um etwas zu entdecken...*

Die Geschichte lenkt den kleinen Patienten ab

#### – *Sie begegnet...*

Feen, Ritter, Elfen

#### – *Danach verändert sich...*

ein Gefühl, ein Denkmuster

Das Kind darf die Inhalte frei wählen. Stellen Sie dem kleinen Patienten verschiedene Ideen vor, zum Beispiel eine Reise in den Feenwald oder zu den Zaubervölkern. Traumreisen können auch für ängstliche Patienten genutzt werden, um Heldenhaftigkeit hervorzurufen. Unruhige Kinder werden auf andere Gedanken gebracht und werden von Ihrer Kreativität fasziniert sein.

### Tipps für Trotzköpfe und unruhige Kinder

- Gelassenheit und Humor: Experten raten, die Trotzanfänge der Kinder mit Humor und einem Lächeln zu neh-

men. „Gute Ideen und Humor können manchen Trotzanfall verhindern oder den Ärger in Luft auflösen“, erklärt die Buchautorin Sabine Bohlmann in ihrem Buch „Leben und Erziehen“. Ihre Erfahrung: „Humor lässt die kindliche Wut ins Leere laufen.“

- Spielregeln als Stilregeln: Vor einigen Jahren hatte ich eine sehr interessante Begegnung mit einem Wüterich, sein Name ist Finn und er war damals drei Jahre alt. Finn kam mit seiner Mutter zum Termin – es dauerte nicht lange bis er mir mit viel Temperament klar machte, dass er nichts von mir und meiner Putzschule hielt, er trat mir gegen mein Schienbein und spuckte mich an. Nach kurzer Besinnungszeit erzählte ich seiner Mutter davon. „Das macht er immer, wenn er keine Lust auf etwas hat“, war ihre Antwort. Ich war sprachlos. In so einem Fall ist es hilfreich Spielregeln festzulegen, damit dies kein zweites Mal passiert.

## info.

### Seminare zum Thema

#### „Zauberhafte Kinderprophylaxe“

- 18. Juli 2012 in Hannover, 13 bis 18 Uhr
- 26. Oktober 2012 in Dortmund, 13 bis 18 Uhr
- 14. November 2012 in Braunschweig, 13 bis 18 Uhr



## kontakt.

### Nicole Graw

Grünert Seminare  
 Buchenallee 9  
 22529 Hamburg  
 Tel.: 0151 50647305  
 E-Mail: info@gruenert-seminare.de  
 www.gruenertseminare.de

# Ti-Max Z

## Unglaublich langlebig

Der neue Winkelstück-Standard

### HERAUSRAGENDE LANGLEBIGKEIT

Ti-Max Z setzt in jeglicher Hinsicht neue Standards. Ein Instrument, das aufgrund seiner Leichtigkeit und Balance beim Behandler minimalste Erschöpfung hervorruft und eine beeindruckende Langlebigkeit bietet. Eine wahre Freude, damit zu arbeiten.

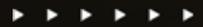
### DEUTLICH KLEINER UND SCHLANKER

Z95L verfügt über signifikant verringerte Kopf- und Halsdimensionen.



- Herausragende Langlebigkeit durch optimiertes Getriebedesign und DLC-Beschichtung
- Deutlich verringerte Abmessungen im Kopf- und Halsbereich
- Überlegene Sicht und perfekter Zugang
- Erstaunlich laufig und leise
- Exzellente Ergonomie
- Mikrofilter (Spraywasserkanal) für optimale Kühlung

3 Jahre Garantie  
(1:5-Winkelstücke)



# NSK

NSK Europe GmbH

TEL: +49 (0) 61 96/77 806-0  
FAX: +49 (0) 61 96/77 806-29  
E-MAIL: info@nsk-europe.de  
WEB: www.nsk-europe.de

Ein Quantensprung in Qualität und Leistung  
– der Beginn einer neuen Zeitrechnung

Kinderhypnosezahnbehandlung

# Händchen halten – aber wie?

## *Halten, berühren und Akupressur*

| Dr. Gisela Zehner

Der medizinische Ausdruck „behandeln“ beinhaltet das Wort Hand und beschreibt damit zu treffend, dass zu einer Behandlung die Hände eingesetzt werden sollten. Es ist die sanfte Berührung eines anderen Menschen mit unseren Händen, die Angstzustände, Schmerzen und Aufregung lindern und Vertrauen aufbauen kann. Werden dabei ganz bestimmte Körperpunkte (Akupunkturpunkte) leicht massiert, kann diese Wirkung noch verstärkt werden. Nicht zuletzt zählen das Handauflegen und auch die Akupressur bestimmter Körperpunkte zu den ältesten Behandlungsmethoden der Menschheit. Der Haltung der Hände kommt deshalb gerade bei der Hypnosezahnbehandlung von Kindern besondere Bedeutung zu.

**S**owohl die Berührung des Kindes, die soziale Nähe vermittelt, dadurch beruhigend wirkt und Rapport aufbaut, als auch die Akupressur sind bei der Kinderzahnbehandlung wegen ihrer harmonisierenden und entspannenden Wirkung unbedingt zu empfehlen.

Aber auch die Handhaltung des zu behandelnden Kindes sollte dabei beachtet werden, denn sie gibt uns Auskunft über den Entspannungs- und Trancezustand des kleinen Patienten.

### Berührung mit den Händen vermittelt Geborgenheit

Der Körperkontakt, der durch Berührung an bestimmten Körperstellen bei der Kinderzahnbehandlung gezielt herbeigeführt wird, dient hauptsächlich der Sympathiekundgebung und ist ein Mittel der nonverbalen Kommunikation. Er wird von freundlichem Blickkontakt und selbstverständlich auch verbal begleitet und lässt beim Kind ein Gefühl von Umsorgtheit und Geborgenheit entstehen, das Vertrauen und Sicherheit vermittelt (Abb. 1–4). Die kleinen Patienten werden ruhiger und können sich besser entspannen, wenn sie vom Behandlungsteam ge-

halten und berührt werden, was auch von der Begleitperson hilfreich unterstützt werden kann (Abb. 1).



Abb. 1: Hände auf dem Bauch.

Eine erfolgreiche Zahnbehandlung mit Kinderhypnose ist nur dann möglich, wenn die Hände des Behandlungsteams dabei wirklich auch „handgreiflich“ werden:

Nach Robert Schoderböck (Endodontie Journal 1/2006) werden die Kinder hierbei am Bauch (Solarplexus), an der Herzgegend (Herzchakra), am Kopf

(Scheitelchakra), an Stirn und Schläfe sowie am Kinn des Kindes gehalten und berührt.

### Berührungsstellen entsprechen Beruhigungspunkten in der Akupunktur

Teilweise entsprechen diese Berührungsstellen den Punkten, die bei der Zahnbehandlung als Akupressurpunkte zur Beruhigung, Entspannung und Anxiolyse sowie gegen den Würgereiz bzw. zur Speichelreduzierung bekannt sind (Zehner, Dentalhygiene Journal 3/2010). Es handelt sich hierbei um die folgenden Akupunkturpunkte:

**Am Kopf** (im Haarwirbelbereich) befindet sich der Punkt LG 20, der von den Chinesen auch „Bai Hui – Hundert Treffen“ genannt wird, mit seinen vier Extrapunkten *Ex KH 1*, die die Chinesen auch als „Si Shen Gong – Vier zur Schärfung der Geisteskraft“ bezeichnen. Weiterhin befindet sich an der Stirn zwischen den Augenbrauen der Punkt *Ex KH 3* oder chinesisch „In Tang – Siegelhalle“.

Eine sanfte Druckmassage dieser Areale wirkt beruhigend, entspannend und harmonisierend auf die kleinen Patienten (Abb. 5 und 6).

# DAS PLUS FÜR SIE!

## BEAUTIFIL Flow Plus

Injizierbares Komposit  
für den Front- und Seitenzahn

- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Übertreffende physikalische Eigenschaften
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Innovatives Spritzendesign
- Natürliche Ästhetik über wirksamen Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität
- Fluoridfreisetzung

**F00**  
Zero Flow



**F03**  
Low Flow

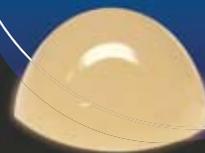




Abb. 2



Abb. 3

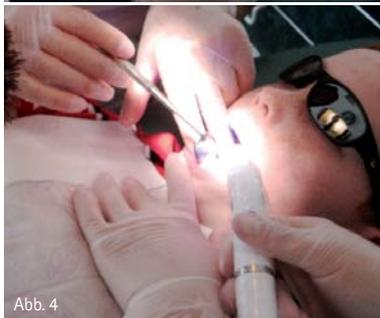


Abb. 4

Abb. 2: Hand an der Schläfe. – Abb. 3: Hand am Kopf (Beruhigungspunkte). – Abb. 4: Hand am Kinngübchen (Würgereizpunkt).

Am Kinngübchen kann durch Akupressur des Punktes KG 24 oder chinesisch „Cheng Jiang – Aufnahme des Breis“ (Abb. 7) eine wirksame Linderung des Würgereizes und des Speichelflusses erreicht werden.

Im Bereich der Schläfe befindet sich ein Akupunkturareal, das als Mikrosystem der YNSA (Yamamoto Neue Schädelakupunktur) bekannt ist. Man kann die Vorstellung nicht von der Hand weisen, dass sich die Kinder deshalb so schnell beruhigen lassen, wenn der Kopf sanft wie ein Ball gehalten („Ballgriff“ nach Robert Schoderböck) und die Schläfenregion dabei leicht massiert wird.

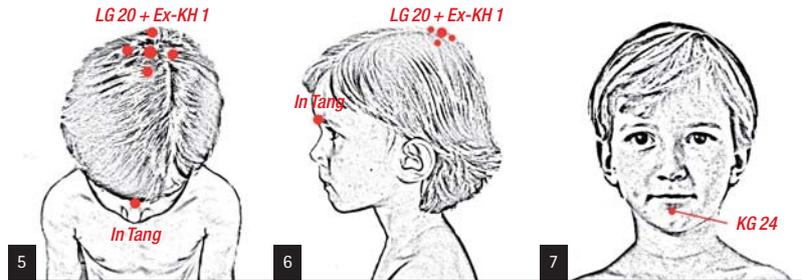


Abb. 5 und 6: Akupunkturpunkte zur Beruhigung am Kopf. – Abb. 7: Akupunkturpunkt zur Speichelreduzierung und Würgereizlinderung.

An der Handkante wurde ebenfalls ein Mikroakupunktursystem entdeckt (Handlinie V nach Gleditsch), in dem sich Punkte befinden, denen eine psychische Wirkung zugesprochen wird (Abb. 8). Nimmt man die Kinderhand und klopft bei sehr aufgeregten kleinen Patienten leicht diese Stellen an der Handkante, während mit dem Kind beruhigend gesprochen wird (Abb. 9), hat das eine ausgesprochen angstlösende und beruhigende Wirkung, was auch aus der Energetischen Psychologie (Klopfakupressur) bekannt ist.



Abb. 8 und 9: Akupunkturpunkte zur Beruhigung an der Handkante (Handlinie V nach Gleditsch).

### Akupressur durch die Begleitperson

In der Regel werden kleine und vor allem aufgeregte oder ängstliche Kinder von ihrer Mutter zum Zahnarzt begleitet, deshalb steht sie an dieser Stelle für alle Väter, Großeltern oder Tanten und Onkel, die zur liebevollen Begleitung eines Kindes die Zahnarztpraxis aufsuchen.

Die meisten Erwachsenen, die während der Zahnbehandlung eines Kindes an-

wesend sind, haben das Bedürfnis, dem Kind dabei ein Händchen zu halten, es zu streicheln und zu trösten. Dabei überträgt sich allerdings die Angst der erwachsenen Begleitperson – es wird im Folgenden der Einfachheit halber immer die Mutter genannt – unweigerlich auf das Kind. Auch wenn die kleinen Patienten selbst nach der Hand ihrer Mama verlangen, wirkt diese, wenn sie das Kind unruhig streichelt, eher verunsichernd und angstauslösend. Streicheln erhöht die Sensibilität und wirkt als Anker für unangenehme Erlebnisse, wonach das Kind im Vorfeld häufig tröstend gestreichelt wurde. Daher sollte das Streicheln eines Kindes während der Zahnbehandlung unbedingt unterbleiben.



Abb. 10: Mutter akupressiert die Akupunkturpunkte Di 4 zur Schmerzlinderung und Pe 6 zur Beruhigung.

Um trotzdem beruhigenden Körperkontakt zwischen Mutter und Kind möglich zu machen und beiden damit das Gefühl der Verbundenheit in der fremden Umgebung während der Zahnbehandlung zu geben, wird der Mutter als Alternative die Akupressur bestimmter Punkte an der Hand des Kindes gezeigt (Abb. 10). Damit erreicht man, dass neben der beruhigenden und schmerzlindernden Wirkung die-

Minimalinvasiv!  
Biokompatibel! Hochfest!

Kronen und Brücken  
aus monolithischem  
Zirkonoxid

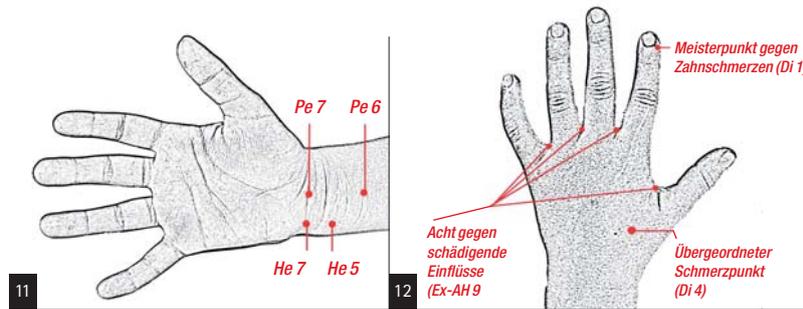


Abb. 11 und 12: Akupunkturpunkte zur Beruhigung am Unterarm und zur Schmerzlinderung an der Hand.

ser Punkte die Nähe zwischen Mutter und Kind gewahrt bleiben kann, ohne dass es zu einer übermäßigen Angstübertragung kommt. Die Aufgabe, abwechselnd verschiedene Akupunkturpunkte zu massieren, erfordert die volle Konzentration der Mutter. So wird sie davon abgehalten, sich zu sehr auf ihr Kind und dessen Zahnbehandlung zu fokussieren und dabei ihre eigenen Ängste zu empfinden, die andernfalls über das System der Spiegelneurone direkt auch vom Kind wahrgenommen werden.

Bei der Akupressur zur Beruhigung durch die Begleitperson ist als wichtigster Akupunkturpunkt mit beruhigender und harmonisierender Wirkung der Punkt *Pericard 6* am Unterarm zu nennen, der von den Chinesen „*Nei Guan – Passtor des Inneren*“ genannt wird (Abb. 11). Dieser Punkt liegt an der Innenseite des Unterarms, drei Querfinger proximal der Handgelenksbeugefalte, genau in der Mitte zwischen den beiden dort tastbaren Sehnen. Da er bei Übelkeit und Magenbeschwerden ebenfalls eine hervorragende Wirkung zeigt, ist eine kräftige Akupressur an diesem Punkt auch bei Würgereiz, Reisekrankheit und Erbrechen empfehlenswert. In seiner Wirkung kann er noch durch den Punkt *Pericard 7* oder „*Da Ling – Großer Erdhügel*“ auf der Mitte der Handgelenksbeugefalte unterstützt werden, der auch sedierend und krampflösend wirkt.

Ebenfalls an der Unterarminnenseite auf der Handgelenksbeugefalte liegt der Punkt *Herz 7* mit psychisch ausgleichender und zudem anxiolytischer Wirkung; man findet ihn medial der Sehne, die in Verlängerung des kleinen Fingers getastet werden kann. Er wird von den Chinesen auch „*Shen Men –*

Tor der Geisteskraft“ genannt. Seine Wirkung kann unterstützt werden durch den Punkt *Herz 5* oder „*Tong Li – Verbindung mit dem heimatlichen Ursprung*“, der sich eine Daumenbreite proximal zum Punkt *Herz 7* befindet und bei psycho-emotionaler Labilität akupressiert wird (Abb. 11).

Bei Bedarf können auch Schmerzpunkte zur Akupressur durch die Begleitperson mit herangezogen werden (Abb. 12). Der Punkt *Dickdarm 4* oder „*He Gu – Tal am Zusammenschluss*“ ist der wichtigste Analgesiepunkt in der Akupunktur mit Wirkung auf den ganzen Körper, da bei seiner Stimulation Endorphine ausgeschüttet werden, die das Schmerzempfinden beeinflussen. Er ist an der Hand für den Zahnarzt, den Patienten selbst und auch die Begleitperson während der Zahnbehandlung gut zugänglich (Abb. 10). Ebenfalls auf dem Dickdarmmeridian liegt der Punkt *Di 1* oder „*Shang Yang – Yang der Wandlungsphase Metall*“, der auch als „*Meisterpunkt für Zahnschmerzen*“ bekannt ist. Seine besondere Wirkung auf die Zähne erklärt sich aus dem Verlauf dieses Meridians, der vom Zeigefinger über Arm, Schulter und Hals bis ins Gesicht und dort vom Kieferwinkel diagonal in Richtung Nase verläuft. Er kreuzt als einziger Meridian die Körpermitte, und zwar direkt unter der Nase, und endet am lateralen Nasenflügelrand der Gegenseite. In der Akupunkturlehre ist die besondere Wirkung von Fernpunkten – also Punkten am anderen Ende eines Meridians – bekannt, daher lindert der Punkt *Di 1* am Zeigefinger Beschwerden am anderen Ende des Meridians, also im Mund-Kieferbereich.

Die vier Extrapunkte an der Hand (Extrapunkte Arm/Hand neun – *Ex-AH 9*) werden auch „*Bai Xie – Acht gegen*



# BruxZir®

Die ästhetische Alternative zu teilverblendeten VMK- und Vollguss-Kronen

- Ideal für minimal-invasive Präparation!
- Konventionell zementierbar!
- Ideal für Bruxer und Knirscher!

## No Chipping!

Definitiv kein Chipping, da aus Voll-Zirkonoxid gefertigt ohne keramische Verblendung.

Kontaktieren Sie ein autorisiertes  
BruxZir® Labor in Ihrer Nähe – Infos  
und Adressen unter:

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



**GLIDEWELL EUROPE GmbH**

Zahntechnisches Meisterlabor • Frankenallee 28 • D-65779 Kelkheim



Abb. 13: Entspannte mimische Muskulatur als Trancezeichen und spontane Handlevitation links, rechts Handlevitation unterstützt durch Fingerpuppen.

schädigende Einflüsse" genannt und liegen am Rand der Interdigitalhäute (Abb. 12). Ihre Akupressur wird bei Unruhe und Zahnbeschwerden empfohlen.

Es ist völlig ausreichend, wenn diese Punkte nur an einer Hand nacheinander massiert werden, sodass bei größeren Kindern sogar die Patienten selbst oder sonst die Begleitperson bzw. auch eine Mitarbeiterin die Akupressur durchführen können.

Zwar gibt es noch keine Studien, die diese Akupressurempfehlungen wissenschaftlich untersucht haben, aber die jahrelangen Erfahrungen der Autorin mit diesen komplementärmedizinischen Methoden sollten durchaus zur Nachahmung anregen. Sie geben den Behandlungsteams, die sich der Kinderzahnbehandlung und Kinderhypnose verschrieben haben, zusätzliche Möglichkeiten an die Hand, ihre kleinen Patienten zu beruhigen, in eine leichte Trance zu versetzen und damit behandlungswilliger zu machen.

### Handhaltung der Kinder

Hat das Behandlungsteam wirksam „Hand angelegt“, unterstützt durch die Begleitperson, kommt es bei den kleinen Patienten meistens schnell zu einer deutlichen Entspannung insbe-

sondere der mimischen Muskulatur, was als ein eindeutiges Trancezeichen zu erkennen ist. Dabei entsteht häufig auch eine sogenannte „Handlevitation“, das heißt, dass die Hand des Kindes sich erhebt und relativ steif und in ungewohnter Position im Raum steht (Abb. 10). Eine solche Handlevitation führt zur Tranceverstärkung und kann gezielt erreicht und intensiviert werden, indem das Kind beispielsweise Fingerpuppen oder einen Zauberstab mit der Hand nach oben hält (Abb. 13).

Die Kinder empfinden bei der Zahnbehandlung mit dieser Arm- und Handhaltung eher Erleichterung als Anstrengung, sie können mühelos die Arme auch über einen längeren Zeitraum in dieser Stellung belassen, insbesondere wenn sie dabei in Trance geführt werden.

Hier einige Äußerungen von kleinen Patienten:

- „Darf ich die Arme wieder hochheben, das macht Spaß!“
- „Kann ich den Zauberstab wieder hochhalten, damit ich die Zahnteufel wegzaubern kann?“
- „Wenn ich so hoch mit dem Luftballon fliege, wie ich meine Hand halte, bin ich ganz schnell im Zauberwald.“
- „Der Löwe muss gut in meinen Mund schauen und aufpassen, dass die Zahnteufel auch alle weggejagt werden.“
- „Wenn ich mein Pferdchen hochhalte und ganz schnell reite, geht alles viel schneller.“
- „Ohne Armheben ist doof!“

Größere Kinder, die nicht mehr mit Hand- oder Fingerpuppen zu begeistern sind, können sich während ihrer Zahnbehandlung das Daumenkino vorstellen (nach Wikström und Schmierer, Lit. und Beschreibung siehe Buch Kossak/Zehner: Hypnose beim Kinderzahnarzt):

Während der Patient eine Geschichte hört – entweder über Kopfhörer oder vom Praxisteam erzählt – hält er seinen Arm so hoch, dass er den Daumnagel vor sich sieht. Im Daumnagel stellt er sich vor, dass er alles, was er in der Geschichte hört, wie in einem kleinen Kino oder Fernsehapparat sehen kann.

Besonders phantasiebegabte Kinder können sich das Daumenkino sogar ohne dabei eine Geschichte zu hören vorstellen, wenn sie nur an ihren Lieblingsfilm oder die Lieblingsfernsehsendung denken.

Auch hierbei ist es immer wieder faszinierend zu beobachten, wie leicht es den Kindern fällt, den Arm während der gesamten Zahnbehandlung in dieser hochgehaltenen Stellung zu belassen, wenn die Trance dabei aufrechterhalten werden kann. Untersuchungen zu diesem Phänomen zeigen, dass für die Armlevitation während einer Hypnosebehandlung wesentlich weniger Kraft erforderlich ist als im bewussten Wachzustand.

### Fazit

Die Zahnbehandlung von Kindern kann wirksam unterstützt werden, indem durch Halten und Berühren der kleinen Patienten und gezielte Akupressur das Vertrauen gestärkt und Beruhigung sowie angenehme Entspannung erreicht werden. Eine Handlevitation kann mit Fingerpuppen und Zauberstäben oder durch das Daumenkino erreicht werden und zeigt an, dass das Kind in Trance ist, die dann für die Kinderhypnosezahnbehandlung genutzt wird. Selbstverständlich ist eine gute Tranceführung mit gezielter Fokussierung auf angenehme Erlebnisse und Trancegeschichten dabei erforderlich, um eine für die Zahnbehandlung erforderliche Dissoziation vom eigentlichen Behandlungsgeschehen zu erreichen (siehe Kossak/Zehner: Hypnose beim Kinderzahnarzt).



## kontakt.

### Dr. med. Gisela Zehner

Fachzahnärztin für Kinderstomatologie  
Robert-Brauner-Platz 1  
44623 Herne  
E-Mail: dr.zehner@t-online.de  
www.milchzahnarzt.de



## Mehr Sicherheit bei der Kariesdetektion



Die W&H News App – kostenlos auf  
Ihr iPhone, iPad, Android, iPod Touch.

**Karies anders sehen:** Die Beleuchtung eröffneter Kavitäten mit der Proface Lichtsonde macht kariös infiziertes Dentin direkt sichtbar. Diese innovative Methode unterstützt Sie beim selektiven, minimalinvasiven Exkavieren und minimiert das Risiko eines Kariesrezidiven!

W&H Deutschland, t 08682/8967-0 [wh.com](http://wh.com)



prof<sup>o</sup>face

# Besondere Behandlungswege bei Kindern mit Autismus

| Dr. Sabine Rienhoff

Der Begriff Autismus kommt aus dem Griechischen von  $\alpha\upsilon\tau\acute{o}\varsigma$  („selbst“), man kann es am besten mit Selbstbezogenheit übersetzen. Die WHO bezeichnet Autismus als tief greifende Entwicklungsstörung.<sup>1</sup> Die Definition ändert sich laufend, und man spricht heute eher von einem Autismusspektrum aus atypischem Autismus, Autismus und Asperger-Syndrom. Entscheidend bei dieser Einteilung ist, wie schwer eine eventuelle geistige Behinderung ist. Dabei geht auf der einen Seite der atypische Autismus einher mit schwerer geistiger Behinderung und auf der anderen Seite das Asperger-Syndrom mit weitgehend normaler oder sogar hoher Intelligenz.<sup>2</sup>



**D**iese verschiedenen Formen sind oftmals schwierig gegeneinander abzugrenzen. „Autismus ist keine fest umrissene Störung wie z.B. Masern“<sup>3</sup> und bleibt in der Regel das ganze Leben lang bestehen. „Es gibt aber auch Kinder, die nur in der frühen Kindheit autistische Verhaltensweisen zeigen, die aber in der weiteren Entwicklung verschwinden.“<sup>3</sup> Jedes Kind ist dabei anders.

## Prävalenz und Geschlechtsverteilung

Die Prävalenz lag bei früheren Unter-

suchungen bei circa 0,04–0,05 Prozent,<sup>3</sup> in neueren Untersuchungen allerdings bei bis zu 1,16 Prozent.<sup>4</sup> Jungen sind deutlich häufiger betroffen als Mädchen, man findet Zahlen von 4:1<sup>3</sup> bis 10:1.<sup>5</sup>

## Symptome

Die Symptome beim Autismus sind sehr vielfältig und bei jedem unterschiedlich ausgeprägt. Die drei wichtigsten sind:

1. abweichendes Sozialverhalten
2. gestörte Kommunikation
3. rigide, zwanghafte Verhaltensmuster<sup>5</sup>

## Kinderzahnheilkunde

In Bezug auf die Symptome ergeben sich für die Behandlung in Hypnose einige Probleme:

- Körperkontakt problematisch  
→ *Grifftechniken schwierig*
- unerwartete Bewegungen  
→ *Verletzungsrisiko*
- anderes Schmerzempfinden  
→ *Geräuschempfindlichkeit*
- Anweisungen verstanden?  
→ *Unsicherheit für Behandler*

# Fridolin

Kompaktplatz für die Kinderzahnheilkunde

- Veränderungen problematisch  
→ mögliche Aggressionen
- keine Fantasie  
→ Erzählungen schwierig
- leicht aufbrechende Angst  
→ plötzliche Affektausbrüche

Im Folgenden sollen Lösungsansätze aufgezeigt werden, wie diese Kinder trotz aller Widrigkeiten in der zahnärztlichen Praxis mit Hypnose behandelt werden können.

