

ZWP

3.22

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

SCHWERPUNKT

**Parodontologie/
Prophylaxe**

/// 34

WIRTSCHAFT

**Marken-Relaunch mit
Testimonial-Filmen**

/// 12

PARODONTOLOGIE

**Plasmatherapie in
der Parodontologie**

/// 56

PLUS

Praxis Backstage 26

Zahnbekenntnisse 64

ZWP spezial Beilage

DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.– zzgl. MwSt. · 28. Jahrgang · März 2022



oemus

IHR STARKER PARTNER BEI SCHMERZEMPFLINDLICHEN ZÄHNEN



Sensodyne Repair* & Protect – die Zahnpasta mit Zinnfluorid

- Tiefe und gezielte Reparatur* innerhalb der Dentintubuli von schmerzempfindlichen Zähnen^{1,2}
- Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit*,³
- Bietet Rundumschutz für schmerzempfindliche Zähne

* Eine Schutzschicht wird auf den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne gebildet und reicht in eine Tiefe von rund 17 µm (in Labortests). Regelmäßige Anwendung, 2 x täglich, liefert anhaltenden Schutz vor Schmerzempfindlichkeit.

¹ Earl J Langford RM. Am J Dent 2013; 26: 19A–24A. ² GSK Data on File. In vitro Report G7322/014, 2020. ³ Parkinson C et al. Am J Dent 2015; 28(4): 190–196.

Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. © 2022 GSK oder Lizenzgeber

Zahnärztliche Prävention: In vollem Umfang begreifen und würdigen



Der Begriff „Prävention“ hat in der Zahnmedizin viele Facetten. Die zahnärztliche Prävention ist durch das Ineinandergreifen von Gruppen- und Individualprophylaxe und sicher auch durch das Einlassen auf Neues ein Erfolgsmodell. So stehen sich „extension for prevention“ von damals und Fissurenversiegelung als Kariespräventionsmaßnahme von heute als Extreme gegenüber. Bei der Mundhygieneaufklärung wurden feste Vorgaben zur Form der Zahnbürste, der Zahnputztechnik und -zeit zugunsten individueller, auf die Fähigkeiten und die Mundsituation der Patienten angepassten Empfehlungen aufgegeben oder abgewandelt. Trotz dieses Wandels oder gerade deswegen ist zahnärztliche Prävention aktuell und erfolgreich. Hinzu kommt, dass jedwedes zahnärztliche Handeln präventive Aspekte aufweist. Prävention ist integraler Bestandteil alltäglichen Schaffens, deren oft schnell sichtbare Erfolge motivieren.

In der Definition von Mundgesundheit, welche Sheiham und Spencer (1997) als „die Fähigkeit, ein breites Spektrum an Nahrungsmitteln zu zerkauen und zu essen, deutlich zu sprechen, ein sozial akzeptables

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 8 ZWP Designpreis 2021: Gewinnerin in Siegerpose (wie beim Basketball)
- 12 Marken-Relaunch mit Testimonial-Filmen
- 16 Frühwarnsystem Praxissoftware: Ein effektiver Blick auf die BWA
- 20 Let's talk investment: Vermögensaufbau für Frauen
- 22 Kennen Sie Ihre Praxisverträge? Die Arbeitsverträge
- 26 Praxis Backstage: Social Media für die Praxis

TIPPS

- 28 Gemietete Praxisräume: Vorsteuerabzug bei Ein- und Umbauten sichern
- 30 Praxisrelevante FAQs zur PAR-Richtlinie 2021
- 32 Wertschätzung: Feedback von Herzen

PARODONTOLOGIE/PROPHYLAXE

- 34 Fokus
- 40 Vererbung von Karies, Parodontitis und Co. – ein Mythos?
- 46 reingehört: Im Gespräch mit Prof. Dr. Bettina Dannewitz

ZWP ONLINE

Parodontologie – Was gibt es Neues?

Im Gespräch mit
Prof. Dr. Bettina Dannewitz



#reingehört



- 48 Ätherische Öle zur antibakteriellen Prophylaxe
- 52 Der „PARODONTITIS-DIABETES-Kreislauf“
- 56 Plasmatherapie in der Parodontologie
- 60 Zahnzwischenraumreinigung: Ein fester Bestandteil der täglichen Zahnpflege
- 64 Zahnbekenntnisse mit Aydan Sachs
- 66 Parodontopathien mit Schall behandeln



Lächeln sowie ein entsprechendes dentofaziales Profil zu besitzen, sich im Mundbereich wohlfühlen, frei von Schmerzen zu sein und einen frischen Atem zu haben“ verfasst haben, wird aber deutlich, dass zahnärztliches Handeln weitreichende Auswirkungen auf die Allgemeingesundheit und das soziale Wohlbefinden hat.

Zunehmend nimmt auch die Ärzteschaft die Bedeutung der Zahngesundheit für die Allgemeingesundheit wahr. Beispielhaft sei hier die sich in der Entwicklung befindliche Leitlinie *Diabetes und Parodontitis* erwähnt. Ein Blick auf die nationalen Gesundheitsziele zeigt, dass es auch hier zahlreiche Schnittmengen mit der zahnärztlichen Prävention gibt. In den Themenfeldern „Gesund aufwachsen“ und „Gesund altern“ leistet die Zahnärzteschaft auch durch die aufsuchende Betreuung in den Einrichtungen und durch Schulungen von Pflegepersonal und pädagogischen Fachkräften einen wertvollen Beitrag. Beim Gesundheitsziel, das Erkrankungsrisiko an Diabetes mellitus Typ 2 zu senken und Erkrankte früh zu erkennen und zu behandeln, sind Parodontitsscreening beziehungsweise Parodontitisbehandlung wertvolle Werkzeuge. Schulungen von Diabetesassistenten und die oben genannte Leitlinie vervollständigen das Konzept. Tipps zur zahngesunden Ernährung sind auch für die Allgemeingesundheit förderlich.

Wenn Zahnärzte über die Rolle von Tabak und Alkohol bei der Entstehung von Krebs in der Mundhöhle aufklären, unterstützen sie hinsichtlich des Gesundheitszieles „Tabak- und Alkoholkonsum reduzieren“, wenn Zahnmedizinische Fachangestellte bei der PZR auf die Ursache und Vermeidung von Verfärbungen aufmerksam machen, tun sie es auch. Auch in den anderen Bereichen leben die ZFA täglich Prävention gemeinsam mit uns, und zwar aus Überzeugung, was wesentlich zum Erfolg der Prävention beiträgt. In einem ganz anderen Kontext begegnet uns der Begriff „Prävention“ in Zahnarztpraxen. Das Papier *Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene* wird vom RKI nicht mehr aktualisiert. Damit nachgewiesenermaßen gut funktionierende und wirksame Aufbereitungsmethoden auch weiterhin Bestand haben, müssen wir mit fundierten Argumenten gegenteiligen Bestrebungen zuvorkommen. Denn auch Infektionsprävention kann nur gelebt werden, wenn sie für den Anwender rational nachvollziehbar ist. Die Anstrengungen und Erfolge der Zahnärzteschaft und ihrer Teams für die Mund- und Allgemeingesundheit laufen diametral auseinander zu Entwicklungen, die die Freude am Beruf und damit auch die zahnärztliche Versorgung gefährden. Sanktionsbewährte Durchsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen, Bürokratieaufbau statt -abbau sowie die rational nicht nachvollziehbare Verschärfung von Hygieneauflagen sind hier nur beispielhaft genannt. Es ist höchste Zeit, dass zahnärztliche Prävention in vollem Umfang begriffen und gewürdigt wird.



Infos zur Autorin

Dr. Lea Laubenthal

Vorsitzende der Ärztekammer des Saarlandes, Abteilung Zahnärzte



PRAXIS

- 68 Fokus
- 78 Den Weg ebnen für eine gesunde Zahnmedizin
- 80 Gesamte Bandbreite oralchirurgischer Anwendungen durch neues Add-on
- 84 DIAO: Diamantinstrumente neu gedacht

DENTALWELT

- 88 Fokus
- 94 Vom Telefonbüro zur ersten Adresse für spezialisierten Telefonie-Service
- 96 Zahnheilkunde in Bio-Qualität



- 98 Gesetzliche Vorgaben bei der Praxisplanung
- 100 Praxiserfolg durch transparente Kommunikation
- 104 Stadt Praxis Land – Die zahnärztliche Versorgung in Randregionen
- 107 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 122 Impressum/Inserenten



In dieser Ausgabe der
ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis
befindet sich das **ZWP spezial 3/22**
Zahnärztliche Fortbildung 2022

Preis zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 30. Juni 2022. Änderungen vorbehalten.

Alternativen zur auslaufenden Corona-Hygienepauschale

Die im Dezember 2021 von BZÄK, PKV-Verband und der Beihilfe von Bund und Ländern erneut verlängerte Hygienepauschale lässt sich nach aktuellem Stand nur noch bis zum 31. März anwenden. Alternativ zur Hygienepauschale stehen Zahnärzten für die Berücksichtigung der coronabedingten Kostensteigerungen (Schutzkleidung, Verbrauchsmaterialien, administrativer Aufwand et cetera.) drei alternative Wege zur Verfügung:

1. Berücksichtigung über den Steigerungssatz nach § 5 GOZ

2. Über den Abschluss einer entsprechenden Vereinbarung mit dem Patienten nach § 2 GOZ

3. Unter Berechnung der Geb.-Nr. 383 GOÄ analog zum 2,3-fachen Satz (= 4,02 Euro) je Sitzung entsprechend dem Beschluss des Beratungsforums.

Welchen Weg Zahnärzte wählen, ist ihrer unternehmerischen Entscheidung unter Berücksichtigung der individuellen betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten vorbehalten.

Quelle: BZÄK

Frisch vom Metzger





© Lakee MNP – stock.adobe.com

ZAHNÄRZTE WEITER UNTER DEN TOPVERDIENERN

Laut Jobted.com liegt das Gehalt eines Zahnarztes im Durchschnitt bei 67.200 Euro brutto pro Jahr. Umgerechnet wären das ca. 5.600 Euro brutto pro Monat und ist somit um 2.501 Euro höher als das durchschnittliche Monatsgehalt der Deutschen. Dabei fallen jedoch Faktoren wie der gewählte Standort, die Berufserfahrung und der Umsatz der Praxis ins Gewicht.

Quelle: StepStone/Gehaltsreport 2022

200.000

... nicht erst seit Beginn der Coronapandemie stehen mehr als **200.000 Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA)** in Deutschland gemeinsam mit Zahnärzten in der ersten Reihe der Versorgung. Die Praxisteams haben sich den enormen Herausforderungen der Pandemie professionell, verantwortungsbewusst und aufopferungsvoll gestellt. Ohne die ZFA hätte die Zahnärzteschaft Millionen von Patienten in diesen schwierigen Zeiten nicht so gut betreuen können.

Doch trotz der erschwerten Herausforderungen in der täglichen Praxis soll das medizinische Fachpersonal in den Praxen den staatlichen Corona-Bonus nicht erhalten, der von der Politik für die anderen Fachberufe im Gesundheitswesen angekündigt wurde. Bundesärztekammer (BÄK), Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und der Verband medizinischer Fachberufe fordern in einer aktuellen Stellungnahme, die Praxisangestellten selbstverständlich ebenfalls mit einem staatlichen Bonus zu unterstützen.

Quellen: KZBV, BZÄK

So geht crossmedial
auf **ZWP ONLINE**

Die Klassiker

Infos zu unseren
Industriepartnern



Infos zu unseren
Autoren



Programmhefte
und Anmeldung zu
Veranstaltungen



Die Neuen

Hier geht's zur reingehört-Folge mit
Prof. Dr. Bettina Dannewitz.



Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



QR-Code zu mehr
Bildern und/oder mehr
Text – weil mehr einfach
besser ist!

Unerwartetes Ende?



Online
geht's weiter im Text.



QR-Code zu
mehr Text auf
ZWP online

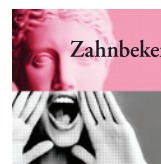


Die Icons weisen den Weg: Video, Bildergalerie, vertiefender Text oder Updates per Newsletter

Darüber hinaus



Tipps zum
Herausheften



Zahnbekenntnisse

**Stadt
PRAXIS**

Die zahnärztliche
Versorgung
in Ballungsregionen

Land

PRAXIS BACKSTAGE

Themenformate zum Mitmachen:

Zahnbekenntnisse, PRAXIS BACKSTAGE und
LandZahnwirtschaft



ZWP Designpreis 2021:

GEWINNERIN

IN SIEGERPOSE

(wie beim Basketball)



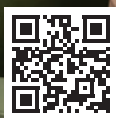
PREISÜBERGABE /// Am 7. Februar 2022 war es endlich so weit: Nach einer coronabedingten Verschiebung gratulierten Stefan Thieme, Business Unit Manager ZWP, und Marlene Hartinger, Redaktionsleiterin ZWP, in Vertretung der gesamten ZWP Designpreis-Jury, der Praxisinhaberin Dr. Sondra Aull-Glusa vor Ort in Rheine zu ihrer erfolgreichen Teilnahme am Wettbewerb im vergangenen Jahr und überreichten feierlich die begehrte Urkunde.

Praxisinhaberin Dr. Sondra Aull-Glusa

Fotos: © Andreas Stedtler



Genießen Sie die Jubiläumsausgabe des ZWP Designpreis 2021 als E-Paper.



Die Freude über den 1. Platz beim ZWP Designpreis 2021 war bei der Gewinnerin sichtlich groß, denn wie jede Praxisneugründung war auch der innerstädtische Standortwechsel der Rheiner Zahnärztin kein Selbstläufer – nach fast zwei Jahrzehnten in eigener Praxis entschied sich Dr. Aull-Glusa für ein Upgrade und bezog komplett neue Räumlichkeiten im Rheiner Innovationsquartier, um ihre Vision einer cleanen, modernen und zugleich einladenden kieferorthopädischen Praxis umzusetzen. Im Interview vertritt die Praxisinhaberin und ehemalige Basketball-Bundesligaspielerin unter anderem, wofür die Tribüne in ihrem verglasten Wartezimmer steht.

Frau Dr. Aull-Glusa, was hat Sie motiviert, sich 2021 neu zu erfinden?

Nach fast 18 Jahren in eigener Praxis stand für mich die Frage im Raum, entweder in eine Modernisierung meiner bisherigen Praxis zu investieren oder komplett neu zu starten. Dann hörte ich von den entstehenden Einsteinhäusern und entschied mich für einen Wechsel an diesen exklusiven Standort. Durch den Neubau konnte ich vom Rohbau bis zur fertigen Praxis meine Ideen und Vorstellungen direkt miteinbringen. Letztlich wollte ich in einer Praxis arbeiten, die ganz viel Tageslicht bietet und die man auch von der Straße aus sehen kann. Das war bei meiner vorherigen Praxis beides so nicht der Fall. Und ich wollte eine Praxis nach wirklich neuestem, volldigitalisiertem Standard, mit High-End-Möglichkeiten und -Geräten. All das ließ sich hier kompromisslos umsetzen.

Ihre Praxis überzeugt durch ein ausgeklügeltes Zusammenspiel aus den Farben Weiß, Mint und Rosé und dem Materialeinsatz von Eichenholz. War dieses Zusammenwirken von Anfang an so geplant?

Wenn ich ehrlich bin, nein. Ich stellte mir anfänglich die Praxis nur in Weiß vor, mit, wenn überhaupt, ganz zarten, pastelligen Farbtonergänzungen, und ich hatte auch nicht vor, Holz als Material zu verwenden. Meine Innenarchitektin und Praxisplanerin Christiane Düpmann (NWD) hat mir dann jedoch alternativ mintgrüne Akzente und das Altrósé vorgeschlagen – jetzt könnte ich es mir nicht mehr anders denken. Und auch das Einfließen von Eiche, unter anderem als Holzlamellen um den Röntgenkubus in der Praxismitte, funktioniert sehr gut. Es erdet die Modernität und den futuristischen Anklang der Praxis und sichert die Behaglichkeit, die ich unbedingt erzeugen wollte. Die Praxis, in der wir jetzt arbeiten und Patienten empfangen, ist aus einer echten Zusammenarbeit mit meinem Depot entstanden – ich bin sehr froh und ausgesprochen dankbar für die Anregungen und die konsequente Unterstützung meines Teams.

Im Beratungsraum: Kieferorthopädin und Praxisinhaberin Dr. Sondra Aull-Glusa (links im Bild), Marlene Hartinger, Redaktionsleiterin ZWP, und Innenarchitektin und Praxisplanerin Christiane Düpmann (NWD) im Gespräch.

„Frau Dr. Aull-Glusa wollte eine wirklich minimalistische Ausgestaltung ihrer Praxis, mit einem cleanen Look. Die Herausforderung war dabei, dieses Design nicht klinisch kühl, sondern warm und einladend erscheinen zu lassen. Anhand eines Mood Boards erarbeiteten wir einen innenarchitektonischen Leitfaden, der unter anderem die Auswahl warmer Farbtöne festlegte. So gelang am Ende eine hochmoderne und zugleich freundliche Praxisatmosphäre.“

Innenarchitektin und Praxisplanerin Christiane Düpmann, NWD



Gab es eine Idee, die Sie zu Beginn in der Praxis verwirklichen wollten, dann aber fallen ließen?

Ja, so eine Idee gab es tatsächlich – ich habe früher aktiv Basketball in der Bundesliga gespielt und wollte das Thema oder zumindest Anklänge daran in der Praxis verteilen, zum Beispiel einen Locker-Room-Hinweis bei der Umkleide platzieren oder ein Time-out-Schild im Wartezimmer anbringen. Wir hatten diese Ideen schon relativ weit entwickelt, merkten dann jedoch, dass dies zu speziell wird und wir Gefahr laufen, dass sich dieser Bezug für Patienten nicht erschließen lässt, ohne meine sportliche Vergangenheit zu kennen. Geblieben ist von diesem ersten Ansinnen die Tribüne im Wartezimmer. Sie soll an eine Zuschauerecke erinnern, die zum lockeren Verweilen einlädt. Sie ist ein echter Eyecatcher und bei unseren Patienten, gerade bei den jüngeren, sehr beliebt.

Stefan Thieme, Business Unit Manager ZWP, Praxisinhaberin Dr. Sondra Aull-Glusa, und Marlene Hartinger, Redaktionsleitung ZWP, bei der Übergabe des ZWP Designpreis-Titels 2021 in der kieferorthopädischen Praxis in Rheine.

TRETEN SIE EIN:

360grad-Praxistour
BIETET PRAXIS **LIVE**

Eine 360grad-Praxistour, die Sie beim ZWP Designpreis gewinnen können, unterstützt den professionellen Praxiswebauftritt und dient gleichzeitig zur Patientengewinnung. Angefertigt von Fotograf Andreas Stedtler, lässt sich darüber eine Praxis per Mausklick betreten und „vor Ort live“ erleben.



ZWP Designpreis 2022: Werden Sie Teil der Preisfamilie! Erzählen Sie uns Ihre ganz persönliche Designstory und machen Sie mit beim diesjährigen ZWP Designpreis! Füllen Sie dafür einfach die Bewerbungsunterlagen auf www.designpreis.org aus und senden uns diese einfach an: zwp-redaktion@oemus-media.de

Bewerbungsschluss ist am 1. Juli 2022.



www.designpreis.org

Einfach immer saugünstig!

Ihr **10-EUR**
Spar-Gutschein*
GT76ZWA

BIS ZU
65 %
SPAREN
BEIM KAUF VON HAND-
UND WINKEL-
STÜCKEN



Die NETdental Instrumentenwoche vom 21. März
bis 27. März 2022 unter www.netdental.de:

Bei uns erhalten Praxisteams Instrumente namhafter Hersteller
zum absoluten Sparpreis. So einfach ist das.

* Gutscheincode 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 840,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein, und die 10,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 21.03. bis 27.03.22 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

SCAN ME

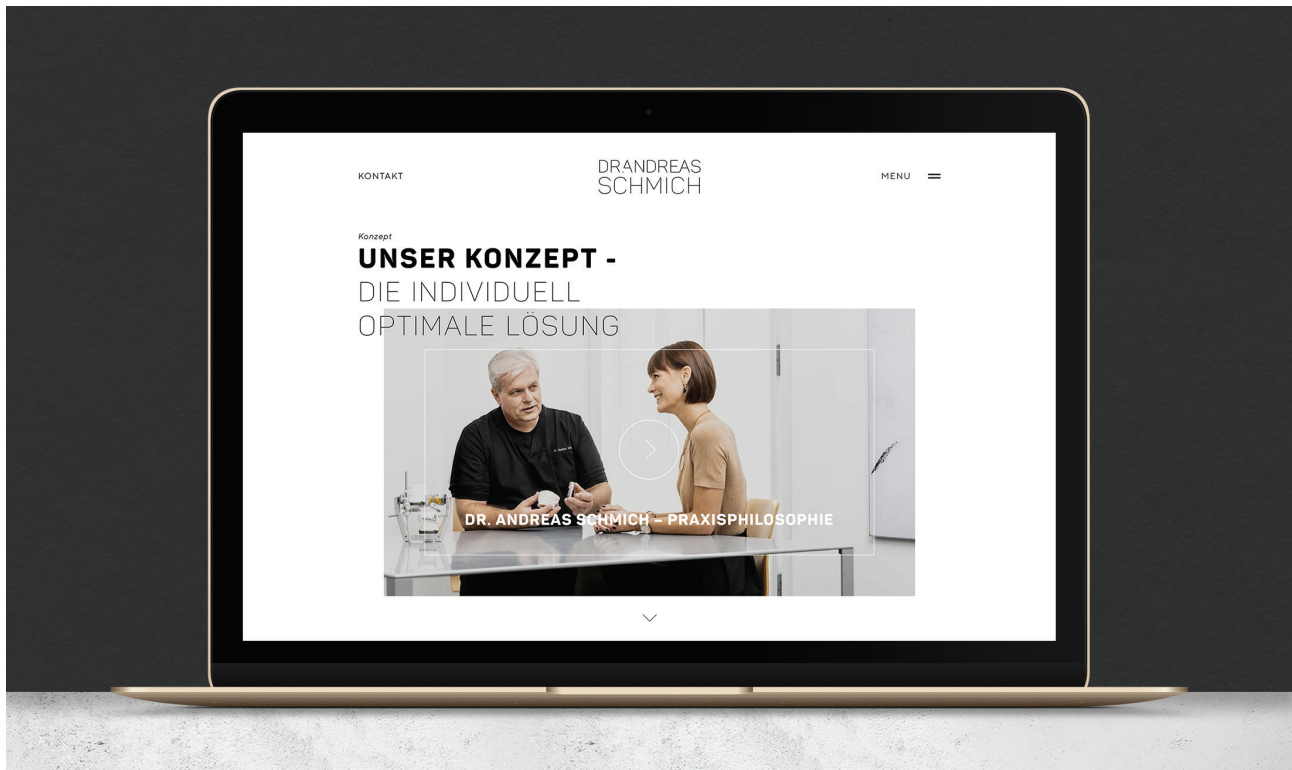


NETdental

www.netdental.de

So einfach ist das.

Marken-Relaunch mit Testimonial-Filmen



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

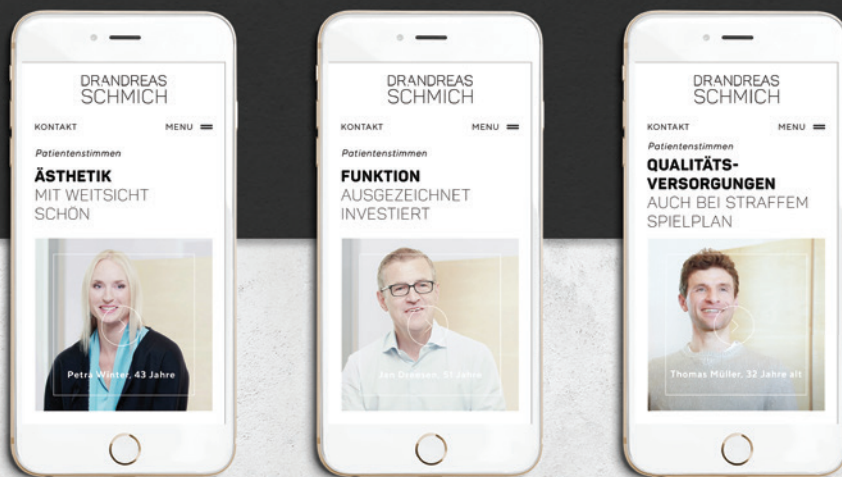
INTERVIEW /// Manchmal braucht es einen Neuanfang – frischen Wind, neue Strukturen, ein anderes Team oder Konzept. Im Fall der Münchener Praxis Dr. Andreas Schmich lief alles wunderbar, nur fehlte die Kommunikation nach außen, um tatsächlich die Patienten zu bekommen, die wirklich zur Praxis passen. Im Interview spricht der Praxisinhaber über die spannende Entwicklung seiner neuen Praxismarke.



Herr Dr. Schmich, was hat Sie veranlasst, nach 16 Jahren Praxisführung alles auf Neu zu stellen?
Eine Veränderung in unserer bisherigen Praxisstruktur führte mich 2018 zu dem Entschluss, sowohl intern als auch extern in der Außendarstellung eine Neuausrichtung vorzunehmen.

Welches Hauptziel haben Sie mit dem Relaunch Ihrer Praxismarke verfolgt?

Ich hatte auf einem Meeting der American Academy of Esthetic Dentistry (AAED) in den USA einen tollen Vortrag zu Brands in der Zahnmedizin gehört, der mich faszinierte. Dabei wurde mir bewusst: Fachlich und inhaltlich bieten wir wirklich viel, kommunizieren es aber nicht als sichtbare Marke nach außen. Das wollte ich ändern. Wir arbeiten in München seit Jahren spezialisiert mit Kollegen im Team zusammen. Diese Interdisziplinarität und unser hohes Qualitätslevel wollte ich zeigen. Und zwar ohne es auf die „laute“ Art zu kommunizieren. Selbstbewusstes Understatement entspricht meiner Persönlichkeit und meiner Art, zu praktizieren; daher wollte ich diese Tonalität auch in der Markendarstellung und Kommunikation verfolgen.



Vier Patienten von Dr. Andreas Schmich geben Auskunft:

Mit zahnmedizinisch ganz unterschiedlichen Ausgangssituationen erzählen die Patienten von ihren Erfahrungen in der Münchener Zahnarztpraxis. Authentisch, frei und ohne Skript!

Was haben Sie im Prozess der Praxisneuausrichtung gelernt?

Es ist unglaublich schwierig, die individuelle Praxisphilosophie und die etablierten Prozesse und Workflows anschaulich und für potenzielle Neupatienten verständlich zu transportieren. Deswegen entschloss ich mich, meine Außendarstellung und Kommunikation mit einem professionellen Partner umzusetzen. Mir ging es nicht darum, mit unserer Marke bzw. dem Internetauftritt maximal viele Patienten anzusprechen und als Kunden zu gewinnen – ganz im Gegenteil. Mein Ziel war und ist es, die passenden Patienten zu finden. Das heißt, genau diejenigen Patienten, die unsere Art der Medizin verstehen, bereit sind, Zeit zu investieren und eine nachhaltige, ganzheitliche und wirklich langlebige Lösung für sich in Anspruch nehmen möchten. Der Großteil unserer Patienten kommt auf Empfehlung. Die Außendarstellung, insbesondere die Internetseite, sollte nach der persönlichen Empfehlung eine zusätzliche Informationsquelle und auch eine Art „Filter“ sein. So kann der potenzielle Patient bereits vorab erkennen, ob wir die richtigen für ihn sind; wir wiederum sprechen so gezielt Patienten an, die dann am Ende zu uns passen.



ANZEIGE

StoneBite® Volltreffer. Chairside wie labside.



dentamid.dreve.de



TESTIMONIALS: EINE MARKE LÄSST FÜR SICH WERBEN UND WIRBT NICHT SELBST

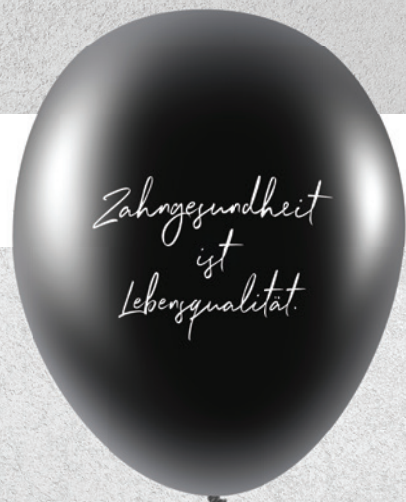
Gute Kundenrezensionen und Meinungen können die Glaubwürdigkeit einer Marke erheblich steigern. Für den Erfolg von Testimonial-Videos ist Authentizität entscheidend. Wichtig ist, dass die Personen vor der Kamera ehrlich sind und das Thema überzeugend mit persönlicher Färbung vermitteln. Der strategische Einsatz von Testimonials kann dabei einen großen Beitrag zum positiven Image einer Praxis- oder Klinikmarke leisten und ist in Bezug auf die Kosten-Nutzen-Rechnung ein kluges Marketing-Tool, da es mit überschaubarem Aufwand zu realisieren ist.



Hier geht es zur Praxiswebseite von Dr. Andreas Schmich mit den Patientenstimmen.

Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit der Agentur Ihrer Wahl?

Wir absolvierten den Relaunch mit WHITEVISION (WV). Die Zusammenarbeit war strukturiert, konstruktiv und sehr erfolgreich. Die finale Umsetzung übertraf meine Erwartungen. Mein Learning: Die Gestaltung einer Marke ist nie abgeschlossen; auch Jahre danach ist ein kontinuierlicher Austausch wichtig und relevant, um zu garantieren, dass die Praxismarke State of the Art bleibt. Ich schätze WV als Sparringspartner und Berater auf Augenhöhe. Gerade als Praxisinhaber ist es wichtig, guten Input außerhalb des eigenen Wirkungskreises zu bekommen. Ich habe mich damals bewusst für eine Agentur entschieden, die nicht „nur“ schöne Dinge umsetzt, sondern konzeptionell stark ist und echtes Beratungs-Know-how besitzt. Das macht Spaß und bringt uns gemeinsam weiter.



DAS SAGT DIE AGENTUR ...



„Ein Highlight in unserer Zusammenarbeit war die Produktion des kommunikativen Herzstücks, der Testimonial-Filme. Das war absolut großartig! Dass Patienten sich ganz öffentlich zu einem Behandler, einer Praxis bekennen, zeigt, dass sich langjährige Patientenbindung eben doch auszahlt.“

Die Praxis von Dr. Andreas Schmich war zum Zeitpunkt unserer ersten Zusammenarbeit bereits seit Jahren etabliert und sehr erfolgreich am Markt positioniert. Wichtig war es daher, mit allen Neuerungen sehr sensibel und passgenau zu agieren. Es ging nicht darum, alles anders zu machen, sondern das bestehende Konzept zu schärfen, zu profilieren, dem Zeitgeist anzupassen und in ein passendes Markenbild und eine stimmige Sprache zu gießen. Das Brand „Dr. Schmich“ sollte für Bestandspatienten und Partner natürlich noch erkennbar, aber merklich klarer und moderner auftreten.

Ein Highlight in unserer Zusammenarbeit war die Produktion des kommunikativen Herzstücks, der Testimonial-Filme. Das war absolut großartig! Dass Patienten sich ganz öffentlich zu einem Behandler, einer Praxis bekennen, zeigt, dass sich langjährige Patientenbindung eben doch auszahlt. Für mich macht der Erfolg dieser Praxis deutlich, dass es entgegen allgemeiner Einschätzung nicht nur die „großen“ Strukturen sind, die funktionieren können. Die Praxis Dr. Schmich ist eine Boutique-Praxis mit hohem Anspruch und nachhaltigem Erfolg. Dabei ist Dr. Schmich ausgesprochen authentisch in allem, was er tut. Wir hatten wirklich Spaß, das Projekt zu entwickeln, und es ist toll, mit Kunden zu arbeiten, die meinen, was sie sagen, und die für ihren Job brennen. Zudem hat mich das echte Interesse an neuen Ideen, die Offenheit für andere Sichtweisen und das Vertrauen in uns als Agenturpartner beeindruckt. Ein schöner Abschluss war die Re-Opening-Party, bei der langjährige Patienten und Partner die Neuausrichtung gemeinsam mit dem Praxisteam gefeiert und wertgeschätzt haben. Das ist grundsätzlich empfehlenswert, um dem Marken-Relaunch intern wie extern die notwendige Aufmerksamkeit und Sichtbarkeit zu geben.

Rabea Hahn, geschäftsführende Gesellschafterin bei WHITEVISION und für die Bereiche Strategie und Akademie zuständig.



Rabea Hahn – Infos zur Person

ANZEIGE



3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52µ Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für schnelle Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K 2022 zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.

Dreve Specials

- + Bauplattform aus Edelstahl
- + USB Stick inkl. Software und praktischen Testdateien
- + Service Card und professioneller Support von 3D Druck Experten

Frühwarnsystem Praxissoftware



Ein effektiver Blick auf die BWA

Ein Beitrag von Michael Stolz und Marcel Nehlsen

PRAXISMANAGEMENT – FINANZREIHE: TEIL 2 /// Zahnärzte leben aus betriebswirtschaftlicher Perspektive streng genommen immer in der Vergangenheit: Selbst wenn im Januar 2022 bereits vom Steuerberater die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) von Dezember 2021 vorliegt, spiegelt diese Auswertung eigentlich nicht den aktuellen wirtschaftlichen Stand der Praxis wider. Es fehlen die tatsächlich erwirtschafteten Honorare. Der nachfolgende Beitrag zeigt mithilfe von Beispielen auf, wie die Praxissoftware als „Frühwarnsystem“ für die Umsatzüberwachung genutzt werden kann.

Als Freiberufler ist es dem Zahnarzt erlaubt, eine sogenannte Einnahmenüberschussrechnung zu erstellen. Dies bedeutet, dass jedes Jahr die tatsächlich eingegangenen Einnahmen und die tatsächlich gezahlten Kosten ermittelt werden und das unabhängig davon, wann sie zeitlich entstanden sind. Diese Rechnung führt zum steuerlichen Gewinn. Im Gegensatz zu einer Bilanz erfolgt dabei keine wirtschaftliche Abgrenzung und Zuordnung der Einnahmen und Ausgaben des jeweiligen Jahres. Genau darin besteht die Problematik: Denn Kassenleistungen werden grundsätzlich verzögert gezahlt.

Problematik der Abrechnungsverzögerung

In Nordrhein und anderen KZV-Bezirken werden z. B. die Abrechnungen für ZE/KB/PAR einen Monat nach Leistungserbringung ausgezahlt, dies gilt allerdings nicht für die Honorare für konservierende oder chirurgische Leistungen. Für diese werden monatlich lediglich Abschläge und dann mit einem Quartal Verzögerung die Restzahlungen ausgezahlt:

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Abschläge	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Restzahlungen	III/21			IV/21			I/22			II/22		

Vereinfacht ausgedrückt wartet jeder Zahnarzt am Jahresende auf einen Quartalsumsatz an noch nicht vereinnahmten Kassenleistungen, und auch private Leistungen werden teilweise erst vier bis sechs Wochen nach der Behandlung gezahlt. Diese Finanzierungslücke kann mithilfe von Factoring-Unternehmen (Abrechnungsdienstleistern) geschlossen werden, da diese eine schnellere Auszahlung an den Zahnarzt – teilweise innerhalb von 24 Stunden – möglich machen. Damit erhöhen sich aber auch die Gebühren für die Praxis.

Je nach Verhältnis der Einnahmen aus Patienten- und Kassenleistungen fällt die Verschiebung der Zahlungszuflüsse dementsprechend stärker oder schwächer aus. Bei einer langjährig konstant laufenden Zahnarztpraxis fällt dies nicht weiter ins Gewicht, da die Honorare, auf die am Jahresende gewartet wird, schließlich am Jahresanfang für das vorherige Jahr eingegangen sind. Somit gleicht sich dieser Zahlungsstrom wieder aus.

Aber wie sieht es aus, wenn die Leistungszahlen der Praxis einmal rückläufig sind? So können sich Personalwechsel, Krankheiten oder Patientenrückgänge unmittelbar auf die Umsätze der Praxis auswirken.

Interne Praxisprobleme machen sich bemerkbar

In einer Zahnarztpraxis treten im IV. Quartal 2021 Umsatzrückgänge durch Personalwechsel und Patientenschwund auf. Die BWA Dezember 2021 wird zwar im Januar 2022 erstellt, spiegelt im Wesentlichen aber nur die tatsächlich geflossenen Einnahmen des II. und III. Quartals 2021 wider. Das heißt, dass die Umsatzrückgänge aufgrund interner Praxisprobleme zunächst nicht weiter auffallen. Im Gegenteil: Es wird sogar der Eindruck vermittelt, dass es der Praxis nach wie vor wirtschaftlich gut geht. Erst mit der BWA April 2022, die im Mai 2022 erstellt wird, macht sich der Umsatzeinbruch aus dem IV. Quartal 2021 in den Zahlen bemerkbar – also mit einem Zeitverzug von fast einem halben Jahr.

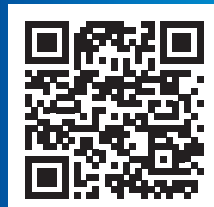
Die Praxissoftware kann helfen

Hier schafft die Praxissoftware Abhilfe. Alle Honorare des Zahnarztes, der Praxismitarbeitenden und der ggf. vorhandenen Technikabteilung werden in der Praxissoftware täglich erfasst und bilden die Basis für die Abrechnungen. Wenn man die erbrachten Leistungen des jeweiligen Monats auswertet und hiervon die tatsächlichen Kosten abzieht, erhält man das aktuelle, tatsächlich erbrachte wirtschaftliche Ergebnis des jeweiligen Monats. Dieser Wert wird nie dem steuerlichen Ergebnis entsprechen, sollte sich bei einer konstant laufenden Praxis aber zum Jahresende zumindest annähern.



3M™ Filtek™ Supreme Flowable
Fließfähiges Komposit

MEHR KONTROLLE UND KOMFORT: ECHT SPITZE, DIE SPRITZE!



Question & Answer

Lernen Sie unseren Autor kennen!



MICHAEL STOLZ

„Grundsätzlich empfehle ich einen regelmäßigen Austausch mit dem Steuerberater.“

Herr Stolz, was gewinnen Sie in Ihrer Arbeit durch den Fokus auf die Berufsgruppe der Zahnärzte?

Die Spezialisierung auf die Beratung von Zahnärzten ermöglicht es mir, neben den klassischen Aufgaben des Steuerberaters meine Mandanten fundiert und proaktiv auch in zahlreichen betriebswirtschaftlichen Bereichen zu unterstützen.

Welche Fragen von Mandanten sind besonders häufig?

In der laufenden Beratung ist die Abrechnung der Löhne ein komplexes Themenfeld, zu welchem häufig Fragen an uns herangetragen werden. Durch unsere Spezialisierung können wir schnell auf Gesetzesänderungen reagieren und unsere Mandanten kompetent informieren. Auch Fragen zu speziellen Themen wie zum Beispiel umsatzsteuerpflichtige Leistungen von Zahnarztpraxen oder die steueroptimale Behandlung von Kfz-Kosten kommen immer wieder auf. Zudem beraten wir unsere Mandanten bei besonderen Ereignissen wie der Niederlassung, Erweiterung oder Umstrukturierung der Praxis und bei der Praxisabgabe.

Welche Steuerfallen lassen sich wie leicht(er) vermeiden?

Überraschende Steuernachzahlungen sind unangenehm. Die Überraschung lässt sich aber leicht vermeiden. Hier hilft ein regelmäßiger, zeitnaher Informationsaustausch mit dem Steuerberater. Wir erstellen auf Basis der uns vorliegenden Informationen Hochrechnungen und Zahlungspläne, sodass über anstehende Steuerzahlungen frühzeitig informiert wird. Grundsätzlich empfehle ich einen regelmäßigen Austausch mit dem Steuerberater. Viele Themen haben, auch wenn dies zunächst nicht offensichtlich ist, steuerliche Auswirkungen und können durch rechtzeitige Planung steueroptimal gestaltet werden.

Der Vorteil dieser betriebswirtschaftlichen Auswertung liegt in der Aktualität. Wenn mit den monatlichen Buchhaltungsunterlagen auch die monatlichen Umsätze der Behandler beim Steuerberater eingereicht werden, kann dieser die Zahlen statistisch erfassen und direkt ein Feedback zur aktuellen Entwicklung der Praxis geben:

- Sollten die Honorare laut Praxissoftware sinken, ist dies ein Frühwarnsystem dafür, dass die Umsätze auf dem Praxiskonto mit hoher Wahrscheinlichkeit diesem Abwärtstrend folgen werden.
- Investitionsentscheidungen können vor dem Hintergrund der zukünftigen Liquidität besser getroffen werden.
- Die Einschätzung der wirtschaftlichen Situation der Praxis wird auf diese Weise zuverlässig und aktuell möglich.

Aber Achtung: Es sollte vermieden werden, Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Die Honorarumsätze geben laut Praxissoftware die Umsätze ohne Material- und Laborumsatz wieder. In der BWA wird aber grundsätzlich der Gesamtumsatz inklusive Material- und Laborumsatz dargestellt, daher muss man hier zunächst die durchlaufenden Posten abziehen, damit auch in der BWA das zahnärztliche Honorar abgebildet wird. Nur so wird eine Vergleichbarkeit mit den Honorarumsätzen der Praxissoftware möglich.



1. Gleichen Sie quartalsweise Ihre Ergebnisse laut BWA mit denen der Praxissoftware ab.
2. Ist der Honorarumsatz laut Praxissoftware höher als in der BWA, dann spricht das für einen Umsatzanstieg.
3. Ist der Honorarumsatz laut Praxissoftware niedriger als in der BWA, dann spricht das für einen Umsatzabfall.
4. Bei annähernd gleichen Werten läuft die Praxis auf einem konstanten Niveau.

INFORMATION ///

Michael Stolz

Steuerberater und Partner der Fuchs & Stolz
Steuerberatungsgesellschaft Part mbB

Marcel Nehlsen

Diplom-Finanzwirt (FH) | Steuerberater | Partner
Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)
Kompetenz-Zentrum Heilberufe
www.laufmich.de

Michael Stolz
Infos zum Autor



Marcel Nehlsen
Infos zum Autor



CLEVER!
NEU!
SCHNELL!

DZR | H1

Mit DZR H1 sind Sie mit Ihrer Abrechnung schneller fertig, arbeiten smarter, können alles nachlesen, dokumentieren lückenlos, sind rechtskonform und up-to-date und erweitern ganz nebenbei Ihre fachliche Kompetenz – FACHLICH. AKTUELL. ALLES DRIN.



JETZT
KOSTENLOS
TESTEN

www.dzr-h1.de

Let's talk investment: Vermögensaufbau für Frauen

Ein Beitrag von Sabine Nemeč

FINANZWEGWEISER FÜR FRAUEN – TEIL 1 /// In diesem Jahr widmen wir uns dem Thema Frauen und Finanzen und bieten in einer Artikelreihe spannende Informationen und praktische Kniffe und Hinweise zur finanziellen Gestaltung gezielt für Zahnärztinnen. Denn Gehalt ist nicht gleich Rente! Um sich die Zeit nach der aktiven Berufstätigkeit ohne finanzielle Engpässe zu sichern, braucht es gerade für Frauen (selbst)bewusste Spar- und Anlagemaßnahmen.

damals

Bis 1958 hatte der Ehemann das alleinige Bestimmungsrecht über Frau und Kinder. Ab 1958 gab es das Gleichberechtigungsgesetz, das Frauen erlaubte, einer Tätigkeit nachzugehen, allerdings nur, wenn es mit ihren Pflichten in Ehe und Familie vereinbar war.

Ein bisher nie dagewesener Finanzrekord wurde 2020 aufgestellt: Laut der aktuellen Statistik der Rentenversicherung¹ haben 40 Rentnerinnen und Rentner etwas geschafft, was es so bisher in Deutschland nicht gegeben hat: Sie erhalten jeden Monat mehr als 3.000 Euro Rente. Um das zu erreichen, mussten sie 45 Jahre lang in die Rentenkasse einzahlen – ein sehr langer Weg. Wie lässt sich dieser Betrag einordnen? Die durchschnittliche Bruttorente für eine Frau in den alten Bundesländern liegt aktuell bei rund 730 Euro. Geht es um Ruhestandsbezüge, haben Ärztinnen recht gute Aussichten. Denn das Rentenniveau der Versorgungswerke liegt mehr als doppelt so hoch über dem der gesetzlichen Rentenversicherung. Eine Zahnärztin bzw. ein Zahnarzt kann durchschnittlich mit 2.124 Euro Bruttorente rechnen.² Davon gehen allerdings noch Steuer und Krankenversicherung ab. Dann stellt sich die Frage, welchen Betrag beide Seiten monatlich brauchen, um den Ruhestand sorgenfrei zu genießen.

