

# „Der richtige Zeitpunkt“ für Prävention und Intervention

BDK, BuKiZ, DGK und IKG veranstalteten 1. Gemeinschaftskongress der Kinderzahnheilkunde und Kieferorthopädie.



Das „Team Praxis“ zusammen mit dem wissenschaftlichen Leiter (v.l.n.r.): Annemarie Kant (BuKiZ), Prof. Dr. Ralf J. Radlanski (Charité), Dr. Gundi Mindermann (BDK).



Beeindruckte mit ihren entwicklungspsychologisch fundierten Tipps: Prof. Dr. Almut Makuch.

Erstmals gab es in Deutschland einen Gemeinschaftskongress Kinderzahnheilkunde/Kieferorthopädie. Dieser hatte zum Ziel, Unsicherheiten in der Frage zu klären, wann für welche Berufsgruppe „der richtige Zeitpunkt“ für Prävention oder Intervention in der Mundgesundheitsentwicklung der Kinder gekommen ist. Das auf eine Dentista-Initiative zurückgehende Symposium am 19. Juni 2010 in Frankfurt am Main wurde gemeinsam gestaltet vom Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK) – der auch die Tagungsorganisation übernommen hatte –, dem Berufsverband der Kinderzahnärzte (BuKiZ), der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGK) und der Initiative Kiefergesundheit (IKG). Wissenschaftlicher Leiter des Kongresses war Prof. Dr. Dr. Ralf J. Radlanski (Charité, Berlin), der auch als wissenschaftlicher Berater des BDK tätig ist.

„Das Symposium hat ganz offensichtlich eine wichtige Lücke in der Fortbildungslandschaft gefüllt“, so das Resümee von Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des BDK, die das Symposium eröffnete. Letztlich kamen doppelt so viele Teilnehmer wie erwartet. Viele Interessenten mussten sogar mit einer Absage für 2010 auf das

Jahr 2011 vertröstet werden. Dass es eine Fortsetzung wird, ist bereits ein Beschluss der kooperierenden Veranstalter.

Mit teils verblüffend einfachen Beispielen zeigte sie, wie die kindliche Entwicklungspsychologie zu einem perfekten Partner einer altersgerechten Mundgesundheitsprävention werden kann. Unter anderem stellte sie die oft gebrauchte Empfehlung, die Eltern müssten nachputzen, schlicht auf den Kopf: „Kinder lernen durch Kopie-

ferorthopädisch erreichen – es gibt genügend biologische Zellen, die die Zähne zusammenbringen.“ Die vielfältigen Fallbeispiele und empfehlenswerten Interventionen wurden später noch um entsprechende Tipps für Schulkinder und Jugendliche ergänzt.

## Praxisalltag in Kinderzahnmedizin und KFO

Wie sich „der richtige Zeitpunkt“ für Kinderzahnärzte und Kieferorthopäden in der Praxis darstellt, berichteten Dr. Gundi Mindermann (BDK) und Annemarie Kant (BuKiZ). Ein Schwerpunkt bei Dr. Mindermann waren die präventiven Möglichkeiten von KFO-Maßnahmen mit Blick ebenso auf die fachlichen Notwendigkeiten wie auch auf die abrechnungstechnischen Besonderheiten. Dabei warnte sie vor zu umfassenden Versprechungen im Therapieplan: „Sie haben sechs Quartale Zeit. Beschreiben Sie in Ihrer Therapieplanung daher ein realistisches Behandlungsziel!“ Man müsse sich immer bewusst machen, dass die KIG-Einteilungen lediglich versicherungstechnische Grenzen darstellten und nie den fachlich notwendigen Behandlungsbedarf. Die Erfahrungen und Themen in der Kinderzahnarztpraxis – vor allem psychologische, aber auch funktionale Aspekte – zeigte ZÄ Kant ebenfalls an eindrucksvollen Fallbeispielen. Ein wichtiges Thema in den Praxen sei z. B. die „hidden caries“ unter einer Fissurenversiegelung, aber auch die Entscheidung, ob ein avitaler Zahn belassen oder durch eine Lückenmaßnahme ersetzt werden sollte: „Ein kariöser Zahn aber kann kein Platzhalter sein!“ Im Sinne des Kindes gebe es nur ein richtiges Vorgehen: „Zusammen sind wir stark!“, sagte sie und bezog hier explizit auch die Kinder-Anästhesisten mit ein.