### Kinderzahnärztliche Behandlung

Wie auch bei gesunden Kindern ist hier ganz besonders zu beachten, dass die autistischen Patienten sehr unterschiedlich sind. Maßnahmen, die bei einem Kind funktionieren, müssen beim nächsten nicht zwangsläufig auch hilfreich sein. Wichtig ist hier ein unkonventionelles Denken und kreatives Ausprobieren verschiedener Ideen.<sup>3</sup>

### Vorbereitung der Erstbehandlung zu Hause

Da neue Dinge oftmals Angst machen, sollten die Eltern ihr Kind vorher zu Hause gut auf den Zahnarztbesuch vorbereiten, damit es weiß, was es erwartet. Sehr hilfreich kann es sein, vorher Fotos von der Praxis und dem Team zu zeigen. Dies kann z.B. erfolgen, indem die Website der Praxis im Internet gemeinsam angeschaut wird. Die Eltern könnten auch vorher in die Praxis kommen und selbst Fotos von Räumen und Team machen. Auch kann vorher zu Hause, wenn vorhanden, schon der Mundspiegel gezeigt werden

### Vorbereitung der jeweils nächsten Behandlung

Beim Erstbesuch kann schon in der Zahnarztpraxis die Vorbereitung auf den nächsten Besuch erfolgen. Die erforderlichen Behandlungsschritte für den nächsten Besuch können z.B. am Finger oder am Modell geübt werden (Tell-Show-Do-Technik). Dadurch lassen sich Ängste vor Unbekanntem deutlich reduzieren. Zu Hause muss dann unbedingt weitergeübt werden, wenn klar ist, was beim nächsten Besuch gemacht werden soll. So können z.B. folgende Dinge zu Hause trainiert werden:

- Abdruckklöffel anprobieren
- Röntgenfilme oder Watterollen in den Mund nehmen
- mit dem Spiegel in den Mund schauen
- Eltern praktizieren Grifftechniken

### Fallbeispiel Leon

Leon ist fünf Jahre alt und hat ein Asperger-Syndrom. Er ist sehr ängstlich, besonders neuen Dingen gegenüber und außerdem extrem geräuschempfindlich. Beim ersten Besuch wird der Befund aufgenommen. Leon knirscht sehr stark und hat sich bereits einen Milchfrontzahn so stark abgeknirscht, dass die mesiale Ecke abgebrochen ist. Er hat ansonsten ein kariesfreies Ge-

© mms-die-agentur.de 2012



Rundum  
gesund

im Kindermund!



Fridolin ist die ideale Kompakt-Einheit für angstfreie Kinderbehandlung. Fridolin wird nach MPG gefertigt und besitzt die CE-Kennzeichnung. Jetzt Modell 2012 ansehen!



# ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG  
85649 Brunnthal | Eugen-Sänger-Ring 10  
Tel. +49 (0) 89/420 992-70 | www.ultradent.de





biss. Die Befundaufnahme geht prima. Danach zeigen wir ihm den Abdrucklöffel, um einen Abdruck für eine Knirscherschiene zu nehmen. Er schaut ihn sich an, nimmt ihn auch in die Hand. Nach Aufforderung nimmt er ihn auch ein Stück in den Mund, fängt aber plötzlich an zu weinen. Er bekommt einen Löffel mit nach Hause und erhält die Hausaufgabe, den Löffel in den Mund zu nehmen. Wir demonstrieren ihm auch noch die Abformmasse auf der Hand des Behandlers, er traut sich aber nicht, die Abformmasse zu berühren. Die ausgehärtete Abformmasse bekommt seine Mutter ebenfalls mit nach Hause, mit dem Auftrag, Leon solle sie zu Hause berühren. Eine Woche später folgt der zweite Besuch. Leon demonstriert gleich mit seiner Mutter zusammen, wie gut er geübt hat. Der Abformlöffel wird sofort in den Mund genommen. Wir können die Abformmasse darauf geben und die Mutter darf den Löffel mit Abformmasse in den Mund schieben. Die Hand der Mutter wird vom Behandler etwas korrigiert, damit der Löffel richtig platziert ist. Wichtig ist hierbei, dass die Mutter als Co-Therapeut eingesetzt wird und das Kind eine Vertrauensperson in einer wichtigen Rolle hat. Es tritt ein leichter Würgereiz auf. Dieser wird durch entsprechende Grifftechnik (Scheitelgriff und KG 24) sofort behoben. Außerdem fangen Behandler und Helferin mit einer einfachen Zähltechnik an: „Eins, zwei, drei, vier, fünf ...“ Danach erfolgt die Vorbereitung auf die nächste Behandlungssitzung. Beim nächsten Mal

soll die abgebrochene Ecke am Schneidezahn mit einem Frasco-Käppchen wieder aufgebaut werden. Der Vorgang mit Bürste, Ätzgel etc. wird am Finger des Kindes demonstriert. Er schaut sich alles ruhig an, fängt aber beim Sauger wieder ganz plötzlich an zu weinen. In der dritten Sitzung wird die Knirscherschiene problemlos eingesetzt. Nach guter Vorbereitung vom letzten Mal kann auch das Frasco-Käppchen eingegliedert werden. Dabei setzen wir die Mutter hinter den Kopf des Kindes und bitten sie, den Kopf in der Ball-Technik zu halten. Da Leon eine Vorliebe für Buchstaben hat, erzeugen wir eine Trance, indem wir ihn Buchstaben in die Luft zeichnen lassen. Dabei muss er ständig angeleitet werden, um weiterzumachen. Der laute Sauger kommt in dieser Behandlung nicht zum Einsatz. Wasser wird mit Watterollen aufgesaugt. Schließlich muss der Zahn nur noch poliert werden. Der Einsatz des Finierdiamanten am Finger ist kein Problem, am Zahn fängt Leon aber sofort an zu weinen. Das Geräusch ist offensichtlich zu laut und bereitet ihm regelrecht Schmerzen. Ein Zuhalten der Ohren ist nicht ausreichend. Wir steigen auf Polierscheiben um und erzählen ihm in leiser Flüstersprache, dass die bunten „Glattmacher“ ganz leise sind. Dies wird akzeptiert und der Zahn kann poliert werden.

#### Rituale schaffen

Gerade bei autistischen Kindern ist es wichtig, Rituale und Routinen zu schaf-

fen. Das Kind sollte, wenn möglich, immer im gleichen Zimmer behandelt werden, es sollte immer die gleiche Helferin assistieren, das gleiche Spielzeug dabei sein und wenn möglich sollte das Team sogar gleiche Kleidung tragen.

#### Behandlungsplätze oder -positionen

Manche Kinder haben Angst, sich auf den zahnärztlichen Behandlungsstuhl zu setzen. Hier sollte man, noch mehr als bei gesunden Kindern, auch sehr kreative Behandlungspositionen akzeptieren. Beispiele hierfür sind:

- Kind auf dem Schoß der Eltern
- Kind auf dem Schoß der Eltern auf einem normalen Stuhl, der so gestellt wird, dass die Behandlungsleuchte noch den Mund erreicht
- Knie zu Knie-Position
- Kind sitzt im 90-Grad-Winkel auf dem Behandlungsstuhl, sodass die Beine nach unten hängen
- Kind auf eine Decke auf dem Fußboden legen

Der Fantasie des Behandlers sind hier keine Grenzen gesetzt, häufig geben uns die Patienten auch die Position vor, die sie zu akzeptieren bereit sind.

#### Keine Reizüberflutung

Mit Geräuschen sollte man vorsichtig sein, da sie oft als Rauschen gehört oder als Schmerz wahrgenommen werden. Eventuell sollte man das Kind oder die Eltern die Ohren zuhalten lassen, dies ist gut kombinierbar mit der Ball-Technik. Es gibt jedoch auch Kinder, bei denen z.B. Musik besonders hilfreich sein kann.

#### Fallbeispiel Lea

Lea ist vier Jahre alt, hat Trisomie 21 und Autismus. Die Mutter erzählt uns vor der Behandlung, dass Lea gern Musik hört und tanzt. Sie weigert sich zunächst, auf dem Behandlungsstuhl Platz zu nehmen, wehrt ab und weint. Im Hintergrund startet die Helferin eine CD mit Kinderliedern. Sobald Lea die Musik hört, schaut sie ganz aufmerksam hoch. Die Mutter fängt zudem noch an, ihr den Bauch zu streicheln. Lea beruhigt sich innerhalb weniger Sekunden und setzt sich lieb auf den Behandlungsstuhl.

### Körperkontakt

Autistische Kinder akzeptieren Körperkontakt oft nur schwer oder gar nicht. Wir haben jedoch die Erfahrung gemacht, dass Körperkontakt bei der zahnärztlichen Behandlung auch oder gerade bei autistischen Kindern sehr wichtig ist.

Eine entscheidende Rolle scheint hierbei zu spielen, wer den Körperkontakt aufnimmt und auf welche Weise dies geschieht. Nach unseren Erfahrungen wird der Körperkontakt vernünftigerweise durch die Eltern hergestellt. Die Eltern kennen ihre Kinder am besten und wissen, was sie mögen und akzeptieren und was nicht. Wenn Körperkontakt vom Kind abgelehnt wird, sollte man ihn natürlich nicht zwanghaft einnehmen.

Man sollte die Kinder berühren, um ihre Aufmerksamkeit zu erlangen. Oft ist ein „Halten“ auch notwendig, um unkontrollierte Bewegungen zu kontrollieren und Verletzungsgefahr für Kind und Team zu verringern oder zu vermeiden. Auch das „Wie“ der Berührung ist sicherlich entscheidend. So beschreibt Temple Grandin,<sup>8</sup> dass Autisten in der Regel Druck mögen. Ein Halten oder Berühren der Kinder mit einem leichten Druck ist daher meistens möglich. In Ausnahmefällen kann aber auch einmal Streicheln das Richtige sein. Wichtig ist hier immer, die Eltern zu befragen oder mit in die Behandlung einzu beziehen.

### Fallbeispiel Mahmut

(Fallbeispiel aus der Kinderzahnarztpraxis S. und J. Rienhoff<sup>6</sup>)

Mahmut, acht Jahre, hat über den Autismus hinaus auch eine geistige Behinderung und zeigt viele unkontrollierte Bewegungen, vor allem der Hände. So kam es am Anfang vor, dass er uns spitze Instrumente aus der Hand geschlagen hat. Um dies zu verhindern, haben wir uns mit dem Vater gemeinsam eine abgewandelte Ball-Technik überlegt. Der Vater nimmt hierzu die Hände des Kindes und legt sie mit den Handrücken an die Schläfen, sodass die Finger nach vorn zeigen und die Handgelenke die Ohren verdecken. Darüber legt der Vater seine eigenen Hände. Dadurch werden die Hände des Kindes gehalten, unkontrollierte Bewegungen sind nicht mehr möglich, und es kommt zusätzlich zu einem beruhigenden Schläfengriff.

Außerdem hat der Vater auch noch die Möglichkeit, dabei die Ohren mit verschlossen zu halten, um laute Geräusche abzuhalten. Auf diese Art und Weise kann Mahmut gut behandelt werden.

### Sprache

Wichtig ist es, das Kind mit seinem Namen anzusprechen, oft reagiert es nicht auf „Du“, evt. sollte es sogar in der dritten Person angesprochen werden. Weiterhin sollte man auch beachten, in einfachen Sätzen zu sprechen. Sar-

asmus, Witze, Metaphern und Redewendungen sollten vermieden werden und man sollte das Kind nicht necken, da es alles wörtlich nimmt.<sup>3</sup>

Behandler und Assistenz sollten möglichst nicht gemeinsam reden, sondern immer nur einer. Die typischen Doppelinduktionstechniken und Konfusions-techniken sollte man besser nicht anwenden, da die Kinder die Stimmen nicht filtern können. Gut möglich ist es dagegen, „im Chor“ zu reden, indem z.B. Helferin und Zahnarzt gemeinsam im gleichen „Singsang“ zählen.

Allgemein sollten klare deutliche Anweisungen gegeben und die Wahrheit gesagt werden.<sup>3</sup> Kinder mit Autismus mögen häufig Zahlen oder Buchstaben, daraus kann man bei der Behandlung ein Spiel machen. So können die kleinen Patienten bspw. aufgefordert werden, Buchstaben in die Luft zu malen oder Zahlenfolgen zu wiederholen. Interessant ist es z.B., immer wieder im Chor bis drei zu zählen. Dies kommt der von Autisten gern selbst verwendeten Echolalie entgegen.<sup>5</sup> Bei der Echolalie werden Sätze, Wörter oder Geräusche immer wieder wiederholt.<sup>3</sup> Hierzu können auch einfache Wortfolgen oder immer das gleiche Wort benutzt werden wie „putzen, putzen, putzen ...“. Nach Möglichkeit sollte man keine abstrakten Fantasiegeschichten erzählen, da die meisten Kinder sie aufgrund mangelhafter Vorstellungskraft meist nicht verstehen können.

ANZEIGE

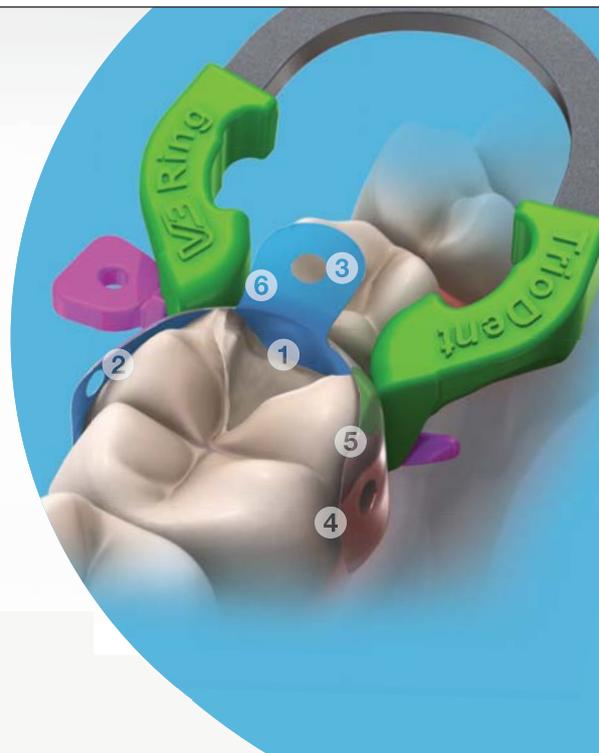
## Die neue Generation der Matrixbänder

### Sitzt fest trotz Antihaft!

**SuperCurve Matrix ist eine vollendet anatomisch geformte Matrix. Ihre spezielle Kontur und die besondere Beschichtung ermöglichen ein leichteres Einsetzen und Entfernen.**

supercurve  
matrix

- 1 Verblüffende anatomische Genauigkeit.
- 2 Einfache Platzierung – die Matrixe schmiegt sich an den Zahn und verhindert so eine Beeinträchtigung beim Platzieren des Matrixrings.
- 3 Leichteres Entfernen nach der Aushärtung durch die mikrodünne Antihafbeschichtung.
- 4 Keine Lücken am gingival-axialen Schnittpunkt aufgrund der speziellen Form der Gingivalschürze, die sich an die meisten Kavitätenformen anpasst.
- 5 Besonders schön geformte Randleisten mit minimaler Beschichtung aufgrund ihrer okklusalen Biegung.
- 6 Farbkodiert für ein intuitives Erkennen der unterschiedlichen Größen.



triodent  
Innovative. Simple. Smart.

LOSER & CO  
öfter mal was Gutes...



Tel.: 02171/706670 • Fax: 02171/706666  
www.loser.de • info@loser.de

### Stereotype Bewegungen

Diese wiederkehrenden Bewegungsmuster können, wie Tito Mukopadhyay<sup>7</sup> berichtet, von Kindern mit Autismus zum Stressabbau verwendet werden. Eltern können diese Bewegungsmuster durch ein „Halten“ sanft unterbinden. Sie können im Behandlungsraum allerdings auch als bewusste Pausenzeit eingebaut oder während der Behandlung auch genutzt werden, um den Stress der Kinder zu reduzieren.

### Fallbeispiel Can

Der achtjährige Can zeigt viele unkontrollierte und stereotype Bewegungen. Wir wollten zunächst lediglich eine Untersuchung der Zähne vornehmen, was er aus früheren Besuchen schon kannte. Immer wieder hat er uns die Instrumente durch seine Bewegungen aus der Hand geschlagen und hatte kurze aggressive Episoden. Auch ein Halten der Hände durch den Vater hatte keinerlei Erfolg. Wir haben Can dann etwa zehn bis 15 Minuten mit einer Helferin und dem Vater im Behandlungszimmer gelassen. In dieser Zeit hat er sich auf den Zahnarztstuhl gesetzt und sich darauf die ganze Zeit im Kreis gedreht. Durch diese Zeit, in der er sich seinen stereotypen Bewegungen hingeben konnte, hat er sich offenbar so entspannt, dass die zahnärztliche Unter-

suchung danach problemlos möglich war. Es wurde dabei festgestellt, dass ein entzündeter Milchzahn extrahiert werden musste. Aufgrund der starken Bewegungen haben wir uns mit den Eltern gemeinsam dafür entschieden, die Extraktion durch eine Dormicumseidierung zu unterstützen. Durch das Dormicum waren seine unkontrollierten Bewegungen auch etwas abgemildert. Bei der Behandlung haben wir vor allem mit der Zähltechnik gearbeitet. Die Mutter hat immer, wenn behandelt wurde, den Kopf in der Ball-Technik gehalten. Sobald Behandlungspausen waren, durfte er sich hinsetzen und seinen Stereotypen nachkommen. Bei der Injektion und Extraktion hat die Helferin seine Hand gehalten und Hand und Unterarm leicht hin- und hergeschaukelt. Diese kleine Bewegung kam seinem natürlichen Bewegungsmuster sehr entgegen und hat ihn erheblich beruhigt. Mit diesen, vor allem nonverbalen Hypnose-techniken konnte der Zahn sehr einfach entfernt werden und so eine Behandlung in Narkose vermieden werden.

### Fazit

Zusammenfassend kann man sagen, dass autistische Kinder gut in der zahnärztlichen Praxis behandelt werden können, wenn man kreativ an die Behandlung herangeht und sich als Be-

handler vorher Gedanken über die Welt der Kinder macht. Man muss sich vorher klar machen, was die Kinder verstehen können und was eben auch gerade nicht. Sehr wichtig ist es, die Eltern in die Behandlung mit einzubeziehen und vorher zu befragen, welche Vorlieben und auch Abneigungen das Kind hat. Die Eltern sind meistens die besten Therapeuten. Sehr bedeutend ist es auch, die Kinder sehr gut vorzubereiten, sodass sie wissen, was auf sie zukommt. Die Eltern sollten auch auf jeden Fall ermuntert werden, sehr regelmäßig mit dem Kind in die Praxis zu kommen, damit der Zahnarztbesuch an sich auch zu einer Routine für das Kind wird. Unserer Erfahrung nach läuft es von Besuch zu Besuch immer besser.

### Zuletzt noch die Antworten auf die oben gestellten Fragen in Kurzform:

- Körperkontakt problematisch  
→ *Grifftechniken Eltern*
- unerwartete Bewegungen  
→ *Kind halten (lassen)*
- anderes Schmerzempfinden  
→ *ruhiger Raum, Ohren zuhalten*
- Anweisungen verstanden?  
→ *evtl. mehrfach nachfragen*
- Veränderungen problematisch  
→ *Rituale schaffen*
- keine Fantasie  
→ *Wiederholungen, zählen*
- leicht aufbrechende Angst  
→ *möglichst viel vorbereiten*

ANZEIGE



## kontakt.

### Kinderzahnarztpraxis

**Dr. Sabine Rienhoff**

**Dr. Jan Rienhoff**

Hunaeusstraße 6, 30177 Hannover

Tel.: 0511 628197

kontakt@magic-dental.de

www.magic-dental.de

**Wer steckt  
eigentlich hinter derart  
bruchfesten Zähnen?**



 **DMG**  
Dental Milestones Guaranteed

Luxatemp  
LuxaCore  
Honigum  
Icon



# Kariesprophylaktische Ernährung für Kinder

| Dr. Gerda Spiess-Bardolatzy

Unter der Häufigkeit ernährungsbeeinflusster Gesundheitsstörungen bei Erwachsenen in Deutschland, wie z.B. Übergewicht, Bluthochdruck oder Diabetes mellitus, ist die Zahnkaries mit 99 Prozent in der Gesamtbevölkerung vertreten. Eine sehr hohe Zahl! Was Kinder angeht, hat die Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV) aus dem Jahr 2006 gezeigt, dass 70 Prozent der Zwölfjährigen ein naturgesundes Gebiss haben. Und die restlichen 30 Prozent? Diese sind von Karies betroffen, und das schon in sehr jungen Jahren.



Stark vereinfachte schematische Darstellung.

© 1: *Streptococcus mutans* (Gram-Färbung) CDC/Dr. Richard Facklam – 2: Elena Schweitzer – 3: photostockar – 4: Ilya Andriyanov

**D**amit im Zusammenhang spielen die personenbezogenen Faktoren eine wichtige Rolle:

- Ernährung in der Familie oder Schule, hier speziell die Zusammensetzung der Lebensmittel
- Verhaltensweisen, die Essensregeln, die Häufigkeit des Zuckerkonsums
- Das Lebensalter, bestimmte Kindergruppen erfordern einen erhöhten Betreuungsbedarf. In der DAJ-Studie 2009 (Deutsche Arbeitsgemeinschaft für Jugendzahnpflege) sind es die zwölf- bis 15-jährigen Hauptschüler und die sechs- bis siebenjährigen Grundschüler. Die gleiche Untersuchung zeigt auch, dass der Anteil der Milchzahnkaries noch zu hoch ist. Über 46 Prozent der Schulanfänger haben Karieserfahrung
- Genetische Faktoren.

Karies kann verhindert werden, wenn man die Eckpfeiler der Kariesprävention beachtet. Diese sind:

- Eine ausgewogene Ernährung
- Eine zweckmäßige Zahn- und Mundpflege
- Die Anwendung von Fluoriden
- Regelmäßige Kontrollen beim Zahnarzt.

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Kariesprävention über Nahrungsmittel. Um zu verstehen, wie man über die Ernährung die Karies verhindern kann, müssen erst zwei Dinge verdeutlicht werden:

- Was beeinflusst die Kariesentstehung?
- Welche Bestandteile unserer Lebensmittel begünstigen dies?

Bei der Kariesentstehung spielen in erster Linie die **Plauebakterien** eine we-

sentliche Rolle. Diese benutzen niedermolekulare Kohlenhydrate zur Energiegewinnung und zum Wachstum. Dabei entstehen Säuren, der pH-Wert sinkt, Mineralien werden aus den Wurzeloberflächen und dem Schmelz herausgelöst und Zahndefekte entstehen. Der wichtigste Keim der Plauebakterien ist *Streptococcus mutans*. Er entwickelt seine volle Virulenz in der Gegenwart von Saccharose. Weitere Einflüsse bei der Kariesentstehung sind der Speichelfluss und dessen Zusammensetzung, wie auch die Mineralstoff-, Spurenelemente- und Fluoridversorgung. Die Nahrungskomponenten Kohlenhydrate und Säuren spielen die wesentliche Rolle als kariesfördernde Faktoren.

## Kohlenhydrate

In dieser Nährstoffgruppe spielen Mono- und Disaccharide (Einfachzu-



## Kinderzähne doppelt schützen...

### Flor-Opal Varnish White

Einfach für Kinder. Zur Freude der Eltern. Ein Grund zum Lächeln!



Der Fluorid-Lack Flor-Opal Varnish ist einfach aufzutragen, effektiv und weiß-transparent.

Er ist mühelos aus der Spritze zu applizieren, das 5%ige NaF ist stets homogen im Lack verteilt.

Der feine, weiche Pinsel des SoftEZ-Tips erreicht alle Zahnoberflächen und bestreicht sie gleichmäßig – kein Verstopfen!

Tolle Aromen:

Mint



Bubblegum!



### UltraSeal XT plus

Gut für Kinder: Schnell fertig!  
Wichtig für Eltern: Dauerhafter Schutz!



Die Fissurenversiegelung UltraSeal XT plus hält Fissuren effektiv kariesfrei – rasch und sicher.

Der starke Versiegler (hochgefüllt, fluoridabgebend) schützt dauerhaft – Zähne und Lächeln!

Inspiral Brush Tip lässt den Versiegler perfekt einfließen – für ein Lachen mit gesunden Zähnen.



Überzeugen Sie sich selbst!

Rufen Sie uns an:

02203 - 35 92 15

und fragen Sie nach weiteren Informationen und Mustern.

**ULTRADENT**  
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhoyer Berg 30 · 51149 Köln  
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · www.updental.de  
Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel

## Einige Beispiele von Lebensmitteln und ihrem Zuckergehalt, welche gerade von Kindern sehr gerne gegessen werden:

1

Lebensmittel	Produkt	Zuckergehalt in g pro 100g/Würfelzuckerstücke
Süßwaren	Schokolade	60/20
	Bonbons	90/30
	Eiscreme	20/70
Brotaufstrich	Honig	75/25
	Marmelade	50–75/15–25
	Nuss-Nougat-Creme	50–60/15–20
Frischobst	Banane	18/6
	Weintrauben	16/5–6
Trockenfrüchte		40–64/14–21
Getränke	Fruchtsaft	10–18/3–6
	Cola	11/4
	Limonade	5–12/2–4
	Smoothie	13–16/4–5
	Kakaopulver	60–80/20–27
Tomatenketchup		28–30/9–10
Milch fettarm		5/2–3
Milchprodukte	Joghurt Natur	4–5/2–3
	Joghurt mit Frucht	11–15/4–5

## Nicht nur die Menge an Zucker beeinflusst die Kariesentstehung, sondern auch der Kontakt mit den Zähnen, die Häufigkeit und der Zeitpunkt der Einnahme bzw. die Abfolge der Mahlzeiten:

2

Kontakt mit den Zähnen Lebensmittelbeschaffenheit	Zuckerfrequenz Häufigkeit der Einnahme	Zuckerclearance Zeitpunkt und Abfolge der Mahlzeiten
<b>Verlängerter Kontakt/ hohes Risiko</b> – Anhaftend und klebrig (z.B. Trockenobst, Rosinen) – Trocken und klebrig (z.B. Brezeln, Kekse)	<b>Geringes Risiko</b> – Dreimal pro Tag Aufnahme von zuckerhaltigen Kohlenhydraten	<b>Mahlzeiten mit Süßem</b> – 1 bis 3 geringes Risiko – 4 bis 6 hohes Risiko
<b>Verkürzter Kontakt/ hohes Risiko</b> – Gesüßte Flüssigkeiten	<b>Hohes Risiko</b> – Vier-, fünf-, sechs- oder siebenmal pro Tag Griff zu Süßem	<b>Verweildauer im Mund (Zuckerclearance)</b> – Je kürzer, umso geringer das Risiko

cker und Zweifachzucker) in Form von Glukose, Fruktose und Maltose eine bedeutende Rolle. Glukose und Fruktose kommen in Früchten und Honig vor und in den meisten Pflanzen. Maltose in keimendem Getreide und Laktose in Milch. Saccharose ist der Hauptbestandteil von Rohr- und Haushaltszucker. Es wird am meisten verzehrt und hat die höchste Kariogenität. Kohlenhydrate als Polysaccharide (Mehrfachzucker) in Form von Amylose, Amylopektin (pflanzliche Stärke) in Getreide, Reis, Kartoffeln und Mais verursachen weniger Karies. Pflanzliche Stärke kann von den Plaquebakterien nicht abgebaut werden. Erst durch die Speichelamylase entsteht Maltose, diese ist kariogen. In Ausnahmefällen, wenn pflanzliche Stärke in Kombination mit Einfachzucker konsumiert wird, wie z.B. im Müsliriegel vorhanden, kann Amylopektin auch kariogen wirken.

### Säuren

Nahrungskomponenten, welche organische oder anorganische Säuren enthalten, wie z.B. Zitronen-, Apfel-, Essig-, Wein- und Phosphorsäure, bewirken über den direkten Kontakt mit der Zahnoberfläche eine Demineralisation der Hartsubstanzen. Infolgedessen haben einige Lebensmittel ein hohes Demineralisationspotenzial. Dazu zählen Zitrusfrüchte, Fruchtsäfte, Fruchtetee, frische Früchte wie Äpfel, Orangen und Grapefruits, wenn diese in großen Mengen verzehrt werden. Auch Cola, Softdrinks, Essig, Salatsößen, saure Süßigkeiten, Vitamin-C-Kautabletten, Wein, Alcopops usw. gehören zu den demineralisierenden Lebensmitteln.

Nicht zuletzt ist auch zu erwähnen, dass Bulimiepatienten über die austretende Magensäure besonders gefährdet sind.

Nicht nur die Menge an Zucker beeinflusst die Kariesentstehung dabei, sondern auch der Kontakt mit den Zähnen, die Häufigkeit und der Zeitpunkt der Einnahme bzw. die Abfolge der Mahlzeiten.

Die Tabelle 2 zeigt dies sehr übersichtlich.