„Gender-Pension-Gap“

Frauen gründen Praxen, führen Mitarbeiter, behandeln Patienten, bekommen Kinder, kümmern sich um sie, betreuen ihre Angehörigen – sie haben andere berufliche Biografien, übernehmen mehr unbezahlte Care-Arbeit und verdienen weniger. Mit entsprechenden Auswirkungen. Sie verdienen nicht nur weniger Geld als ihre männlichen Kollegen – sie bekommen auch deutlich weniger Rente. Der „Gender-Pay-Gap“ hat einen noch größeren „Gender-Pension-Gap“ zur Folge. Dazu muss das Vermögen von Frauen auch circa 4,8 Jahre länger reichen. Die durchschnittliche Lebenserwartung von Männern liegt aktuell bei 78,6 Jahren und von Frauen bei 83,4 Jahren.

¹ www.deutsche-rentenversicherung.de

² Deutsches Institut für Altersvorsorge

³ Online-Befragung durch YouGov im Auftrag der Postbank

Wie baue ich mein Vermögen auf?

„Wie werde ich reich?“ – Diese Frage hat die Postbank im Rahmen einer repräsentativen Online-Befragung in 2021 Menschen ab 18 Jahren gestellt.³ Eine halbe Million Euro sind ein ziemlich komfortables finanzielles Polster und Ziel vieler Deutsche: Drei von vier Deutschen (74 Prozent) sind überzeugt, dass sie sich im Laufe ihres Lebens ein Vermögen in dieser Höhe aufbauen können. Die Wege dahin:

- 18 Prozent durch Immobilien
- 18 Prozent durch Wertpapiere
- 8 Prozent durch ein lukratives Erbe
- 6 Prozent durch Arbeit
- 5 Prozent durch Sparen
- 20 Prozent durch einen Lottogewinn

19 Prozent der Deutschen schließen es für sich aus, jemals so ein Vermögen besitzen zu können.

Vermögensaufbau: 20 bis 30 Jahre

Vor über zehn Jahren hatte das Finanzinstitut UBS einmal berechnet, dass es rund 608 Jahre dauert, bis man einmal im Lotto sechs Richtige hat. Es braucht Zeit, um ein Vermögen aufzubauen; deshalb ist es wichtig, dieses Ziel langfristig zu verfolgen. Vermögend zu werden, geht jedoch auch in deutlich geringerer Zeit: dafür reichen rund 20 bis 30 Jahre aus.

Historische Prägung des Finanzhandelns

Frauen scheuen häufig davor zurück, ihre Finanzen selbst in die Hand zu nehmen, und vertrauen die langfristige Finanzplanung ihrem Partner an. Ohne sich zu versichern, dass ihr Partner weiß, was er tut. Geld und Finanzen sind keine angeborene „Männersache“, sondern eher das Ergebnis einer generationsüberdauernden Prägung in unserer Gesellschaft.

Die heutigen Rentnerinnen hatten zu Zeiten ihrer Erwerbstätigkeit ein anderes Rollenverständnis: Der Mann war häufig der Hauptverdiener und die Frau hat sich um Aufgaben im Haushalt und die Kinderbetreuung gekümmert. Ab 1958 gab es das Gleichberechtigungsgesetz, das Frauen erlaubte, einer Tätigkeit nachzugehen, allerdings nur, wenn es mit ihren Pflichten in Ehe und Familie vereinbar war. Und: Sie durften nun auch ihr eigenes Vermögen verwalten. Bis 1958 hatte der Ehemann das alleinige Bestimmungsrecht über Frau und Kinder. Auch wenn er seiner Frau erlaubte, zu arbeiten, verwaltete er ihren Lohn. Das änderte sich erst schrittweise. Erst nach 1969 wurde eine verheiratete Frau als geschäftsfähig angesehen und sie durfte ein eigenes Konto besitzen. Im Juli 1977 wird die 1958 eingeführte „Hausfrauenehe“ abgeschafft. Frauen durften jetzt ohne Erlaubnis ihres Mannes arbeiten gehen.

Ausblick

Viele erfolgreich arbeitende Frauen, wie zum Beispiel Zahnärztinnen, regeln zwar heutzutage ihre Haushaltsfinanzen selbstständig und kümmern sich ebenfalls souverän um die wirtschaftlichen Aspekte ihrer Praxis – sie tun sich aber schwer, zu entscheiden, wie sie ihr Geld sparen und anlegen sollen. Dabei bestehen hierfür bewiesenermaßen erprobte und erfolgreiche Modelle, auf die die kommenden Beiträge in dieser Reihe eingehen werden.



Sabine Nemec, Dipl.-Wirtsch.-Ing.

Infos zur Autorin



Kennen Sie Ihre Praxisverträge?

Das Problem der Musterverträge

DIE ARBEITSVERTRÄGE

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT. ARTIKELREIHE PRAXISVERTRÄGE – TEIL 3 /// Anknüpfend an unsere letzten beiden Beiträge in der *ZWP* 12/21 und *ZWP* 1+2/22 möchten wir uns vorliegend den Arbeitsverträgen zuwenden – auch sie zählen zu den Big Four der Praxisverträge, die im Mittelpunkt dieser Artikelreihe stehen.

Einleitend ist zu betonen, dass das rechtliche Regelungswerk des Arbeitsrechts als sogenanntes Arbeitnehmerschutzrecht ausgestaltet ist. Der individuelle Arbeitsplatz soll somit erhalten bzw. der Verlust hinreichend kompensiert werden. Aus Arbeitgebersicht stellt sich deshalb die Frage, welche rechtlichen Gestaltungsspielräume wie genutzt werden können. Zudem spielt das Arbeitsrecht insbesondere bei Praxisverkäufen eine tragende Rolle, da gemäß § 613a BGB alle Rechte und Pflichten kraft Gesetzes, also automatisch, auf den Erwerber übergehen (sog. Betriebsübergang).

Das Problem der Musterverträge

Musterverträge geben oftmals lediglich den Gesetzeswortlaut wieder, ohne (medizinisch-)arbeitsrechtliche Besonderheiten zu berücksichtigen. Die Verwendung von Vertragsmustern kann deshalb für Arbeitgeber sehr risikoreich sein. Der kostenlose Vertrag entpuppt sich schnell als tickende Zeitbombe.



So sind in einigen Musterverträgen zum Beispiel nachvertragliche Wettbewerbsverbote vereinbart. Ein solches verbietet dem Arbeitnehmer eine Konkurrenztätigkeit nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Für Arbeitgeber kann eine solche Klausel fatal sein. Denn ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist an die Zahlung einer monatlichen Karenzentschädigung des Arbeitgebers an den Arbeitnehmer geknüpft. Die Höhe dieser Karenzentschädigung entspricht regelmäßig einem halben Monatsgehalt. Da sich solche Klauseln zudem eher am Ende des Vertrags befinden, werden diese – gerade, wenn es sich um Musterverträge handelt, die nicht im Einzelnen besprochen werden – häufig überlesen.

Ein weiterer Punkt ist die Haftung: Enthält ein Mustervertrag einen oder mehrere Fehler, haftet in der Regel nicht derjenige, der das Muster zur Verfügung stellt, sondern der Verwender, also der Zahnarzt. Arbeitgeber sollten deshalb immer einen auf die Praxis zugeschnittenen Arbeitsvertrag entwerfen lassen.

Der Betriebsübergang

Zudem spielt das Arbeitsrecht bei Praxisabgaben bzw. -übernahmen eine tragende Rolle. Denn wer sich als Zahnarzt niederlassen möchte und hierfür eine Praxis eines anderen erwirbt, muss auch das gesamte vorhandene Praxispersonal mit übernehmen. Dies ist gesetzlich in § 613a Abs. 1 BGB festgelegt.

Darin heißt es:

„Geht ein Betrieb oder Betriebsteil durch Rechtsgeschäft auf einen anderen Inhaber über (Betriebsübernahme), so tritt dieser in die Rechte und Pflichten aus den im Zeitpunkt des Übergangs bestehenden Arbeitsverhältnissen ein.“

Der neue Chef muss das Personal zu unveränderten Konditionen vom Vorgänger übernehmen. Eine Kündigung der Mitarbeiter durch den alten oder neuen Chef aufgrund der Praxisübernahme ist unwirksam (vgl. § 613 Abs. 4 BGB). Im Rahmen von Praxisabgabeprozessen ist daher von besonderer Bedeutung, dass sich der Käufer alle laufenden Verträge, aus denen sich Verbindlichkeiten ergeben, so insbesondere auch die Arbeitsverträge, im Vorfeld aushändigen lässt, um die Inhalte und ihre Reichweite für den Fall der Praxisübernahme zu kennen und einschätzen zu



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

**Wiebke Ivens (geb. Volkmann),
Geschäftsführerin hypo-A GmbH:**

*„Bei chronischer Parodontitis
hilft Itis-Protect: Reich an
wertvollen Mineralstoffen,
Spurenelementen und
Vitaminen lindert Itis-Protect
die Entzündung zuverlässig.“**

Itis-Protect® wirkt bei Parodontitis*

- ✓ 60 % Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- ✓ deutlicher Rückgang der Entzündung
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust

ANWENDUNGS-
BEOBACHTUNG**

93 %

der Teilnehmer
fühlten sich
sehr gut oder gut

61 % weniger Leidensdruck

67 % weniger empfindliche Zahnhälse

63 % weniger Verdauungsbeschwerden



Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.
*Pilotstudie: H.-P. Olbertz et al.: Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis
mittels Orthomolekularia. DI 15, 1, 40-44, 2011 **Recall Testphase 2021

**Kostenloses Webinar:
Behandlungsresistente Parodontitis?
Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie**

**Termine: 23.03. | 27.04. | 11.05.
Anmeldung: hypo-a.de/paro**

tipp

Wenn Sie als Arbeitgeber langfristig Geld sparen möchten, setzen Sie Ihre Arbeitsverträge anwaltlich auf und lassen sich erklären, welchen Gestaltungsspielraum Sie haben.



© vpanteon – stock.adobe.com

können. Entscheidet er sich für die Praxisübernahme, entscheidet er sich auch für das Praxispersonal. Befinden sich in den Arbeitsverträgen Risiken in Form von unwirksamen Klauseln, die zulasten des Arbeitgebers gehen, kann sich dies direkt negativ auf den Kaufpreis auswirken. Zumindest wird der gut beratene Käufer den Abgeber vertraglich verpflichten, dass jedwede negativen wirtschaftlichen Auswirkungen, die auf unzureichend formulierte Arbeitsverträge zurückzuführen sind, von diesem, also dem Abgeber, zu tragen sind.

Exkurs zum Betriebsübergang:

Ist die Praxisübernahme beschlossene Sache, müssen die Mitarbeiter entweder durch den bisherigen Arbeitgeber oder durch den neuen Arbeitgeber (oder gemeinsam) vor dem Praxisübergang schriftlich hierüber unterrichtet werden (vgl. § 613a Abs. 5 BGB).

Im Rahmen der Unterrichtung nach § 613a Abs. 5 BGB müssen die Mitarbeiter:

1. über den Zeitpunkt oder den geplanten Zeitpunkt des Übergangs,
2. den Grund für den Übergang,
3. die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen des Praxisübergangs sowie
4. über die hinsichtlich der Arbeitnehmer in Aussicht genommenen Maßnahmen schriftlich unterrichtet werden.

Möchte einer der Mitarbeiter nicht unter dem neuen Chef in der Praxis weiterarbeiten, hat er das Recht, innerhalb von einem Monat dem Übergang des Arbeitsverhältnisses auf den neuen Praxisinhaber schriftlich zu widersprechen (vgl. § 613a Abs. 6 BGB). Die Folge des Widerspruchs ist, dass das Arbeitsverhältnis mit dem bisherigen Praxisinhaber bestehen bleibt. Der bisherige Praxisinhaber hätte jedoch dann die Möglichkeit, das Arbeitsverhältnis aus betriebsbedingten Gründen zu kündigen, wenn er nach der Praxisabgabe, z. B. aus Altersgründen, auch keine zahnärztliche Tätigkeit weiterhin ausführen wird. Widersprechen die Mitarbeiter nicht gegen die Praxisübernahme, geht das Arbeitsverhältnis eins zu eins auf den neuen Praxisinhaber über. Alle Regelungen aus dem Arbeitsvertrag wie z. B. Arbeitszeit, Gehalt und Urlaubstage gelten weiterhin. Andererseits gelten aber auch unter dem neuen Chef die gleichen Kündigungsfristen wie im Verhältnis zum bisherigen Praxisinhaber. Die Kündigung des Arbeitsverhältnisses ist bei Vorliegen der entsprechenden Kündigungsgründe unter Einhaltung der vertraglich vereinbarten Kündigungsfristen selbstverständlich weiterhin möglich. Die Kündigung darf nur nicht aufgrund bzw. wegen der Praxisüber-

nahme erfolgen (vgl. § 613a Abs. 4 BGB). Gerade bei Kündigungen, die zumindest einen zeitlichen Zusammenhang zur Praxisübernahme aufweisen, ist daher im Vorfeld rechtlich zu prüfen, ob das Kündigungsverbot nach § 613a Abs. 4 BGB der Wirksamkeit einer Kündigung entgegensteht oder nicht.

Die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall

Verbreitet sind Mitarbeiter der Auffassung, dem Chef sei es erst erlaubt, ab dem vierten Tag der Krankheit eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (AU) zu fordern. Hierbei handelt es sich um einen arbeitsrechtlichen Mythos; denn es steht im Ermessen des Praxisinhabers, ab wann er eine AU von seinem Mitarbeiter fordert.

§ 5 Abs. 1 Satz 2 EFZG sieht vor, dass, sofern die Arbeitsunfähigkeit des Arbeitnehmers länger als drei Kalendertage andauert, der Arbeitnehmer eine ärztliche Bescheinigung über das Bestehen der Arbeitsunfähigkeit sowie deren voraussichtliche Dauer spätestens am darauffolgenden Arbeitstag vorzulegen hat.

§ 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG räumt dem Arbeitgeber allerdings das Recht ein, die Vorlage der ärztlichen Bescheinigung früher zu verlangen. Insofern ist eine AU nicht zwingend immer erst ab dem vierten Tag der Krankheit vorzulegen. Vielmehr kann zwischen dem Arbeitgeber und dem Arbeitnehmer arbeitsvertraglich vereinbart werden, dass bereits ab dem ersten Tag der Krankheit ein Attest vorzulegen ist oder der Arbeitgeber kann dies vom Arbeitnehmer im Einzelfall fordern. Entsprechend kann der Praxisinhaber über das Vorlageverlangen nach freiem Ermessen entscheiden. Er hat die Aufforderung weder zu begründen noch muss es Anlass für ein rechtsmissbräuchliches Verhalten des Mitarbeiters geben. Allerdings gelten allgemeine rechtliche Grenzen, so dass die Aufforderung beispielsweise nicht willkürlich erfolgen oder gegen den Gleichheitsgrundsatz verstoßen darf.

Von Interesse ist die Krankmeldung ab dem ersten Tag, da die Unternehmen, die nicht mehr als 30 Mitarbeiter beschäftigen, die U1 – die Umlage für die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall – zahlen müssen. Die Krankenkassen erstatten im Gegenzug einen Teil der Lohnfortzahlung bei Krankheit. Wird ein Mitarbeiter krank, stellt der Unternehmer bzw. sein Steuerberater einen Antrag bei der Krankenkasse. Voraussetzung für eine Erstattung ist grundsätzlich die ärztlich bestätigte Arbeitsunfähigkeit. Insofern kann es gerade für (kleinere) Praxen bzw. Unternehmen von Interesse sein, die Krankmeldung nicht erst am vierten Tag, sondern ab dem ersten Tag, anzufordern.

INFORMATION ///

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Medizinrecht

Lyck+Pätzold.
healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de



Infos zum
Unternehmen

Nachhaltige Vermeidung von Periimplantitis mit Patent™ Implantaten.

Längst ist bekannt, dass viele chronische Erkrankungen ihren Ursprung in der Mundhöhle haben. Dank seines **biomimetischen Designs** lässt sich um das Patent™ Implantat eine feste Weichgewebsanhaftung beobachten. Durch einen starken **Soft Tissue Seal** wird dem Eindringen von pathogenen Bakterien ins Körperinnere vorgebeugt und das Risiko periimplantärer sowie systemischer Komplikationen reduziert.

Patent™ schafft die Voraussetzung für eine nachhaltige Allgemeingesundheit: Langfristig stabile Knochenniveaus. Gesundes periimplantäres Weichgewebe.



Erfahren Sie mehr über den nachweislichen Langzeiterfolg des Patent™ Implantatsystems: www.mypatent.com

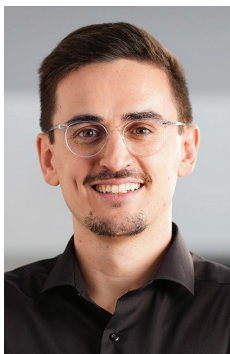
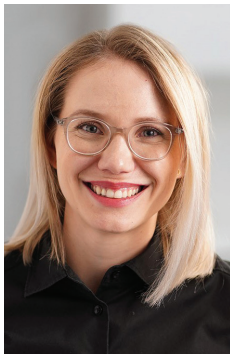


Social Media für die Praxis

Was bringen Facebook und Co.?

PRAXIS BACKSTAGE /// Felgner, eine Praxis für Zahnerhaltung in Leipzig, ist wohl das, was man Social Media-affin nennt: Die beiden Inhaber Dr. Tatiana und Dr. Jöran Felgner sind mit ihrer Praxis auf Facebook, Instagram, TikTok und YouTube aktiv – und das mit wachsendem Erfolg. In **Praxis Backstage** verraten die beiden ihr Motiv und Tricks für den gelungenen Social-Media-Auftritt.

Bereits vor der Niederlassung war uns klar, dass wir Social Media als Marketingtool nutzen möchten. Ziel sollte es sein, sowohl Patienten als auch potenziellen Mitarbeitern einen Einblick in die Praxis und hinter die Kulissen zu gewähren. „Damals“ gab es nur wenige deutsche Zahnärzte, die in den sozialen Medien präsent waren. Gestartet sind wir mit einem Praxis-Account bei Instagram und Facebook, hier zeigen wir in erster Linie unseren Praxisalltag. Anfänglich haben wir den Content selbst erstellt, mittlerweile haben wir eine motivierte Mitarbeiterin, die sich mehr und mehr mit dem



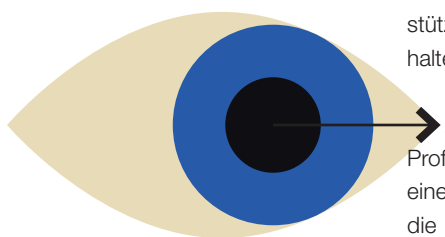
Hinter den Kulissen mit **Dr. Tatiana und Dr. Jöran Felgner**, Inhaber von Felgner, Praxis für Zahnerhaltung in Leipzig.



Dr. Tatiana Felgner
Infos zur Person



Dr. Jöran Felgner
Infos zur Person



Thema befasst und auch eigenständig Content erstellt. Sie ist z. B. auch alleinig für unseren TikTok-Account verantwortlich und wird dort regelmäßig kreativ.

Wenn wir unsere Instagram-Community so ansehen, tummeln sich hier mittlerweile sehr viele Dienstleister aus der Dentalbranche, von Marketingagenturen bis hin zu Coaches aller Art. Heute gehört es ja schon zum guten Ton, dass sich eine Zahnarztpraxis auf Social Media präsentiert, es gibt unzählige Accounts, vieles ähnelt sich und der Mehrwert ist nicht immer gegeben. Für uns ist Instagram vor allen Dingen eine tolle Möglichkeit, um sich in der Dentalwelt zu vernetzen und um potenzielle neue Mitarbeiter anzusprechen. Von Patienten bekommen wir zwar positives Feedback, allerdings ist Instagram sicherlich nicht der Hauptgrund, warum Patienten den Weg in die Praxis finden. Neben dem Praxis-Account pflege ich, Jöran Felgner, noch einen persönlichen Account, der sich nur um den Bereich Endodontie dreht. Dieser richtet sich insbesondere an Kollegen.

Unser Hauptaugenmerk richten wir aktuell auf YouTube, das ist vielmehr ein kleines Hobby geworden und macht uns sehr viel Spaß. Das muss es auch, denn es nimmt von allen Plattformen am meisten Zeit und Kosten in Anspruch. Allerdings erreichen wir mit den YouTube-Videos unsere Zielgruppe – nämlich (unsere) Patienten – viel besser als mit allen anderen sozialen Medien und darüber bekommen wir auch das beste Feedback.

Die sozialen Medien können eine günstige Möglichkeit sein, um Praxis, Team und Philosophie zu präsentieren und Mitarbeiter zu finden. Hier investiert man zwar nicht in SEO oder eine Agentur, allerdings kostet es natürlich auch Zeit. Beispielsweise planen wir für YouTube einen Drehtag im Monat ein, meist einen ganzen Samstag, um unseren Content vorzuproduzieren. Hinzu kommt die Zeit, um Videos vorzubereiten und vor dem Hochladen zu kontrollieren etc. Aktuell ist der größte Zeitfaktor die Interaktion mit der Community auf YouTube, was einige Stunden in der Woche in Anspruch nimmt. Zusätzlich benötigt die Erstellung der Social-Media-Posts für den eigenen Endo-Kanal ein bis zwei Stunden in der Woche. Auf unserem Praxiskanal bei Instagram würden wir gern mehr aus unserem Praxisalltag in den Storys zeigen, leider kommt das im Behandlungsalltag oft zu kurz.

Bei der Produktion und Postproduktion der YouTube-Videos werden wir von befreundeten Videografen unterstützt, hier ist es uns auch wirklich wichtig, dass die Inhalte professionell aufbereitet werden.

➔ Aus unserer Sicht vervollständigt ein gut gepflegtes Profil in den sozialen Medien die gesamte Webpräsenz einer Praxis. Social Media ist für uns eine Investition in die Zukunft und Teil der authentischen Markenbildung. Somit können wir jedem, der Lust darauf hat, nur empfehlen, einfach anzufangen: Denn nur wer sichtbar ist, kann auch gefunden werden.

ANZEIGE



Die neue **Procodile Q.**
Evolution
der Flexibilität.

Kernkompetenz,
weiter gedacht.



Praxisrelevante FAQs zur PAR-Richtlinie 2021

Seit dem 1. Juli 2021 gilt eine neue *Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderen Parodontalerkrankungen*. Nachfolgend finden Sie ausgewählte Fragen von Teilnehmern meines Online-Einführungsseminars zur neuen PAR-Richtlinie, auf die ich kurz eingehen möchte.

Frage 1:

„Wir haben bei den ersten Patienten im Juli 2021 für den Antrag nur vier Messpunkte erhoben (mes/vest, mes/pal, dist/pal, dist/vest) – mittlerweile führen wir generell 6-Punkt-Messungen durch. In der Befundevaluation (BEV) wurden palatinale Taschen von 4 mm mit Blutung festgestellt. Dürfen wir dort eine subgingivale Instrumentierung (UPT-e/f) durchführen, auch wenn dieser Messwert nicht auf dem PA-Plan steht?“

Antwort:

Die Leistungsbeschreibung der UPT-e/f lautet wie folgt:
„Subgingivale Instrumentierung bei Sondierungstiefen von 4 mm oder mehr und Sondierungsbluten sowie an allen Stellen mit einer Sondierungstiefe von 5 mm oder mehr.“
Hierbei wird auf die Sondierungstiefe der Befundevaluation Bezug genommen und nicht auf die Werte im PA-Plan. Somit kann eine UPT-e oder UPT-f zulasten der gesetzlichen Krankenversicherung erbracht und abgerechnet werden.

Frage 2:

„Ist an einem Zahn UPT-c gleichzeitig mit UPT-e/f möglich – oder ist es entweder UPT-c oder UPT-e/f?“

Antwort:

Über die UPT-c erfolgt die Abrechnung der supragingivalen und ginivalen Reinigung eines Zahns von anhaftenden Biofilmen. Eine subgingivale Instrumentierung wird zusätzlich mit der UPT-e/f honoriert, falls die Indikation zutrifft: Sondierungstiefen von 4 mm oder mehr **und** Sondierungsbluten bzw. Sondierungstiefe von 5 mm oder mehr.

Frage 3:

„Dürfen wir noch die WHO-Sonde benutzen oder nur noch die Millimeter-skalierte Sonde?“

Antwort:

In den neuen PAR-Richtlinien gibt es keine Bestimmung oder Einschränkung in Bezug auf die zu verwendenden Sonden.

Frage 4:

„Darf man in zeitlichem Zusammenhang mit dem PAR-Status noch eine Mundbehandlung erbringen und abrechnen?“

Antwort:

Ist die Mundbehandlung indiziert und wird ein an der Schleimhaut haftendes Medikament verwendet, so ist diese Behandlung nach der neuen PAR-Richtlinie nun auch in zeitlichem Zusammenhang mit dem PAR-Status abrechenbar.

Frage 5:

„Die Zeitspanne bis zur ersten UPT-Maßnahme (z. B. zehn Monate bei Grad A) erscheint mir zu lang. Darf ich einen Kasenpatienten auch vierteljährlich einbestellen?“

Antwort:

Die Intervalle für UPT-Maßnahmen sollten fachlich fundiert nach medizinischer Notwendigkeit und nicht nach Richtlinienvorgaben festgelegt werden. Das setzt natürlich die Einwilligung des Patienten voraus, da solche Behandlungen privat nach GOZ und nicht zulasten der gesetzlichen Krankenversicherung berechnet werden müssen. Eine initiale ausführliche Aufklärung über die Anatomie des Parodonts, die Ursachen der Parodontitis und deren Therapie erleichtert hier die Patientenführung und erlaubt engmaschigere Intervalle entsprechend dem individuellen Fortschritt in der Mundhygiene.

Ich lade alle, die sich mit dieser Thematik noch gar nicht beschäftigt haben, herzlich zu meinem dreistündigen PAR-Einführungswebinar ein. Hier werden insbesondere auch sinnvolle private Zusatzleistungen besprochen. Bitte informieren Sie sich unter **www.synadoc.ch** über die Termine. Dort finden Sie auch Termine für Webinare zu weiteren Themenkreisen wie Endodontie oder zu kniffligen Abrechnungsfragen.

Gabi Schäfer
Infos zur Autorin



Infos zum
Unternehmen



INFORMATION ///

Synadoc AG

Gabi Schäfer • Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch • www.synadoc.ch



Praxisträume





Gemietete Praxisräume: Vorsteuerabzug bei Ein- und Umbauten sichern

Ein Zahnarzt, der in gemieteten Räumlichkeiten Ein- und Umbauten („Mietereinbauten“) im eigenen Namen vornehmen lässt, kann die ihm hierfür von Bauhandwerkern in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen. Wir zeigen, welche Voraussetzungen dafür erfüllt sein müssen.

Beispiel: Eine aus zwei Zahnärzten bestehende Gemeinschaftspraxis (GbR) mietet für 15 Jahre Räumlichkeiten. Ihr Vermieter zahlt ihnen für den Aus- und Umbau der künftigen Praxisräume 500.000 Euro zzgl. Umsatzsteuer als Baukostenzuschuss, der bei einem vorzeitigen Auszug anteilig zurückzuzahlen ist. Die Parteien vereinbaren, dass die Gemeinschaftspraxis die bezuschussten Aus- und Umbauten im Fall ihres Auszugs entschädigungslos im Mietgegenstand belässt und nicht wieder rückgängig machen muss. Die Mieterin beauftragt spezialisierte Baufirmen („Praxiseinrichter“) und lässt die nötigen Ein- und Umbauten im eigenen Namen durchführen.

In diesem Fall kann die Gemeinschaftspraxis mit einem weiteren „Zuschuss“ rechnen – diesmal vom Finanzamt: Sie kann die 19 Prozent Umsatzsteuer, die ihr die Baufirmen in Rechnung gestellt haben, als Vorsteuer abziehen. Das hat der Bundesfinanzhof in einem vergleichbaren Sachverhalt zu einer aus zwei Augenärzten bestehenden Gemeinschaftspraxis entschieden (BFH, Urteil vom 13.11.2019 – V R 5/18, BStBl. II 2020, 136). Hintergrund dieser Entscheidung ist, dass ein Mieter, der Ausbauten, Umbauten und Einbauten auf eigene Kosten vornimmt oder auf dem gemieteten Grundstück ein Gebäude errichtet, grundsätzlich eine Werklieferung ausführt.

Die Gemeinschaftspraxis hat dem Vermieter hinsichtlich der Ein- und Umbauten durch die Weiterlieferung sofort die Verfügungsmacht verschafft, weil er Wert und Sub-

stanz der Einbauten erlangte. Davon ist auszugehen, wenn der Mieter schon bei Beginn des Nutzungsverhältnisses auf sein Wegnahmerecht verzichtet, weil der Eigentümer ihm die Herstellungskosten erstattet oder diese mit dem Miet- oder Pachtzins verrechnet werden. Um eine Werklieferung annehmen zu können, muss zudem ein unmittelbar vom Vermieter tatsächlich genutzter wirtschaftlicher Vorteil zugewendet werden. Dieser wirtschaftliche Vorteil liegt hier darin, dass die beiden Zahnärzte die Räumlichkeiten für den Vermieter erst vermietbar gemacht haben.

Die Mietereinbauten sind hier aber nicht für umsatzsteuerfreie Heilbehandlungsleistungen verwendet worden, sondern für die steuerpflichtige Werklieferung. Die Gemeinschaftspraxis hatte die weitergelieferten Einbauten vorher nicht für ihre zahnärztliche Tätigkeit verwendet. Die Weiterlieferung war nämlich schon vor Aufnahme der heilberuflichen Tätigkeit erfolgt.


Um sich Ihre Steuererstattungsansprüche zu sichern, sollten sich Zahnärzte hinsichtlich der vertraglichen Vereinbarungen mit dem Vermieter im Vorfeld (steuer)fachkundig beraten lassen.

INFORMATION ///

Prof. Dr. Johannes Bischoff
Inara Hamidova, Steuerberaterin
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Tel.: +49 2219 128400
service@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de

Infos zum Autor



A close-up portrait of a woman with brown hair, smiling and showing her teeth. She is wearing a light blue top and a necklace with two heart-shaped pendants. The background is dark. The bottom right corner features a yellow geometric graphic.

*„Ich geh mit der Zeit –
Dampsoft geht mit.“*

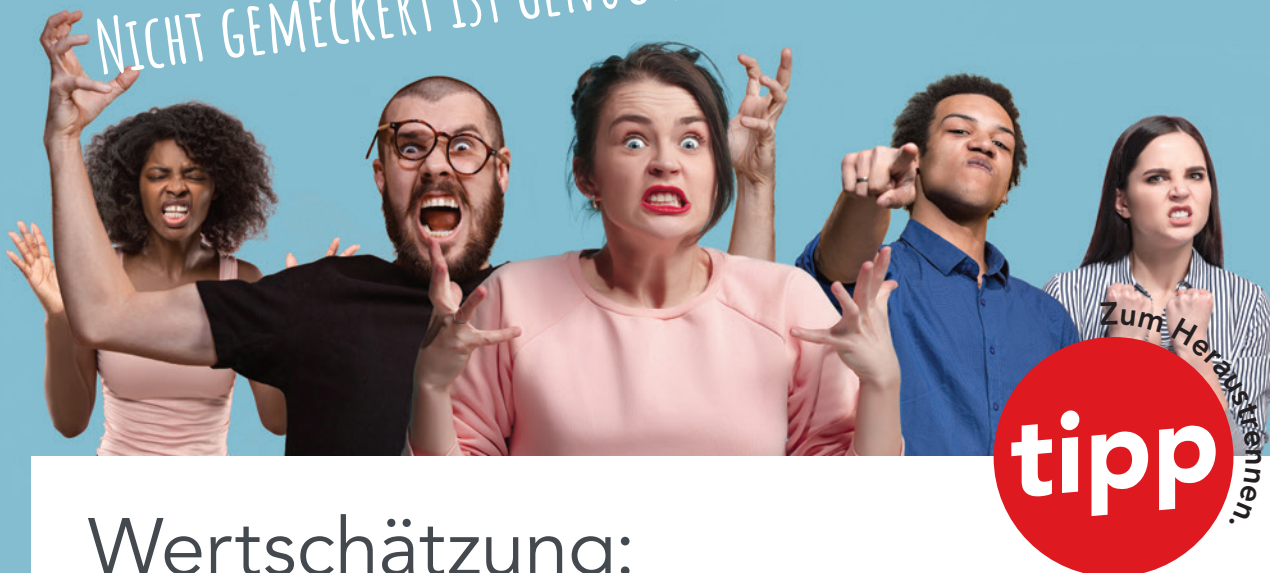
Dr. Lilly Qualen
Zahnärztin in Timmendorfer Strand

Entdecken Sie Deutschlands Marktführer
für Zahnarzt-Software auf www.dampsoft.de



DAMPSTOFT
Die Zahnarzt-Software

NICHT GEMECKERT IST GENUG Wertschätzung!



Wertschätzung: Feedback von Herzen

Wie steht es um Ihre Fähigkeit, anderen Wertschätzung entgegenzubringen?

Eines Morgens lese ich einen Artikel in einer großen überregionalen Zeitung. Der als „Guru der Gelassenheit“ bezeichnete Kommunikationsberater Frank Behrendt schreibt darin über Wertschätzung als „wertvollste Währung der Welt“. Diese Einschätzung ist nicht neu. Bereits in der ersten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts verwies der amerikanische Kommunikationstrainer und Unternehmensberater Dale Carnegie immer wieder auf die herausragende Bedeutsamkeit von aufrichtiger Anerkennung. Besonders im beruflich-professionellen Kontext habe dies eine nicht zu unterschätzende Relevanz.

Es geht nicht nur um die schwer greifbare These, die Welt wäre ein besserer Ort, würden wir einander mit einer aufrichtigen wertschätzenden Haltung begegnen. Vielmehr geht es darum, dass wir unser unmittelbares Umfeld durch einen wertschätzenden Umgang wirklich positiv beeinflussen können. Auch die Art und Weise, wie wir unseren Beruf ausüben und wie erfolgreich unsere Praxis ist, hat einen großen Stellenwert.

Können Sie anderen grundsätzlich aufrichtig anerkennend gegenüberzutreten, ohne dafür eine Gegenleistung zu erwarten? Zunächst hat das überhaupt nichts mit Ihrer konkreten Wortwahl zu tun. Es zeigt sich ganz subtil in Ihrer Erscheinung, die Ihre Mitmenschen zunächst nur auf der Gefühlsebene wahrnehmen (ganz ohne Worte). Denken Sie hier besonders an Menschen, die Ihnen auf den ersten Blick vielleicht nicht sympathisch sind – hier liegt die besondere Herausforderung.

„Echte Wertschätzung ist bedeutender als jede Gehalts-erhöhung“ schreibt Behrendt. Man bekomme ein „Feedback von Herzen“. Gerade in einem medizinischen Beruf ist es gut, wenn möglichst viel von Herzen kommt. Patienten können andere Behandler aufsuchen, Mitarbeitende haben noch nie zuvor ein vielfältigeres Angebot an potenziellen Arbeitgebern gehabt. Warum sollten sie also gerade bei Ihnen bleiben? Warum sollten sie einen aktiven Beitrag dazu leisten, dass Ihre Praxis ein Ort ist, an dem man sich wohl-, aufgehoben und gut behandelt fühlt?

Das konkrete Üben einer wertschätzenden Haltung anderen gegenüber beginnt bei uns selbst. Sie erfordert eine gewisse Flexibilität im Denken – wie Sie an diese notwendige gedankliche Flexibilität gelangen, erfahren Sie in der nächsten Ausgabe.



Infos zur Autorin

INFORMATION ///

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

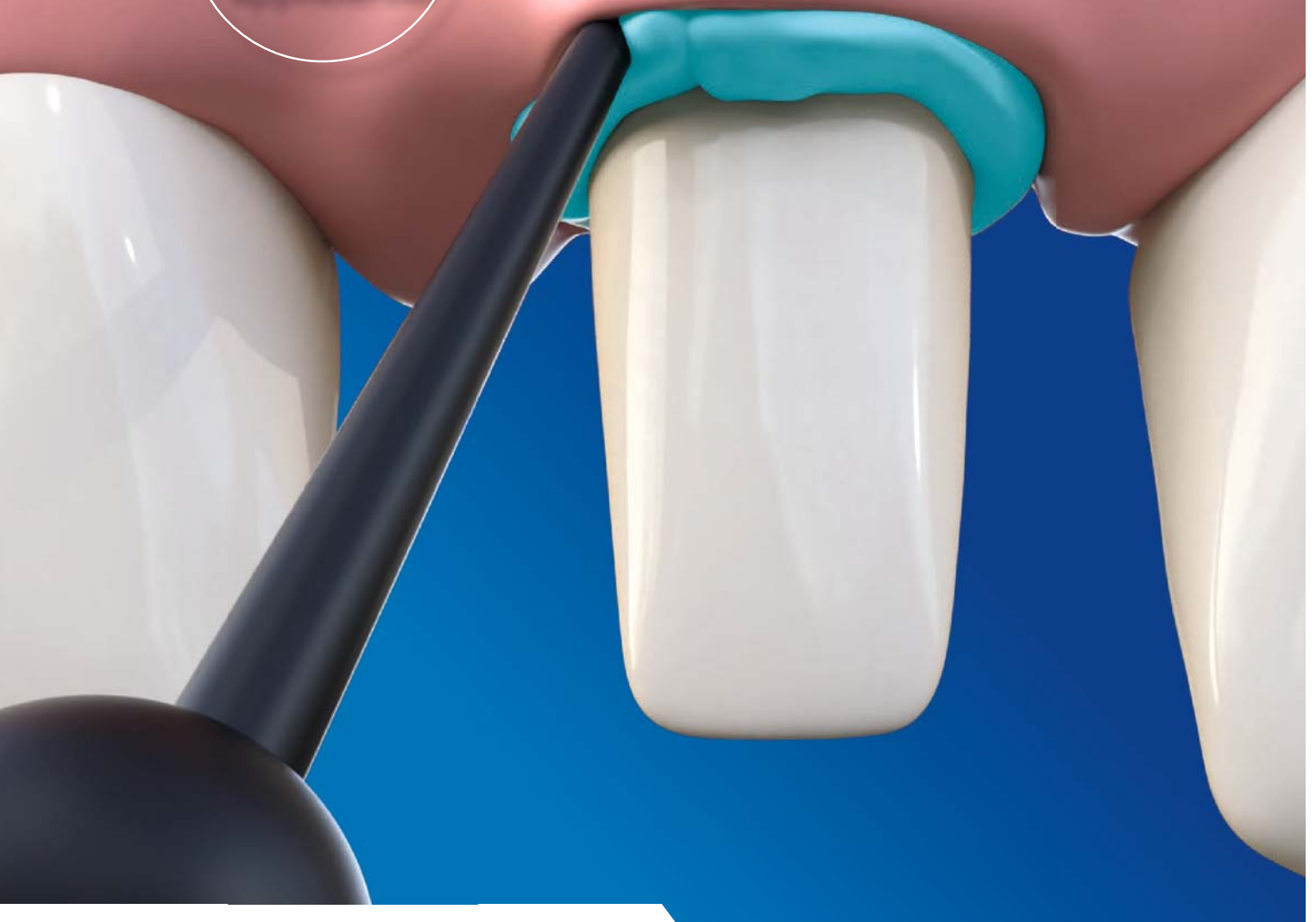
Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com



Leicht in
den Sulkus
applizierbar



DER FADEN AUS DER KOMPULE

- **Dünne Kanüle mit biegbarer Spitze** – leichte und gezielte Applikation in den Sulkus
- **Viscosity Change** – Pastenkonsistenz variiert bei Applikation und Sulkusaufweitung
- **Gute Sichtbarkeit** – kontrastreich zur Gingiva
- **Eine saubere Sache** – schnell und leicht abzusprühen



VOCO Retraction Paste




reingehört:

PODCAST

Im Gespräch mit der
Präsidentin der DG PARO
Prof. Dr. Bettina Dannewitz

Seite 46



VERERBUNG VON KARIES, PARODONTITIS UND CO. – **EIN MYTHOS?**

Seite 40



PLASMATHERAPIE IN DER PARODONTOLOGIE

Seite 56

Parodontologie als Netzwerkdisziplin



© Prof. Dr. Joerg Meyle

Das Fach Parodontologie gewinnt international immer mehr an Bedeutung. Dies ist unter anderem auf neue Diagnose- und Behandlungsstandards zurückzuführen, an deren Entwicklung ich – ich erlaube mir an dieser Stelle den Hinweis – unter anderem in meiner Rolle als Präsident der International Academy of Periodontology (iap) beteiligt war. In Deutschland bleibt die Parodontologie – betrachtet man die Situation in den Praxen näher – jedoch nach wie vor weit hinter ihren

Möglichkeiten zurück. Im Jahrbuch der KZBV von 2021 wird deutlich, dass die Ausgaben für parodontologische Behandlungen bei nur 3,6 Prozent des Gesamtvolumens lagen und damit den kleinsten Posten in den Gesamtausgaben der Zahnmedizin bildeten. Es dominieren somit konservierende und chirurgische Leistungen, dicht gefolgt vom Zahnersatz.

„Die Herausforderung der nächsten Jahre besteht darin [...], die neue Approbationsordnung mit Leben zu füllen und der Parodontologie mit der notwendigen Aufmerksamkeit zu begegnen.“

Bis zur lang erwarteten und viel diskutierten Novellierung der Approbationsordnung 2021 hatte die Parodontologie ein Nischendasein gefristet, das eine zum Teil unzureichende Ausbildung der Zahnärzte zur Folge hatte. Entsprechende Lehrkontingente und praktische Kurse fehlten, weshalb die Parodontologie nicht im notwendigen Umfang vermittelt werden konnte und bis heute nicht gelehrt werden kann. Genau hierin besteht die Herausforderung der



Natürlich schöne Restaurationen in einem Termin

nächsten Jahre: die neue Approbationsordnung mit Leben zu füllen und der Parodontologie mit der notwendigen Aufmerksamkeit zu begegnen. Wir müssen den Bedürfnissen der Patienten gerecht werden, denn restaurative Behandlungen sind heutzutage nicht mehr im gleichen Maße notwendig und vor allem gewünscht, wie es noch vor fünf oder zehn Jahren der Fall war. Der Fokus liegt zunehmend auf der präventiv-parodontologischen Diagnostik und Therapie. Dabei wird uns zukünftig eine Vielzahl diagnostischer Tools zur Verfügung stehen, mit denen wir bessere Aussagen über das individuelle Behandlungs- und Progressionsrisiko unserer Patienten treffen können. Wir müssen diese Potenziale nutzen, allerdings setzt dies eine enge Kooperation zwischen Zahnmedizin und anderen medizinischen Disziplinen voraus. Nur auf diese Weise können wir eine ganzheitliche Zahnmedizin betreiben und Patienten mit Vorhersagen über ihre Gesamtgesundheit unterstützen.

Ein internationaler Austausch auf dem Gebiet der Parodontologie und darüber hinaus ist anhand digitaler technischer Möglichkeiten heutzutage kein Problem (mehr) – nutzen wir daher diese Chance! Denn auch im kleineren Rahmen der zahnmedizinischen Praxis zeigt sich: Das Einzelkämpferdasein hat ein Ende! Wir können uns über klinische Fälle mit Kollegen austauschen oder im Expertennetzwerk beraten – alles, was es dafür braucht, sind Initiative und der bekanntliche Blick über den eigenen Tellerrand! Leider ist ein solcher Austausch noch nicht großflächig etabliert. Das sollte sich meiner Meinung nach unbedingt ändern! Ich meine damit nicht, dass man einem Zahnarzt erklären muss, wie er einen Kronenrand zu präparieren hat, denn das hat er ausgiebig im Studium gelernt. Handelt es sich aber beispielsweise um einen schwierigen Fall von Parodontitis, bei dem die Progression nicht zu stoppen ist, kann und sollte man sich vernetzen und die Erfahrungen anderer zunutze machen. Es ist kein Frevel, hier auf die Schwarmintelligenz zurückzugreifen und sich im größeren Sinne als Gesundheitsteam für unsere Patienten zu verstehen.

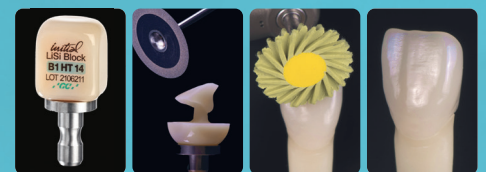


Infos zum Autor

Prof. Dr. Joerg Meyle
Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Universität Gießen



*initial*TM
LiSi Block



Vollständig kristallisierter
CAD/CAM-Block aus Lithium-Disilikat



Erfahren
Sie mehr

G-CEM ONETM

Selbstadhäsives Befestigungs-Composite – Optimale Haftwerte bei retentiven und nicht-retentiven Präparationen bei Anwendung des optionalen Adhesive Enhancing Primer (AEP), kombiniert mit hoher Dunkelhärtungsfähigkeit. Ein Material für einfache Befestigungsabläufe.



GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-DE>



Since 1921
100 years of Quality in Dental

Parodontitis als Auslöser für psychische Krankheiten

Eine Studie der Universität Birmingham, deren Ergebnisse kürzlich in der Online-Fachzeitschrift *BMJ Open Journal* veröffentlicht wurden, zeigt, dass Personen, die an Parodontitis leiden, ein höheres Risiko haben, an psychischen Krankheiten wie Depressionen oder Angstzuständen zu erkranken. Auch für Herzleiden wie Herzinsuffizienz, Schlaganfälle oder vaskuläre Demenz ist diese Personengruppe anfälliger. Für die Studie wurden 64.379 Patientenakten ausgewertet, 60.995 Patienten davon litten unter einer Gingivitis, 3.384 unter einer schweren Parodontitis. Zum Vergleich wurden die Daten von 251.161 Patienten ohne jegliche dentale Vorerkrankung herangezogen. Die Untersuchung ging der Frage nach, wie viele der Patienten mit und wie viele Patienten ohne Parodontitis im Verlauf von drei Jahren an einer Herz-Kreislauf-Erkrankung oder einem psychischen Leiden erkrankten. Die Auswertung ergab unter anderem, dass das Risiko für eine psychische Erkrankung bei einer Person mit einer parodontalen Vorerkrankung um 37 Prozent höher lag als bei einer Person ohne parodontale Vorbelastung.

Quellen: ZWP online, University of Birmingham



© Panuwat - stock.adobe.com

Neuer Ratgeber zu Parodontitis und mehr

Der neue, von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Hessen mit-erarbeitete Patientenratgeber *Gesund beginnt im Mund!* – *Wie die richtige Zahnpflege vor Herzinfarkt & Co. schützen kann.* informiert leicht verständlich über das Krankheitsbild Parodontitis. Lesern wird die gesamte Behandlungstrecke nach der neuen „PAR-Richtlinie“ übersichtlich dargestellt. Aufgezeigt wird auch die Bedeutung der unterstützenden Parodontistherapie. Insbesondere die „sprechende Zahnheilkunde“, die im Rahmen des



Gesund beginnt im Mund! ist ein ansprechend geschriebener Ratgeber für alle, die sich für die Volkskrankheit Nr. 1 Parodontitis interessieren und wissen wollen, was man dagegen tun kann.

Aufklärungs- und Therapiegesprächs, der Mundhygieneunterweisung und der unterstützenden Parodontistherapie Eingang in die Behandlung gefunden hat, wird im Hinblick auf den damit verbundenen größeren Behandlungserfolg beleuchtet. Der Buchratgeber thematisiert zudem die neuen Regelungen für Pflegebedürftige und Menschen mit besonderem Betreuungsbedarf: Sie haben seit Juli 2021 einen Anspruch auf erleichterten Zugang zu einer bedarfsgerechten Versorgung.

Quelle: Kassenzahnärztliche Vereinigung Hessen

Delegationsfähigkeit der AIT innerhalb der systematischen PA-Behandlung

Seit dem Beschluss über die PAR-Richtlinie des G-BA und der Veröffentlichung der entsprechenden BEMA-Ziffern ist die Frage der Delegationsfähigkeit der antiinfektiösen Therapie (AIT) im Rahmen der systematischen Parodontistherapie Gegenstand vielfacher Diskussionen. Detailfragen der Delegationsfähigkeit werden von Fachverbänden der (Zahn-)Medizinischen Fachangestellten, Zahnärztekammern und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZVen) in Teilen unterschiedlich bewertet und dargestellt. Um eine einheitliche Umsetzung in der Praxis zu gewährleisten, gaben KZBV und BZÄK sowie die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) und die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO) im November 2021 in einem gemeinsamen Positionspapier einen Überblick zu den Voraussetzungen der Delegation zahnärztlicher Leistungen allgemein und stellten den Rahmen dar, in dem eine Delegation der AIT in der Zahnarztpraxis möglich ist und wann eine Delegationsentscheidung zurückgenommen werden muss oder ausgeschlossen ist.

Quelle: BZÄK

„Gemäß ZHG sind vom ,qualifizierten Prophylaxepersonal mit abgeschlossener Ausbildung wie zahnmedizinische Fachhelferin, weitergebildete Zahnarzthelferin, Prophylaxehelferin oder Dentalhygienikerin' weiche und harte subgingivale Beläge als delegierbare zahnärztliche (Teil-) Leistung nach dem Kriterium ,klinisch' erreichbar zu entfernen.“¹



Lesen Sie hier
das gesamte
Positionspapier



¹ Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV, Hrsg.). Gesetz über die Ausübung der Zahnheilkunde vom 31. März 1952 (BGBl. I S. 221) in der Fassung der Bekanntmachung vom 16. April 1987 (BGBl. I S.1225), zuletzt geändert durch Artikel 13 des Gesetzes vom 19. Mai 2020 (BGBl. I S.1018) <http://www.gesetze-im-internet.de/zhg/index.html>

ANZEIGE

SUNSTAR
G·U·M®

Exklusiv in
Zahnarztpraxen
und Apotheken



GUM® PerioBalance® FÜR DAS ZAHNFLEISCH

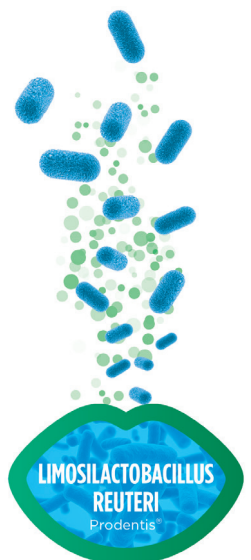
- ✓ Enthält *Limosilactobacillus* reuteri* Prodentis®, ein einzigartiges Probiotikum für die Gesunderhaltung des Zahnfleisches.¹
- ✓ Fördert das Gleichgewicht der Mundflora.
- ✓ Geeignet für Patienten mit chronischer Parodontitis und immer wieder auftretender Gingivitis.²
- ✓ Um den Nutzen professioneller Zahnreinigung langfristig zu erhalten.

professional.SunstarGUM.com/de

¹ L. reuteri DSM 17938 und L. reuteri ATCC PTA 5289

² Martin-Cabezas et al. 2016

^{*}ehemals *Lactobacillus* (Umbenennung wegen Neuklassifizierung)





Infos zum Unternehmen



Jedes Kind kostet einen Zahn? Nicht mit guter Mundhygiene!

Gerade in der Schwangerschaft kommt der täglichen effektiven Mundpflege eine besondere Bedeutung zu. Denn während dieser Zeit besteht bei werdenden Müttern ein gesteigertes Risiko für Zahnfleischerkrankungen. Unbehandelt können sie einen negativen Einfluss auf das Wachstum des Fötus haben und im schlimmsten Fall sogar zu einer Frühgeburt führen. Aufgrund der gleichzeitigen Versorgung von zwei Menschen entstehen bei Schwangeren häufiger Mangelerscheinungen. Betroffen davon sind u. a. die Zähne. Hinzu kommt, dass der Säuregehalt im Speichel durch die hormonelle Umstellung erhöht ist und dieser den Zahnschmelz anfälliger macht. Zudem tritt in der Schwangerschaft häufiger Zahnfleischbluten auf, da die Blutmenge im Körper höher und das Zahnfleisch sensibler ist. Dadurch bedingt kann es leichter zu Infektionen kommen. Zu einer umfassenden Mundpflege besonders in der Schwangerschaft gehören das tägliche Zähneputzen mit einer adäquaten Zahnbürste, wie zum Beispiel der innovativen Schallzahnbürste Philips Sonicare 9900 Prestige, eine ebenso tägliche Zahnzwischenraumreinigung, die Verwendung von Mundspülung und regelmäßige Check-ups beim Zahnarzt.

Quelle: Philips GmbH

Weitere
Informationen
zum Bestellen der
Ausgaben und einer
Abo-Möglichkeit auf:
www.oemus-shop.de

Umfassendes Know-how und News aus der Prophylaxewelt

Das *Prophylaxe Journal* richtet sich mit sechs Ausgaben pro Jahr gleichermaßen an präventionsorientierte und parodontologisch tätige Zahnärzte sowie Praxisteams im deutschsprachigen Raum. Die Fachpublikation fördert vor dem Hintergrund der zunehmenden Präventionsorientierung der Zahnheilkunde unter anderem die Entwicklung der entsprechenden Berufsbilder wie DH, ZMF oder ZMP. Die spezialisierten Leser erhalten durch anwenderorientierte Fallberichte, Studien, Marktübersichten, komprimierte Produktinformationen und Nachrichten ein regelmäßiges Update aus der Welt der Parodontologie und der Perioprophylaxe.



Mock-up: © Elengold – stock.adobe.com



Praxistage moderne Prophylaxe

Der Dentalgerätehersteller NSK startet in diesem Jahr wieder mit seinem attraktiven Fortbildungsangebot zur Dentalprophylaxe. In den jeweils rund 4,5-stündigen Prophylaxekursen, die ab Mai 2022 in Präsenz am NSK-Standort Eschborn stattfinden sollen, werden die wichtigsten Aspekte der dentalen Prophylaxe in Theorie und Praxis vermittelt. Der Hands-on-Kurs basiert auf den State of the Art-Technologien von NSK wie dem Varios Combi Pro.

SEMINAR

Praxistage moderne Prophylaxe 2022

Modul 1: Prophylaxe Basiskurs
Modul 2: Prophylaxe für Profis



Jetzt anmelden!

Je nach Kenntnisstand kann aus zwei Kursvarianten ausgewählt werden: Modul 1 vermittelt Basiswissen zur Prophylaxe für die supragingivale Behandlung, Modul 2 richtet sich an erfahrene Prophylaxekräfte, die ihr Wissen rund um die Themen unterstützende Parodontistherapie und Implantatprophylaxe auffrischen und optimieren möchten. Auch das Arbeiten mit dem neuen PAR-Versorgungskonzept wird thematisiert.

Weitere Informationen gibt's auf www.nsk-europe.de oder per E-Mail an marketing@nsk-europe.de

NSK Europe GmbH
 Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de

Infos zum
Unternehmen



CLEAN & SEAL®

Frühe und wirksame Behandlung
von periimplantären Infektionen

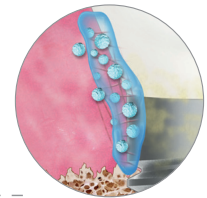
1. CLEAN

Mechanische Reinigung
in Kombination mit wirksamem
Biofilmentferner PERISOLV®



2. SEAL

Versiegelung des Defekts und
Unterstützung der Wundheilung
mit Hyaluronsäure xHyA



VORTEILE

- Erleichterte Entfernung des Biofilms
- Stabilisierung und Schutz des Wundraums
- Beschleunigte Wund- und Gewebeheilung



PERISOLV®
 Weitere Informationen



hyadENT
 Weitere Informationen

Vererbung von Karies, Parodontitis und Co. – ein Mythos?

Ein Beitrag von ZÄ Annina Vielhauer, Prof. Dr. Christian Splieth und OA Dr. Julian Schmoeckel

FACHBEITRAG /// Der Mythos, dass Karies, Parodontitis und Co. vererbbar sind, ist in der Gesellschaft weitverbreitet. Im folgenden Beitrag setzen sich ZÄ Annina Vielhauer, Prof. Dr. Christian Splieth und OA Dr. Julian Schmoeckel mit diesem größtenteils unberechtigten Irrglauben auseinander und zeigen auf, wie viel wirklich an diesem Mythos dran ist.

Literatur



„Bei mir in der Familie haben alle schlechte Zähne, da kann ich nichts gegen tun.“ Diesen oder einen ähnlichen Satz hört man in der Zahnarztpraxis immer wieder. Viele Patienten schieben die Verantwortung für ihre „schlechten“ Zähne mit diesem Mythos weit von sich in ein Gebiet, das man ja doch nicht beeinflussen kann. Insbesondere in der Kinderzahnarztpraxis hört man häufig Eltern sagen: „Die schlechten Zähne hat mein Kind von mir, die habe ich ihm wohl vererbt!“ – Klar ist es bequemer, die Schuld anderswo als bei sich selbst zu suchen, doch wie viel ist wirklich dran an diesem Mythos?

Paradebeispiel: Karies

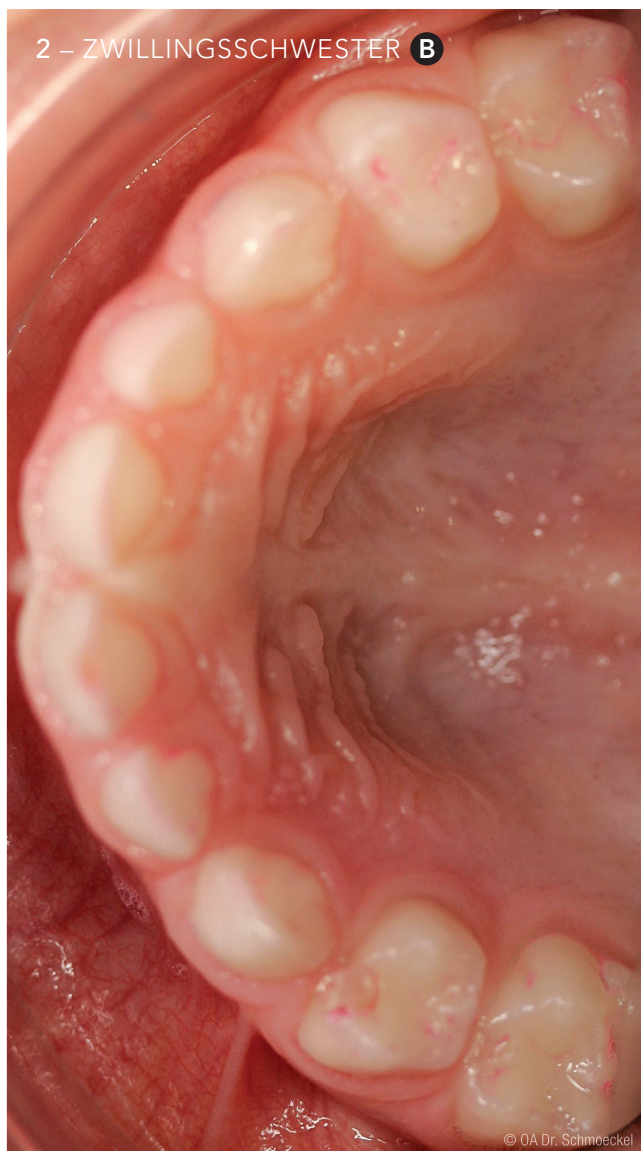
In der Kinderzahnarztpraxis und auch bei jungen Erwachsenen handelt es sich in den allermeisten Fällen, wenn von „schlechten Zähnen“ die Rede ist, um die Erkrankung Karies. Auch heute haben leider noch fast 50 Prozent der Sechs- bis Siebenjährigen in Deutschland Karies im Milchgebiss.^{1,2} Im bleibenden Gebiss der Zwölfjährigen sieht das hingegen viel besser aus, hier sind heutzutage fast 81 Prozent auf Defektniveau kariesfrei, im Durchschnitt weist jedes Kind nur noch etwa 0,5 Zähne mit Karieserfahrung auf.^{1,3} Seit 1994/95 ergibt sich bei Zwölfjährigen in Deutschland somit einen Kariesrückgang von circa 80 Prozent innerhalb von nur 20 Jahren! Wie sollte solch ein enormer Rückgang innerhalb einer Generation ohne umfangreiche Genmutationen oder -veränderungen möglich gewesen sein, wäre Karies tatsächlich rein genetisch bedingt?

Abb. 1 und 2: Oberkieferansicht von zwei dreijährigen eineiigen Zwillingsschwestern, die gemeinsam aufwachsen. Die Zwillingsschwester mit einigen kariösen Zähnen (ECC) trinke laut Angabe der Eltern regelmäßig Saftschorlen (A), die andere Zwillingsschwester mit den gesunden Milchzähnen nicht (B). Zudem berichten die Eltern, dass sich das Zähneputzen auch bei der einen Zwillingsschwester schwieriger gestalte (A) als bei der anderen Zwillingsschwester (B).



© OA Dr. Schmoeckel

Schon seit Längerem ist bekannt, dass es einzelne vererbare Faktoren gibt, die für die Kariesanfälligkeit eine Rolle spielen. So hätten vor allem Gene, die mit der Schmelzbildung, den Eigenschaften des Speichels, der Immunregulierung und Essensvorlieben zu tun hätten, Einfluss auf das Kariesrisiko.⁴ Inwieweit die genetische Komponente ausschlaggebend sein könnte, wurde in zahlreichen Zwillingsstudien untersucht. Jedoch konnten diese keinen signifikanten Unterschied zwischen dem Kariesbefall von eineiigen im Vergleich zu zweieiigen Zwillingspaaren feststellen.^{5,6} Die Schlussfolgerung lautet somit, dass es wohl primär die Umweltfaktoren sind, die, verglichen mit genetischen Faktoren, einen essenziellen Einfluss auf das Kariesrisiko und die Kariesentstehung haben, wie dieser interessante Zwillingsfall zeigt (Abb. 1 und 2).



PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!



PANAVIA™ V5 ist dank seines neuen Initiator-Systems der Universalzement für die Befestigung. Hochästhetische Anforderungen bei der Befestigung von Veneers werden genauso erfüllt wie eine überdurchschnittliche Haftkraft bei ungünstigen Retentionsverhältnissen. Jede Befestigung, von Restaurationen aus Metallen über Keramik bis hin zu Kompositen, ist mit **PANAVIA™ V5** möglich.

Der **Tooth Primer** für die Zahnoberfläche, der **Ceramic Primer Plus** für alle Legierungen, Keramiken oder Composite und der Zement aus der Automix-Spritze, meistern alle täglichen Herausforderungen.

Das Ergebnis ist eine Reduktion des Materialsortiments in der Praxis, hohe Ästhetik und sichere Haftung für alle Front- und Seitenzahnrestaurationen. Alle fünf aminfreien Farben sind farbstabil und auch als **Try-In-Pasten** erhältlich.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!



Weitere Informationen erhalten Sie unter der Telefonnummer
069-305 35835 oder per Mail **dental.de@kuraray.com**



ZAHNÄRZTIN

ANNINA VIELHAUER

Frau Vielhauer, was reizt Sie an der Frage nach der genetischen Vorbestimmung von Karies und Parodontitis?

Dieser Mythos ist ja sehr weit verbreitet, aber stimmt wie dieser Beitrag zeigt wirklich nur bedingt. Je geringer der Anteil der genetischen Komponente desto stärker ist der mögliche Einfluss, den jeder Patient persönlich nehmen kann. Diese Information ist wichtig für die Prävention, insbesondere von Karies und Parodontitis!



PROF. DR.

CHRISTIAN SPLIETH

Herr Prof. Dr. Splieth, Sie sind unter anderem Spezialist für Kinderzahnheilkunde. Wie effektiv ist die derzeitige Kariesprävention bei Kindern?

Im permanenten Gebiss konnten in Deutschland schon enorme Erfolge erzielt werden, hier gilt es Kariesrisikogruppen noch besser zu erreichen. Im Milchgebiss ist leider noch sowohl bei der Kariesprävention als auch in der Versorgung kariöser Milchzähne noch deutliches Optimierungspotenzial. Glücklicherweise wurden in den letzten Jahren einige vielversprechende Maßnahmen eingeführt, die die Probleme adressieren.



OBERARZT DR.

JULIAN SCHMOECKEL

Herr Dr. Schmoeckel, zu Ihren Forschungsschwerpunkten an der Universität Greifswald gehört unter anderem die Kariesepidemiologie. Was verbirgt sich dahinter?

Hinter der Kariesepidemiologie verbirgt sich die Wissenschaft von der Entstehung, Verbreitung, Prävention und den sozialen Folgen von Karies. Unser langfristiges Ziel ist es, die Mundgesundheit für die Bevölkerung in Deutschland weiter zu verbessern.

Wie kann das sein?

Karies ist ein multifaktorieller Prozess. Ehe es zur Entstehung von kariösen Defekten kommt, müssen daher mehrere ungünstige Komponenten zusammentreffen. Die vier Hauptkomponenten in der Karies-ätiologie sind schon lange bekannt: der Wirt (Zähne), das Substrat (Zucker), die Mikroflora (Bakterien) und die Zeit. Erst, wenn im Mund lange und oft genug Substrat vorhanden ist, aus dem Bakterien ungestört Säure produzieren können, kommt es zur Demineralisation am Zahn. Wird jedoch der kariogene Belag (Biofilm) regelmäßig vollständig entfernt und zusätzlich noch mithilfe von Fluorid die Remineralisation unterstützt, ist Karies allein durch dieses Präventionsverhalten vermeidbar.

Wieso also korreliert dies trotzdem oft: Kariesbefall bei Eltern und Kindern? Wo doch die Studienlage zeigt, dass Umweltfaktoren die genetisch bedingten Faktoren überwiegen.

Die Ursache liegt ganz einfach darin, dass wir von unseren Eltern nicht nur Gene erben, sondern auch oftmals (unbewusst) deren Verhaltensweisen imitieren und erlernen. Das betrifft in Bezug auf Karies nicht nur naheliegende Dinge wie unser Zahnpflegeverhalten,⁷ sondern auch Ernährungsgewohnheiten. Unser Gesundheitsbewusstsein übernehmen wir zuerst einmal von unserer Familie.^{8,9} Das bedeutet, in der Kindheit übernehmen wir großteils den Lebensstil unserer Eltern.¹⁰ Über welchen „Mechanismus“ also und wie genau werden „schlechte Zähne“ nun von den Eltern an die Kinder weitergegeben („vererbt“)? Wissenschaftlich ist klar belegt, dass Karies bei Kindern, die in bildungsfernen bzw. einkommensschwachen Familien aufwachsen, weiter verbreitet ist. So sind im Jahr 2018 für Kinder von Eltern mit einem geringen Einkommen deutlich mehr Kosten für zahnärztliche Therapien entstanden als für Kinder von Eltern mit einem höheren Einkommen.² Außerdem nimmt der Bildungsstatus der Eltern Einfluss auf den Karieszuwachs bei Kindern – ein höherer Bildungsstatus ist assoziiert mit einem niedrigeren Karieszuwachs.¹¹ Auch bei Erwachsenen in Deutschland wird diese Korrelation deutlich, was sich z. B. in stark unterschiedlichen Zahlen der völligen Zahnlosigkeit je nach Sozialstatus zeigt.³ Soziale Nachteile und die jeweiligen Ressourcen eines Haushalts beeinflussen den Gesundheits-„Lifestyle“ von Kleinkindern – ein hoher sozioökonomischer Status wird mit einem gesünderen Lebensstil assoziiert.¹⁰ Außerdem können sich Gesundheitsrisiken wie z. B. eine ungesunde Ernährung oder das Vorleben regelmäßigen Nikotinkonsums durch Eltern auf den Lebensstil der Jugendlichen auswirken.¹²

Eine weitere wichtige Komponente stellt die Weitergabe der mütterlichen oralen Bakterienflora auf den Säugling dar. Die orale Bakterienflora eines Neugeborenen ist nicht kariogen. *Streptococcus mutans*, Leitkeim der Karies, wird in der Regel von der Mutter auf das Kind übertragen, z. B. über abgeleckte Beruhigungssauger oder Verwendung desselben Löffels.¹³ Die Besiedelung mit Mutans-Streptokokken kann sogar schon beim zahnlosen Säugling beobachtet werden.¹⁴ Eine frühe Besiedelung ist einer der Hauptrisikofaktoren für frühkindliche Karies und sollte daher so lange wie möglich verhindert werden.¹⁵

für schmerzfreie Injektionen

Wie oben beschrieben, kann Karies erst durch die Zufuhr von Substraten entstehen. Wie oft und in welchem Maße wir diese zu uns nehmen, wird ebenfalls stark familiär beeinflusst. Erste Geschmackspräferenzen bilden sich bereits im Mutterleib, da das Ungeborene über die Amnionflüssigkeit und postnatal über die Muttermilch Geschmacksstoffe aus der mütterlichen Ernährung aufnimmt.¹⁶ Später entscheiden Eltern aktiv, was in der Familie auf den Tisch kommt und gegessen wird, und dienen zudem als Modell für die Nahrungsauswahl und Essgewohnheiten.⁸

Fest steht: „Schlechte Zähne“, in diesem Fall durch Karies verursacht, sind zwar oftmals „vererbt“, jedoch spielen die Weitergabe der Lifestyle-bedingten Verhaltensmuster, des sozioökonomischen Umfelds, des Gesundheitsbewusstseins, des Putzverhaltens, der Ernährung etc. zentrale Rollen im Kariesgeschehen und nicht die Gene.

Die Parodontitis-Problematik

Mit zunehmendem Alter der Patienten verlagert sich das Problem der „schlechten Zähne“ mehr und mehr in den Bereich der Parodontologie. Laut der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V) leiden bereits in der Altersgruppe der jungen Erwachsenen (35- bis 44-Jährige) 52 Prozent der Deutschen an einer moderaten oder schweren Parodontitis.³ Bei den 65- bis 74-Jährigen sind es bereits 65 Prozent. Jedoch sind auch bei dieser Erkrankung starke Verbesserungen zu verzeichnen. So hat sich in beiden Altersgruppen der Anteil von Patienten mit schwerer Parodontitis von 2005 bis 2014 jeweils halbiert. Auch hier führen die Autoren der DMS V den Rückgang auf die Präventionsmaßnahmen beim Zahnarzt und die Interdentalraumreinigung zurück.

Eine chronische Parodontitis entsteht auf der Grundlage einer Gingivitis. Die primäre Ursache für beide Erkrankungen stellt der subgingivale Biofilm dar.²⁶ Durch die Entwicklung einer Dysbiose kommt es zu einer nicht adäquaten, überschießenden Immunantwort des Wirtes und damit zum entzündlichen Abbau des Zahnhalteapparates, der Parodontitis.²⁷ Ist der supra- und subgingivale Biofilm auch die primäre Ursache der Parodontitis, so gibt es in der Ätiologie der chronischen Parodontitis tatsächlich eine nicht zu leugnende genetische Komponente.

Bereits in den 1980er-Jahren stellte man innerhalb einer homogenen Gruppe von männlichen Teeplantagenarbeitern in Sri Lanka, die weder konventionelle Mundhygiene betrieben noch Zugang zu zahnärztlicher Versorgung hatten, fest, dass bei allen Arbeitern ein über die Dauer der Studie kontinuierlicher Attachmentverlust vorlag. Dieser war jedoch trotz gleicher Ethnie, Umwelt, Bildung und Ernährung stark unterschiedlich ausgeprägt und bei einem geringen Anteil sogar beinahe nicht vorhanden.²⁸

Weitere Hinweise zur genetischen Komponente der Parodontitis lieferten Zwillingsstudien und in jüngerer Zeit auch die Erforschung von Polymorphismen in bestimmten mit Parodontitis assoziierten Genloci sowie genomweite Assoziationsstudien.^{29–31}

In einem Review von 2019 wurde geschätzt, dass die unterschiedlichen Ausprägungen von Parodontitis zu etwa einem Drittel genetischen Faktoren zugeschrieben seien, vor allem bei den schwereren Ausprägungen bei jüngeren Patienten.³² Dabei geht es z. B. um Gene, die Immunrezeptoren codieren oder auch Moleküle, die die Intensität einer Immunantwort regulieren.³³ Eine genetische Prädisposition für Parodontitis zu haben, heißt, dass man anfälliger ist, eine Parodontitis zu entwickeln, nicht aber zwingend eine Parodontitis auszubilden. Die tatsächliche Entstehung der Parodontitis beruht weiterhin zum Großteil auf dem Lebensstil und Umweltfaktoren.³³ Jedoch ist der Umwelteinfluss kleiner anzunehmen, wenn die Erkrankung früh auftritt.



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektioneinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014
winner



RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Dagaard • Kurt Goldstein
Tel.: 0 171 7717937 • email: kurtgoldstein@me.com

www.calaject.de

Auch systemische Erkrankungen können Attachment- und Knochenverlust verursachen. Dazu gehören erworbene Erkrankungen wie eine HIV-Infektion und Diabetes mellitus, aber auch genetisch bedingte wie das Down-Syndrom oder ein systemischer Lupus erythematosus. Zudem gibt es sehr seltene mit Parodontitis vergesellschaftete Syndrome wie zum Beispiel das Chediak-Higashi-Syndrom oder das Papillon-Lefèvre-Syndrom.³⁴ Allerdings scheint auch die Parodontitis nicht nur über Gene weitergegeben werden zu können: Wie bei der Karies können Leitkeime der Parodontitis wie *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* und *Porphyromonas gingivalis* vertikal auf die eigenen Kinder oder auch horizontal auf Ehepartner übertragen werden und so das Risiko einer Parodontitis erhöhen.³⁵

Zusammenfassend lässt sich zur Parodontitis sagen: Es gibt genetische Risikofaktoren, die zu einer erhöhten Anfälligkeit für die Ausbildung einer Parodontitis führen können. Diese scheinen im Fall einer früh ausbrechenden aggressiven Parodontitis sogar die Umweltfaktoren zu übertreffen. Je später die Krankheit ausbricht, desto größer ist der Einfluss umweltbedingter Faktoren. Dazu gehören beispielsweise schlechte Mundhygiene, Rauchen oder schlecht eingestellter Diabetes. Und nicht zuletzt sollte man bedenken, dass jeder Parodontitis eine Gingivitis vorausgeht, die sich zumeist durch eine gute Mundhygiene vermeiden lässt.

Mythos entzaubert – zumindestens teilweise

Ja, es gibt „schlechte Zähne“, die vererbt sind. Aber die rein erblichen Zahnerkrankungen wie *Amelogenesis imperfecta* oder *Dentinogenesis imperfecta* sind sehr selten und dann sind stets alle Zähne betroffen. Bezüglich der Molaren-Inzisiven-Hy-

pomineralisation wurde bisher eine Vererbbarkeit weder bewiesen noch widerlegt, erscheint jedoch eher unwahrscheinlich. Im Gegensatz dazu ist aber die These „Bei mir in der Familie haben alle schlechte Zähne, da kann ich nichts gegen tun“ für die am häufigsten anzutreffende orale Erkrankung im Kindesalter (Karies) kaum haltbar, da Karies im Wesentlichen durch Verhaltensänderungen vermieden werden kann. Allerdings scheint sie oftmals „vererbt“, da primär das sozioökonomische Umfeld eine wichtige und prägende Rolle in Bezug auf die Mundgesundheitskompetenz (Gesundheitsbewusstsein, Putzverhalten, Ernährung etc.) spielt. So haben Kinder von Eltern mit überdurchschnittlichen Karieswerten ein höheres Kariesrisiko und folglich auch häufiger Karies – an den Genen liegt dies aber nicht.

Bei der Parodontitis verhält es sich in puncto genetische Veranlagung etwas anders, da hier eine genetisch bedingte Anfälligkeit, insbesondere für frühe, aggressive Formen, vorliegt. Trotzdem muss die Erkrankung nicht zum Ausbruch kommen, wenn andere Risikofaktoren wie z. B. schlechte Mundhygiene und Rauchen vermieden werden. Jedoch werden auch hier in Sachen (Mund-)Gesundheitskompetenz schon in der Kindheit wesentliche Grundlagen geschaffen, die langfristige Auswirkungen haben können.

Möchten Sie weiterlesen?



Online
sehen Sie den
gesamten Artikel.



ANZEIGE



INFORMATION ///

ZÄ Annina Vielhauer

Prof. Dr. Christian Splieth

OA Dr. Julian Schmoeckel

Zentrum für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde

Universitätsmedizin Greifswald

Abteilung für Präventive Zahnmedizin

und Kinderzahnheilkunde

Tel.: +49 3834 867136

julian.schmoeckel@uni-greifswald.de

ZÄ Vielhauer
Infos zur Autorin



Prof. Dr. Splieth
Infos zum Autor



OA Dr. Schmoeckel
Infos zum Autor





Wirksamer Schutz in aller Munde Natürliche Pflege für den Mund- und Rachenraum

Unser Mund ist das Tor zu unserem Körper und leistet jeden Tag Enormes. Dabei sind Zähne, Zahnfleisch und der gesamte Mundraum ständig schädigenden Faktoren wie z. B. Säuren und Zucker ausgesetzt. Im Zusammenspiel mit Keimen und Bakterien kann dadurch die Mundflora beeinträchtigt werden.

Die Mundflora – wichtig für die Gesundheit

Im Mund- und Rachenraum existiert ein äußerst empfindlicher Mikrokosmos, der besonderen Schutz und regelmäßige Pflege benötigt, um nicht aus dem Gleichgewicht zu geraten. Schon kleinste Verletzungen oder zu trockene Schleimhäute können die Mundflora negativ beeinflussen. Entzündungen im Hals oder des Zahnfleisches, Aphten sowie unangenehmer Mundgeruch können die Folge sein. Diese Beschwerden sind dann nicht nur lästig, sondern können auch sehr schmerzhaft sein und weitere Erkrankungen nach sich ziehen.

Ätherische Öle – Heilkraft aus der Natur

Ätherische Öle sind häufig nicht nur besonders gut verträglich, sie weisen auch hervorragende Wirkeigenschaften auf. **Salbei- und Pfefferminzöl** besitzen

unter anderem entzündungshemmende Eigenschaften. **Nelkenöl** lindert Zahnschmerzen, **Zimtöl** bekämpft Bakterien sowie Pilze und **Eukalyptusöl** befreit die Atemwege, erleichtert das Abhusten und entspannt.

Produkte mit pflanzlichen Wirkstoffen, wie **Salviathymol®** werden aus Patientensicht als „Naturheilmittel“ häufig offener angenommen und können sich daher positiv auf die Adhärenz auswirken. Zudem erhält **Salviathymol®** das natürliche Weiß der Zähne. Es muss in der Behandlung und Prophylaxe also nicht immer die Standardbehandlung sein – auch wenn die Schulmedizin natürlichen Behandlungsmethoden oft skeptisch gegenübersteht.

Testen Sie Ihr Wissen!

Eine gute Mundspülung für regelmäßige Anwendung ist

- ☐ pflanzlich
- ☐ keimreduzierend*
- ☐ schützend und stärkend

Pflanzliche Formulierungen aus ätherischen Ölen haben ihren Stellenwert und werden entsprechend in aktuellen Leitlinien, wie der S3-Leitlinie zum Biofilmmangement, empfohlen.**

Salviathymol® ist in der täglichen Mundhygiene einfach zum Spülen und Gurgeln mit Wasser verdünnt anzuwenden. Dabei wird die Geschmackswahrnehmung nicht beeinträchtigt.

Auflösung: Alles richtig! Eine gute Mundspülung ist pflanzlich, keimreduzierend, schützend und stärkend.

Salviathymol® N - ein Produkt von MADAUS - Grüne Gesundheit
gruenegesundheit.de

MADAUS
Grüne Gesundheit

*keimreduzierende Wirkung der Öle und Ölbestandteile belegt durch: 1. Fachinformation Salviathymol® N Madaus, Stand: Okt. 2020; 2. Das Deutsche Zahnärzteblatt 1970, No. 3, Vol. 24 pp3-15
**Deutsche Gesellschaft für Parodontologie, Deutsche Gesellschaft für Zahn- Mund- und Kieferheilkunde (2018) S3-Leitlinie

Salviathymol® N Madaus - Flüssigkeit **Wirkst.:** 1 g Flüssigk. enth.: Salbeiöl 2 mg, Eucalyptusöl 2 mg, Pfefferminzöl 23 mg, Zimtöl 2 mg, Nelkenöl 5 mg, Fenchelöl 10 mg, Sternanisöl 5 mg, Levomenthol 20 mg, Thymol 1 mg. **Sonst. Bestand. m. bek. Wirkung:** Dieses AM enth. 243 mg Alkohol (Ethanol, entspr. 31 Vol.-%) sowie 537 mg Propylenglycol pro 20 Tropfen. **Sonst. Bestand.:** Natrium-dodecylsulfat, Polysorbat 80, Saccharin-Natrium, Chlorophyll-Kupfer-Komplex (E 141), gereinigtes Wasser. **Anw.:** Pflanzliches Arzneimittel, traditionell angewendet als mild wirkendes AM bei leichten Entzündungen d. Zahnfleisches u. d. Mundschleimhaut. Sollten bei Entzündungen d. Zahnfleisches u. d. Mundschleimhaut d. Beschwerden länger als 1 Woche andauern, ist ein Arzt aufzusuchen. **Gegenanz.:** Überempfindlichk. ggü. d. Wirkst. od. e. d. sonst. Bestand.; bekannte Allergie gegen Anethol, Anis, Zimt od. Perubalsam, Fenchel u. and. Doldengewächse (z.B. Sellerie) od. e. d. sonst. Bestand.; Säuglinge, Kinder < 12 J. u. Schwangere; Stillzeit. **Nebenw.:** Wie bei allen ätherischen Ölen können nach d. Anw. Reizerscheinungen an Haut u. Schleimhäuten verstärkt auftreten, Hustenreiz u. Bronchospasmen können ausgelöst od. verstärkt werden. Auftreten v. Überempfindlichk.-reakt. d. Haut, d. Atemw. od. im Magen-Darm-Kanal ist möglich. Aufgr. d. Gehaltes an Propylenglycol können bei d. Anw. Schleimhautirritationen auftreten. **Warnhinw.:** Enthält 31 Vol.-% Alkohol. Enthält Propylenglycol. **Weitere Informationen in der Fachinformation.** **Stand:** Oktober 2020. **Apothekenpflichtig.** MEDA Pharma GmbH & Co. KG, Benzstraße 1, 61352 Bad Homburg

Salviathymol® N Madaus Rundumschutz für den Mund mit 7 ätherischen Ölen



- entzündungshemmend
- keimreduzierend*
- schmerzlindernd

- Bewahrt das natürliche Gleichgewicht der Mundflora
- Angenehm aromatisch und erfrischend im Geschmack
- Erhält das natürliche Weiß der Zähne

Exklusiv in
der Apotheke

schützt ■ stärkt ■ pflegt

reingehört: Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.

„Parodontologie hat schon immer über die Mundhöhle hinausgeschaut.“



Prof. Dr. Bettina Dannewitz ist Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO) und prägt als solche deren Arbeit maßgeblich mit. Unter anderem hat die Fachgesellschaft, eine der größten zahnmedizinischen Fachgesellschaften Deutschlands, im vergangenen Jahr beratend bei der neuen „Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderen Parodontalerkrankungen“ mitgewirkt. In der neuen Behandlungsstrecke werden das Aufklärungs- und Therapiegespräch sowie die unterstützende Parodontistherapie in die Versorgungsstrecke von parodontal erkrankten Patienten integriert und aufgewertet.

Prof. Dr. Bettina Dannewitz hat in Heidelberg Zahnmedizin studiert mit Spezialisierung im Fach Parodontologie, anschließend promoviert und habilitiert. Seit 2010 ist sie Mitinhaberin der Praxis Dannewitz & Glass in Weilburg. Seit 2018 hat sie eine außerplanmäßige Professur an der Goethe-Universität Frankfurt am Main inne und ist Autorin zahlreicher wissenschaftlicher Publikationen und Fortbildungsbeiträge, Gutachterin in mehreren Fachzeitschriften und Referentin auf großen internationalen und nationalen Tagungen. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt umfasst, neben der Parodontologie, die Zahnerhaltung und die Endodontologie.

Hier geht's zur reingehört-Folge mit Prof. Dr. Bettina Dannewitz.



Prof. Dr. Bettina Dannewitz
Infos zur Person



Bei Interesse an einem **reingehört**-Interview und für Tipps zu Themen, die sich für unser neues Kurzformat eignen, freuen wir uns über jeden Ihrer Hinweise an: redaktion@oemus-media.de

präsentiert von

ZWP ONLINE

Modulares Factoring nach Maß

Erfolg für Ihre Praxis

Unser modulares Factoring stellt Ihre Praxis auf sichere Beine: Steigern Sie Ihren Umsatz und senken Sie Ihren Organisationsaufwand und Ihr finanzielles Risiko.

Factoring bedeutet:

WENIGER

- ✓ Organisationsaufwand
- ✓ finanzielles Risiko
- ✓ unternehmerisches Risiko

MEHR

- ✓ Liquidität für die Praxis
- ✓ Umsatz
- ✓ Service für Ihre Patient*innen
- ✓ Wachstum



Health AG
Lübeckertordamm 1-3
20099 Hamburg

T +49 40 524 709-234
start@healthag.de
www.healthag.de

#gemeinsamstark

Ätherische Öle zur antibakteriellen Prophylaxe

Ein Beitrag von Prof. Dr. Nicole B. Arweiler, ZA Igor Bykhovsky

FACHBEITRAG /// In der Prophylaxe und Therapie parodontaler sowie oraler Infektionen ist die Mitarbeit der Patienten ein wichtiger Faktor für den therapeutischen Erfolg. Pflanzliche Formulierungen aus ätherischen Ölen konnten in der Literatur bereits eine vergleichbare antibakterielle Wirksamkeit wie eine Standardbehandlung mit Chlorhexidinlösungen zeigen. Aus Patientensicht werden sie als „Naturheilmittel“ jedoch positiver wahrgenommen. Damit rückt ihr Potenzial auch in der parodontologischen Prophylaxebehandlung in den Fokus.

Literatur



Prophylaxe parodontaler Erkrankungen

Entzündungen an der Gingiva und des gesamten Zahnhalteapparates können durch den dentalen Biofilm (Plaque) verursacht werden. Durch die Anhaftung des Biofilms kommt es zunächst zu einer Gingivitis, die zu einer Parodontitis, einer irreversiblen Entzündung des Zahnhalteapparats mit langfristig möglichem Zahnverlust, fortschreiten kann.¹ Die Prävalenz in der Bevölkerung ist hoch: An einer Gingivitis erkranken etwa 90 Prozent, bei circa 58 Prozent bildet sich in Deutschland eine Parodontitis aus.^{1,2}

Zur Prophylaxe sowie im Rahmen der Behandlung beider Erkrankungen spielt vor allem das häusliche Biofilmmangement eine große Rolle. Dies sollte primär mechanisch erfolgen, kann aber durch chemisch antibakterielle Mundspüllösungen unterstützt werden.¹ Basis dafür ist eine adäquate Mundhygiene. Jedoch zeigen Daten, dass bereits einfache mechanische Hygienemaßnahmen wie Zähneputzen häufig nicht ausreichend sind. Daher wird zusätzlich in vielen Fällen die Verwendung antibakterieller Spüllösungen empfohlen, um den Restbiofilm und seine pathogenen Bakterien zu inaktivieren. Im häuslichen Umfeld sollten diese Maßnahmen zweimal täglich stattfinden. Die S3-Leitlinie zum häuslichen Biofilmmangement unterteilt diese in zwei Indikationen für Mundspüllösungen: In die kurzfristige Anwendung, auch als alleinige Maßnahme bei hoher Keimbelastung, z. B. nach intraoralen Operationen oder sonstigen Einschränkungen der mechanischen Mundhygiene, und in die längerfristige Unterstützung der Mundhygiene.¹

Stellenwert ätherischer Öle in der häuslichen Prophylaxe

Antibakterielle Spüllösungen beinhalten verschiedene Substanzen. Die Effektivität der Formulierungen richtet sich nach ihrer antibakteriellen Wirkung sowie der Verweildauer im Mund. In Deutschland ist Chlorhexidin in seinen höheren Konzentrationen von 0,1–0,2 % (als Gel auch 1 %) der Goldstandard, der auch als Vergleichssubstanz (Positivkontrolle) für

2a

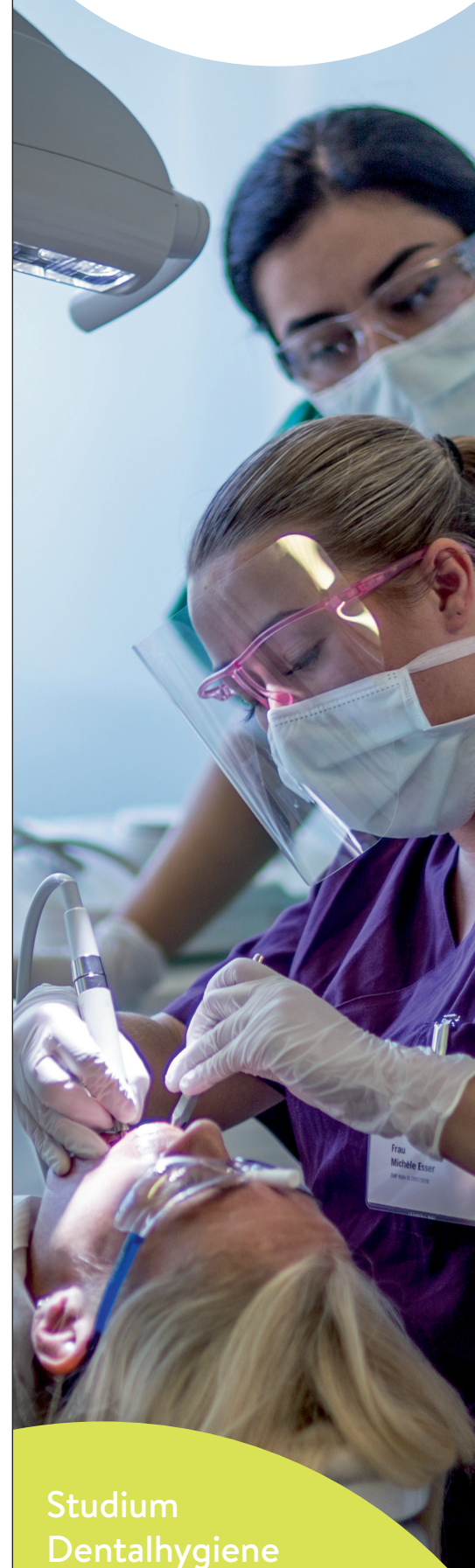
Mundspüllösungsstudien empfohlen wird. Chlorhexidin ist eine zugelassene oberflächenaktive Verbindung, die gut verträglich ist, aber einige – jedoch meist reversible – Nebenwirkungen wie Verfärbungen an den Zähnen oder Geschmacksirritationen verursachen kann. Dadurch ist eine gute Adhärenz der Anwender meist eingeschränkt.^{1,3} Sobald Verfärbungen auftreten, wird von manchen Patienten die Anwendung eingestellt oder schon aus negativer Erfahrung vermieden, wobei die aufgelagerten Verfärbungen mit Pulver-Wasser-Strahlgeräten meist recht gut entfernbar sind. Daher werden immer wieder Alternativen möglichst pflanzlicher Herkunft vom Verbraucher nachgefragt. Eine entsprechende Wirkstoffgruppe, die für den Einsatz des Biofilmanagements empfohlen wird, sind ätherische Öle, die bereits in der Antike zur Behandlung von Zahnschmerzen eingesetzt wurden.⁴ Diesen aus Pflanzen gewonnenen Stoffen wird eine hohe antimikrobielle und antiinflammatorische Wirkung zugeschrieben und sie werden in der Mundhygiene als Kosmetika (z.B. in Mundspüllösungen, Zahnpasta) bereits vielfach angewendet.⁵ Allerdings beinhaltet diese Gruppe eine sehr große Zahl von ätherischen Ölen aus unterschiedlichsten Pflanzen, die auf verschiedene Bakterien und insbesondere den dentalen Biofilm unterschiedlich wirken können. Meist werden Mischungen aus mehreren ätherischen Ölen benutzt.

