

# ZWP

6.22

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

## SCHWERPUNKT

**Kinderzahnheilkunde**

/// 30

## WIRTSCHAFT

**Mit gekonntem Video-  
Storytelling aus der  
Masse hervorstechen**

/// 8

## KINDERZAHNHEILKUNDE

**Nur noch zweimal  
schlafen, dann darfst  
du zum Zahnarzt!**

/// 36

## PLUS

Praxis Backstage 46

Zahnbekenntnisse 60

ZWP spezial Beilage

**DIE ZWP IM NETZ: [zwp-online.info](http://zwp-online.info)**

ISSN 1617-5077 · [www.oemus.com](http://www.oemus.com) · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.– zzgl. MwSt. · 28. Jahrgang · Juni 2022



# KLEINER KOPF, RIESIGE LEISTUNG

## Ti-Max Z micro Turbine



- Flexibilität und Ergonomie: Perfekter Zugang zum Behandlungsbereich durch Mini-Kopf mit 100°-Kopfwinkel.
- Hygiene und Sicherheit: NSK Clean Head Mechanismus reduziert Rücksaugung in den Instrumentenkopf. Quick Stop Funktion stoppt das Instrument in nur 1 Sekunde.
- Erhältlich für Licht-Turbinenkupplungen von NSK, KaVo® und Sirona®.





Kinderzahnheilkunde ist  
eine Herzensangelegenheit – die  
tägliche Zahnpflege auch!



Portrait: © Priv.-Doz. Dr. Yvonne Wagner, Illustrationen: © Sylverarts – stock.adobe.com

Erfreulicherweise gibt es nun einheitliche und zwischen Zahnärzten und Kinderärzten abgestimmte Empfehlungen zur Kariesprophylaxe mit Fluoriden bei Kindern. Entscheidend für die Verbesserung der Mundgesundheit, vor allem im Milchgebiss, ist und bleibt jedoch, dass die Zahnpflege überhaupt durchgeführt wird. Die zusätzlichen Früherkennungsuntersuchungen in den ersten drei Lebensjahren geben uns die Möglichkeit, die Familien frühzeitig für die Zahngesundheit zu sensibilisieren.

Das gesamte zahnärztliche Team muss hier gemeinsam mit den Hebammen, Kinderärzten und Erziehern in den Kindertageseinrichtungen als Multiplikator aktiv die Betreuungspersonen auf das Thema Zahnpflege ansprechen und entsprechend instruieren.

Die sogenannte „präventive und therapeutische Knacknuss“ sind die Eltern als Verantwortungs- und Bezugspersonen. Sie bestimmen das häusliche Ernährungs- und Hygieneverhalten. Gesundheit ist nicht selbstverständlich und unterliegt einer Selbstverantwortung. Diesen Präventionsgedanken müssen wir bei den Familien verankern. Die Belohnung sind dann nicht nur gesunde Zähne, sondern auch allgemeinmedizinisch „gesündere“ Kinder.

## INHALT

### WIRTSCHAFT

6 Fokus

### PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 8 Mit gekonntem Video-Storytelling aus der Masse hervorstechen
- 12 Zur Wirtschaftlichkeit in der Kinderzahnheilkunde
- 14 Wann darf sich eine Praxis als Kinderzahnarztpraxis bezeichnen?
- 16 „Ich lasse mir meinen Elan nicht nehmen“

### TIPPS

- 22 Pkw-Kosten können Betriebsausgaben sein
- 24 Praxisrelevante Fragen zur Abrechnung
- 26 Wertschätzung ist systemabhängig
- 28 Auf an die Börse, oder weg mit hinderlichen Glaubenssätzen!

### KINDERZAHNHEILKUNDE

- 30 Fokus
- 36 Nur noch zweimal schlafen, dann darfst du zum Zahnarzt!
- 40 „SOFORTREPARATUR“ bei akutem Frontzahntrauma
- 42 Kinder mehr als erwünscht. Kinderzahnheilkunde in der Allgemein Zahnarztpraxis
- 46 Praxis Backstage: Mit Zahnfahrplan bleiben Kinder und Eltern am Ball
- 48 Lachgas als Narkosealternative in der Kinderzahnheilkunde
- 52 Zu zahnmedizinischen Behandlungen von Kindern mit Behinderungen
- 54 *reingeht* mit Dr. Darius Moghtader

**ZWP ONLINE**

Lippen- und Zungenbandtrennung:  
**Diagnostik und Therapie**

Im Gespräch mit  
**Dr. Darius Moghtader**

#reingeht

54

- 56 Die Kleinkindsprechstunde: Aufklärung und Ermutigung
- 60 Zahnbekenntnisse: MTA anstatt Kalziumhydroxid
- 62 Eine Familie und Marke mit Authentizität und Herz



Die Aufgabe des Zahnarztes liegt nicht nur beim klassischen Restaurieren, wir sind Zahnarzt, Arzt, Psychotherapeut, Teamleader, Betriebswirt, Erzieher und vieles mehr in einer Person. Und dabei nimmt gerade die Betreuung und Behandlung kleiner Patienten einen wichtigen Stellenwert ein. Kinderzahnheilkunde ist eine Herzensangelegenheit, der Aufbau einer guten Vertrauensbasis Grundlage einer jeden Behandlung.

Wenn wir es schaffen, dass die zweimal tägliche Zahnpflege nach der Mahlzeit ein festes Ritual im Tagesablauf unserer Patienten ist, haben wir gewonnen.

Der tagtägliche Konsum von Zucker kann allein durch das Trinken von Wasser als Durstlöscher entscheidend gesenkt werden. Das spart Geld in der Familienkasse und tut auch den Zähnen gut. Zusätzlich wird das Risiko der aktuellen Volkskrankungen wie Übergewicht, Adipositas, Herzinfarkt und Schlaganfall, Krebs und Diabetes gesenkt. Klingt gut und einfach, oder?

Lassen Sie uns deshalb gemeinsam zum Wohl unserer Patienten aktiv werden und nachhaltig agieren. Denn Prävention ist die beste Medizin. Genau das bedeutet für mich „Nachhaltigkeit“.

Mit dieser „Strahlkraft“ können wir gemeinsam durch aktive Prävention langfristig mehr für unsere großen und kleinen Patienten erreichen als durch „drill and fill“.

In diesem Sinne wünsche ich uns viel Erfolg bei der Umsetzung!



Infos zur Autorin

**Priv.-Doz. Dr. Yvonne Wagner**  
Leiterin der Zahnarztpraxis im ZFZ Stuttgart  
Direktorin Zahnmedizinisches Fortbildungszentrum (ZFZ) Stuttgart

ANZEIGE

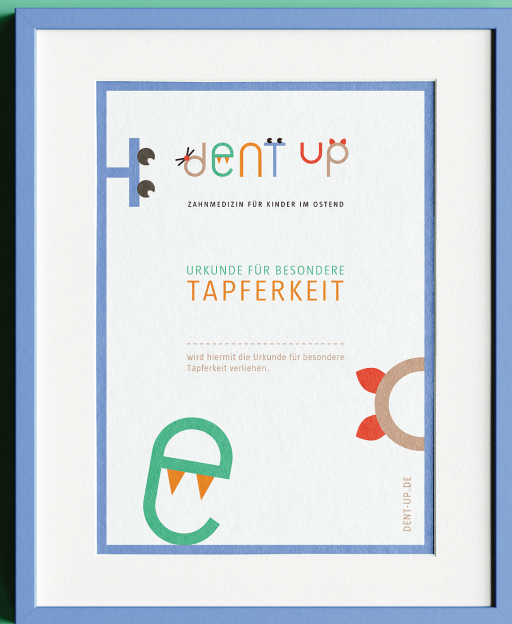
# MACHEN SIE MIT!

**ZWP DESIGNPREIS 2022:**  
**Showtime für Ihre Praxis!**



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

© Jödelwaller - stockadobe.com



© DENT UP

→ 62

## PRAXIS

- 66 Fokus
- 74 Behandlungseinheiten mit maximaler Flexibilität
- 78 Professionelle Zahnaufhellung: „Uns ist es wichtig, ein sicheres Produkt anbieten zu können“
- 80 Einfach aufeinander abgestimmt: Erfolgreich zur Zirkonoxid-Restaurations
- 82 NAMENSÄNDERUNG: Aus CeraSeal wird KometBioSeal
- 84 „Erst planen, dann machen“: Digitale Zahnheilkunde in Praxis
- 86 Ergonomie in der Praxis (Tipp 1)

## DENTALWELT

- 88 Fokus
- 92 Reparatur meets Zeitgeist: In drei Klicks zum reparierten Winkelstück
- 96 Neue Patienten gewinnen? Ja, aber die passenden!
- 100 Dental Arctic Rally 2023
- 102 Der erste Instrumentenschrank, der selbst nachbestellt
- 104 Produkte

## RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

In dieser Ausgabe der  
**ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis**  
befindet sich das **ZWP spezial 6/22**  
**Hygiene und Infektionsschutz**





# Einfach immer saugünstig!

Ihr persönlicher  
**5,00 € \* Gutschein:**  
**GT80GZW**

**Gerätewoche**  
Kleingeräte zum  
absoluten Sparpreis  
**20.-26.06.22**



**Die NETdental Gerätewoche vom 20.06. bis 26.06.2022 unter [www.netdental.de](http://www.netdental.de):** Neben einem 5,00 €\* Gutschein erhalten Praxisteams Kleingeräte namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis.

SCAN ME



\* Gutscheincode 5,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincode kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter [www.netdental.de](http://www.netdental.de) ein, und die 5,00 € werden automatisch abgebogen. Der Gutscheincode ist vom 20.06. bis 26.06.22 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

**NET**dental

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

*So einfach ist das.*



## Neue PAR-Richtlinie wird aktiv umgesetzt

Die neue **Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderer Parodontalerkrankungen** (PAR-Richtlinie) wird von den Vertragszahnärzten überaus positiv aufgenommen und in den Versorgungsalltag integriert. Das belegen belastbare Abrechnungsdaten, die die KZBV anlässlich des Europäischen Tages der Parodontologie erstmals im Mai vorgelegt hat. Seit Einführung der neuen Behandlungstrecke im Juli 2021 sind die Neuplanungszahlen für Parodontitisbehandlungen – nach einer kurzen Übergangsphase und Umstellungsprozessen bei der Praxis-EDV – ab Oktober 2021 deutlich angestiegen und liegen im ersten Quartal 2022 mit etwa 110.000 Fällen pro Monat um 15 bis 17 Prozent oberhalb der Vorjahreswerte und auch oberhalb des Monatsdurchschnitts 2019. Mit der neuen PAR-Richtlinie sind Zahnärzte in der Lage, ihre Patienten im Rahmen der vertragszahnärztlichen Versorgung auf Basis aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse zu behandeln und einer strukturierten Nachbehandlung zuzuführen.

Quelle: KZBV

© Dargatz – stock.adobe.com

Frisch vom Mezger



## 3-Minuten-Info- film zu E-Rezept- Anwendung

Um speziell Zahnarztpraxen auf die Einführung des elektronischen Rezepts vorzubereiten, hat die KZBV einen neuen Informationsfilm produziert. Der Clip erläutert in knapp drei Minuten anschaulich und allgemeinverständlich Grundlagen, Voraussetzungen und Rahmenbedingungen der digitalen Anwendung E-Rezept. Zudem illustriert er konkrete Anwendungsszenarien und Vorteile im Rahmen der zahnärztlichen Versorgung.

Quelle: KZBV



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 zu den reingehört-Folgen  
der ZWP 2022



Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr  
**Bilder.**



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

Noch nicht sattgesehen?



Hier geht's zum  
**Video.**



QR-Code zu  
mehr Text auf  
ZWP online



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

## BEHANDLUNGSFEHLER Zahnmedizin auf dem zweiten Platz

Die Unabhängige Patientenberatung Deutschland (UPD) hat im Jahr 2021 in rund 5.000 Fällen zu vermuteten Behandlungsfehlern beraten. Wie auch in den vergangenen Jahren bezog sich mit 1.239 Beratungen der größte Teil auf operative Eingriffe. An zweiter Stelle stand mit 901 Fällen der Bereich Zahnmedizin. Fehler in der konservativen Therapie, vermutete Fehldiagnosen und der Verdacht auf unzureichende ärztliche Aufklärung belegen mit 613, 553 und 354 Beratungen die Plätze drei, vier und fünf.

Quelle: UPD Patientenberatung Deutschland

# Mindestens 10.700 EURO

... zwischen 10.700 und 17.850 Euro lassen deutsche Versicherte im Laufe ihres Lebens beim Zahnarzt – unter anderem für Prophylaxe, Füllungen, Kronen und Implantate, die aus eigener Tasche bezahlt werden müssen. Sämtliche gezahlte Kassenleistungen der gesetzlichen Krankenkassen für medizinische Notwendigkeiten betragen bis zum 80. Lebensjahr etwa 14.218 Euro.

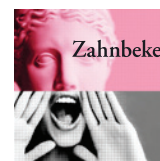
Quelle: PlusDental



### Darüber hinaus



Tipps zum  
Herausheften



Zahnbekenntnisse

## Stadt PRAXIS

Die zahnärztliche  
Versorgung  
in Randregionen

Land

## PRAXIS BACKSTAGE

Themenformate zum Mitmachen:

Zahnbekenntnisse, PRAXIS BACKSTAGE und  
LandZahnwirtschaft



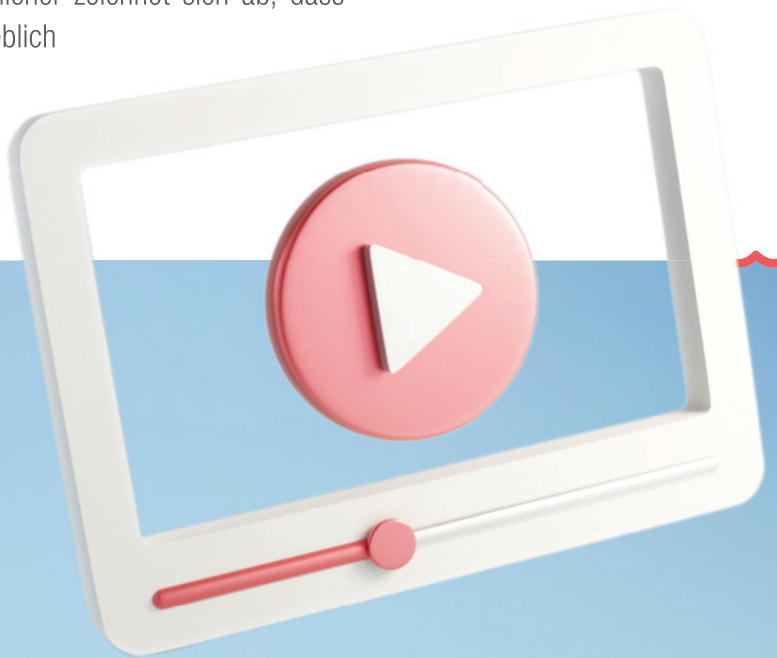
# Mit gekonntem **Video-Storytelling** aus der Masse hervorstechen

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

Infos zur Autorin



**PRAXISMARKETING** /// Zählte vor einiger Zeit hauptsächlich die Expertise eines Zahnarztes, hat sich das heute geändert. Kompetenz allein reicht nicht mehr aus, um zu überzeugen und Neupatienten zu gewinnen. Immer deutlicher zeichnet sich ab, dass eine gute Aufstellung im World Wide Web maßgeblich daran beteiligt ist, wer seinen Weg in die Zahnarztpraxis findet – denn wie beim Buchen eines Hotels, verlassen sich auch bei der Arztsuche viele auf Bewertungen und Empfehlungen anderer sowie auf eine professionell gestaltete Praxiswebsite. Wie wichtig es gerade an Standorten mit hoher Wettbewerbsrate ist, sich von der Masse abzuheben und etwas ganz Besonderes zu kreieren, war auch der Kinderzahnarztpraxis Zahnpiraten in Hamburg klar, als sie den Neustart für die Praxiswebsite wagten.