Es gibt einige Alternativen zu den kariogenen Mono- und Disacchariden. Zu

erwähnen sind die Zuckeraustauschstoffe Xylit, Sorbit und Mannit und das seit November 2011 als Zusatzstoff E960 zugelassene Steviosid aus der Steviapflanze.

Mit ein paar alltagstauglichen Empfehlungen wird die Kariesprophylaxe über die Ernährung zum „Kinderspiel“. Hier eine Zusammenfassung als Checkliste für eine zahnfreundliche Ernährung (siehe hierzu auch Tab. 3):

- Zuckerhaltige Lebensmittel während der Hauptmahlzeiten einnehmen
- Nichtkariogene Zwischenmahlzeiten in den Speiseplan einbauen (rohes Obst, Gemüse, fettarmer Käse oder Naturjoghurt, Nüsse, Kerne)
- Fluoridiertes Speisesalz zum Kochen verwenden
- Kalziumhaltige Nahrungsmittel täglich verwenden (z.B. Sesam, Aprikosen, Milchprodukte)
- Abwechslungsreich und ausgewogen ernähren



Süße Getränke wie Saftschorlen gibt es im Idealfall nur noch nach dem Sport oder Toben.

- Produkte, die mit einem kalorienfreien Süßstoff hergestellt wurden, sollten in Maßen verzehrt werden. Nur Produkte mit dem Zahnmännchen sind zu empfehlen. Sie enthalten als süßen Anteil Xylit, Mannit oder Sorbit
- Kohlenhydratreiche Nahrungsmittel (Vollkorncracker, Kartoffelchips, Kaubonbons) haften länger an den Zähnen und erhöhen das Schädigungspotenzial
- Mineralwasser trinken statt zuckerhaltige Limonaden oder Fruchtsäfte;

ANZEIGE

**Dentistar**

Die erste Stufe für gesunde Zähne.



## Der weltweit erste zahnfreundliche Schnuller

Das Geheimnis ist die Dental-Stufe. Diese Stufe im Saugteil schlängelt sich zwischen den Zähnen hindurch.



- MEHR PLATZ FÜR DIE ZUNGE
- EXTRA FLACHER SCHAFT
- INTEGRIERTE DENTAL-STUFE

Durch die Stufe wird der Druck auf die Zähne um bis zu 90 Prozent reduziert.\*

Als 1. Schnuller mit dem Prädikat „zahnfreundlich“ ausgezeichnet.

Aktion zahnfreundlich e. V.



\* Im Vergleich zu gewöhnlichen Beruhigungsaugern.



Die Universität Witten/Herdecke bestätigt in einer Langzeitstudie, dass der Dentistar für Kinder bis zum Alter von 27 Monaten empfohlen werden kann.



aus dem Hause NOVATEX

Weitere Informationen unter [www.dentistar.eu](http://www.dentistar.eu)

## Mit alltagstauglichen Empfehlungen wird die Kariesprophylaxe über die Ernährung zum „Kinderspiel“ – Umsetzung der Empfehlungen, konkrete Beispiele:

3

Kariogenes Nahrungsmittel	Alternative
Tee mit Zucker oder Honig	Tee mit Stevia, noch besser Wasser, Ingwerwasser, Minzwasser
Zuckerhaltiger Kaugummi	Zahnpflegekaugummi (Xylit)
Bananen	Tomaten, Karotten, Paprika, Gurken
Kekse	Nüsse
Schokolade	nur zum Nachtisch, ab 50 Prozent Kakaogehalt sogar gesundheitsfördernd
Gesüßte Cerealien/ Fertigmüsli	Ungesüßte Mischungen – Süße durch Beigabe von Obst
Brot oder Brötchen mit Marmelade oder Honig	Brot oder Brötchen mit Frischkäse, Käse, Wurst, Tomaten

## Ernährungstagebuch (Beispiel):

4

Zeitpunkt	Ort	Aufgenommene Nahrungsmittel	Verzehrente Menge	Zubereitungsart
7:30 Uhr	zu Hause	Obst, Haferflocken	1 Schale	Obst gedünstet

(usw.)

Wasser mit Minze (für den Sommer), Wasser mit Ingwer (für den Winter), Tee (ungesüßt), grüner Tee, schwarzer Tee, Früchtetee. Und wenn es doch mal ein zuckerhaltiges Getränk wird, hier ein praktischer Tipp: möglichst rasch trinken, zusätzlich einen Schluck Wasser hinterher

- Feste Lebensmittel wie Vollkorn, rohes Obst und Gemüse steigern zusätzlich den Speichelfluss
- Reinigung der Zähne nach dem Verzehr von Süßigkeiten (ca. eine halbe Stunde später) oder einen zuckerfreien Kaugummi kauen.

Den Umgang mit Süßigkeiten kann man lernen. Wenn Eltern und Kinder

sich an Regeln halten, wird er auch zum Erfolg.

Anregung für Spielregeln von Eltern und Kindern:

- Ein Stück wird gleich probiert, der Rest wandert in eine „süße Dose“
- Verabreden, nur gemeinsam an diese „süße Dose“ zu gehen
- Ration für eine Woche festlegen – Kinder sollen selbst entscheiden, ob und wie diese Ration aufgeteilt wird
- Nur einmal täglich Süßes essen und danach Zähne putzen
- Süßes nicht unmittelbar vor dem Essen naschen
- Seien Sie Vorbild und kaufen Sie keine oder nur wenig Süßigkeiten.

Oft verliert man den Überblick oder weiß nicht mehr genau, was, wann oder wie viel man gegessen hat. Sehr sinnvoll ist es, für ein paar Tage oder ein Wochenende ein sogenanntes Ernährungstagebuch zu führen, wie in dem Beispiel (Tab. 4) dargestellt.

### Zusammenfassung

Die Ernährung spielt eine wichtige Rolle für die Zahngesundheit. Die Zufuhr vielseitiger Lebensmittel gewährt eine adäquate Nährstoffzufuhr und ein gesundes Ernährungsverhalten. Wird über das Essen oder Trinken zu viel Zuckerhaltiges aufgenommen, kann dies schädlich für die Zähne sein. Saure Erfrischungsgetränke sind ebenfalls sehr gefährlich, denn sie greifen den Zahnschmelz direkt an und zerstören ihn.

Wichtig ist, darauf zu achten, dass einfache Kohlenhydrate in „süßen Sachen“ durch komplexe Kohlenhydrate, z.B. in Vollkornprodukten, Gemüse und Obst, ersetzt werden. Süße Getränke wie Saftchorlen gibt es im Idealfall nur noch nach dem Sport oder Toben. Beachtet man dies und folgt einigen wenigen Regeln, wird die Kariesprophylaxe über die Ernährung, vor allem für Kinder, zum einfachen Spiel. Kinder sind offen und lernfähig.



## kontakt.

**Dr. med. dent. IMT  
Gerda Spiess-Bardolatzy**

Ernährungstherapeutin  
Erikaweg 8  
85586 Poing  
Tel.: 08121 9899-45  
Fax: 08121 9899-44  
E-Mail: gsb@dentvit.de  
www.dentvit.de

# Darf ich meine scharfen und spitzen Gegenstände über den Hausmüll entsorgen?

Wohin mit den scharfen und spitzen Gegenständen?  
Viele Fragen, eine Antwort. enretec.



 <p><b>NEU</b></p> <p>5 x 2,1 L <b>39,00 EUR</b> Miramatic-Box</p>	 <p>4 x 3 L <b>29,00 EUR</b> Sammelbehälter</p>	 <p>5 x 1,8 L <b>29,00 EUR</b> Sammelbehälter</p>	 <p>1 x 30 L <b>39,00 EUR*</b> * Bei Erstbestellung erhalten sie gratis einen Tagessammler. * <b>Ab 5 Behältern: 29,00 EUR</b></p>
---	--	---	---

In den Preisen sind enthalten: Lieferung und Abholung der Behälter, Entsorgung, Nachweis der Entsorgung.  
Dieses Angebot ist ein Service Ihres Dental-Depots. Die Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt.

# Mundgesundheits- Management bei Kindern

| Dr. Gabriele David

Die Mundgesundheit bildet eine wesentliche Voraussetzung für die persönliche Entwicklung eines Kindes. Interesse weckende Methoden und kindgerechte Kommunikation können frühzeitig für das Thema Mundpflege sensibilisieren. Für die professionelle Behandlung in der Zahnarztpraxis sind wirksame effektive Präparate und Hilfsmittel gefragt, die schnell und einfach zu applizieren sind. Für Behandelnde wie auch für junge Patienten und deren Eltern ist das gleichermaßen angenehm.

**U**mfassende Lösungen für die zahnärztliche Betreuung junger Menschen verschiedener Altersstufen bietet zum Beispiel Ivoclar Vivadent mit dem i-Kids Programm. Abgestimmte Produkte für die präventive und restaurative Behandlung tragen den speziellen Herausforderungen der jungen Zielgruppe Rechnung.

## Das Kariesrisiko analysieren

Kinder können heute kariesfrei aufwachsen. Sichtbare Initiailläsionen müssen nicht sein. Um sie zu vermeiden, erfolgt daher so früh wie möglich eine Bewertung des individuellen Kariesrisikos. Biologische Testverfahren bieten in Verbindung mit der klinischen Inspektion die Möglichkeit, ein Gefährdungspotenzial sehr frühzeitig aufzudecken.<sup>1,2</sup> Zum Beispiel erlaubt der Chairside-Test *CRT bacteria* die Bestimmung der Mutans-Streptokokken und Laktobazillen in Speichel oder Plaque (Abb. 1). Beide Bakterienarten stehen in engem Zusammenhang mit dem Kariesgeschehen. Je nach Alter und Entwicklungsstand der Kinder beruhen die Testergebnisse auf einer semiquantitativen Speichel- oder Plaqueanalyse. Bei Vorschulkindern erfolgt die Bewertung des Kariesrisikos auf der Basis eines „Ja-Nein“-Entscheidung, bezogen auf den Nachweis der genannten kariogenen Keime. Auf der Grundlage der Evaluation des in-

dividuellen Kariesrisikos lässt sich ein ursachenorientierter Behandlungsplan erstellen.

## Kritische Phasen überstehen

Strategien, die in bestimmten kritischen Phasen den Einsatz von Schutzlacken vorsehen, ermöglichen eine effektive Behandlung. Diese lässt den Besuch in der Zahnarztpraxis zum positiven Erlebnis werden und bildet damit die Basis für eine zukünftig enge Bindung. So gelingt die Kontrolle der Mutans-Streptokokken durch die Applikation eines chlorhexidinhaltigen Schutzlackes, wie zum Beispiel Cervitec Plus.<sup>3,4</sup> Der Vorteil besteht darin, dass der Lack professionell sowie gezielt und unabhängig von der Compliance aufgetragen wird (Abb. 2). Die Applikation geht schnell, da das Lacksystem bis zu einem gewissen Grad feuchtigkeits-tolerant ist. Auch kleine Kinder akzeptieren die Behandlung sehr gut, wie die Praxiserfahrung zeigt. Klinische Studien belegen, dass die Lackapplikation eine wertvolle Alternative während des Zahndurchbruches darstellt, wenn eine Fissurenversiegelung kontraindiziert ist.<sup>5</sup>

## Fissuren versiegeln

Ist eine Fissurenversiegelung geplant, steht zum Beispiel mit Helioseal F ein Versiegler zur Wahl, für den klinische Langzeitergebnisse vorliegen (Abb. 3).

Lange Retentionszeiten und eine deutliche Reduktion der Kariesentwicklung schlagen positiv zu Buche.<sup>6,7,8</sup>

## Zusätzlicher Schutz durch einen Fluoridlack

Sind die Keime unter Kontrolle gebracht, kann die zusätzliche Fluoridgabe über die Zahnpasta hinaus indiziert sein. Im Rahmen des i-Kids Programms empfiehlt sich der fluoridhaltige Schutzlack Fluor Protector (Abb. 4). Sowohl zahlreiche Studien als auch die langjährige klinische Erfahrung stehen für den erfolgreichen Einsatz des Präparates bei Kindern und Jugendlichen.<sup>9,10,11</sup> Im Gegensatz zu anderen Produkten erlaubt dieser Fluoridlack eine kontrollierte Dosierung. So zeichnet er sich durch eine transparente, homogene Lösung aus, die sofort applikationsbereit ist. Nach dem schnellen Aushärten auf den Zähnen kommt eine circa zehnmal höhere Fluoridkonzentration im Vergleich zu den anfangs 0,1 Prozent Fluorid in Lösung zur Wirkung. Der Lack härtet unsichtbar aus, sodass das natürliche Weiß sauberer Zähne erhalten bleibt. Das wiederum erleichtert das Anleiten zur Zahnpflege.

## Restaurieren

Immer wieder stellen sich Kinder mit kariösen Läsionen in der Praxis vor. Das schnelle Legen einer Füllung gelingt zum Beispiel mit dem neuen Tetric Evo-



Abb. 1



Abb. 2

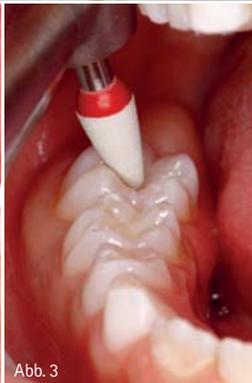


Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 1: Aufbringen von Plaque auf das Nährmedium des CRT bacteria Tests (Bild: Prof. Dr. S. Kneist). – Abb. 2: Applizieren eines chlorhexidin-/thymolhaltigen Lacksystems im Bereich der Fissuren (Bild: Dr. T. Repetto-Bauchhage). – Abb. 3: Finieren der Fissurenversiegelung für die optimale Okklusion (Bild: Dr. L. Enggist). – Abb. 4: Professionelles Fluoridieren mit Fluor Protector (Bild: Dr. L. Enggist). – Abb. 5: Der verkürzte, drehbare Lichtleiter der Bluephase Style erleichtert im kleinen Kindermund das Polymerisieren von Füllungsmaterialien und Fissurenversiegeln. – Abb. 6: Fluoreszierender Biofilm. Gut zu sehen bei eingesetztem flexiblen Lippen-Wangen-Halter (Bild: Dr. N. Bartling).

Ceram Bulk Fill. Die Möglichkeit, vier Millimeter in einer Schicht zu applizieren, die sehr gute Modellierbarkeit, das schnelle Polymerisieren sowie das zügige Polieren lassen das Material besonders geeignet für die Kinderbehandlung erscheinen. Die weiße Farbe IVW passt sich an die natürlichen Gegebenheiten heller Kinderzähne an. Für das Polymerisieren ist ein Gerät wie Bluephase Style gefragt, das nicht zu

sperrig für den Kindermund ist und gut in der Hand liegt, um ein zügiges und präzises Aushärten zu gewährleisten (Abb. 5). Dank des verkürzten, um 360 Grad drehbaren Lichtleiters lassen sich alle Zahnflächen auch im kleinen Kindermund bequem erreichen. Mit der Polywave LED härtet das Gerät sowohl alle aktuellen Füllungsmaterialien als auch alle Fissurenversiegler aus.

### Positive Erlebniswelt

Methoden, die das Thema Mundpflege spannend machen und fundierte Informationen für die Diagnostik liefern, sind erste Wahl für die Kinderbehandlung. Das Visualisieren des bakteriellen Biofilms mit einer fluoreszierenden Indikatorflüssigkeit, wie Plaque Test, lässt den Besuch zum interessanten Erlebnis werden (Abb. 6). Das Anlegen des flexiblen Lippen-Wangen-Halters OptraGate Junior macht nicht nur Spaß, sondern ermöglicht auch einen besseren Zugang zum Mundraum. Das gestaltet die Behandlung für alle Beteiligten einfacher und schneller (Abb. 6). Da die kindgerechte Kommunikation von besonderer Bedeutung ist, unterstützt i-Kids das Anliegen, eine angenehme Atmosphäre in der Praxis zu schaffen. Informationskarten, Tapferkeitsurkunden, Stempel, Poster oder Malblöcke tragen zu einer positiven Erlebniswelt bei und erleichtern die Beratung der jungen Patienten und ihrer Eltern.

autorin.



### Dr. Gabriele David

E-Mail:

gabriele.david@ivoclarvivadent.com

### kontakt.

#### Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Straße 2

73479 Ellwangen, Jagst

Tel.: 07961 8890

Fax: 07961 6326

www.ivoclarvivadent.com

ANZEIGE

**www.winkelstueckeguenstiger.de**

# Zahnfehlstellungen trotz Schnuller vermeiden

| Jan Escher

Schnuller – ja oder nein? Diese Frage hat jeder Zahnarzt im Patientengespräch schon einmal gehört. Guten Gewissens einen Schnuller zu empfehlen ist dabei nicht leicht, da Risiken und Nebenwirkungen für Kiefer und Zähne nicht auszuschließen sind. Prof. Dr. Stefan Zimmer von der Universität Witten/Herdecke hat in einer Langzeitstudie die Auswirkungen des Schnullergebrauchs untersucht und kam zu einem interessanten Ergebnis.



Die Abbildung der Sauger zeigt, dass das Saugteil des Dentistar schmäler und spitz zulaufend ist, um eine Veränderung des Gaumens zu vermeiden.

**S**obald der erste Milchzahn durchbricht, sollten Patienten ihren Nachwuchs zum Zahnarztbesuch mitnehmen. Es ist in der Regel der erste Kontrollbesuch der jungen Sprösslinge, der Schnuller ist nicht selten sofort griffbereit oder sogar gerade im (Dauer-)Einsatz. Welche Empfehlung gibt man Eltern im Hinblick auf den Gebrauch eines Schnullers mit auf den Weg?

## Fehlentwicklungen in Kauf nehmen?

Durch das Nuckeln wird Druck auf den Kiefer und die ersten Zähnchen ausgeübt, wodurch Fehlentwicklungen hervorgerufen werden können. Im Allgemeinen wird daher von der Verwendung eines Schnullers ganz abgeraten.



Prof. Dr. Stefan Zimmer, Leiter der Abteilung für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke.

Schnuller dienen jedoch zur Beruhigung der Kinder, zum Beispiel in Stresssituationen, als Einschlafhilfe oder zur Linderung der Schmerzen beim „Zahnen“. Ein gänzlicher Verzicht ist für viele Eltern daher unvorstellbar, trotz der möglichen Nebenwirkungen. Seit einigen Jahren gibt es einen Schnuller, der diese Nebenwirkungen auf ein Minimum reduzieren soll. Der „Dentistar“ besitzt ein speziell geformtes Saugteil, das laut Hersteller den Druck auf den Kiefer und die Zähne um bis zu 90 Prozent im Vergleich zu gewöhnlichen Saugern reduzieren soll. Dadurch sollen schnullerbedingte Zahnfehlstellungen vermieden werden.



### Nuckeln für die Wissenschaft

Für Prof. Dr. Stefan Zimmer, Leiter der Abteilung für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin von der Universität Witten/Herdecke, war diese Behauptung Grund genug, um in einer Langzeitstudie herauszufinden, ob sich dieses Versprechen auch wissenschaftlich untermauern lässt.

Am Universitätsklinikum Düsseldorf wurden 129 neugeborene Kinder, deren Eltern den Einsatz von Saugern beschlossen hatten, nach dem Zufallsprinzip auf zwei Testgruppen verteilt. Ein Teil der Kinder nutzte die herkömmlichen Sauger, und der andere die Dentistar-Sauger. Babys, die keinen Sauger benötigten, dienten als Kontrollprobanden. Im Alter von 16 Monaten wurden die Kinder erneut untersucht. Im Ergebnis entwickelten 38 Prozent der Teilnehmer aus der Versuchsreihe „herkömmlicher Sauger“, 5 Prozent aus der Dentistar-Gruppe, und 0 Prozent aus der Kontrollgruppe einen offenen Biss.

„Schlussfolgerung ist, dass der Dentistar-Sauger im Gegensatz zu herkömmlich verwendeten Saugern statistisch bedeutend weniger offene Bisse bei durchschnittlich 16 Monate alten Kindern verursacht und deshalb als empfehlenswert gilt“, resümiert Prof. Dr. Stefan Zimmer.

### Die neuesten Erkenntnisse

Die Studie war mit dem erfreulichen Ergebnis aber noch nicht beendet. Da Schnuller bis in das dritte Lebensjahr hinein verwendet werden, entschied sich das Team um Prof. Dr. Zimmer dazu, die Untersuchung auf einen Zeitraum von 27 Monaten auszuweiten. Die Befunde der fortgeführten Untersuchung übertreffen sogar die Ergebnisse des vorherigen Untersuchungs-

zeitraumes. Bei nunmehr 50 Prozent der untersuchten Kinder, die den normalen Sauger nutzten, konnte ein offener Biss festgestellt werden. Dagegen lag die Quote beim Dentistar bei 6,7 Prozent bzw. 0 Prozent bei der Kontrollgruppe ohne Schnullerverwendung. Prof. Dr. Zimmer fasst

das Untersuchungsergebnis zusammen: „Zwischen der Verwendung des Dentistar und keiner Saugerverwendung (Kontrollgruppe) besteht weiterhin kein statistisch signifikanter Unterschied.“

Aus zahnmedizinischer Sicht kann der Dentistar für Kinder bis zum Alter von 27 Monaten empfohlen werden.

## kontakt.

### NOVATEX GmbH

Annette Marquardt  
Werner-von-Siemens-Str. 14  
30982 Pattensen  
Tel.: 05101 91950  
E-Mail:  
annette.marquardt@baby-nova.de  
www.dentistar.eu

ANZEIGE

# Einfach Gesund

Gesunde Zähne durch **Ultraschall** – ein Leben lang





100% ULTRASCHALL  
REINIGT SANFT OHNE ZU REIBEN

## Wann hatten Sie das letzte Mal Spaß beim Zahnarzt?

80 Prozent aller Menschen haben Angst vorm Zahnarzt. Angst vor Schmerzen bei der Behandlung. Und Sie? Sie putzen viel? Sie putzen „richtig“? Und trotzdem werden Sie Zahnstein, Parodontose, Karies einfach nicht los? Vielleicht liegt es ja gar nicht an Ihnen – sondern an einer völlig veralteten Methode: Schrubben und Scheuern. Geben Sie Ihren Zähnen eine Chance! Zahnstein? Vergangenheit. Verfärbungen? Schluss. Bakterien? Tschüs. Und wie? Ganz einfach: mit Ultraschall. Ohne Schrubben. Ganz sanft. Ganz einfach. Ganz neu.

Ihre neue Zahnbürste EMMI DENTAL PROFESSIONAL ist einmalig. Die einzige mit echtem Ultraschall. Das macht sie so gut für Ihre Zähne. Aber nur zusammen mit der Emmi-Dental Ultraschall-Zahncreme. Denn nur sie ist gemacht für Ultraschall. Alle anderen für Schrubben.



ÜBERRAGENDE DENTAL HYGIENE



ULTRASCHALL

12 mm

- Ohne Putzbewegungen. Ohne Scheuern
- Nur leicht an die Zähne halten
- Bis zu 96 Millionen Luftschwingungen pro Minute
- Reinigung durch implodierende Mikrobläschen
- **Tötet Bakterien auch in Zahnfleischtaschen und bis zur Wurzel**
- Wirkt therapeutisch gegen Zahnfleischbluten, Aphthen, Parodontitis usw.
- Zahnstein zu Hause entfernen
- Wieder natürlicher Glanz – Verfärbungen verschwinden
- Moderne Mundhygiene sogar bei Zahnsparungen
- Gute Laune bei Zahnarzt und Patient

Emmi Ultrasonic GmbH, Gerauer Str. 34  
64546 Mörfelden-Walldorf  
service@emmi-dent.de  
Hotline: +49 - (0)6105 / 40 67 24

[www.emmi-dent.de](http://www.emmi-dent.de)



# Die Gesundheit des Kindes beginnt bei der Mutter

| Dr. Jens Hartmann

Durch die zahnärztliche Frühprävention wird nicht nur die Zahn- und Mundgesundheit von Mutter und Kind langfristig verbessert, sondern nachweislich auch die allgemeine Gesundheit.

**D**er Erhalt sowie die Verbesserung der mütterlichen Zahn- und Mundgesundheit schafft die bestmögliche Voraussetzung für eine dauerhafte Zahn- und Mundgesundheit des Kindes und fördert auch seine gesunde Entwicklung. Die erste Anlaufstelle der Mutter in der Schwangerschaft ist in der Regel der Hausarzt oder Gynäkologe, und dieser Kollege sollte die Mutter unbedingt auch dahingehend beraten, zu Beginn der Schwangerschaft einen Zahnarzt aufzusuchen. Während dies in der Krebstherapie heute die Regel ist, so ist dies in der Schwangerschaft leider eher selten der Fall.

## Zahnfleisch/Parodontien

Durch die schwangerschaftsbedingte Hormonumstellung kommt es zu einer Lockerung des Bindegewebes, es wird stärker durchblutet. Aufgrund bakterieller Beläge führt dies schneller zu Zahnfleischentzündungen (Schwangerschaftsgingivitis); bereits bestehende Entzündungen verstärken sich. Aus der Gingivitis entwickelt sich in kurzer Zeit eine Parodontitis, was nicht nur den Abbau des Kieferknochens zur Folge hat.

## Die Gesundheit und Entwicklung des Kindes

Eine Parodontitis gilt als Risikofaktor für eine Frühgeburt, sie kann ein niedrigeres Geburtsgewicht verursachen und sie kann mitverantwortlich sein für so manche frühkindliche Krankheit, bis hin zum Herzklappenfehler.

## Frühkindliche Karies

Die Karies verursachenden Erreger werden erst übertragen durch den Speichelkontakt der Bezugspersonen. Dabei kann es zum Verlust der Milchzähne kommen und damit zu Störungen der Kieferentwicklung sowie zu Zahnfehlstellungen, was wiederum negative Auswirkungen auf das Ernährungsverhalten haben und die Sprachentwicklung stören kann.

## „Full-Mouth-Disinfection“

Um das Übertragungsrisiko soweit wie möglich zu verringern, muss die Mundgesundheit optimiert und damit die Keimbelastung weitestgehend gering

gehalten werden. Die neue „Full-Mouth-Disinfection“ mit (kaltem) Plasma bietet hier die optimale Therapie. Sie führt innerhalb weniger Minuten zu einer Keimreduktion von Zähnen, Zahnfleisch und Parodontien, ohne den Patienten dabei zu belasten. Dies gilt für das Kind ebenso wie für die Mutter. Empfohlen wird die Behandlung zum Wohle des Kindes bereits zum Zeitpunkt der Kindesplanung, spätestens aber zu Beginn einer Schwangerschaft, und hier sollten vernünftigerweise alle späteren Bezugspersonen des Kindes, also neben der Mutter auch Vater, Großeltern, Geschwister etc., mit einbezogen werden.

## Statistische Mundgesundheit bei Kindern

Die Mundgesundheit in Deutschland hat sich deutlich verbessert. Gab es um die Jahrtausendwende noch circa 70 Prozent behandlungsbedürftige Kinder, so sind es heute nur noch circa 30 Prozent; ANUG kommt nur noch selten vor. Zwei Drittel der Behandlungen entfallen dabei auf die Milchzähne, wobei der sozioökonomische Status eine große Rolle spielt. Das heißt, dass das soziale Umfeld einen großen Einfluss auf die Zahngesundheit des Kindes hat. Dabei sinkt mit niederem Status auch die Zahngesundheit.

## Kariesprävention

Mit beginnendem Zahndurchbruch sollte bereits die erste „Full-Mouth-Disinfection“ vorgenommen werden.



Kind mit Tray im Mund.

## Zähne

Die sich ändernden Essgewohnheiten der Schwangeren, Lust auf Saures, mehr Süßes oder häufiges Erbrechen, führen zu einer erhöhten Kariesanfälligkeit (Schwangerschaftskaries).



FMD-System OZONYTRON-OZ.

Das Kleinkind bekommt dabei einen weichen doppelseitigen Mundeinsatz, ähnlich eines Abdrucklöffels, in den Mund. Unter einer Schutzatmosphäre durchströmt (kaltes) Plasma Zähne und Zahnfleisch und desinfiziert zielorien-

tiert innerhalb von nur drei Minuten – ganz ohne schädigende Nebenwirkungen und ohne dabei belastend für das Kind zu sein. So bleibt der erste Besuch beim Zahnarzt in positiver Erinnerung.