## Einigkeit im Fachlichen

Auf fachlicher Ebene seien sich Kinderzahnärzte und Kieferorthopäden einig, so Dr. Mindermann in ihren Abschlussworten. Die große

präventive Bedeutung der Früherkennung und Therapie von Dysfunktionen und Fehlstellungen sei unstrittig. Mit Blick auf die Kinder sei eine bessere Sensibilisierung für Denken und Vorgehensweise der jeweils anderen Berufsgruppe wichtig sowie ein gemeinsames Vorgehen in kollegialen Netzwerken, die fachliches Handeln in den Vordergrund stellten.

den und die Aspekte Demineralisation und White Spots. Im Alter von drei bis vier Jahren solle eine „strategische Allianz mit Kieferorthopäden“ gesucht, ein Konzept für die Plaquentfernung festgelegt und altersgerechte Hygienehilfsmittel ausgewählt werden. Studien zufolge hätten sich für Kinder schallinduzierte elektrische Zahnbürsten am besten bewährt.

## Erfolgreiche Kindermundhygiene

Premium-Partner Philips Sonicare hatte Prof. Dr. Michael Noack zu einem Beitrag über erfolgreiche Kindermundhygiene und präventive Aspekte eingeladen. Hier ging es nicht zuletzt um Mundhygiene-Aspekte im Rahmen einer KFO-Therapie bei Karies-Risikokin-

## Von der Uhrentradition zur Kieferorthopädie

Goldsponsor FORESTADENT nutzte über seinen langjährigen Vertriebsleiter Stephan Winterlik die Gelegenheit, die Geschichte des Unternehmens und seine Philosophie hinsichtlich der Kindergesundheitsentwicklung vorzustellen. (Presseinformation des BDK vom 28. Juni 2010) ☒

ANZEIGE



## „Nachputzen“ sollten die Kinder

Ein Plädoyer für mehr Beachtung der Psychologie war der rote Faden der wissenschaftlichen Referentin für die Kinderzahnheilkunde, Prof. Dr. Almut Makuch (Leipzig).

ren der Eltern. Da ist es doch nur sinnvoll, dass die Eltern vorputzen, und dann darf das Kind nachputzen. So nimmt man auch leicht den Druck aus dem Zahnpflegeritual.“

Die Vermeidung von Fehlstellungen, deren Früherkennung und relevanten Therapiefenster für kieferorthopädische Interventionen waren Schwerpunkt der Beiträge von Professor Radlanski. In der Startphase ins Leben sei es Aufgabe der Kieferorthopäden, zusammen mit den Kinderzahnärzten ein Auge auf die korrekte Zahnbildung zu haben, insbesondere auf ausreichende Lücken zwischen den Zähnen sowie eine eventuell zu schmale Maxilla – hier gebe es frühzeitigen Handlungsbedarf. Mit drei bis fünf Jahren sei der Zeitpunkt für das Abstellen möglicher Habits gekommen. Unter anderem ging es in seinem Beitrag um die Frage des richtigen Zeitpunktes für ein Eingreifen bei einem Diastema. Wie die anschließende Diskussion zeigte, gibt es hier offenbar enormen Druck seitens der Eltern, die auf frühzeitigen Lückenschluss bestehen. Radlanski: „Nicht eingreifen, auch nicht mit einer Lippenbändchen-OP, ehe die Eckzähne da sind – setzen Sie sich bei den Eltern durch!“ Ein chirurgischer Eingriff sei zudem meist unnötig: „Das können wir kie-



Das „Team Wissenschaft“: Prof. Dr. Ralf J. Radlanski und Professor Dr. Almut Makuch (Universität Leipzig).

Das Familienunternehmen – die bredent group – entwickelt, produziert und vertreibt mit weltweit über 330 motivierten Mitarbeitern hochwertige und zukunftsweisende Produkte für Zahnärzte und Zahntechniker.