Angelique Otto, die Praxisleiterin der Zahnpiraten, erinnert sich noch genau an den Aufbau der neuen Praxishomepage. „Wir haben uns gesagt, dass man durch Worte und Bilder auf einer Website nie die Herzlichkeit und Empathie der Praxis abbilden kann. Deshalb wollten wir nicht einfach nur Porträtfotos des Teams, sondern unsere Crew in Aktion darstellen, um die ganze Herzlichkeit zu transportieren und auch Patienten anzusprechen, die nur gucken und nicht lange Texte lesen möchten“, erklärt Angelique Otto. Schnell war die Idee geboren, zusammen mit ihrer Agentur, die sich um den Aufbau der neuen Website kümmerte, ein Video zu drehen, das die Homepage besonders machen sollte.



Ein gutes Storyboard ist alles

Doch bevor es mit dem Dreh des Videos losgehen konnte, musste erst einmal die passende Story her. Hier wurden den Zahnpiraten drei Konzepte vorgestellt:

1. Das Zahnärzte-/Team- oder Patienteninterview
2. Das Imagevideo mit Drehort Praxis
3. Eine völlig anders gestaltete Geschichte, gedreht an einem Ort außerhalb der Praxis, um Dynamik zu transportieren.

Aufgrund des Namings Zahnpiraten legte man sich schnell auf die dritte Option fest und entwickelte eine Story rund um und unterstreichend zum Praxisnamen. Gedanken, die auch bei der Namensfindung eine wichtige Rolle spielten, wurden auch jetzt wieder einbezogen. Naming und Video sollten Mädchen und Jungen gleichermaßen ansprechen und die Nähe zum Hamburger Hafen aufgreifen. So fiel die Wahl auf eine Piratenstory, bei der die Kids ganz im Mittelpunkt des Geschehens stehen. Verpackt in ein Entern des Schiffs der Zahnpiraten-Crew, über eine Schatzsuche anhand einer von den Kindern erbeuteten Schatzkarte bis hin zum gemeinsamen Feiern mit der Schiffsbesatzung nach dem Schatzfund war das Storyboard gut durchdacht und die Abläufe darin vorab bereits festgelegt.



„Ich würde mich immer wieder für ein solches Video entscheiden und es auch weiterempfehlen ...“

Angelique Otto

◀ **Maritimes Flair mit weiblicher Crew** (v.l. n. r.): Inga Becker, Mareike Mollidor, Clara Gappa, Johanna Klinger, Marie-Luisa de Jonquieres, Dr. Anna Tyss und Helena Zöllner



3M™ Imprint™ 4 Vinyl Polysiloxan Abformmaterial

**Selbsterwärmend  
und super schnell.**



## Von der Theorie in die Praxis

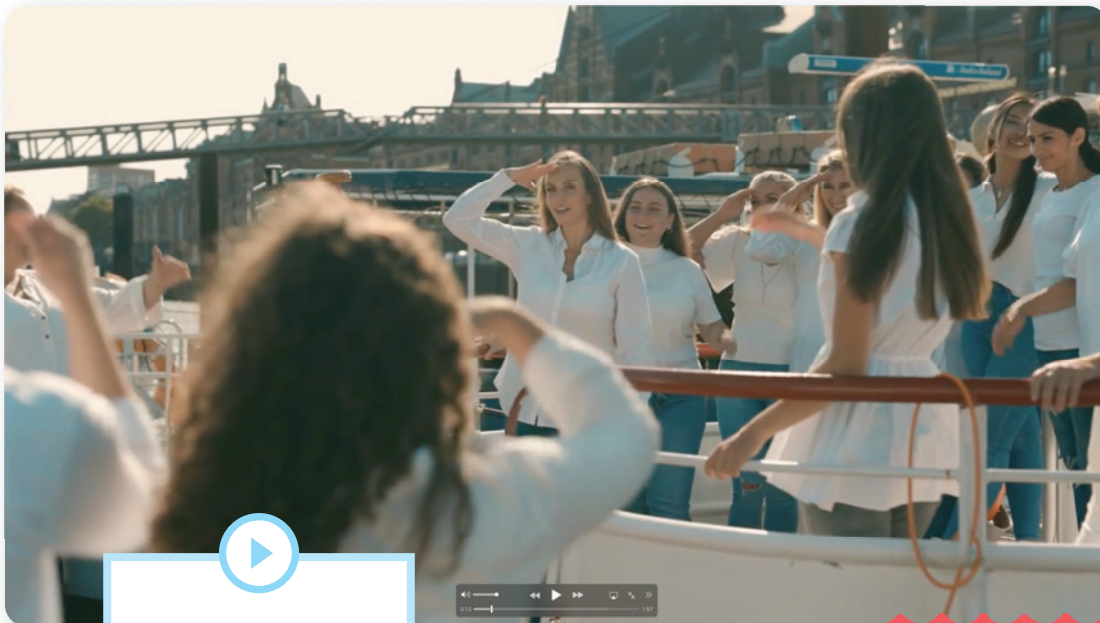
Vom Papier brachte man das Konzept beim Dreh schließlich in die Praxis. Komparsen und Statisten waren bereits organisiert – viele Kinder stammten aus den eigenen Reihen, wieder andere wirkten schon bei der ersten Homepage mit und waren Patienten der Zahnpiraten. Auch diverse Genehmigungen wie beispielsweise die Drehgenehmigung oder die Bildrechte unterzeichnet von den Sorgeberechtigten der Kinder waren eingeholt, sodass dem Dreh nichts mehr im Wege stand.

Die Essenspakete für die Mitwirkenden waren ebenfalls schon gepackt, das Wetter spielte mit und die Statisten starteten gut gelaunt in diesen rund zehnstündigen Drehtag. Dieser war, wie Angelique Otto sich erinnert, zwar lang und auch etwas anstrengend, aber für alle ebenso ein tolles Event. Besonders für die Mitarbeiter der



### ▲ Zeigen und fühlen lassen:

Kinder werden am Besten für eine Behandlung vorbereitet, indem man sie „mitmachen“ lässt und so eventuelle Ängste abbaut.



Ahoi, ihr Landmäuse!  
Hoch die  
Augenklappen und  
hergeschaut:

Hier geht's zum  
**Video.**



Zahnpiraten war der Drehtag nicht nur mit Arbeit und dem Ziel einer neuen besonderen Homepage verbunden, sondern gleichzeitig auch eine tolle Teambuilding-Maßnahme. „Wir hatten viel Zeit, uns auszutauschen, haben dabei noch eine Hafenrundfahrt gemacht und das war für alle eine schöne Erfahrung“, so Angelique Otto. Auch die Kinder hätten super mitgemacht und viel Freude an dem Dreh gehabt – für alle ein gelungener Tag.

### Und das Ergebnis?

Nicht nur auf dem Papier scheint das Konzept mit dem Imagevideo der Zahnpiraten voll aufgegangen zu sein. Die harte Arbeit habe sich laut Angelique Otto mehr als gelohnt, jeder, dem sie das Video und die neue Homepage zeige, sei begeistert vom Ergebnis. Besonders das Storyboard und die Hintergrundmusik kommen gut an. Auch der Zulauf an Neupatienten konnte so gesteigert werden, ebenso wie die Anzahl an online gebuchten Praxisterminen über die Homepage. Und nicht nur das, auch Angelique Otto ist hellauf begeistert. „Ich würde mich immer wieder für ein solches Video entscheiden und es auch weiterempfehlen. Ich schaue es mir immer noch sehr gerne an, finde es total schön und bekomme Gänsehaut“, verrät die Praxisleiterin der Zahnpiraten begeistert.

## INFORMATION ///

**m2c – medical concepts & consulting**

Nadja Alin Jung

Tel.: +49 69 46093720

info@m2c.design • www.m2c.design



# PLANMECA COMPACT™ i5

## WEGWEISEND RICHTUNG ZUKUNFT

- Ergonomisches Arbeiten durch individuelle Einstellbarkeit
- Langfristig investieren durch zeitloses Design und hochwertige Verarbeitung
- Technische Fernwartungsmöglichkeit durch Vernetzung mit der Praxismanagementsoftware
- Entspanntere Patienten durch Ultra-Relax-Polster - eines der weltweit weichsten Polster



PLANMECA ist in Deutschland erhältlich bei: Northwest Dental GmbH & Co. KG

Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Tel.: 0251/7607-550, Freefax: 0800/78015-17, Einrichtung@nwd.de, nwd.de/Planmeca

CE 0598 MD Planmeca Compact i5



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

# PLANMECA



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

## INTERVIEW ///

Ist eine reine Kinderzahnarztpraxis wirtschaftlich rentabel? Ja, meint Praxismanager, Controller und Coach Toni Heidrich. Was es dabei zu beachten gilt, stellt das folgende Kurzinterview vor. Weitere Tipps und Informationen zur Wirtschaftlichkeit einer spezialisierten Kinderzahnarztpraxis bietet Toni Heidrich über sein Fortbildungsangebot Praxiscoaching.me



**TONI  
HEIDRICH**

© Kinderzahnärzte am Ostpark

**WAS SIND RÜST-  
KOSTEN, LEER-  
KOSTEN UND  
TOPPINGS?**

# ZUR WIRTSCHAFTLICHKEIT IN DER KINDERZAHNHEILKUNDE

Herr Heidrich, Sie sind Praxismanager in der Münchner Praxis Kinderzahnärzte am Ostpark – Worin sehen Sie die wirtschaftlichen Besonderheiten einer spezialisierten Kinderzahnarztpraxis?

Zum einen ist das Leistungsspektrum einer auf Kinderzahnheilkunde spezialisierten Zahnarztpraxis selbstverständlich deutlich kleiner als das einer „normalen“ Zahnarztpraxis. Wir machen deutlich weniger, das aber konsequent und durch unsere Expertise souverän und effizient, und dieses Tempo wirkt sich positiv auf die Wirtschaftlichkeit aus. Dies setzt jedoch voraus, dass die Praxis ausreichend Behandlungszimmer zur Verfügung hat. Oftmals wird dieser Punkt bei der Planung unterschätzt und lässt sich dann durch ein in der Regel schnelles Praxiswachstum nicht schnell genug korrigieren. Es braucht mindestens vier Behandlungszimmer in einer reinen Kinderzahnarztpraxis, um die Rentabilität der Praxis zu garantieren. Wir haben zum Beispiel in unserer Praxis elf Behandlungszimmer für neun Kinderzahnärzte. Zum anderen erlebt eine Kinderzahnarztpraxis ein erhöhtes Patientenaufkommen mit vielen kleinen Terminen, für die es die erwähnten Behandlungszimmer braucht, und das auch ein Mehr an Mitarbeitern erfordert. Das heißt, eine reine Kinderzahnarztpraxis braucht eine erhöhte Anzahl an Personal und hat dadurch auch einen hohen Personalkostenfaktor. Hier sollte jedoch nicht hinterfragt werden, was das Personal kostet (und wie sich dieser Kostenfaktor verringern lässt), sondern vielmehr, was das





Personal leistet und wie sich das Personal optimal und für die Praxis gewinnbringend einsetzen lässt. Aufgrund der größeren Anzahl an Personal ist es zudem ratsam, gleich von Beginn an Führungsmitarbeiter einzustellen bzw. zu schulen, um Aufgaben und Verantwortlichkeiten in eine mittlere Führungsebene zu delegieren. Hier gilt: Ab zehn Mitarbeitern braucht es eine Zwischenführungsperson.

**Sie erwähnten den hohen Personalkostenfaktor – Welche weiteren Kostenfaktoren spielen gerade in einer Kinderzahnarztpraxis eine Rolle und warum?**

In einer Kinderzahnarztpraxis sind Rüstkosten und Leerkosten ein großer Faktor, weil wir mit vielen verschiedenen Patienten arbeiten, die relativ jung sind und dadurch ein erhöhtes Ausfallrisiko besteht, wenn die Kinder plötzlich krank sind, eine Großfamilie die koordinierten Termine ihrer Kinder im hektischen Familienalltag vergessen hat oder das Familienauto auf dem Weg in die Praxis streikt. Solche unvorhergesehenen Ausfälle müssen, kontinuierlich über den Tag verteilt, kompensiert werden, indem sogenannte Toppings, das heißt zusätzliche Leistungen, eingeschoben werden. Die Rüstkosten beinhalten die Vor- und Nachbereitungszeit einer Behandlung. Wenn zum Beispiel an einem Nachmittag 15 Patienten in einem halbstündigen Takt einbestellt werden, bedeutet das: fünfzehn Mal das Behandlungszimmer vor- und nachbereiten. Zur Vorbereitung gehört nicht nur die Vorbereitung am Behandlungsstuhl, sondern auch das Begrüßen und Abholen der kleinen Patienten vom Wartebereich, das Briefen der Eltern und Bereitmachen des Kindes auf dem Stuhl. Um diese Verluste so gering wie möglich zu halten, sollte die Vor- und Nachbereitungszeit so effektiv wie möglich gestaltet werden: zum einen kann hier mit verschiedenen Vorbereitungsstrays gearbeitet werden, die mit nur einem Zug aus der Schublade bereitstehen, zum anderen erhalten Mitarbeiter durch Kommunikationsschulungen die notwendige Kompetenz, um vertrauensvoll auf Kinder eingehen und eine reibungslose Patientenbetreuung gewährleisten zu können. Zudem könnte

man auch zusätzliche Springermitarbeiter einstellen, die während einer Behandlung schon den nächsten Patientenvorgang vorbereiten. Leerkosten sind jene Kosten, die durch kurzfristige Terminabsagen entstehen; dabei stehen einer oder mehrere Behandlungsstühle still und es kann kein Umsatz erwirtschaftet werden. Hier sollte man schnell agieren und versuchen, Patienten vorzuziehen, um den Leerlauf auf das Tagesende zu legen und die Zeit dann für Aufgaben zu nutzen, die ebenfalls notwendig sind, zum Beispiel für die Reinigung oder Recall-Anrufe. Leerkosten können auch kleine Bremsen im Workflow sein, wenn zum Beispiel ein Behandlungszimmer nicht ausreichend vorbereitet ist. Solche unnötigen Leermomente lassen sich in der Regel durch eine optimale Organisation vermeiden.

**Stichwort Toppings – Was verbirgt sich genau dahinter?**

Toppings ergeben sich im Behandlungsalltag, wenn zum Beispiel eine terminierte Behandlung durch eine kurzfristige Absage ausfällt und der Behandler die laufende Behandlung verlängert, um weitere Behandlungspunkte, die eigentlich für einen neuen Termin vorgesehen waren, vorzunehmen. So kann der Behandler, wenn der Patient mitmacht, anstelle einer Füllung gleich mehrere Füllungen absolvieren und einen oder weitere Termine einsparen, die dann wieder Neupatienten offenstehen. Toppings können auch Röntgenbilder, das Versiegeln bleibender Zähne oder eine ausführliche Aufklärung und Beratung sein. Um den Stau, der sich durch diese Toppings im Tagesverlauf anhäuft, aufzuheben, haben wir in unserer Praxis zwischen 16.00 und 16.30 Uhr eine geblockte Zeit, in der keine Termine vergeben werden. In dieser halben Stunde reguliert sich der Praxiszeitplan und wir können den Tag pünktlich beenden.