#### Kariestherapie

Bei bereits vorhandener Milchzahnkaries kann mit der Plasmatherapie die Exkavation mit einem Bohrer weitestgehend vermieden werden. Es wird lediglich der nekrotische, weiche Anteil sowie der Smearlayer entfernt, um dem Plasma den Zugang zu den Dentintubules zu ermöglichen. Die anschließende Eliminierung der Bakterien ist schmerzfrei und dauert in der Regel nur eine Minute.

#### Recall

Der optimale Recall für die „Full-Mouth-Disinfection“ beim Kind, der Mutter und den Bezugspersonen liegt bei drei Monaten.

## info.

#### Was ist kaltes Plasma?

Kaltes Plasma ist Sauerstoff (Luft), zerlegt in seine Bestandteile Elektronen, Ionen, Atome und Moleküle bei Raumtemperatur, welche unter einer Schutzatmosphäre innerhalb eines weichen Mundeinsatzes im Frontzahnbereich des Ober- und Unterkiefers einströmen und im Anschluss an den Backenzähnen wieder abgesaugt werden

## kontakt.

#### MIO international OZONYTRON GmbH

Maximilianstraße 13  
80539 München  
Tel.: 089 24209189-0  
Fax: 089 24209189-9  
E-Mail: info@ozonytron.com  
www.ozonytron.de

ANZEIGE



## Sektionalmatrize für Klasse II

## Kompositfüllungen von Milchzähnen



### FENDERPRIME®

Präparation und Matrize für Primärzähne

Eine einzigartige Kombination aus Präparationsschutz und Sektionalmatrize für Klasse II Füllungen von Milchzähnen. Vor dem Füllvorgang lassen sich Keil und Blech entsprechend den Konturen des Zahnes "anformen". FenderPrime ist in zwei Größen, lang und kurz, erhältlich.



1 Platzierung von buccal oder lingual



2 Präparation bei gesichertem Nachbarzahn und Gingivaoch gingiva



3 Anbiegbare Matrize



4 Sicherung durch Floss möglich



**Behandlungseinheiten:**

## Design und Ästhetik aus Barcelona

Im Jahr 2008 feierte das Familienunternehmen Antoni Carles – kurz ANCAR – aus der spanischen Mittelmeermetropole Barcelona seinen 50. Geburtstag. Über 50 Jahre ANCAR, das sind über fünf Jahrzehnte kontinuierlicher Forschung, Entwicklung und Produktion mit dem Anspruch, erstklassige Patientenliegen, Carts und Behandlungseinheiten herzustellen. Unter Berücksichtigung dieser Erfahrungen sowie Anregungen von Händlern, Technikern und vor allem Kunden wird das mittlerweile international renommierte Unternehmen auch 2012 weiter seine ehrgeizigen Ziele verfolgen. Hierzu wurde bereits im letzten Jahr der Prototyp des neuen Flugschiffs präsentiert: Die Serie 5 – eine Behandlungseinheit mit Säulenaufhängung und vertikaler Hubtechnik. Der unverbaute, durchlässige Raum unter der



Patientenliege erlaubt dem Behandlungspersonal totale Bewegungsfreiheit. Ergonomie wie Design sind darauf abgestimmt, alle Baugruppen so zu integrieren, dass ihre Nutzung die praktischen Erfordernisse optimal und effizient unterstützt. Diese technologisch ausgereifte und fortschrittliche, an den persönlichen Bedürfnissen ausgerichtete Behandlungseinheit macht sie, ergänzt um Design und Ästhetik, nahezu einzigartig. Und natürlich ist auch sie aus Aluminium hergestellt. Die neue Serie 5 – ohne Zweifel eine gute Wahl.

**Ancar**  
**Tel.: 0800 2622733**  
**www.ancar-online.com**

**Ultra-Mini-Turbine:**

## Perfekter Zugang bei minimalinvasiven Präparationen

Die S-Max pico zeichnet sich durch einen sehr kleinen Ultra-Mini-Kopf mit einem Durchmesser von nur 8,6 mm bei einer gleichzeitigen Kopfhöhe von nur 9,0 mm aus. Sie ist damit die weltweit kleinste Dentalturbine.

Die S-Max pico wurde speziell entwickelt, um minimalinvasive Behandlungen zu erleichtern und bei Arbeiten mit dem Mikroskop oder der Lupe einen möglichst freien Blick auf die Präparationsstelle zu gewähren.

Daher wurde neben einer signifikanten Verringerung der Kopfgröße auch besonderer Wert darauf gelegt, den Durchmesser des Griffbereichs zu verschlanken und auf ein Minimum zu reduzieren. Einen entscheidenden Beitrag zu den optimalen Sichtverhältnissen leistet die bewährte NSK-Zellglasoptik, welche zuverlässig Licht an den Ort des Geschehens überträgt. Mit ihrem Edelstahlkörper und den Keramikugellagern in Verbindung mit dem NSK

Clean-Head-System steht die S-Max pico für höchste Qualität und Präzision sowie Lebensdauer und Hygiene. Besonders interessant: Der Turbinenrotor der S-Max pico lässt sich ganz einfach in der Praxis wechseln – dies reduziert Ausfallzeiten und verringert die Servicekosten.

Für die Verwendung in Kombination mit der S-Max pico bietet NSK speziell entwickelte Miniaturbohrer für minimale Präparationen an.

Die Ultra-Mini-Turbine S-Max pico ist erhältlich für die Anschluss-Systeme aller führenden Instrumentenhersteller. Sie ist damit die ideale Ergänzung für die minimalinvasiven Konzepte einer jeden Praxis.

**NSK Europe GmbH**  
**Tel.: 06196 77606-0**  
**www.nsk-europe.de**



**Adhäsive:**

## Sichere Haftung auf Zirkonkeramiken

Moderne Vollkeramik-Versorgungen mit Zirkondioxid bieten heute die Ästhetik und Sicherheit, die immer mehr Patienten erwarten. Bei der Befestigung war der Zahnarzt jedoch lange auf Kompromisse zwischen zuverlässiger Haftung und ästhetischem Erscheinungsbild angewiesen. Oft kamen und kommen hier konventionelle Zemente zum Einsatz – mit allen Nachteilen. Moderne, selbstadhäsive Komposit-Zemente waren bislang wenig geeignet, verlässliche Haftwerte auf Zirkon zu erreichen. Mit PermaCem 2.0 stellt DMG jetzt eine ganz neue Generation selbstadhäsiver Befestigung vor. Das Komposit sorgt ohne separaten Ätz- oder Bondingschritt für herausragende Haftwerte auf Zirkon. Das Geheimnis liegt in der inneren Struktur des Materials: Die spezielle Haftmonomer-Rezeptur ermöglicht eine hohe natürliche Eigenhaftung. Auch auf anderen Werkstoff-



fen erzielt PermaCem 2.0 außergewöhnlich gute Haftwerte. Das gilt für Oxid- und Silikatkeramiken ebenso wie für Metalle, Kompositrestaurationen oder glasfaserverstärkte Wurzelstifte. Die neu entwickelte Flow 2.0-Formel sorgt außerdem für einfachste Verarbeitung und eine besonders leichte Überschussentfernung.

**DMG**  
**Tel.: 0800 3644262**  
**www.dmg-dental.com**



**Extraktion:**

## Neue Generation von Zahnzangen

Abgeleitet aus den Zepf Xcision Instrumenten wurde die RoBa-Edition von ZEPF speziell unter Berücksichtigung der Anforderungen einer einfachen und schonenden Extraktion entwickelt. Die patentierte RoBa-Edition nach ZA Beck ist die konsequente Weiterentwicklung herkömmlicher Zahnzangen mit den Vorteilen verjüngter, tiefgreifender Zahnzangen. Die exakt dem Zahn angepassten und nach ZA Beck modifizierten Maulformen gewährleisten ein Höchstmaß an Griff- und Haltefestigkeit während der Anwendung. Die konkav geformten tiefgreifenden Zangenmäuler passen sich optimal den konvexen Zahnformen an. Durch die spezielle Formgebung ist die Parallelität der Zahnzange zur Zahnkrone immer gewährleistet, was eine Fraktur des Zahnes oder der Wurzel nahezu ausschließt und auch das Kippen des Zahnes bei rotierender und/oder hebelnder Luxation verhindert. Verschieden tief ausgearbeitete Innenkonturen im Zangenmaul gewährleisten maximale Adaption



am Zahn in unterschiedlichsten Gegebenheiten. Der Wellenschliff krallt sich radial in die Zahnkronenoberfläche und verhindert eine reitende Bewegung zwischen Zahnkrone und Zangenmaul. Verjüngte Außenkonturen erlauben tiefes Greifen auch subgingival. Die Neuentwicklung betrifft alle Zahnzangenformen im Ober- und Unterkiefer (Schneide-, Prämolaren-, Molaren- und Weisheitszahnzangen). Die neue RoBa-Zangenserie ist nun auch diamantiert erhältlich. Die diamantierten Flächen in Verbindung mit der optimalen Maulform garantieren eine bisher nicht dagewesene Zangen-Zahnadaption bei der Extraktion.

**HELMUT ZEPF**  
**Medizintechnik GmbH**  
**Tel.: 07464 9888-0**  
**www.zepf-dental.com**

**Restaurationen:**

## Neues Matrixsystem

Beim CoForm-Matrixsystem von Directa handelt es sich um einen besonderen Satz vorgeformter transparenter Matrizen aus Zelluloid, die speziell für Kompositrestaurationen im Bereich schwieriger Inzisal-



kanten und Zahnfrakturen konzipiert wurden. Die Matrizen passen sich leicht dem Gebiss des Patienten an und ermöglichen so eine natürlich aussehende Restauration. Nach dem Ätzen und Bonden werden sie vorsichtig über der Kavität aufgebracht, um

Luftblasen zu vermeiden. Sobald sie fest aufgesetzt sind, sollte überschüssiges Kompositmaterial entfernt werden. Der zentrale Vorteil von CoForm besteht darin, dass es das Kompositmaterial unter erhöhtem Druck in die Hohlräume presst. Im Vergleich zu Einwegmatrizen verringert das CoForm-System anfallende Überschüsse. Die Lichthärtung (siehe Abbildung) erfolgt durch die transparente Oberfläche der CoForm-Matrix hindurch.

Da die praktischen, vorgefertigten mesialen und distalen Ecken von CoForm nicht am Komposit haften, lassen sie sich nach der Lichthärtung der Restauration sehr leicht und widerstandslos entfernen. Das Produkt ist in vier Größen erhältlich, um nahezu alle klinischen Anwendungen abzudecken: für Eckzähne, Prämolaren und erste Molaren. Die Verpackung besteht aus einem praktischen klinischen Spender mit einem einfachen Größenauswahlsystem zur Bestimmung der geeigneten Form, was die Handhabung für den Arzt erleichtert.

**Directa AB**  
**Tel.: 0172 8961838**  
**www.directadental.com**



## EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe von EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.



EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie haben die Präparation immer klar im Blick!

**Sie sehen, was Sie sehen wollen – immer!**

**I.DENT Vertrieb Goldstein**  
 Kagerbauerstr. 60  
 82049 Pullach  
 tel +49 89 79 36 71 78  
 fax +49 89 79 36 71 79  
 info@ident-dental.de  
 www.i-dent-dental.com

**Prophylaxe:**

## Verbraucher haben abgestimmt

Der Patient schätzt Hightech in vielen Lebensbereichen – die Mundhygiene macht da keine Ausnahme. Jetzt haben deutsche Verbraucher die elektrische Zahnbürste Triumph 5000 mit SmartGuide von Oral-B zum „Produkt des Jahres 2012“ gewählt – und so die Kombination aus 3-D-Reinigungstechnologie und zahlreichen Zusatzfunktionen bis hin zum separaten Display zur Verbesserung der Putzgewohnheiten auf ihre Weise geadelt. Die Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide entfernt Plaque dabei mit bis zu 8.800 rotierenden und bis zu 40.000 pulsierenden Bewegungen des Bürstenkopfes. Weitere Ausstattungsmerkmale erleichtern noch zusätzlich die akkurate häusliche Oralprophylaxe: Zum Beispiel kann der Pa-



tient zwischen verschiedenen Reinigungsstufen wählen und ein Professional Timer signalisiert die zahnärztlich empfohlene Mindestputzdauer von zwei Minuten sowie die Reinigungsintervalle (30 Sekunden pro Quadrant) für eine systematisch gründliche Plaque-Entfernung. Druckkontrollen fördern den sicheren Umgang und das separate Display, der SmartGuide, gibt in Echtzeit Feedback zum Mundpflegeverhalten. Er informiert u.a. über Putzdauer pro Kieferquadrant, gibt ein Signal bei zu starkem Andruck während des Putzens und motiviert mit verschiedenen Symbolen zur ausreichend langen Pflege.

**Procter & Gamble  
Germany GmbH  
Tel.: 06196 8901  
www.dentalcare.com**



**Intraoralscanner:**

## Komplette Lösung für den digitalen Abdruck

Zusammen mit 3Shape, dem Technologieführer im dentalen CAD/CAM für Labors, engagiert sich Biodenta für die digitale Zahnheilkunde. Die bewährten Technologien kommen nun bei TRIOS® zum Einsatz – unserer neuen Lösung zum Erstellen intraoraler digitaler Abdrücke für Praxen und Kliniken. Zahnärzte gewinnen dadurch erhebliche Vorteile: Zeitersparnis sowie hohen Patientenkomfort durch abdruckfreies Arbeiten und hohe Präzision. Biodenta by 3Shape bietet Ihnen nicht nur einen „State of the Art“ Intraoralscanner, sondern eine komplette Lösung. Biodenta by 3Shape TRIOS® ist eine Lösung, die auf den bestehenden Arbeitsabläufen zwischen Zahnarzt, Dentallabor und Fräs Zentrum aufbaut und diese optimiert und digitalisiert. Dank offener Schnittstelle kann der Zahnarzt mit dem Labor seiner Wahl arbeiten und so auch weiterhin die gesamte Palette an



Dentalanwendungen zusammen mit der Expertise des Zahntechnikers und dem Fertigungs-Know-how nutzen.

Durch unsere Vertriebsorganisation vermarkten wir den Biodenta by 3Shape TRIOS® Intraoralscanner nun weltweit. Zur Markteinführung haben wir ein preislich sehr attraktives Paket für Sie geschnürt. Biodenta Germany gibt Ihnen gerne detaillierte Auskünfte dazu.

**Biodenta Deutschland GmbH  
Tel. : 06252 96755-70  
www.biodenta.com**

**Fluoridgel:**

## Fruchtiger Geschmack, effizient gegen Karies

Karies entsteht durch das Zusammenwirken von kariesauslösenden Mikroorganismen (Plaque), unzureichender Mundhygiene und Fehlernährung (häufige Aufnahme von Zucker). Die wichtigste kariesprophylaktische Maßnahme ist die Fluoridanwendung. Mit Gelato-Fluoridgel können stark kariesgefährdete Patienten präventiv oder gegen bereits bestehende Karies behandelt werden. Die Handhabung ist einfach: Das thixotrope Gel wird in das E-Vent Fluoridtray gegeben, der Speichelsauger der Einheit wird angeschlossen, dann 60 Sekunden einwirken lassen. Der Patient hat somit keine Würgereflexe durch Speichelansammlungen in der Mundhöhle. Die leichte Säure des Gelato APF-Gels begünstigt eine schnelle Aufnahme in den Zahnschmelz. Bei stark erodierten Zähnen ist das pH-neutrale Gelato Neutral-Gel empfehlenswert, dessen Behandlungszeit bei vier Minuten liegt. Bei den Gelato-Fluoridgelen wurde der Geschmack verbessert, um



den Patienten noch mehr Komfort zu bieten.

Verschiedene Geschmacksrichtungen sind erhältlich, darunter Strawberry, Orange Vanilla, Cherry und Peppermint.

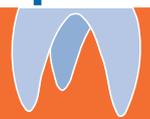
**American Dental  
Systems GmbH  
Tel.: 08106 300-300  
www.ADSsystems.de**





pay less.  
get more.

semperdent



### Mundspülung:

## Mundhygiene für Kinderzähne

Die Mundhygiene von Kindern ist für Dentalexpertern eine Herausforderung, denn den kleinen Patienten fällt es meist schwer, sich länger auf eine Sache zu konzentrieren. Daher wird die tägliche Pflege der



Zähne häufig als langweilig empfunden und oft vernachlässigt. Gerade die kindlichen Wechselgebisse benötigen jedoch besondere Aufmerksamkeit, denn die Zähne sind nach dem Durchbruch noch nicht vollständig ausgehärtet und somit anfälliger gegenüber Karies. Dentalexpertern und Eltern

können mit Listerine® Smart Kidz™ Kindern ab sechs Jahren anschaulich die Wirksamkeit einer Mundspülung als Ergänzung zum Zähneputzen aufzeigen und zu einer dauerhaft besseren Mundhygiene anleiten. Der antibakterielle Wirkstoff Cetylpyridiniumchlorid wirkt wie ein Magnet, indem er Speisereste koaguliert und Bakterien bindet, die die Zahnbürste nicht erreicht hat. Durch einen speziellen Farbstoff werden diese Partikel angefärbt und die Kinder sehen den Effekt eindrucksvoll beim Ausspülen im Waschbecken. Das macht kleinen Patienten nicht nur Spaß, sondern motiviert auch zu einer gründlichen, täglichen Mundhygiene. Listerine Smart Kidz enthält zudem Fluorid, das den Zahnschmelz stärkt und so für deutlich weniger Karies sorgt als Zähneputzen alleine.

Die Mundspülung ist in den Sorten Minze und Beere erhältlich und enthält weder Alkohol noch Zucker. Eine kinderfreundliche Dosierhilfe macht die Verwendung besonders einfach. So wird die tägliche Mundhygiene zum Kinderspiel!

**Johnson & Johnson GmbH**  
Tel.: 00800 22210010 (gebührenfrei)  
[www.listerine.de](http://www.listerine.de)

### Bonding:

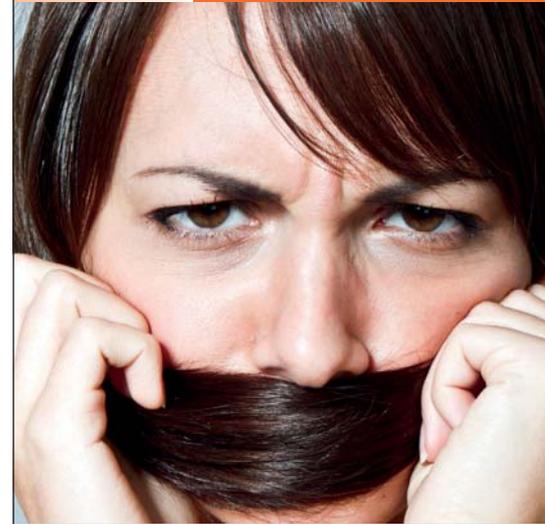
## Eine Komponente – Eine Schicht

BeautiBond ist ein innovatives „All-in-One“-Adhäsiv der 7. Generation zur Befestigung von Füllungskompositen an natürlicher Zahnhartsubstanz. Nur eine einzige Komponente ermöglicht in weniger als 30 Sekunden ein zuverlässiges Ätzen, Primen und Bonden. Umständliche Arbeitsschritte wie Schütteln oder Mischen entfallen gänzlich. Somit wird ein zuverlässiges und reproduzierbares Ergebnis erzielt. Die initial mit BeautiBond erreichten Scherfestigkeitswerte liegen mit 16,6 MPa auf Schmelz und 18,2 MPa auf Dentin in einer Größenord-



nung, die den selbstkonditionierenden Zweischritt-Adhäsiven vergleichbar ist. BeautiBond zeichnet sich durch eine dezidierte Komposition von Phosphon- und Karbonsäuremonomeren aus, die auf den Zusatz von HEMA verzichtet. So kommt es bei der Applikation nicht zu einer Weißverfärbung der Gingiva und die Hydrolyseanfälligkeit der polymerisierten Bondingschicht kann entscheidend herabgesetzt werden. Die überaus dünne Filmstärke von unter 5 µm lässt ausreichend Raum für hochästhetische Aufbauten und ist besonders für kleine oder flache Kavitäten geeignet. BeautiBond ist in einer 6-ml-Flasche und in der praktischen Einmaldosierung (50 x 0,1 ml) verfügbar.

**SHOFU Dental GmbH**  
Tel.: 02102 8664-0  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)



Können sich Ihre Patienten schöne, neue Zähne nicht mehr leisten?



Semperdent berechnet grundsätzlich je 22,50 Euro

für eine Vollverblendung (andersartige Versorgung)

oder eine vestibuläre Verblendung (Regelversorgung)



Semperdent GmbH  
Tel. 02822. 98 1070  
[www.semperdent.de](http://www.semperdent.de)

**Präparation:**

## Neue Gingiva-Retraktionspaste



Access Edge von Centrix ist eine auf Tonerde basierende Gingiva-Retraktionspaste in portionsdosierten Tips (Karpulen für Kapselpistolen). Das Zahnfleisch wird verdrängt und zieht sich zurück. Access Edge wirkt auf mechanische und chemische Weise. Das Material wird subgingival und um die Präparationsgrenze herum injiziert und verbleibt dort für wenige Minuten. Zur Un-

terstützung der Retraktion kann ein Centrix GingiCap™ eingesetzt werden, um so den Kompressionsdruck zu erhöhen. Die adstringierende und hämostatische Eigenschaft erreicht Centrix durch die Verwendung von Aluminiumchlorid und Kaolin. Diese Kombination kontrolliert Blutungen und das Aussickern von Flüssigkeiten. Die hydrophile Wirkung der Tonerde absorbiert die Nässe. Nach der Einwirkzeit wird die Paste ausgespült und bei gleichzeitiger Absaugung wieder entfernt. Access Edge hinterlässt einen sauberen, offenen Sulkus. Im Anschluss kann dünnfließendes Abdruckmaterial, z.B. Access Gold, mithilfe von Centrix-Spritzen eingebracht werden, um die subgingivalen Details besser darzustellen.

**Centrix, Inc.**  
**Tel.: 0800 2368749**  
**www.centrixdental.de**



**Dentalkompressoren:**

## Geräuscharme und zuverlässige Druckluftqualität

Die Dentalkompressoren von GENTILIN sind neben einem wartungsfreien Membrantrockner mit einem neuartigen Pumpsystem ausgestattet. Ein Ergebnis hartnäckiger Ingenieurstätigkeit, für das ein internationales Patent vorliegt. Grundsätzlich wurden alle artikulierenden Komponenten komplett von einem axial arbeitenden Doppelkolben ersetzt. Dadurch sind alle seitlich wirkenden Kräfte eliminiert, was zu einer erheblichen Erhöhung der Langlebigkeit des Kompressors führt. Nach 5.000 Stunden Dauerbetrieb war kein messbarer Verschleiß zu erkennen. Das Innere der Kompressoren besteht nicht nur aus dieser speziellen Pumpeinheit, es wird auch von der Wahl der Materialien und des Oberflächen-Finishs bestimmt. Beispielsweise sind die Zylinder, in denen die



Kolben arbeiten, keramisch beschichtet. Das reduziert die Reibung drastisch. Die Ventilplatten werden auf beiden Seiten mit dämpfenden Materialien beschichtet, was zur Reduktion des Geräuschpegels führt. Apropos Lärm, GENTILIN Kompressoren beginnen schon durch die Positionierung des Einlass-Partikelfilters mit der Geräuschverminderung. Das Verringern von Strömungsgeräuschen trägt erfolgreich zum leisen Betrieb der Kompressoren bei. Mit einem optionalen Schallschutzschrank wird das Betriebsgeräusch von 67 dB auf 52 dB abgesenkt. Dank Filtersystem, Membrantrockner und patentiertem Aggregat gehören GENTILIN Kompressoren zu den innovativsten Geräten des Marktes. Der Vertrieb in Deutschland erfolgt durch die Ambident GmbH.

**Ambident GmbH**  
**Tel.: 030 4422881**  
**www.ambident.de**

**Versiegelung:**

## Schnell und dauerhaft

Fissurenversiegelungen sind eine wichtige Säule der Kariesprophylaxe. Wer viel mit Kindern zu tun hat, weiß: Für die kleinen Patienten ist wichtig: Schnell fertig! Für die Eltern ist wichtig: Dauerhafter Schutz! Jedoch müssen die Details stimmen: Materialien und Techniken sind gefragt, die zu gleichbleibend guten Ergebnissen führen. Das UltraSeal XT plus-System ermöglicht ein rasches und sicheres Versiegeln durch besondere Merkmale:



1. Zwischen Schmelzätzung und Versieglerauftrag kommt PrimaDry zur Anwendung. Diese Primerflüssigkeit nimmt die letzten Feuchtigkeitsreste aus der Fissur und führt zu einer besseren Benetzung durch den Versiegler.
2. Die Applikation von Ultra-Etch, PrimaDry und UltraSeal XT plus erfolgt direkt aus Spritzen mithilfe von Spritzenansätzen. Feine Borsten an den Brush Tips ermöglichen bei Ätzelgelen und Versiegler ein besonders intensives Einbürsten.
3. UltraSeal XT plus ist ein zu 58 Prozent gefüllter Versiegler. Dies vermindert die Polymerisationsschrumpfung, Versiegelungen werden stabil und dauerhaft.

Optimierte Materialien führen zu einer einfachen Anwendung und ermöglichen ein schnelles Vorgehen. Das Ergebnis sind dauerhafte Ergebnisse und ein zuverlässiger Schutz der Zähne.

Last but not least: Mit einer haltbaren Versiegelung gewinnt man nicht nur gesunde Zähne, sondern auch Vertrauen – bei den kleinen Patienten, aber auch bei den Eltern.

**Ultradent Products**  
**Tel.: 02203 3592-15**  
**www.updental.de**



**Mundhygiene:**

## Zahnreinigung durch Mikrobläschen

Die Emmi ultrasonic GmbH bringt die Ultraschallzahnbürste Emmi-dental Professional für den täglichen Bedarf heraus. Was bisher nur für Krankenhäuser und Zahnarztpraxen zu nutzen war, hält jetzt Einzug in private Badezimmer. Millionen von durch Luftschwingungen und Spezialzahnpaste entstandene Mikrobläschen reinigen antibakteriell und verhelfen zu gesunder Mundhygiene. Die leidigen Probleme der Zahnsparngenträger wie Verunreinigungen und Entzündungen gehören nun mit einem speziell geformten Bürstenaufsatz der Vergangenheit an. Eine aktuelle Studie der Universität Lüttich bestätigt: Die Ultra-



schallzahnbürste und der speziell geformte Bürstenkopf für feste Zahnsparngen ist zur Reinigung sehr wirkungsvoll. Häufig wird die Zahnsparnge durch Rotation und Schrubben beschädigt, der Zahnschmelz ebenso. Millionen von in der Zahnpaste gebildeten Mikrobläschen gelangen selbst unter die Sparnglieder und verhindern so die Ablagerung von Verunreinigungen. Kein Bürsten, kein Schrubben, kein zu starker Druck – der Bürstenkopf wird nur bewegungslos an die Zähne gehalten. Die Mikrobläschen der sehr milden und frischen Ultraschall-Zahncreme entfernen durch Implosion schädliche Beläge. Entzündungen wie Aphthen, Parodontitis und Parodontose werden durch die bakterienzerstörende Wirkung des Ultraschalls schnell eliminiert, zurück bleiben gesunde Zähne, ein gesundes, gut durchblutetes Zahnfleisch und ein antibakteriell gereinigter Mundraum.