Werden Sie Teil unserer spezialisierten Teams und unterstützen Sie uns bei neuen Herausforderungen in den folgenden Positionen:

### Produktmanager/-in Kieferorthopädie

Der Ausbau des Produktbereiches Kieferorthopädie mit dem Spezialbereich „Schnarchtherapie“ ist die zentrale Aufgabe sowie Ihr Verantwortungsbereich. Weiterentwicklungen des bestehenden Portfolios sowie die Zusammenarbeit mit externen Ideengebern als auch mit internen Projektteams ist ein unabhängiges Element Ihrer Arbeit. Sie erarbeiten Businesspläne und zeichnen für das Budget verantwortlich. Weiterhin gehören die Ausarbeitung von Marketing und Vertriebskonzepten sowie die Konzeption von Schulungsmaßnahmen für unsere Kundenberater im Innendienst, Außendienst und den Export in das Repertoire eines Produktmanagers. Ebenso übernehmen Sie die Präsentationen Ihres Produktbereiches auf nationalen und internationalen Fachmessen. Nicht zu vergessen Marktanalysen, Wettbewerbsbeobachtungen und -analyse sowie eine enge und vernetzte Zusammenarbeit mit Vertrieb, Marketing, Entwicklung, Produktion sowie der Qualitätssicherung.

Eine zahnärztliche Ausbildung wäre für die Position von großem Vorteil – allerdings schätzen wir ebenso Bewerber mit dem Schwerpunkt „Produktmanager“ in Kombination mit Dentalerfahrung – betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind unabdingbar. Es sollte überdies eine hohe Affinität mit der Kieferorthopädie und der Schnarchtherapie vorhanden sein. Zielorientiertes, selbständiges Arbeiten sind Sie gewohnt und besitzen einen hohen Grad von Durchsetzungs-, Umsetzungs- und Kommunikationsstärke. Die modernen Kommunikationsmittel sind Ihnen bestens vertraut und englische Sprachkenntnisse für Schulungen, Messen und Präsentationen schrecken Sie keines Falls ab. Für Sie Ihr perfekter Job? – Wunderbar!

### Außendienstmitarbeiter/-in Kieferorthopädie

Den Aufbau eines neuen Vertriebsgebietes mit allen seinen dazugehörigen Aufgaben sowie auch Herausforderungen betrachten Sie als reizvolle und herausfordernde Aufgabe. Im Rahmen Ihrer Tätigkeit besuchen, beraten und betreuen Sie unsere Kunden aus dem KFO-Bereich und artverwandten Gebieten. Sie präsentieren, demonstrieren und verkaufen unsere Produkte, Systemlösungen sowie unsere schlüssigen Therapiekonzepte. Kommunikationsstärke, Flexibilität und Engagement sind wichtige Charaktereigenschaften um in diesem Segment zu bestehen. Ebenso überzeugend Sie durch Organisationstalent, Selbstständigkeit – Ihr Denken und Handeln ist vertriebsorientiert – und gehen gern auf Menschen zu.

Hier erwarten wir eine fundierte Ausbildung als Zahntechniker oder auch Zahnarzthelferin mit mehrjähriger Berufserfahrung und ein ausgeprägtes Talent zum Verkaufen. Haben Sie schon erste Berührungspunkte sammeln können oder sind Sie gar „der Verkäufer“ – dann sollten wir uns kennen lernen. Sie denken ebenso? – Her mit Ihnen!

Wir bieten Ihnen eine intensive und umfassende Einarbeitung. Hierbei vermitteln wir Ihnen das Fachwissen und die nötige Tiefe für Ihren Bereich und unsere Produkte. Ihr Einkommen ist interessant und leistungsbezogen. Durch das rasche Wachstum unserer Unternehmensgruppe bieten wir ein sicheres Arbeitsumfeld mit ausgezeichneten Perspektiven, welche Ihre persönlichen Neigungen und Potentiale berücksichtigt und für ein weiteres und stetiges Entwickeln sorgt.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung schriftlich an die unten stehende Adresse oder per E-Mail an [sylvia.pfinder@bredent.com](mailto:sylvia.pfinder@bredent.com). Weitere Informationen zur bredent group und den Produkten unter [www.bredent.com](http://www.bredent.com) und [www.bredent-medical.com](http://www.bredent-medical.com)!

**bredent** group  
GmbH & Co.KG · Weissenhoner Str. 2  
D-89250 Senden · [www.bredent.com](http://www.bredent.com)