---

### **INFORMATION ///**

**Toni Heidrich**

heidrich@muenchen-kinderzahnarzt.de  
www.praxiscoaching.me

**GRUNDSÄTZLICH GILT FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHKEIT IN EINER KINDERZAHNARZTPRAXIS:**

**ES LOHNT SICH IMMER AB VIER BEHANDLUNGSZIMMERN UND MIT EINEM**

**KONTINUIERLICHEN ZUWACHS AN NEUPATIENTEN.**

Eine Zahnarztpraxis darf sich als „Kinderzahnarztpraxis“ bezeichnen, wenn die Ausstattung der Praxis kindgerecht ist und die dort tätigen Zahnärzte für die Belange von Kindern aufgeschlossen sind.



# Wann darf sich eine Praxis als Kinderzahnarztpraxis bezeichnen?

Ein Beitrag von Christian Erbacher

**RECHT** /// Ob die Außendarstellung eines Zahnarztes oder einer Praxis als „Kinderzahnarzt“ bzw. „Kinderzahnarztpraxis“ mit berufsrechtlichen Regelungen vereinbar ist, ist vielfach Auslegungssache und beschäftigt daher regelmäßig sowohl Zahnärztekammern als auch Gerichte. Gerade die Praxisbezeichnung wird von den zuständigen Zahnärztekammern regelmäßig beanstandet. Ein aktuelles Urteil spricht der Praxis die Bezeichnung zu.

Erneut ist ein höchstrichterliches Urteil zur Praxisbezeichnung ergangen. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat entschieden, dass sich die Zahnarztpraxis als „Kinderzahnarztpraxis“ bezeichnen darf, wenn die Ausstattung der Praxis kindgerecht ist und die dort tätigen Zahnärzte für die Belange von Kindern aufgeschlossen sind.

Die Zahnärztekammer Nordrhein unterlag vor dem BGH mit seiner Rechtsauffassung, einer Zahnarztpraxis die Praxisbezeichnung „Kinderzahnarztpraxis“ zu untersagen.

Die Standesvertretung hatte die Werbung einer Zahnarztpraxis beanstandet und abgemahnt. Die Praxis hatte sich in der Werbung als „Kinderzahnarztpraxis“ bezeichnet. Trotz Abmahnung war die Praxis nicht bereit, auf die Praxisbezeichnung zu verzichten. Die Zahnärztekammer Nordrhein klagte und beantragte, die Praxis unter Androhung von Ordnungsmitteln zu ver-

urteilen, es zu unterlassen, zahnärztliche Leistungen unter der Bezeichnung „Kinderzahnarztpraxis“ zu bewerben. Die Kammer obsiegte in der 1. Instanz vor dem Landgericht. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hob in 2. Instanz das Urteil des Landgerichts auf und wies die Klage der Kammer ab. Die Zahnärztekammer nahm dies zum Anlass, Revision gegen das Berufungsurteil einzulegen.

## Keine Täuschung nachgewiesen

Der BGH macht mit seiner Entscheidung klar, dass die Auffassung der Zahnärztekammer mit dem grundsätzlichen Werbe-recht der Praxis nicht in Einklang zu bringen ist, und urteilte, dass die Bezeichnung „Kinderzahnarztpraxis“ nicht zu beanstanden ist.





Save the  
DATE

ONLINE-VERANSTALTUNG

**10. Bad Homburger Medizinrechtstage:** Drei Tage mit neun Referenten

Vom **15. bis 17. September 2022** finden die **10. Medizinrechtstage** in Bad Homburg statt. Die Fortbildung richtet sich mit einem geballten Programm nicht nur an Rechtsanwälte und Steuerberater, sondern insbesondere auch an Zahnärzte bzw. Praxisinhaber. Dabei geht es unter anderem um die Themen Arbeitsrecht für Gesundheitseinrichtungen, Praxisnachfolge und Digitalisierung in der Gesundheitsbranche. Alle Programmpunkte im Überblick sowie Anmeldung auf:



[www.med-rechtstage.de](http://www.med-rechtstage.de)

Die Beanstandung der Kammer wäre berechtigt gewesen, wenn die Bezeichnung „Kinderzahnarztpraxis“ den Verbraucher oder sonstigen Marktteilnehmer täuschen würde. Das wäre der Fall, wenn die Bezeichnung „Kinderzahnarztpraxis“ die Vorstellung erweckt, die mit den tatsächlichen Verhältnissen nicht übereinstimmt. Eine solche Täuschung hat der BGH ausdrücklich verneint und ausgeführt, dass die Angabe „Kinderzahnarztpraxis“ nicht über die Person oder Befähigung der beklagten Zahnarztpraxis täuscht.

Die angesprochenen Verkehrskreise verstünden die Angabe vielmehr so, dass in der Praxis zahnärztliche Leistungen angeboten werden, wie sie in jeder Zahnarztpraxis zu finden seien. Darüber hinaus werde eine besondere Bereitschaft vermittelt, Kinder mit ihren besonderen emotionalen Bedürfnissen zu behandeln. Zudem habe der Verbraucher die Erwartung, dass die Praxiseinrichtung kindgerecht ist. Im Urteil heißt es:

*„Unabhängig davon habe der Verbraucher, der mit der Bezeichnung ‚Kinderzahnarztpraxis‘ konfrontiert werde, als Elternteil zunächst die Problematik vor Augen, dass Zahnarztbesuche mit Kindern schwierig sein könnten. So könne eine Einrichtung, die wenig Spielmöglichkeiten biete, Wartezeiten erschweren und das Erscheinungsbild einer üblichen Arztpraxis wegen früherer, von den Kindern als unangenehm empfundener Arztbesuche zu Abwehrreaktionen führen. Auch könnten bei Kindern in größerem Maße als üblicherweise bei Erwachsenen vertrauensbildende Maßnahmen erforderlich sein. Die Situation eines Zahnarztbesuchs mit Kindern ähnele damit in gewisser Weise der Behandlung sogenannter Angstpatienten, die gerade im zahnärztlichen Bereich solche Praxen aussuchten, die ihre emotionale Disposition besonders berücksichtigten. Den Eltern komme es vor allem auf eine kindgerechte Praxisausstattung und die Aufgeschlossenheit des Zahnarztes an. Dessen fachliche Eignung werde als selbstverständlich vorausgesetzt.“*

#### Recht auf berufsbezogene/sachangemessene Werbung

Die Bezeichnung „Kinderzahnarztpraxis“ stellt überdies keine Irreführung dar, weil der Bezug zu Kindern allein in der Praxisbezeichnung vorhanden sei und kein personaler Bezug zum Arzt hergestellt wird. Das Gericht weist einmal mehr darauf hin, dass die nach Art. 12 Abs. 1 GG gewährleistete Berufsausübungsfreiheit eines Zahnarztes auch das Recht zu einer berufsbezogenen und sachangemessenen Werbung umfasst, soweit sie nicht irreführend ist.

#### Fazit

Solange die vom BGH ausführlich dargestellten Voraussetzungen vorliegen, ist der Hinweis auf eine gerade auf Kinder/Jugendliche ausgerichtete zahnärztliche Tätigkeit berufsrechtlich nicht zu beanstanden. Sollten allerdings die vom Gericht geforderten Voraussetzungen nicht erfüllt sein, droht weiterhin eine Beanstandung durch die Kammer.

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

**Lyck+Pätzold. healthcare.recht**  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen





VER~~+~~SCHW~~+~~DUNG  
~~+~~INFLA~~+~~TION  
STILL~~+~~STAND

„Ich lasse mir  
meinen  
**ELAN**  
nicht nehmen!“

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

**ZAHNKREDIT** /// In der Ausgabe *ZWP* 5/22 wurde der in Ochtrup praktizierende Zahnarzt Dr. Jiri Dvorak und seine Impulse und Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit seines Praxisunternehmens vorgestellt. In der vorliegenden Ausgabe berichtet Dr. Albert Franke, Fachzahnarzt für Oralchirurgie in Brilon, mit welcher Strategie er sich den unternehmerischen Herausforderungen in der aktuellen Zeit stellt – ein Tool dabei ist die differenzierte Patientenaufklärung, unter anderem zu Ratenzahlungsmöglichkeiten von hochpreisigen Leistungen anhand des dent.apart-Zahnkredits.







**Herr Dr. Franke, gegen den marktüblichen Trend zur Niederlassung in einer Großstadt haben Sie im Jahr 2014 in einer Kleinstadt mit nur 25.000 Einwohnern eine Neugründung als Fachzahnarzt für Oralchirurgie gewagt. Welche Strategie haben Sie damals verfolgt?**

Ich wollte in meiner Heimatstadt Brilon im Sauerland tätig sein, weil ich mir davon Startvorteile versprach. Ich habe geschaut, ob es in den umliegenden Kleinstädten ausreichend viele Allgemeinzahnarztpraxen gibt und zunächst einige Kollegen auf die Gründung einer Gemeinschaftspraxis angesprochen. Das ist leider nicht zustande gekommen, sodass ich mich für eine Neugründung einer Fachzahnarztpraxis entschieden habe. Aber ich wollte auch nicht von Überweisern abhängig sein. Darum habe ich meine Praxis auf der Allgemeinen Zahnheilkunde und dem Schwerpunkt Oralchirurgie aufgebaut, womit ich sowohl im „Direktgeschäft“ als auch als Überweiserpraxis tätig sein kann. Natürlich gebe ich den Kollegen ein Garantieverprechen, sodass niemand Gefahr läuft, seine Patienten an mich zu verlieren.

**Wie ist denn Ihr Garantieverprechen, Patienten nach der chirurgischen Teilbehandlung „zurückzugeben“, bei den Kollegen angekommen?**

Inzwischen bestehen stabile Überweiser-Partnerschaften mit Zahnärzten, die auf dem gemeinsamen Vertrauen in die Arbeitsteilung beruhen. Zusätzlich habe ich überlegt, wie ich Patienten direkt auf meine Praxis aufmerksam machen kann, und so bin ich bereits seit fünf Jahren im Rahmen von öffentlichen Patienteninformationsveranstaltungen als Referent tätig.

**Das klingt etwas nach Patientenwerbung. Ist das als Zahnarzt überhaupt zulässig?**

Die Lösung besteht darin, dass man mit einem gewerblichen Dentallabor kooperiert. Das Labor lädt zu öffentlichen Patienteninformationsveranstaltungen ein und ich fungiere dort als zahnärztlicher Referent, beispielsweise zu Fragen des implantatgetragenen Zahnersatzes. Denn ein Dentallabor als gewerbliches Unternehmen darf ja solche Veranstaltungen anbieten. Diese Veranstaltung führt das Labor in neutralen Räumlichkeiten, nicht in meiner Praxis, durch. Sonst würden vielleicht potenziell interessierte Patienten im Vorfeld abgeschreckt, weil sie das Gefühl haben könnten, ihrem Hauszahnarzt untreu zu werden. Die erste Veranstaltung haben wir vor einigen Jahren mit fünfzig Zuhörern in einem Autohaus gemacht. Dieser „Vertriebsweg“ ergab eine viel höhere Wirksamkeit als wenn ich weiterhin versucht hätte, mit hohem Zeitaufwand weitere Überweiser von einer Kooperation zu überzeugen. Allein von Überweisern kann eine Facharztpraxis ohnehin kaum existieren, sodass ich einen eigenen Patientenstamm aufbauen musste, um meine Praxis dauerhaft zu etablieren.

**Nach der Coronakrise beobachten wir derzeit eine sich zuspitzende Kriegssituation in der Ukraine. Schrecken Sie die damit einhergehenden ungünstigen wirtschaftlichen Umstände davon ab, weiter in den Aufbau Ihrer Praxis zu investieren?**

ANZEIGE

**Trolley Dolly**

**Flugzeugtrolleys**  
perfekt für den Einsatz in Ihrer Zahnarztpraxis!

[www.trolley-dolly.de](http://www.trolley-dolly.de)



## Zinssatz 3,69 Prozent • 120 Monate Laufzeit • Sofortaus- zahlung auf Praxiskonto

Eine zinsgünstige Alternative zu klassischen Factoring-Teilzahlungslösungen ist der dent.apart-Zahnkredit. Bei einem Zuzahlungsbeitrag von 6.000 Euro zahlt der Patient **bei einer Laufzeit von 72 Monaten nur 3,69 Prozent – statt den bisher gängigen 15 Prozent** bei einer Factoringteilzahlung. Gleichzeitig sinkt seine Monatsrate von 124 auf 94 Euro; die Zinsen betragen statt 2.901 lediglich 705 Euro. Bei beispielsweise 72 Monatsraten ergibt sich so eine Ersparnis von fast 2.200 Euro oder eine Zinskostenersparnis von 76 Prozent. **Letztlich sinken die Gesamtkosten für die Behandlung von 8.901 auf 6.705 Euro – ein erheblicher finanzieller Vorteil für den Patienten.**

Ein weiterer Vorteil: **Die Auszahlung des dent.apart-Zahnkredits erfolgt vor Behandlungsbeginn direkt auf das Praxiskonto.** Dadurch spart der Zahnarzt die hohen Factoringgebühren. Zugleich hat er sich seinen Praxisumsatz gesichert und verfügt von Anfang an über eine hundertprozentige Liquidität.

Informationen zum Thema Patientenkredit unter [www.dentapart.de/zahnkredit](http://www.dentapart.de/zahnkredit) sowie [www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt)

Das ist eine gute Frage! Aber nein, ich versuche, mich nicht davon zurückwerfen zu lassen. Wenn ich nur das Negative sehen würde, würde ich mir selbst die Tatkraft nehmen. Ich lasse mir meinen Elan und Fortschrittsgedanken nicht nehmen; wir müssen alle den Kopf aufrecht halten und an unseren unternehmerischen Zielen weiterarbeiten.

Patienten werden zunehmend anspruchsvoller bei der Wahl des Zahnarztes und einzelner Behandlungsleistungen. Wie reagieren Sie auf diese Entwicklung? Oder anders gefragt: Wie wichtig ist heutzutage eine differenzierte und feinfühligke Patientenberatung?

Eine individuelle Patientenberatung ist heutzutage keine Ermessensfrage mehr, sondern sollte zum Standard der zahnmedizinischen Betreuung gehören. Gerade hochwertige Leistungen brauchen Beratung, um sie Patienten umfassend vermitteln und durch ihre Einbindung in das Leistungsportfolio unternehmerisch erfolgreich agieren zu können. Ich stelle immer mehr fest, dass man mit klar formulierten Sachargumenten Patienten gut führen kann. Dabei ist es wichtig, Alternativen vorzustellen; man kann aber – und das ist mein Anspruch – den Goldstandard vermitteln, indem man im Gespräch zum Beispiel herausarbeitet, dass der Patient in den nächsten Jahrzehnten mit der hochwertigen Versorgung Ruhe haben wird, sofern die weitere Entwicklung des Patienten gut verläuft. Hierbei es ist wichtig, das intuitive Vorverständnis der Patienten nicht zu unterschätzen! Meine Patienten registrieren sehr wohl, dass meine transparente

Beratung ehrlich gemeint ist und dass es mir nicht etwa nur um mein Einkommen geht. Mein Eindruck ist, dass eine offene, auf Argumenten basierende Gesprächsführung noch zu wenig üblich ist. Allerdings: Der erkennbar zunehmende Wettbewerb wird nach sich ziehen, dass Zahnarztunternehmer, die diese brachliegende Beratungs-Marktlücke rechtzeitig erkennen und für sich zu nutzen wissen, von der gegenwärtigen Krise kurz- und auch langfristig profitieren werden.