**Emmi ultrasonic GmbH**  
**Tel.: 06105 406700**  
**www.emmi-dent.de**

**Mikrozahnheilkunde:**

## Innovative Präzisionsinstrumente

Für die minimalinvasive Zahnheilkunde hat Hu-Friedy gemeinsam mit Prof. Dr. Kotschy neue Instrumente entwickelt. Die innovativen Instrumente ermöglichen filigranes Arbeiten im Präzisionsbereich, insbesondere wenn Lupe oder Mikroskop zum Einsatz kommen. Dann sind Standardinstrumente häufig überdimensioniert, blenden oder schränken das Sichtfeld ein. Auch in schwer zugänglichen Regionen sind die fein gearbeiteten Kotschy-Instrumente deutlich überlegen. In der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde hat die minimalinvasive Vorgehensweise zahlreiche Unterstützer. Zu den prominentesten gehört Prof. Dr. Peter Kotschy. Der renommierte Experte forscht und lehrt im Bereich Prophylaxe, Parodontologie, konservierende Zahnheilkunde sowie Ergonomie und propagiert bereits seit Jahrzehnten die Mikrozahnheilkunde. Nachdem der praktizierende Zahnarzt auf dem Markt keine dafür geeigneten Instrumente vorfand, wandte er sich an Hu-Friedy als führenden Hersteller von Dentalprodukten. In Zusammenarbeit mit dem seit 105 Jahren etablierten Traditionsunternehmen entstanden schließlich die grazilen Kotschy-Instrumente.

Für die Arbeit mit der Lupe oder dem Mikroskop steht mittlerweile ein kompletter Instrumentensatz zur Verfügung. Die feinen Spitzen wurden für eine bis zu 25-fache Vergrößerung konzipiert. Einige sind speziell mattiert oder geschwärzt, um eine Blendung bei starker Ausleuchtung zu ver-



hindern. Abgewinkelte Arbeitsenden und schlanke Griffe ermöglichen exakte Eingriffe auch in schwer zugänglichen Arealen. In der Mikrozahnheilkunde werden die feinen Kotschy-Instrumente von Hu-Friedy außerordentlich geschätzt, denn im Hochpräzisionsbereich sind perfekte Instrumente ein Muss.

**Hu-Friedy Mfg. B.V.**  
**Tel.: 00800 48374339**  
**www.hu-friedy.eu**

ANZEIGE

**Parodontalstatus:**  
 schneller, standardisiert und vollständig SW-integriert!

**pa-on**

**Neu!**

>> Das erste Parometer zur voll automatisierten Befundung des Parodontalstatus.

**orangedental** premium innovations info: +49 (0) 7351.47499.0

**Implantat-Verpackungssystem:**

## Implant **Premium Set**

Das Cortex Implant Premium-Paket ist ein einzigartiges Verpackungssystem, das durch jahrelange Erfahrung im Verpacken von Implantatsystemen weiterentwickelt wurde. So kann ein Maximum an Komfort während der Implantation gewährleistet werden. Die speziell gestaltete Packart erlaubt es jedem Implantologen, frei zwischen den verschiedenen Implantationsstrategien zu wählen. Seine Verpackung ist robust, leicht zu handhaben und enthält alle wichtigen Elemente für eine Vielzahl von



Operationen. Das Premium Implantat-Set beinhaltet vormontiertes Implantat und Pfeiler, die ein sicheres Verfahren ermöglichen. Der direkte Aufbau von Implantat und Pfeiler (Träger) ist die sterilste Art und Weise, das Implantat aus seinem Gehäuse zu entfernen und es an den Implantatort zu übertragen. Außerdem bietet das Premium Implantat-Set ein zeitsparendes und leicht anzuwendendes Transfersystem. Das robuste Übertragungswerkzeug kann nach dem Aufbau einfach in zwei Teile zerlegt werden: Seine Spitze wird entsorgt, der Übertragungsaufbau wird als Bestandteil der Implantation weiterverwendet. Verschiedene Operationsstrategien erlauben es dem Implantologen, während der Implantation zwischen diversen Vorgehensweisen zu wählen: zweistufig (geschlossen), einstufig (Einheilkappe aus Metall), Sofortversorgung (Einheilkappe aus Plastik), sofortige Abformung.

**Cortex Dental Implants/  
WinWin-Dental GmbH**  
Tel.: 05586 9628756  
www.cortex-dental.com



**Zahnpflege:**

## **Spielerische Vielfalt**

Der langjährige Anbieter von Kinderzubehöartikeln hat verschiedene kinderfreundliche Zahnbürsten im Sortiment. Die Zahnbürsten in Bär-, Delphin-, Wurm- sowie Smileyform, aber auch die neue TriColore-Zahnbürste bringen Farbe und Spaß ins Badezimmer. Als Ergänzung zur täglichen Zahnpflege empfehlen sich auch die bunten Sanduhren. Passend dazu gibt es nun auch Zahnbürstenhalter mit Saugnapf in drei Motiven und sechs verschiedenen Farben, die an Glas- und Spiegelflächen gut haften. Ergänzend dazu können mit den beliebten Zahnspiegeln die Putzergebnisse von Groß und Klein spielerisch kontrolliert werden. Neu im Angebot sind die preiswerten Zahnspangen-



dosen in zwei unterschiedlichen Größen. Somit können die Zahnspangen geschützt überall mitgenommen werden. Mirus Mix bietet im Sortiment natürlich auch weitere beliebte Kinderzubehöartikeln, tierische Demopuppen, Recall-Karten und als Neuheit handgefertigte Kunstobjekte zur Verschönerung der Praxisräume.

**Mirus Mix Handels-GmbH**  
Tel.: 06203 64668  
www.mirusmix.de

**Endomotoren:**

## Produktion in der **Toskana**

Mit seinen Produktlinien VDW.SILVER® und VDW.GOLD® hat der Münchner Endohersteller VDW GmbH Maßstäbe in Design, Funktion und Benutzerfreundlichkeit bei Endomotoren gesetzt. Die aktuelle Geräteserie mit dem Namenszusatz RECIPROC® beherrscht neben der Steuerung rotierender NiTi-Systeme auch die innovative Reziprok-Technik. Diese Geräte werden bei ATR (Advanced Technology Research) in Pistoia in der Nähe von Florenz hergestellt. Bereits 1999 hat das damals noch junge Unternehmen den weltweit ersten Endomotor mit Drehmomentsteuerung gebaut: ATR TECNICA.

Schon dieser Motor und besonders das Nachfolgemodell ATR VISION boten dem Anwender eine große Bandbreite an Einsatzmöglichkeiten, inklusive der Programmierung eigener Antriebsmodi über das Systemmenü. Ein weiteres Standbein von ATR sind leistungsstarke Präzisionsmotoren für die Implantologie, die in vielen Märkten gut etabliert sind. Seit 2006 werden alle VDW-Endomotoren in Pistoia produziert. Der vom Start weg große Erfolg dieser Geräte hat ATR vor enorme Herausforderungen gestellt. Schon bald



konnte ATR mit einer patentierten Eigenentwicklung die von vielen Zahnärzten gewünschte Integration eines Apexlokators in den Endomotor zuverlässiger als bis dahin lösen (VDW.GOLD®). 2010 hat VDW das Unternehmen zu 100 Prozent übernommen, um Kapital und Know-how für den dringend notwendigen Ausbau der Produktionskapazitäten einzubringen. Zunächst wurden Schritt für Schritt die hohen VDW-Standards zur Qualitätssicherung erfolgreich implementiert. So erfolgreich, dass VDW seitdem auf Neugeräte aus ATR-Produktion eine erweiterte Garantie von drei Jahren gewähren kann. Den Reziprok-Antrieb mit präziser Steuerung der Drehwinkel hat ATR

sehr benutzerfreundlich gelöst. Der Anwender muss praktisch keine Einstellungen vornehmen und kann sich deshalb voll und ganz auf die Behandlung konzentrieren. Die modernen VDW-Endomotoren mit ihrem funktionellen Design sind weltweit stark gefragt. Für VDW und ATR ist das eine starke Erfolgsgeschichte.

**VDW GmbH**  
Tel.: 089 62734-0  
www.vdw-dental.com

**Umfrage:**

## Seltener Austausch von Kinderzahnbürsten

Eine Zahnbürste gehört in jede gute Kinderstube. Damit sie ihre Dienste gründlich und schonend erledigen kann, muss sie regelmäßig ausgetauscht werden. Zahnärzte empfehlen Eltern, die Bürsten für ihre Kinder alle vier bis acht Wochen auszuwechseln. Da Kinder gern beim Putzen auf den Borsten herumkauen, nutzen sich die Kinderzahnbürsten meist schneller ab als Erwachsenenbürsten. Und mit den verstrubbelten Borsten wird die gründliche Reinigung erschwert. Außerdem kann die Verletzungsgefahr am empfindlichen Kinderzahnfleisch steigen. Doch in der Realität bleiben die Zahnbürsten häufig zu lange im Einsatz, wie eine Umfrage des Marktforschungsunternehmens Nielsen zeigt: Nur 11 Prozent der Eltern sorgen dafür, dass Junior jeden Monat eine neue Zahnbürste bekommt.



Fast die Hälfte der Eltern in Deutschland tauscht die Zahnbürste ihrer Sprösslinge seltener aus, als der Zahnarzt empfiehlt. „Der rechtzeitige Wechsel der Kinderzahnbürste geht häufig im Alltagstrott unter“, weiß Dr. Christian Rath, Zahnarzt und Medical Affairs Manager bei GlaxoSmithKline Consumer Healthcare, und rät: „Am einfachsten ist es, wenn man sich einen regelmäßigen Wechseltermin festlegt, zum Beispiel immer am Montagsersten, oder sich den Termin zum Zahnbürstenwechsel im Familienkalender einträgt.“

**GlaxoSmithKline  
Consumer Healthcare  
Tel.: 07223 76-0  
www.dr-best.de**

**Multifunktionsspritzen:**

## Einwegansätze mit neuem Duft

Zum zehnjährigen Produktjubiläum erweitert die Firma Pierre Rolland (Acteon Group) ihr Riskontrol ART-Sortiment. So sind die bewährten Einwegansätze für Multifunktionsspritzen ab sofort auch mit Mentholaroma erhältlich. Dabei überzeugen die farbigen Ansätze nicht nur durch ihren angenehmen Geruch, sondern vor allem durch ihr einzigartiges Design mit zwei voneinander unabhängigen Leitungen für Luft und Wasser. So wird das Infektionsrisiko konsequent eingedämmt und die Hygiene-richtlinien stringent eingehalten.

Die innovativen Aufsätze garantieren eine kontrollierte Sicherheit ohne mikrobielle Nebenwirkungen. Die zwei voneinander unabhängigen Leitungen in allen Riskontrol-Ansätzen führen den Luft- und Wasserstrahl separat direkt bis zur Austrittsöffnung. Sie verhindern dadurch eine mikrobielle Migration im Wasser- und Luftkreislauf der Behandlungseinheit und somit das Risiko der direkten oder der Kreuzkontamination von Patient zu Patient. Selbst beim Abschalten des Wasserstrahls bleibt die austretende Luft trocken. Das bedeutet: eine garantiert feuchtigkeitsfreie Oberfläche, die

besonders bei Klebearbeiten und Operationen indiziert ist. Im täglichen Gebrauch überzeugen die Riskontrol ART-Ansätze nicht nur durch geringe Kosten, sondern auch durch einen maximalen Komfort bei minimalem Zeitaufwand. Ohne Beeinträchtigung der Spray- und Luftdruckqualität und ohne Memory-Effekt lassen



sich die flexiblen Ansätze aus hochwertigem Kunststoff bequem jeder klinischen Situation anpassen und ermöglichen den direkten Zugang zu schwer erreichbaren Stellen. Der

Adapter aus eloxiertem Aluminium überzeugt ebenfalls durch hygienische Effizienz: Einmal aufgeschraubt kann das Zwischenstück dauerhaft auf der Multifunktionsspritze verbleiben – die Spritze muss dafür nicht auseinandergenommen werden. Die Einwegansätze können leicht aufgesteckt und schnell wieder abgenommen werden. Für einen universellen Einsatz an allen gängigen Behandlungseinheiten sind ca. 70 Adapter für nahezu alle auf dem Markt befindlichen Funktionsspritzen erhältlich.

**Acteon Germany GmbH  
Tel.: 02104 956510  
www.de.acteongroup.com**



ANZEIGE

# Designpreis

2
0
1
2

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

**LETZTE CHANCE!**  
Einsendeschluss  
**1. Juli 2012**

Informationen erhalten sie unter: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)

## www.designpreis.org

**Kariesdetektion:**

**Mit Sicherheit gründlich**

Die neue Proface Lichtsonde von W&H ermöglicht eine direkte visuelle Kariesdetektion in geöffneten Kavitäten. Während herkömmliche Methoden nur indirekte Schlüsse auf das Ausmaß kariös infizierten Dentins zulassen, bietet Proface dem Zahnarzt eine direkte Beurteilung der Behandlungsstelle. Proface basiert auf der innovativen FACE-Methode. FACE bedeutet Fluorescence Aided Caries Excavation (fluoreszenzunterstützte Kariesexkavation). Das Prinzip dahinter ist einfach. Bakterien hinterlassen im kariös infizierten Dentin Stoffwechselprodukte (Porphyrine). Diese sind mit freiem Auge nicht sichtbar. Die Beleuchtung geöffneter Kavitäten mit violetterm Licht lässt Porphyrine nun aber rot fluoreszieren, während gesunde Zahnsubstanz eine grüne Fluoreszenz aufweist. Eine Diagnosebrille mit spezieller Filtercharakteristik verstärkt diesen Effekt. Auf diese Weise bietet Proface



dem Zahnarzt drei substantielle Vorteile in seiner alltäglichen Arbeit: 1. Mehr Sicherheit bei der Kariesdetektion: Eine Kontrolle mit Proface

minimiert das Risiko eines Kariesrezidivens. Darüber hinaus liefert Proface ein umfassendes Gesamtbild an Informationen für die Therapie-Entscheidung bei Caries profunda. – 2. Hohe Effizienz bei der Kariesdetektion: Mit Proface beurteilt der Zahnarzt den Erfolg der Kariesexkavation auf einen Blick. Und das zu jedem Zeitpunkt des Arbeitsprozesses. – 3. Unterstützung von minimalinvasivem Arbeiten: Proface unterstützt den Zahnarzt beim selektiven, minimalinvasiven Exkavieren. Und trägt substantiell dazu bei, die gesunde Zahnsubstanz des Patienten zu schonen.

Darüber hinaus bietet das schlanke Design der Proface Lichtsonde einen optimalen Zugang zur Behandlungsstelle. Damit kann Proface zu einer flexiblen, berührungs- und somit schmerzfreien Anwendung beitragen.

**W&H Deutschland GmbH**  
**Tel.: 08682 8967-0**  
**www.wh.com**



**Ausstattung:**

**Amalgamseparation**

Mit dem Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 18 präsentiert CATTANI ein Alleinstellungsmerkmal in der sicheren und effizienten Amalgamseparation. Der Hydrozyklon ISO 18 ist ein nahezu störungsfrei arbeitender Amalgamabscheider, der selbst unter höchster Schaumbelastung weiterarbeitet. Dabei bedient sich der Hydrozyklon ISO 18 einer Technik, die Ereignissen aus der Natur nachempfunden sind – den Zyklonen. Um diesen Effekt zu erzielen, wird über ein davorgeschaltetes CATTANI-Saugsystem (z.B. Turbo-Smart oder Turbo-HP) das mit Amalgam behaftete Wasser-Sekret-Gemisch unter Druck in den Amalgamabscheider eingebracht. Bei Eintritt des Gemischs in den oberen Teil des Amalgamabscheiders wird dieses in eine sehr schnelle Rotation versetzt. Hierbei werden die feinen Amalgamrückstände



an die Außenwänden des sich verjüngenden Amalgamabscheidekegels geschleudert und in Richtung Abscheidedüse befördert, welche sich direkt vor dem Amalgamsammelbehälter befindet. Genau an dieser Stelle „fallen“ die Amalgamrückstände in den Sammelbehälter, während das restliche Wasser-Sekret-Gemisch in der Mitte des Kegels wieder aufsteigt und in den Abwasserbereich befördert wird. Ein turnusmäßiger (z.B. jährlicher) Wechsel des Amalgamabscheidesammelbehälters ist nicht notwendig. Die Entsorgung des Sammelbehälters erfolgt erst bei Erreichen der bauartzugelassenen Maximalfüllstandshöhe. Die enorme Leistungsfähigkeit des Abscheiders sowie seine einfache und unproblematische Wartung machen ihn für die Zahnarztpraxis zu einem Garant für ein störungsfreies Arbeiten. Der CATTANI-Hydrozyklon ISO 18 (Flussleistung 18 l/min) arbeitet zudem komplett ohne elektronische Bau- sowie Verschleißteile.

**CATTANI DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG**  
**Tel.: 04741 18198-0**  
**www.cattani.de**



**Kinderzahnheilkunde:**

**Angstfreie Behandlung mit Komfort**



Fridolin, die kompakte und komplett ausgestattete Behandlungseinheit für die Kinderzahnheilkunde, bietet alle Voraussetzungen für einen kindgerechten und stressfreien Zahnarztbesuch. Fridolin sorgt für entspannte Patienten und gleichzeitig bietet dieser Arbeitsplatz Ergonomie und Funktionalität für die Behandler. Das Modell 2012 ist eine Weiterentwicklung mit neuer, hochwertiger Ausstattung und verlängerter Liegefläche. Auch die Nähe von Zahnarzt und HelferIn zu den kleinen Patienten ist durch einen großen unterfahrbaren Bereich gewährleistet. Eine sehr stabile Lampenstange dient als Klettergerüst und Halterung für Spielzeug. Fridolin kann in vielen verschiedenen Farbvarianten für Polster und Stahlunterkonstruktion geliefert werden. Im Gegensatz zu Kinderliegen auf Basis einer Holzkonstruktion kann Fridolin mit seinem stabilen und hygienischen Materialkonzept auch mit drehmomentstarken Mikromotoren ausgestattet werden und bietet so Voraussetzungen für alle modernen Therapien der Kinderzahnheilkunde. Die Instrumente sind diskret vor den Blicken der kleinen Patienten verborgen und werden erst bei Bedarf mit einem dreh- und höhenverstellbaren Schwenkarm in die richtige Behandlungsposition gebracht. Es stehen konzeptionell zwei Möglichkeiten für die Positionierung der Absaugung zur Verfügung: direkt an der Liege im Bereich der Assistenz oder in einer Hinterkopfzeile. Die Montage der Kinderliege ist durch eine integrierte, von der Wasserleitung unabhängige, Frischwasserversorgung sehr flexibel.

**ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 089 420992-70**  
**www.ultradent.de**



# Neue DVDs helfen up to date zu bleiben!

Neue DVDs aus der Spezialistenkursreihe  
Gültig bis zum 15. Juli 2012!

## JETZT BESTELLEN!

### DVD „Unterspritzungstechniken“\*\*

I Dr. Andreas Britz/Hamburg  
I Prof. Dr. Marcel Wainwright/Kaiserswerth



Spieldauer | 65 Minuten

### DVD „Veneers von A-Z“\*\*

I Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht



Spieldauer | 45 Minuten

### DVD „Implantate und Sinus maxillaris“\*\*

I Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin  
I Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin



Spieldauer | 45 Minuten

Zur Markteinführung gibt es eine DVD zum Vorzugspreis von 75,- € zzgl. MwSt. und Versand (statt 99,- € zzgl. MwSt. und Versand).



JETZT AUCH IM PRAXIS-ONLINE SHOP  
DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!



[www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen  
(z. B. mithilfe des Readers Quick Scan)

#### Kontakt

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-201 | Fax: 0341 48474-290  
E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)



\*Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen!

## bestellformular |

per Fax an  
**0341 48474-290**  
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

ZWP 6/12

**Ja**, ich möchte folgende DVD/s aus der Spezialistenkursreihe 2012 zum Preis von 75 € zzgl. MwSt. und Versandkosten verbindlich bestellen:

- DVD „Unterspritzungstechniken“  
 DVD „Veneers von A-Z“  
 DVD „Implantate und Sinus maxillaris“

Anzahl

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Titel/Name/Vorname

Praxisstempel

Datum/Unterschrift

E-Mail

# „Wir bieten für komplexe Aufgaben einfache Lösungen“

| Christin Bunn



Herkömmliche Methoden der Kariesdetektion lassen meist nur indirekte Schlüsse auf das Ausmaß kariös infizierten Dentins zu. Eine neu entwickelte Lichtsonde des Herstellers W&H schafft Abhilfe und bietet dem Zahnarzt eine unmittelbare Beurteilung der Behandlungsstelle auf einen Blick. Im Interview mit der ZWP sprach Produktmanager Tobias Harfmann über die direkte visuelle Kariesdetektion in geöffneten Kavitäten mit der Lichtsonde Proface, gab Einblicke in den Entstehungsprozess und stellte die Vorteile für Zahnarzt und Patient vor.



Tobias Harfmann, Produktmanager bei W&H.

*Die Fluoreszenztechnologie ist eine neue Methode zur visuellen Kariesdetektion. Bitte erklären Sie uns kurz, was es mit dem farbigen Licht auf sich hat.*

Karies verursachende Bakterien hinterlassen als Stoffwechselprodukt neben der Zahnhartsubstanz zerstörenden Säuren auch Porphyrine. Diese Porphyrine besitzen sehr charakteristische Fluoreszenzeigenschaften, wenn sie mit violetterem Licht (Wellenlänge 405 nm) beleuchtet werden. Besonders im Dentin können kariös infizierte Bereiche anhand von roter Fluoreszenz klar gegenüber gesunder Zahnhartsubstanz, welche eine grüne Fluoreszenz aufweist, unterschieden werden.

*Welche Anwendungsmöglichkeiten ergeben sich daraus?*

Die Erkenntnis über den kausalen Zusammenhang zwischen kariös infiziertem Dentin und den Fluoreszenzeigenschaften der dort auffindbaren Porphyrine eröffnet die Möglichkeit, im Zuge einer Kariestherapie die Kariesexkavation im wahrsten Sinne des Wortes in einem anderen Licht zu sehen.

*Wie kam es zur Idee der Lichtsonde Proface und wie erfolgte die Entwicklung?*

In den letzten zehn Jahren beschäftigte sich Priv.-Doz. Dr. Wolfgang Buchalla (Leiter der Kariologie des ZZM an der Universität in Zürich) gemeinsam mit

einem Expertenteam mit dem Thema fluoreszenzunterstützte Kariesexkavation und lieferte durch mehrere wissenschaftliche Publikationen die Grundlage hierzu. Da W&H seit nun mehr als 120 Jahren als führendes Unternehmen in der Herstellung von zahnärztlichen Hand- und Winkelstücken für innovative Produkte bei Zahnärzten/-innen auf der ganzen Welt bekannt ist, war es uns ein besonderes Anliegen, diese Entwicklung zu unterstützen und durch ein einfaches, praxistaugliches Produkt den klinischen Einsatz rasch zu ermöglichen – es dauerte nicht lange, und die Idee der Lichtsonde war geboren. Gemeinsam mit einer Vielzahl an Zahnärzten/-innen wurden die Anforderungen an eine solche Lichtsonde definiert, um die Einsetzbarkeit im Praxisalltag bestmöglich zu gewährleisten.

*Die Proface Lichtsonde basiert auf der FACE-Methode. Was genau lässt sich darunter verstehen?*

Der Begriff FACE steht für Fluorescence Aided Caries Excavation (fluoreszenzunterstützte Kariesexkavation) und beschreibt als solches den zentralen Einsatz dieser Methode.

*Wie wendet man Proface an und welchen Nutzen hat die Diagnosebrille?*

Diagnosebrille aufsetzen – Lichtsonde



# Giornate Romane

## Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom

Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Rom

## Implantologie ohne Grenzen

12./13. April 2013

Rom/Italien | Sapienza Università di Roma

### Veranstalter/Organisation

OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-390

event@oemus-media.de | www.oemus.com



SAPIENZA  
UNIVERSITÀ DI ROMA

027713

### Faxantwort

0341 48474-390

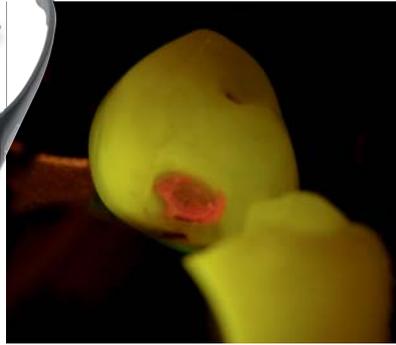
Bitte senden Sie mir das Programm zum *Giornate Romane – Implantologie ohne Grenzen* am 12./13. April 2013 in Rom/Italien zu.

Vorname | Name

E-Mail-Adresse (bitte angeben)

Praxisstempel

ZWP 6/12



Links: Karieserkennung mit Proface: Porphyrine fluoreszieren rot, während gesunde Zahnschubstanz eine grüne Fluoreszenz aufweist. – Rechts: Kariesdetektion ohne Proface.

Die neue Proface Lichtsonde ermöglicht eine direkte visuelle Kariesdetektion in geöffnerten Kavitäten.

einschalten – Kavität ausleuchten. Mehr ist nicht zu tun. Die schlanke Form der Lichtsonde sowie die Krümmung des Lichtleiters ermöglichen einen einfachen Zugang zur Behandlungsstelle und die optimale Ausleuchtung der Kavität. Grundsätzlich kann

man die Lichtsonde zur Erkennung von Residualkaries sequenziell während der Kariesexkavation bzw. am Ende zur Kontrolle einsetzen. Wenn die Behandlungsumstände es zulassen, spricht aber auch nichts dagegen, die Lichtsonde gleichzeitig beim Exkavieren mit einem Winkelstück einzusetzen. Die Diagnosebrille erfüllt dabei die Aufgabe, jene Farbanteile aus dem auf das Auge treffenden Lichtes zu filtern, die den Kontrast zwischen grüner und roter Fluoreszenz abschwächen würden. Diese Filterfunktion ermöglicht auch ein spezieller Aufsatz für Lupenbrillen.

*Verglichen mit herkömmlichen Methoden zur Kariesdetektion – Welche Vorteile bietet Proface dem Zahnarzt sowie auch dem Patienten?*

Gesunde beziehungsweise erhaltungswürdige Zahnschubstanz eindeutig von irreversibel zerstörtem Dentin unter-

scheiden zu können legt den Grundstein, um sich bei der Kariesexkavation mehr Sicherheit zur Vermeidung von Kariesrezidiven zu verschaffen. Die Beurteilung der gesamten Kavität auf einen Blick hinsichtlich Residualkaries erweist sich als äußerst effizient und ermöglicht ein selektives und somit minimalinvasives Vorgehen bei der Kariesexkavation.

*Wettbewerber bieten Intraoralkameras, welche die Fluoreszenztechnologie primär zur Diagnose von Karies sowohl als auch behandlungsunterstützend bei der Kariesexkavation nutzen. Proface dient zur Kariesdetektion in geöffnerten Kavitäten. Worin unterscheiden sich beide Methoden? Welche Vorteile bringt der Einsatz der Lichtsonde direkt am geöffnerten Zahn?*

Während der Kariesexkavation ermöglicht Proface eine direkte Beurteilung der Behandlungsstelle aus der Perspektive des Behandlers. Die Integration in den Workflow ist somit einfach und bequem. Der Einsatz der Lichtsonde ist zudem nicht an einen speziellen Behandlungsplatz gebunden, wie dies bei Intraoralkameras meist der Fall ist. Es ist also durchaus sinnvoll, die Lichtsonde neben einer Intraoralkamera einzusetzen und dann im Bedarfsfall Fluoreszenzbilder mit dieser zur Dokumentation oder Patientenaufklärung aufzunehmen.

*Welche Vorteile ergeben sich dadurch hinsichtlich minimalinvasiver Therapien?*

Dem Trend, Zahnschubstanz bestmöglich zu schonen, wird immer mehr Bedeutung beigemessen. Ermöglicht wird diese Entwicklung durch moderne ad-

ANZEIGE

**Effiziente Desinfektion oraler Bakterien!**

**PADPLUS**  
PHOTO ACTIVATED DISINFECTION

**Neu!**

>> Die photoaktivierte Oraldesinfektion, die 99,9% aller Bakterien sekundenschnell abtötet.

**orangedental** premium innovations info: +49 (0) 73 51. 4 74 99. 0

häsive Füllungsmaterialien und -techniken, die keiner ausgedehnter Kavitätenformen á la Black anno 1890 bedürfen. Jegliche Maßnahme, um bei der Kariesexkavation möglichst schonend und selektiv vorgehen zu können, ist daher erstrebenswert – Proface leistet hier einen wertvollen Beitrag. Auch im Zuge einer Caries profunda-Behandlung liefert die Inspektion der Kavität mit der Lichtsonde wertvolle Informationen, um die Erfolgsaussichten einer Vitalerhaltung des Zahnes unter einem weiteren Gesichtspunkt beurteilen zu können.