Vergleichbare Wirksamkeit

In einer durchgeführten Ex-vivo-/In-vitro-Studie (unterstützt durch Mylan GmbH [a Viatrix Company]) wurde eine Spüllösung mit ätherischen Ölen (Salviathymol N Madaus) auf ihre antibakteriellen Eigenschaften hin untersucht. Diese Spüllösung ist bereits viele Jahrzehnte auf dem Markt, entsprechende publizierte Studien zur Wirksamkeit datieren jedoch aus 1970. Eine ähnlich zusammengesetzte Zahnpasta (Salviagal F) wurde vor etwas mehr als zehn Jahren von der Arbeitsgruppe untersucht.⁶ Als ein erster Schritt wurde in einem In-vitro-Design „ex vivo“-Plaque von Probanden untersucht und mit einer Negativkontrolle (NaCl-Lösung) sowie einer Positivkontrolle Chlorhexamed FORTE®-Lösung (0,2%, Goldstandard; GSK) verglichen. Vom Design sehr ähnliche In-vitro-/Ex-vivo-Studien sind international publiziert.^{4,7,8}

Salviathymol N Madaus (SAL), eine Kombination ätherischer Öle aus Salbei-, Eukalyptus-, Pfefferminz-, Zimt-, Nelken-, Fenchel-, Sternanisöl, Levomenthol und Thymol (aus Thymian) konnte dabei eine sehr ähnliche antibakterielle Wirkung auf den Biofilm zeigen. Damit unterstrich die Spüllösung exemplarisch das Potenzial ätherischer Öle, Bakterien gezielt zu bekämpfen und deren weitere Vermehrung zu verhindern.

Nach Erhalt des positiven Ethikvotums der Ethikkommission des Fachbereichs Medizin der Philipps-Universität Marburg (#95/21) wurde 24 Probanden, die zuvor 24 Stunden ihre Zähne nicht putzen durften, eine Plaqueprobe von den vestibulären Flächen der Molaren entnommen (Abb. 1). Diese wurde in drei Proben unterteilt, um eine Vergleichbarkeit zu erzielen. Die Biofilmpuben wurden jeweils mit 5 µl NaCl, SAL oder CHX für eine Minute behandelt. Nach dem Absaugen der Flüssigkeit wurde die Probe mittels Vitalfuoreszenzfärbung gefärbt, um die Vitalität der Bakterien im Biofilm (VF%) unter



Studium
Dentalhygiene
in Heidelberg

www.medicalschool11.de

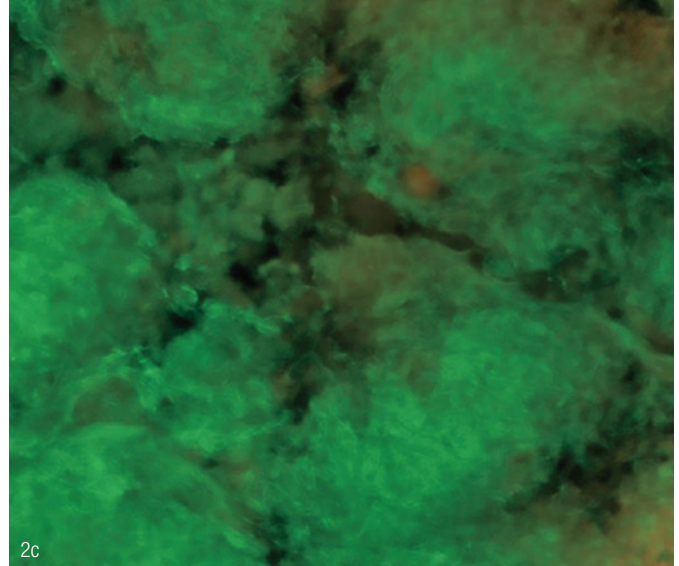
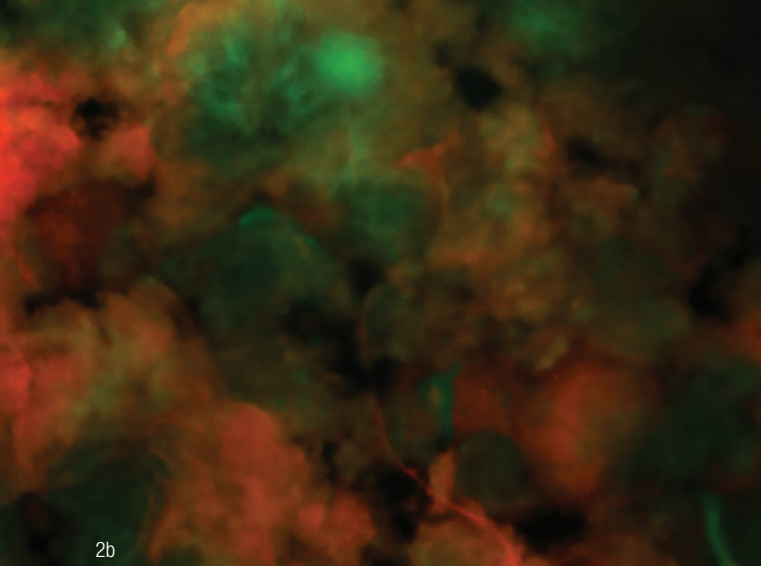


Abb. 2a–c: Repräsentative mit Vitalfluoreszenztechnik gefärbte Mikroskopbilder nach Behandlung mit (a) SAL, (b) CHX 0,2% und (c) NaCl (vitale Bakterien sind grün, tote Bakterien sind rot gefärbt).

den verschiedenen Behandlungen zu bestimmen. Die verwendeten Farbstoffe Fluoresceindiacetat, das durch Verstoffwechselung grün leuchtet, und Ethidiumbromid, das sich rot in freie Nukleinsäuren einlagert, zeigen die Verteilung der lebenden (grün) und toten Bakterien (rot; Abb. 2). Nach der Färbung konnte somit direkt mittels Fluoreszenzmikroskopie und einem digitalen Bildauswertungsprogramm die Biofilmvitalität als Anteil lebender Bakterien in der Gesamtheit aller Bakterien (VF %) bestimmt werden.

Die statistische Auswertung erfolgte durch einen Statistiker (Prof. Dr. Christian Heumann, Institut für Statistik, LMU München). Der Anteil der lebenden Bakterien in der Biofilmprobe konnte durch die Behandlung mit SAL signifikant auf 54,54 Prozent (Standardabweichung [SD] $\pm 2,53$ Prozent) im Vergleich zu NaCl (82,57 Prozent, $\pm 3,49$ Prozent) gesenkt werden (Abb. 3). CHX senkte die Bakterienvitalität im Vergleich zu NaCl signifikant auf 48,93 Prozent, $\pm 3,75$ Prozent. Damit konnte die Formulierung aus den ätherischen Ölen eine vergleichbare Wirkung auf die Biofilmaktivität zeigen, die nur um 5,6 Prozent über CHX lag. Dieser Unterschied in der antibakteriellen Wirkung ist (zwar) signifikant, allerdings bei kleiner prozentualer Differenz. Es sind weitere klinische Studien notwendig, um diese Wirkung auch bei der Anwendung als Mundspülung in der Mundhöhle zu zeigen. Dennoch konnte im Rahmen dieses Ex-vivo-Versuchssystems und der dentalen Biofilme von Patienten die klinische Situation widerspiegelt werden. In einer klinischen Studie könnte untersucht werden, ob es durch Speichelkontakt zu verminderter Wirkung oder ob es im zeitlichen Verlauf (mittels mehrerer Follow-ups) zu Inaktivierungen oder zum Nachlassen der Wirkung kommt (Substantivität). Die In-vitro-Ergebnisse untermauern bereits bestehende Erkenntnisse, dass ätherische Öle wie die SAL-Formulierung durch ihre individuellen antimikrobiellen und antiinflammatorischen Eigenschaften ihre Berechtigung in der Prophylaxe und Therapie parodontologischer Erkrankungen haben,^{1,2,9,10} was auch für Zahnpasta aus ätherischen Ölen gezeigt werden konnte.⁶ (Andere) Mischungen aus ätherischen Ölen fanden auch in der aktuellen S3-Leitlinie eine Empfehlung.⁴ Darüber hinaus haben Formulierungen wie SAL gegenüber der Chlorhexidinanwendung Vorteile aufgrund der fehlenden Nei-

gung zu Verfärbungen, die sich positiv auf die Adhärenz auswirken können. Außerdem handelt es sich um natürliche Substanzen, die von vielen Patienten bevorzugt angewendet werden und deren Bereitschaft zur Therapieteilnahme erhöhen.¹⁰

Fazit

Es gilt nun in klinischen Erprobungen nachzuweisen, ob die Lösung aus Salviathymol N Madaus auch klinisch (in vivo/in situ) am Patienten diese Wirkkraft besitzt. Eine positive Patienteneinstellung gegenüber natürlichen Produkten könnte dann zukünftig zusammen mit einer nachgewiesenen Wirksamkeit im Biofilmmangement solchen Produkten einen hohen Stellenwert als Alternative zu anderen wissenschaftlich empfohlenen Mundspülprodukten einräumen.

Sie möchten mehr darüber erfahren?



Online
den kompletten
Artikel lesen.



INFORMATION ///

Prof. Dr. med. dent. Nicole B. Arweiler
ZA Igor Bykhovsky

Klinik für Parodontologie und
peri-implantäre Erkrankungen
Philipps-Universität Marburg (UKGM)
Georg-Voigt-Straße 3, 35039 Marburg
Tel.: +49 6421 58-63235
arweiler@med.uni-marburg.de
bykhovsk@med.uni-marburg.de

Prof. Dr. med. dent.
Nicole B. Arweiler
Infos zur Autorin





BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

„Prophylaxe ist auch beim Praxiswasser der beste Weg!“

Wir helfen schnell, verbindlich und nachhaltig mit unserem evidenzbasierten Konzept bei akuten mikrobiellen Problemen und minimieren dadurch teure Ausfallzeiten. Aber immer die günstigste Lösung: Prävention. Natürlich unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Anforderungen, dafür bin ich vor Ort!“

Dieter Seemann

Leiter Verkauf und Mitglied der Geschäftsführung bei BLUE SAFETY



Jetzt Termin
anfordern



Für **SAFEWATER 4.2**
entscheiden und
vom **BLUE SAFETY**
Full Service profitieren.



**BIOFILME UND
BAKTERIEN
STOPPEN**

Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen
Beratungstermin für die Praxis:**

Fon **00800 88 55 22 88**

WhatsApp **0171 991 00 18**

www.bluesafety.com/Termin

Der „PARODONTITIS-DIABETES-Kreislauf“



„Jede
Maßnahme zur
ERHALTUNG DER
MUNDGESUNDHEIT
ist immer auch ein Baustein
für die Gesunderhaltung
des ganzen Körpers ...“

Prof. Peter Eickholz

Ein Beitrag von Caroline Roggmann

MUNDGESUNDHEIT UND DIABETES /// Die Gesundheit des gesamten Körpers kann und sollte nicht isoliert voneinander betrachtet werden. Ein Beispiel dafür ist der Status der Mundgesundheit, welcher bei der Diagnose von Diabetes hilfreich sein kann. Der folgende Beitrag beschäftigt sich deshalb mit dieser Volkskrankheit und den Anamnesemöglichkeiten eines Zahnarztes für eine mögliche frühzeitige Entdeckung von Diabetes.

ceramill[®]DRS
DIRECT RESTORATION SOLUTION

NEU. DIGITAL. GEMEINSAM.

Die neue Dimension
vereinter Zahnmedizin
zwischen Labor und Praxis.

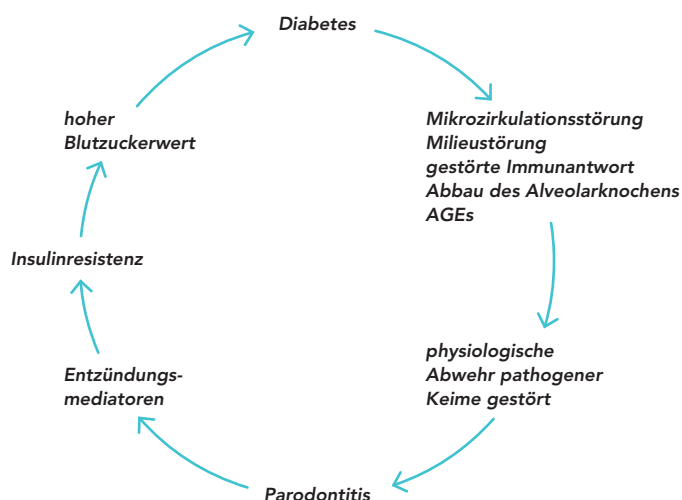


www.ceramill-drs.com

Amann Girschbach AG
Tel +43 5523 62333-105
www.amanngirschbach.com

Etwa zwölf Prozent der erwachsenen Bevölkerung in Deutschland leiden an Typ-1- oder Typ-2-Diabetes. Dabei wird geschätzt, dass ungefähr einem Drittel die eigenen Erkrankungen nicht bekannt sind.^{1,2} Diese Unwissenheit birgt das Risiko, an einer Folgeerkrankung wie einem Schlaganfall, Herzinfarkt oder einer Netzhautveränderung zu erkranken. Es ist das Ziel, solche Folgen vermeiden zu können, allerdings gehen die meisten Patienten erst mit Beschwerden zum Hausarzt, der die erste Anlaufstelle in allen Gesundheitsfragen ist. Dann ist es aber meistens schon zu spät! Deshalb sollte das Potenzial der zahnärztlichen Anamnese genutzt werden, denn bezüglich der Zahngesundheit sind Patienten oftmals weniger nachlässig und gehen regelmäßig zur Vorsorge. Mithilfe einer sensiblen Anamnese hätten Zahnärzte die Möglichkeit, bis zu 73 Prozent der nicht erkannten Diabeteserkrankungen frühzeitig zu identifizieren. Die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V. regt daher ein Blutzucker-Screening beim Zahnarzt an, das Patienten nach Feststellen einer möglichen Diabetes-Prädisposition bekommen sollten.

Die parodontale DIABETESSPIRALE





Persönliche Parodontitis-Risikofaktoren online testen

Dr. Liebe möchte für das Thema Parodontitis sensibilisieren, auf **www.aminomed.de/test** bietet das Unternehmen dafür einen detaillierten und individuellen Parodontitis-Risikotest. Als Ergebnis erhält der Tester eine Einstufung der persönlichen Parodontitis-Risikofaktoren und ein ausführliches Feedback zu den eigenen Gewohnheiten der Zahn- bzw. Mundpflege sowie Pflege- und Prophylaxetipps. Dr. Liebe motiviert damit zum frühzeitigen Besuch in der Zahnarztpraxis und sensibilisiert, wie wichtig es ist, dass Patienten auch außerhalb der Zahnarztpraxis dauerhaft akribisch an ihrer Zahngesundheit „arbeiten“.

Parodontitis und Diabetes: Gegenseitige Einflussnahme

„Jede Maßnahme zur Erhaltung der Mundgesundheit ist immer auch ein Baustein für die Gesunderhaltung des ganzen Körpers“, so Prof. Peter Eickholz, Direktor der Poliklinik für Parodontologie der Universität Frankfurt am Main.³ Und weiter: „Die Wissenschaft hat in den letzten Jahrzehnten immer mehr Belege für die intensive Wechselwirkung zwischen bakteriellen Zahnbelägen und parodontalen Erkrankungen einerseits und Allgemeinerkrankungen andererseits zutage gefördert.“ Neben vielen anderen arbeitet auch eine zahnmedizinische Forschergruppe um Prof. Thomas Kocher, Universität Greifswald, an der Aufschlüsselung der Zusammenhänge von Diabetes und Parodontitis. Im Rahmen einer Studie konnten Prof. Kocher und sein Team eine wechselseitige Beeinflussung der Krankheitsbilder

Diabetes (Typ 1 und Typ 2) und Parodontitis feststellen: Diabetiker haben ein dreifach höheres Risiko für eine Parodontitis als Nicht-Diabetiker.⁴ Bei diesen Patienten ist die Mikrodurchblutung in den gingivalen und parodontalen Gewebestrukturen stark vermindert, was das Risiko, an einer Gingivitis und in der Folge einer Parodontitis zu erkranken, erhöht. Ebenfalls vermindert ist die Abwehr von Risikokeimen. Daher ist die gezielte Reinigung problematischer Stellen, wie prothetisch versorgte Nischen, Interdentalräume oder gingivaler Sulkus, besonders wichtig.

Durchblutung erhöhen – mit natürlichen Wirkstoffen

Aminomed®, die medizinische Kamillenblüten-Zahncreme enthält natürliche Wirkstoffe wie Provitamin B5 (Panthenol), α -Bisabolol und weitere Extrakte der Kamillenblüte sowie ätherische Öle. Diese Kombination kann helfen, die Durchblutung auf natürliche Weise zu erhöhen, was in der Regel zu einem Rückgang der Entzündungen im gingivalen und parodontalen Gewebe führt.⁵ Das Zahnfleischbluten kann dadurch deutlich reduziert werden und der Mundraum fühlt sich frischer an. Aminomed® enthält ein besonderes Doppel-Fluorid-System aus Aminfluorid und Natriumfluorid. Aminfluorid wirkt desensibilisierend^{6,7} und fördert zusammen mit Natriumfluorid die Ausbildung einer Calciumfluorid-Schutzschicht am Zahnschmelz, am freien Dentin und am Wurzelement. Die Strukturen können so besser gehärtet werden, als es mit der natürlichen Remineralisierung möglich wäre. Die Universität Zürich konnte in ihren Untersuchungen feststellen, dass durch die Anwendung von Aminomed® Säureangriffe reduziert und die Zähne vor erneuter Demineralisation effektiv geschützt werden können. Die Kamillenblüten-Zahncreme reinigt sehr effektiv und dennoch äußerst schonend (RDA-Wert 31).⁸ Daher eignet sie sich auch explizit bei freiliegenden Zahnhälsen, die häufig infolge einer erfolgreich behandelten Parodontitis auftreten können. Das enthaltene Xylitol^{9,10} wirkt zudem kariesprotektiv, womit die Zahncreme als ideale Ergänzung für Diabetespatienten angesehen werden kann.

Literatur



INFORMATION ///

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

Aminomed ist seit März 2021 frei von Titandioxid mit neuer Formulierung auf dem Markt.

BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten
mit **X**tra Glanz!



- Geeignet für Restaurationen Klasse I bis V
- Sehr gute Polierbarkeit
- Leicht injizierbare Applikation



VIDEO

Ästhetische Lösungen
im Praxisalltag
Step by Step

Dr. Thomas Reißmann, Zwickau



www.shofu.de

PLASMATHERAPIE

in der Parodontologie

Ein Beitrag von Dr. Andreas Simka M.Sc.

PLASMA /// Der Erfolg einer Behandlung hängt in der Parodontologie von vielen Faktoren ab. Zu diesen zählt unter anderem einerseits die Compliance der Patienten, andererseits aber auch das Erreichen einer entsprechenden Balance zwischen Bakterien und körpereigener Immunreaktion. Der Autor hebt in diesem Zusammenhang Plasma als eine vielversprechende Alternative zu Antibiotika hervor.

Insbesondere in der Parodontologie spielt eine möglichst ausgeglichene Bilanz zwischen vorhandener Bakterienzahl und kompetenter Immunantwort eine wichtige Rolle im Hinblick auf das Voranschreiten der Parodontitis. In kaum einer anderen Fachdisziplin der Zahnmedizin unterliegt der Erfolg der Behandlung so vielen unterschiedlichen Variablen. In der Endodontologie beispielsweise hängt das Ergebnis maßgeblich von den durch den Behandler durchgeführten Maßnahmen ab: umfangreiche Aufbereitungs- und Spülprotokolle, mit oder ohne Erhöhung der Temperatur der Spüllösung, Ultraschallaktivierung, thermoplastische Obturationstechniken oder der adhäsive postendodontische Verschluss. All diese Maßnahmen verfolgen ein Ziel: Das Wurzelkanalsystem möglichst „steril“ und bakteriendicht zu verschließen, um eine Reinfektion zu verhindern. Gelingt dies, ist die weitere Mitarbeit der Patienten für den Erfolg der Behandlung nicht mehr entscheidend.

Mit ganz anderen Herausforderungen sieht sich der Parodontologe bzw. der parodontologisch tätige Behandler konfrontiert. Neben allgemeinmedizinischen Faktoren (z. B. dem Vorliegen eines Diabetes mellitus) oder genetischen Dispositionen, welche Einfluss auf den Verlauf einer Parodontitis nehmen, bildet die Mitarbeit des Patienten eine feste, nicht zu ersetzende Säule innerhalb der Parodontitistherapie. Gleichzeitig nimmt die Qualität pathogener Keime einen entscheidenden Einfluss auf das Resultat der durchgeführten Behandlungsschritte und bedingt deren stetige Reevaluation und gegebenenfalls das Anpassen des Therapieschemas. „Problemkeime“ wie *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* (A.a.) wirken wie Brandbeschleuniger einer Parodontitis. Problematisch daher, da sich diese Bakterien der mechanischen Instrumentierung während des Deep Scalings und Root Planings durch die gingivale Gewebeinfiltration entziehen.^{1,2} Gleichzeitig sezerniert A.a. das Protein-Toxin Leukotoxin (LtxA). Dieses Toxin ermöglicht es A.a., der Immunantwort des Wirts während der Infektion auszuweichen.³ Allein schon diese beiden Fähigkeiten von A.a. machen den Einsatz flankierender Therapien zwingend notwendig. Standardmäßig werden hierfür Antibiotika eingesetzt. Dazu erfassen mikrobiologische Tests Qualität und Quantität des vorliegenden Bakterienspektrums und ermöglichen damit den gezielten Einsatz adjuvanter Antibiotikatherapien. Erkauft wird sich die damit erreichte Effizienzsteigerung der Parodontitistherapie jedoch mit biochemisch bedingten Nachteilen. Insbesondere der Einsatz von Antibiotika (obgleich gezielt eingesetzt) wird von der Öffentlichkeit und von

„Insbesondere in der Parodontitis-therapie nimmt das kalte Plasma eine flankierende Position ein und kann helfen, schwere und/oder therapieresistente Fälle zu behandeln.“

Experten durchaus kritisch gesehen und durchläuft daher permanente Anpassungen. Ziel ist es, einen inflationären Gebrauch dieser Medikamentengruppe zu verhindern und somit der Problematik der Resistenzbildungen entgegenzuwirken. So wird in der S3-Leitlinie Behandlung der Parodontitis Stadium I bis III der Einsatz von Antibiotika begleitend zu einer geschlossenen Therapie wie folgt bewertet:

„... Systemische Antibiotikagaben haben lang andauernde Auswirkungen auf das fäkale Mikrobiom gezeigt – einschließlich einer vermehrten Expression von Genen, die mit Antibiotikaresistenz assoziiert sind.

Anwendbarkeit: Aufgrund von Bedenken bezüglich der Patientengesundheit und der Auswirkungen systemischer Antibiotikagabe auf die öffentliche Gesundheit wird die routinemäßige Gabe als Zusatz zur subgingivalen Instrumentierung nicht empfohlen. Basierend auf der verfügbaren Evidenz kann der adjuvante Einsatz in speziellen Patientengruppen (z. B. generalisiertes Stadium III/IV der Parodontitis bei jungen Erwachsenen) erwogen werden.“⁴

Kaltes Plasma

Plasma wird in der Physik neben fest, flüssig und gasförmig als der vierte Aggregatzustand bezeichnet. Führt man nun einem Gas, wie zum Beispiel Sauerstoff, weitere Energie zu, entsteht Plasma. Durch die erhöhte Energiezufuhr kommt es zu einer Ionisation der Teilchen sowie zu einem teilweisen Herauslösen von Elektronen aus den Atomen. Damit sind Plasmen elektrisch leitend und hochreaktiv. In der Natur kommt Plasma in Form von Blitzen vor, wodurch sich die gerade erläuterte hohe Reaktivität am anschaulichsten darstellen lässt. Industriell wird Plasma bereits seit Längerem zur Desinfektion von Oberflächen verwendet. Die medizinische Anwendung findet, trotz fundierter wissenschaftlicher Erkenntnisse, noch nicht flächendeckend statt. Insbesondere beim Thema „Resistenzbildung“ zeigt der Einsatz von Plasma eine alternative Behandlungsmöglichkeit auf. In mehreren Studien konnte gezeigt werden, dass Plasma gegen multiresistente Mikroorganismen (MRSA) wirksam ist.^{5,6} Gleichzeitig zeigen sich aufgrund der Wirkungsweise keinerlei Resistenzbildungen gegen den Einsatz von kaltem Plasma.⁷ Damit bleibt selbst bei wiederholten Anwendungen die Wirksamkeit unverändert erhalten.

Wirkungsweise von kaltem Plasma

Das nationale Zentrum für Plasmamedizin beschreibt kaltes Plasma als einen „Cocktail“ mit hochwirksamen Bestandteilen:

invis is der nächste Schritt für Ihre Praxis



Treten Sie ein in eine neue Ära der Zahnmedizin.

Das speziell für Zahnärzte entwickelte **Invisalign Go System** soll es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten umfassendere Behandlungspläne mit **minimalinvasiven Eingriffen** anzubieten.

Aus diesem Grund lohnt es sich mehr als je zuvor zu überdenken, wie Ihre Patienten vom **Invisalign System** in Ihrer Praxis profitieren könnten.

➤ **Erfahren Sie mehr unter**
www.invisalign-go.de

invisalign go

align

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstofli 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz

© 2022 ALIGN TECHNOLOGY, INC. ALLE RECHTE VORBEHALTEN. ALIGN, INVISALIGN, das INVISALIGN Logo und ITERO sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder seiner Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können.

1. „Mittels Zufuhr elektrischer Energie (z. B. hochfrequente Wechselspannung im Kilovolt-Bereich) zu Gasen (Argon, Helium, Sauerstoff, Stickstoff, Luft oder Mischungen daraus) kommt es zur Anregung/Ionisierung der Gasatome bzw. -moleküle, wobei die Plasmatemperatur bei Kontakt mit dem lebenden System üblicherweise 40 °C nicht überschreiten sollte.
2. Durch weitere Wechselwirkungen dieser angeregten (und ionisierten) Atome bzw. Moleküle miteinander sowie mit angrenzenden Medien (vor allem atmosphärische Luft, aber auch Flüssigkeiten und Oberflächen) werden reaktive Spezies mit biologischem Wirkpotenzial gebildet. Im Zusammenhang mit der Anregung von Gasatomen bzw. -molekülen kommt es zur Emission von elektromagnetischer Strahlung, insbesondere UV-Strahlung und sichtbarem Licht.“⁸ (Abb. 1)

Damit wird deutlich, dass eine thermische Komponente nicht zum wirksamen Spektrum gezählt wird, worauf auch der Begriff „kaltes Plasma“ zurückzuführen ist. Vielmehr greift das Plasma an der Bakterienmembran an. Mikroorganismen sind den in Plasma entstehenden reaktiven Sauerstoffspezies (ROS, z. B. Wasserstoffperoxid, Hydroxylradikale) massiv ausgesetzt und können die entstehenden Oberflächenläsionen nicht schnell genug reparieren.⁷ Gleichzeitig verursacht das durch Plasma erzeugte gepulste elektrische Feld die Bildung von Poren auf der Zellmembran, welche die Integrität der Zelle zerstören.⁹ Folglich kommt es durch den Ausstrom von Membranproteinen zum Untergang der Zelle.

Die schädigende Wirkung von UV-Licht auf Zellorganismen ist hinlänglich bekannt. Beispielsweise sei hier der Zusammenhang zwischen intensiver Sonnenbestrahlung und der Melanombildung genannt. Dabei kommt es zur Schädigung der DNA durch die Bildung von Thymindimeren und Strangbrüchen innerhalb der DNA. Diese letale Wirkung auf die DNA ist auch therapeutisch durch den direkten gezielten Einsatz von gepulstem Licht möglich.¹⁰ Kontrovers wird allerdings diskutiert, ob die Menge an frei werdendem UV-Licht während der Plasmagenerierung einen ausreichend schädigenden Effekt auf die Mikroorganismen hat. Laroussi et al. zeigten 1996, dass die vollständige Zerstörung einer Population von *Pseudomonas aeruginosa* unter Verwendung eines Gleitbogenplasmas innerhalb von zehn Minuten möglich war.¹¹ Der letale Effekt auf *P. aeruginosa* von UV-Licht allein hingegen, war sehr limitiert. Unterstützt wird diese Studie durch Untersu-

chungen von Baier et al.¹² Diese Ergebnisse legen nahe, dass die Kombination reaktiver Sauerstoffspezies und frei werdenden UV-Lichts für die hohe Effizienz der Plasmatherapie verantwortlich ist.¹³

Unterstützung der Wundheilung durch Plasma

Die soeben beschriebenen Wirkungsmechanismen von Plasma zeigen indirekt auch das wundheilungsfördernde Potenzial dieser Technik. Die alleinige „Desinfektion“ und Reduktion der Bakterienzahl trägt indirekt bereits zur Wundheilung bei, da sich das Immunsystem einer reduzierten Anzahl von Mikroorganismen konfrontiert sieht. Gleichzeitig werden regenerative Prozesse angestoßen, unter anderem die ROS-vermittelte Ausschüttung von FGF2 (Fibroblast Growth Factor), wodurch die Zellproliferation erhöht und somit die Wundheilung gefördert wird.¹⁴

Praktischer Nutzen für die Parodontitistherapie

Die Summe der ablaufenden Prozesse während der Plasmatherapie lässt den Nutzen für den Einsatz in der Parodontitistherapie bereits erahnen. Die Parodontitis selbst ist gekennzeichnet durch fortlaufende proinflammatorische Prozesse mit begleitender Gewebedestruktion bei anhaltend hoher bzw. wachsender Anzahl pathogener Keime. Diese simultan vorliegenden, sich gegenseitig beeinflussenden und begünstigenden Parameter liefern gleichzeitig auch mögliche Angriffspunkte der Plasmatherapie.

Durch die hohe antimikrobielle Wirkung der Plasmen lassen sich pathogene Keime effektiv und schnell reduzieren. Die gewebedurchdringende Eigenschaft von Plasma erlaubt es, auch Keime, welche sich durch Gewebeeinfiltration der mechanischen Reinigung entziehen, zu erreichen und zu eliminieren. Die oben beschriebenen antibakteriellen Mechanismen gehen mit einer hohen Effizienz einher, da die mikrobielle Integrität durch Zerstörung der bakteriellen Membran verloren geht. Napp et al. zeigten in einer Studie aus 2016, dass es dennoch Unterschiede in der Empfindlichkeit innerhalb verschiedener Erregergruppen von MSSA und MRSA gibt.¹⁵ Vermutet wird eine stärkere Membranwand als Ursache für die erhöhte „Resistenz“. Theoretisch sind solche bakteriellen Anpassungen möglich, worauf mit einer prolongierten Behandlungsdauer reagiert werden kann. Das praktisch vollständige Fehlen von Nebenwirkungen und insbesondere die Möglichkeit der Reduktion eingesetzter Antibiotika stellt gerade aus Sicht des Patienten einen doppelten Gewinn dar.

Die gewebergenerationsfördernden Eigenschaften der Plasmatherapie unterstützen zudem die grundlegende Parodontitistherapie. Grundlegend daher, da die Plasmatherapie, ähnlich der adjuvanten Einnahme von Antibiotika, als flankierende Komponente anzusehen ist. Eine alleinige Parodontitistherapie mit Plasma wird aufgrund der Vielzahl an beeinflussenden Variablen und zugrunde liegenden Ursachen einer Parodontitis nicht zum gewünschten Erfolg führen. Allerdings fördert der weitergehende Einsatz von Plasma im Sinne einer unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) das Aufrechterhalten des Behandlungserfolgs.

Kaltes Plasma und Periimplantitis

Im Bereich der Periimplantitistherapie nimmt die Plasmatherapie einen besonderen Stellenwert ein. Durch den Einsatz von kaltem Plasma kann die Bakterienzahl auf der Implantatoberfläche entscheidend reduziert werden. Eine mechanische Reinigung der rauen Implantatoberfläche samt Implantatwindungen ist mit den aktuell vorliegenden Instrumenten nur unzureichend möglich. Bestehende neue Ansätze in Form eines Elektrolyseverfahrens sind vielversprechend und verhindern gleichzeitig die Beschädigung der Implantatoberfläche. Auch der Einsatz von Plasma erfolgt kontaktlos und reduziert innerhalb von Sekunden angelagerte Mikroorganismen.

Zusammenfassung

Die Plasmatherapie bietet insgesamt ein sehr breites Behandlungsspektrum. Im Bereich der Wundheilung (z.B. Therapie von Aphthen oder Prothesendruckstellen) kann diese auch als alleinige Therapie effektiv eingesetzt werden. Insbesondere aber in der Parodontitistherapie nimmt das kalte Plasma eine flankierende Position ein und kann helfen, schwere und/oder therapieresistente Fälle zu behandeln. Zusammenfassend lassen sich die Vorteile der Plasmatherapie wie folgt auflisten:

- Verringerung des Einsatzes von Antibiotika,
- Verringerung von Resistenzbildungen,
- anhaltend effiziente Reduktion von Mikroorganismen,
- Förderung der Wundheilung,
- schnelle, schmerzfreie Behandlung,
- keine Nebenwirkungen und
- hohe Akzeptanz der Patienten.

Demgegenüber stehen die nicht unerheblichen Anschaffungskosten für den Plasmagenerator und die Bereitschaft, die Plasmatherapie konsequent in das bestehende Behandlungsprotokoll zu integrieren.



Literatur

Infos zum Autor



INFORMATION ///

Dr. Andreas Simka M.Sc.
E.P.I. am Alsterkanal
Maria-Louisen-Straße 31a
22301 Hamburg
A.Simka@gmx.de

Question & Answer

Lernen Sie unseren Autor kennen!

Herr Dr. Simka, Sie sind ausgewiesener Experte für Endodontie. Was reizt Sie denn an der Parodontologie?

Mich reizt die Vielfalt in der Parodontologie. Diese reicht vom Zahnerhalt bis hin zu parodontal-chirurgischen Eingriffen, wie zum Beispiel Rezessionsdeckungen. Zudem ist gerade die Parodontologie eng verknüpft mit allgemeinmedizinischen Erkrankungen. Diese Grunderkrankungen müssen in den Therapieplan mit einfließen. Kein Fall ist wie der andere und man lernt stetig dazu.

Wo sehen Sie aktuelle Hürden in der Parodontologie?

Als Endodontologe hat man, im Vergleich zur Parodontologie, den Vorteil weniger äußeren Einflussfaktoren zu unterliegen. Das heißt, man ist zum Beispiel nicht von der Mitarbeit des Patienten abhängig, mal davon abgesehen, dass der Patient zwei Stunden stillhalten muss. Die neuen PAR-Leitlinien, die letztes Jahr auf den Weg gebracht wurden, gehen in die richtige Richtung. Das Bewusstsein der Patienten, was alles mit einer Parodontitis zusammenhängt und wie wichtig seine Mitarbeit für den Therapieerfolg ist, ist allerdings noch nicht immer vorhanden. Bis diese Hürde genommen ist, wird noch einige Überzeugungsarbeit zu leisten sein.

Endo versus Paro - Wie beeinflussen sich beide Fachbereiche?

Die Diagnosen: „Endo-Paro-Läsion“ bzw. „Paro-Endo-Läsion“ zeigen ja bereits den engen Zusammenhang dieser Fachbereiche. Die beiden Disziplinen bilden im wahrsten Sinne des Wortes das Fundament für den Zahnerhalt. Oft steht man, jedenfalls geht es mir so, vor einem Röntgenbild und muss entscheiden, ob der endodontische oder/und parodontale Zustand eines Zahnes den Erhalt überhaupt möglich macht. Somit baut letztendlich alles Weitere darauf auf, egal, ob neuer ZE oder eine Implantation möglich sind.

DR. ANDREAS SIMKA M.SC.

ZAHN|ZWISCHEN|RAUM|REINIGUNG

Ein fester Bestandteil der täglichen Zahnpflege

Ein Beitrag von Janine Mulhaupt

INTERDENTALE HILFSMITTEL /// In der zahnärztlichen Praxis versuchen Mitarbeiter in der Prophylaxe ihren Patienten die notwendigen Hilfsmittel für eine gute Zahnpflege zu vermitteln, doch oftmals werden diese Empfehlungen nicht umgesetzt.¹ Woran liegt das? Und was können Prophylaxe-Profis tun, damit sich die Patienten mehr mit diesem entscheidenden Bereich im Mund beschäftigen? Diesen Fragen geht Janine Mulhaupt, Zahnmedizinische Fachangestellte aus Düsseldorf, nach.

Warum ist es so wichtig, die Zahnzwischenräume zusätzlich zu reinigen? Direkt nach dem Zähneputzen bildet sich ein dünner Film (Pellicel) auf der Zahnoberfläche, der nicht gefährlich, sondern nützlich ist. Das Pellicel schützt vor Demineralisation, bildet aber einen Nährboden für Bakterien. Auf diesem können sich weitere Bakterien ansiedeln, sodass sich die Mundflora ändert. Die Stoffwechselprodukte der pathogenen Bakterien greifen die Zahnoberfläche und Mundschleimhaut an. Karies, Gingivitis und Parodontitis können die Folge sein.

Parodontitis wird mittlerweile mit zahlreichen systemischen Erkrankungen in Verbindung gebracht. Doch die Umsetzung der Pflegetipps zum Schutz vor Parodontitis, die in der Prophylaxe gegeben werden, ist eine große Herausforderung für Patienten. Oftmals beherrschen sie nicht die richtige Zahnseide-Technik für einen optimalen Reinigungseffekt oder erschrecken, wenn es bei der Reinigung blutet, und unterlassen dann fälschlicherweise eine gründ-

liche Belagentfernung. Damit Patienten nicht in diesen Teufelskreis geraten, werden sie in unserer Praxis umfassend aufgeklärt, getreu dem Motto: „Die meiste Zeit verbringt der Patient mit seinen Zähnen. Die Praxis leiste nur Hilfe zur Selbsthilfe.“ Eine tägliche effektive Mund- und Zahnhygiene ist die Basis für die gingivale Gesundheit. Sie kann das Auftreten von Zahnfleischerkrankungen und deren negativen Folgen für die Allgemeingesundheit signifikant reduzieren.² Die Zerstörung beziehungsweise Entfernung des Biofilms wird an den bukkalen, oralen und okklusalen Flächen des Zahns mittels Zahnbürste (elektrisch oder manuell) zuverlässig erreicht und ist die weltweit am häufigsten verwendete Methode zur Zahnpflege.⁶ Von den fünf zu reinigenden Zahnflächen werden ohne zusätzliche Zahnzwischenraumreinigung jedoch nur drei ausreichend gereinigt und zwei überhaupt nicht. So ergibt sich, dass etwa 40 Prozent unterputzt sind. In den Makroretentionen der Zwischenräume kommt es zu

Literatur



SUNSTAR Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen





Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze

einer ungestörten bakteriellen Plaquevermehrung mit all ihren negativen Auswirkungen auf das Parodont.

Jeder Patient, der sich in unserer Praxis im Prophylaxe-Recall befindet, erhält individuelle Lösungen zur Zahnzwischenraumreinigung. Diese sind abgestimmt auf das Alter, die Fingerfertigkeit, die Größe der Zahnzwischenräume und den parodontalen Zustand.

Welche Hilfsmittel stehen Patienten zur Verfügung?

Zahnseide

Zahnseide gibt es in vielen verschiedenen Varianten. Die wichtigste Unterscheidung ist die zwischen gewachster und ungewachster Zahnseide. Gewachste Zahnseide ist die gängigste Zahnseide. Sie ist leicht auch in engen Zahnzwischenräumen anwendbar, da sie eine gute Gleitfähigkeit hat. Generell muss bei der Verwendung von Zahnseide auf die richtige Technik geachtet werden. Es sollte ein ausreichend langes Stück verwendet werden, etwa 50 cm. Dieses wird über die Mittelfinger beider Hände gewickelt und mit Daumen und Zeigefinger zwischen den Zähnen dirigiert. Mit dem etwa 2 cm gespannten Arbeitsabschnitt der Zahnseide werden die Zwischenräume einer nach dem anderen gereinigt. Nach Überwindung des Kontaktpunkts wird die Zahnseide c-förmig entlang der mesialen und distalen Approximalfächen bis in den Sulkus geführt und danach entfernt. Diese Technik erfordert einiges an Geschick, daher fällt es vielen Patienten schwer, sich täglich zur Anwendung zu motivieren.³ Alternativ zur Zahnseide greifen Patienten gerne zu den Flossetten. Das ist ein bereits gespannter Zahnseidefaden, der von einer Kunststoffvorrichtung gehalten wird. Dadurch wird die Anwendung zwar erleichtert, aber die Reinigungsleistung ist schlechter, da die Zahnseide sich nicht optimal an die Zahnkontur anlegen kann. Zudem erhöht sich die Verletzungsgefahr, da viele Patienten die Zahnseide in den Zwischenraum einführen, indem sie auf den Zahnseide-Stick beißen. Dadurch wird der Zahnseidefaden mit stark erhöhtem und unkontrolliertem Druck durch den Kontaktpunkt gedrückt. Dies kann zu Verletzungen am Zahnfleisch führen. Eine weitere Form der Zahnseide ist das Super Floss (Oral-B). Das ist ein vorgeschchnittener Faden mit einem verstärkten Anfang, der das Einführen des Fadens in den Zwischenraum erleichtert, gefolgt von einem beflochten, bauschigen Anteil, der vorrangig zur Reinigung verwendet wird. Der Rest des Fadens besteht aus herkömmlicher Zahnseide. Das Super Floss wird für die Reinigung von Brückengliedern und Implantaten verwendet. An Implantaten benötigt man Super Floss zu der empfohlenen Krawattenreinigung am Implantatthals.



Metalldraht, der konische oder zylindrische Borsten hält. Diese Bürsten gibt es in unterschiedlichen Größen, die vor Verwendung am besten durch geschultes Personal individuell für den Patienten festgelegt werden sollte. Studien belegen schon seit Jahren, dass die Reinigung des Zahnzwischenraums mittels Interdentalbürsten effektiver als die Verwendung von Zahnseide ist.² Die Borsten fächern sich beim Einführen in den Zwischenraum auf, schmiegen sich an die Approximalfächen an und ermöglichen so eine gründliche Entfernung der Plaque. Zudem empfinden viele Patienten diese Reinigungsmethode einfacher als das Fädeln mit Zahnseide.