Für Patienten wird in einer wirtschaftlich unsicheren Zeit wie der aktuellen ein Zuzahlungsbetrag von beispielsweise 10.000 Euro zunehmend schwerer zu stemmen sein, als es bisher der Fall war. Hier könnte eine patientenbezogene Beratung ansetzen, indem der Behandler den Patienten darüber informiert, dass er, statt 10.000 Euro sofort zu bezahlen, diesen Betrag zum Beispiel auch in 40 Monatsraten zu je 250 Euro plus Zinsen bezahlen kann. Welchen umsatzfördernden Stellenwert werden Ihrer Meinung nach Informationen über Zahlungserleichterungen bekommen, um damit die Kaufbereitschaft zu fördern?

Der Stellenwert wird deutlich steigen! Wir geben jedem Patienten Informationen zu Finanzlösungen mit auf den Weg, weil dafür ein Bedarf vor-

handen ist. Mir ist bewusst, dass nicht jeder Patient diese 10.000 Euro auf dem Konto liegen hat, und das wird in Zukunft eine häufiger anzutreffende Kaufhürde werden. Denn die derzeitigen Teuerungsschübe hat es ja so in den letzten Jahrzehnten nicht gegeben. Deshalb finde ich gerade jetzt eine patientengerechte Finanzierungsoption sehr wichtig. Das Zahnkredit-Modell von dent.apart ist für mich einfach, es gibt weder einen Vertrag und vor allem keine Rückbelastungen wie etwa beim Factoring. Zudem brauchen wir mit den Patienten keine unangenehmen Gespräche wegen Vorauszahlungen auf die Material- und Laborkosten führen, weil der dent.apart-Zahnkreditbetrag ja bereits vor Behandlungsbeginn auf mein Praxiskonto überwiesen wird. Als ich kürzlich vom dent.apart-Zahnkredit gelesen habe, dachte ich, das ist genau das, was die Zahnärzterwelt noch gebraucht hat: ein Modell, mit dem der Patient sich selbst die Behandlungskosten finanzieren kann. Vor allem ist es eine erhebliche finanzielle Entlastung für meine Praxis. Und von der Sachlage her ist es auch richtig, dass der Patient seine Zinsen selbst tragen muss, denn nichts anderes macht er, wenn er sich seinen Autokauf finanziert.



**dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH**

Tel.: +49 231 586886-0 • [info@dentapart.de](mailto:info@dentapart.de)

Wolfgang J. Lühl – Infos zum Autor



# RECYCELN SIE DAS ZAHNGOLD IHRER PATIENTEN. DAS SCHÜTZT DEN REGENWALD.

Recyceltes Zahngold bedeutet: weniger Goldabbau.  
Und damit weniger Raubbau am Regenwald.

Machen Sie es daher wie viele Praxen – motivieren  
auch Sie Ihre Patienten zum Zahngold-Recycling.

Schon heute verwenden wir für die Produktion unse-  
rer Edelmetall-Dentallegierungen recyceltes Gold  
oder Gold aus konfliktfreien Quellen – ausnahmslos.

## So geht's

1. Kostenloses Praxis-Aktionspaket anfordern  
und Patienten informieren.
2. Zahngold sammeln.
3. Zahngold zur Reinigung, Schmelze und Analyse  
an Kulzer senden.
4. Gutschrift für die analysierten Edelmetalle Gold, Silber,  
Platin und Palladium erhalten.

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



PRAXIS-  
AKTIONSPAKET  
KOSTENLOS ANFORDERN



## VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

Telefon: 0800/4372 522 + Taste 3

E-Mail: [zahngold@kulzer-dental.com](mailto:zahngold@kulzer-dental.com)

MUNDGESUNDHEIT IN BESTEN HÄNDEN.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08682 8967-0

office.de@wh.com, **wh.com**

# Synea Fusion: Das effizienteste Winkelstück Deutschlands von W&H

**2** zum  
halben  
Preis\*

## Das Wirtschaftswunder

Die Synea Fusion ist das meistverkaufte Winkelstück von W&H in Deutschland. Was dahinter steckt? Die Modellreihe verbindet die effizienten Synea Qualitäten mit hoher Lebensdauer – und das zu geringen Anschaffungskosten.

\* mehr Infos unter wh.com







syneco FUSION

# Pkw-Kosten können

# Betriebsausgaben sein

Wenn Sie Ihr Auto beruflich nutzen, können Sie laufende und einmalige Fahrzeugkosten zumindest anteilig als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen. Ausschlaggebend sind der private und der betriebliche Nutzungsanteil. Ausgehend von der Jahresgesamtfahrleistung werden drei Varianten unterschieden: eine betriebliche Nutzung des Fahrzeugs unter 10 Prozent, von 10 bis 50 Prozent und über 50 Prozent. In welcher dieser drei Kategorien Sie sich wiederfinden, entscheidet darüber, wie sich die Ausgaben für Ihr Auto und dessen Nutzung bei der Steuer niederschlagen.

Falls Sie Ihre Fahrzeugnutzung noch nicht genau beziffern können, sollten Sie zunächst über einen repräsentativen Zeitraum von drei Monaten formlose Aufzeichnungen führen. Dazu halten Sie jeweils den Anlass der Fahrt mit der zurückgelegten Strecke und die Kilometerstände zu Beginn und Ende des Aufzeichnungszeitraums fest.

Weitere Aspekte, die für die optimale Steuergestaltung relevant sein können, sind zum Beispiel: Präferieren Sie den Kauf oder das Leasing, denken Sie an ein neues oder ein gebrauchtes Fahrzeug, was kostet es in der Unterhaltung, wie hoch ist der Listenpreis und wie viel geben Sie für eine etwaige Sonderausstattung aus?

Bei sehr teuren Fahrzeugen, die gewinnmindernd bei Ihnen verbucht sind, müssen Sie damit rechnen, dass die Frage aufkommt, ob die Fahrzeugkosten in einem angemessenen Verhältnis zu Ihren Umsätzen stehen. Entpuppen sich die Kosten später als „unangemessener Repräsentationsaufwand“, wird der Betriebsausgabenabzug auf einen angemessenen Teil begrenzt.

Die meisten Zahnärzte nutzen ihr Auto gemischt. Sie fahren damit zu Fortbildungen und zum Familienfest. Selbst wenn Ihre Privatnutzung überwiegt, müssen Sie aber nicht leer ausgehen: Sie können nämlich auch die anteiligen betrieblichen Fahrzeugkosten Ihres Privatwagens von der Steuer absetzen, wenn sie ihn tatsächlich für betriebliche Zwecke einsetzen.

Optimal ist natürlich, wenn sämtliche Ausgaben für das Fahrzeug in voller Höhe Ihren Gewinn mindern. Das geht aber nur, wenn Sie kaum privat unterwegs sind. Zahnärzte stehen unter Generalverdacht, ihr Auto nicht besonders oft betrieblich zu nutzen. Spätestens bei einer Betriebsprüfung wird die „allgemeine Lebenserfahrung“ ins Feld geführt. Wer behauptet, sein Auto gar nicht privat zu nutzen, muss äußerst hohe Nachweishürden überwinden.

Wenn Sie vom vollen Betriebsausgabenabzug profitieren, müssen Sie sich die Privatnutzung als Betriebseinnahme „gegenrechnen“ lassen. In welcher Form und Höhe diese Versteuerung (Stichworte: Ein-Prozent-Regelung, Fahrtenbuch, alternative Aufzeichnungen zur Nutzung) bei Ihnen zu Buche schlägt, hängt wiederum vom Anteil der betrieblichen Nutzung ab (unter 10 Prozent, von 10 bis 50 Prozent oder über 50 Prozent).

Wenn Sie nichts aufzeichnen (auch nicht vereinfacht über drei Monate), können Sie das Finanzamt nicht vom Umfang Ihrer betrieblichen Fahrzeugnutzung überzeugen. Dann darf es Ihren Privatanteil schätzen. Auf der sicheren Seite sind Sie, wenn Sie ein (ordnungsgemäßes!) Fahrtenbuch führen.

**TIPP** Der Staat greift den Käufern von E-Autos noch bis Ende 2022 mit einer Innovationsprämie (Umweltbonus) unter die Arme: Wer sich ein rein elektrisch betriebenes E-Fahrzeug anschafft, kann bis zu 9.000 EUR Förderung erhalten. Plug-in-Hybride werden mit bis zu 6.750 EUR gefördert; ab 2023 greift ein neues „Förderdesign“. Daneben winken auch Steuervorteile, was die Versteuerung der Privatnutzung angeht.

## INFORMATION ///

**Prof. Dr. Johannes Bischoff**  
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®  
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte  
[www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)

Infos zum Autor







# NOVENTI Flow

**Damit bei Abrechnungen alles in Bewegung bleibt.**

Wir von NOVENTI Flow übernehmen das komplexe und zeitraubende Rechnungsmanagement, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können:  
**Die Behandlung und das Wohl Ihrer Patient:innen.**

## WIE SIE VON NOVENTI FLOW PROFITIEREN:



### KUNDENPORTAL

Digitaler Workflow für eine sorglose, moderne & erfolgreiche Zusammenarbeit.



### AUFTRAGSASSISTENT

Abrechnungen durch digitale Unterstützung sicher, schnell & einfach in wenigen Schritten übermitteln.



### FACTORINGLEISTUNGEN

Rechnungsmanagement, Liquiditätssicherung oder Schutz vor Forderungsausfällen je nach Wunsch stellen wir Ihnen diese gerne zusammen.



### TECHNOLOGIEPARTNER

Erweiterbare Schnittstellen & kreative Ideen für ein ansprechendes Kundenerlebnis.



### ERSTATTUNGSSERVICE

Professionelle Unterstützung Ihrer Patienten bei der Korrespondenz mit den Kostenträgern.

Bei uns sind Sie in den besten Händen!

**Sie haben Interesse an  
NOVENTI Flow?  
Hier erfahren Sie mehr:**

[noventi.de/noventi-flow](https://noventi.de/noventi-flow)



# Praxisrelevante Fragen zur Abrechnung

In jedem Fachgebiet muss die Theorie der Praxis standhalten, um anwendbar zu sein. So auch in der zahnärztlichen Abrechnung. Dabei verlangt gerade die Abrechnung zahnmedizinischer Versorgungsschritte in der Praxis eine genaueste Kenntnis der Anwendbarkeit von BEMA-Abrechnungsregeln. Im Folgenden beantworte ich aktuelle praxisrelevante Fragen zu Abrechnungsvorgängen von Teilnehmern meiner Onlineseminare.

## Frage 1:

*„Muss nach einer Vitalexstirpation direkt die Wurzelfüllung anschließen oder können im Rahmen einer GKV-Behandlung auch zunächst medikamentöse Einlagen erfolgen?“*

## Antwort:

Das Vorgehen bei einer Wurzelbehandlung sollte in erster Linie von klinischen Überlegungen geleitet werden. Es gibt zu medikamentösen Einlagen nach einer Vitalexstirpation keine Ausschlussbestimmungen im BEMA, was zu der Annahme verleitet, der dreimalige Ansatz der BEMA-Nr. 34 nach einer Vitalexstirpation sei problemlos möglich. Hierbei vergisst man, dass der Behandler sich gegebenenfalls vor einer Prüfungsstelle dafür rechtfertigen muss. Dazu muss er seine klinischen Beweggründe in der Kartei dokumentiert haben, um die Leistung von einer Kürzung auszunehmen.

## Frage 2:

*„An einer teilweise implantatgetragenen Unterkiefer-Teleskopprothese (35st, 33t, 43st, 45st – Rest ersetzt) muss am Sekundärteleskop 33 die Verblendung erneuert werden. Mir ist nicht eindeutig klar, ob der Festzuschuss nach Befundgruppe 6 oder Befundgruppe 7 zu bestimmen ist.“*

## Antwort:

Die Begriffe „implantatgetragener Zahnersatz“, „implantatgetragene Prothese“ und „Suprakonstruktion“ bezeichnen Zahnersatz, bei dem mindestens eine Verankerung implantatgetragene ist. Der Befund 7.3 ist ansetzbar, wenn bei einer Suprakonstruktion Verblendungen erneuert werden. Damit ist auch für die Neuverblendung der zahngetragenen Teleskopkrone 33 der Festzuschuss 7.3 und nicht 6.9 anzusetzen, da es sich insgesamt um eine Suprakonstruktion handelt, die im Wiederherstellungsfall der Befundklasse 7 zuzuordnen ist.

## Frage 3:

*„Welche im Zusammenhang mit einer Wurzelbehandlung notwendig werdenden Füllungen kann ich über die GKV nach BEMA abrechnen?“*

## Antwort:

Typische Füllungsleistungen im Zusammenhang mit Wurzelbehandlungen sind der präendodontische Aufbau, der präprothetische Aufbau und die postendodontisch-restaurative Füllung. Ist eine Zahnkrone so weit zerstört, dass ein präendodontischer Aufbau erforderlich wird, sollte zunächst geprüft werden, ob die Behandlung zulasten der Kasse überhaupt mit dem Wirtschaftlichkeitsgebot der GKV vereinbar ist. Aber selbst wenn dies der Fall sein sollte, ist der präendodontische Aufbau keine Kassenleistung und muss mit dem Patienten als Privatleistung schriftlich vereinbart werden, denn der BEMA lässt im Zusammenhang mit einer endodontischen Behandlung lediglich die restaurative Abschlussfüllung nach vollständig erbrachter Wurzelbehandlung zur Abrechnung zu. Da diese selbstständige, medizinisch notwendige Leistung des präendodontischen Aufbaus auch in der GOZ fehlt, kann sie nach § 6 Abs. 1 GOZ analog berechnet werden. Aufgrund fachlicher Inkompetenz und der fehlenden Kenntnis zum Ablauf einer Wurzelbehandlung kommt es in diesem Zusammenhang häufig zu Erstattungsproblemen und Fehlurteilen, wie zum Beispiel das Urteil des VG Stuttgart (6K 4261/12) vom 25.10.2013 zeigt.

In meinen Onlineseminaren bespreche ich ausführlich diese Problematik und zeige praktikable Lösungen auf. Bitte informieren Sie sich unter **www.synadoc.ch** über Termine und Konditionen meines Seminarangebots.