*Studien belegen, dass fluoreszenzbasierte Verfahren eine hohe klinische Relevanz haben. Wie sieht es dabei tatsächlich mit der Nutzung und Verbreitung in deutschen Zahnarztpraxen aus?*

In der Tat haben sich fluoreszenzbasierte Verfahren (QLF, Intraoralkameras mit Fluoreszenzbildgebung) be-

reits seit einigen Jahren in deutschen Zahnarztpraxen etabliert und ihren Nutzen in der Kariestherapie unter Beweis gestellt. Entscheidend ist es dabei, die Möglichkeiten, aber auch die Limitationen der einzelnen Verfahren zu kennen, um diese dann auch ziel-sicher einsetzen zu können.

*Die Entwicklungen in der Mikroelektronik schreiten rasant voran. Welche Chancen und Möglichkeiten ergeben sich dadurch für den zahnmedizinischen Praxisalltag? Welchen Stellenwert werden neue optische Methoden Ihrer Meinung nach zukünftig einnehmen?*

Der Fortschritt in der Zahnmedizin und Technik hat in den letzten Jahren vieles möglich gemacht, woran bis vor Kurzem noch nicht einmal zu denken war – dieser Trend wird sich definitiv fortsetzen. Es geht nun darum, für komplexe Aufgaben einfache Lösungen zu bieten. Darin sehe ich einen

wichtigen Auftrag für die Dentalindustrie und insbesondere für W&H, gemeinsam mit Anwendern neue Möglichkeiten zu entdecken sowie auch bestehende Methoden weiterzuentwickeln und somit noch effizienter zu gestalten.

*Vielen Dank für das Gespräch!*



## kontakt.

### W&H Deutschland GmbH

Raiffeisenstraße 4  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: 08682 8967-0  
Fax: 08682 8967-11  
E-Mail: office.de@wh.com  
www.wh.com

ANZEIGE

## WENIGER SUCHEN. ALLES IN EINEM CART.

In unseren fahrbaren Gerätewagen bringen Sie Ihr Equipment für Endo und Chirurgie praktisch und übersichtlich unter. Kein weiteres Auf- und Abbau. Kein Kabelsalat. Kein Verstauben von hochwertigen Geräten und Zubehör



Angebote zu Ausstattungsoptionen sowie Modellvarianten senden wir Ihnen gerne zu

\*Gerätewagenpreise ohne Inhalt, zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer

AB 1.790.- €\*

# Grazile Behandlungseinheit – großer Komfort

| Dr. Ulrike Hüftlein



Das elegante Aussehen der Einheit trotz üppiger Ausstattung war das, was mir als Erstes aufgefallen ist. Die Beinfreiheit ist eine Wohltat. Ich bin für eine Frau relativ groß und habe jetzt entdeckt, dass ich diese Beinfreiheit all die Jahre vermisst habe, ohne es zu wissen. Jetzt kommt es meiner Körperhaltung und meinem Rücken zugute, dass die Sitzposition weitaus mehr variiert werden kann. Selbst ein Assistent mit nahezu zwei Metern Körpergröße nutzte jede Gelegenheit, um an der Einheit zu behandeln. Er schwärmt von dem Komfort, den die Einheit selbst ihm bietet.

**A**propos Komfort, die Patienten fühlen sich durch die vielfältigen Einstellmöglichkeiten ebenfalls sehr wohl. Meine Befürchtung, dass der Stuhl und die ganze Einheit durch die einseitige Belastung bei schwergewichtigen Patienten wackeln könnten, hat sich glücklicherweise nicht bestätigt. Alle Funktionen, die geboten werden, arbeiten einwandfrei.

Ein weiterer Pluspunkt ist der funktionsgesteuerte Fußanlasser. Immer einfach zu platzieren, ohne dass die Schläuche zu kurz sind, sich verdrehen oder dem Arbeitssessel im Wege sind. Der Anlass für eine Neuanschaffung war, dass einige Behandlungseinheiten in unserer Praxis in die Jahre gekommen und wir mit den Reparaturen und dem Service nicht mehr zufrieden waren. Da wir seit vielen Jahren ausschließlich an Einheiten mit Schwingentisch gearbeitet haben, war die Entscheidung für die neue E70 S für uns klar. Das ergonomische Arbeiten mit Schwingentischen wurde mir von einem skandinavischen Kollegen vor 15 Jah-

ren nahegelegt. Er sagte, in Skandinavien arbeiteten nahezu 95 Prozent mit solchen Einheiten. Ich bin der Empfehlung gefolgt und habe es nicht bereut. Die Vorteile eines Schwingentisches, verglichen mit einer konventionellen Lösung, sind zahlreich. Für mich zählt in erster Linie die Ergonomie. Wenn man bei den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen heute in der Praxis überleben will – ohne die Qualitätsanforderungen herunterzuschrauben –

müssen. Die E70 S ermöglicht ein blindes Greifen und Ablegen der Instrumente am Tisch. Sollte durch zu schnelles Ablegen das Instrument falsch liegen, kann es von der Assistentin sofort an die richtige Stelle gelegt werden, da sie ohne Weiteres die Hand- und Winkelstücke erreichen kann. Bevor ich vor 15 Jahren zu Behandlungseinheiten mit Schwingentisch wechselte, kam es bei konzentrierten und intensiven Behandlungen immer wieder vor,

## **Und wie könnte ich unsere Begeisterung besser**

### **beschreiben als mit folgender Tatsache:**

### **Nach einem halben Jahr haben wir eine zweite, identische Einheit der E70 S gekauft.**

Dr. Ulrike Hüftlein, Mitinhaberin der Gemeinschaftspraxis Dr. Ulrike Hüftlein & Dr. Gerold Zeiler



sind äußerst intensive Behandlungssitzungen unumgänglich. Dabei möchte ich nicht immer wieder von meiner Behandlung aufblicken und das richtige Instrument suchen

dass die Motoren beim Ablegen nur unvollständig in die Köcher zurückgelegt wurden und auf dem Boden landeten. Abgesehen davon, dass zahlreiche Bohrer verbogen wurden, sind auch Winkelstücke beschädigt worden. Hand- und Winkelstücke mussten desinfiziert, Bohrer ersetzt, Winkelstücke und Turbinen repariert werden. Der finanzielle und zeitliche Verlust war mit ein Grund, warum ich mich so schnell



# Emirates Classic

Hochwertige Zahntechnik.  
Made in the Emirates.

## Unser Monats-Special!

| IPS e.max 125 Euro  
Preis je Einheit, inkl. Modell, Versand und MwSt.



Gültig bis zum 31. Juli 2012, Tag des Auftragseingangs  
IPS e.max ist eine eingetragene Marke der Ivoclar Vivadent AG, Liechtenstein

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

Free call: 0800 1234012

white dental solutions GmbH  
Brühl 4, 04109 Leipzig

Tel.: 0341 308672-0  
Fax: 0341 308672-20

info@whitedental.de  
www.whitedental.de



Global Standard



Emirates Classic



German Premium



Behandlung an der KaVo ESTETICA E70 S.

überzeugen ließ, dass die Schwingen-version die bessere Lösung ist.

Ein aus forensischen Gründen vielleicht noch wichtigeren Aspekt bei der E70 S ist die Hygienefähigkeit. Die Oberfläche ist glatt, ohne Spalten, die Instrumentenaufnahme hat nur leichte, gut abgerundete Vertiefungen und ist abnehmbar und sterilisierbar. Die Schwingenbügel sind abnehmbar. Wenn man bedenkt, wie die Instrumentenköcher bei den Einheiten mit hängenden Schläuchen nach wenigen Jahren aussehen, ist es fraglich, ob diese überhaupt richtig gereinigt und desinfiziert werden können (oder ob das überhaupt gemacht wird).

Seitdem ich mit Schwingentischen arbeite, ist es auch kein einziges Mal vorgekommen, dass ich mich beim versehentlichen Berühren der Instrumente verletzt habe, was durchaus bei den Instrumenten mit hängenden Schläuchen, die in den Köchern steckten, vorgekommen ist.

Die früheren Schwingentischeinheiten hatten den Nachteil, dass die Schwingen zu lang waren. Sie kollidierten des Öfteren mit dem Mikroskop oder der OP-Leuchte.

Um ein zugfreies Arbeiten an den Mikromotoren zu ermöglichen, sind zwei Einrastpositionen eingearbeitet. Dadurch liegt der Motor völlig frei in der Hand und ist wie bei hängenden Schläuchen unbegrenzt beweglich. Dies kommt einem Umstieg auf dieses System sicher entgegen. Ich bevorzuge selbst ein Arbeiten ohne Einrastpositionen, aber mit schwächerer Rückstellkraft. Da diese individuell einstellbar ist, wird das Gewicht des Motors und des Winkelstückes größtenteils von dem Schwingbügel aufgenommen. Dies erlaubt auch längere Präparationen, die für mich weniger ermüdend sind.

Ein Nachteil der neuen E70 S muss noch erwähnt werden. Wenn die Rückstellkraft zu schwach eingestellt ist, kommt es vor, dass der Schlauch nicht weit genug zurückgezogen wird. Der Mikroschalter, der das gerade zurückgelegte Instrument inaktivieren soll, wird nicht erreicht. Dadurch funktioniert das nächste Instrument nicht, weil der abgelegte Motor immer noch aktiv ist und läuft, solange der Fußanlasser betätigt wird. Die bessere Lösung wäre ein Ausschalten der einzel-

nen Schläuche direkt hinter der ersten Einrastposition, da niemand mit so kurz ausgezogenen Schläuchen arbeitet.

Jedoch macht es immer wieder Freude, an der Einheit zu arbeiten, da man alle individuellen Wünsche und Vorgaben vorher programmieren kann. Die Programme für den einzelnen Behandler kann man individuell zusammenstellen. Es muss nicht an den Hand- und Winkelstücken ständig Wasser ein- bzw. ausgeschaltet oder die Geschwindigkeiten vorgewählt werden. Ebenso selten muss auch die Sitzposition des Behandlungsstuhls nachgestellt werden. Diese kann z.B. für den OK oder UK programmiert werden. So hat immer jeder Behandler die für ihn richtige Position voreingestellt. Die Assistentin weiß, was bei der aktuellen Behandlung ansteht und wählt das richtige Programm. Der Patient liegt/sitzt in der richtigen Position, die Antriebsgeschwindigkeiten sind wunschgemäß eingestellt, mit oder ohne Wasser.

Unser Schwingentisch ist mit zwei Mikromotoren und Turbine, Ultraschallhandstück und Mehrfunktions-spritze mit Licht ausgestattet und kann noch um ein weiteres Instrument, wie z.B. eine Polymerisationslampe oder ein Elektrochirurgiegerät, erweitert werden, was sicher in vielen Fällen eine wünschenswerte Option ist. Sehr geschätzt von den Patienten sind die vielfältigen Einstellmöglichkeiten der Liegeposition, vor allem kann man die Kopfstütze für den höchsten Komfort des Patienten schnell und unkompliziert einstellen.

Eine sehr sinnvolle Ergänzung ist die Endofunktion. Sie bedeutet ein externes Gerät und ein Fußpedal weniger. Der intuitive Behandlungsablauf wird nicht unterbrochen, man muss keine zusätzlichen Pedale suchen. Die Möglichkeit, das Drehmoment und die Geschwindigkeit einstellen zu können, hat den Vorteil, dass man nicht unter vielen, sich immer wieder ändernden Feilensystemen suchen muss, sondern gleich die richtige Kraft einfach und schnell vorab einstellen kann.

Die Pflege und Desinfektion der Einheit ist weitgehend automatisiert und macht es für die Assistentinnen sehr viel einfacher. Angefangen von der In-

tensiventkeimung bis zu der Desinfektion des Absaugsystems, ohne dass man volle Eimer mit Reinigungslösungen durch die Praxis tragen muss. Lediglich die Wartezeit von zehn Minuten während der Intensiventkeimung am Freitagnachmittag wird von den Assistentinnen beklagt, vor allem, wenn bis zum Schluss an der Einheit gearbeitet wurde. Die Reinigung bei starken äußeren Verschmutzungen ist durch die abnehmbaren Teile wie Mundspülbecken, Griffe und Instrumentenablage stark vereinfacht.

Insgesamt ist die E70 S eine Einheit, mit der ich gerne arbeite. Eine Eingewöhnungszeit hat es gar nicht gegeben. Die Instrumente wurden in der Reihenfolge angebracht, die ich vorgegeben hatte. Die angenehmen Sitzpositionen, die Beinfreiheit und das intuitive Abgreifen der Instrumente ermöglicht ein flüssiges, müheloses Behandeln. Die Instrumente haben viel Bewegungsfreiheit und können in sehr gut erreich-

bare Positionen gebracht werden. Auch die Assistentin hat eine gute Bewegungsfreiheit und gleichzeitig die Instrumente gut erreichbar in unmittelbarer Nähe.

Meinen optischen Eindruck von der Einheit habe ich eingangs schon erwähnt. Auch wenn ich sie primär wegen des neuen Schwingentisches gekauft habe, war ich positiv überrascht, wie elegant und schlank der Gesamteindruck ist. Wenn man zwei oder mehrere Alternativen hätte, ist für eine Frau ein gutes Design sicher ein entscheidender Faktor.

Die Patienten sind sowohl vom Aussehen als auch vom Komfort sehr angetan und die meisten haben sofort die Neanschaffung bemerkt. Im Übrigen ist das Argument, das viele Kollegen gegen ein Konzept mit Schwingentisch verwenden – nämlich, dass die Instrumente an „Peitschen“ mit Knüppel erinnern, den Patienten direkt ins Auge stechen und bedrohlich wirken –, absolut nicht

zutreffend. In den 15 Jahren, in denen ich mit Einheiten mit Schwingen gearbeitet habe, hat nicht ein einziger Patient solche Bemerkungen fallen lassen; es ist auch keiner vom Stuhl gesprungen. Patienten und Behandler sind also zufrieden. Und wie könnte ich unsere Begeisterung besser beschreiben als mit folgender Tatsache: Nach einem halben Jahr haben wir eine zweite, identische Einheit der E70 S gekauft.

Erstveröffentlichung: DZW 22/11

## kontakt.

### KaVo Dental GmbH

Bismarckring 39  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: 07351 56-0  
Fax: 07351 56-1488  
E-Mail: info@kavo.de  
www.kavo.de



ANZEIGE



## Cavitron® JET Plus

Ultraschall- und Pulverstrahlgerät

- Minimalinvasives Arbeiten in der Cavitron eigenen „Blue Zone“
- Schafft unvergleichlichen Patientenkomfort im subgingivalen Bereich
- Personalfreier Geräte-Reinigungsmodus
- Funkaktivierbarer Fußschalter

Vereinbaren Sie Ihren kostenlosen Demotermi!



Cavitron®. Stärker als die Konkurrenz!

www.hagerwerken.de  
Tel. +49(203) 99269-0 • Fax +49(203) 299283

Scan the  
video



**HEGER**  
**WERKEN**

# Hygieneprobleme mit Glasklaviertastatur wirtschaftlich gelöst

| Dr. Joachim Schwarz

Für Praxisinhaber sind Hygiene und Arbeitsschutz verpflichtende Aufgabenbereiche, in die sie Zeit und Geld investieren müssen. Schon allein deswegen begrüße ich jede Innovation, die Zeitaufwand und Materialkosten spart und sich sinnvoll in den Praxisalltag einfügen lässt, wie zum Beispiel die Glasklaviertastatur „IC Keys“, hier im Praxistest.



Ich habe das Angebot gesichtet und mich für vier „IC Keys“, die Glasklaviertastaturen von IC Medical, entschieden. Zu Jahresbeginn hat sie mein EDV-Berater in unser PC-Netzwerk über USB-Anschlüsse verbunden und sehr schnell über simples „Plug & Play“ in Selbstinstallation integriert. Alle Mitarbeiterinnen bewältigten auf Anhieb den Wechsel zur komplett glatten Tastatur.

Ich führe das auf die Popularität der kapazitiven Technologie durch Smartphones und Touchpads zurück. Das ließ sie auch die Computermaus, die als Option weiter besteht, nicht mehr vermissen.

Links: Die Tastatur IC Keys lässt sich leicht bedienen und ihr Material, Glas, ist extrem gut zu reinigen. – Unten: Dr. Schwarz an der Glasklaviertastatur IC Keys.

**M**eine Praxis verfügt über vier Behandlungszimmer, in denen ich mit sechs Zahnarzthelferinnen arbeite. Für diese entwickelte sich die Dokumentation per PC allmählich zum Fragezeichen im Hygieneplan. Grund war die herkömmliche PC-Tastatur, die sich praktisch nicht hygienegerecht desinfizieren lässt. Auf der einen Seite stand das Robert Koch-Institut (RKI) mit seiner dringenden Empfehlung zu glatten und flüssigkeitsdichten Oberflächen. Auf der anderen Seite mangelte es an Erfahrungen mit der entsprechenden neuen Hardware.



Meine Mitarbeiterinnen benötigen nur Sekunden für die Reinigung. Es bleibt mehr Zeit, sich auf anspruchsvolle Hygienepflichten, wie z.B. bei Hand- und Winkelstücken oder Absauganlagen, zu konzentrieren.

Mit diesem Investitionsschritt ist der Aufwand für die Reinigung rapide gesunken. Nach Operationen oder Spritzern vom Behandlungsstuhl reinigt die Zahnarzthelferin die Tastatur mit einem Wisch. Der Korpus mit geschlossener Glasoberfläche ist staub- und wasserdicht gemäß IP64, verträgt also auch eine robustere Reinigung.

**Hygiene wird ästhetisch – auch für den Patienten**

Die Glastastaturen vermitteln dem Patienten das Thema Hygiene auf positive und sehr ästhetische Weise. Das gilt ganz besonders im Vergleich zu Mundschutz und medizinischen Handschuhen, die Distanz schaffen.

Einigen ist dabei durchaus bewusst, dass ihre heimischen PC-Tastaturen ebenfalls mit Staub und Schmutz behaftet sind. Mir persönlich ist wichtig, dass der Patient Prozesse hin zu mehr Hygiene und damit zu mehr Qualität wahrnimmt. Dieses Engagement wird gewürdigt.

**Fazit**

Die Glastastaturen sind eine RKI-gemäße, zukunftsichere Lösung, die das Team schnell und positiv angenommen hat. Meine Mitarbeiterinnen benötigen nur Sekunden für die Reinigung. Es bleibt mehr Zeit, sich auf anspruchsvolle Hygienepflichten, wie z.B. bei

Hand- und Winkelstücken oder Absauganlagen, zu konzentrieren. So gesehen fahre ich mit dieser Investition wirtschaftlich besser als beispielsweise mit Silikonüberzügen. In Summe hat mich „IC Keys“ mit ihrem Preis-Leistungs-Verhältnis vollkommen überzeugt.

**autor.**

**Dr. med. dent. Joachim Schwarz**

Buhlstraße 19, 71384 Weinstadt  
Tel.: 07151 660400

**kontakt.**

**IC Medical GmbH**

Andreas Grau  
Schorndorfer Straße 67  
73635 Rudersberg-Steinberg  
Tel.: 07181 7060-0  
E-Mail: presse@icmedical.de  
www.icmedical.de

ANZEIGE

**AESTHETIC IS THE RESULT**

**Antwortfax an +49 (0) 74 64 / 98 88 -88**

**Ich interessiere mich für das Produkt und bitte um Kontaktaufnahme per**  
 E-Mail,  Telefon,  Berater

\_\_\_\_\_  
Name / Firma

\_\_\_\_\_  
Anschrift

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Telefon



**ZEPP roba EDITION**

**Innovative Extraktionszangen** ab sofort auch mit diamantiertem Zangenmaul, für noch besseren Grip, erhältlich



► Scannen Sie den QR-Code für weitere Informationen oder laden Sie das PDF unter [http://www.zepf-dental.com/dokumente/1221300Z\\_roba.pdf](http://www.zepf-dental.com/dokumente/1221300Z_roba.pdf) direkt herunter

Tel.: +49 (0) 74 64 / 98 88 -0 | Fax: +49 (0) 74 64 / 98 88 -88 | info@zepf-dental.com | [www.zepf-dental.com](http://www.zepf-dental.com)



**HELMUT ZEPP**  
MEDIZINTECHNIK GMBH

Neues Online-Portal:

## Informationen und Kostenvoranschläge für den Praxisalltag



InteraDent Zahntechnik GmbH, deutscher und selbstfertiger Meister-Laborbetrieb in Lübeck mit Service-labors in Berlin, Leipzig und Chemnitz, bietet jetzt allen Zahnärzten moderne Kommunikation auf einen Klick. Einfache Bedienung, modernes, ansprechendes Design sowie bestmögliche Unterstützung der Zahnarztpraxis stehen

im Fokus der Anwendung. Um die Vorteile zu nutzen, registriert sich der Anwender im Portal und kann sofort seine individuellen Abfragen beginnen. Das InteraDent-Portal stellt Preislisten, Praxisbeispiele sowie das Lieferzeitenprogramm bereit. Tagesaktuelle Preis- und Legierungslisten auf Basis des gegenwärtigen Goldkurses runden diesen Service ab. Bleiben dennoch Fragen ungeklärt, hilft die Auswahl Feedback, um direkt mit einem persönlichen Ansprechpartner Kontakt aufzunehmen. „Wir sind ein bewährter Partner von mehr als 2.000 Zahnärzten. Dieses Know-how und die Hinweise unserer Kunden machen unser Online-Portal zum echten Wissensportal“, fasst Petra Poggensee, Leiterin Marketing InteraDent Zahntechnik GmbH, zusammen. „Interessierte Zahnarztpraxen haben jetzt die Möglichkeit, das InteraDent-Kundenportal kostenlos und unverbindlich über einen Testzugang auszu-probieren. Die digitale Information be-

deutet Zeitgewinn und vertieft unsere Kooperation mit den Zahnärzten. Wir werden gemäß unserem Motto ‚meisterhaft günstiger Zahnersatz‘ die Anwendung weiter ausbauen. Wir wollen unsere Zahnärzte unterstützen, fachlich und wirtschaftlich fit für die Zukunft zu sein.“

**InteraDent**  
Zahntechnik GmbH  
Tel.: 0451 879850  
[www.interadent.de](http://www.interadent.de)



QR-Code: Video zu InteraDent – Ihr Mehrwert-Labor. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

Aus den USA:

## Zum Vertrieb in Europa zugelassen

Advanced Technology & Capital haben die CE-Zulassung für LeEject-Sicherheitsspritzen und -Nadelprodukte zur zahnmedizinischen Anwendung erhalten. Beide Produktgruppen begegnen Nadelstichverletzungen, indem sie das Wiederaufsetzen von Schutzkappen und das Abschrauben der benutzten Nadel nach der Behandlung unnötig machen.

„Der Hauptvorteil des selbstaspirierenden LeEject-Systems ist, dass kontaminierte Nadeln weder abgeschraubt



„Der Hauptvorteil des selbstaspirierenden LeEject-Systems ist, dass kontaminierte Nadeln weder abgeschraubt noch mit einer Schutzkappe versehen werden müssen.“

noch mit einer Schutzkappe versehen werden müssen“, so Dr. Alexander Lee, der Erfinder des Systems. „Im Zuge der Überlegungen der Europäischen Union, dentale Nadeln mit Schutzkappen per Gesetz zu verbieten, werden dentale

Sicherheitsnadeln, wie zum Beispiel das LeEject-Nadelsystem, immer wichtiger. Sie können Nadelstichverletzungen effektiv verringern.“ Das LeEject-System wird zunächst kostenfrei ausgewählten zahnmedizinischen Ausbildungszentren und Krankenhäusern zur klinischen Evaluation zur Verfügung gestellt.

**Advanced Technology & Capital**  
Tel.: +1 201 944-8400  
[www.leeject.com](http://www.leeject.com)



QR-Code: Video (engl.) „How to load the LeEject Syringe“. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

Humanitäre Hilfe:

## Smiles of Africa in Zambia

Im Februar flogen drei frisch ausgebildete Zahnärzte der Universität Descartes in Paris für ein einwöchiges humanitäres Projekt nach Lusaka, in die Hauptstadt von Sambia. Dort wohnen zwölf Millionen Einwohner, 73 Prozent der Bevölkerung lebt unterhalb der Armutsgrenze. Die größten medizinischen Sorgen sind Malaria und Aids. Es ist daher nicht verwunderlich, dass bei solchen Problemen die Ausbildung von Zahnärzten, die Prophylaxe sowie die orale Gesundheit eher kleingeschrieben werden und weitgehend unzureichend

für die Bedürfnisse der Bevölkerung sind. Das humanitäre Programm wird im Wesentlichen in der „Living Hope Clinic“ durchgeführt, die den Zugang zu medizinischer Versorgung für die gesamte Bevölkerung bietet. Die drei Zahnärzte konnten vielen Patienten helfen. Im Mittelpunkt der Behandlungen standen vor allem schwere kariöse Probleme bei Kindern und die damit erforderlichen zahlreichen Extraktionen. Ebenso besuchten die Ärzte auch ein Waisenhaus, wo sie den Kindern den Umgang mit mitgebrachten Zahnpfle-



geprodukten erläuterten. Auch mehrere Karieskontrollen wurden durchgeführt. Die Finanzierung dieses Projektes erfolgte vollständig durch Protalab. Das Import-Zahnersatzlabor engagiert sich jährlich in verschiedenen Projekten, um Menschen in Not zu helfen.

**Protalab**  
 Tel.: 0800 7557000 (kostenfrei)  
[www.protilab.de](http://www.protilab.de)

Kooperation:

## Starke Partnerschaft

Die Firma Triodent aus Neuseeland hat mit LOSER & CO einen neuen Kooperationspartner für den deutschen und österreichischen Markt gewonnen. Triodent wird die Präsenz im Markt und die Bekanntheit seiner Produkte durch die exklusive Zusammenarbeit mit dem Leverkusener Unternehmen wesentlich ausbauen. Aufgrund der Vertriebsstruktur von LOSER & CO und dessen enger Zusammenarbeit mit dem Dentalhandel werden alle Produkte von Triodent nun über den gesamten Fachhandel verfügbar sein.

Das Unternehmen Triodent hat vor allem durch sein Teilmatrizensystem V3-Matrixsystem große Bekanntheit erlangt. Das innovative Produkt, das u.a. mit dem „Dental Advisor“ mehrfach ausgezeichnet wurde, gilt als Standard für Klasse II-Restaurationen im Seitenzahnbereich. Das V3-Matrixsystem erleichtert die Gestaltung einer anatomisch und funktionell optimalen Kontaktfläche beim Herstellen einer Kunststoffrestauration und ermöglicht eine feste und spaltfreie Adaption des Füllungskomposites an die Zahnschubstanz.

Aufgrund der flexiblen, anatomisch geformten, sehr dünnen Matrizenbänder kann das Komposit optimal an jede klinische Situation angepasst werden. Mittels der superelastischen Nickel-Titan-Matrizenringe und der farbcodierten Kunststoffkeile wird das Arbeitsfeld sicher separiert und die Teilmatrize gleichzeitig fest und mit optimalem Randschluss fixiert. Das Resultat nach dem Entfernen der Matrize ist überzeugend: eine natürliche Zahnform mit engen Approximalkontakten unterhalb der Randleisten und optimalen Voraussetzungen für eine gute Mundhygiene.