Daher ist die Compliance höher und gingivale Entzündungen können zuverlässiger reduziert werden.³

Eine zunehmend größere Rolle spielen metallfreie, gummierte Interdentalbürsten (GUM® SOFT-PICKS® ADVANCED). Die Gummi-Interdentalreiner haben einen Kunststoffkern mit Gumminoppen, die die Reinigung übernehmen. Die Gummi-Interdentalreiner werden von den Patienten gerne verwendet, da sie einfacher in den Zahnzwischenraum einzuführen sind.⁴ Außerdem sind sie sehr angenehm, da sie den Zwischenraum nicht so stark ausfüllen wie Interdentalbürsten. Die Noppen an der Spitze der Bürste können zudem durch Massage der Gingiva eine bessere Durchblutung des Zahnfleisches im Zwischenraum erreichen.⁵ Die Zahnzwischenraumreinigung mit Interdentalbürsten gilt als Goldstandard, aus diesem Grund werden in unserer Praxis nahezu alle Patienten dazu angeleitet, Interdentalbürsten zu verwenden – gerne auch in Kombination mit Zahnseide oder Super Floss. Sollten sich bei den Reinigungsversuchen zu Hause große Anwendungsschwierigkeiten mit den empfohlenen Hilfsmitteln zeigen, so finden wir Alternativen, wie z. B. die Gummi-Interdentalreiner. Denn Studien belegen, dass die Verwendung von Interdentalbürsten zu einer signifikant größeren Reduktion von interdentaler Plaque führt als Zahnseide.⁶ Der Schweregrad der gingivalen Entzündung⁷ sowie Taschentiefe⁸ und Blutungsindex⁹ konnten ebenfalls gesenkt werden.

Fazit

Patienten sollten verstehen, dass zur Prävention von Zahnfleischerkrankungen eine Reinigung ausschließlich mit Zahnbürste und Zahnpasta nicht ausreichend ist. Geeignete Hilfsmittel – idealerweise Interdentalbürsten – müssen in die tägliche Mundpflegeroutine aufgenommen werden. Patienten benötigen wiederkehrende Aufklärung und Motivation, damit sie eine möglichst effektive Zahnpflege durchführen können. Die Compliance der Patienten ist unsere größte Verbündete im Kampf gegen die Volkskrankheiten Gingivitis, Parodontitis und Karies.

Interdentalbürsten

Interdentalbürsten (TePe, GUM® TRAV-LER®) sind vom Aussehen „Miniatur-Flaschenbürstchen“ mit einem kunststoffummantelten

Janine Multhaupt

Zahnmedizinische Fachangestellte · Dentales Präventionsmanagement

Der dent.apart-Zahnkredit: Trifft bei deinem Patienten den Nerv. Garantiert!

- **keine** Vertragsbindung
- Auszahlung auf **dein** Praxiskonto **vor** Behandlungsbeginn
- komplett **ohne** Rückbelastung

Jetzt **kostenfreies**
Starterpaket bestellen.





Zahnbekenntnisse

„Man kann sich selbst – **mutig, klug und kreativ** – um Lösungen für Herausforderungen des zahnmedizinischen Alltags bemühen [...]“

BEFUNDSOFTWARE /// Dass Herausforderungen kreativ machen können, beweist Dentalhygienikerin Aydan Sachs in unseren Zahnbekenntnissen. Nach ihrem Ausbildungsweg zur Dentalhygienikerin (DH) kam ihr die Idee für eine sprachgesteuerte Befundsoftware, die die Arbeit von Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentinnen (ZMPs) und DHs erleichtert und ihnen gleichzeitig mehr Zeit für die Betreuung von Patienten schenkt.

Herausforderung

Während meiner Weiterbildungszeit zur DH wurde mir die Notwendigkeit einer umfangreichen parodontalen Befundaufnahme und Dokumentation für eine qualitative Patientenbetreuung bewusst. Gleichzeitig sah ich die zeitliche Problematik für ZMPs und DHs, die im Praxisalltag in der Regel ohne Assistenz arbeiten. Anstelle auf die Entwicklung unterstützender Tools durch andere zu warten, begab ich mich, zusammen mit meinem Mann Dr. Martin Sachs (Fachzahnarzt für Parodontologie), auf die Suche nach einer innovativen Lösung. Mein größtes Anliegen war es, Patienten so zu sensibilisieren, dass sie die Wichtigkeit der regelmäßigen parodontalen Nachsorge (UPT) erkennen

und, durch die Hinweise der DHs, ein Bewusstsein für ihre PAR-Erkrankung entwickeln. Hierfür wollte ich eine praxis- und patientenfreundliche Befundsoftware entwickeln.

Lösung

Um einen zeitraubenden und hygienisch schwierigen Wechsel zwischen der Computertastatur und der parodontalen Messung zu vermeiden, entwickelte ich eine Softwarelösung mit intelligenter Spracherkennung (www.pa-konzepte.de), die sich eigenständig auf die jeweilige DH-Stimme einstellt. Unsere praxiserprobte Spracherkennung ermöglicht eine zuverlässige Befundaufnahme und einen vollständigen PA-Befund in 18 Minu-

ten und Recall-Befunde in sieben Minuten – völlig autark und ganz ohne Assistenz. Die entstehende Grafik bietet der Praxis ein wunderbares Grundgerüst für eine verständliche Patientenberatung. Anhand einer ausführlichen und bildlichen Befunddarstellung kann dem Patienten der persönliche Krankheitszustand seines Parodontiums aufgezeigt werden.

Lernkurve und Empfehlung

Was habe ich durch diese Erfahrung gelernt? Dass man sich selbst – mutig, klug und kreativ – um Lösungen für Herausforderungen des zahnmedizinischen Alltags bemühen kann. Ich wollte eine arbeitserleichternde Lösung für meine Kolleginnen und mich direkt am Behandlungsstuhl finden. Gleichzeitig ist durch unsere zeitsparende und zuverlässige digitale Diagnostik und Dokumentation für die gesamte Zahnarztpraxis eine Entlastung entstanden. Wir haben die aktuelle Klassifikation der parodontalen Erkrankungen integriert, um eine weitere Hilfestellung bei der Diagnostik zu bieten. Alle dafür erforderlichen Daten können zusätzlich erfasst werden. So kann anhand eines Algorithmus das Staging und Grading des Patienten veranschaulicht werden. Die Befunde können im Verlauf miteinander verglichen werden; spätestens hier versteht der Patient durch die grafische Darstellung den Erfolg der Behandlung. Selbstverständlich haben wir zusätzlich ein Konzept für die Übersicht der PA-Behandlungsstrecke entwickelt.

Infos zur Person



DH Aydan Sachs absolvierte eine Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten (Zahnärztekammer Hessen) sowie die Aufstiegsfortbildungen zur Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentin (Zahnärztekammer Westfalen-Lippe) und zur Dentalhygienikerin (Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Universitätsklinikum Münster). Seit 2009 ist sie als DH in zahnärztlichen Praxen tätig. 2012 gründete sie die PA-Konzepte Voice GmbH (Sprachgesteuerte zahnärztliche Befundsoftware). Seit 2019 ist sie Präsidentin des Berufsverband Deutscher Dentalhygienikerinnen e.V. (BDDH).

ANZEIGE

Medizinische Exklusiv-Zahncreme mit Natur-Perl-System

Hocheffektiv und ultrasanft – die neue Pearls & Dents



**NEU
OHNE
TITANDIOXID**

Jetzt weiter optimiert:

- ohne Titandioxid
Natürlichkeit, die man sehen kann
- hocheffektive Reinigung
86,6 % weniger Plaque¹
- ultrasanfte Zahnpflege
RDA 28²
- optimaler Kariesschutz mit
Doppel-Fluorid-System 1.450 ppmF
- 100 % biologisch abbaubares
Natur-Perl-System

Kostenlose Proben

Bestell-Fax: 0711 75 85 779-71

Praxisstempel, Anschrift

Datum, Unterschrift



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
D-70746 Leinfelden-Echterdingen
bestellung@pearls-dents.de

ZWP März 22

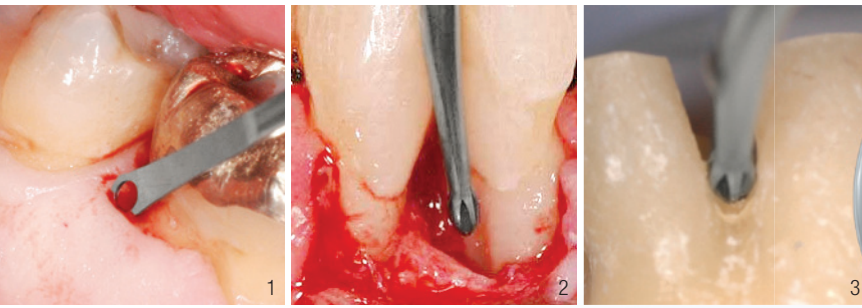


Abb. 1: Die schlanke SF10T (Öse flach) ermöglicht auch bei eng stehenden Situationen oder tiefen Zahnfleischtaschen ein effektives Entfernen von weichen und harten subgingivalen Belägen.

Abb. 2 und 3: Das sechsfach verzahnte Arbeitsteil der SF11 (Knospe) erlaubt ein effektives Reinigen besonders schwer zugänglicher Bereiche, z. B. der Furkation. Durch ihre individuelle Form passt sie sich einer Vielzahl von Dachgeometrien an.



V.l.n.r.: Parospitze SF4 universal, daneben die ausgeklügelten Formen der SF10T Öse flach und SF11 Knospe.

Infos zum Unternehmen

Parodontopathien mit Schall behandeln

1. Manuell versus maschinell

Welche Punkte sprechen für ein maschinelles Scaling?

Eine gesamte Zahnreihe von Hand zu instrumentieren, ist nicht nur mühsam, sondern strapaziert auch die Körperhaltung. Für die geschlossene Wurzelreinigung und -glättung bieten Schallspitzen hier mit ihrer oszillierenden Arbeitsweise eine wesentliche Verbesserung. Sie arbeiten effektiv und schonend zugleich. So liefern zum Beispiel Instrumente mit Ösenform (SF10L/R bzw. SF10T) minimalinvasive Ergebnisse. Selbst schwierige Areale sind dank speziell konstruierter Schallspitzenformen gezielter erreichbar.

2. Spezialformen für Problembereiche

Wie kann der Zahnarzt geschlossen auch in tiefen Zahnfleischtaschen noch filigran arbeiten?

Spezialformen wie die Öse SF10T erreichen solche Tiefen und sind auch für engwandige Knochendefekte geeignet. Das ist aufgrund ihrer Flexibilität und extremen Maße möglich: Die SF10T ist 0,31 mm dick, der flache Bereich 11 mm lang und die Spitze sehr dünn. So kann in tiefer gelegenen Wurzeloberflächen mit Sondierungstiefen von mehr als 5,5 mm gearbeitet werden, ohne Weichgewebe zu verletzen. Auch bei geringem Platzangebot, etwa bei verschachtelt stehenden Zähnen, sind klare Vorteile gegeben.

Ein erschwerter Zugang und bizarre Strukturen bereiten bei der Furkationsbehandlung dem Behandler oft große Schwierigkeiten. Wie bekommt man diese Bereiche in den Griff? Die Schallspitze SF11 besitzt ein sechsfach verzahntes Arbeitsteil, das ein effektives Reinigen besonders schwer zugänglicher Be-

reiche erlaubt. Durch ihre individuelle Form (Knospe) passt sie sich einer Vielzahl von Dachgeometrien an und schont das Weichgewebe. Die Anwendungsmöglichkeiten sind vielfältig, z. B. bei der Prävention, bei Furkationsparodontitis sowie der Reinigung und Bearbeitung der Wurzeloberfläche (besonders bei Furchen).

Was ist bei der Handhabung dieser Spezialformen zu beachten?

Die Arbeitsweise erfolgt ohne Druck und ganz leicht schabend. Konkrementen lösen sich so besonders gut von der Wurzeloberfläche ab. Es ist ganz wichtig, fast ohne Druck zu arbeiten, das heißt von 0,1 N bis maximal 0,5 N. Deshalb sollte jeder, der das Instrument in die Hand nimmt, sich gerne erst einmal am extrahierten Zahn extraoral mit dem Instrument vertraut machen.

3. Universal lang, gerade oder links und rechts

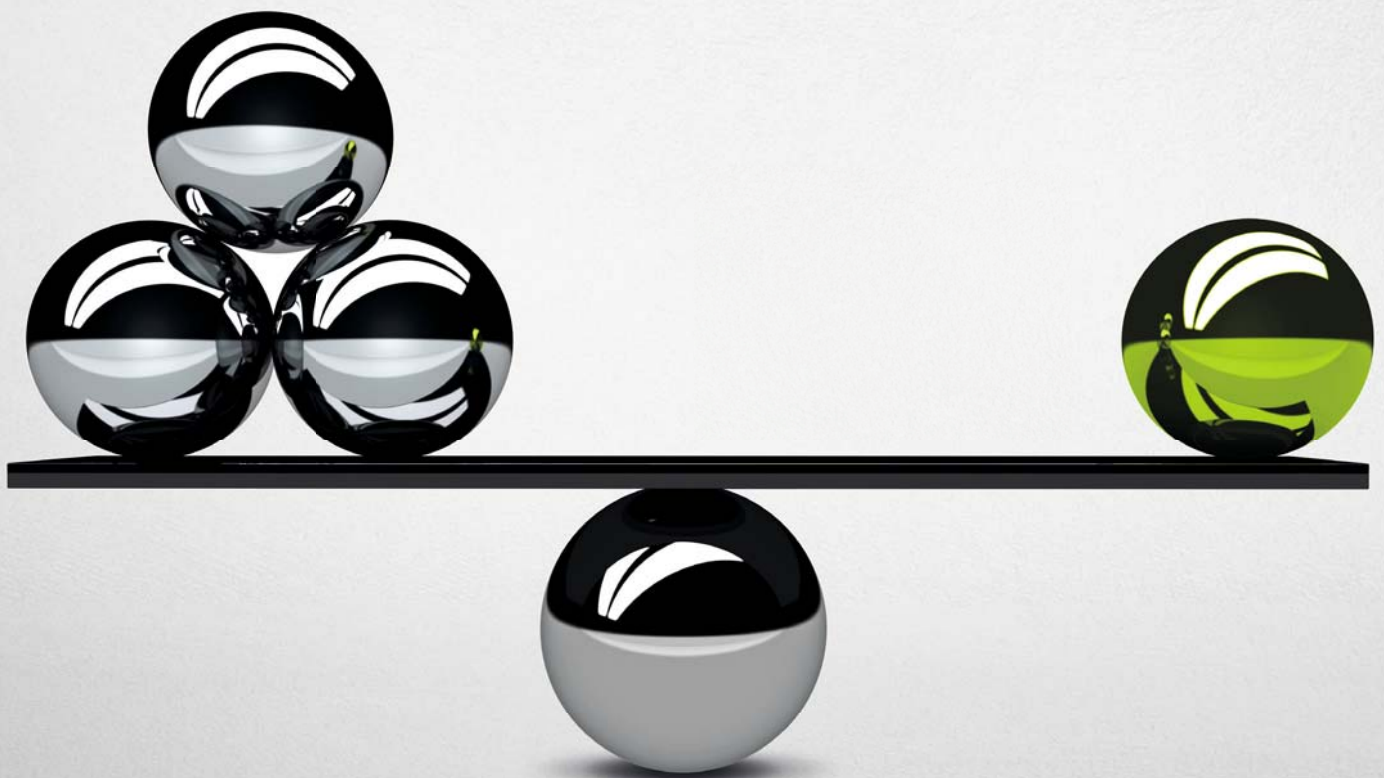
Gibt es eine universelle Form für nicht ganz so extrem tiefe Zahnfleischtaschen?

Die Schallspitze SF4 ist die Universalspitze für die Entfernung weicher Beläge in tieferen Zahnfleischtaschen. Sie reduziert die subgingivale Mikroflora und ihre universelle Form und Effektivität schaffen eine günstige Prognose für die Wiederherstellung eines entzündungsfreien Parodonts. Eine nach links (SF4L) bzw. nach rechts (SF4R) gebogene Version stehen ebenfalls zur Verfügung. Mit diesen Instrumentengruppen wird das Weichgewebe insgesamt deutlich weniger traumatisiert und das subgingivale Debridement auch in weniger tiefen Taschen effizient durchgeführt.

QUALITÄT BEDINGT IHREN ERFOLG.

*Durch Ihre Partnerschaft in Deutschlands größtem
Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden
bringen Sie Ihre Praxis in die richtige Balance.*

Sprechen Sie uns an!



© niroworld - stockadobe.com



Sprechen Sie uns an!
godentis.de/jetztinformieren

DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Studie belegt: Intraoralscanner im Vorteil

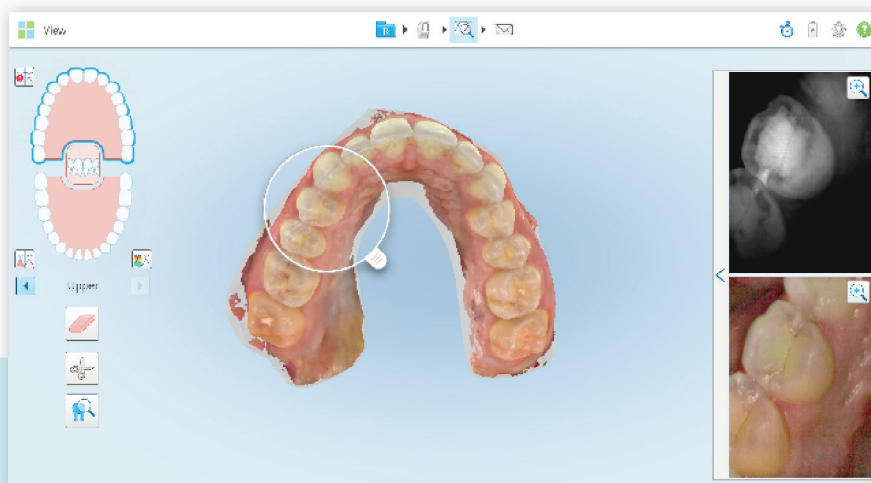
Eine im *Journal of Dentistry* veröffentlichte Studie bestätigt, dass das iTero Element 5D Bildgebungssystem mit NIRI-Technologie (Near Infra-Red Imaging) bei der Unterstützung der Früherkennung von Schmelzläsionen eine höhere Sensitivität aufweist als die Bissflügelradiografie. Zudem zeigt es bei der Unterstützung der Erkennung von Dentinläsionen eine vergleichbare Sensitivität. Dr. Ingo Baresel, Zahnarzt und Präsident der Deutschen Gesellschaft für digitale orale Abformung, der das Bildgebungssystem in seiner Praxis nutzt, berichtet: „Als einer der ersten Anwender der Kariesdiagnostik im iTero Element 5D Intraoralscanner war ich sehr schnell der Meinung, dass gerade frühe Karies in den Approximalbereichen viel eher sichtbar wurde als in klassischen Bissflügelaufnahmen. Durch die Teilnahme an der Studie konnte dieser subjektive Eindruck auch objektiv bestätigt werden. Durch seine einfache Bedienung kann ich nun ohne den Einsatz schädlicher Röntgenstrahlung eine bessere Frühdiagnose schnell und sicher durchführen.“



Infos zum Unternehmen

Align Technology GmbH

Tel.: 0800 2524990 • www.Invisalign-go.de



Ideales Oster-Infotainment

Im April 2022 lädt EVIDENT zusammen mit namhaften Kooperationspartnern aus der Branche zur zweiwöchigen EasterDENT ein. EasterDENT bedeutet Wissen und Entertainment in der Osterzeit vom 1. bis 14. April 2022 – täglich, live und on demand. Jeden Tag erwarten Interessierte wertvolle Informationen auf Abruf, etwa in Form von Videos, Podcasts, Livetalks, spannenden Vorträgen und Webinaren (mit Fortbildungspunkten), Produktneuheiten, Herstellerinfos. Es wird Interviews mit EVIDENT-Anwendern und Kooperationspartnern geben. Jede Menge Infotainment also; und wer die Informationsvermittlung à la EVIDENT

kennt, weiß, dass hier eine Menge sachdienliche Substanz vermittelt wird. Gratis wohlgemerkt, zudem gibt es Gewinnspiele und Rabattvorteile. Unter den ersten 100 Anmeldungen werden vier Balanceboards fürs Indoor-Surf-Training verlost; und wer mindestens zehn Türchen öffnet, kann einen von zwei E-Scootern gewinnen. In einzelnen Türchen gibt es zudem separate Gewinne. Anders als bei einer Messe finden die Angebote nicht nur live statt, sondern auch on demand: Wer gerade Zeit und Lust hat, holt sich den Inhalt auf den Computer oder das Mobilgerät, von wo aus und wann auch immer.

Neben EVIDENT sind auch deren Kooperationspartner iisii solutions, TeamFaktor, VisionmaxX, OPTI, Vidal MMI, dental bauer, synMedico mit eigenen Angeboten und Wissenstransfers für Zahnärzte und Praxisteams am Start. Hochkarätige Referenten informieren auf unterhaltsame Weise über aktuelle Themen der Dentalbranche.



EVIDENT GmbH

Tel.: +49 671 2179-0

www.evident.de

EXPERTENTIPP: Wer haftet bei einer Legionelleninfektion in der Zahnarztpraxis?

Worst-Case-Szenario: Ein Patient infiziert sich in Ihrer Praxis mit Legionellen oder Pseudomonaden. Plötzlich drohen rechtliche Konsequenzen. Um dem effektiv vorzubeugen, gilt es, sich des eigenen Haftungsumfangs vollumfänglich bewusst zu sein. Hannes Heidorn (Bild), Syndikusrechtsanwalt von BLUE SAFETY, klärt auf: Die Trinkwasserqualität in Deutschland ist bekanntlich sehr gut. Das Trinkwasser der Stadtwerke ist grundsätzlich aber nie steril, sondern nur sehr keimarm. Insbesondere in zahnmedizinischen Einrichtungen besteht zudem eine erhöhte Gefahr für die Bildung von Biofilmen und damit besonders ideale Lebensbedingungen für Wasserkeime. „Infiziert sich ein Patient oder Mitarbeiter beispielsweise mit Legionellen, haftet je nach Situation der Betreiber der Trinkwasseranlage. Das kann der Mieter, Vermieter oder Eigentümer der Räumlichkeiten und somit der zahnmedizinischen Einrichtung sein“, erklärt Hannes Heidorn. Sowohl Ansprüche auf Schadensersatz als auch Schmerzensgeld können geltend gemacht werden. Darüber hinaus droht seitens der Behörde die vorübergehende Stilllegung der Behandlungseinheiten, bis das Trinkwasserproblem gelöst ist. Damit sind massive Umsatzeinbußen vorprogrammiert. Allein die aussagekräftige Laboranalyse dauert bis zu zehn Tage. BLUE SAFETY kann Ihrer Praxis dabei helfen, sich vor einer Keimbelastung des Trinkwassers zu schützen. Wie? Das erfahren Sie bei einem kostenlosen Beratungstermin. Sie erreichen uns telefonisch unter 00800 88552288, per WhatsApp unter +49 171 9910018 oder auf www.bluesafety.com/termin

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.



Infos zum Unternehmen



BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com

ANZEIGE



charly
by solutio

Die Zahnarztsoftware charly Das Herz in der digital vernetzten Zahnarztpraxis

charly optimiert und digitalisiert Ihre Praxisprozesse und ermöglicht Ihnen maximalen wirtschaftlichen Erfolg, mehr Honorarsicherheit, kontinuierliche Qualitätssteigerung und spürbare Zeitersparnis. Zum Wohl Ihrer Praxis und Ihrer Patienten.

Sie sind Neugründer oder interessieren sich für einen Softwarewechsel? Lernen Sie charly kennen.



Jetzt Termin vereinbaren! solutio.de/charly



18. Jahreskongress der DGOI im Juni in Mannheim

Die DGOI lädt am 24. und 25. Juni 2022 zu ihrem Jahreskongress ImpAct Dental Leaders nach Mannheim in das CongressCentrum Rosengarten ein. An diesen zwei Tagen steht das Thema „Hart- und Weichgewebe in der täglichen Praxis“ im Fokus der Vorträge und Workshops. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Fortbildungsreferent der DGOI, und Dr. Jan Klenke, Beisitzer im Vorstand der DGOI, diskutieren namhafte Experten die aktuelle Studienlage unter praxisrelevanten Aspekten. Mit diesem Kongress spricht die implantologische Fachgesellschaft für Praktiker vor allem die Kollegen an, die in ihren Praxen das gesamte Spektrum der Zahnheilkunde und damit auch die orale Implantologie ausüben.

Implantologie in Action, kurz ImpAct, steht am Freitagvormittag auf dem Programm. Dann können die Teilnehmenden in mehreren Workshops, teilweise mit Hands-on-Trainings, ihre praktischen Fähigkeiten vertiefen. Von Freitagmittag bis Samstagnachmittag folgt das Mainpodium mit verschiedenen Themenblöcken, spannenden Vorträgen und exzellenten Referenten. Die Teilnehmenden erwarten in Mannheim ein umfassendes Update rund um das „Hart- und Weichgewebe in der täglichen Praxis“ und Diskussionen mit Experten auf Augenhöhe.

Weitere Informationen und Anmeldung bei Aruna Lehr unter E-Mail:
veranstaltungen@dgoi.eu oder auf **www.dgoi.info/impact/dentalleaders/**

Quelle: DGOI

Infos zur Fachgesellschaft



Ganzheitliche Zahnmedizin als Teil der IOM

Warum starte ich eine Kolumnenreihe zur Integrativen Oral-Medizin, kurz IOM? Weil eine zunehmende „Biologisierung“ und „Verganzheitlichung“ der Zahnmedizin aktuelle, wichtige und spannende Themen unserer Zeit sind. Auch der Gesetzgeber unterstützt den thematischen Trend: Die neue Approbationsordnung für Zahnärzte und Zahnärztinnen (ZApprO), die am 1. Oktober 2021 in Kraft getreten ist, gibt den Ausbildungsinhalten eine neue Gewichtung: Mehr medizinische Lehrinhalte sollen integriert und die Interdisziplinarität zwischen Humanmedizin und Zahnmedizin gestärkt werden.



Doch inwieweit ist diese Entwicklung auch für Sie als praxisorientierter Zahnarzt relevant? Nach über 40 Jahren Praxis- und Forschungserfahrung bin ich davon überzeugt, dass zunehmende Immunerkrankungen unserer Patienten eine vertiefte und systemisch integrierende Art zahnärztlicher Methoden erfordern. Gerne lade ich Sie in unser International College of Maxillo-mandibular Osteoimmunology (ICOSIM) ein, wo ich Sie jenseits von standardisierten Dogmen mit dem weit gespannten Bogen einer Integrativen Oral-Medizin auf einen komplementären Weg führen möchte – von der Zahnarztpraxis zum Gesundheitszentrum, wie dies in der neuen ZApprO vom Gesetzgeber schon aufgezeigt wird.

Ziel meiner ZWP-Kolumnen ist es unter anderem, Ihnen kollegial und step-by-step einen Einstieg in das Postgraduierten-Curriculum der ICOSIM-Academy zu bieten, das Sie von der standardisierten Zahnpraxis zur erfolgreich praktizierenden IOM führt. Damit haben auch Sie die Möglichkeit, an dem Zukunftsprojekt der Gesundung unserer Patienten durch Verringerung oder Vermeidung zahnmedizinisch bedingter Krankheitslast aktiv mitzuwirken. Sie gewinnen Einblicke in wissenschaftlich fundierte Behandlungsalgorithmen und objektivierbare Behandlungsstrategien, ohne in monokausale Denkschemata zu verfallen. Anhand wissenschaftsbasierter Daten schafft die IOM eine robuste Plattform für einen patientenorientierten und erfolgreichen Dialog zwischen oralmedizinisch relevanten Berufsgruppen.

Weitere Informationen zum ICOSIM unter www.icosim.de

Ausblick: Die nächste Kolumne widmet sich dem Thema „Chronische Erkrankung und Immun-Regulation“.



Infos zum Autor

Publikationsübersicht zu 15 Forschungsarbeiten von Dr. Dr. Lechner und Co-Autoren zum Themenfeld „Zahnstörfelder und Systemerkrankungen“.



Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner

Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München • www.dr-lechner.de



Kompetente Abrechnung mit DZR H1: Beispiel PAR-Richtlinie

**NÄCHSTE H1
ONLINE-DEMO:
24.03.2022,
18 – 19 UHR**

Nach langen Verhandlungen traten in der GKV zum 1. Juli 2021 die neue PAR-Richtlinie sowie die neuen/geänderten BEMA-Leistungen in Kraft, die eine moderne systematische Behandlung von Parodontitis und anderer Parodontalerkrankungen abbilden. Für Zahnärzte und ihre Praxisteams sind die neuen Richtlinien mit vielen Neuerungen und Umstellungen verbunden. So folgen Befundung und Diagnose, aber auch die vorgesehene regelmäßige Evaluation der Behandlungsergebnisse der neuen Klassifikation parodontaler Erkrankungen nach Stadien (I–IV) und Graden (A–C) und die Behandlung unter anderem der neuen S3-Leitlinie „Behandlung von Parodontitis Stadium I bis III“ sowie den weiteren aktuellen Leitlinien zur Parodontitistherapie. Doch welche Leistungen bleiben, welche werden neu eingeführt? Wie werden die neuen Leistungen vergütet? Und gibt es mehr oder weniger Honorar? Zahnärzte und Abrechnungsexperten beschäftigen sich in der Regel vielfach mit Fragen wie diesen. Eingespielte Prozesse im Praxisalltag werden dabei mehrmals pro Woche auf die Probe gestellt. Nehmen wir als Beispiel die neue Leistung zur unterstützenden Parodontitistherapie: Wie diese nach BEMA berechnet werden sollte, ist oftmals noch unklar. Das heißt: Zeit geht verloren, weil recherchiert werden, bei der KZV angerufen oder Literatur zurate gezogen werden muss.

DZR H1 bietet schnelle Unterstützung – fachlich, aktuell, alles drin.

Über eine komfortable Suche bietet **DZR H1** direkten Zugriff auf den voll integrierten „DER Kommentar zu BEMA und GOZ“ von Liebold/Raff/Wissing (ein Produkt des Asgard-Verlags) für den BEMA. Mit der Auswahl von zahlreichen BEMA-Kommentaren erhalten **DZR H1**-Nutzer auf einen Blick alle notwendigen Informationen für die Berechnung:

- alles auf einen Blick
- fachlich immer up to date
- sekundenschnell abrufbar
- offizielle Kommentierung des in der Rechtsprechung anerkannten Kommentars „DER Kommentar zu BEMA und GOZ“ von Liebold/Raff/Wissing (ein Produkt des Asgard-Verlags) inkl.
 - vereinbarte Abrechnungsbestimmungen zum BEMA
 - Hinweise zur Abrechnungsfähigkeit und Besonderheiten
 - Vollkommentierung
 - Vordrucke, Muster und ggf. Grafiken

DZR H1 kann noch viel mehr: für jede Aufgabe die richtige Antwort.

DZR H1 ist das Honorarportal auf Basis einer Wissensdatenbank mit arbeits erleichternden Tools, die den User bei der Erstellung zahnmedizinischer (GOZ, GOÄ, Analogie, BEMA) und zahntechnischer (BEL/BEB) Abrechnun-

gen unterstützt. **DZR H1** bietet Erläuterungen, Kommentierungen, vielfältige Arbeitstools und betriebswirtschaftliche Informationen zu allen abrechnungsrelevanten Themen. Das **DZR** bringt ein neuartiges und wegweisendes Produkt auf den Markt, das von A wie Analogie über BEMA, GOZ und GOÄ bis Z wie zahntechnische Abrechnung (BEL/BEB) für jede Aufgabe die richtige Antwort und noch viel mehr bietet. Darüber hinaus verfügt **DZR H1** über Fotos zur bildhaften Untermauerung zahntechnischer Inhalte sowie eine Vielzahl an unterstützenden Dokumenten.

DZR H1 kostenlos testen und live erleben

Alle **DZR H1**-Interessenten haben die Möglichkeit, kostenlos an einer anwendungsbezogenen Online-Demo teilzunehmen. Der nächste Termin ist am 24. März 2022 von 18 bis 19 Uhr. Anmeldung per E-Mail an: h1@dzr.de

Oder einfach selbst kostenlos und unverbindlich 14 Tage testen. Mehr Infos auf:

www.dzr-h1.de

**DZR Deutsches Zahnärztliches
Rechenzentrum GmbH**

www.dzr.de

Umfrage: 9 von 10 Zahnärzte würden Impfaktion unterstützen

Um herauszufinden, wie hoch die Bereitschaft der Zahnärzteschaft in Deutschland ist, die Impfkampagne zu unterstützen, hat das E-Health-Unternehmen Doctolib im Januar 2021 eine Umfrage unter seinen Kunden durchgeführt. Das Ergebnis: Mehr als 90 Prozent der Befragten würden sich an einer Impfaktion beteiligen. Bei der Frage, ob die Zahnärzte auch in der eigenen Praxis impfen würden, ist die Zustimmung mit 94 Prozent sogar noch höher. Wichtige Fragen, die sich jeweils 37 Prozent der Befragten stellen, sind „Wie funktioniert die Abrechnung?“ und „Wie stelle ich ein Impfzertifikat aus?“ Jeweils 32 Prozent interessiert, wie man den Impfstoff bestellt und welche Software für den Prozess benötigt wird. Der wichtigste Grund, sich nicht zu beteiligen ist, dass die zusätzliche Arbeitsbelastung zu hoch ist.

Weitere Informationen zum Impfmanagement von Doctolib auf: <https://info.doctolib.de/covid-impfmanagement/>

Quelle/Illustration: Doctolib GmbH



Infos zum Unternehmen

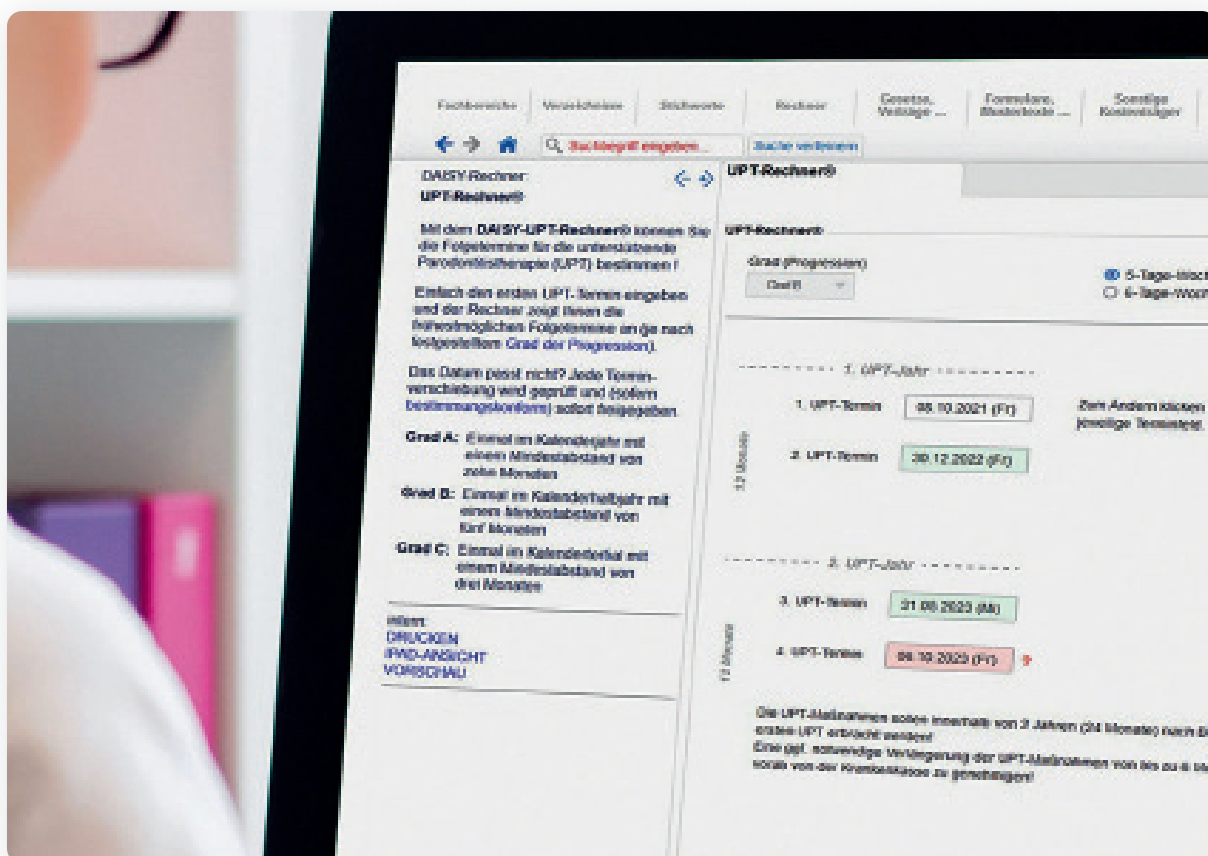


Gebrauchsfertige, alkoholfreie Spüllösung zur Reinigung und Pflege der Mundhöhle sowie der Zahnfleischtaschen – vertrauen Sie unserer über 20-jährigen Erfahrung.



Wo aus Kürzeln Klarheit wird

Ob ATG, MHU, AIT, CPT, BEV oder UPT, Privat- oder Zusatzleistung: Die neue PAR-Versorgungsstrecke stellt eine echte Herausforderung für die Zahnarztpraxen dar – sowohl in der richtigen Umsetzung der Abläufe und der UPT-Terminierung als auch in der korrekten Abrechnung. Besonders Letzteres ist die Voraussetzung für gesicherte Honorare ohne Regressansprüche und Einnahmeverluste, also für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis. Wer das neue PAR-Konzept erfolgreich in die Praxis integrieren möchte, kann sich immer auf die Unterstützung von DAISY verlassen:



Eine echte Hilfe ist der DAISY-UPT-Rechner®

Der Rechner leitet Sie schnell und sicher durch den Termin-Dschungel: Einfach den ersten UPT-Termin eingeben – und schon können Sie dem Patienten blitzschnell alle Folgetermine übergeben. Das Datum passt nicht? Jede Terminverschiebung wird abrechnungstechnisch geprüft und (sofern bestimmungskonform) sofort freigegeben. Kann z. B. bei Grad B der zweite UPT-Termin innerhalb der vorgegebenen Frequenz nicht stattfinden, wird ein neues Datum vorgeschlagen. Außerdem sind jedem UPT-Termin die jeweils abrechnungsfähigen UPT-BEMA-Leistungen zugeordnet.

Den UPT-Rechner® und immer aktuelles Abrechnungswissen gibt es nur auf der DAISY.

Exklusiv für ZWP-Leser: Kostenlose Online-Testversion

Wer noch kein DAISY-Kunde ist und Interesse an dem innovativen Nachschlagewerk in der aktuellsten Fassung hat, kann sich auf der Website **www.daisy.de** unverbindlich für eine kostenlose sechswöchige Online-Testversion registrieren. Einfach den Aktionscode: **ZWP** eingeben und das Angebot bis **30.03.2022** nutzen.

DAISY Akademie + Verlag GmbH
Tel.: +49 6221 40670 • www.daisy.de



Zahnärzte geben Einblicke in digitales Praxismanagement und mehr

Nahezu jede dritte Zahnarztpraxis in Deutschland arbeitet mit einer Praxisverwaltungssoftware von DAMPSOFT. Fünf Praxisinhaber wurden nach Damp eingeladen, um ihre Gründungsgeschichten und persönlichen Erfahrungen zu teilen. Denn „vom Zahnarzt für den Zahnarzt“ ist seit der Gründung 1986 der Anspruch, nach dem im hohen Norden Software für Zahnarztpraxen entwickelt wird. Die persönlichen Geschichten der Zahnärzte sind vor allem für zukünftige Existenzgründer eine Inspiration. Wer alle Interviews liest, merkt, dass diese Zahnärzte drei Eigenschaften besonders verbinden: Mut, den eigenen Weg zu beschreiten, ein unterstützendes Umfeld und die Liebe zum Beruf. Die Zahnärzte wurden außerdem gefragt, was sie mit DAMPSOFT verbinden. Erfahrung und Zuverlässigkeit sind die Werte, die am häufigsten genannt wurden. Janosch Greifenberg, geschäftsführender Gesellschafter der DAMPSOFT GmbH, freut sich über die positive Resonanz: „Wir können uns keine

besseren Botschafter vorstellen als unsere Kunden, die wir als Partner auf dem Weg zur eigenen Praxis begleitet haben und die täglich mit unseren Produkten arbeiten.“ Den Auftakt zur Interviewreihe macht Dr. Verena Freier. In ihrer Praxis setzt sie auf Ästhetische Zahnmedizin und digitale Workflows. Sie verrät, warum für sie kein Weg an einer Gründung vorbeiführte und was ihr am meisten Kraft gab. Im weiteren Interview: Dr. Lilly Qualen, die ursprünglich gar nicht Zahnärztin werden wollte. Warum der Beruf dann doch genau die richtige Entscheidung war, erfahren die Leser unter www.dampsoft.de



DAMPSOFT GmbH

www.dampsoft.de

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Dein Plus an Sicherheit Mundspüllösung octenident®

Die Mundspüllösung für die tägliche Mundpflege:

- ✓ Chlorhexidinfrei, enthält Octenidin und Phenoxyethanol
- ✓ Sorgt für frischen Atem
- ✓ Verursacht keine Verfärbungen der Zähne
- ✓ Keine Pumpenaufbereitung dank hyclick®-System



**Exklusiv bei minilu:
1-Liter-hyclick®-Flasche**

minilu.de
... macht mini Preise

Saugünstig sparen bei der NETdental Instrumentenwoche



Preiswert, praktisch, prima: Vom 21. bis 27. März 2022 bietet die NETdental Instrumentenwoche bis zu 65 Prozent Rabatt beim Kauf von Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen von W&H, NSK sowie KaVo. Und so funktioniert's: Zahnärzte wählen im NETdental Onlineshop www.netdental.de einfach ihren Top-Hersteller – KaVo, NSK oder W&H – sowie die passende Produktserie und profitieren sofort von saugünstigen Aktionspreisen für Instrumente. Noch mehr sparen lässt sich mit dem Spar-Gutscheincode zur NETdental Instrumentenwoche! Der Onlinehandel für zahnärztliches Verbrauchsmaterial ist stets die erste (Internet-)Adresse für alle Praxisteams und bietet verlässlich den günstigsten NETdental Online-Verkaufspreis für über 70.000 Artikel, darunter die neue Eigenmarke ORBIS. Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice – so einfach ist das!

NETdental GmbH
www.netdental.de

Infos zum Unternehmen



Onlinevortrag zu Ceramill DRS

Die Digitalisierung der interdisziplinären Zusammenarbeit bringt viele Vorteile und Chancen für Praxis und Labor. Um diese verstehen und ergreifen zu können, zeigt Produktmanagerin Elena Bleil (Amann Girrbach) in einem kostenlosen Onlinevortrag auf, wie das neue System Ceramill DRS die rasche und einfache Herstellung von Zahnersatz im Team zwischen Labor und Behandler ermöglicht. Ziel von Amann Girrbach ist es, die nächste Stufe der digitalen Evolution im prothetischen Workflow zu ermöglichen und alle Vorteile möglichst einfach und gewinnbringend nutzbar zu machen. Bereits mit der Basisvariante, dem Ceramill DRS Connection Kit und der Anbindung an die digitale Plattform AG.Live, können sich Praxis und Labor auf einzigartige Weise miteinander verbinden und die Vorteile der Digitalisierung voll nutzen. Zudem wird über mögliche Upgrades mit dem Ceramill DRS Production Kit sowie DRS High-Speed Zirconia Kit informiert, um in einem weiteren Schritt die interdisziplinäre Zusammenarbeit für Restaurationen in einer Sitzung bzw. am gleichen Tag zu ermöglichen.

Zum Onlinevortrag



QR-Code scannen und den kompletten Vortrag kostenlos ansehen.



Permadental Webinarreihe im Frühling 2022



Mit fünf hochaktuellen Themen, vier kompetenten Referenten und einem innovativen Vorschlag zur Gestaltung der Mittagspause stellt Permadental seine neue Webinarreihe für den Frühling 2022 vor. Innovativ und nach dem Motto „carpe diem“ hat Permadental, der führende Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen, seine Frühjahrs-Webinarreihe komplett in die Mittagspause gelegt. Die Idee dahinter: Statt Mittagsruhe durch spannende Themen neue Energie tanken. Anregungen für eine auch wirtschaftlich erfolgreiche Praxis bieten alle knapp einstündigen Webinare. Angefangen beim hochmodernen Intraoralscanner i700 von Medit und dem digitalen Designvorschlag permaView über die F.I.T. Forma Injektionstechnik und das kassenkonforme Unterkieferprotrusionsschienen-Programm Respire (UPS) bis zum digitalen Workflow für die Totalprothetik EVO fusion. Ohne den Feierabend oder die Arbeitszeit zu unterbrechen und ohne aufwendige Reisen können sich Behandler und Praxismitarbeitende über modernste Lösungen für die tägliche Praxis informieren. Kostenlos und immer mit einem Fortbildungspunkt pro Seminar.