Gabi Schäfer  
Infos zur Autorin



Infos zum  
Unternehmen



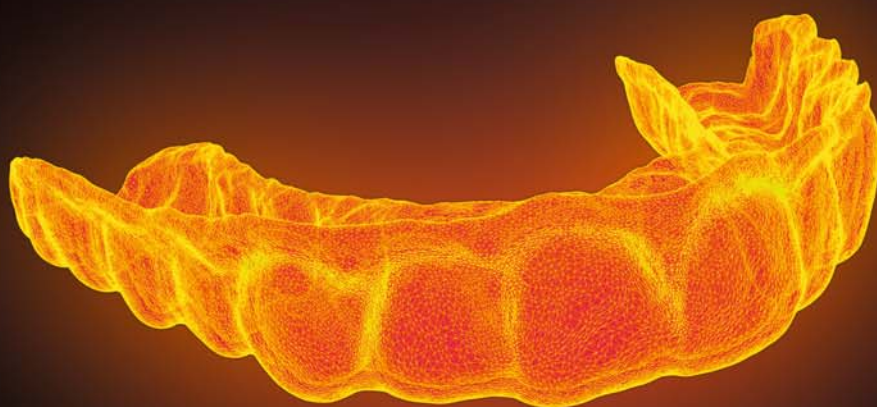
## INFORMATION ///

### Synadoc AG

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



# So bindet man anspruchsvolle Patienten:



## Von Abdruck bis Bleaching-Schiene in einer Sitzung.

Mehr dazu:



Mit DentaMile von DMG ist der Einstieg in den 3D-Druck einfach wie noch nie. Unsere Lösungen vernetzen Partner in Praxis und Labor. Und eröffnen Ihnen vielfältigste Formen der Zusammenarbeit in individualisierbaren Workflows – für ein Mehr an Leistung am Patienten.

**DentaMile: 3D wie ich es will!**







## Wertschätzung ist systemabhängig

Ob ein wertschätzendes Verhalten im Praxisteam und den Patienten gegenüber gelebt werden kann, ist unter anderem auch vom übergeordneten Gefüge abhängig, in dem sich eine (zahn)ärztliche Praxis befindet, wie beispielsweise dem Gesundheitssystem.

Diese Behauptung baue ich auf meine Beobachtung und eine spezifische Erfahrung, die ich kürzlich selbst erleiden musste, auf. In der Stadt, in der ich lebe, herrscht ein deutlich wahrnehmbarer Mangel an Kinderärzten. Auf den Zuwachs an Geburten kommen immer weniger niedergelassene Kinderärzte. Dies führt konsequenterweise auch zu einer gewissen Überlastung der ansässigen Praxen und des darin arbeitenden Personals.

Die Leidtragenden sind am Ende die kleinen Patienten und deren Eltern. Natürlich kann es auch sein, dass ich mit meiner dreijährigen Tochter an eine resignierte und unsensible Kinderärztin geraten bin, als wir kürzlich zur Blutentnahme mussten. Ich glaube jedoch vielmehr, dass die Ärztin aufgrund des massiven Stresses, des hohen Patientenaufkommens und des Zeitdrucks, den das Gesundheitssystem mit sich bringt, einfach keine Energie mehr dafür aufbringen kann, meiner Tochter wertschätzend gegenüberzutreten. Stattdessen wurde meine Tochter regelrecht überwältigt und ohne Begrüßung und Erklärung auf der Liege von drei erwachsenen Personen fixiert. Während ich, die vermeintliche „Kommunikationsexpertin“ und Mutter, gleichfalls überwältigt danebenstehe und versuche, zu retten, was noch zu retten ist. Nicht zuletzt aufgrund meiner eigenen Paralyse im entscheidenden Moment bin ich zutiefst getroffen von dem, was da mit meiner Tochter geschehen ist.

Unsere Patienten sind bei uns in der Regel in einer Ausnahme-situation. Nur allzu häufig sind sie, in Anbetracht der bevorstehenden Behandlung, ebenfalls paralytisch und zum Teil handlungsunfähig. Genau in diesen Momenten benötigen sie jedoch unsere Unterstützung, die wir ihnen aber nur bieten können, wenn wir selbst nicht wie „fern-gesteuert“ rotieren und lediglich funktionieren.

Wir als Zahnärzte haben den Medizinern anderer Fachgebiete gegenüber einen entscheidenden Vorteil: Es liegt in den meisten Gebieten in Deutschland kein echter Versorgungsmangel vor. Im Gegenteil: Die meisten Ballungszentren sind zahnmedizinisch überversorgt. Nichtsdestotrotz scheuen immer mehr junge Zahnärzte, vor allem Zahnärztinnen, das Risiko der Niederlassung. Nicht selten wird als Grund die ausufernde Bürokratie angegeben, sodass eine Anstellung oftmals als angenehmere Arbeitsalternative wahrgenommen wird. Diese vermeintlich attraktivere Alternative kann jedoch täuschen. Sobald nämlich „von oben“ diktiert wird, in welcher Zeit welcher Umsatz erwirtschaftet werden muss, besteht das Risiko, eigene ethische Prinzipien zu negieren. Denn je größer und damit wirtschaftlich orientierter die Unternehmensstruktur wird (siehe Investorenmodelle), umso abhängiger sind die Behandler von der wertschätzenden Haltung der Inhaber bzw. Geldgeber. Daher an dieser Stelle mein eindringlicher Appell: Damit ein wertschätzendes Verhalten unseren Patienten gegenüber gewahrt bleiben kann, muss unser (zahn)ärztliches System für alle Mitwirkenden auf dem Fundament der Wertschätzung basieren. Ich denke, unsere Freiberuflichkeit spielt in diesem Punkt eine entscheidende Rolle – wahren wir sie und setzen wir uns für praktikable Arbeitsstrukturen ein, wenn wir es uns (und unseren Kindern) selbst wert sind.

### INFORMATION ///

**Dr. med. dent. Carla Benz**

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com

Infos zur Autorin



#whdentalwerk



iodent.wh.com

W&H Deutschland GmbH

t 08682 8967-0

office.de@wh.com, wh.com



# Innovative Instrumentenaufbereitung mit ioDent®-System



**Jetzt zum  
Aktionspreis  
sichern!**  
Mehr Infos unter  
[wh.com](http://wh.com)

## Smartes ioDent®-System für die Lisa Remote Plus Sterilisatoren

In Verbindung mit dem ioDent®-System gewährleisten die neuen W&H Sterilisatoren eine intelligente und vernetzte Instrumentenaufbereitung. Durch die Übermittlung präziser Echtzeitinformationen kann Ihr Service Support schnell auf Fehlfunktionen reagieren und somit eventuelle Ausfallzeiten Ihres Geräts reduzieren. Über die ioDent® Onlineplattform haben Sie ihr Gerät jederzeit im Blick – und das von überall aus.





# WOMEN

Zum Herausnehmen.  
**tipp**

## Auf an die Börse, oder weg mit hinderlichen Glaubenssätzen!



Infos zur Autorin

Eine Handtasche oder eine Aktie kaufen – was können Sie sich eher vorstellen? Wenn Sie beides umsetzen würden, dann sind Sie auf dem richtigen Weg und gleichzeitig eher eine Ausnahme. Warum? Nur 12 Prozent der Frauen in Deutschland investieren in Wertpapiere.<sup>1</sup> Das liegt häufig an veralteten Einstellungen gegenüber Börse, Aktien und Co. und vielen Mythen, die dazu herumschwirren und gerade Frauen in finanzieller Hinsicht bremsen. Im Folgenden werden drei dieser Mythen unter die Lupe genommen.



### Mythos 1: „Sparen ist besser als investieren“

Viele lassen aus Unsicherheit oder Unwissenheit lieber das Geld auf dem Sparkonto, denn, so ist die Annahme, Ersparnisse auf dem Konto oder unter dem Kopfkissen sind sicher. Das Problem ist jedoch, dass das Geld an diesen Orten nicht für Sie arbeiten kann. Schlimmer noch: es verliert durch die Inflation zunehmend an Kaufkraft. Inflation bedeutet nämlich nicht, dass Ihr Geld weniger wird, sondern dass es weniger wert wird. Ein Alltagsbeispiel: Eine Kugel Eis hat in den Jahren zwischen 1992 und 1994 im Schnitt rund 50 bis 80 Pfennig gekostet, also rund 30 Cent. Von 2002 bis 2005 lag der Preis bei rund 50 Cent, 2015 schon bei einem Euro. Mittlerweile kostet eine Kugel, je nach Eisdielenstandort, rund 1,30 Euro, Tendenz steigend. Das heißt also, alles wird teurer und genau diese Entwicklung braucht ein waches Finanzmanagement von Verbraucherinnen.



### Mythos 2: „Lieber Lotto spielen als an der Börse investieren“

Investments an der Börse sind reine Zockerei? Man kann an der Börse spekulieren und viel Geld verlieren, aber das passiert meist, wenn man nicht weiß, was man tut oder, wie es „Börsen-Oma“ Beate Sander\* zusammen-

fasste: „Meide die gefährlichen vier: Euphorie, Panik, Angst und Gier“. Die Weltwirtschaft wächst beständig und es sind nicht Spekulanten, die Wachstum und Gewinne erwirtschaften, sondern Unternehmen, deren Produkte uns häufig im Alltag begleiten.

Kurzfristig bergen Aktien Risiken, weil die Kurse schwanken. Klug ausgewählt, entwickeln sich Aktien langfristig mit dem Wert eines Unternehmens. Deshalb: Wenn Sie die Nerven bewahren und Ihre Anlagen breit streuen, haben Sie als Aktionärin über einen längeren Zeithorizont gute Renditeaussichten.



### Mythos 3: „Es ist zu zeitaufwendig, mich selber darum zu kümmern“

Ohne hohes Anfangskapital und ohne zeitliches Investment kann jeder an der Börse investieren. Mit Sparplänen, auch bekannt als Anlagestrategie für Faule. Bei einem Sparplan kauft man jeden Monat neue Anteile zum jeweils aktuellen Kurs dazu. Für eine passive Anlagestrategie in ETFs (Exchange Traded Funds bzw. börsen-gehandelte Indexfonds) reichen ein bis zwei Stunden Zeitaufwand im Jahr. Zeit sollte somit kein Hindernis sein!

Und welche Glaubenssätze hindern Sie daran, zu investieren? Beginnen Sie heute, die Ihnen bekannten Mythen zu hinterfragen und seien Sie mutig! Auch schon kleine Investitionen rentieren sich und zahlen sich nicht nur beim Kauf einer immer teurer werdenden Eiskugel aus.

\* Wer war Beate Sander? Die Lehrerin fing mit 59 Jahren und mit einem Startkapital von 30.000 Euro an, an der Börse zu investieren und baute in 20 Jahren ein Millionen-Depot auf. Sie veröffentlichte über 50 Bücher rund um das Thema Finanzen.

Mehr Informationen zum Vermögensaufbau  
für Zahnärztinnen auf **www.finsista.de**

Sabine Nemec, Dipl.-Wirtsch.-Ing.  
sn@snhc.de • www.snhc.de • www.finsista.de





**Instrumenten-Reinigungssystem**



**Abnehmbare Griffe und Abdeckung**



**Saugschlauch-Reinigungssystem**



**Autoklavierbare Köchereinsätze**





**Nur noch zweimal  
schlafen, dann  
*darfst* du zum  
Zahnarzt!**

Seite 36



**LACHGAS ALS  
NARKOSEALTERNATIVE  
IN DER KINDERZAHNHEILKUNDE**

Seite 48



**reingehört:**

**PODCAST**  
IM GESPRÄCH MIT DEM  
ZAHNARZT UND REFERENTEN  
DR. DARIUS MOGHTADER

Seite 54

KINDERZAHNHEILKUNDE  
FOKUS

# WEITERBILDUNGS- MASTER in Kinderzahn- heilkunde

Mit dem weiterbildenden berufsbegleitenden Masterstudiengang Kinderzahnheilkunde bieten die Justus-Liebig-Universität Gießen (JLU) und die Philipps-Universität Marburg (UMR) eine evidenzbasierte und praxisorientierte Spezialisierung im Fach der Kinderzahnheilkunde. Die Weiterbildung ist berufsbegleitend konzipiert und richtet sich an bereits approbierte Zahnärzte, die einen weiteren anerkannten universitären Abschluss anstreben. Der Weiterbildungsstudiengang vereint den Berufsalltag in der Praxis mit den neuesten wissenschaftlichen Forschungserkenntnissen in einer universitären Weiterbildung und reagiert damit auf einen dringenden Bedarf an Qualifizierung von Spezialisten im Bereich der Kinderzahnheilkunde. Der nächste Durchgang ist für das Wintersemester 2023/24 geplant. Weitere Infos unter: [www.master-kinderzahnheilkunde.de](http://www.master-kinderzahnheilkunde.de)

Quelle: Charlotte Brückner-Ihl Presse/  
Justus-Liebig-Universität Gießen



## Die Narkose in der Kinderzahnheilkunde braucht absolute Profis!

**Die wichtigste Information zuerst:** Die Narkosebehandlung ist – unabhängig von ihrem angeschlagenen Ruf – ein ganz zentrales Standbein in der Kinderzahnheilkunde, deren sichere Durchführung in besonderer Weise auf die Expertise erfahrener Behandler angewiesen ist und deren Indikation immer wieder genau abgewogen werden muss. Denn: Viel zu viele Kinder werden nach wie vor in Narkose behandelt, Kinder, die sich mit Erfahrung, Einfühlungsvermögen und einer gezielten Verhaltensführung zu einer Mitarbeit bringen ließen. Doch gehen wir noch mal einen Schritt zurück und halten fest, für welche Kinder und Situationen eine Narkosebehandlung wirklich indiziert ist und in welchem Rahmen sie ablaufen sollte: Neben kooperativen Kindern, die sich durch eine Verhaltensführung in einer Wachbehandlung versorgen lassen, und Kindern, bei denen die Verhaltensführung zwar nicht ausreicht, aber die Lachgassedierung greift, gibt es kleinste und kleinere Kinder mit großen Gebissbefunden, die eine Mitarbeit einfach noch nicht leisten können und für die eine Narkosebehandlung notwendig ist. Hier wäre es sogar ein Fehler, keine Narkose einzusetzen, die es uns ermöglicht, entsprechend dem Versorgungsbedarf zu handeln und gleichzeitig dem Kind die Chance auf eine zukünftig bessere Mundgesundheit bietet. Auch bei extrem ängstlichen Kindern in höheren Altersstufen und mit vielen versorgungsbedürftigen Zähnen ermöglicht die Behandlung in Narkose eine einmalige Komplettsanierung, die weitere schwierige Termine und mögliche Traumata vermeidet. Wichtig ist jedoch, dass Behandler und Anästhesist genau wissen, was sie tun, also über eine langjährige Expertise verfügen, und auch die Rahmenbedingungen in einer Praxis stimmen. Nur so kann garantiert werden, dass eine indizierte Narkosebehandlung keine unnötigen Risiken bürgt. Der Einsatz von Narkose in der Kinderzahnheilkunde ist überaus anspruchsvoll, darf nie ein Probelauf sein oder jenen überlassen werden, die noch üben müssen – die Narkose in der Kinderversorgung braucht absolute Profis! Und, wie anfänglich erwähnt, klar festgelegte Indikationen basierend auf dem Alters- und Entwicklungsstand der jeweiligen Kinder und ihrer komplexen Gebissbefunde.



### Dr. Sabine Dobersch-Paulus

Zahnärztin, Expertin für Kinderzahnheilkunde,  
Vorstandsmitglied der Deutschen Gesellschaft  
für Kinderzahnheilkunde e.V. (DGKiZ)

Das Statement basiert auf einem Interview.



**Itis-Protect®**

Zum Diätmanagement  
bei Parodontitis

**60 %**  
Heilungsrate



### Systemische Begleittherapie

## Itis-Protect® wirkt von innen gegen Parodontitis

- 4-Monatskur mit hochreinen Mikronährstoffen
- Deutlicher Rückgang der Entzündung
- Sanfte, schmerzfreie Therapie für die Mundflora

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).

Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.



Wiebke Ivens, Geschäftsführerin hypo-A GmbH:

*„Reich an wertvollen Mineralstoffen, Spurenelementen und Vitaminen lindert die bilanzierte Diät Itis-Protect die Entzündung zuverlässig.“*

Wir bieten regelmäßig kostenlose Online-Seminare an

**Zahnmedizin neu gedacht:  
Nachhaltiges Entzündungsmanagement  
bei therapierefraktärer Parodontitis**

Anmeldung und Informationen auf [hypo-a.de/paro](https://hypo-a.de/paro)

hypo-A GmbH, Tel. +49 (0)451 307 21 21, [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de), [itis-protect.de](https://itis-protect.de)



## Deutschland auf den Zahn geföhlt



... acht- und neunjährige Kinder sind seit Januar 2021 deutschlandweit für die laufende Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6) zahnmedizinisch untersucht worden. Die DMS 6 setzt sich aus mehreren Modulen zusammen, die für den Zeitraum 2021 bis 2023 geplant sind. Im Fokus steht unter anderem die Kieferorthopädie. Bei den teilnehmenden Kindern sollen die Mundgesundheit sowie die Zahn- und Kieferstellungen ermittelt werden, um aus den Ergebnissen der Studie kieferorthopädischen Versorgungsbedarf ableiten zu können. Die DMS 6 soll eine umfassende Datenbasis für evidenzbasierte Grundsatzentscheidungen in der gesundheitspolitischen Diskussion und für die Gestaltung künftiger Versorgungskonzepte liefern.

Quelle: KZBV/Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)

Zähne: © www3d - stock.adobe.com

# ZAHNARZTANGST



❖ ❖ **Mütter von Kindern mit frühkindlicher Karies** sind stärker psychisch belastet und leben unter schlechteren sozioökonomischen Bedingungen: Das ist das Ergebnis einer Dissertation der Zahnmedizinerin Dr. Uta Knoblauch (Klinik für Psychotherapie und Psychosomatik, Dresdner Universitätsklinikum). Die Forscherin hat die Zusammenhänge zwischen psychosozialen Belastungen von Müttern und der Zahngesundheit ihrer Kinder untersucht. Haben Mütter selbst Defizite bei der Mundhygiene oder vermeiden Zahnarztbesuche, kann sich das ungünstig auf die Kleinkinder auswirken. Ängste aufgrund eigener Traumatisierungen oder phobischer Zahnbehandlungsangst erschweren es nicht nur den Müttern, zum Zahnarzt zu gehen, sondern auch mit ihren Kindern Früherkennungsuntersuchungen und Präventionsangebote wahrzunehmen. Niedrigere Bildung und daraus resultierend auch vielfach niedrigere Einkommen der Familien verstärken den Effekt.

Quelle: Ines Mallek-Klein/TU Dresden

## WIE DIE MUTTER, SO DAS KIND



# Mysterium um Kreide- zähne gelöst?

Forscher der University of Melbourne und der University of Talca in Chile haben einen der Hauptgründe für die Entstehung von Kreidezähnen ausfindig gemacht. Die Forschungsergebnisse wurden Anfang des Jahres in der Zeitschrift *Frontiers in Physiology* veröffentlicht. Jedes fünfte Kind ist mittlerweile von den weißen Verfärbungen auf den Zähnen betroffen. Diese sogenannten Kreidezähne können Zahnschmerzen, Karies und sogar Abszesse verursachen. Bei einer schweren Hypomineralisation ist die Wahrscheinlichkeit für Karies 10-mal höher als bei einem Zahn ohne Befall. Verantwortlich sei das Protein Albumin, dieses kommt hauptsächlich im Blut und in der Gewebsflüssigkeit, die sich um den Zahn herum befindet, vor. Wenn der sich in Entwicklung befindende Zahn nun mit diesem Protein in Berührung kommt, bindet das Albumin die Mineralkristalle am Zahnschmelz und behindert so deren Wachstum. Dies führt zu den weißen Flecken auf den Zähnen. Auslöser für diese ...

... Reaktion sind laut Forschern harmlose Kinderkrankheiten wie Fieber. Die Forschungserkenntnisse könnten eines Tages dazu beitragen, eine Prophylaxe zu entwickeln, die dabei hilft, die Bildung von Karies bei Kindern zu reduzieren. Weitere Studien über die Entstehung von Kreidezähnen sollen mit besonderem Augenmerk auf Umweltfaktoren und verschiedene Krankheitserreger folgen.

Quellen: Bite Magazine, ZWP online

© vpanteon – stock.adobe.com



## Bekes bleibt Präsidentin der DGKiZ

Prof. Dr. Katrin Bekes, Leiterin des Fachbereichs Kinderzahnheilkunde der Universitätszahnklinik der MedUni Wien, wurde im Rahmen der Frühjahrstagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde e.V. (DGKiZ) im April in Würzburg in ihrem Amt als Präsidentin der Gesellschaft bestätigt und einstimmig wiedergewählt. Die DGKiZ hat die Förderung der Wissenschaft, Lehre und Praxis auf dem Gebiet der Kinderzahnheilkunde einschließlich der Primärprävention zum Ziel. Sie hat derzeit knapp 1.900 Mitglieder. Bekes übernahm das Amt bereits 2019 und war damals jüngste Präsidentin in der Geschichte der DGKiZ. Zudem war sie elf Jahre lang als Generalsekretärin der Gesellschaft tätig.

Quelle/Foto: Medizinische Universität Wien

DIE NÄCHSTE DGKiZ-JAHRESTAGUNG 2022 FINDET VOM 22. BIS 24. SEPTEMBER IN HAMBURG STATT. DIE ANMELDUNG IST AB SOFORT MÖGLICH; BIS ZUM 25. JULI, BESTEHT EIN FRÜHBUCHERRABATT. ZU DEN TAGUNGSTHEMEN GEHÖREN „(MUND)GESUNDHEIT DURCH ERNÄHRUNG – PRÄ- UND PROBIOTIKA UND ZUCKERALTERNATIVEN“ UND „KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN DER KINDERZAHNMEDIZIN – WAS KANN DER ROBODOC?“.

WEITERE INFORMATIONEN ZU ANMELDUNG UND TAGUNGSPROGRAMM UNTER [WWW.DGKiZ-HAMBURG2022.DE](http://WWW.DGKiZ-HAMBURG2022.DE)

QUELLE: DGKiZ





# AB JUNI 2022: KEINE AMALGAMFÜLLUNGEN MEHR BEI KINDERN

Auf der vierten, im März 2022 stattfindenden UN-Konferenz der Minamata-Konvention über Quecksilber haben sich mehr als 130 Länder darauf geeinigt, vulnerable Bevölkerungsgruppen vor der Verwendung von Amalgam in der Zahnmedizin zu schützen. Ab dem 25. Juni 2022 sollen daher weltweit keine Amalgamfüllungen mehr bei Kindern, Schwangeren und stillenden Frauen verwendet werden. Jede Partei soll von der Verwendung von Amalgam bei Milchzähnen, Patienten unter 15 Jahren, Schwangeren und stillenden Frauen abraten oder diese ausschließen bzw. verbieten, es sei denn, der Zahnarzt hält dies aufgrund der Patientenbedürfnisse für notwendig. In der EU sind Amalgamfüllungen bei Kindern bis zu 15 Jahren, Schwangeren und stillenden Frauen bereits seit 2018 verboten und alle Mitgliedstaaten haben nationale Pläne zum Ausstieg verfasst. Ein Gesetzentwurf der Europäischen Kommission für eine EU-weite Regelung soll bis Jahresende ausgearbeitet werden.

© Ron Dale – stock.adobe.com

Quelle: IG Umwelt-ZahnMedizin (IgUZ)

## PILOTPROJEKT: KINDER- UNTERSUCHUNGSHEFTE IM DOPPELPAK

Eltern neugeborener Kinder in Hessen erhalten ab sofort nicht nur das ärztliche, sogenannte Gelbe Heft, sondern auch das zahnärztliche Kinderuntersuchungsheft in einer transparenten Mappe, begleitet von einem Einlegeblatt zum Eintragen von Namen und Geburtsdatum des Kindes. Die zahnärztlichen Informationen sollen vor allem zur Vermeidung frühkindlicher Karies beitragen. Der durchsichtige Heftumschlag ist so konzipiert, dass bei aufgeschlagener Mappe in jedem der Hefte geblättert werden kann. Ärzte und Zahnärzte können ihre Eintragungen vornehmen, ohne das jeweilige Heft herausnehmen zu müssen. Die Doppelabgabe der beiden Kinderuntersuchungshefte stellt als Gemeinschafts- und Pilotprojekt in dieser Form bundesweit eine Besonderheit dar.

Quelle: KZVH







# reingehört: ... mit KINDERN

reingehört mit kleinen  
Zahnexperten aus dem  
wahren Kinderalltag.

Wer sind die wahren Experten,  
wenn es um das Drumherum der  
Kinderzahnheilkunde geht? Natür-  
lich die Kinder! Deshalb haben wir  
diese auch befragt, was sie von  
Zahnarzt und Co. halten.



Hier gibt's was auf die Ohren  
bei der reingehört-Folge mit  
unseren Kleinsten.



„Zähneputzen putz ich nicht gerne, weil das langweilig ist.“

Karla, 5 Jahre

Foto: © ulza, Illustrationen: © Muhammad – stock.adobe.com

## Das perfekte Paar.

Initial™ LiSi Block  
und G-CEM ONE™

Erfahren Sie mehr!

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



Since 1921  
100 years of Quality in Dental





Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**INTERVIEW** /// Wie schafft man es, Kindern die Angst vor dem Zahnarzt zu nehmen und sie als Patienten zu einer Mitarbeit zu bewegen? Ganz einfach: durch gezieltes Überraschen! Denn indem angstbesetzte Erwartungen gebrochen werden und der Zahnarztbesuch ganz anders verläuft als von den kleinen Patienten befürchtet, entsteht Raum für neue, positive Erfahrungen. Welche Mittel für ein solches Reframing in der Kinderzahnheilkunde zur Verfügung stehen, verrät die erfahrene Zahnärztin, Referentin und Begründerin des Konzeptes der „Ritualisierten Verhaltensführung in der Kinderzahnheilkunde“, Barbara Beckers-Lingener im exklusiven *ZWP*-Interview.



Frau Beckers-Lingener, worin liegt das besondere Potenzial von Ritualen im Umgang mit Kindern?

Kinder brauchen für eine gesunde Entwicklung wiederkehrende Abläufe und Anlässe, die es ihnen ermöglichen, sich auf etwas zu verlassen, sich auch auf etwas zu freuen oder eine ganz neue Situation zu meistern. Dabei kennen Kinder vielerlei Rituale aus ihrem Alltag – sei es durch feste Abläufe in Kindergarten, Schule und Familienleben oder im Zusammenhang mit Geburtstagen und dem Jahreszeitenkalender (von Ostern bis Weihnachten). Viele dieser ritualisierten Anlässe lösen in der Regel positive Emotionen aus und führen dazu, dass sich Kinder in ihrer Welt sicher fühlen. Indem wir in der Zahnarztpraxis genau strukturierte, sich wiederholende Abläufe (Anmeldung, Behandlung, Verabschiedung) mit Ritualen aus der Alltagswelt kombinieren – vor allem über die Verwendung von sprachlichen Markern, das heißt bekannten Wortformulierungen oder Fragen – nutzen wir den Rückhalt und die Kraft der Wiedererkennung und Vorhersehbarkeit von Ritualen und bieten Kindern ein optimales Umfeld, um sich auf uns, die Praxis und die Behandlung einlassen zu können. Und nicht nur Kinder gewinnen darüber Sicherheit, auch Eltern und das Praxisteam profitieren von einem stringenten Ablauf mit klar definierten Schritten.

**Worauf basiert Ihr Konzept der ritualisierten Verhaltensführung?**

Die ritualisierte Verhaltensführung integriert Aspekte der verbalen und non-verbalen hypnotischen Kommunikation mit sogenannten Musterunterbrechungen und Rollenspielsequenzen. Die Musterunterbrechungen zielen darauf ab, ein erlerntes, auf früheren Erlebnissen basierendes Verhalten von Kindern gar nicht erst aufkommen zu lassen, indem eine Situation entgegen einem bisherigen Schema verläuft. Zum Beispiel ist ein Kind immer, sobald es mit der Mutter eine Zahnarztpraxis betreten und den typischen Zahnarztgeruch wahrgenommen hat, keinen Schritt weitergegangen oder hat sich in Protest auf den Boden geworfen. Um dieses Muster zu durchbrechen, erleben Kinder in unserer Praxis keinen typischen Geruch, der die bisherige Reaktion triggern könnte. Das Kind ist im Gegenteil überrascht, dass es hier nicht so riecht, wie erwartet, und betritt die Praxis mit einer gewissen Neugierde.

**Darf ich  
bitte deine  
Versicher-  
tenkarte  
sehen?**



Infos zur Person



Barbara Beckers-Lingener ist selbstständige Zahnärztin mit den Tätigkeitsschwerpunkten Kinderzahnheilkunde und zahnärztliche Hypnose. Sie ist Trainerin und Supervisorin der DGZH, Begründerin des Konzeptes der „Ritualisierten Verhaltensführung in der Kinderzahnheilkunde nach B. Beckers-Lingener“, Referentin auf nationalen und internationalen Tagungen, bei Kammern, Akademien und Universitäten, Leiterin der Fortbildungsakademie „Medisuccess“ und überblickt außerdem die Organisation des Internationalen Kongresses für Hypnose und Kommunikation auf Gozo/Malta „allesgozo“.





Wie sieht die ritualisierte Verhaltensführung nun konkret im Praxisalltag aus? An welcher Stelle setzt sie ein?

Es beginnt schon bei der Terminvergabe am Telefon: Eltern werden angehalten, den Zahnarztbesuch in einer positiven Sprache vorzubereiten. Anstelle dem Kind zu sagen, dass es zum Zahnarzt gehen muss, wird über die Veränderung nur eines Wortes eine positive Spannung aufgebaut: Bald darfst du zum Zahnarzt gehen. Rückt der Termin näher, können Eltern mit dem Kind der Zeit entgegenfiebern: Nur noch dreimal, zweimal oder einmal schlafen, dann darfst du zu deiner neuen Kinderzahnärztin. Hier wird anhand eines sprachlichen Rituals eine besondere Erwartungshaltung genährt, die Kinder im Zusammenhang mit der Vorfreude auf ihren ersehnten Geburtstag kennen. Ebenfalls noch vor dem Termin wird den Eltern am Telefon erklärt, dass sie dem Kind vor Eintritt in die Praxis die Versicherungskarte in die Hand geben dürfen, damit sich das Kind allein anmelden kann. So bekommt es nicht nur die Chance, Verantwortung für sich und seine Zähne zu übernehmen, sondern auch Auskunft über sich zu geben und mit dem Praxisteam einen direkten Kontakt aufzunehmen. Die elterliche Begleitung rückt in den Hintergrund, die Kinder werden zu Hauptdarstellern im Rollenspiel „So gehe ich zum Zahnarzt“. Das Praxisteam wird automatisch Teil des Rollenspiels, indem es das Kind an der Rezeption fragt: „Wer bist du und darf ich bitte deine Versicherungskarte sehen?“ Hier beginnt die Kommunikation mit dem Kind, die dann Grundvoraussetzung für alle weiteren Schritte ist. Denn, wenn wir es nicht schaffen, gleich zu Beginn über Blicke, Gestik und Sprache direkt mit dem Kind zu interagieren, wird auch alles Weitere nicht möglich sein.