**Triodent**  
 Tel.: 02821 77762847  
[www.triodent.de](http://www.triodent.de)



dental bauer:

## Neuer Niederlassungsleiter

Seit Mitte März 2012 hat Heinz Gantenbein-Kleinbörling seine Aufgaben bei der dental bauer Niederlassung Freiburg/Konstanz übernommen (s. Foto). Er begleitet dabei den dortigen Verantwortlichen Herrn Ulrich Römer bis zu dessen altersbedingtem Austritt per 30. Juni 2012. Herr Gantenbein-Kleinbörling bringt dentale Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen von Handel bis Direkt-



vertrieb mit. Nach Erlangung seines Diploms in Psychologie an der Universität Konstanz absolvierte er eine Ausbildung zum Wirtschaftsmediator. Danach war er zunächst in einer Unternehmensberatung tätig, anschließend arbeitete er als Marketing- und Vertriebsleiter, zuletzt bei dem Schweizer Dentaldepot Dema Dent AG. dental bauer GmbH + Co. KG steht für eine inhabergeführte Firmen-

gruppe traditionellen Ursprungs im Dentalhandel im deutschsprachigen und europäischen Raum. Das mittelständische, inhabergeführte Unternehmen wird nach modernsten Grundsätzen geleitet und zählt mit seinem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Markführern in Deutschland. Die dental bauer-Gruppe ist Fachhändler für dentale Produkte mit den dazugehörigen Dienstleistungen. Als Multibrander für Dentaleinrichtungen berät sie nicht nur bei der Auswahl von Produkten namhafter Hersteller, sondern gewährleistet auch das entsprechende Know-how. **dental bauer GmbH & Co. KG**  
 Tel.: 07071 9777-0  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

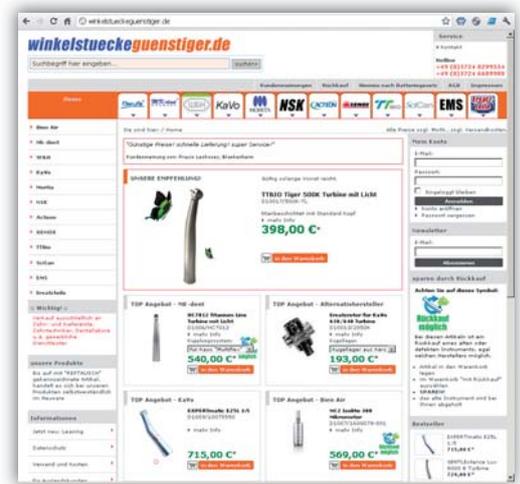


www.winkelstueckeguenstiger.de:

## Mit Online-Service günstig kaufen

Zahnarztpraxen und Labore, die neben ihrem klassischen Dentalhändler das Internet als vielseitige Lieferquelle entdecken, sollten sich diese Seite merken. Der Online-Shop bietet neben Hand- und Winkelstücken oder Technika- schinen auch Mikromotoren und Ersatzteile günstig an. Mittlerweile sind über 1.000 Artikel aller großen Hersteller online abrufbar. Verzichtet wird dabei ganz bewusst auf einen kostenintensiven Außendienst. Stattdessen versetzt man die Kompetenz an die Telefone bzw. vor die Rechner. Das Einsparpotenzial wird an die Kunden wei-

tergegeben und diese profitieren dann von enormen Preisvorteilen. Anfragen – auch zu Produkten, die nicht im Online-Shop zu finden sind – werden individuell und schnell beantwortet. Bei allen Produkten handelt es sich um Originalware mit Herstellergarantie und keine Reimporte. Daraus ergibt sich eine schnelle Lieferzeit und im Schadensfall eine professionelle Garantieabwicklung. Das sind wichtige Aspekte, die beim Kauf von medizinischen Instrumenten beachtet werden sollten. Laut Betreiber werden in naher Zukunft der Service und das Artikel-



sortiment noch weiter ausgebaut. Wenn man sich die Kundenmeinungen ansieht, wird ersichtlich, dass sich der Online-Shop auf dem Weg nach ganz oben befindet.

**DENTAKON Dentale Konzepte e.K.**  
Tel.: 03724 6689980  
www.winkelstueckeguenstiger.de

Laserspezialist:

## Kooperation mit Hager & Werken

Der Diplom-Physiker und Laserspezialist Hans-Joachim Koort ist neuer Projektleiter im Duisburger Dentalunternehmen Hager & Werken (s. Foto). Seine Aufgabenbereiche umfassen die Vertriebsunterstützung und Organisation im Lasermarktbereich. Der Tä-



tigkeitssschwerpunkt bezieht sich derzeit auf Europa. Herr Koort absolvierte erfolgreich sein Studium der Physik, arbeitete bereits an der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn und ist seit

mehr als 20 Jahren in der Medizintechnik und im Lasergeschäft tätig. Er war Mitbegründer und Director of Board der ISLD International Society for Lasers in Dentistry (heute WFLD World Federation for Laser Dentistry). Noch heute ist er Mitglied in dem Verband sowie in der DPG (Deutsche Physikalische Gesellschaft) und in der DGLM (Deutsche Gesellschaft für Lasermedizin).

**Hager & Werken GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0203 99269-0  
www.hagerwerken.de



Uganda:

## Sofortspende für Ausbildungsinitiative

Die Idee ist außergewöhnlich und ehrgeizig: Die Hilfsorganisation „Vision für Afrika“ will im krisengebeutelten Uganda eine Zahntechnikerschule errichten. Der Bremer Zahnersatzanbieter dentaltrade unterstützt das Projekt. „Vision für Afrika“ wurde 2001 gegründet und hat sich zum Ziel gesetzt, die Lebensbedingungen von Jugendlichen in Uganda zu verbessern. Neben einer medizinischen Grundversorgung will die Initiative Möglichkeiten zur Schul- und Ausbildung in Uganda verbessern. Hintergrund: Das Durchschnittsalter der Bevölkerung beträgt in Uganda 15 Jahre und die Notwendigkeit zum Aufbau einer Ausbil-

dungsinfrastruktur zählt zu den drängendsten Fragen, die das ostafrikanische Land bewältigen muss. Mit dem Aufbau der Zahntechnikerschule „dental school for winners“ in Kooperation mit der Zahnmedizinischen Fakultät der Universität von Kampala will „Vision für Afrika“ dem Ausbildungsnotstand entgegenwirken und das Bewusstsein für Zahngesundheit stärken. Das Projekt bietet damit Hilfe zur Selbsthilfe im wahrsten Sinne des Wortes. Als Zahnersatzanbieter ist es für dentaltrade Ehrensache, hier zu helfen.

Wolfgang Schultheiss, neben Sven-Uwe Spies Gründer von dentaltrade,

war mehrfach in Uganda und schildert seine Eindrücke: „Die Grundsteinlegung für die ‚dental school for winners‘ erfolgt im Sommer 2012. dentaltrade hat sich mit einer Sofortspende von 15.000 Euro eingebracht. Die Finanzierung von insgesamt 150.000 Euro muss allerdings noch sichergestellt werden. Geräte und Equipment müssen angeschafft werden. Neben finanziellen Unterstützungen sind auch Sachspenden – vom Wachsmodellierinstrument bis hin zum Fräsgesät – hochwillkommen.“

**dentaltrade GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0421 247147-0  
www.dentaltrade.de



Markenzahnarztverbund:

## Mehr Patientennachfrage für Zahnarztpraxen

Das Internet spielt im heutigen Medienzeitalter eine zentrale Rolle – auch bei Gesundheitsleistungen wie Zahnbehandlungen und Zahnersatz. Dies zeigen viele statistische Internetauswertungen wie zum Beispiel die des dent-net®-Markenzahnarztverbund. Mit bereits heute über 660 angeschlossenen Zahnärzten ist es eines der größten und erfolgreichsten dentalen Netzwerke, die es in Deutschland je gab. Demzufolge informieren sich täglich 800 bis 1.000 Patienten auf den dent-net®-Internetseiten ganz gezielt über teilnehmende Zahnärzte in ihrer Region. Gefragt sind dabei nicht nur Regelversorgungen, sondern insbesondere hochwertige Privatleistungen, die über das Netzwerk dent-net® deutlich

günstiger zu bekommen sind. Auch die professionelle Zahnreinigung, die im dent-net® von den meisten der am



dent-net® teilnehmenden Krankenkassen bezahlt wird, stößt bei Patienten auf großes Interesse. Viele der Versicherten nehmen dieses für sie kostenlose Angebot gerne ein bis zwei Mal im Jahr in Anspruch. Damit wird die Bereit-

schaft zu regelmäßigen Praxisbesuchen deutlich erhöht. Zahnarztpraxen, die im dent-net®-Markenzahnarztverbund sind, profitieren so von einer vermehrten Patienten-Nachfrage und einer höheren Praxisauslastung. Auch die Zahl der teilnehmenden Kassen im dent-net®-Netzwerk steigt stetig. So sind die Barmenia KV, die CSS KV und die VKB/UKV Private Krankenversicherung seit Mai 2012 dem Netzwerk beigetreten. Und damit natürlich auch die Zahl der Versicherten, die dent-net®-Leistungen in Anspruch nehmen können. Insgesamt sind es mittlerweile mehr als 20 Millionen Mitglieder.

**Indento GmbH**  
Tel.: 0201 38372-600  
[www.dent-net.de](http://www.dent-net.de)

Stomatologie:

## Historie aus Piešťany/Slowakei

Chirana-Dental, s.r.o. feiert in diesem Jahr das 50. Jubiläum der Produktionsaufnahme stomatologischer Anlagen in der Stadt Piešťany und gleichzeitig auch 15 Jahre der Marke DIPLOMAT.



Der Übernahmeprozess der Lizenzproduktion von Chirana Praha begann bereits im Jahr 1958, als der Fundamentstein eines neuen modernen Betriebes zur Produktion der Medizintechnik gelegt wurde. Der trägt heute den Namen Chirana-Dental. Das neue Unternehmen wurde im Jahre 1962 eröffnet, aber schon 1960 war die stomatologische Technik zunächst in provisorischen

Räumlichkeiten hergestellt worden. Das grundlegende Produktionssortiment stellten stomatologische Patientenstühle und stomatologische Klein-Kompressoren dar. Bereits im Jahre 1962 konnte das neue Unternehmen die Lizenzproduktion mit eigenen neuen Erzeugnissen ergänzen und erweitern. Zu den eigenen Produkten kamen in den 1960er-Jahren die stomatologischen Möbel dazu, aber auch die stomatologischen Patientenstühle zur Behandlung des liegenden und halbliegenden Patienten.

In den 1970er-Jahren hatten mehrere Nachbarländer die Produktion der stomatologischen Technik eingestellt. Chirana Piešťany wurde zum Monopolausführer stomatologischer Kompressoren, stomatologischer Patientenstühle, von Cartbehandlungseinheiten und der stomatologischen Möbel. Im Konzern wurde das Projekt Ergostar erarbeitet. Das Unternehmen hatte 1.400 Mitarbeiter und neben der Stomatologie wurden auch physiotherapeutische Geräte, Sterilisatoren und fotherapeutische Geräte gefertigt, genauso wie Inhalationstechnik, Infusionspum-

pen und Injektionstechnik. Im Jahre 1996 gewannen die heutigen Besitzer einen Majoritätsanteil in der Aktiengesellschaft Chirana Piešťany. Damit entstand Raum zur weiteren Spezialisierung und nahezu 100 Prozent der Kapazitäten der neuen Gesellschaft Chirana-Dental konnten nun ausschließlich stomatologische Technik entwickeln und liefern. Unter der Bezeichnung DIPLOMAT wurde sie auf dem Markt eingeführt, wobei 90 Prozent des exportierten Volumens von der Beteiligungsgesellschaft EUR-MED mit dem Sitz in Stará Turá organisiert wurden. Bis heute ist die Marke DIPLOMAT in 26.000 stomatologischen Sprechzimmern installiert, was ungefähr 80.000 Endprodukten entspricht.

Der Beitrag zur technischen Entwicklung und die Ergonomie der Funktionsparameter haben Tausende fortschrittliche Zahnärzte angesprochen. Die jährliche Teilnahme der Marke DIPLOMAT an ungefähr 40 Ausstellungen trägt den guten Ruf der Marke DIPLOMAT weiter. Die Produkte verfügen über die CE-Marke und unterliegen den regelmäßigen Auditprüfungen mindestens einmal im Jahr.

**EUR-MED Slovakia, s.r.o.**  
Tel.: +421 33 7954824  
[www.eur-med.sk](http://www.eur-med.sk)

# „Das Engagement in London 2012 ist für uns wichtig“

| Antje Isbaner



Seit 2002 ist BEGO Co-Partner der deutschen Olympiamannschaft. Bei den kommenden Spielen in London vom 27. Juli bis 12. August wird das Bremer Dentalunternehmen nun zum sechsten Mal die zahnärztliche Versorgung anbieten – mit einem Team aus neun Zahnärzten. Highlight ist die Einrichtung einer eigenen zahnärztlichen Praxis im Deutschen Haus im „Museum of Docklands“ in London. Wir sprachen mit Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, über dieses außergewöhnliche Projekt.

*Herr Weiss, Ihr Unternehmen agiert seit mehreren Jahren als Co-Partner der deutschen Olympiamannschaft. Nun kennt man so ein Engagement vor allem von Unternehmen aus dem Consumer-Bereich oder speziell von Sportmarken. Was also hat Sie als Dentalunternehmen bewogen, ausgerechnet hier aktiv zu werden?*



Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO.

Unser Engagement für die deutsche Olympiamannschaft ist für uns ein wichtiges Thema, weil sich der olympische Gedanke so gut mit unserer Unternehmensphilosophie verträgt. Das drückt sich schon in unserem Firmenmotto „Miteinander zum Erfolg!“ aus. Olympische Werte wie Erfolgsorientierung in Verbindung mit Entschlossenheit, Ausdauer und Zielstrebigkeit sowie Teamgeist und Weltoffenheit treiben uns auch in unserer täglichen

Arbeit voran. Und nicht zu vergessen: Go for Gold! Denn was könnte besser zu unseren Produkten passen?

Unser Engagement für die Olympiamannschaft ist daher eine Möglichkeit, zu zeigen wofür wir stehen, an was wir glauben und worauf wir auch etwas stolz sein dürfen. Darüber hinaus bietet sich uns die Gelegenheit, deutlich zu machen, dass auch gerade die Dentaltechnik einen wichtigen Beitrag zu Höchstleistungen liefert. Letztlich ist es für uns eine großartige Chance, all das zu präsentieren, was wir als Industrieunternehmen gemeinsam mit unseren Partnern – den Zahn-technikern und Zahnärzten – für das Wohlbefinden der Patienten tun können.

*Zu Ihrem Team für die Praxis im Deutschen Haus gehören auch neun Zahnärzte aus Deutschland, die während der Spiele abwechselnd in der BEGO-Praxis eingesetzt werden. Wer sind diese Zahnärzte und wie muss man sich die Arbeit vor Ort vorstellen? Wie sieht die zahnmedizinische Rundumbetreuung aus?*

Wir haben aus interessierten Zahnärzten ein Team zusammengestellt und uns dabei an den speziellen Arbeitsanforderungen vor Ort orientiert. Die einzelnen Teammitglieder werden während der Spiele abwechselnd in der BEGO-Praxis anwesend sein. Die

Leitung des Teams übernimmt Frau Dr. Zita Funkenhauser, die nicht nur als Top-Zahnmedizinerin eine geeignete Ansprechpartnerin sein wird, sondern auch, weil sie als zweifache Olympiasiegerin und mehrfache Weltmeisterin im Fechten die Bedürfnisse der Sportler bestens kennt.

Mit dabei sind wieder Prof. Martin Jörgens und Prof. Marcel Wainwright aus Düsseldorf sowie Dr. Gunter Glaser aus Wermelskirchen, die schon bei den vergangenen Olympischen Spielen Teil des BEGO-Teams waren. Darüber hinaus konnten wir mit Dr. Michael Gleau aus München, Dr. Michael Blank und Dr. Mathias Siegmund aus Regensburg, Dr. Stefan Günther sowie Dr. Philip Abramowski aus der Zahnklinik Essen weitere Experten gewinnen, die das Team perfekt ergänzen.

Das BEGO-Zahnärzteteam steht in erster Linie für eine kostenlose zahnmedizinische Notfallversorgung zur Verfügung und wird bei Bedarf zusätzlich von einer lokalen Londoner Praxis unterstützt. Man denke hier an kleinere Verletzungen wie eine abgebrochene Zahnkrone, den Verlust einer Füllung oder auch eines ganzen Zahnes. Nur ganz schwere Unfälle, etwa Kieferbrüche, die hoffentlich nicht vorkommen werden, müssen wir an ein zuständiges Krankenhaus weiterleiten. Die Türen unserer Praxis stehen darüber hinaus allen Gästen des Deut-



Das BEGO-Zahnärzteteam Deutsches Haus London 2012. V.l.n.r.: Dr. Mathias Siegmund, Prof. Dr. Martin Jörgens, Dr. Zita Funkenhauser, Dr. Michael Blank, Dr. Philip Abramowski und Dr. Gunter Glaser. Es fehlen Dr. Stefan Günther, Dr. Michael Gleau und Prof. Dr. Marcel Wainwright.

schen Hauses für eine zahnärztliche Untersuchung und Beratung sowie auf Wunsch auch für ein kostenloses Zahnbleaching offen.

### Wie schaffen Sie die organisatorischen und logistisch-technischen Voraussetzungen für eine voll funktionsfähige Zahnarztpraxis im Deutschen Haus in London?

Auch wenn wir nur eine professionelle Erstversorgung sicherstellen wollen, werden wir im Deutschen Haus eine Praxis einrichten, die den neuesten zahnärztlichen Standards entspricht – das ist doch ganz klar. Die organisatorischen und logistischen Ansprüche dafür sind tatsächlich hoch, denn wir haben nur wenig Zeit, um das komplette Material anzuliefern und die Praxis voll funktionsfähig zu machen. Zum Glück ist unser BEGO-Team inzwischen gut eingespielt und bringt von den vergangenen Spielen reichhaltige und wertvolle Erfahrungen mit. Unterstützt werden wir bei unserem Projekt zudem von anderen deutschen Unternehmen aus der Dentalbranche. So stellt uns etwa KaVo kostenlos eine zahnärztliche Einheit zur Verfügung, während uns Pluradent und Kohler Medizintechnik mit den notwendigen Instrumenten und Verbrauchsmaterialien ausstatten. Darüber hinaus ist dank beteiligter Dentallabore und unseres Hightech-Produktionszentrums in Bremen auch die kurzfristige Versorgung mit hochwertigem und gegebenenfalls sogar umfangreichem Zahnersatz vor Ort gesichert.

### Ist bei Ihren Mitarbeitern schon das Olympia-Fieber ausgebrochen?

Bei vielen fängt es tatsächlich allmählich an zu kribbeln. Und sicherlich wird sich bei ihnen das Olympia-Fieber durch unser Engagement für die deutsche Olympiamannschaft noch weiter verstärken. Das Thema begleitet uns ja auch schon etwas länger: Schon im April letzten Jahres haben wir verschiedene Aktionen gestartet, beispielsweise ein Gewinnspiel für Kunden, bei dem wir als Hauptgewinn eine komplette Reise zu den Olympischen Spielen für zwei Personen verlost. Ein Gewinnspiel für Zahnärzte, Zahntechniker und Patienten, bei dem es Karten für olympische Sportveranstaltungen zu gewinnen gibt, läuft noch bis Mitte Juni. Und natürlich haben wir ähnliche Aktionen auch für unsere eigenen Mitarbeiter durchgeführt. Das alles hat sicher dazu beigetragen, dass viele unserer Kunden, Partner und Mitarbeiter den Spielen in London entgegenfieberten.

*Herr Weiss, vielen Dank für das Gespräch. Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches Engagement in London und uns allen ereignis- und erfolgreiche Olympische Spiele!*

## tipp.

Auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) wird während der Olympischen Spiele täglich aus der BEGO-Praxis im Deutschen Haus über das Engagement des Dentalunternehmens berichtet.



## kontakt.

### BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG

Technologiepark Universität  
Wilhelm-Herbst-Straße 1  
28359 Bremen  
Tel.: 0421 2028-246  
E-Mail: [info@bego-implantology.com](mailto:info@bego-implantology.com)  
[www.bego-implantology.com](http://www.bego-implantology.com)

# COMIC-POSTER FÜR DIE PRAXIS



Ab sofort ist unter dem Motto „Schöne Zähne mit Biss – Ihr Zahnarzt“ eine neue Hochglanzposter-Reihe mit witzigen Comic-Motiven erhältlich.

Comics als Praxisdekoration?! Nach dem großen Erfolg der ersten Hochglanzposter-Trilogie „Schöne Zähne – Schönes Lächeln“ mit Cover-Motiven der Fachzeitschrift cosmetic dentistry, die sich außerordentlich großer Beliebtheit erfreut und die auch weiterhin erhältlich ist, bietet die OEMUS MEDIA AG ab sofort eine komplett neue Poster-Reihe zur kreativen Praxisgestaltung an. Diesmal sind es vier lustige Comic-Poster mit den Motiven Katze, Hund, Hai/fisch und Vampir, die in der gewohnt hochwertigen Qualität als Hochglanzposter im A1-Format (594 x 840 mm) erhältlich sind.

Das Einzelposter ist zum Preis von 29 € und das Poster-Quartett für 89 € jeweils zzgl. MwSt. + Versandkosten erhältlich.

Bestellung auch online möglich unter:  
[grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

Hinweis: Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

## ✂ Bestellformular

■ **Ja**, ich möchte ein/mehrere Poster bestellen:  
(bitte Zutreffendes ankreuzen)



■ Motiv 1



■ Motiv 2



■ Motiv 3



■ Motiv 4

jeweils für 29 € zzgl. MwSt. + Versandkosten

■ **Poster-Quartett**  
alle 4 Poster für 89 € zzgl. MwSt. + Versandkosten

▶ **Antwort** per Fax 0341 48474-290 oder per Post an  
OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

Name, Vorname
Firma
Straße
PLZ/Ort
E-Mail
Unterschrift

# Erfolgreicher Zahnersatz ohne Kompromisse

| Christin Bunn



Seit etwas mehr als neun Monaten gibt es einen neuen Anbieter von Auslandszahnersatz – die in Mühlheim an der Ruhr ansässige Audentic AG. Mit maximaler Kundenorientierung und höchsten Qualitätsansprüchen fertigt das dynamisch wachsende Unternehmen Auslandszahnersatz nach deutschen Standards und setzt dabei auf die Synergie von zahntechnischem, kaufmännischem und juristischem Know-how.

**I**m Interview sprachen die Gründer und Geschäftsführer Dr. Holger-Ludwig Riemer (Foto li.) und Friedo vom Schemm (Foto re.) über die Vorteile von im Ausland gefertigtem Zahnersatz, der Ausrichtung der Audentic AG sowie zukünftige Pläne und Zielsetzungen.



*Herr Dr. Riemer, Herr vom Schemm, bitte stellen Sie uns die Audentic AG kurz vor!*

Die Audentic AG ist eine der wenigen deutschen Aktiengesellschaften, die Qualitätszahnersatz aus dem Ausland anbietet. Mit der Produktion in China (Shenzhen) realisieren wir als ausgewiesene Experten einen besonderen Qualitätsanspruch, von dem unsere Kunden und deren Patienten spürbar profitieren. Wir wollen nämlich, dass jede Arbeit schon beim ersten Anprobieren passt.

*In den vergangenen Jahren hat man viele Dentallabors mit dem Schwer-*

*punkt Auslandszahnersatz kommen und gehen sehen. Dennoch haben Sie sich 2011 für die Gründung der Audentic AG entschieden. Was waren die Beweggründe?*

Beweggrund zur Gründung der Audentic AG war die Motivation, das Geschäftsmodell „Zahnersatz aus dem Ausland“ in „Idealform“ auflegen zu wollen. Zuvor hatten wir ja schon den damaligen Marktführer über viele Jahre aufgebaut. Das hierbei erworbene Wissen und die gewonnenen Erfahrungen und Kontakte führten dann nahezu zwangsläufig nach unserem Ausscheiden zu der Idee, es noch einmal ohne Altlasten und jedwede Irrationalität in „Bestform“ zu unternehmen. Dazu gehört auch der Anspruch gegenüber jedem Kunden und Patienten, in allen Punkten immer transparent und ehrlich, also authentisch zu sein. Letztlich leitet sich hieraus auch unser Firmenname „Audentic“ ab, der zugleich Programm ist.

*Was unterscheidet die Audentic AG von Mitbewerbern? Was ist das Besondere an Ihrem Unternehmen?*

Als echte Experten für Qualitätszahnersatz aus dem Ausland wollen wir all unseren Kunden ein professioneller Dienstleister und Partner sein. Wir kommunizieren gerade in schwierigen Fällen offen und ehrlich. So klären wir z.B. alle relevanten Punkte zu Beginn einer Arbeit immer erst vollständig

ab und „verhaspeln“ uns dann später auch nicht in Reklamationsschleifen, die dann noch alles viel schlimmer machen. Unsere Kunden sind froh, wenn man ihnen sagt, dass ein Abdruck besser noch einmal gemacht werden sollte, bevor ein unkalkulierbares Experiment beginnt. Patienten geben wir eine Basisaufklärung, die sie in die Lage versetzt, ihren Zahnarzt besser zu verstehen und den Fortgang der Behandlung fördert. Darüber hinaus bringen wir laufend eine Vielzahl von Patienten – die uns z.B. aufgrund unserer Werbung in TV (Pro7/Sat1), Google sowie in Zeitungen kontaktieren – mit unseren Referenzzahnärzten zusammen.

*Welchen Mehrwert bieten Sie Zahnarzt und Patient?*

Unseren Kunden geben wir die Sicherheit, es mit einem anerkannt glaubwürdigen und zuverlässigen Partner zu tun zu haben. Bei uns ist kein Kunde eine bloße Nummer. Jeder von ihnen erhält von uns die ganze Aufmerksamkeit und wird voll mit seinen individuellen Bedürfnissen erfasst und zufriedengestellt. Das hört sich für Außenstehende wie Selbstverständlichkeiten an. Tatsächlich sind aber gerade die einfachen Dinge oft gerade nicht selbstverständlich. Kunden bieten wir als Mehrwert zudem die aktive Unterstützung bei der Gewinnung von Patienten an. Ohne etwa durch Standesrecht beschränkt zu sein, können wir die ganze

BRITE VENEERS®

## Smile Design – mit non-prep Veneers der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Onlinekurs (2 Fortbildungspunkte), Instruktor-Einsatz-Training (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10 Veneers  
in 1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

### Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschicht
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

### Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

#### BriteVeneers® handcrafted ceramic

individuelle Kreation mit maximalen  
Transluzenz- und Farbvariationen

100% Keramik

#### BriteVeneers® Online-Kurs für 299 €

inkl. DVD und ausführlicher Hands-on-Anleitung

Erlernen Sie die theoretischen Grundlagen des BriteVeneers®-Systems  
bequem online Schritt für Schritt von zu Hause oder Ihrer Praxis aus.

#### BriteVeneers® One-Step ceramic

Zeitersparnis mit der  
patentierten Tray-Technologie

100% Keramik

#### BriteVeneers® Praxis-Training\*

Erlangen Sie zusätzliche Sicherheit durch ein Praxistraining am realen Patienten.  
Hierzu kommt ein zahnärztlicher Trainer direkt in Ihre Praxis und gibt Ihnen bei  
der Platzierung Ihres ersten Patientenfalles Unterstützung und Sicherheit.

\* Preis auf Anfrage

MELDEN  
SIE SICH  
JETZT AN!

Tel.: +49 341 9600060 · Fax: +49 341 48474-600 · E-Mail: [info@brite-veneers.com](mailto:info@brite-veneers.com) · [www.brite-veneers.com](http://www.brite-veneers.com)

Klaviatur der Werbung spielen und unsere Kunden dadurch mit profitieren lassen.

*Sie garantieren dem Kunden beste Qualität, klare Verhältnisse und maximale Transparenz. Wie gestaltet sich die Umsetzung dieser Zielsetzungen?*

Um wirklich gute Qualität von im Ausland gefertigtem Zahnersatz zu erreichen und langfristig halten zu können, müssen an verschiedenen Schlüsselpositionen der Produktionsvorbereitung und der Produktion selbst besondere Hausarbeiten gemacht werden. Dafür bedarf es eines speziellen zahn-technisch-betriebswirtschaftlichen Know-hows, insbesondere der Befähigung zum Aufbau einer optimal funktionierenden Aufbau- und Ablauforganisation. In der Zusammenarbeit mit unserem Laborpartner in China ist unser Know-how an dieser Stelle sehr weit entwickelt, weshalb die Qualität nachhaltig gut ist. Klare Verhältnisse und maximale Transparenz resultieren aus unserer offenen Informationspolitik und der gewählten Rechtsform einer Aktiengesellschaft.