Permadental GmbH • www.permadental.de

Webinarreihe
online einsehen



Themen und Termine 2022

Alle Seminare von 13 bis 14 Uhr



Medit i700	➔	23. März
PermaView	➔	14. März und 27. April
F.I.T. Forma	➔	30. März und 11. Mai
Respire	➔	6. und 20. April sowie 4. Mai
EVO fusion	➔	13. April und 18. Mai

Anmeldung

Tel.: +49 2822 71330-22 oder per E-Mail: e.lemmer@permadental.de

ANZEIGE



- ◆ **Hilfe beim Lokalisieren von Entzündungsherden im Kiefer.**
- ◆ **Modernste Ultraschalltechnologie ohne Strahlenbelastung.**
- ◆ **Sicherung Ihres Implantaterfolges und der Gesundheit Ihrer Patienten.**



MADE IN GERMANY

JETZT BESTELLEN:
shop.cavitaude.de

Kontakt:
office@cavitaude.de

Mehr Informationen:
www.cavitaude.de





Den Weg ebnen für eine gesunde Zahnmedizin

Ein Interview mit Prof. Dr. Thomas Zeltner, Vorsitzender der WHO Foundation

INTERVIEW /// Vermeintlich kleine Probleme in der Mundhöhle können weitreichende gesundheitliche Folgen nach sich ziehen und die Entstehung von chronischen Krankheiten begünstigen. Prof. Dr. Thomas Zeltner, Vorsitzender der WHO Foundation, schärft im Interview mit Zircon Medical Management, Hersteller des Patent™ Implantatsystems, das Bewusstsein für die langfristige Gesundheit von Patienten und betont die Bedeutung von Implantatmaterialien wie Zirkoniumdioxid, mit denen sich Langzeitkomplikationen minimieren lassen.

Herr Prof. Dr. Zeltner, das Interesse der WHO an der Mundgesundheit wächst. Aus welchem Grund?

Längst ist bekannt, dass die Mundgesundheit einen direkten Einfluss auf die Allgemeingesundheit hat. Pathogene Bakterien in der Mundhöhle können ins Körperinnere eindringen und die Entstehung von systemischen Erkrankungen begünstigen. Wir wissen heute, dass viele chronische Erkrankungen ihren Ursprung in der Mundhöhle haben. Aus diesem Grund gewinnt die Mundgesundheit zunehmend an Bedeutung, und das Interesse der Öffentlichkeit, der Politiker und internationaler Organisationen wächst. Die WHO bewertet fortwährend die Krankheitslast in verschiedenen Ländern. In der Global Burden of Disease Study 2017 wurde festgestellt, dass weltweit 3,5 Milliarden Menschen von Mundkrankheiten betroffen sind und dass Karies dabei die häufigste Erkrankung ist – eine Erkenntnis, die zahlreiche internationale Organisationen, darunter auch die WHO, scho-



ckiert hat. An zweiter Stelle stehen Kopfschmerzen, die oft auch mit Gesundheitsproblemen im Mund oder mit Beeinträchtigungen des Kauapparats zusammenhängen. Wir sehen also, dass die Krankheitslast enorm groß ist, wenn es um die Mundhöhle geht – weit größer als wir bisher angenommen hatten. Die WHO hat Munderkrankungen mittlerweile auch in den Index der nicht übertragbaren Krankheiten aufgenommen, da sie die gleichen Ursachen haben. Übermäßiger Zucker-, Tabak- oder Alkoholkonsum führt beispielsweise nicht nur zu Herzproblemen, sondern auch zu Erkrankungen der Mundhöhle. Weiterhin ist sich die WHO einig, dass der Mundgesundheit im Zusammenhang mit dem gesunden Altern von Bevölkerungen eine größere Bedeutung beigemessen werden muss und dass Zahnärzte die Materialien, die sie ihren Patienten in den Mund einsetzen, hinterfragen und eine nachhaltig gesunde Zahnmedizin praktizieren sollten.

Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang Zahnimplantate?

Eines der größten Risiken bei Zahnimplantaten besteht darin, dass sich Nanopartikel aus dem Implantatmaterial herauslösen und im umliegenden Gewebe anreichern können, was Jahre später zu Entzündungen des periimplantären Gewebes und im weiteren Verlauf zu einer Beeinträchtigung der Allgemeingesundheit führt. Die WHO hat festgestellt, dass insbesondere Metallimplantate mit Infektionen des periimplantären Gewebes in Verbindung gebracht werden, da sich aus diesen Nanopartikel in einem vergleichsweise hohen Maß herauslösen. Die daraus resultierenden Infektionen führen zu einer Reihe von Nebenwirkungen und Langzeitkomplikationen. Hier sehen wir wieder deutlich den Mechanismus, wie ein relativ kleines Problem, das im Mund beginnt, später zu einem Problem von viel größerer Tragweite werden kann. Außerdem werden zur Behandlung solcher Infektionen in der Regel Antibiotika verabreicht, wodurch das Risiko der Entstehung von antibiotikaresistenten Bakterien erhöht wird.

Warum sollten Zahnärzte ihre Materialentscheidungen zeitnah überdenken?

Ich bin derzeit an einem Forschungsprojekt beteiligt, das zum Ziel hat, einen internationalen Konsens darüber zu schaffen, wie sich die Ergebnisse von chirurgischen Eingriffen messen lassen können, wie deren Erfolg bewertet werden kann und wie sich dies der Politik gegenüber kommunizieren lässt. Folglich werden Zahnärzte in den kommenden Jahren stärker im Rampenlicht stehen, und die von ihnen erzielten chirurgischen Behandlungsergebnisse werden genauer unter die Lupe genommen werden. Aus diesem Grund rate ich Zahnärzten, die Materialien, die sie ihren Patienten in den Mund einsetzen, zu hinterfragen und anzufangen, Implantatmaterialien wie Zirkoniumdioxid zu verwenden, die für ihre Patienten langfristig gesehen so gesund wie möglich sind. Als Ausübende von Gesundheitsberufen sind wir alle dazu angehalten, an das langfristige Ergebnis zu denken. Wir sollten öfter innehalten und uns fragen: Welchen Einfluss haben unsere Entscheidungen auf die langfristige Gesundheit unserer Patienten?

Möchten Sie weiterlesen?



Online
geht's zum kompletten Interview.

Zircon Medical
Management AG
Infos zum Unternehmen



AERA

BEGINN EINER NEUEN AERA

**IHRE PREISVERGLEICHS- UND BESTELL-
PLATTFORM FÜR DENTALPRODUKTE**

**NEUES
DESIGN**

**... UND DAS IST ERST
DER ANFANG!**

aera-online.de

Über Kulzer
Mitsui Chemical Group

Sie sind über 80 Jahre ein zuverlässiger Partner für Zahnärzte und
Zahntechniker. Dafür stehen unsere Mitarbeiter mit ihrem Know-how
die Qualität unserer Produkte. Unser Ziel ist es,

ZUM HERSTELLER GEHT

EIN ECHTER



**Das neue
Piezomed Modul:**
Ein wichtiger Baustein,
der bisher am Markt
gefehlt hat



Modul-Upgrade

Gesamte Bandbreite oralchirurgischer
Anwendungen durch **neues Add-on**

Ein Beitrag von Christin Hiller

INTERVIEW /// Erstmals deckt W&H den gesamten Workflow der minimalinvasiven Oralchirurgie mit einer modularen Lösung ab. Mit einem neuen Add-on für Implantmed Plus, dem Piezomed Modul, durchbricht das Unternehmen gewohnte Abläufe: Implantologie und Piezochirurgie sind in einem Gerät vereint. Das vereinfacht klinisches Arbeiten und eröffnet neue Perspektiven in der Behandlung. Andreas Brandstätter, Strategischer Produktmanager für Oralchirurgie und Implantologie, ist vom neuen Standard für den Markt überzeugt. Im Interview spricht er über die Produktpositionierung sowie die Vorteile für den Anwender.

Was macht das neue Piezomed Modul von W&H zum „echten Durchbruch“ in der Oralen Chirurgie?

Wir wollen bei W&H Grenzen neu denken und gemeinsam mit den Anwendern über den Tellerrand hinaus schauen. Mit der Entwicklung unseres Piezomed Moduls ist uns das klar gelungen. Implantmed Plus lässt sich damit einfach und kostengünstig nachrüsten. Das Ergebnis ist ein modulares System, das erstmals Implantologie und Piezochirurgie in einem Gerät vereint und Arbeitsabläufe vereinfacht. Für mich ist das ein echter Durchbruch in der Oralen Chirurgie, der die Bedürfnisse unserer Anwender punktgenau erfüllt.

DURCHBRUCH

Welchen Stellenwert nimmt das neue Piezomed Modul in der modernen Oralchirurgie ein?

Es ist ein Baustein mehr, der bisher am Markt gefehlt hat. Mit dem neuen Piezomed Modul ergänzen wir unser Portfolio und kombinieren erstmals Implantologie und Piezochirurgie in einem Gerät. Gekoppelt mit den Funktionalitäten der Implantatstabilitätsmessung und Dokumentation decken wir als erster Hersteller den gesamten Chirurgie-Workflow ab. Oralchirurgen dürfen sich also auf neue Möglichkeiten in der Behandlung freuen.

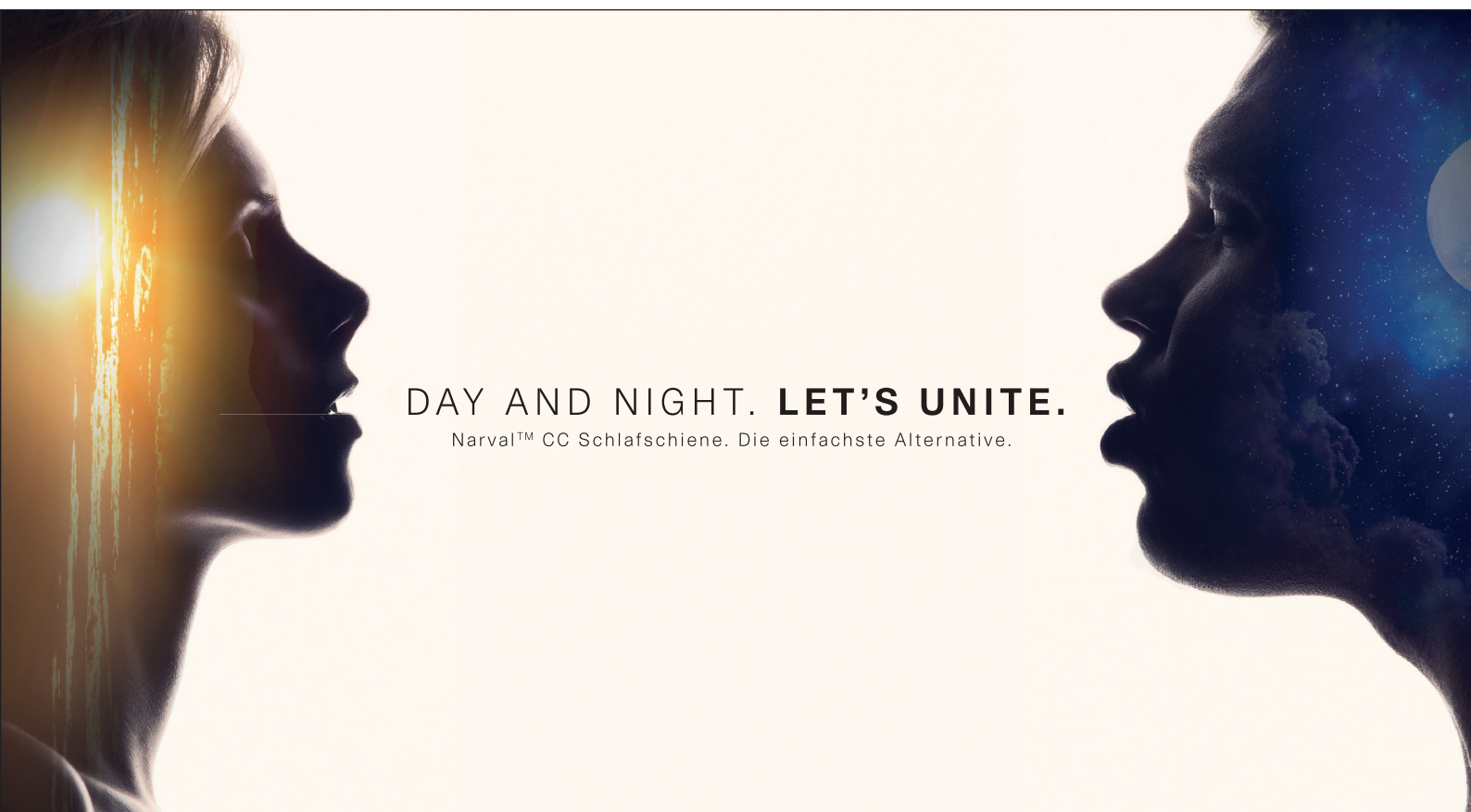
Was unterscheidet das W&H Chirurgieportfolio vom Portfolio der Mitbewerber?

Wir verfügen über das komplette Oralchirurgiesortiment. Alle Produkte und Features sind ideal auf den Workflow des Anwenders abgestimmt: Implantmed Plus sorgt für effizientes und sicheres implantologisches Arbeiten. Das Piezomed Modul gibt den Oralchirurgen alle Vorteile der W&H Piezotechnologie an die Hand. Unsere Chirurgiewinkelstücke ermöglichen Eingriffe mit höchster Präzision, eine kabellose Fußsteuerung sorgt für mehr Komfort und Bewegungsfreiheit. Der Osstell Beacon zur Messung der Implantatstabilität gibt Sicherheit für die Beurteilung des richtigen Implantatbelastungszeitpunkts. Eine volle Rückverfolgbarkeit ist durch die lückenlose Dokumentation garantiert. Das bedeutet, wir bieten ein einzigartiges modulares System, dessen Komponenten nahtlos ineinandergreifen, und das höchste Effizienz und Zuverlässigkeit im klinischen Alltag garantiert.



Andreas Brandstätter,
Strategischer Produktmanager
für Oralchirurgie und
Implantologie.

ANZEIGE



DAY AND NIGHT. **LET'S UNITE.**

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken
resmed.com/narval-schlafschiene


ResMed

Welche Marktstrategie verfolgen Sie mit dem neuen Piezomed Modul?

Wir wollen die Piezochirurgie als neuen Oralchirurgiestandard in den Praxen verankern und als fixen Bestandteil im chirurgischen Arbeitsablauf etablieren. Unser neues modulares System soll zukünftig DAS Synonym für die Oralchirurgie und Implantologie werden.

Was sind die Stärken der Piezotechnologie von W&H?

In erster Linie die einfache und intuitive Bedienung. Ein weiteres technisches Highlight ist die patentierte automatische Instrumentenerkennung. Diese stellt beim Einsetzen des Instruments automatisch die richtige Leistungsgruppe ein und verringert das Risiko einer Instrumentenüberlastung. Darüber hinaus deckt unser Sortiment mit mehr als 30 verschiedenen Instrumenten bzw. Sägen ein breites Aufgabenspektrum ab. Die speziell entwickelte Schneidgeometrie der Sägen sorgt für höchste Schneidleistung. Beispielweise können Knochenblockentnahmen mit wenig Knochenverlust durchgeführt werden, was ein minimalinvasives Vorgehen optimal unterstützt. Für die perfekte Kühlung der Behandlungsstelle setzen wir auf ein spezielles Spraydesign.

Welche Vorteile hält das neue modulare System von W&H für den Anwender bereit?

Wir stellen unser Piezomed Modul in den beiden Varianten „Piezomed Plus“ und „Piezomed Classic“ zur Verfügung. Egal, ob im allgemeinen zahnärztlichen Gebrauch beispielsweise bei der Unterstützung der Zahnextraktion oder beim Intensiveinsatz – beide Varianten sollen die Abläufe in den Zahnarztpraxen vereinfachen. Ein weiterer Vorteil ist die einheitliche Bedienung. Darüber hinaus werden nur noch ein Sprayschlauch und eine Kochsalzlösung benötigt, was ein optimiertes Handling mit sich bringt. Zusätzlich steht je nach Anwendung immer das passende Gerät (Implantologiemotor/Piezochirurgiegerät) bereit – kompakt und platzsparend.

Was ist Ihr persönliches Highlight der neuen Produktinnovation?

Mit unserem modularen System werden wir die Grenzen in der Oralchirurgie verschieben. Die Arbeitsweise verändert sich und wird vereinfacht, das trägt zum Fortschritt in der modernen Zahnmedizin bei. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden preislich eine attraktive Lösung an. Schon während der Produktentwicklung haben wir uns Gedanken zu den Herstellkosten gemacht und bewusst auf den Einsatz von Mehrfachkomponenten verzichtet. So werden für eine chirurgische Applikation nur ein Display, ein Touchscreen und eine Kühlmittelpumpe verwendet. Diese Kostenreduktion bei der Herstellung geben wir gerne an unsere Kunden weiter – eine klassische Win-win-Situation.

W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



Weitere Informationen unter www.wh.com

Das neue modulare System
von W&H vereinfacht den
Chirurgie-Workflow.



Unsere Praxisstars - Großer Nutzen für das Team und Ihre Patienten

Miraject®

Höchste Qualität & Sicherheit seit 1967



Fit-N-Swipe

Selbstklebende Einmal-Reinigungs pads/
Trocknungspads für Handinstrumente



hf Surg®

Kompaktes HF-Chirurgiegerät



Miratray® Mini

Für Einzelabformungen von
Kronen und kleinen Brücken



SANFT & SICHER

Cavitron® 300

Magnetostriktiver Ultraschall-
Scaler für die sub- und supra-
gingivale Prophylaxebehandlung



Bambach® Sattelsitz

Ergotherapeutischer
Spezialsitz

Mit großer
Farbauswahl und
individueller
Konfiguration.

Optional auch im
Leder Ihrer Einheit
möglich.



DIAO: Diamantinstrumente neu gedacht

Ein Interview von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Was macht die besten Diamantinstrumente noch besser? Diese Frage hat sich Komet Dental gestellt und eine neue Diamanten-Generation auf den Weg gebracht: DIAO. Der Clou sind Keramikperlen, die für einen optimierten Abstand zwischen den einzelnen Diamanten sorgen – und damit für viele neue Eigenschaften. Wie fühlt sich damit jetzt die Kronenpräparation in der Praxis an, fragten wir Dr. Jürgen Benz (Bielefeld).



Herr Dr. Benz, welche Rolle spielt die Kronenpräparation grundsätzlich in Ihrer Zahnarztpraxis?

Sie gehört zur Routine in unserem Praxisalltag. Doch gerade bei solchen immer wiederkehrenden Arbeitsschritten bin ich dankbar und offen für alles, was mir die Abläufe optimiert, das heißt, was bei der Kronenpräparation ganz konkret Konzentration, Zeit und physische Anstrengung einspart. Ich arbeitete bisher viel mit den S-Diamanten von Komet Dental. Der Rohling mit einer Mehrkantstruktur und das grobe Korn waren bei den S-Diamanten bereits eine gelungene Kombination für mehr Abtragsleistung und Zeitersparnis. Doch jetzt bin ich erstaunt, dass da noch mehr geht ...

Für die Anwendung bedeutet das ganz salopp gesagt: DIAO-Instrumente arbeiten quasi „wie von selbst“, es ist ein wirklich neues Gefühl bei der „Präp“.



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

Sie spielen auf DIAO an. Wie unterscheiden sich die neuen DIAO von herkömmlichen Diamantinstrumenten?

Der Komet Dental DIAO-Broschüre ist zu entnehmen, dass bei klassischen Diamantinstrumenten die Diamanten dicht beieinander liegen; bei der DIAO-Diamantierung sorgen jetzt Keramikperlen für einen größeren Abstand zwischen den Diamanten. Dadurch soll der Druck perfekt auf die Diamantspitzen konzentriert werden, damit sie leichter in den Schmelz eindringen können. Diese spezifische Belegung der Instrumente gleichermaßen mit Diamanten und Keramikperlen ist eine hohe Kunst. Es gibt durchaus Diamanten mit Mischkörnung. Keramikperlen zwischen den Diamantkörnern hingegen sind ein absolutes Novum. Hier hat Komet Dental aus der langen Erfahrung heraus wirklich herausragende Entwicklungsarbeit geleistet.

Erste DIAO-Anwender berichten, dass sie weniger Kraft für die Kronenpräparation aufwenden müssen. Können Sie das bestätigen?

Ja, die intelligente Belegung übt eine ungewöhnlich starke Kraftkonzentration auf die Diamantspitzen aus. Tatsächlich konnte ich die einzelnen Diamanten in dieser Schärfe sogar spüren, als mir unser Komet Fachberater ein DIAO-Haptikmuster zeigte, über das ich mit meinen Fingern strich. Vielleicht lässt sich die Anordnung der Diamanten mit dem Bild eines Fakir-Nagelbretts am besten beschreiben: Der Fakir kann sich auf ein gleichmäßiges, dichtes Nagelbrett legen, jedoch nicht auf einzelne Nägel, weil hier das Körpergewicht (quasi die Anpresskraft) auf weniger Nägel verteilt würde. Bei den DIAO sind die Diamantkörner durch die dazwischen liegenden Keramikperlen so verteilt, dass die einzelnen Spitzen präzise hervortreten, der entstehende Druck konzentriert sich perfekt darauf. Für die Anwendung bedeutet das ganz salopp gesagt: DIAO-Instrumente arbeiten quasi „wie von selbst“, es ist ein wirklich neues Gefühl bei der „Präp“.

Wäre es denn keine Alternative, für den Schärfeeffect ganz einfach zu supergrogen Diamanten zu greifen?

Ich finde mit supergrogen Diamanten lässt sich nicht kontrolliert arbeiten. Das Resultat wären raue Oberflächen mit zerfransten Kronenrändern, die unter viel Zeitaufwand mit einem Finierer wieder glatt gearbeitet werden müssten. All das ist mit DIAO nicht nötig.

Abb. 1: Einsatz des OccluShapers KP6370, dessen Geometrie perfekt auf okklusale Oberflächen abgestimmt ist. Er steht abgestimmt auf den Einsatz an Prämolaren und Molaren in zwei Größen zur Verfügung.

Doctolib

Jetzt schnell zugreifen!

Doctolib & ZWP

schenken Ihnen eine

Fortbildung im Wert

von bis zu 500 €!

**Mit Doctolib starten
& Fortbildung
geschenkt bekommen**

Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 9 Neupatient:innen im Monat durch digitales Terminmanagement von Doctolib.*

Hier mehr erfahren:



www.doctolib.info/boost



* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf www.doctolib.info/boost.

ZWP **ZAHRARZT**
WIRTSCHAFT PRAXIS



Abb. 2: Hohlkehlpräparation mit dem Torpedo KP6878 mit 8 mm Arbeitsteillänge. Für längere Kronen gibt es Varianten mit 10 mm bzw. bei parodontal geschädigten Zähnen auch mit 12 mm Arbeitsteillänge.

Komet Dental führte in zwei Großstädten DIAO Prototypen-Testungen im Blindversuch durch. Dabei schnitten die Instrumente auch hervorragend in ihrer Kontrollierbarkeit ab. Wie ist hier Ihr Eindruck?

Bei einer Kronenpräparation zählt als Prämisse immer der Kronenrand. Der muss für die digitale oder herkömmliche Abdrucknahme perfekt, sauber und fein angelegt sein. Daran misst sich das gesamte weitere Prozedere! Dafür benötige ich ein scharfes Instrument, auf das ich wenig Druck ausüben muss, sodass es gut kontrollierbar ist. Genau diese Eigenschaften kann ich DIAO attestieren. Die Instrumente sind absolut geschmeidig zu führen. Sie geben mir Sicherheit und damit die perfekte Kontrolle für die Präparation. Nur so lässt sich Langzeiterfolg, zum Beispiel bei einer Keramikkrone, erzielen.

Komet Dental hat außerdem in Laborversuchen herausgefunden, dass DIAO-Instrumente über eine durchschnittlich 34 Prozent höhere Standzeit verfügen. Das wäre eine gewaltige Optimierung!

Auch dieser Effekt lässt sich durch die schlaue Anordnung der Diamanten erklären. Bei klassischen Diamantinstrumenten verteilte sich die Kraft mehr, was allerdings nicht zu einem höheren Abtrag führte, sondern eher zu einem schnelleren Abstumpfen. Aus meiner bisherigen Erfahrung mit DIAO am Behandlungsstuhl kann ich diese beeindruckende Prozentzahl bestätigen.

Welche weiteren Effekte sind durch die Diamant-Keramik-Belegung im praktischen Einsatz konkret spürbar?

Ich stelle mit der Lupenbrille immer wieder fest, dass sich auf den DIAO-Schleifern relativ wenig Material absetzt bzw. verschmiert. Offenbar haftet das abgetragene Zahnmaterial weniger an der neuen Diamantierung. Während der Präparation wird das abgetragene Material von der Spraykühlung effektiv weggespült, das Instrument kann erfolgreich arbeiten, die Diamanten setzen sich nicht zu.

Müsste das dann nicht auch einen positiven Effekt auf die Aufbereitung haben?

Richtig! Die Reinigung dieser Instrumente geht leichter von der Hand, weil sich die Zwischenräume nicht so hartnäckig zusetzen bzw. beim Reinigungsvorgang besser zu erreichen sind.

Ja, und da ist dann noch die Farbe von DIAO!

Unsere Behandlungszimmer sind extrem mobil eingerichtet, das heißt, hier gibt es kaum feststehendes Mobiliar. Wir arbeiten fast ausschließlich mit Roll-Containern. Für den Workflow kommt es da natürlich einmal mehr auf Struktur, Ordnung und geregelte Abläufe an. Besonders wichtig ist mir und meinen Assistentinnen die schnelle Wiedererkennbarkeit von Instrumenten, denn nicht jedes Zimmer ist in unserem Konzept damit automatisch ausgestattet! DIAO besitzt diese unverwechselbare Farbe, ein Roségold. Das sticht sofort heraus und kommt uns daher wunderbar entgegen.

Bei Komet Dental spricht man von einer neuen Diamanten-Generation. Können Sie solch große Worte bestätigen?

Wir sprechen jetzt nicht von einer komplett neuen Kronenpräparationstechnik, sondern von einer Instrumentenoptimierung. Doch diese ist derart gelungen, dass man die Dinge durchaus so formulieren darf. DIAO ist ein großer Wurf und wer die neuen Instrumente testet, wird den Unterschied direkt spüren. Es bringt unsere Routinearbeit konkret voran.

Vielen Dank für das Gespräch.



Dr. Jürgen Benz
Infos zur Person

INFORMATION ///

Dr. Benz | Kollegen
Zahnheilkunde im Zentrum
Dr. Jürgen Benz und Dr. Karin Benz
Am Bach 20, 33602 Bielefeld
info@drbenz.de • www.drbenz.de

18. JAHRESKONGRESS der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie



SAVE THE DATE

24.-25. Juni 2022

Congress Center Rosengarten, Mannheim

Kongress-Thema:

***„HART- UND WEICHGEWEBE
IN DER TÄGLICHEN PRAXIS“***

REFERENTEN u.a.:

Ghazal Aarabi, Fred Bergmann, Markus Blume, Ralf Busenbender,
Markus Engelschalk, Stefan Fickl, Peter Gehrke, Knut Grötz, Daniel Grubeanu, Amely Hartmann,
Adrian Kasaj, Rebecca Komischke, Pascal Marquart, Katja Nelson, Thea Rott, Jens Schäfer,
Eik Schiegnitz, Markus Schlee, Ralf Smeets, Leoni Spilker, Jochen Tunkel



WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

www.dgoi.info



FRÜHLINGS-POWER-PREISE

Das beliebte GoodieBook präsentiert sich in diesem Jahr in seiner 19. Auflage und sorgt bei Zahnärzten und Praxisteams von März bis Juni wieder einmal für frühlingshafte Bescherung.

Grün knospt es schon bald in Beet und Natur und für alle, die mögen, auch in den Praxisräumlichkeiten. Denn W&H startet den Frühling auch in diesem Jahr mit seinem GoodieBook und bietet attraktive Aktionsangebote, Sets, Produktzugaben und Vergünstigungen. Zugreifen lohnt sich wie immer – hier ist für jeden garantiert etwas dabei.

Zwei Instrumente zum halben Preis

Ein Dauerbrenner ist die Instrumentenaktion. Hier erhalten Kunden 50 Prozent Nachlass auf die Instrumente der Synea Fusion Serie. Die Hand- und Winkelstücke überzeugen durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, hohe Laufruhe, beste Sicht durch kleine Kopfgröße und einen optimalen Zugang. Mehr dazu auf [Seite 2](#).

Paket: Implantmed Plus + 1 Instrument

Mehr als 1.000 Euro lassen sich dank GoodieBook im Bereich Chirurgie und Implantologie sparen, denn als Paket erhält man hier Implantmed Plus mit Licht inklusive kabelloser Fußsteuerung sowie das chirurgische Winkelstück WS-75 L. Die Antriebseinheit für Implantologen hat sich in den letzten 21 Jahren vom Newcomer zum heutigen Smart Device Bestseller in der zahnärztlichen Fachpraxis entwickelt und wird neben seinen technischen Eigenschaften vor allem aufgrund des intuitiven Bedienkonzepts geschätzt. Alle Details finden sich auf [Seite 10](#).

Aktion mit dem größten Einsparpotenzial: das Hygienepaket

Auf [Seite 17](#) des grünen Heftes findet sich eines der Aktions-Highlights in Form eines attraktiven Hygienepakets. Der Teon Thermodesinfektor, das dazugehörige Injektionspaket, das Pflegegerät Assistina Twin sowie der Sterilisator Lisa Remote Plus ioDent® wurden hier zusammengepackt und stehen Interessenten mit einem Preisvorteil von 4.493 Euro (verglichen

mit dem Einzelkauf der Produkte) zur Verfügung. Bei dieser Art der Ersparnis lohnt sich doch ein zweiter Blick ins GoodieBook für eine weitere Anschaffung, oder?

Nie wieder Prophylaxe ohne LatchShort

LatchShort ist das neue Zauberwort in der Prophylaxe, denn hier trifft „Super Soft“ auf „Super Short“. Das Proxeo LatchShort Polishing System ist damit eine besonders smarte Lösung für die professionelle Zahnpolitur, denn der kleine Kopf mit den optimal abgestimmten Prophylaxen sorgt für eine deutlich reduzierte Arbeitshöhe. So gewinnen Prophy-Profis – im Vergleich zu Standard Latch Systemen – ganze vier Millimeter.

Single-Point-of-Operation: das Chirurgie Cart System

Wohin mit den ganzen Frühlingsschnäppchen? Zum Beispiel auf das mobile Cart System für die Chirurgie, denn auch im Bereich Zubehör warten spannende GoodieBook-Aktionen. Implantmed, Piezomed Plus Modul und die kabellose Fußsteuerung lassen sich dank des durchdachten Chirurgie Cart Systems kompakt an einem Ort platzieren. Das Cart ermöglicht dadurch einen besonders effizienten Workflow. Mehr dazu auf [Seite 9](#).



W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



So günstig startet der Frühling – zum aktuellen GoodieBook bitte hier entlang.



exocad startet Community Blog



exocad, ein Unternehmen von Align Technology, Inc. und einer der führenden Anbieter von dentaler CAD/CAM-Software gibt den Launch von „exoBlog“ bekannt. Auf dem neuen Community-basierten Blog finden sich lehrreiche Interviews mit Zahnärzten, Zahntechnikern und Vorreitern aus der Dentalbranche. „Der Austausch mit der Community hat bei exocad einen hohen Stellenwert“, so Christine McClymont, Global Head of Marketing and Communications bei exocad. „Mit dieser neuen Plattform möchten wir sowohl Einsteiger auf dem Gebiet der Digitalen Zahnheilkunde als auch erfahrene Experten zusammenbringen, damit sie voneinander lernen und praktische Tipps zur Verbesserung ihrer digitalen Workflows austauschen können.“ Die Einführung von exoBlog ist Teil umfassender Maßnahmen zur Ausweitung der digitalen Angebote von exocad. Nutzer können sich nun auf Facebook, Instagram, WeChat, YouTube, LinkedIn sowie seit Kurzem auch auf TikTok über neue Releases, anstehende Veranstaltungen sowie nützliche Tipps und Tricks informieren. Die erste Reihe an Blogbeiträgen beschäftigt sich mit den Eindrücken zum kürzlich veröffentlichten Release ChairsideCAD 3.0 Galway, vermitteln praktische Erfahrungen aus der Implementierung digitaler Lösungen in Zahnarztpraxen und beleuchten die Vorteile digitaler Arbeitsabläufe für eine bessere Zusammenarbeit zwischen Laboren und Zahnarztpraxen.

INFORMATION ///

exocad GmbH
www.exocad.com/de

Infos zum
Unternehmen



ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing **B E M A + G O Z**

DER Kommentar

**ABRECHNUNG?
ABER SICHER!**

Liebold/Raff/Wissing

**DER Kommentar zu BEMA und GOZ:
Kompetenz setzt den Maßstab**

☒ **sicher**

☒ **bewährt**

☒ **anerkannt**

A woman with long brown hair and glasses, wearing a pink and white striped shirt, is pointing her right index finger towards the advertisement content. She has a surprised and enthusiastic expression.

Three screenshots of the BEMA and GOZ software interface are shown on a desk. One is on a monitor, one on a tablet, and one on a smartphone.

Jetzt kostenlos testen unter: www.bema-goz.de

AERA-Online in neuem Design

Infos zum
Unternehmen

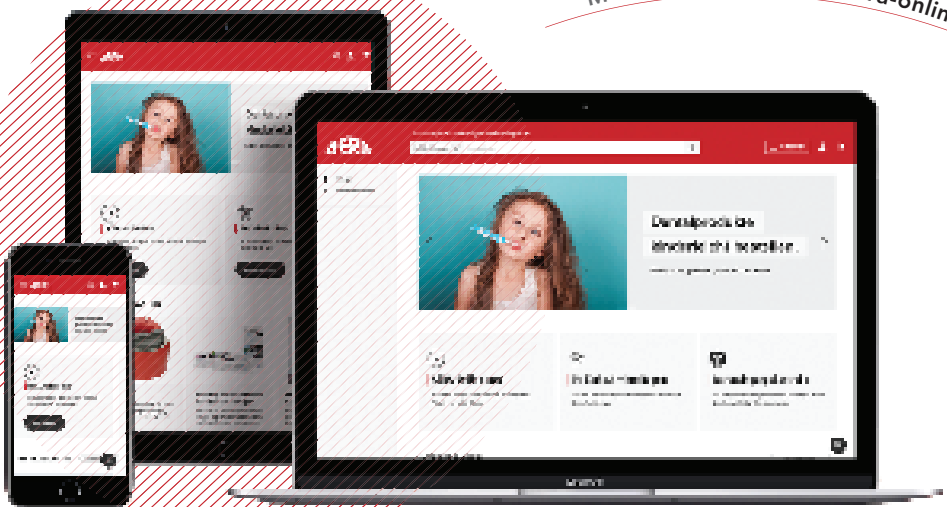


AERA-Online

www.aera-online.de

Der Schritt ist gemacht: Die Bestell- und Preisvergleichsplattform **AERA-Online** zeigt sich ab sofort in einem komplett überarbeiteten Design. Insgesamt wurde die Seite moderner, klarer und intuitiver gestaltet. Doch nicht nur das Design erlebt eine Novellierung. Auch die Volltextsuche wurde um einige Filterkriterien und Filterkombinationen ergänzt. Das alles macht es für die Anwender noch einfacher und schneller, die gewünschten Artikel zu finden und zu bestellen. Neu ist, dass wenn man im Suchfeld nach einem Artikel sucht, zu diesem Artikel automatisch verschiedene Filterkriterien wie Kategorie, Verfügbarkeit, Hersteller oder Lieferant angezeigt werden. Damit spart man sich ein paar Zwischenschritte. In der Filterfunktion „nach Preis“ können die Angebote auf- und absteigend sortiert werden. Das ist ganz **AERAlike**: unkompliziert und einfach clever. Selbstverständlich vergleicht **AERA-Online** wie bisher immer auf Basis der kleinsten Mengeneinheit.

Mehr Infos unter www.aera-online.de



AERA



SCAN MICH

Factoring: Uns interessiert Ihre Meinung!

Liquidität – ein wichtiges Thema in jeder Praxis. Die Realisierung der Heil- und Kostenpläne (HKP) steht und fällt mit vielen Faktoren, weshalb Finanzierungslösungen für Zahnärzte mehr denn je zum entscheidenden Werkzeug der täglichen Arbeit geworden sind. Heutzutage gibt es verschiedene Lösungen, die man Patienten anbieten kann: Besonders Factoringdienstleistungen sind bei vielen Zahnärzten und Patienten beliebt. Trotz zunehmender Nachfrage gibt es immer noch Skepsis gegenüber den Angeboten und der Handhabung. Aus diesem Grund startet die OEMUS MEDIA AG eine anonyme Online-Umfrage, um Sie nach Ihrer Meinung zum Thema Factoring zu befragen: Wie sieht es mit der Zufriedenheit aus? Was sind die Nachteile? Was die Vorteile? Warum können HKPs teilweise nicht erfüllt werden? Was sollte Factoring für Sie leisten? Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, scannen Sie den QR-Code und beantworten Sie uns sieben schnelle Multiple-Choice-Fragen zu Ihren Factoringverfahren.

Direkt zur
Umfrage!



dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH

www.dentapart.de



RECYCELN SIE DAS ZAHNGOLD
IHRER PATIENTEN.

DAS SCHÜTZT DEN REGENWALD.



[www.kulzer.de/
zahngold](http://www.kulzer.de/zahngold)



PRAXIS-
AKTIONS-
PAKET
kostenlos
anfordern

VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

MUNDGESUNDHEIT
IN BESTEN HÄNDEN.



KULZER
MITSUBISHI CHEMICALS GROUP

Zahngold-Recycling für mehr Nachhaltigkeit

Mit nur 0,5 Promille CO₂ hat recyceltes Zahngold eine deutlich bessere Umweltbilanz als Gold, das in Minen oder Bergwerken gewonnen wurde. Bereits heute verwendet Kulzer 70 Prozent recyceltes Gold aus Kronen und Brücken in seinen Legierungen. Gemeinsam mit Praxen und Patienten möchte Kulzer nun noch nachhaltiger werden und unterstützt Sie mit einem kostenlosen wie attraktiven Aktionspaket. Das beinhaltet Urkunden zum Umweltschutz für den Empfangsbereich, Aufsteller für das Wartezimmer, Patienteninformationen und eine sichere wie praktische Sammeldose. Ebenso stellt Kulzer den Praxen passgenaue Texte für die Homepage und Social-Media-Accounts zur Verfügung, um die Patienten thematisch abzuholen. Dabei garantiert Kulzer als Recycling-Experte reibungslose und nachvollziehbare Abläufe – von der Abholung des Zahngoldes über die Reinigung, Schmelze und Analyse bis hin zur Auszahlung nach tagesaktuellen Ankaufspreisen. Auch eine Spende vom Patienten, der Praxis oder beiden zusammen an eine gemeinnützige Organisation nach Wahl ist selbstverständlich möglich. Mehr Informationen unter: Tel.: 0800 4372522, Taste 3.



Infos zum
Unternehmen

Quelle: Kulzer GmbH

ANZEIGE

SPEIKO

#hypohypo

Hypochlorit-SPEIKO in drei Konzentrationen:

- Klassisch mit 5,25 %
- Vermindert mit 3 %
- Gewebeschonend mit 1 %
- Entnahme mit dem kostenlosen Entnahmesystem SPEIKO® Easy Quick

5,25%

3%

1%

Hypochlorit-SPEIKO® %
Natriumhypochlo
100ml Flüssigkeit

SPEIKO®-Dr. c
Postfach 7
D-4803



CGM goes Green

Die Initiative **DIE GRÜNE PRAXIS** vereint eine Gruppe von Dentalunternehmen – darunter die CGM Dentalsysteme, die Zahnarztpraxen gezielt in puncto Nachhaltigkeit unter die Arme greift, hilft, ihren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren, und dies insbesondere auch für zukünftige Patienten sichtbar zu machen. Die 140 Bewerberpraxen inklusive der drei Sieger des Wettbewerbs **DIE GRÜNE PRAXIS 2021** überzeugten mit diversen Konzepten zur Mülltrennung und -reduzierung, Anreizen zu umweltfreundlicherer Mobilität, nachhaltiger Energieproduktion und -nutzung sowie Digitalisierung als Nachhaltigkeitsstrategie. Letzteres ermöglichen die Softwarelösungen der CGM Dentalsysteme optimal, wie auch Zahnärztin Dr. Anne Heinz weiß: „Wie nachhaltig und umweltschonend die Digitalisierung ist, haben wir besonders zum Praxisstart erlebt, als wir noch alles auf Papier ausdrucken, einscannen und letztlich auch noch schreddern mussten, weil unsere iPads noch nicht da waren. Heute arbeite ich in vielen digitalen Abläufen mit CGM Dentalsysteme zusammen und werde hier super unterstützt.“



INFORMATION ///

CGM Dentalsysteme GmbH • www.cgm-dentalsysteme.de

Infos zum
Unternehmen



Warum die sozialen Medien auch für Ihre Arztpraxis relevant sind



Weltweit nutzen circa drei Milliarden Menschen soziale Netzwerke¹ – in Deutschland sind es fast 50 Prozent der Gesamtbevölkerung, die durchschnittlich 5,9 Accounts besitzen.² Experten räumen aufgrund der steigenden Nutzerzahlen und Meinungen den Social Media immer mehr Platz und Relevanz im Marketingmix ein.³

Social-Media-Plattformen bringen Vorteile

Social-Media-Aktivitäten sind geeignet, um die Bekanntheit Ihrer Zahnarztpraxis zu steigern. Die Plattformen sind ebenfalls ein sehr gutes Instrument zur Patientenbindung und -gewinnung.⁴ Haben Sie Patienten als Fans gewonnen, werden Ihre Inhalte immer wieder angezeigt. So rufen Sie sich Ihren Patienten wiederholt ins Gedächtnis, sei es mit Tipps zur Gesundheitsvorsorge oder der Ankündigung von Urlaubszeiten oder neuen Services. Ebenfalls locken Sie potenzielle Mitarbeiter an und können Ihre Kanäle auch zum Recruiting verwenden.

So gelingt der Start mit Social Media für Ihre Praxis

Ob Aufmerksamkeit, Bekanntheit, Akquise und Bindung von Patienten, Expertenpositionierung oder die Mitarbeiterrekrutierung – damit Sie sich nicht verzetteln und sich auf die effektivsten Kanäle für Ihre Praxis fokussieren, folgen Sie einfach diesen Tipps:

1 tipp Praxispositionierung sowie Ziele definieren und abgleichen

Überlegen Sie, welche Social-Media-Kanäle am besten zu Ihnen, Ihrer Praxis und Ihren Patienten passen. Mit einer eindeutigen Positionierung zeigen Sie Patienten Ihre Stärken und fachlichen Schwerpunkte.

2 tipp Ressourcen einplanen

Die Plattform gibt Ihnen die Möglichkeit, sich mit Ihrer Zielgruppe auszutauschen, und den Followern die Chance, mit Ihnen als Praxis zu interagieren. Dafür ist es wichtig, aktiv zu sein. Reagieren Sie also schnellstmöglich auf Kommentare und Erwähnungen und zeigen Sie damit Ihre Erreichbarkeit.

3 tipp Redaktionsplan erstellen und Inhalte vorbereiten

Planen Sie vor! Ein Redaktionsplan kann für eine Woche, einen Monat oder sogar über ein Jahr geplant und gepflegt werden. Er ist ein lebendes Dokument. Inhalte können kreativ gestaltet werden – ob Text, Bild oder Video, kurz sollte es sein. Gibt es viel zu einem Thema zu sagen, machen Sie eine Serie daraus.



Erfahren Sie in der Broschüre **Social Media & Networks in der Arztpraxis**, welche Kommunikationskanäle für Ihre Praxis geeignet sind und was es bei der Nutzung zu beachten gibt. Die Broschüre kann unter doctolib.info/tipps-social-media-marketing kostenlos heruntergeladen werden.

Zeigen Sie Ihren (potenziellen) Patienten auf sozialen Plattformen, dass Sie mit der Zeit gehen und sowohl online als auch offline einen modernen Service anbieten. Beachten Sie, dass werbliche Hinweise nur begrenzt möglich bzw. eventuell nicht erlaubt sind. Richten Sie sich daher nach den werberechtlichen Grenzen der jeweiligen Berufsordnung im Bundesland als auch dem Heilmittelwerbegegesetz.