Welche Musterunterbrechungen und Rollenspiele finden in Ihrer Praxis statt?

Es geht schon mit dem untypischen, nicht zahnärztlichen Geruch in der Praxis los, der viele Kinder überrascht. Dass sie sich eigenständig anmelden sollen, ist eine weitere Abweichung von bisher erlebten Erfahrungen, bei denen die Eltern die Regie über das Kind übernehmen, bis es auf dem Behandlungsstuhl sitzt. Eine ganz wichtige Musterunterbrechung findet bei uns im Behandlungszimmer statt: Betreten die Kinder mit Mutter oder Vater das Zimmer, dürfen sie sich nicht auf den Behandlungsstuhl setzen. Das ist verboten. Sie können auf Hocker, Sofa oder dem Schoß der Eltern Platz nehmen; das Sitzen auf dem Stuhl, den wir als Zaubersessel oder Pilotenstuhl bezeichnen, ist erst erlaubt, nachdem ich die Kinder dazu einlade. Wir greifen hier auf das einfache Prinzip, „was ich nicht darf, das möchte ich“, zurück. Diesen Ablauf kennen die

## Möchtest du mit nach Afrika kommen?

(Afrika ist der Name eines Behandlungszimmers)

## Wir wollen den Zahn für die Sommerferien fit machen!

### Sprachliches Finetuning mit großer Wirkung

„Wenn wir uns im Team mit dem Kind einen Zahn aussuchen, dem es nicht gut geht, dann sage ich nicht, dass der Zahn krank ist und geheilt oder repariert werden muss, sondern dass wir den Zahn wieder fit machen wollen für einen konkreten Zweck, zum Beispiel für das Eisessen im Sommer oder die Weihnachtsbäckerei im Advent. Ich verabrede mich mit den Kindern so, dass ich ihnen erkläre, mir die Zähne für schöne Ereignisse mit Bezug auf die Jahreszeitenrituale anzuschauen. Manche Kinder greifen das dann auf, hören im Kindergarten die Pläne für die Weihnachtsbäckerei und sagen ihren Eltern, dass sie vorher nochmal zu mir in die Kontrolle müssen, damit die Zähne auch fit sind.“

(Barbara Beckers-Lingener)



Jetzt kannst du mit deinem Pilotenfinger das Licht anschalten!

Kinder von früheren Zahnarztbesuchen in anderen Praxen nicht. Dort haben sie meist auf dem Stuhl sitzend, in ihrer Wahrnehmung, auf den Henker gewartet. Bei uns in der Praxis führen die Abläufe zu großer Verwunderung und Fragen bei den Kindern (Warum darf ich nicht auf dem Stuhl sitzen?). Sobald ich dann als Behandlerin den Raum betrete, läuft die Uhr, denn ich muss die aufgebaute Spannung nutzen und die Aufmerksamkeitsspanne des Kindes (die Faustregel besagt: Alter mal drei) berücksichtigen. Ich muss also schnell in die Behandlung und in das angelegte Rollenspiel einsteigen.

#### Worin liegt der größte Vorteil des Rollenspiels?

Die Kinder werden zu Piloten, die selbst Hand anlegen, den Stuhl hochfahren, die Lampe einstellen und die Instrumente anfassen dürfen und die gemeinsam mit mir – ich übernehme die Rolle der Kinderzahnärztin – ihre Zähne behandeln. In der Hypnose wird dieser Vorgang als Dissoziation bezeichnet, ein Herausprojizieren aus der Ich-Bezogenheit in ein den Kindern bekanntes Set-up, nämlich dem Rollenspiel. In diesem Rollengefüge können die Kinder ihre eigene Situation von außen betrachten und erleben das Behandelwerden nicht als eine Täter-Opfer-Konstellation, sondern als agierende Person, die mit mir im Team arbeitet. Durch die Schritte, die das Kind seit Betreten der Praxis durchlaufen hat, und den besonderen Umgang, den wir mit dem Kind pflegen, entsteht über eine positive Erwartungshaltung eine wunderbare, vom Kind ausgehende, selbstbestimmte Compliance, von der dann alle bei der Behandlung profitieren – das Kind, die Eltern, das Praxisteam und ich als Zahnärztin.

Können Sie uns bitte kurz ein Beispiel umreißen, bei dem die ritualisierte Verhaltensführung in besonderer Weise gewirkt hat?

Wir bekamen einen kleinen Jungen in die Praxis, der bei zwei Vorbehandlern mit gezielten Tritten in die Behandlungseinheiten größere Haftungsschäden verursacht hatte und so deutlich vorbelastet war. Unsere Aufgabe war es, den Jungen so weit zu bekommen, dass wir eine Erstkontrolle vornehmen und uns ein Bild vom Zustand der Zähne machen konnten. Als ich das Behandlungszimmer betrat, saß der kleine Junge neben seiner Mutter auf der Sofakante und hatte große Fragezeichen im Gesicht, denn er musste ja schon seine Versichertenkarte allein abgeben und war zudem alle anderen Stationen der Musterunterbrechungen in der Praxis durchlaufen. Ich begrüßte ihn mit den Worten: „Hallo Lukas, möchtest du gerne mal Pilot sein?“. Mit dieser Frage hatte er nicht gerechnet, ebenso wenig wie mit dem Verbot, den Behandlungsstuhl weder anfassen noch darauf sitzen zu dürfen. Er war völlig erstaunt und gebannt, weil er sich natürlich auf Zahnarzt eingestellt hatte, jetzt aber in einer Situation befand, die nichts mit dem bisher Bekannten zu tun hatte. Er bejahte meine Frage, ich erlaubte ihm, auf den Behandlungsstuhl zu klettern, fragte nach seinem Pilotenfinger, mit dem er den Stuhl hoch- und runterfahren und die Lampe betätigen sollte, und fuhr weiter im Rollenspiel als Kinderzahnärztin, die mit ihm als Piloten seine Zähne anschaut. Zusätzlich setzten wir ganz vorsichtig auch nonverbale Akzente ein, sodass sich der kleine Patient absolut sicher fühlte und am Ende freiwillig den Mund öffnete. Er hatte vollkommen vergessen bzw. überschrieben, dass es schon längst Zeit für seinen Protest und den Tritt in die Einheit gewesen wäre. Unser Vorgehen ermöglichte es ihm, den Zahnarztbesuch ganz neu abzuspeichern. Mittlerweile ist der kleine Junge ein Teenager und einer meiner treuesten Patienten.

Weitere Informationen zu Barbara Beckers-Lingener unter:  
[www.beckers-lingener.de](http://www.beckers-lingener.de)

#### Erfolgszutaten Rituale und standardisierte Formulierungen

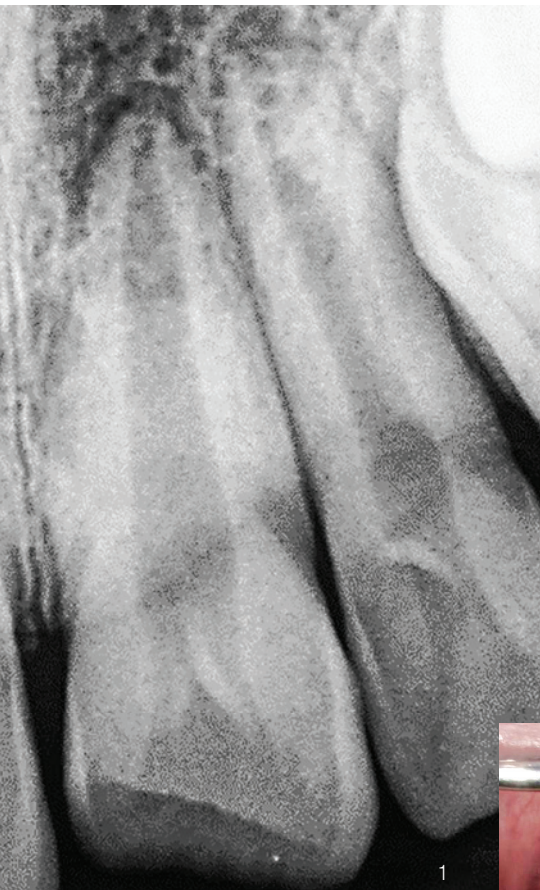
Die „**Ritualisierte Verhaltensführung**“ ist ein von Barbara Beckers-Lingener entwickeltes Interaktionskonzept mit einer klaren Struktur, die verblüffend einfach eine erfolgreiche zahnärztliche Behandlung möglich macht und schlechten Erfahrungen vorbeugt. Die Kenntnis vom Wesen der Rituale hat hier grundlegende Bedeutung. Die Ritualisierungen bewirken Sicherheit beim Kind, den Eltern und auch beim Behandlersteam. Dieses Konzept kommt in der Familienzahnarztpraxis von Barbara Beckers-Lingener in Sankt Augustin bei Bonn seit über 20 Jahren täglich zur Anwendung und wird von der Zahnärztin auf Kongressen und in Fortbildungen mit Erfolg gelehrt.



# „SOFORTREPARATUR“ bei akutem Frontzahntrauma

Ein Beitrag von Sabrina Reitz

**FALLBERICHT** /// Eine Kronenfraktur im Frontzahnbereich kommt in der Notfallpraxis häufiger vor. Nicht immer ist es möglich, eine endodontische Behandlung und/oder die Versorgung mit einer Krone zu vermeiden. Der folgende Fallbericht erläutert eine „Sofortreparatur“ durch Reattachement des mitgebrachten Fragments, samt Überkappung der Pulpaöffnung als minimalinvasive Therapiemöglichkeit bei einem elfjährigen Kind.



**Abb. 1:** Frontzahntrauma nach einem Freizeitunfall: Im Röntgenbild sind die Schmelz-/Kronenfraktur inklusive Pulpabeteiligung sowie eine apikale hypodense Struktur ersichtlich.

**Abb. 2:** Situation nach Reposition des Zahns 21 und temporärer Fixierung mittels Titan-Trauma-Schiene.

## Befund

Mit seinem Vater als Begleitperson stellte sich der elfjährige Patient im August 2021 mit einer Frontzahnfraktur (Zahn 21) vor, unmittelbar nach einem Freizeitunfall beim Stunt-Scooter-Fahren. Die Einzelzahnaufnahme ergab eine Schmelz-/Kronenfraktur mit einer punktförmigen Pulpaeröffnung und fraglicher Vitalität. Darüber war eine apikale hypodense Struktur am Zahn 21 und 22 ersichtlich. Intraoral wurde eine Infraposition von Zahn 21 um 0,5 bis 1 mm gegenüber den Nachbarzähnen festgestellt, dazu eine erhöhte Mobilität von Zahn 21, 22, 31, 32 mit Lockerungsgrad 1, Perkussionsempfindlichkeit von Zahn 21 (++). Das Zungenbändchen war minimal eingerissen und in der Unterkieferfront zeigten sich Hypersensibilitäten. An der Unterlippe waren Riss- und Quetschwunden medial Regio Zahn 11,21/31,41 zu sehen. Das mitgebrachte Zahnfragment wurde zur schnellstmöglichen Remineralisation in eine Zahnrettungsbox gelegt.

## Behandlungsablauf und interdisziplinäre Maßnahmen

Zuerst wurden ein eventuell vorliegendes Schädel-Hirn-Trauma sowie der Tetanusschutz abgeklärt. Danach folgten eine ausführliche Anamnese und Diagnostik; unter anderem mithilfe von Röntgenbildern sowie eines Befundbogens für Frontzahntraumata. Dazu gehörte auch eine Vitalitätsprüfung aller Frontzähne.



## Therapie

Nach Infiltrationsanästhesie und Desinfektion konnte eine direkte Überkappung der Pulpaöffnung mit MTA-Zement erfolgen. Die Passgenauigkeit des Zahnfragments wurde geprüft; die Oberflächen an den jeweiligen Bruchstellen geätzt, gespült und getrocknet. Mithilfe von Primer, Bonding und fließfähigem Komposit (Flow) konnte das Bruchstück befestigt werden. Anschließend wurde zur Sicherung eine TTS-Schiene (Titanium Trauma Splint) mithilfe von Flow angebracht. Die Nachkontrollen am Folgetag und eine Woche darauf ergaben eine korrekte Schienenposition, dazu Vitalität und Perkussion des verletzten Zahns. Die Schiene wurde nach 14 Tagen entfernt.

**Abb. 3:** Behandlungsergebnis mit guter Prognose.



## Lernen Sie unsere Autorin kennen!

**Frau Reitz, Sie haben ein Curriculum zur Kinder- und Jugendzahnheilkunde absolviert. Warum haben Sie sich für das Curriculum entschieden und was reizt Sie an dem Fachgebiet?**

Ich habe vor Jahren als ZFA angefangen und dann erst Zahnmedizin studiert. Der Umgang mit Kindern hat mir schon immer Freude gemacht und es war klar, dass ich in diesem Bereich weiterarbeiten möchte – es ist wirklich eine Berufung! Man kann hier sehr früh präventiv tätig werden, Ängste und Vorbehalte entkräften. Bekommt man nach der Behandlung ein Lächeln, ist das ein unglaubliches Gefühl.

**Was war bisher ihr herausforderndster Fall in der Kinderzahnheilkunde?**

Ich erinnere mich an einen dreijährigen Jungen mit sehr ausgeprägter Early Childhood Caries (ECC). Er kam schon von einem Kollegen, der das Gebiss unter Vollnarkose komplett sanieren wollte. Wir haben es in vielen Einzelterminen ohne Vollnarkose geschafft. Die Eltern waren unglaublich dankbar. Und der Kleine hat sich so über seine neuen Zähne gefreut!

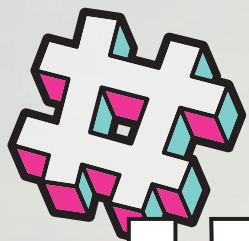
## Fazit

Bei einer Kronenfraktur im Frontzahnbereich bietet sich als minimalinvasive Therapie ein Reattachment des mitgebrachten Fragments an. Dadurch lässt sich eine stärker invasive Versorgung mit einer Krone vermeiden. Es ist sinnvoll, substanzerhaltend und ästhetisch mit Bonding und Flow zu arbeiten. Eine Überkappung der kleinflächigen Pulpaexposition war in diesem Fall möglich, da die Maßnahme innerhalb kurzer Zeit nach Trauma erfolgte. Ohne endodontische Behandlung blieb der verletzte Zahn vital und musste lediglich vorübergehend durch eine flexible Titanschiene fixiert werden. Die Prognose für Zahn 21 und das umgebende Parodont ist sehr gut. Neben dem rein therapeutischen Nutzen kann diese Art der „Sofortreparatur“ mit dem Bruchstück des eigenen Zahns auch psychologisch entlastend wirken. Dieser und weitere interessante Fälle unter: [www.alldent-zahnzentrum.de/genau-mein-fall](http://www.alldent-zahnzentrum.de/genau-mein-fall)

**Nicht alle Kinder zeigen im Laufe einer Behandlung Compliance. Wie gehen Sie mit besonders schwierigen kleinen Patienten um?**

Ich versuche immer alles Schritt für Schritt zu erklären und vor allem zu zeigen. Ehrlichkeit ist das A und O. Man sollte alles spielerisch angehen. Das Kältespray ist mein Elsa-Spray. Das Lidocain ist das „Bananenspray“, der Sauger heißt „Schlürfi“ und meine Instrumente „Roboter“. Doch manchmal helfen auch Videos und die beste Anamnese nichts. Dann muss man mit sehr engmaschigen Recalls arbeiten, Eltern beruhigen und im Zweifel an einen Spezialisten überweisen, der unter Vollnarkose therapiert. Und nie zu vergessen, die Helferin ist das Wichtigste an der Seite eines Zahnarztes. Die Zusammenarbeit fördert und bringt jede Behandlung zum magischen Erfolg.