*Ihr Slogan „Ehrlicher Service. Ehrliche Qualität. Ehrliche Preise.“ suggeriert, dass die Preise der Mitbewerber nicht korrekt sind. Wie gestaltet sich die Preisbildung von Audentic Zahnersatz und woraus resultiert die Ersparnis von bis zu 80 Prozent?*

Unser Slogan „Ehrlicher Service. Ehrliche Qualität. Ehrliche Preise“ suggeriert keinesfalls, dass die Preise der Wettbewerber nicht korrekt sind. Die Frage ist aber doch, welche konkrete Leistung steckt hinter dem Preis? Unser Ziel ist es gerade nicht, Umsatz um „jeden Preis“ zu machen. Wir wissen, dass wir individuelle Medizinprodukte herstellen. Deren Güte beurteilt sich über die Qualität des Zahnersatzes sowie die Qualität der Behandlung. Dabei ist gleichermaßen die Zufriedenheit des Kunden und des Patienten entscheidend. Auf dem Weg zum erfolgreichen Zahnersatz darf es deshalb keine Kompromisse geben. Wir sprechen daher alle Unwägbarkeiten und Probleme offen und frühzeitig an, um sie zu klären. Das ist ehrlich. Patienten können bei den von uns veranschlagten Preisen außerdem bis zu 80

Prozent an der Zuzahlung sparen. Trotz des günstigen Preises sind wir aber kein Billiganbieter, sondern ein Premiumanbieter im günstigen Preissegment.

*Zahnersatz von Audentic wird in einem Auslandslabor in China gefertigt. Worin bestehen die Unterschiede zur Produktion in Deutschland?*

Unser Qualitätszahnersatz wird in China in einer Produktionsstätte mit über 1.500 Mitarbeitern gefertigt. Im Gegensatz zur Herstellung von Zahnersatz in einem klassischen deutschen Labor, in dem ein Techniker oft alle Arbeitsschritte selbst hintereinander erledigt, werden in China einzelne Teilschritte durch jeweils eine ganze Abteilung in Perfektion gefertigt. Nur so lässt sich eine Vielzahl von Arbeiten individuell bewältigen. In Deutschland könnte die dafür notwendige Manpower längst nicht mehr bezahlt werden. Allerdings gibt es in China wie in Deutschland mittlerweile Teilschritte, die automatisiert erfolgen und insoweit gleich sind. Die Automationsanlagen rechnen sich allerdings nur bei entsprechend großen Stückzahlen. Das verwendete Material stammt von anerkannten Dentalprodukteherstellern, es ist schadstofffrei, biokompatibel und CE-klassifiziert im Sinne des deutschen Medizinproduktegesetzes.

*Wie sehen die Arbeitsbedingungen vor Ort aus? Wie gestaltet sich der Weg des Zahnersatzes vom deutschen Zahnarztstuhl nach China bis hin zum fertig eingesetzten Produkt?*

Die Arbeitsbedingungen vor Ort ähneln gut ausgestatteten Großlaboren in Deutschland. Lediglich die Mitarbeiter besitzen eine andere Nationalität. Sie werden für chinesische Verhältnisse aber sehr gut bezahlt und sind krankenversichert. Kinderarbeit findet nicht statt. Der Weg einer Arbeit zu unserer Produktion in Shenzhen und zurück ist einfach erklärt und benötigt insgesamt nicht mehr Zeit als vergleichbare Wege in Deutschland. Von unserem Logistikpartner DHL lassen wir innerhalb von zwei Stunden die Aufträge und Abdrücke beim Kunden abholen, sodass diese nach erfolgreicher Auftragseingangskontrolle mit Fotodokumentation am nächsten Morgen schon per Luftfracht

weiter nach Hong Kong und von dort weiter nach Shenzhen verbracht werden können. Soweit erforderlich, lassen sich während der Produktion jederzeit noch etwaige zusätzliche Fragen per Videokonferenz klären. Nach Fertigstellung wird der Zahnersatz zunächst noch in China und dann nach Ankunft wieder in Mülheim ein weiteres Mal endkontrolliert. DHL bringt die fertigen Arbeiten dann wieder pünktlich in die Praxis des Kunden. Insgesamt entsprechen unsere Liefer- und Produktionszeiten in etwa denen des deutschen Labors um die Ecke.

*Welche Arten von Zahnersatz können Kunden fertigen lassen und wie sieht die Kommunikationsstruktur zwischen Patient, Zahnarzt und Hersteller während der Auftragsabwicklung aus?*

Bei uns können Kunden nahezu alle Arten von Arbeiten fertigen lassen. So können wir von der Einzelkrone über aufwendige Teleskoparbeiten bis hin zu großen Implantatarbeiten alle Erfordernisse der Kunden erfüllen. Je größer und umfangreicher die Arbeit ausfällt, umso größer ist in der Regel die Ersparnis des Patienten, weshalb wir meistens große Arbeiten anzufertigen haben. Was uns in der Kommunikation auszeichnet, ist, dass wir sehr darum bemüht sind, für unsere Kunden in besonderer Weise mitzudenken. Allein aufgrund dieser Bemühung verlaufen die Gespräche mit unseren Kunden deutlich konstruktiver.

*Mit TV-Werbung und aktiven Imagekampagnen setzen Sie auf direkte Patientenansprache. Wie sind die Reaktionen? Welche Resonanzen konnten Sie während der ersten Monate verzeichnen?*

Die direkte Patientenansprache hat für uns in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung erlangt. Wir glauben hier eine wesentliche Schnittstelle mit den Kunden zu haben, die bei professioneller Aufgabenverteilung für beide Seiten eine Win-win-Situation ergeben kann. Die Reaktion auf unsere letzte TV-Werbung war sowohl auf Zahnarztseite als auch Patientenseite sehr erfreulich. Es haben sich einige Tausend Patienten bei uns informiert. So weit möglich, haben wir eine Verbindung zu unseren mitt-

lerweile etwa 700 Referenzzahnärzten hergestellt. Was wir feststellen konnten war sogar, dass die anfragenden Patienten deutlich näher an einer bevorstehenden Behandlung standen, als dies frühere Erfahrungen vermuten ließen.

*Und wie sind die Reaktionen der Zahnärzteschaft, wenn die Patienten mit dem direkten Wunsch nach Audentic Zahnersatz in die Praxis kommen?*

Die Reaktion der Zahnärzteschaft auf den direkten Wunsch der Patienten, in der Praxis den Audentic Zahnersatz zu bekommen, fällt naturgemäß unterschiedlich aus. Unsere Referenzzahnärzte erfüllen dem Patienten einfach seinen Wunsch. Sie wissen, dass der Zahnersatz von Audentic gut und günstig ist. Darüber hinaus können sie sicher sein, dass es zu keinerlei Komplikationen kommt. Die meisten anderen Zahnärzte mit einer gewissen Affinität zu Auslandszahnersatz arbeiten ebenso problemlos mit uns zusammen. Sie sind aber in der Regel von der guten Qualität und Passgenauigkeit der Arbeit überrascht. Einer ersten Arbeit folgt dann immer öfter auch eine zweite oder dritte. Und natürlich gibt es auch noch die Zahnärzte, die grundsätzlich Vorbehalte gegenüber Auslandszahnersatz haben. Aber selbst hier genießen wir eine gewisse Basisakzeptanz. Das heißt, wenn wir einen Patienten dorthin schicken, erhält er auch unseren Zahnersatz.

*Welchen Stellenwert wird kostengünstiger Zahnersatz zukünftig einnehmen? Wo wird sich die Audentic AG in den nächsten fünf Jahren Ihrer Meinung nach im Markt etablieren?*

Bei immer höherer Belastung der deutschen Volkswirtschaft durch die Eurokrise und sinkende Realeinkommen lässt sich eine hinreichende zahnmedizinisch/-technische Versorgung der Bevölkerung immer mehr nur mit günstigem Qualitätszahnersatz realisieren. Grundsätzlich ist die Nachfrage also da. Wettbewerb gibt es natürlich auch schon in ausgeprägter Form. Allerdings wird sich in den nächsten Jahren immer mehr zeigen, wer wirklich ein Unternehmen gut führen kann oder bloß von Mitnahmeeffekten eines sich neu entwickelnden Marktes profitiert hat. Auf jeden Fall wollen wir vorne mit dabei sein.



QR-Code: Video zu „Audentic stellt sich persönlich vor“. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

## kontakt.

### Audentic AG

Alexanderstraße 54, 45472 Mülheim a.d. Ruhr  
Tel.: 0208 782666-0  
E-Mail: info@audentic.ag, www.audentic-ag.de



### Zuverlässige, deutsche TOP-Qualität zu Aktionspreisen!

Rufen Sie uns an: wir nennen Ihnen Ihren zuständigen Dental-Fachhändler, der Sie gerne unverbindlich und kostenlos berät!



**-25%**

Wahlweise System H/S/C/HC (preisgleich)

anstatt ~~34.400,-~~

**25.950,-**

Beispielpreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

**Contact**  
World S/H/C

**-20%**

Wahlweise System H/S/C/HC (preisgleich)

anstatt ~~27.490,-~~

**21.950,-**

Beispielpreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

**ContactLite**  
Comfort S/H/C

**-16%**

Auch als KFO-Version erhältlich!

anstatt ~~28.530,-~~

**23.950,-**

Aktionpreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

**Format C plus**

Ritter Concept GmbH · Bahnhofstr. 65 · 08297 Zwönitz  
Tel. 037754 / 13-290 · Fax 037754 / 13-280 · aktion@ritterconcept.com

Besuchen Sie uns im Internet: [www.ritterconcept.com](http://www.ritterconcept.com)

Alle Rechte, Änderungen und Irrtum vorbehalten. © Ritter 2012

Made in Germany

20 Jahre solutio

# Die Zukunft fest im Blick

| Claudia Hytrek

Mitte Juni 2012 feierte die solutio GmbH gemeinsam mit Kunden und Freunden ihr 20-jähriges Firmenjubiläum. Was vor zwei Jahrzehnten in einer Zahnarztpraxis in Böblingen als Ein-Mann-Betrieb begann, präsentiert sich heute als mittelständisches Unternehmen mit 90 Mitarbeitern und als einer der führenden Hersteller von Praxismanagement-Software auf dem deutschen Dentalmarkt. Ein Blick in die Firmengeschichte zeigt, was solutio so erfolgreich macht und verrät, worauf sich Zahnärzte in Zukunft freuen können.



**B**edeutende Erfindungen haben im Schwabenland Tradition. Auch die Geschichte der Praxismanagement-Software CHARLY ist eine solche Erfolgsstory, die 1992 im baden-württembergischen Böblingen begann. Trotz verzweifelter Suche konnte Dr. Walter Schneider für seine Zahnarztpraxis keine geeignete, durchdachte Software finden. Also gründete er 1992 solutio und erfand mit CHARLY selbst eine Lösung, die er mit kreativem Erfinderreichtum, Fleiß, Herz und unermüdlichem Einsatz stetig weiterentwickelte. Vier Jahre nach der Unternehmensgründung entstand 1996 der erste Prototyp des Informationssystems CHARLY. Entsprechend dem Credo „Von Zahnärzten für Zahnärzte“ ließ Dr. Schneider sein langjähriges Know-how hinsichtlich einer modern geführten Praxis in die Entwicklung einfließen.

Daher verbirgt sich hinter dem sympathisch klingenden „CHARLY“ weit mehr als nur der Name für die solutio-Software. CHARLY war von Beginn an eine zukunftsorientierte und anwenderfreundliche Lösung für ein modernes Praxismanagement, die sich individuellen Praxisanforderungen perfekt anpasst – und ist es bis heute geblieben.

### Ein ganzheitliches System für alle Praxisaufgaben

Seinen Erfolg verdankt CHARLY nicht zuletzt seiner praxisbezogenen Ganzheitlichkeit. Um die Vielzahl der täglich anfallenden Aufgaben in Zahnarztpraxen effizient umzusetzen, koordiniert die prozessorientierte Praxismanagement-Software alle Daten und Informationen karteikartenlos auf intelligente Weise. Das Funktionsspektrum der Software reicht dabei von der

Termin- und Behandlungsplanung über die lückenlose Dokumentation und das Qualitätsmanagement bis hin zum Rechnungswesen und Controlling. Individualisierbare Komplexe, die sich an die speziellen Praxisbedürfnisse anpassen lassen, erleichtern die Planung und stellen sicher, dass keine Behandlungsschritte in der Abrechnung vergessen werden. Diese Ganzheitlichkeit zahlt sich letztlich aus und macht sich in einem Mehr an Zeit und Umsatz in den Praxen bemerkbar. So hilft CHARLY modernen Zahnärzten dabei, den Spagat zwischen fachlicher Spitzenqualifikation und erfolgreichem Unternehmertum zu meistern.



Nahezu 2.700 Kunden deutschlandweit sprechen für sich und zeigen den Erfolg, den CHARLY seit seiner Markteinführung verbucht. Mit der steigenden Zahl der Kunden wuchs auch solutio. Um der stetigen Entwicklung Rechnung zu tragen, vergrößerte sich das Unternehmen nicht nur räumlich und bezog 2005 die heutige Firmenzentrale in Holzgerlingen. Auch die Unternehmensstruktur und -kultur wurden den jetzt mittelständischen Anforderungen angepasst. Die kontinuierliche Weiterentwicklung von Firma und Produkt steht auch weiter auf der Agenda und ist fester Bestandteil der Strategie von solutio. Denn nur, wer wandlungsfähig und innovativ bleibt, kann auf Dauer am Markt bestehen.

#### Neuheiten im Jubiläumsjahr und darüber hinaus

„Die kommenden Jahre werden für die CHARLY-Anwender bewährte Funktionen im neuen Design mit überarbeiteten

Features bringen“, skizziert solutio-Geschäftsführerin Ilona Schneider die Zukunft der Software. Mit einem schrittweisen Produkt-Relaunch stellt solutio CHARLY auf eine neue Technologiebasis. Höchste Priorität liegt dabei auf einer Migration bestehender Systeme, damit die Investition der solutio-Anwender in CHARLY bestmöglich geschützt ist. Die Transferierung von CHARLY auf die neue Entwicklungsplattform passt das Programm auf vorhandene und zukünftige Standards an und erhöht zusätzlich die Flexibilität von geplanten Weiterentwicklungen.

#### Auf die nächsten 20 Jahre

Von den Neuheiten überzeugten sich rund 200 Kunden und Freunde von solutio in der Holzgerlinger Firmenzentrale persönlich. CHARLY und die Zukunft der Software standen in spannenden Vorträgen rund um die Praxismanagement-Software im Mittelpunkt der Jubiläumsfeier. In freundlicher At-

mosphäre konnten die Gäste mit Kollegen fachsimpeln und hinter die Kulissen von solutio blicken.



QR-Code: Aktuelle Impressionen zum 20. Firmenjubiläum von solutio. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers Quick Scan).

## kontakt.

### solutio GmbH – Zahnärztliche Software und Praxismanagement

Max-Eyth-Straße 42, 71088 Holzgerlingen  
Tel.: 07031 4618-700  
E-Mail: info@solutio.de  
www.solutio.de

ANZEIGE

# ENTSPANNEN SIE Ihre Patienten

## Funktion /CMD

Prophylaxe  
Parodontologie  
Ästhetik  
Prothetik  
Implantologie  
Hilfsmaterialien

## Setzen Sie das NTI-tss ein zum:

Schutz von implantatgetragener Prothetik bei:

- Muskuläre Parafunktionen
- Bruxismus
- CMD

- Bitte schicken Sie mir unverbindlich weiteres Informationsmaterial.
- Ja, ich bestelle das NTI-tss Trial Kit mit 2 x 4 Schienen zum Preis von 295,00 € zzgl. gesetzl. MwSt. und 4,50 € Versandkosten.
- Ja, ich registriere mich verbindlich für den NTI-tss Fortbildungsabend inkl. praktischem Workshop in:
- Stuttgart, 12. Oktober
  - München, 19. Oktober
  - Nürnberg, 26. Oktober (Referent: Siegfried Leder)
  - Düsseldorf, 28. September
  - Frankfurt, 09. November (Referent: Prof. Dr. Kopp)
  - Berlin, 16. November



Die Veranstaltung findet jeweils statt von 19:00 – 22:00 Uhr. Es werden jeweils 3 Fortbildungspunkte vergeben. Pro Teilnehmer wird eine Registrierungsgebühr von 79,00 € inkl. MwSt. berechnet.



## Mit Smartphone zum NTI-tss Video

<http://www.youtube.com/watch?v=HuccfXrekeE>

Exklusivvertrieb durch:

Zantomed GmbH  
Ackerstraße 1 · 47269 Duisburg  
Tel.: + 49 (0) 203 - 80 510 45  
Fax + 49 (0) 203 - 80 510 44  
E-Mail: info@zantomed.de

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

**zantomed**

Chemische Fabrik Kreussler &amp; Co. GmbH

# Geschichte mit Zukunft

| Dr. Christian Ehrensberger

Mit der Chemischen Fabrik Kreussler & Co. GmbH begeht ein traditionsreiches mittelständisches Unternehmen ein rundes Jubiläum, doch hält man sich mit Feierlichkeiten dort nicht lange auf. Der 100. Geburtstag war zwar am Unternehmenssitz an der Wiesbadener Rheingaustraße Anlass für eine Fachpressekonferenz mit anschließender Werksbesichtigung. Statt einer detaillierten Rückschau auf die vielen Höhepunkte der Unternehmensgeschichte blickte man allerdings vornehmlich auf die kurz- bis langfristige Zukunft – und stellte dabei die Zahnmedizin in den Mittelpunkt.



Die Pressekonferenz umfasste eine kurze Einführung in die Geschichte von Kreussler durch Dr. Stephan C. Travers, geschäftsführender Gesellschafter des Familienunternehmens in vierter Generation. Anschließend führte Prof. Dr. Dr. h.c. Andrej Kielbassa, Dekan der Fakultät für Zahnmedizin und Direktor des Zentrums für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie der Danube Private University (DPU), Krems, in das fachliche Thema des Tages ein: Entzündungen und andere Läsionen im Mund – Unterstützung während des Heilungsprozesses. Welchen speziellen Nutzen

Die wichtigsten Köpfe bei Kreussler Pharma (v.l.n.r.): Dr. Stephan C. Travers, geschäftsführender Gesellschafter bei Kreussler Pharma, Dr. Detlev Travers, geschäftsführender Gesellschafter bei Kreussler Pharma, Prof. Dr. Dr. h. c. Andrej Kielbassa, Dekan der Fakultät für Zahnmedizin und Direktor des Zentrums für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie der Danube Private University (DPU), Krems, Dr. Joachim Otto, medizinisch-wissenschaftlicher Leiter bei Kreussler Pharma, Dr. Christian Freyberg, Leitung Marketing und Vertrieb bei Kreussler Pharma.

verschiedene Präparate von Kreussler dabei für den Zahnarzt haben, erläuterte Dr. Joachim Otto, medizinisch-wissenschaftlicher Leiter des Unternehmens. Dr. Christian Freyberg, Leiter Marketing und Vertrieb, führte als Moderator durch die Veranstaltung und

verdeutlichte in seinem Schlussvortrag die Schnittstellen für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Kreussler und dem Zahnarzt. Dem zahnärztlichen Team ist Kreussler zum Beispiel durch seine Mundgele der Marke DYNEXAN ein Begriff. Weniger



Dr. Stephan C. Travers, geschäftsführender Gesellschafter bei Kreussler Pharma.



Kreussler – ein Familienunternehmen mit 100 Jahren Erfahrung in Forschung, Entwicklung und Herstellung.

bekannt sind die anderen in den vergangenen 100 Jahren gewachsenen Unternehmensbereiche. So begann Kreussler – wie viele deutsche Chemieunternehmen – zunächst als reines Spezialhaus für chemische Produkte zur Kleiderfärberei und dann der Textilreinigung und industriellen Wäsche. Im Jahr 1948 wuchs das Unternehmen um eine Pharmasparte.

So ist Kreussler Pharma heute einer der weltweit führenden Hersteller auf dem Sektor der Sklerosierungsmittel gegen Krampfaderleiden. Dabei gelang dem Unternehmen im Jahr 2010 die erste Neuzulassung eines Sklerosierungsmittels in den USA durch die FDA (U.S. Food and Drug Administration), eine der anspruchsvollsten Behörden der Welt.

Auch im Mundraum gilt Kreussler als Pionier: Denn mit der Mundspüllösung DYNEXAN PROAKTIV® 0,2 CHX brachte das Unternehmen ein Arzneimittel auf den Markt, das alkoholfrei und freiverkäuflich ist. DYNEXAN MUNDGEL® ist in Deutschland eines der meistverordneten Präparate bei Schmerzen an Mundschleimhaut, Zahnfleisch und Lippen. Das ebenfalls alkohol- und zuckerfreie Präparat ist ohne Altersbeschränkung zugelassen und bis zum zwölften Lebensjahr erstattungsfähig. Weitere bewährte Therapeutika für Mund und Rachen wie RECESSAN® und DEQUONAL® komplettieren das aktuelle Portfolio.

Dabei wird bei Kreussler sowohl die Produktpalette konsequent weiterentwickelt als auch an neuen Lösungen

geforscht – im eigenen Labor ebenso wie in enger Zusammenarbeit mit führenden Hochschulexperten, niedergelassenen Ärzten und natürlich dem Patienten. Eigeninitiierte und unabhängige Studien untermauern genauso wie die millionenfache Anwendung den Nutzen der Präparate.

Bei Kreussler stimmt aber nicht nur die Chemie in den Produkten: Am Sitz des konzernungebundenen Familienunternehmens in vierter Generation steht auch das menschliche Miteinander hoch im Kurs. So wird auf allen Ebenen seit jeher altersübergreifend gearbeitet und höchster Wert auf Vereinbarkeit von Beruf und Familie gelegt. Die internationale Belegschaft trägt zur Weltoffenheit des Unternehmens bei, das auf den internationalen Märkten agiert – weit mehr als die Hälfte des Umsatzes erzielt Kreussler außerhalb Deutschlands. Produziert wird dabei ausschließlich am Hauptsitz, der sich seit 1927 direkt am Rheinufer in Wiesbaden-Biebrich befindet. Hier sind Forschung, Entwicklung und Herstellung von Produkten im Fluss, die von Menschen für Menschen erdacht sind. Nachhaltigkeit statt kurzfristigem Gewinnstreben lautet die Maxime. Und der Erfolg bestätigt dieses Selbstverständnis von Kreussler seit 100 Jahren.

## kontakt.

### Chemische Fabrik Kreussler & Co. GmbH

Reingaustraße 87–93, 65203 Wiesbaden  
Tel.: 0611 97210

E-Mail: [info@kreussler.com](mailto:info@kreussler.com)

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



Das Firmengebäude von Kreussler in Wiesbaden.

<b>Verlagsanschrift:</b>	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel. 0341 48474-0 Fax 0341 48474-290	kontakt@oemus-media.de
<b>Verleger:</b>	Torsten R. Oemus	
<b>Verlagsleitung:</b>	Ingolf Döbbelcke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	
<b>Projekt-/Anzeigenleitung:</b>	Stefan Thieme	Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de
<b>Produktionsleitung:</b>	Gernot Meyer	Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
<b>Anzeigendisposition:</b>	Marius Mezger Bob Schliebe	Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de
<b>Vertrieb/Abonnement:</b>	Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
<b>Layout:</b>	Frank Jahr	Tel. 0341 48474-118 f.jahr@oemus-media.de
<b>Chefredaktion:</b>	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktionsleitung:</b>	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktion:</b>	Katja Mannteufel Denise Keil	Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de Tel. 0341 48474-102 d.keil@oemus-media.de
<b>Lektorat:</b>	H. u. I. Motschmann	Tel. 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
<b>Druckerei:</b>	Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel	



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2012 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 20 vom 1.1.2012. Es gelten die AGB.

**Verlags- und Urheberrecht:** Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

## Inserentenverzeichnis

Unternehmen	Seite
<i>3M Deutschland</i> .....	9
<i>Ambident</i> .....	25
<i>American Dental Systems</i> .....	Beilage
<i>Ancar</i> .....	Beilage
<i>Berthold Klein</i> .....	51
<i>Biodenta Swiss</i> .....	Einhefter zw. 18/19
<i>BLUE SAFETY</i> .....	27
<i>BriteDent</i> .....	107
<i>Centrix</i> .....	11
<i>DAMPSOFT</i> .....	39
<i>Demed Dental Medizintechnik</i> .....	93
<i>Dentakon</i> .....	10, 75
<i>Dentaltrade</i> .....	17
<i>DentiCheck</i> .....	4
<i>DENTSPLY DeTrey</i> .....	7
<i>Directa AB</i> .....	79
<i>DMG</i> .....	67
<i>emmi ultrasonic</i> .....	77
<i>enretec</i> .....	Postkarte, 73
<i>EUR-MED Slovakia</i> .....	53
<i>Fa. Roland Gussetti</i> .....	35
<i>GlaxoSmithKline</i> .....	15
<i>Glidewell</i> .....	59
<i>Hager &amp; Werken</i> .....	97
<i>Helmut Zepf Medizintechnik</i> .....	99
<i>IC Medical System</i> .....	46
<i>I-DENT</i> .....	81
<i>IMEX</i> .....	116
<i>InteraDent</i> .....	41
<i>Ivoclar Vivadent</i> .....	37
<i>Johnson &amp; Johnson</i> .....	31
<i>KaVo</i> .....	13
<i>Kentzler Kaschner Dental</i> .....	22
<i>KinderDent</i> .....	21
<i>Landesmesse Stuttgart</i> .....	115
<i>MIO International OZONYTRON</i> .....	45
<i>MIRUS MIX</i> .....	Beilage
<i>NETdental</i> .....	49
<i>nexilis verlag</i> .....	Beilage
<i>Novatex</i> .....	71
<i>NSK</i> .....	2, 55
<i>orangedental</i> .....	85, 92
<i>Semperdent</i> .....	83
<i>SHOFU</i> .....	57
<i>Sirona</i> .....	29
<i>Synadoc</i> .....	66
<i>Triodont</i> .....	43, 65
<i>P&amp;G Professional Oral Health</i> .....	5
<i>Protilab</i> .....	Einhefter zw. 2/3, 47
<i>Ritter</i> .....	109
<i>Ultradent</i> .....	63
<i>UP Dental</i> .....	69
<i>W&amp;H</i> .....	61
<i>white dental solutions</i> .....	95
<i>Zantomed</i> .....	111

# FACH DENTAL

## LEIPZIG 2012



NATÜRLICH  
GUT BERATEN

**07. – 08.09.2012 LEIPZIGER MESSE**

250 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahntechnik, Labor und die gesamte Dentalbranche. Sammeln Sie bis zu 10 zertifizierte Fortbildungspunkte auf dem Symposium des Dental Tribune Study Clubs und informieren sich über folgende Top-Themen:

- Digitaler Abdruck: neue Chancen für Labor und Praxis
- Prophylaxe: die Zukunft ist jetzt!
- Digitale Volumentomographie

**Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!**



[www.fachdental-leipzig.de](http://www.fachdental-leipzig.de)

Veranstalter: Die Dental-Depots in der Region Sachsen, Sachsen-Anhalt Süd, Thüringen Ost



# Bleiben Sie flüssig.

Es gibt im Geschäftsleben fast nichts Schlimmeres als mangelnde Liquidität. Rechnungen müssen bezahlt, Forderungen bedient werden und für einen selbst soll ja auch noch was übrig bleiben. Wenn dann Rechnungen zu spät oder nicht bezahlt werden, ist nicht nur die gute Laune futsch.

Aber wir heitern Sie wieder auf, denn mit der Imex finance garantieren wir Ihnen, dass Ihre Forderungen **innerhalb von 48 Stunden** auf Ihrem Konto sind. Auch das Mahnwesen und die Rechnungskontrolle können wir für Sie übernehmen.

Was wir Ihnen nicht abnehmen können, ist der Griff zum Telefonhörer oder den Blick auf unsere Website, um alles über unsere Angebote zu erfahren:

**0201 74999-666**

**[www.imex-finance.de](http://www.imex-finance.de)**



Einfach  
intelligenter.