Weitere Tipps zur Digitalisierung Ihrer Zahnarztpraxis finden Sie unter doctolib.info/dentist

INFORMATION ///

Doctolib GmbH • www.doctolib.info

Infos zum
Unternehmen



Quellen



Vom Telefonbüro zur ersten Adresse für spezialisierten Telefonie-Service

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// Die Telefonie einer Praxis ist von zentraler Bedeutung: Oftmals entscheidet sich an der telefonischen Erreichbarkeit, ob ein potenzieller Neupatient den Weg in die Praxis findet oder Bestandspatienten auch weiterhin der Praxis treu bleiben. Ein Unternehmen, das sich seit Jahren als Experte für die externe Telefonie profiliert hat, ist die Rezeptionsdienste für Ärzte GmbH – kurz RD GmbH. Seit dem 1. Januar 2022 wird das Düsseldorfer Unternehmen von einer neuen Geschäftsleitung geführt. Daniela Grass, langjährige Mitarbeiterin des Unternehmens, ist ab sofort für den Vertrieb und das Tagesgeschäft verantwortlich. Ihr Kollege Stephan Steden kümmert sich um das Controlling und die Firmenfinanzen. Im Interview schauen beide zurück und geben einen Ausblick auf Kommendes.

Frau Grass, ein Blick zurück: Was bieten die Rezeptionsdienste traditionell an und wofür stehen Sie heute?

Daniela Grass: Entstanden sind wir 1998 und waren anfänglich das Telefonbüro einer großen Zahnarztpraxis mit 40 Zahnärzten und mehreren Standorten. In diesen Praxen klingelt bis heute kein einziges Telefon, und das fällt bei Patienten und Kollegen positiv auf. Anfänglich haben wir befreundeten Praxen geholfen, und daraus hat sich das Konzept der externen Telefonie entwickelt. Unser medizinisches Know-how zeichnet uns dabei besonders aus und ist die seltene Komponente, die einem klassischen Callcenter fehlt.

Was macht die Telefonie einer Praxis so herausfordernd?

Daniela Grass: Die meisten Praxisbetreiber sind entweder von den eingehenden Anrufen in der Zahnarztpraxis genervt oder die Patienten sagen, dass die Praxis nicht zu erreichen sei. Oftmals wissen Praxisbetreiber nicht, warum ihre Zahnarztpraxis nicht erreichbar ist. Erst wenn sie mit uns die Zusammenarbeit beginnen, zeigt sich, dass die Anzahl der Telefonleitungen für Fax, Telefonie ein- und ausgehend, EC-Gerät et cetera zu gering ist. Wenn die Leitungsanzahl ausreicht, ist oftmals das Personal nicht vorhanden oder verfügbar, um alles abzuarbeiten. So oder so bringt die Auslagerung der Telefonie Ruhe und Effizienz in die Praxis. Viele Praxisbetreiber versuchen auf unterschiedlichste Weise, mitunter anhand ausgefallener Ideen, das Problem der Telefonie für sich und ihre Praxis eigenständig zu lösen, am Ende kommen viele jedoch zu uns, da es sich intern nicht lösen lässt und unser Service überzeugt.





Die Hemmschwelle des Outsourcens ist in den letzten Jahren deutlich gesunken. Ein Grund dafür ist, dass die Patienten unserer Kunden kaum bis nie bemerken, dass sie nicht mit der Praxis, sondern mit uns als Dienstleister verbunden sind. Das Feedback der Patienten bestätigt unseren Anspruch!

Was umfasst Ihren Service und wie individuell lässt sich dieser Service an jede einzelne Praxis anpassen? Was sind klare Vorteile Ihres Angebots für Kunden?

Daniela Grass: Unser Hauptgeschäft sind die eingehenden Anrufe (Inbound) der Praxen. Die Praxen leiten die Anrufe beispielsweise nach drei erfolglosen Klingelversuchen vor Ort zu uns weiter. Wir nehmen diese Anrufe dann entgegen und bearbeiten sie. So gesehen sind wir der Abfangjäger der sonst entgangenen Anrufe. Viele Kunden sind erstaunt über die Anzahl der Calls, die ihnen vorher verloren gingen. Schon ein gewonnener Neupatient mehr als sonst kann unsere Dienstleistung amortisieren.

Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Outbound-Telefonie. Wir können im Auftrag der Praxen Patienten umbestellen, an Termine erinnern, HKP/KV nachverfolgen und vieles mehr.

Im Bereich der Officeservices können wir folgende Leistungen anbieten: Bearbeitung von schriftlichen Terminanfragen über die Homepage, Onlineportale und Social Media. Darüber hinaus erstellen und versenden wir Grußkarten zum Geburtstag oder zur Genesung bei krankheitsbedingten Absagen. Die Bereitstellung der Karten erfolgt durch den Auftraggeber. Wir kümmern uns um die richtige Adressierung und den fristgerechten Versand. Für individuelle Anfragen bezüglich eines gewünschten Services haben wir immer ein offenes Ohr.

Die COVID-19-Pandemie hat viele Veränderungen mit sich gebracht. Mussten auch Sie Ihr Handling und das Serviceangebot entsprechend anpassen?

Stephan Steden: Natürlich mussten und wollten auch wir die Sicherheit unserer Mitarbeiter gewährleisten und haben, wie zahlreiche andere Unternehmen auch, viele Kollegen ins Homeoffice geschickt. Dieser Herausforderung haben wir uns erfolgreich gestellt und sind daher als Unternehmen vergleichsweise

glimplich durch die Pandemie gekommen. Das Homeoffice-Konzept wollen wir künftig stärker in den Fokus rücken – auch weil wir hier gute Erfahrungen sammeln konnten.

In Bezug auf unsere Kunden können wir feststellen, dass unser Service durch die Pandemie stärker nachgefragt wird. Wir vermuten, dass unsere Kunden mit der Wahrnehmung unserer Dienstleistung eine höhere Flexibilität im Rahmen ihrer eigenen Personaleinsatzplanung realisieren können. Außerdem haben wir in den letzten zwei Jahren intensiv in den Bereich Technik investiert. Stichworte für diese Entwicklungen sind zum Beispiel Voice over IP (VoIP) in der Cloud, optimierte VPN-Anbindungen von Mitarbeitern und Kunden sowie verbesserte Firewalls.

Wie wird sich Ihrer Meinung nach das Modell der outgesourceten Telefonie in den nächsten Jahren weiterentwickeln und was haben Sie als Unternehmen mittel- wie längerfristig vor?

Stephan Steden: Wir wissen, wie schwer es für unsere Kunden ist, Fachkräfte und Praxispersonal zu akquirieren und langfristig zu halten. Daher entscheiden sich immer mehr Praxisinhaber – auch in der Differenzierung zum klassischen Callcenter – für unsere Serviceangebote, die das Praxispersonal entlasten und so zu einer verbesserten Arbeitsatmosphäre beitragen. Zudem ist die Hemmschwelle des Outsourcens in den letzten Jahren deutlich gesunken. Ein Grund dafür ist, dass die Patienten unserer Kunden kaum bis nie bemerken, dass sie nicht mit der Praxis, sondern mit uns als Dienstleister verbunden sind. Das Feedback der Patienten bestätigt unseren Anspruch!

Unser Kundenvorlauf gibt uns Recht: Unsere Dienstleistung wird gebraucht. Aktuell haben wir für das laufende Geschäftsjahr bereits diverse Neukunden von unserem Konzept begeistern können – und das Jahr ist noch jung. Diesen Wachstumsprozess zu steuern und zu begleiten, ist die aktuelle Herausforderung. Mittelfristig wollen wir weiter organisch wachsen – langfristig möchten wir zum Marktführer in der D-A-CH-Region werden.

Weitere Informationen zu den Angeboten der RD GmbH auf:
www.rd-servicecenter.de

Zahnheilkunde in Bio-Qualität

Ein Beitrag von Beate Kleemann

PRAXISPORTRÄT /// Auch in der Dentalbranche wächst das Umweltbewusstsein kontinuierlich. Aus diesem Grund streben immer mehr Zahnärzte eine „grüne Zahnmedizin“ an. Zum Beispiel, indem sie den Energieverbrauch in der Praxis senken oder den Einsatz umweltschädlicher Stoffe reduzieren. Tri Tai Huynh ist als Zahnarzt in eigener Praxis ein Vorbild in Sachen Bio-Praxis. Wie er den ökologischen Fußabdruck seiner Zahnarztpraxis so gering wie möglich hält, erfahren Sie in diesem Beitrag.



solutio GmbH & Co. KG – Infos zum Unternehmen

Für viele ist es unerklärlich, wie in einer Muschel so etwas Schönes wie eine Perle entstehen kann. In zahlreichen Kulturen das Symbol für Reichtum, Weisheit oder Würde – in Berlin-Mitte die Adresse für strahlend schöne und gesunde Zähne: In seiner Praxis „Perleweiss“ vereint Inhaber Tri Tai Huynh hohes Fachwissen mit einer erstklassigen technischen Ausstattung und dem konsequenten Einsatz von Biomaterialien.

Petrolfarbene Einzelsessel inklusive Getränkehalter erwarten die Patienten im Wartezimmer. Es ist so, als warte man von einem Logenplatz aus auf die Bandbreite des gesamten zahnärztlichen Leistungsspektrums: von Schmerzbehandlung bis zur hochästhetischen Zahnmedizin, für Jung und Alt. Eine hochmoderne Praxisausstattung ermöglicht dem Team, die schwierigsten Herausforderungen im Bereich der Konservierenden Zahnheilkunde, Endodontie, Prothetik und Chirurgie zu meistern. Doch was Perleweiss außerdem so besonders macht, ist das ökologische Bewusstsein, das hier gelebt wird.

„Living in a material world“

Die Sorge um die Umwelt manifestiert sich immer häufiger in alltäglichen Gewohnheiten. So auch im Berufsalltag des jungen Zahnarztes Tri Tai Huynh. Erst kürzlich hat er sich seinen Traum von der eigenen Praxis erfüllt und dabei einen seiner Behandlungsschwerpunkte auf die Ästhetische Zahnheilkunde gelegt. „Ja!“ zur grünen Zahnmedizin heißt für ihn: den Energieverbrauch der Praxis senken, mit biokompatiblen Zahnersatz und natürlichen Bleachings arbeiten und Abfall reduzieren. „Ein wichtiger Aspekt unserer Arbeit ist der Einsatz moderner Behandlungsmethoden“, erklärt Tri Tai Huynh. „In unserer Praxis verwenden wir z. B. keine Amalgamfüllungen, sondern ersetzen diese durch hochästhetische Kompositfüllungen.“ Ein weiteres Beispiel für proökologische Lösungen im Dentalalltag ist die konsequente elektronische Dokumentation. „Mit unserem Praxisverwaltungssystem charly by solutio können wir auf traditionelle Patientenakten verzichten und Papier sparen. Alle relevanten Patientendaten sind in charly gespeichert“, erklärt er eine weitere simple Maßnahme der grünen Zahnmedizin.

Vorsicht ist besser als Nachsicht

Großen Wert legt der Mediziner auf die Prävention, da sie – im Gegensatz zur Behandlung – weniger zur Erderwärmung beiträgt, wie Untersuchungen über die Auswirkungen von Zahnarztpraxen auf Treibhausgasemissionen belegen. So produzieren Maßnahmen im Rahmen der Prävention etwa 5,5 kg CO₂-Äquivalente, was sie zu der am wenigsten umweltbelastenden zahnärztlichen Behandlung macht. Aber auch die präventive Zahnheilkunde erfordert den Einsatz zahlreicher Komponenten, die zum benötigten Zeitpunkt auf Lager sein müssen. Deswegen werden die Teammitglieder der Zahnarztpraxis Perleweiss von ihrer Zahnarztsoftware charly auch im Materialwirtschaftsmanagement effizient unterstützt. Durch die Angabe von Mindestbeständen wird z. B. sichergestellt, dass rechtzeitig genügend Nachbestellungen getätigt werden. Alle Materialien sowie deren Lagerorte, Lieferanten, Verfallsdaten und Chargen werden spielend leicht erfasst, während alle gesetzlichen Anforderungen aus der MDR sichergestellt werden können.

Von Mund und Mensch

Biologische Zahnheilkunde hört mit Materialkunde aber nicht auf. Vielmehr setzt sie eine ganzheitliche Betrachtung des Menschen in den Mittelpunkt. Aus diesem Grund sieht Tri Tai Huynh den Kauapparat als integralen Bestandteil des Körpers, der den Zustand und die Funktion anderer Organe beeinflussen kann. So sollen die von ihm angewandten Behandlungsmethoden und Materialien nicht nur zur Verbesserung der oralen, sondern der allgemeinen Gesundheit beitragen. Ein Grund, warum der Zahnmediziner seine Patienten auch akupunkturtherapeutisch betreut. Die Akupunktur gilt als eine alternative Behandlungsmethode und ist ein wichtiger Bestandteil der Traditionellen Chinesischen Medizin. In der Zahnheilkunde ist der Einsatz der Akupunktur besonders zur Bekämpfung von Angstzuständen, Schmerzen bei Operationen oder zur Verringerung von Schmerz- und Muskelspannungen im Rahmen von Kiefergelenktherapien empfehlenswert. „Mir ist es wichtig, dass meine Patienten sich bei uns wohlfühlen und eine schmerzfreie Behandlung bekommen“, betont Tri Tai Huynh.

Für die Zukunft plant der sympathische Zahnarzt, die ökologische Praxisführung zu forcieren und weitere Maßnahmen zum Schutz der Umwelt zu etablieren.

Weitere Informationen zur Zahnarztsoftware charly unter:

www.solutio.de



ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys

perfekt für den Einsatz in Ihrer Zahnarztpraxis!





www.trolley-dolly.de

Gesetzliche Vorgaben bei der Praxisplanung

Ein Beitrag von Lena Enstrup

PRAXISPLANUNG /// Bei der Planung einer Zahnarztpraxis müssen viele Details beachtet werden. Vor allem die gesetzlichen Vorgaben werfen immer wieder Fragen auf. Im folgenden Beitrag geben die Planungsprofis von NWD hilfreiche Tipps, mit denen Zahnärzte den Überblick im Gesetzesdschungel behalten können.



Arbeitsstättenrichtlinien • RKI-Vorgaben • DIN-Normen • Medizinprodukterecht-Durchführungsgesetz



Christian Dotzauer,
Praxisplaner bei NWD
in Berlin.

Das Design fällt sofort ins Auge. Den Workflow erlebt man jeden Tag. Aber die technische Planung liegt unter all dem und garantiert Sicherheit und Funktion. Oft wird diese als trockene Angelegenheit bezeichnet, ist aber letztlich die Basis für einen perfekt funktionierenden Workflow und ein harmonisches Design. Zentral sind Richtlinien, Vorgaben und Vorschriften wie die jeweilige Landesbauordnung, die Arbeitsstättenrichtlinien, RKI-Vorgaben, DIN-Normen oder das Medizinprodukterecht-Durchführungsgesetz. Besonders diese speziellen zahnmedizinischen Ansprüche erfordern die Arbeit mit Experten. Neben den baurechtlichen Kenntnissen hat das Planungsteam von NWD das nötige dentalspezifische Wissen, kennt die unterschiedlichen Vorgaben und weiß, worauf es ankommt, um am Ende ein perfektes Ergebnis in der Praxis zu erzielen.

Unterschiedliche Raumgrößen einhalten

Bei der Grundrissplanung müssen beispielsweise die Vorgaben für Raumgrößen berücksichtigt werden. „Für einen Sozialraum gelten beispielsweise andere Größenvorgaben als für einen Arbeitsraum. Die Fläche eines Sozialraums richtet sich unter anderem nach der Anzahl der Personen, die diesen nutzen soll. Außerdem ist laut Arbeitsstättenverordnung ein Fenster nötig“, erklärt Christian Dotzauer, Praxisplaner bei NWD in Berlin.



INFORMATION ///

**NWD Nordwest Dental
GmbH & Co. KG**
Tel.: +49 251 7607-0
www.nwd.de

Bei der Raumplanung sind jedoch nicht nur die Größenvorgaben entscheidend, auch Anforderungen an Fußböden, Fenster oder Beleuchtung gilt es zu beachten. Der Fußboden in Zahnarztpraxen muss desinfektionsbeständig, rutschfest, eben und antistatisch sein. „Damit unsere Kunden lange Zeit Freude an ihrer neu gestalteten Praxis haben, achten wir auch auf die Einhaltung entsprechender Belastungsklassen“, gibt der Praxisplaner aus der Hauptstadt einen Einblick in die speziellen Anforderungen an Fußböden.

Ins richtige Licht gerückt

Auch das Licht spielt eine wichtige Rolle in der Zahnarztpraxis. Zum einen wirkt es sich auf das Wohlbefinden des Teams und der Patienten aus, zum anderen beeinflusst es die Arbeitsqualität. Für die Beleuchtung von Arbeitsräumen sind in den Arbeitsstättenrichtlinien strenge Vorgaben verankert. Im Behandlungsraum wird beispielsweise Tageslichtqualität benötigt, um die Zahnfarbe optimal bestimmen zu können. Die entsprechenden Vorgaben hat Christian Dotzauer stets im Blick: „Sobald man sich mehr als zwei bis drei Stunden pro Tag in einem Arbeitsraum aufhält, benötigt der Raum ein Fenster. Röntgen, Technikraum, WC oder Lager können beispielsweise problemlos innen liegend geplant werden.“

Illustration: © Simple Line – stock.adobe.com



Leichtbauwände benötigen Strahlenschutz

Ein wesentliches Thema bei der Planung einer Zahnarztpraxis: der Strahlenschutz. Denn um Patienten und Team zu schützen, müssen Röntgenräume strahlensicher abgeschirmt sein. Die Beschaffenheit der Wände spielt hier eine zentrale Rolle: „Vor allem bei Rigipswänden sind zusätzliche Schutzmaßnahmen nötig. Hier kann man sich zwischen einer Bleibepankung auf der Rigipsplatte und Rigipsplatten mit integriertem Bleischutz entscheiden.“

Wichtig zu wissen: Befindet sich ein Röntgenraum im Erdgeschoss mit Fenster zum Gehweg, benötigt dieses ebenfalls einen speziellen Bleischutz.

Sicher in puncto Hygiene

Klare Vorgaben gibt es auch bei der Planung der AEMP, der Aufbereitungseinheit für Medizinprodukte. Die RKI-Richtlinie schreibt unter anderem vor, dass eine Trennung der reinen und unreinen Produkte erfolgen muss. Ebenso muss das Sterilgut separat gelagert werden. „Auf der unreinen Seite dürfen beispielsweise keine Hängeschränke angebracht werden, auf der reinen Seite sind sie unter bestimmten Auflagen wie etwa einer Staubsichtung hingegen erlaubt“, informiert Christian Dotzauer. „Werden die Auflagen für den Aufbereitungsraum nicht eingehalten, droht im schlimmsten Fall ein Aufbereitungsverbot.“

Was bei der Praxisplanung gerne vergessen wird

Im Gesetzesdschungel der Vorgaben, Richtlinien und Vorschriften kann man allein schnell den Überblick verlieren – nicht aber mit der Unterstützung der Planungsprofis von NWD. „Wir kennen die Tücken oder Fallstricke und wissen auch, was sonst gerne mal vergessen wird. Zum Beispiel ist vielen Zahnärzten oft nicht bewusst, dass eine Praxis bei einer Neugründung behindertengerecht sein muss. Das heißt, man benötigt besonders breite Türen für Eingang, Behandlungszimmer und Röntgenraum, denn Menschen mit Behinderung müssen ohne fremde Hilfe in ein Behandlungszimmer kommen können. Vorgeschrieben ist außerdem ein WC für Menschen mit Behinderung. Die Räumlichkeiten sollten dementsprechend im Erdgeschoss liegen oder mit dem Fahrstuhl zu erreichen sein“, erklärt der erfahrene Praxisplaner.

Mit dem erfahrenen Planungsteam von NWD behalten Zahnärzte den Überblick über die Vielzahl an unterschiedlichen Vorgaben und setzen diese richtig um. So wird frühzeitig der Grundstein für ein stimmiges Design, einen funktionierenden Workflow und einen langfristigen Praxiserfolg gelegt.

Praxiserfolg

FACEBOOK



YOUTUBE

durch TRANSPARENTE PATIENTENKOMMUNIKATION

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

ZAHNKREDIT /// Die zunehmende Inflation sowie wirtschaftliche Instabilität sind mit Umsatzrückgängen auch in der Zahnarztpraxis spürbar, denn mit steigenden Preisen in nahezu allen Lebensbereichen nehmen die Kaufkraft und Kauflust aufseiten der Patienten deutlich ab. Zahnarztunternehmer können durch eine gezielte Einbindung sozialer Medien und durch eine offene Patientenkommunikation diesem Trend gegensteuern. Konkret bedeutet dies, Patienten über den Nutzen hochwertiger Behandlungen, über Kosten und Finanzierungsmöglichkeiten überzeugend zu informieren. Zahnarzt Dr. Maximilian Fuhrmann aus Achern erläutert im Gespräch seine Erfahrungen mit einem transparenten Patientenaustausch.

Infos zum Autor



Herr Dr. Fuhrmann, auf Ihrer Website beschreiben Sie sich als modern, innovativ und begeistert. Was meinen Sie damit?

Diese drei Begriffe sollen unsere zahnmedizinische Vorgehensweise für Patienten greifbar machen. Modern steht für unser Bestreben, die aktuellsten Behandlungsmethoden zu nutzen und damit unseren Patienten eine optimale Therapie zu ermöglichen. Innovativ in dem Sinne, dass wir immer nach einer maßgeschneiderten und bestmöglichen Lösung für unsere Patienten suchen – was vielleicht auch manchmal Improvisation erfordert. Und begeistert in dem Sinne, dass wir wirklich die Zahnmedizin lieben und leben. Wir wollen einfach, dass unsere Patienten unser Engagement jeden Tag in unserer Praxis spüren.

In den sozialen Medien sind Sie sehr aktiv. Allein auf Instagram haben Sie mittlerweile 11.000 Follower. Worin sehen Sie den Vorteil der Einbindung sozialer Medien?

Der große Vorteil bei der Nutzung sozialer Medien besteht darin, sich als Praxis individuell nach außen darstellen zu können und dadurch einen Bekanntheitsgrad zu erreichen, der weit über eine traditionell lokale Praxispräsenz hinausgeht. Wir erreichen über die sozialen Netzwerke viele Menschen unterschiedlichsten Alters und es macht auch einfach viel Spaß, diese Kanäle zu bespielen.

Spüren Sie einen Patientenanstieg durch Ihre Präsenz in den sozialen Medien?

Unsere Praxis war schon zu Zeiten meines Vaters immer sehr gut frequentiert. Aber seitdem wir 2017 angefangen haben, täglich soziale Medien für unsere Praxis zu nutzen, haben wir mittlerweile einen so starken Patientenandrang, dass wir teilweise ein halbes Jahr im Voraus ausgebucht sind. Aber das war natürlich ein längerer Prozess. Aufgrund meiner eigenen Nutzungserfahrung mit sozialen Medien entstand die Überlegung, das Thema Zähne und Zahnarzt online zu präsentieren. So haben wir unseren Account Stück für Stück aufgebaut: Mit kleinen Geschichten, Patientenfällen mit Vorher-Nachher-Bildern und Einblicken in unseren täglichen Praxisalltag nehmen wir unsere Patienten täglich mit. Bisher haben wir nur positive Reaktionen erhalten, womit auch das Interesse der Patienten an zahnärztlichen Themen deutlich wird.

Auf YouTube betreiben Sie eine Mini-Onlinereihe namens Dentalife. Warum ist es Ihnen wichtig, Menschen einen solchen Einblick zu gewähren und sie über die Zahnmedizin zu informieren?

Instagram oder Facebook bildet eher Bilder und damit statische Formate ab. Mit den dynamischen Videobeiträgen auf YouTube

ANZEIGE

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT



UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Opalescence™
tooth whitening systems



30+ Jahre
Erfahrung

100 Millionen
strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für
die Zahnaufhellung



EIN GEWINN FÜR DIE PRAXIS!

„Indem ich als Behandler die Initiative ergreife und den Patienten ermutige, offen über seine finanziellen Möglichkeiten und Grenzen zu sprechen, kann ich alternative Wege aufzeigen, die eine kostenintensive Behandlung doch möglich machen. Der Patient ist, so meine Erfahrung, für das Ergreifen der Gesprächsinitiative und die Transparenz stets dankbar. Gleichzeitig werden das Vertrauensverhältnis gestärkt, die Bindung an die Praxis vertieft und die klassische Mundpropaganda angeregt.“

Dr. Maximilian Fuhrmann

Konditionen des dent.apart-Zahnkredits:

- Zinssatz 3,69 Prozent effektiv p. a. (im Marktvergleich bis zu 75 Prozent geringerer Zinssatz)
- Kreditbetrag ab 1.000 Euro
- Monatsrate ab 10,93 Euro
- Laufzeit bis zu 120 Monate
- Sofortauszahlung auf das Praxis-konto

Weitere Informationen zum

Thema „Patientenkredit“ unter:

www.dentapart.de/zahnkredit

sowie **www.dentapart.de/zahnarzt**

möchte ich zeigen, wie unser Praxisalltag aussieht und welche Möglichkeiten es gibt, Behandlungen durchzuführen. Ich möchte Inhalte auf eine Art und Weise weitergeben, die für jeden Patienten verständlich sind, denn unsere Patienten vertrauen sich uns ja an. Je besser informiert sie in die Praxis kommen, desto lösungsorientierter und zeitsparender können wir auf Augenhöhe miteinander reden. Nur dann kann die Behandlung zu einem wirklichen Erfolg werden und für eine beidseitige Zufriedenheit sorgen.

Was hat sie veranlasst, dent.apart unter Ihrem YouTube-Video zu verlinken?

In einem meiner YouTube-Videos ging es unter anderem um die Finanzierbarkeit des Eigenanteils, und da ich schon seit Längerem mit dent.apart zusammenarbeite, kam mir die Idee, unseren Patienten die Möglichkeit zu geben, sich mit einem Link über den dent.apart-Zahnkredit und die niedrigen Zinsen zu informieren. Denn tatsächlich denken Patienten bei hochwertigen Behandlungen vermehrt bereits im Vorfeld über Kosten und Ratenzahlungsmöglichkeiten nach. Auf diese Weise kommen Patienten mit dem Wissen in die Praxis, dass sie den Eigenanteil für die gewünschte hochwertige Behandlung über eine zinsgünstige Ratenzahlung bequem bezahlen können. In der vor uns liegenden Inflationsphase wird der Wunsch nach günstigen Ratenzahlungen vermutlich noch zunehmen, zumal die Teilzahlungsangebote von Factoringgesellschaften bei mehr als sechs Monaten Laufzeit nicht selten hohe Zinsen von Patienten verlangen.

Wie gehen Sie die Gespräche mit Patienten über Kosten und Finanzierbarkeit von Behandlungen an?

Als ich vor einigen Jahren die Praxis von meinem Vater übernommen habe, waren mir diese Gespräche noch unangenehm. Wir Zahnärzte wollen in erster Linie behandeln und möglichst nicht über die Kosten sprechen. Aber genau das wird immer wichtiger, um transparent, glaubwürdig und überzeugend für unsere Patienten zu sein! Inzwischen freue ich mich auf diese Gespräche, weil wir dann fragen können, was die Wünsche an den Zahnarzt oder an die zahnärztliche Behandlung sind. Geht es dem Patienten um eine optimale Behandlungslösung, bilden wir das mit einem individuellen Preis ab. Nicht für jeden ist der Preis einer Behandlung direkt realisierbar, meiner Meinung nach schlägt dent.apart für solche Fälle eine Brücke zwischen dem direkten Bezahlen und der Teilzahlung durch Factoring. Und gerade deshalb finde ich, dass der Zahnkredit von dent.apart eine spannende Lösung ist, denn Fernseher, Möbel oder Autos werden heutzutage ganz selbstverständlich finanziert. Warum sollte dies dann nicht auch für die Zahnbehandlung gelten? Der dent.apart-Zahnkredit ist meiner Meinung nach eine zielführende Möglichkeit, hochwertige Behandlungen umzusetzen und die dafür notwendigen Kosten für den Patienten zu „strecken“, damit dieser finanziell nicht zu sehr in seinem Alltag eingeschränkt wird.

Sollten Finanzierungen für hochwertige Zahnbehandlungen aktiver in der Praxis angeboten werden?

Es kommt bei jedem Patienten individuell drauf an: Bei manchen bemerkt man recht schnell, er kann den Betrag „stemmen“ und ich kann meine Rechnung relativ schnell liquidieren. Andere benötigen Bedenkzeit und wieder andere möchten schauen, ob für sie eine Finanzierung durch ihre Zusatzversicherung möglich ist. Von daher gibt es nicht das perfekte Vorgehen, sondern es muss immer individuell angepasst werden. Die Finanzierbarkeit sollte aber auf jeden Fall, gerade bei größeren Eigenanteilen, vor Behandlungsbeginn angesprochen und geklärt werden. Manchmal habe ich bemerkt, dass einige Patienten vor meinem Hinweis, dass auch die Möglichkeit eines Zahnkredits besteht, von dieser Option noch gar nichts wussten. Deswegen ist es uns auch immer wichtig, Informationsunterlagen mitzugeben, sodass sich die Patienten zu Hause noch mal über den dent.apart-Zahnkredit informieren können.

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH • Tel.: +49 231 586886-0 • info@dentapart.de

Hygiene liegt in unserer DNA.

Der neue Hygoclave 50.



Hygoclave 50 – Mit dem Dampf-Sterilisator Hygoclave 50 bietet Dürr Dental Zahnarztpraxen eine professionelle Klasse B Lösung, die durch besondere Leistungsstärke überzeugt und mit einem durchdachten Bedienkonzept für maximale Effizienz und höchsten Komfort im harten Praxisalltag sorgt. Mit 17 oder 22 Liter Kammergröße.

Für weitere Informationen: www.duerrdental.com

**DÜRR
DENTAL**

DAS BESTE HAT SYSTEM

Stadt PRAXIS

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

Land

© Christian Schürer – stock.adobe.com

20 Minuten Autofahrt von Hildesheim entfernt, liegt die Ortschaft Sibbesse mit fast 6.000 Einwohnern – hier suchte der aufs Rentenalter zugehende Zahnarzt Reinhard Pauls mehrere Jahre vergeblich nach einem Nachfolger für seine Zahnarztpraxis – die einzige im Ort. Doch dann entschieden sich, einem Tipp folgend, zwei Zahnärztinnen für den Sprung in die Idylle und zum Kauf des Grundstücks mit Zahnarztpraxis, Garten und Vorhof. Eine Win-win-Situation für wirklich alle Seiten: Reinhard Pauls freute sich über die Fortführung seiner Praxis, die neuen Inhaberinnen blickten gespannt in ihre entschleunigte Zukunft und die Patienten wie das Praxisteam waren froh, weiterhin eine zahnärztliche Versorgung und einen Arbeitsplatz vor Ort in Sibbesse zu haben. Ein Gespräch mit Zahnärztin Jana C. Tönnies über ihr tolles Praxisteam, Kaffeepausen im Grünen und Therapiehündin Elisabeth.

Land**ZAHN**wirtschaft



Sibbesse
NIEDERSACHSEN

Das Grundstück der „Landzahn-
ärzte“ Dr. Britta Harder und Jana C.
Tönnies in Sibbesse umfasst neben
dem 1983 gebauten Haus einen
Garten und einen Vorhof. Die grüne
Fassade mit Pflanzen und Sträu-
chern gefiel beiden Zahnärztinnen
bei der Besichtigung sofort und war
einer der Gründe, warum sie sich für
den Objektkauf entschieden.



Frau Tönnies, wie haben Sie Ihre Praxis gefunden und wann haben Sie den Betrieb eröffnet?

Meine Kollegin Frau Dr. Harder und ich erhielten den Hinweis von der apoBank, dass ein Zahnarzt seine Praxis hier in Sibbesse schon seit Längerem abgeben wollte. Wir schauten uns alles vor Ort an und waren sofort eingenommen von der grünen Fassade des Hauses, dem Garten, überhaupt dem Ortsumfeld. Bis Februar 2021 arbeitete Herr Pauls noch in der Praxis, dann bauten wir sechs kurze Wochen um – auf die Entrümpelung folgte die Renovierung – und öffneten im April 2021 unsere neue Praxis.

Wie war das Ankommen am Standort? Brauchten Sie beide lange, um hier warm zu werden?

Nein, das ging recht schnell. Wir wohnen zwar beide in der Stadt und pendeln jeden Tag nach Sibbesse, aber unsere Mitarbeiterinnen, die wir aus der alten Praxis komplett übernommen haben, leben hier vor Ort und waren für uns eine tolle „Brücke“ zu den Patienten und der Ortschaft. Über sie und den eingespielten Umgang untereinander und den Patienten gegenüber fühlte sich unser Neuanfang gar nicht so neu an und wir waren schnell Teil des Teams. Wir sind den Mitarbeiterinnen wirklich sehr dankbar für ihre Arbeit und Unterstützung, gerade in der ersten Zeit – ohne ihre großartige Hilfe wären wir nie so schnell so weit gekommen.



Befreundete Kolleginnen: Jana C. Tönnies (links) und Dr. Britta Harder.



Was sind die Vorteile einer Landpraxis für Sie?

Zum einen gefällt uns das familiäre Miteinander im Team und auch zu den Patienten hin. Man kennt sich und vertraut sich. Das Hinterfragen und Vergleichen von zahnärztlichen Angeboten, wie es in der Stadt dazugehört, erleben wir hier nicht. Zum anderen leisten wir uns eine große Flexibilität, können Termine, vor allem mit unseren älteren Patienten, bestmöglich planen und decken durch unser Schichtsystem auch spätere Öffnungszeiten ab, die wiederum von jüngeren Patienten genutzt werden. Wir verbinden durch unseren Standort und unseren Qualitätsanspruch, der sich in keinsten Weise von einer Stadtpraxis unterscheidet, Modernität mit Entschleunigung. Auch das ließe sich in einem städtischen Kontext kaum umsetzen. Wenn ich morgens mit dem Team meinen Kaffee im Garten trinke, weiß ich, dass die Entscheidung für eine Landpraxis die richtige war.

Sehen Sie auch Nachteile im Standort?

Vielleicht könnte man hier zwei Punkte anführen, die letztlich auch zusammengehören: der Altersdurchschnitt der Patienten ist relativ hoch. Daraus ergibt sich eine Zahnheilkunde, die besonders auf die Bedarfe der Älteren eingehen muss, mit Geduld und entsprechenden Versorgungsangeboten. Spezialisierungen lassen sich kaum umsetzen. Wir arbeiten im gesamten Behandlungsspektrum und immer mit Blick auf die besonderen Umstände und Möglichkeiten der Patienten.

„Größer, höher und weiter“ scheint eine gängige Perspektive in der Stadt zu sein. Denken auch Sie expansorisch in Bezug auf Ihre Praxis auf dem Land?

Ja, auf jeden Fall. Auch wir wollen uns weiterentwickeln, von drei auf vier Behandlungszimmer vergrößern und sehr wahrscheinlich einen weiteren Zahnarzt einstellen. Land heißt ja nicht Provinz; unsere Ziele und unser Niveau orientieren sich an einer bestmöglichen Zahnheilkunde. Das schließt auch die konsequente Digitalisierung von Praxisabläufen und Versorgungsschritten, wie zum Beispiel das digitale Scannen, mit ein.

Sie haben einen Therapiehund in der Praxis, wie funktioniert das?

Es war ein großer Wunsch von mir, mit einem Therapiehund zusammenzuarbeiten, und auch das lässt sich wunderbar in Sibbesse umsetzen. Unsere Hündin Elisabeth soll perspektivisch fester Bestandteil des Praxisteam werden, derzeit gewöhnen wir sie, mit einem durchdachten Hygienekonzept, ein.

Noch mehr dazu sehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



Besser sitzen – Ergonomische Sattelstühle aus Dänemark

ScanChair als einer der führenden skandinavischen Lieferanten von Zahnarztstühlen präsentiert den Sattelstuhl Dynamic mit ErgoSwing-Funktion. Diese ermöglicht dem Stuhl, allen Bewegungen der Benutzer dynamisch zu folgen. Dadurch werden sowohl Muskeln im unteren Rückenbereich als auch Bauchmuskeln angesprochen. Der Körper macht kleine ausgleichende Bewegungen, um das Gleichgewicht auf dem Sitz zu halten, und trainiert dabei eine Vielzahl von Muskeln, die üblicherweise in der Ruheposition nicht genutzt werden. Dies regt den Stoffwechsel im unteren Rückenbereich an und aktiviert den gesamten Körper. Der Sattelstuhl wirkt durch die ErgoSwing-Funktion noch bequemer. Dank der hochwertigen handwerklichen Qualität wird eine Herstellergarantie von zwei Jahren gewährt. Gerne stellen wir unseren Kunden einen Probestuhl kostenlos zur Verfügung, um die Vorteile des Stuhls kennenzulernen. Weitere ergonomische Stühle werden auf der ScanChair Homepage präsentiert. Beratung und Betreuung erfolgen exklusiv durch die Firma MIRUS MIX Handels-GmbH.

MIRUS MIX Handels-GmbH • Tel.: +49 6203 64668 • www.scanchair.de



Abformmaterial bietet ausgezeichnete Detailwiedergabe

Unter den diesjährigen Gewinnern der jährlichen Top & Preferred Product Awards des Dental Advisors ist 3M Imprint 4 VPS Abformmaterial. 3M Imprint 4 VPS Abformmaterial ist in mehreren Varianten mit unterschiedlichen Viskositäten und Abbindezeiten erhältlich. Getestet wurden ein normal abbindendes Putty-Material, ein normal abbindendes Löffel- und Umspritzmaterial sowie die superschnell abbindende Kombination. Alle überzeugten die Testanwender durch eine einfache Anmischbarkeit und Applizierbarkeit, angenehme Verarbeitungs- und Abbindezeiten sowie eine ausgezeichnete Detailwiedergabe. 3M Imprint 4 VPS Abformmaterial ermöglicht durch die aktive Selbsterwärmung, eine verkürzte Mundverweildauer ohne Einfluss auf die Verarbeitungszeit und damit ein stressfreies Arbeiten. Dank des enthaltenen Hydrophilie-Verstärkers ist Imprint 4 VPS Abformmaterial bereits vor dem Abbinden hydrophil und fließt so selbst im feuchten Mundmilieu mühelos an Zähne und Gingiva an. Auch feinste Details werden so zuverlässig abgeformt und auf das Modell übertragen.

Infos zum
Unternehmen



3M Deutschland GmbH
Tel.: 0800 2753773
www.3M.de/OralCare



Reinigen, wo die Zahnbürste nicht hinkommt

In Deutschland putzen sich 75 Prozent aller Erwachsenen mindestens zweimal am Tag die Zähne.¹ Was beim bloßen Zähneputzen jedoch vernachlässigt wird, sind die Zahnzwischenräume, die bei Erwachsenen rund 40 Prozent der Zahnoberflächen ausmachen. Die schwer zugänglichen Hohlräume bleiben von der Zahnbürste weitgehend unberührt und bieten Speiseresten und Plaque-Bakterien einen idealen Nährboden. Deshalb sollten Interdentalbürsten einmal täglich ohne Zahnpasta vor dem Zähneputzen angewendet werden. Die neuen Dr.BEST Interdentalbürsten wurden entwickelt, um auch diese Zahnflächen sanft und gründlich zu reinigen. Die soften und nachhaltigen Borsten auf Rizinusölbasis lassen sich dank des ergonomischen Griffs einfach zwischen die Zähne einführen. Um verschieden große Zahnzwischenräume effektiv zu reinigen, gibt es die Interdentalbürsten in den drei gängigsten Größen 0, 2 und 3. Die beiden größeren Bürsten haben an der Spitze einen extra feinen Borsteneinsatz, damit sie leichter in den Interdentalraum gleiten. Die neuen Dr.BEST Interdentalbürsten sind aus nachwachsenden Rohstoffen gefertigt und schonen damit die Umwelt. Der pflanzenbasierte Griff besteht aus zertifiziertem Biokunststoff mit Zellulose, die nachhaltigen Borsten aus Rizinusöl und auch die Verpackung ist zu 100 Prozent plastikfrei.

¹ Statista Research Department: Verteilung der Häufigkeit des Zähneputzens von Erwachsenen nach Geschlecht. 11.8.2016.

GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG • Tel.: +49 89 7877266 • www.gskhealthpartner.com



Mehr zu Dr.BEST GreenClean



Schmerzfreie Betäubung durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden,

ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet.

Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.

RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark

Vertrieb Deutschland • Tel.: +49 171 7717937
www.ronvig.com • www.calaject.de

Blumen-Abo

Pflegefreie Kunstblumenfloristik für die Praxis

Nüchternes Behandlungszimmer, kahle Warteräume – das war gestern. Viele Praxen gestalten ihre Räume heute gerne einladend und greifen dafür auf ästhetisch hochwertige Kunstblumen- und Pflanzenarrangements zurück. Leuchtende Blüten, wie Tulpen, Rosen oder Kirschblüten, sowie schöne Gefäße hellen die Stimmung auf und hinterlassen einen positiven Eindruck bei den Patienten. Der Trend zum Einsatz hochwertiger Kunstblumen und -pflanzen als Alternative zu herkömmlichen Dekorationen ist ungebrochen. Nicht zuletzt auch aufgrund der Zeit- und Kostenersparnis sowie des Hygieneaspekts. Blütenwerk, der Premiumanbieter für moderne Kunstblumenfloristik, stattet bundesweit Arztpraxen mit hochwertigen Kunstblumen und -pflanzen aus, die täuschend echt wirken und nur durch Anfassen von ihren Vorbildern zu unterscheiden sind. Auf Wunsch sorgt ein individuelles Blütenwerk-Abo für mehr Abwechslung. Dann werden die Arrangements regelmäßig den Saisons angepasst und gegen neue Blumen ausgetauscht. Einzelne Bestellungen erfolgen problemlos und schnell über den Blütenwerk-Onlineshop, der die saisonalen Gestecke und beliebten Bestseller präsentiert. Auch Anfragen zu individuellen Arrangements und Raumbegrünungskonzepten sind möglich.



Bonus für alle ZWP-Leser

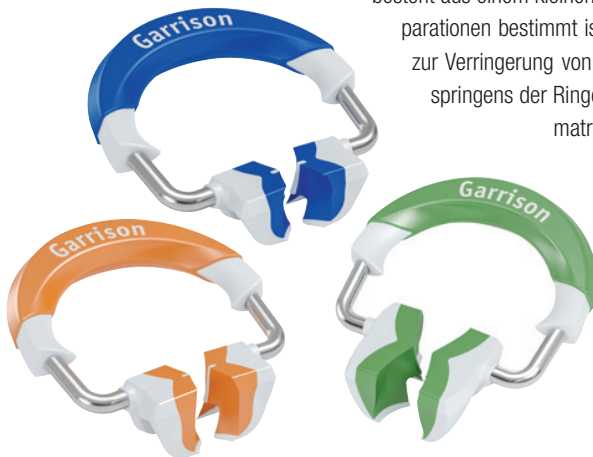
Bei Abschluss eines Blumen-Abos erhält jeder ZWP-Leser das erste Blumenarrangement gratis. Entscheiden Sie sich jetzt für ein Blumen-Abo und kontaktieren Sie uns mit dem Stichwort „ZWP“.

www.blutenwerk.de/blumen-abo

Blütenwerk GmbH • Tel.: +49 221 29942134 • www.blutenwerk.de

Teilmatrizensystem zur Kompositrestauration

Das Composit-Tight® 3D Fusion™ System von Garrison wurde entwickelt, um ein breiteres Spektrum von Klasse II-Kompositrestaurationen erfolgreich durchführen zu können. Dieses Set enthält drei verschiedene Separierringe, fünf Größen an Matrizenbändern, vier Größen an interproximalen Keilen sowie eine Platzierzange für Ringe. Das Drei-Ringe-System besteht aus einem kleinen und einem großen Separierring sowie einem weiteren Separierring, der für breite Präparationen bestimmt ist. Alle drei Ringe enthalten die Garrison-spezifischen Soft-Face™ Silikon Ringspitzen zur Verringerung von Kompositüberständen und Ultra-Grip™ Retentionsspitzen zum Verhindern eines Abspringens der Ringe. Im Set enthalten sind zudem fünf Größen an ultradünnen und bleitoten Antihafteilmatrizenbändern, welche über eine Grab-Tab™ Greiflasche an der Okkluskante verfügen, um das Platzieren und Entnehmen des Bandes zu erleichtern. Diese sind an vier Größen der Garrison Composit-Tight® 3D Fusion™ Ultra-Adaptive Keile gekoppelt. Diese Keile besitzen weiche Lamellen, durch die die Matrizenbänder perfekt an Zahnunregelmäßigkeiten angepasst werden und ein Herausrutschen des Keils verhindert wird. Zudem entwickelte Garrison eine gesenkgeschmiedete Ringseparierzange aus Edelstahl, die ein Platzieren des Rings selbst über den breitesten Molaren, unabhängig von der Handgröße oder -kraft, deutlich vereinfacht.



Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 245 1971409

www.garrisdental.com



Infos zum Unternehmen

Fluoridlack mit Urlaubsfeeling

VOCO Profluorid Varnish (VPV), der bewährte fluoridhaltige Lack zur Zahndesensibilisierung, macht in der Geschmacksrichtung Pina Colada richtig Spaß – denn er erinnert an Sommer, Sonne, Strand und Meer! Das exotische Ananas-Kokos-Aroma ergänzt das Portfolio auf sieben Geschmacksrichtungen: Melone, Minze, Kirsche, Karamell, Bubble Gum, Cola Lime und Pina Colada. Der Lack trocknet in Sekundenschnelle, dabei fühlt er sich natürlich an und schmeckt angenehm, sodass er gerne zur kontinuierlichen Fluoridabgabe auf den Zähnen belassen wird. VOCO Profluorid Varnish eignet sich ideal zur Behandlung von hypersensiblen Zähnen sowie empfindlichen Wurzeloberflächen. Auch nach der professionellen Zahnreinigung ist eine Behandlung mit VPV sinnvoll, um die zuvor abgetragenen Kalziumfluorid-Depots wieder aufzufüllen. Der Fluoridgehalt liegt bei 22.600 ppm Fluorid ($\pm 5\%$ Natriumfluorid). Dem ebenfalls enthaltenen Xylitol wird eine gute kariostatische Wirkung zugewiesen.



VOCO GmbH • Tel.: +49 4721 7190 • www.voco.dental

Probiotische Eindämmung von Plaque und Entzündungen

Eine effektive Mundhygiene sollte auch auf den Ausgleich pathogener Bakterien und nützlicher Keime zielen. Das in GUM® PerioBalance® enthaltene Probiotikum *Limosilactobacillus reuteri* Prodentis® (LrP) ist ein patentiertes Bakterium menschlichen Ursprungs und wurde so adaptiert, dass es sich in der Mundhöhle ansiedeln bzw. sich an der Mundschleimhaut festsetzen kann. Damit ist es in der Lage, das Gleichgewicht in der Mundhöhle wiederherzustellen und Entzündungen vorzubeugen. In zahlreichen Studien konnte belegt werden, dass LrP die Plaquebildung unterdrückt und entzündungshemmende wie auch antimikrobielle Wirkungen entfaltet. Jede Lutschtablette von GUM® PerioBalance® mit Minzgeschmack enthält mindestens 200 Millionen aktive Bakterien, deren Wirksamkeit bis zum Verfallsdatum garantiert wird. Das Nahrungsergänzungsmittel kann zur Prophylaxe sowie zur unterstützenden Therapie eingesetzt werden, auch während der Schwangerschaft.

Hinweis: Literatur kann unter service@de.sunstar.com angefragt werden.



Infos zum Unternehmen

Sunstar Deutschland GmbH

Tel.: +49 7673 885-10855 • www.professional.sunstargum.com/de/



Infos zum Unternehmen



Ergonomische Winkelstück-Linie mit kleinem Kopf

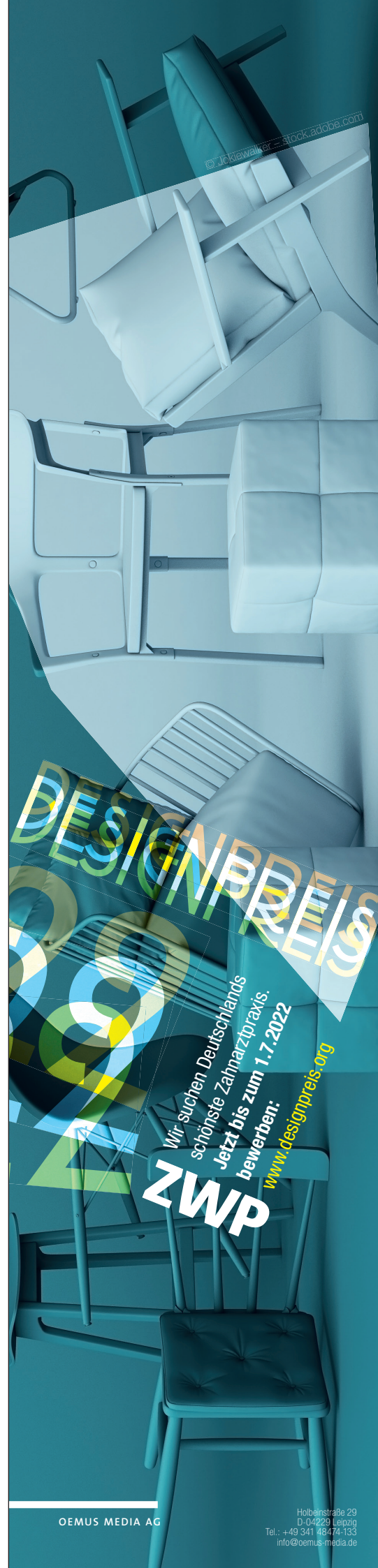
Zahnmedizin ist Präzisionsarbeit, bei der es im Sinne der Erhaltung von Zahnhartsubstanz oft um Hundertstel Millimeter geht. Nur ein uneingeschränkter, störungsfreier Blick auf das Behandlungsfeld garantiert dabei optimale Ergebnisse. Die Winkelstück-Linie Nova mit kleinerem Kopf und einteiligem, schmalen Handgriff von Bien-Air Dental vergrößert das Sichtfeld und erleichtert den Zugang selbst zu den hintersten Teilen der Mundhöhle. Bei der Produktentwicklung lag der Fokus von Anfang an auf der Minimierung der Nachteile eines klassischen Winkelstücks. Die Erhöhung des Verwendungskomforts durch die Reduzierung von Vibrationen und damit des Geräuschpegels standen ganz oben auf der Anforderungsliste.

Die Herstellung aus rostfreiem Stahl, das zweimal leichter als Messing ist, macht das Nova zum leichtesten Winkelstück der gesamten Bien-Air Produktreihe. Beim täglichen Gebrauch profitieren Behandler von der verbesserten Ergonomie und der reduzierten Handgelenkbeanspruchung. Gleichzeitig verringert die Materialwahl den Verschleiß des Winkelstücks erheblich und macht es viermal stoßresistenter. Um die Reibung so gering wie möglich zu halten, wurden zudem die Cyclo-Verzahnungen optimiert. Die Ausstattung des Spannsystems mit einer PVD-Beschichtung verbessert die Zuverlässigkeit des Öffnungs- und Schließmechanismus und erhöht so zusätzlich die Lebensdauer. Das eingebaute Rückschlagventil verringert den Rückfluss von Flüssigkeiten aus der Mundhöhle in die Schläuche der Dentaleinheit drastisch. Zudem minimiert der Schutzmechanismus Sealed Head den Saugeffekt von Flüssigkeiten in den Instrumentenkopf deutlich. So wird das Risiko von Kreuzkontaminationen erheblich reduziert. Die in den thermisch isolierten Keramik-Druckknopf des Nova-Kopfes integrierte, patentierte Erhitzungsbegrenzungstechnologie Cool Touch+ verhindert zugleich jeglichen Wärmestau und reduziert somit die Verbrennungsgefahr der Patienten.

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0 • www.bienair.com

ANZEIGE



DESIGNPREIS

Wir suchen Deutschlands
schönste Zahnarztpraxis.
Jetzt bis zum 1.7.2022
bewerben:
www.designpreis.org

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
D-04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-133
info@oemus-media.de

Starke Haftung, passgenaue Restaurationen

Zipbond Universal ist ein fluoridabgebendes Einkomponenten-Universaladhäsiv für die Self-Etch-, Selective-Etch- und Total-Etch-Technik und sorgt verlässlich und reproduzierbar für feste Haftung zwischen verschiedenen beschaffenen Zahnflächen sowie einer Vielzahl von Restaurationsmaterialien. Das Zipbond Universal liefert in der Self-Etch- und der Total-Etch-Technik eine hohe Haftfestigkeit auf Dentin und Schmelz. Total-Etch gilt als die beste Option bei schmelzbegrenzten Präparationen. Bei der Total-Etch-Technik zeigt Zipbond Universal auf Schmelz nur minimale Schwankungen der Haftfestigkeit, sodass Sie stets vorhersagbare Resultate erzielen können.

Der Feuchtigkeitsgrad der Dentinoberfläche kann die Haftung beeinflussen, Zipbond Universal liefert jedoch sowohl auf feuchtem als auch trockenem Dentin vergleichbare Haftfestigkeiten und verringert so die Techniksensitivität. Selbst bei einem übertrockneten Dentin bildet Zipbond Universal eine Hybridschicht, reduziert damit die Techniksensitivität und liefert eine feste Haftung an Komposit, Keramik oder Metall. Die Haftfestigkeiten bei diesen indirekten Materialien sind vergleichbar, sodass unabhängig vom Substrat ein verlässlicher Verbund entsteht. Verwenden Sie Zipbond Universal einfach und sicher mit Ihrem bevorzugten indirekten Material.

Bei Zipbond Universal schaffen zwei optimal aufeinander abgestimmte Adhäsivmonomere einen robusten und haltbaren Verbund. Die einzigartige Monomerkombination enthält MDP und bewirkt eine feste Haftung am Schmelz, Dentin sowie diversen indirekten

Materialien. Die Adhäsivmonomere haben hydrophile und hydrophobe Gruppen. Hydrophile Monomere infiltrieren schnell die Schmelz- und Dentintubuli. Dank der hohen Benetzungsfähigkeit breitet sich das Adhäsiv gleichmäßig über die Zahnfläche aus und verschließt die Dentintubuli komplett. Für kontrollierbare Verarbeitung, optimale Filmdicke und hohe Haftfestigkeit sorgt der enthaltene Nanofüller. Zipbond Universal ist leicht in einer gleichmäßig dünnen Schicht zu applizieren, so lassen sich indirekte Restaurationen passgenau, mit optimalem Randschluss, einsetzen. Das Adhäsiv ist beim Auftrag sichtbar und nach dem Härten auf Dentin praktisch unsichtbar. Es ist ideal für die ästhetische Zone mit aufgehellten Zähnen und transluzenten Restaurationen. Zipbond Universal hat ein mildes Aroma für hohen Patientenkomfort bei restaurativen Behandlungen und schützt durch Fluoridabgabe an der Grenzfläche zwischen Zahn und Restauration vor Demineralisation. Ein dichter, Sekundärkaries entgegenwirkender Randschluss verlängert die Lebensdauer der Restauration.



Infos zum Unternehmen

SDI Germany GmbH
www.sdi.com.au



TESTEN OHNE RISIKO

1+1

Testpackung

Fordern Sie Ihr persönliches Muster an
www.sdi.com.au/de-de/

Schutz vor Keimen und perfekte Pflege in Mundspülung vereint

Sie wollen sich und Ihr Team vor gefährlichen Aerosolen während einer Zahnbehandlung schützen? Dann sollten Sie auf die richtige Prophylaxe vor der Behandlung setzen: Die Anwendung der Octenidin- und Phenoxyethanol-haltigen Mundspüllösung octenident® von schülke ist die Lösung. Sie vereint den Schutz vor Keimen mit einer besonders schonenden Pflege. Gerade in Coronazeiten ist octenident® das Mittel der Wahl: Einfach die Patientinnen und Patienten 30 Sekunden lang mit 30 ml der Lösung spülen lassen und schon sinkt das Ansteckungsrisiko erheblich. octenident® ist eine kosmetische Mundspüllösung für die tägliche Anwendung und leistet speziell zur antiseptischen Behandlung der Mundhöhlenschleimhaut wichtige Dienste. Sie ist frei von Chlorhexidin und verursacht keine Verfärbungen an den Zähnen. Zudem wirkt sie effizient gegen geruchsbildende Keime und ist so ein Garant für frischen Atem. Jetzt exklusiv bei minilu: die octenident® Mundspüllösung in der 1-Liter-hyclick®-Flasche. Sie macht eine Pumpenaufbereitung überflüssig und ist herrlich unkompliziert in der Anwendung!



Infos zum Unternehmen

minilu GmbH • www.minilu.de

Praktische Flugzeugtrolleys für die Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Aber ihre Eigenschaften eignen sich auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z. B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz

Für Fragen stehen wir gerne telefonisch oder per E-Mail unter info@trolley-dolly.de zur Verfügung.



www.trolley-dolly.de

Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
Tel.: +49 1514 6660594 • www.trolley-dolly.de

3D-Druck, für Flexibilität und effektiven Workflow

Dreve launcht eine eigene Version des innovativen LCD-Druckers Phrozen Sonic XL 4K 2022. 3D-Drucker machen in der dentalen Fertigung vieles einfacher und ermöglichen Praxen und Laboren mehr Flexibilität und effizientere Arbeitsabläufe. Als einer der führenden Hersteller in industrieller Material- und Kunststoffproduktion hat Dreve seinen validierten 3D-Workflow komplettiert und eine besondere Edition des neuartigen LCD-Druckers herausgebracht. Dem dentalen 3D-Druck steht somit nichts mehr im Wege: Software, Hardware und Materialien sind optimal aufeinander abgestimmt. Der Phrozen Sonic XL 4K 2022 Qualified by Dreve hat eine 4K-Auflösung und 52 µm Druckpräzision. Mit dem angepassten Slicer für die Dreve-Profile ist der Drucker das Herzstück der validierten Prozesskette und zusammen mit den FotoDent® Kunststoffen gewährleistet er einen reibungslosen und intuitiven Arbeitsablauf. Alle Geräte werden in Unna kalibriert und erhalten die definierte Werkseinstellung. Mit seinen knapp 18 kg handelt es sich um einen smarten Drucker, der mit einem sehr großen Bauvolumen (x 200 × y 125 × z 200 mm) überrascht. Die nicht gelochte Edelstahlbauplattform hat sich bei der Entwicklung in der Dreve F&E als sehr gut erwiesen und überzeugt durch seine Haftungseigenschaften. Der Drucker ist ab sofort erhältlich, und das Dreve Team steht für den einfachen Einstieg in die digitale Welt des 3D-Drucks mit einem umfassenden Kundenservice sowie kompetenter Beratung zur Seite. Ein Austausch von Bauteilen wie z. B. der Wannenfolie ist einfach. Sollte jedoch einmal etwas mehr kaputt gehen, bietet Dreve ein Repair Center an.



Dreve Dentamid GmbH

Tel.: +49 2303 8807-40 • www.dreve.com

Infos zum Unternehmen

Innovatives Implantatsystem für nachhaltige Gesundheit

Die Mundgesundheit hat einen direkten Einfluss auf die Allgemeingesundheit. Studien legen nahe, dass viele chronische Erkrankungen ihren Ursprung in der Mundhöhle haben. Pathogene Bakterien im Mundraum können die Barriere des Saumeithels überwinden, in den Blutkreislauf gelangen und so die Entstehung von Allgemeinerkrankungen begünstigen. Vor diesem Hintergrund gewinnen Zahnimplantate zunehmend an Bedeutung, die nicht nur eine Osseointegration erreichen, sondern eine komplette Bio-Integration – die vollständige und langfristig gesunde Verbindung aller umliegenden Gewebe mit einem Implantat. Mit dem Patent™ Implantatsystem gibt Ihnen das Innovationszentrum Zircon Medical Management eine Technologie an die Hand, die längst synonym mit dem Konzept der Bio-Integration geworden ist. Insbesondere in puncto Weichgewebsreaktion hat das Patent™ Implantat einen entscheidenden Vorteil: Anders als konventionelle Implantate ist das Patent™ Implantat einem natürlichen Zahn nachempfunden. Dank dieses biomimetischen Designs lässt sich um den Hals des Patent™ Implantats eine naturnahe und überaus feste Weichgewebsanhaftung beobachten, wodurch dem Eindringen von Bakterien ins Körperinnere vorgebeugt wird und periimplantäre sowie systemische Komplikationen auf ein Minimum reduziert werden. Mit Patent™ bieten Behandler ihren Patienten ein gesundes und sorgenfreies Kauerlebnis – über Jahrzehnte hinweg.

Mehr unter www.mypatent.com



**Zircon Medical
Management AG**

Tel.: +41 78 8597333

www.mypatent.com



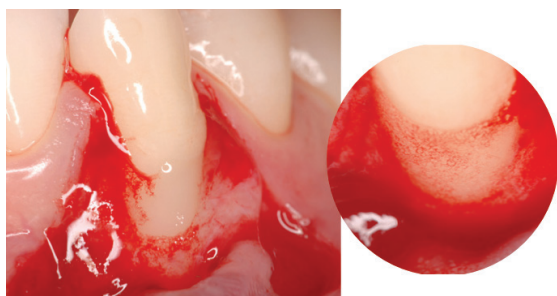
Infos zum Unternehmen

Hyaluronsäure in der Parodontologie

Das ultimative Ziel der regenerativen Parodontaltherapie ist die vollständige Wiederherstellung des aufgrund der chronischen Entzündungsvorgänge einer Parodontitis verloren gegangenen Zahnhalteapparats aus Wurzelzement, der durch inserierende Kollagenfasern, in Kontakt mit neu gebildetem Knochen steht.¹

Mit dem aktuellen GTR-Standardprotokoll, einer Kombination eines langsam resorbierenden bovinen Knochenminerals (DBBM) mit einer nativen Kollagenmembran (NCM), können gute klinische Erfolge bei kleineren Standarddefekten erzielt werden.^{2,3} Bei komplexeren Situationen wird häufig über inkonsistente Regenerationsergebnisse berichtet.⁴ Aus diesem Grund kommen, zur Unterstützung von Wundheilung und der parodontalen Regeneration, vermehrt Biologics, also biologische Modifikatoren wie Wachstumsfaktoren oder Schmelz-Matrix-Proteine, zum Einsatz. Diese haben das Potenzial, verschiedene Heilungsprozesse wie u. a. die Osteogenese, die Angiogenese und die Zementogenese zu verbessern.⁴

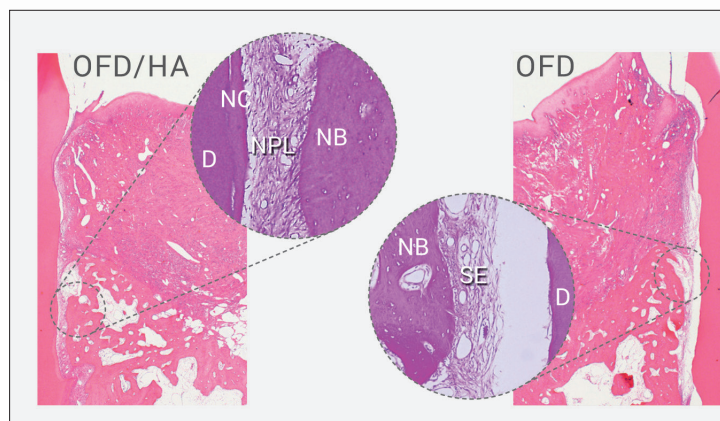
Die moderne vernetzte Hyaluronsäure (hyaDENT BG) stellt eine echte innovative Alternative zu den bekannten Biologics wie z. B. Schmelz-Matrix-Proteinen dar. Ganz aktuell wurden erneut hervorragende Daten zur nachhaltigen Wirkung von vernetzter Hyaluronsäure (xHyA) in der regenerativen Parodontologie publiziert. In einem Review mit Metaanalyse konnte der Zusatznutzen von xHyA eindrucksvoll bewiesen werden. Durch Anwendung von Hyaluronsäure wird sowohl bei chirurgischer als auch bei der geschlossenen Anwendung eine signifikante Verbesserung des klinischen Attachments und der Sondierungstiefe erzielt.⁵



Verbesserte Stabilisierung des Wundraums durch xHyA ohne vorhergehende Trocknung und Konditionierung der Wurzeloberfläche.

Die Verbesserung der klinischen Parameter durch HA ist auf eine echte parodontale Regeneration und nicht auf eine bindegewebige Auffüllung der Tasche zurückzuführen. Dies konnte in einer tierexperimentellen Arbeit gezeigt werden. Die xHyA-Gruppe zeigte statistisch signifikant bessere Werte bei der Bildung von neuem Wurzelzement, der durch inserierende Kollagenfasern im Kontakt mit neu gebildetem Knochen war.⁶

Stabilisierung von KEM mit hyaDENT BG als „Sticky Bone“



hyaDENT BG führt zu einer signifikant besseren Neubildung von parodontalem Attachment und so zu einer echten parodontalen Regeneration.

Im Vergleich zu anderen Biologics wie Schmelz-Matrix-Proteinen ist die Applikation von hyaDENT BG erheblich vereinfacht, da die Wundstelle nicht trocken sein muss und keine Konditionierung der Wurzeloberfläche nötig ist. hyaDENT BG bindet Flüssigkeiten und ermöglicht eine vereinfachte lagestabile Applikation erst recht in Anwesenheit von Blut o. Ä. Durch ihre stark viskose Materialeigenschaft trägt hyaDENT BG zudem deutlich mehr zu einer Stabilisierung des Wundraums bei als die klassischen Biologics.

Bei Verwendung von hyaDENT BG in Kombination mit partikulärem Knochenersatzmaterial oder autologem Knochen entsteht ein angenehm zu applizierendes und lagestabiles KEM-Putty („Sticky Bone“).

Mit hyaDent BG steht Anwendern ein gut dokumentiertes Biologic für die geschlossene und die chirurgische Parodontaltherapie zur Verfügung, das eine echte parodontale Regeneration ermöglicht. hyaDent BG ist im Vergleich nicht nur erheblich preisgünstiger, die Anwendung ist zusätzlich deutlich vereinfacht. Dies spart nicht nur Geld, sondern auch wertvolle Behandlungszeit.



REGEDENT GmbH

Tel.: +49 9324 604 9927 • www.regedent.de

Literatur

Behandlungseinheit vereint Hygiene und Eleganz



Wenn technisch funktionale Belmont-Qualität auf eine hochwertige Eleganz trifft, heißt das Resultat EURUS. Die innovative Behandlungseinheit des japanischen Traditionsunternehmens vereint effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßen Komfort und elegantes Design, gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit. Die neueste Generation des Erfolgsmodells EURUS bietet anspruchsvollen Behandlern bestmögliche Hygiene in kürzester Zeit: Durch das Spülen der Instrumentenschläuche mit dem standardmäßig installierten Instrumenten-Reinigungssystem in Verbindung mit der Flush-out-Spülfunktion wird zu jeder Zeit eine sichere Behandlung gewährleistet und die Bildung von Biofilmen und Bakterienwachstum in den Schläuchen der Handstücke vermieden. Zusätzlich lässt sich als Option noch ein Saugschlauch-Reinigungssystem integrieren, wodurch die Saugschläuche hygienisch sauber gehalten und Kontaminationen aller Art verhindert werden. Die autoklavierbaren Griffe und die Abdeckung der EURUS OP-Leuchte können nach Betätigen eines Hebels einfach abgenommen und sterilisiert werden. Natürlich kann die Einheit auch optional mit einer Wasserentkeimungsanlage inklusive freier Fallstrecke, einer Separierung, einem Amalgamabscheider oder einer Nassabsaugung ausgestattet werden.

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 69 506878-0 • www.belmontdental.de

Mikronährstoffkur reduziert die Entzündung bei Parodontitis

Heute weiß man, dass Menschen mit einer Parodontitis auch häufig von einer Entzündungsreaktion des Körpers, der Silent Inflammation, betroffen sind. Diese Reaktion ist Ausdruck einer Dysbiose des bakteriellen Milieus, in der Regel ausgelöst durch Fehlernährung. Eine Parodontitis kann eines der Symptome sein. In diesem Zusammenhang können spezielle Mikronährstoffe die klassische zahnärztliche Therapie sinnvoll unterstützen. Die bilanzierte Diät Itis-Protect® I-IV ist auf den speziellen Bedarf bei Parodontitis abgestimmt. Die Kombination aus Omega-3-Fettsäuren, Vitaminen, Spurenelementen und Mineralstoffen sowie einer Darmpflege reguliert die Entzündungsaktivität im Mundraum. Mit der Empfehlung von Itis-Protect® machen Sie Ihre Patienten auf die Zusammenhänge zwischen Ernährung, Nährstoffaufnahme und Zahnfleischgesundheit aufmerksam und bieten eine effektive Methode, entzündliche Prozesse des Organismus einzudämmen.



Infos zum Unternehmen



Weitere Informationen über das Konzept der orthomolekularen Behandlung von Parodontitis finden Sie unter www.itis-protect.de

hypo-A GmbH • Tel.: +49 451 3072121 • www.hypo-a.de








Produktpalette für mehr Nachhaltigkeit in jeder Praxis

Steigende Hygienerichtlinien und Vorgaben machen es auch in der Zahnmedizin nicht leichter, auf nachhaltige Produkte zu setzen. Tagtäglich kommen daher viele Einmalprodukte zum Einsatz und produzieren Tonnen an Plastikmüll. Obwohl der Wunsch nach weniger Plastik und dem Schutz der Umwelt stetig steigt, werden leider immer noch viel zu wenige Alternativen angeboten.



Aus der bekannten „Happy Morning“-Zahnbürste – bislang immer nur aus Kunststoff erhältlich – wurde in diesem Jahr die „Happy Morning Bamboo“. Der Bürstengriff von „Happy Morning Bamboo“ besteht aus schnell nachwachsendem Bambus und die Verpackung aus einem selbstkompostierbaren Zellulosematerial. Bambus zählt zu den am schnellsten nachwachsenden Rohstoffen der Erde und bindet während seines temporeichen Wachstums deutlich mehr CO₂ als Bäume. Bambusholz zeichnet sich aber nicht nur durch schnelles Wachstum aus, sondern auch durch seine natürliche antibakterielle Wirkung, die eine Ausbreitung von Keimen auf der Zahnbürste unterbindet. Mit der neuen BIOLine Serie erweitert Hager & Werken diese Art der Produkte und bietet weitere nachhaltige Alternativen an, die umweltschonende Einflüsse ausüben. Alle BIOLine Produkte sind kompostierbar, biologisch abbaubar oder aus recyceltem Material und werden stetig erweitert. Bisher besteht die Serie z. B. aus der Bio Dento Box II, einer stabilen Transport- und Aufbewahrungsbox für Prothesen, kieferorthopädische Arbeiten etc. Die Bio Dento Box II besteht aus Bio-Kunststoff und ist nach der Entsorgung biologisch abbaubar. Um weitere Einwegartikel aus Kunststoff zu vermeiden, wurden in das BIOLine Sortiment die feinen Applikationsstäbchen Bio Apply-Tips aufgenommen. Sie dienen der punktgenauen Applikation von Flüssigkeiten und Pasten und dem sparsamen Umgang mit teuren Materialien wie Bonding, Medikamenten etc. Bio Apply-Tips bestehen aus einem Weizen-Kunststoff-Gemisch, sind in drei Größen erhältlich und natürlich auch biologisch abbaubar. Ein großer Plastikmüllproduzent in Zahnarztpraxen sind Mundspülbecher. Die nachhaltige Alternative sind die neuen Bio Cup Einweg-Mundspülbecher. Sie sind aus FSC-zertifiziertem Papier und somit kompostierbar.

Weitere Produkte aus der neuen BIOLine Serie:

-  **Bio Tray** – Einweg-Trays für zahnärztliche Instrumente
-  **Bio Mouse und Bio Keyboard** – Hygienische Schutzhüllen für eine PC-Maus/PC-Tastatur
-  **Bio Sensor** – Hygienische Schutzhüllen für Röntgensensoren
-  **Bio Xray** – Hygienische Schutzhüllen für Röntgenkameras
-  **Bio Dapp** – Einweg-Dappen
-  **Bio Bowl** – Nierenschalen aus recyceltem Papier
-  **Bio Towel** – Servietten aus recyceltem Papier

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-0 • www.hagerwerken.de



Infos zum Unternehmen



Prophylaxesystem für alle Behandlungskonzepte



Lunos® von Dürr Dental schreibt kein festes oder nur auf einen speziellen Anwendungsbereich bezogenes Behandlungskonzept vor. Lunos® erlaubt es der geschulten Prophylaxefachkraft, im Rahmen der ärztlichen Delegation, selbst zu entscheiden, welche Behandlungsform bei den einzelnen Patienten zur Anwendung kommt. So kann es beispielsweise sein, dass sich für Patient A eine Behandlung mit dem MyLunos® Pulver-Wasser-Strahlgerät mit anschließender Politur eignet, Patient B hingegen aufgrund einer hohen Sensibilität besser nur durch eine sanfte Politur behandelt werden sollte, während bei der fortgeschrittenen Parodontitis von Patient C das schmerzarme, atraumatische Vector®-Ultraschallsystem Anwendung findet.

Dürr Dental versteht sich seit jeher als Systemanbieter. Dieses Verständnis und dieser Anspruch spiegeln sich auch in der Marke Lunos® wider. Zum Lunos® Portfolio gehören ein Pulverstrahlhandstück, ein ultraschallbasiertes Standgerät, verschiedene Prophylaxepulver, Polierpasten und Fissurenversiegler, eine Mundspüllösung sowie ein Fluoridgel. Diese Prophylaxematerialien werden mit einem Prophy-Kissen aus bequemem Viscoschaum und einem Wellnesstuch für den besseren Patientenkomfort ergänzt. Schulungen und Servicemaßnahmen für die Zahnarztpraxis runden das Angebot ab. Lunos® von Dürr Dental bietet für nahezu alle Arbeitsschritte der Prophylaxesitzung Geräte, Verbrauchsmaterialien und sinnvolles Zubehör. Alle Produkte sind aufeinander abgestimmt und bilden gemeinsam ein hochflexibles System, das jede Behandlungsphilosophie unterstützt – damit am Ende alle Beteiligten „vor Freude strahlen“.

Patient ist nicht gleich Patient – diese Aussage können Fachkräfte, die täglich Prophylaxebehandlungen durchführen, sicher direkt so unterschreiben. Patienten unterscheiden sich bereits hinsichtlich ihres Alters und der damit verbundenen Anforderung an die Art und Weise einer Prophylaxebehandlung. Auch die verschiedenen Krankheitsbilder und deren Ursachen müssen individuell betrachtet werden. Demnach liegt es auf der Hand, dass ein einziges Behandlungskonzept nicht pauschal das Allheilmittel für alle Patientenfälle sein kann. Jedes Krankheitsbild und jeder Mundgesundheitsstatus stellen individuelle Anforderungen an die geeignete Therapie- und Prophylaxemethode. Dabei ist es essenziell, dass die Prophylaxefachkraft gut geschult ist, um in Absprache mit dem Zahnarzt entscheiden zu können, welches Vorgehen für den einzelnen Patienten das richtige ist. Fachliche Kompetenz ist das eine – geeignete Produkte für jede individuelle Behandlungsform das andere. Das Lunos® Prophylaxesystem bietet ein Portfolio, welches durch seine flexiblen Einsatzmöglichkeiten auf ganzer Linie überzeugt.



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

Infos zum Unternehmen





Niedrige Viskosität, optimale Versorgung

Conseal f ist ein Fissurenversiegler von niedrigster Viskosität. Durch diese ideale Eigenschaft fließt Conseal f schnell und tief in die zu behandelnden Grübchen und Fissuren. Mit Conseal f wird aufgrund der niedrigen Viskosität eine gleichmäßige Versiegelung erreicht, welche erhöhte mechanische Haftungswerte aufweist und gleichzeitig Nischen für bakterielles Wachstum verhindert.

Conseal f – ohne BIS-GMS

Die Versiegelung durch Conseal f wird noch besser durch das einzigartige UDMA-Resin, das eine geringe Schrumpfrate aufweist. Die Kontroverse zum Thema Bisphenol A wird ausgeklammert, weil Conseal f kein BIS-GMS enthält.

Conseal f kombiniert SDIs bewährte Technologie für Fissurenversiegler mit einer anfänglich intensiven Fluoridfreisetzung, welche kontinuierlich anhält. Die einzigartige Füllstoffkomponente von Conseal f, die Mischung aus verschiedenen Partikeln und das Verhältnis der Oberfläche zum Volumen ermöglichen eine hohe Fluoridabgabe. Fluoride fördern die Kariesprävention und Remineralisierung und verhindern die Demineralisierung des Schmelzes.

Applikationsformen

Conseal f ist in Spritzen und Complets erhältlich. Beide Applikationsformen bieten vorgebogene, sehr feine Applikationstips, die eine kontrollierte, direkte und somit schnellere Applikation, auch in vormals schwer zu erreichenden Bereichen, ermöglichen. Conseal f ist zu sieben Prozent mit Submikron-Füllstoffpartikeln mit einer Größe von 0,04 Mikron gefüllt, um die Abriebbeständigkeit zu erhöhen.



Infos zum Unternehmen

SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0 • www.sdi.com.au

**TESTEN
OHNE
RISIKO**

SDI

CONSEAL F

Lichthärtender, fluoridfreisetzender
Fissurenversiegler



Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches
TESTPAKET mit Testfragebogen. Selbstverständlich
werde ich die Fragen zur Verarbeitung von
Conseal f gerne beantworten.

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: AU.Dental@sdi.com.au

SDI

YOUR
SMILE.
OUR
VISION.





Mehr Kontrolle und einfache Anwendung

PANAVIA™ V5 ist das stärkste und ästhetischste Befestigungskomposit, das Kuraray Noritake Dental Inc. jemals entwickelt hat. Durch die Veränderungen des Flaschendesigns von PANAVIA™ V5 Tooth Primer und CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS konnte das schon hervorragende Befestigungssystem noch weiter verbessert und eine vereinfachte Handhabung, verbesserte Hygiene und minimierter Materialabfall ermöglicht werden. Die neuen Flaschen haben einen Flip-Top-Verschluss, der das Öffnen, Dosieren und Verschließen mit nur einer Hand ermöglicht. Eine einzigartige Düse sorgt für die kontrollierte Abgabe des Tooth Primers und des Ceramic Primers, was zu einem minimalen Materialabfall bei der Anwendung führt. Die Tropfenkontrolle sorgt außerdem dafür, dass die Oberflächen nach der Anwendung sauber bleiben, was Hygienemaßnahmen erleichtert, die heute wichtiger sind als je zuvor. Diese Optimierung macht das Leben des Zahnarztes in der geschäftigen Praxisumgebung einfacher und sorgt gleichzeitig für saubere und sichere zahnmedizinische Verfahren, die eine hohe Versorgungsqualität unterstützen. Die hohe Versorgungsqualität ist für Zahnärzte auf der ganzen Welt bereits ein Grund, sich für PANAVIA™ V5 zu entscheiden: Das echte dualhärtende, fluoridfreisetzende, farbstabile Befestigungskomposit bietet selbsthärtende Dentinhaftfestigkeiten, die denen von CLEARFIL™ SE BOND, einem lichterhärtenden Goldstandard, entsprechen. Die außergewöhnlich hohen Haftwerte, die nicht nur auf Dentin, sondern auch auf Schmelz im selbsthärtenden Modus erzielt werden, sind auf die innovativen Katalysatoren im MDP-basierten PANAVIA™ V5 Tooth Primer zurückzuführen. Der ebenfalls MDP-basierte CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS hingegen entwickelt einen außergewöhnlich starken und dauerhaften Verbund zu allen silikatbasierten Keramiken, Zirkoniumdioxid, Kompositen und Metallen. Dies macht PANAVIA™ V5 zur bevorzugten Lösung für alle Arten von indirekten Restaurationen. PANAVIA™ V5 erfüllt zudem hohe ästhetische Standards, da es in fünf sehr ästhetischen Farben erhältlich ist, die über die Zeit hinweg farbstabil sind und schöne Ränder erzeugen. Das harmonische Endergebnis lässt sich mithilfe von fünf passenden Try-In Pasten leicht vorhersagen. Mit den neu gestalteten Primerflaschen bietet das Befestigungssystem eine noch bequemere Handhabung und hygienischere Anwendung als bisher, während es seine Stärken in Bezug auf die klinische Leistung beibehält.



Alles aus einer Hand für die Endodontie

Es ist SPEIKO wichtig, das gesamte Spektrum, welches während der Wurzelkanalbehandlung benötigt wird, herzustellen. So wird sichergestellt, dass über die gesamte Behandlung eine gleichbleibende hohe Qualität der Produkte sichergestellt ist. Bei dem Schritt der Wurzelkanalspülung ist NaOCl die Spüllösung der ersten Wahl. Durch die Spülung mit Hypochlorit werden nicht nur Dentinspäne entfernt, sondern auch Bakterien abgetötet. Es löst Reste des Pulpagewebes auf und entfernt diese. SPEIKO stellt für den Dentalmarkt als Endo-Spezialist Hypochlorit-Lösungen in verschiedenen Konzentrationen her. Der von SPEIKO eingesetzte und hergestellte Rohstoff ist ein zertifizierter Wirkstoff für die Arzneimittelherstellung. Neben dem Hypochlorit – SPEIKO 5,25 % und Hypochlorit – SPEIKO 3 % hat SPEIKO 2019 ihr Endodontie-Produktportfolio mit Hypochlorit – SPEIKO 1 % ergänzt. Auch diese Spüllösung ist zur Reinigung und Spülung von Wurzelkanälen. Das einprozentige Hypochlorit – SPEIKO wird gerne bei ultraschallaktiven Spülungen verwendet.



Speiko – Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0

www.speiko.de

Professionelle Zahnaufhellung: bewährte Lösungen für kosmetisches und medizinisches Whitening



Wie kaum ein anderes Unternehmen steht Ultradent Products für strahlend schöne Zähne: Mit mehr als 30 Jahren Know-how und Innovationskraft in der Zahnaufhellung ist das Unternehmen zum weltweiten Marktführer in diesem Bereich avanciert. Rund 100 Millionen Patienten und 50 Branchenpreise der Whitening-Produktfamilie sprechen für sich. Der Erfolg gründet sich auf die Einführung des Opalescence™ Whitening Gels im Jahr 1990. Heute umfasst Opalescence ein ganzes System zahlreicher bewährter Lösungen für alle Indikationen. Für die kosmetische Zahnaufhellung zu Hause bietet Ultradent Products z. B. Opalescence PF (10 % und 16 % Carbamidperoxid) für die Anwendung mit individuellen Trays. Das Gel sorgt für effiziente und maximal schonende Ergebnisse. Noch bequemer ist die häusliche kosmetische Zahnaufhellung mit Opalescence Go™. Das Gel (6 % H₂O₂) ist in vorgefertigten Trays sofort einsatzbereit und überzeugt mit einfachem Handling – egal, wann und wo. Nach der Praxiseinweisung genügen bereits fünf bis zehn Anwendungen à 60 bis 90 Minuten. Auch für die medizinische Zahnaufhellung hat Ultradent Products verschiedene Opalescence-Produkte im Portfolio: Opalescence Boost™ PF (40 % H₂O₂), Opalescence Quick PF 45 % (15 % H₂O₂) und Opalescence Endo (35 % H₂O₂). Nicht zuletzt überzeugt die PF-Formel der Opalescence-Produkte mit Kaliumnitrat und Fluorid: Das reduziert Empfindlichkeiten und stärkt den Zahnschmelz. Alle Opalescence-Gele verfügen über einen hohen Wasseranteil und garantieren eine optimale Farbstabilität.

Infos zum
Unternehmen



Ultradent Products GmbH

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradent.com/de

www.opalescence.com/de

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

Tel. +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

REDAKTION

Katja Mannteufel
Alicia Hartmann

Tel. +49 341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-138 a.hartmann@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

Tel. +49 341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr

Tel. +49 341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Sylvia Schmehl

Tel. +49 341 48474-201 s.schmehl@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare

DRUCKEREI

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbekmarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2022 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 29 vom 1.1.2022. 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 Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

INSERENTEN /// UNTERNEHMEN

SEITE

3M	17
AERA	79
Align Technology	57
ALPRO MEDICAL	73
Amann Girrbach	53
Asgard	89
Belmont	61
BLUE SAFETY	51
DAMPSOFT	31
dent.apart	63
dentalline	123
DGOI	87
CaviTAU	77
Doctolib	85
Dr. Liebe	65
Dreve Dentamid	13, 15
Dürr Dental	103
DZR	19
GC	35
GSK	2
goDentis	67
Hager & Werken	83
Health AG	47
hypo-A	23
Komet	27
Kulzer	Titelklappe
Kuraray	41
minilu	75
MIRUS MIX	Beilage
Mylan	45
NETdental	11
NSK	5
NWD	29
Permamental	124
Regedent	39
ResMed	81
RÖNVIG	43
SHOFU	55
solutio	69
SPEIKO	91
Sunstar Deutschland	37
Synadoc	44
Trolley Dolly	97
Ultradent Products	101
VOCO	33
W&H	Titel-Booklet
White Cross	49
Zircon	25

blue[®]m

oxygen based
oral science



Optimale Wundheilung durch kontrollierte
Freisetzung von aktivem **SAUERSTOFF!**

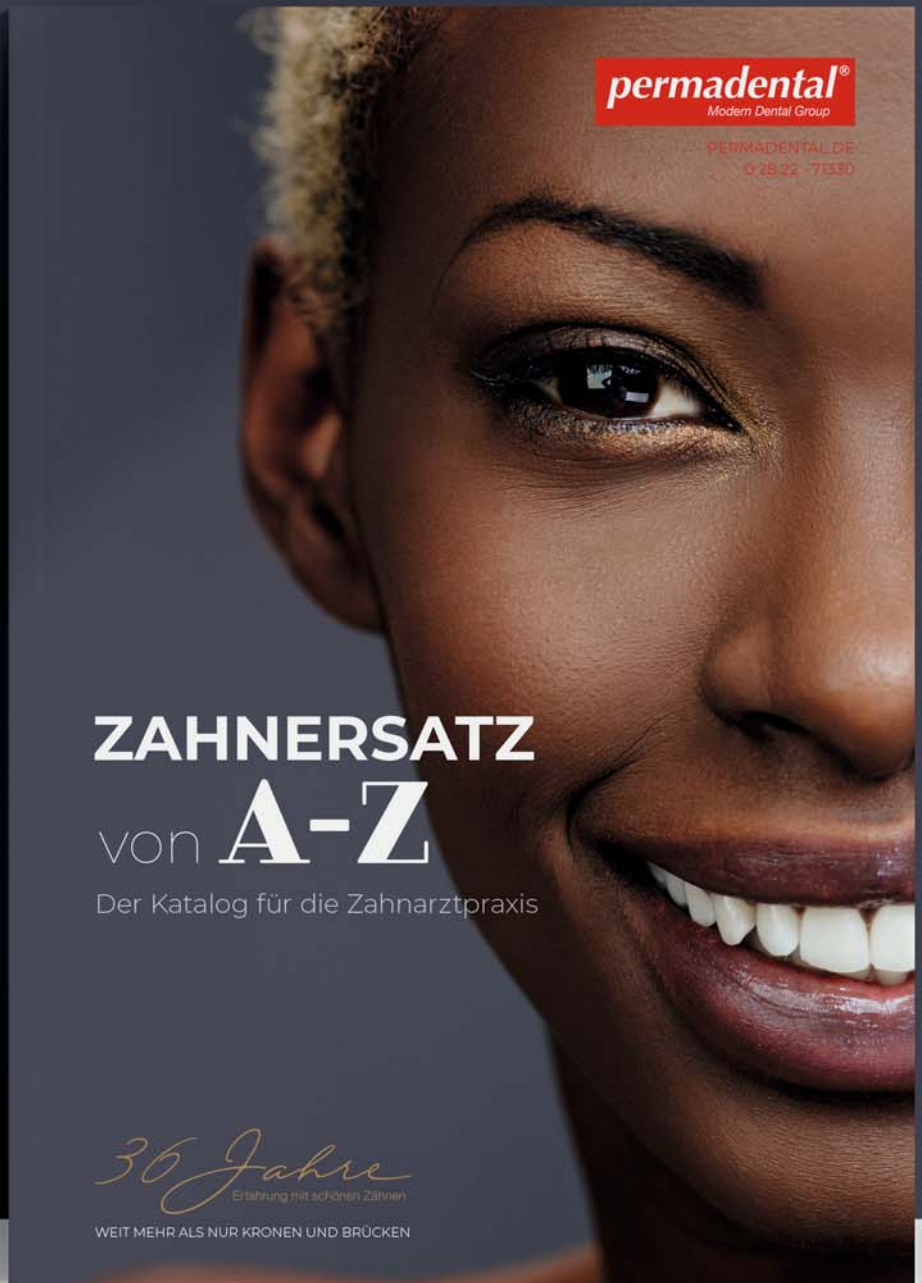
Periimplantitis

Parodontitis

Zahnfleischentzündung

Zahnfleischbluten

Wundheilung



INSPIRATION UND INFORMATION

Der neue 60-seitige Zahnersatzkatalog für Behandler und Praxismitarbeiter



Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Kataloges für die Zahnarztpraxis »Zahnersatz von A-Z«.
02822-71330-22 | e.lemmer@permadental.de
kurzelinks.de/katalog-22