# KINDER MEHR ALS ERWÜNSCHT:

## KINDERZAHNHEILKUNDE IN DER ALLGEMEINZAHNARZTPRAXIS



**INTERVIEW** /// Dr. Christin Steinbach ist Praxisinhaberin der Allgemeinzahnarztpraxis Lieblings-Zahnarzt in Köln. Als Praxis für die ganze Familie betreut Sie unter anderem Kinder jeder Altersgruppe. Wie sich Kinderzahnheilkunde auch in einem Allgemein-zahnarzt-Setting umsetzen lässt – dies und mehr verrät die junge Zahnärztin im ZWP-Interview.

Ein Interview von Marlene Hartinger



**Frau Dr. Steinbach**, welches Behandlungskonzept wenden Sie in Ihrer Praxis für die Betreuung von Kindern und Jugendlichen an?

Der Fokus bei meiner Praxisneugründung 2016 lag ganz klar auf einem Konzept für die ganze Familie. Kinder sind die Patienten der Zukunft und wir tragen – gemeinsam mit den Eltern – eine besondere Verantwortung, ihnen jede Angst vor dem Praxisbesuch zu nehmen und schon ganz früh die Weichen für Prävention und Mundgesundheit zu stellen. Unser Ansatz in der Kindezahnheilkunde startet bereits vor der Geburt bei der werdenden Mama, die während ihrer Schwangerschaft zweimal zur Prophylaxe kommt. Schon hier sprechen wir unter anderem über die Relevanz von Fluorid, kindgerechte Mundhygieneempfehlungen und vor allem auch darüber, wie entscheidend ein früher Zahnarztbesuch für die Entwicklung des Verhältnisses zum Zahnarzt sein kann. Wir betreuen Kinder bereits ab dem ersten Zahn und legen gemeinsam mit den Eltern ein individuelles Terminintervall fest (zwei- bis viermal jährlich). In den ersten beiden Lebensjahren geht es eher darum, eine Art Grundvertrauen aufzubauen und dabei möglichst spielerisch zu interagieren – Schritt für Schritt. Anschließend regelmäßige Prophylaxetermini, auch im Zuge der IP-Leistungen, sind zur Steigerung der frühkindlichen Vertrauensbildung und Compliance unabdingbar. Und ist dann da doch mal eine Karies? Dann ist das Kind schon mit allem vertraut und ist nicht plötzlich in einer ungewohnten Umgebung mit fremden Menschen in weißer Kleidung.



LIEBLINGS-  
ZAHNARZT

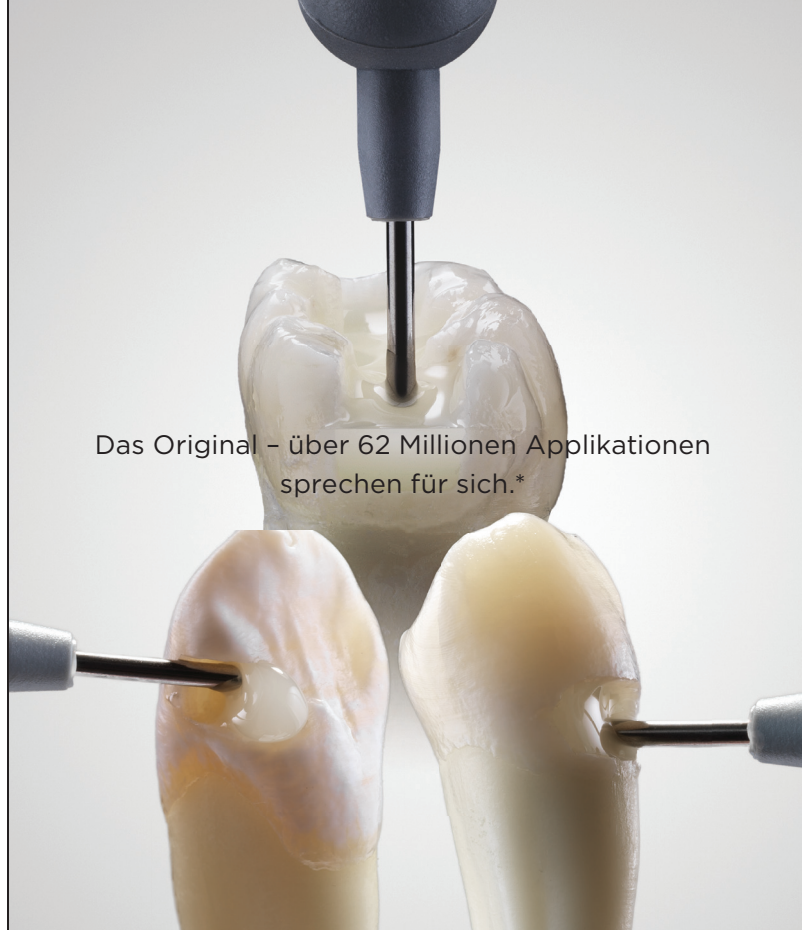
NAMING AUS  
KINDERMUND

NAMING

Ein kleines 4-jähriges Mädchen gab mir die Inspiration für meinen heutigen Praxisnamen. Sie stand vor mir – nachdem wir einen Milchzahn entfernt hatten – und sagte mit lispelnder Stimme: „Du bist mein Lieblings-Zahnarzt.“ Dieser Satz ging mir danach nie wieder aus dem Kopf und begleitet mich bis heute. Kinder zu behandeln, bringt sehr viele schöne, lustige und oft auch inspirierende Momente für unser ganzes Praxisteam mit sich.

(Dr. Christin Steinbach)

Foto: © Lieblings-Zahnarzt, Illustrationen: © Tartila – stock.adobe.com



Das Original – über 62 Millionen Applikationen sprechen für sich.\*

## SDR® flow+ Bulk Fill Flowable

Exzellente Kavitätenadaptation, Selbstnivellierung und sein klinischer Erfolg haben SDR flow+ zum Bulkfill-Material Nr. 1 gemacht. Dank hoher Verschleißfestigkeit vielseitig einsetzbar: als Unterfüllung oder Liner für Klasse I und II, für konservative Klasse I Füllungen auch ohne Überkappung, zur Fissurenversiegelung, und dank der verschiedenen Farben auch für die Klassen III oder IV.

- Bewährte SDR®-Formel mit minimalem Polymerisationsstress
- Hohe Röntgenopazität
- **Neu:** Spritze mit Griffplatte in Kleeblattform: noch besseres Handling



Mehr  
erfahren



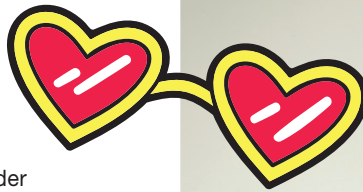
\* Global, Interne Daten, auf Anfrage erhältlich.

**Dentsply  
Sirona**



Man könnte meinen, dass Kinderzahnheilkunde innerhalb einer „normalen“ Praxis nicht optimal umgesetzt werden kann. Wie sehen Sie das? Oder anders gefragt, worin sehen Sie vielleicht sogar einen Vorteil, keine Spezialistenpraxis, sondern eine Familienpraxis zu sein?

Bei der Behandlung von Kindern ist ein hohes Maß an Empathie, Einfühlungsvermögen, volle Konzentration und Geduld nach meiner Überzeugung viel wichtiger als ein abgeschlossenes Curriculum oder eine grundsätzliche Spezialisierung als Praxis. Auch in einer Praxis für allgemeine Zahnheilkunde lässt sich mit so vielen kleinen Dingen der Weg für eine erfolgreiche Kinderbehandlung ebnen: zum Beispiel mit dem ergänzenden Kindersitz auf dem Behandlungsstuhl, dem Zeichentrick auf dem TV an der Decke, der Oberflächenanästhesie mit Geschmack und Citoject, einer bunten Sonnenbrille oder Kinderumhängeserviette mit lustigen Motiven während der Behandlung oder unserer Urkunde für besondere Tapferkeit nach der Behandlung.

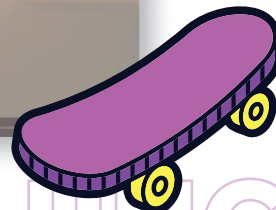


„Gegenüber einer Spezialistenpraxis empfinde ich persönlich als einen Vorteil, dass wir die Entwicklung der Kinder ohne zeitliche Begrenzung erleben und sie auch als Erwachsene weiter behandeln können. Viele ganze Familien zählen zu unserem Patientenkreis.“



Keine Phrasen,  
keine leeren Worte!  
Ein Team auf Augenhöhe  
und mit Herz:

Hier geht's zum  
**Video.**



## EMPFEHLUNG

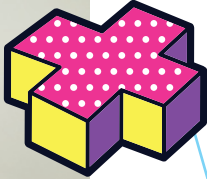
### VOM SOHN EMPFOHLEN

Vor einigen Monaten hatte ich einen Neupatienten, der auf seinem Anamnesebogen angab, dass sein 5-jähriger Sohn ihn an uns empfohlen hatte. Auf Nachfrage erzählte er, ich habe bei seinem Sohn zwei Füllungen mit Lokalanästhesie gemacht und dieser habe noch Tage danach glücklich erzählt, wie sehr er sich auf den nächsten Termin freue und dass die Zahnpflege ja so wichtig sei. Mittlerweile kommt nach der Mutter als erste Patientin die ganze Familie und der Sohn war unser kleiner authentischer Botschafter.

(Dr. Christin Steinbach)

Und nicht zu vergessen, das Wichtigste: die Spielekiste, die als Belohnung am Ende einer Behandlung als positive Erinnerung verbleibt und unbezahlbar ist. Daher ist unsere Kiste immer großzügig und mit wechselnden Artikeln sehr gut gefüllt und fördert die Vorfreude von Kindern auf Termine in der Praxis. Als Fortbildung der besonderen Art habe ich zusätzlich vor einigen Jahren einen Kurs für „Therapeutisches Zaubern mit Kindern“ belegt, das kommt bei den Kids besonders gut an! Hier kann ich beispielsweise ein Tier-Zauberbuch sehr empfehlen.

Gegenüber einer Spezialistenpraxis empfinde ich persönlich als einen Vorteil, dass wir die Entwicklung der Kinder ohne zeitliche Begrenzung erleben und sie auch als Erwachsene weiter behandeln können. Viele ganze Familien zählen zu unserem Patientenkreis. So kommen mittlerweile auch viele Kinder mit ihren Großeltern zu uns – eine Art Familienausflug zum Zahnarzt.



## AUFKLÄRUNG + PROPHYLAXE + VERTRAUENSBIILDUNG

Erfolgreiche Kinderzahnheilkunde bedeutet für mich: Unsere kleinen und kleinsten Patienten sollten so früh wie möglich durch Aufklärung, Prophylaxe und Vertrauensbildung die bestmögliche Chance bzw. Weichenstellung für ein lebenslanges, kariesfreies Gebiss ohne Angst vor einem Zahnarztbesuch erhalten. Für diese Idee der nachhaltigen Prävention anstatt Reaktion und Reparatur möchten wir unseren bestmöglichen Beitrag leisten!

(Dr. Christin Steinbach)



## ELTERN BITTE LESEN!

Weil das richtige Verhalten der Eltern vor, während und nach der Behandlung eine so große Relevanz für das Grundvertrauen und die Compliance der Kinder hat, haben wir die wichtigsten **Tipps für den erfolgreichen Zahnarztbesuch mit Kindern** in einem eigenen Flyer festgehalten. Sätze wie: „Das tut nicht weh“ oder „Du brauchst doch keine Angst haben“ sind ab dessen Lektüre verboten 😊. Wir sprechen bewusst darüber, dass sich die Anspannung von Eltern erfahrungsgemäß auch ganz ohne Worte direkt aufs Kind überträgt und dann uns allen zusammen die Behandlung erschweren kann. Ab einem bestimmten Alter sollten die meisten Kinder dann idealerweise allein mit ins Zimmer kommen, während die Eltern entspannt einen Kaffee im Wartezimmer trinken können. Das fördert nicht nur das Selbstbewusstsein der Kinder, sondern nach unserer Erfahrung auch deren Compliance.

(Dr. Christin Steinbach)

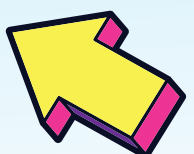
**Stichwort Vollnarkose in der Kinderzahnheilkunde: Wie gehen Sie das Thema an?**

In unserer Kölner Praxis haben wir seit Gründung vor sechs Jahren keine Vollnarkose angeboten – und hierzu gab es auf Basis unserer Erfahrungen bis heute keine Notwendigkeit. Etwa 98 Prozent unserer kleinen Patienten haben wir komplett selbst konservierend und chirurgisch mit Lokalanästhesie behandeln können, ohne auf eine Narkose zurückgreifen zu müssen. Für mich persönlich stellt die Narkose die Ultima Ratio für eine notwendige Behandlung dar. Narkose bleibt Narkose, und wenn ich sie vermeiden kann, dann tue ich es – auch wenn dies mehr Zeit, Geduld und Termine erfordert. Wir sind immer wieder erstaunt, wie viel Mut und Tapferkeit in den Kleinsten steckt. Und wenn es am Ende doch ohne Narkose funktioniert hat, sind die Eltern erfahrungsgemäß sehr dankbar. Sollte aber doch einmal eine Vollnarkose die sinnvollste Option darstellen, überweisen wir gerne an ausgewählte tolle Kinderspezialisten in Köln, mit denen wir kollegial und vertrauensvoll zusammenarbeiten.

Weitere Informationen zu Christin Steinbach und der Praxis Lieblings-Zahnarzt auf: [www.lieblings-zahnarzt.de](http://www.lieblings-zahnarzt.de) und [www.teamlieblingszahnarzt.de](http://www.teamlieblingszahnarzt.de)



**Mit Lieblings-Zahnarzt Ihre eigene Praxis gründen?** Hier gibt es Infos zu Marke, Praxiskonzept und dem Kölner Trio hinter Lieblings-Zahnarzt.





## Prophylaxe:

MIT ZAHN-  
FAHRPLAN  
BLEIBEN  
KINDER UND  
ELTERN  
AM BALL

Ein Beitrag von Dr. Vanessa Vogl

**PRAXIS BACKSTAGE** /// Strahlende Zähne und leuchtende Augen – das ist das Ziel von dentini, der Zahnarztpraxis für Kinder und Jugendliche in Regensburg. Dafür hat die Kinderzahnärztin Dr. Vanessa Vogl, zusammen mit ihrem Team, ein besonderes engmaschiges Prophylaxekonzept entwickelt. Der vorliegende Praxis Backstage-Beitrag stellt das Konzept vor.



Der Grundstein für gesunde Zähne von klein auf ist die Prophylaxe. Bei dentini legen wir genau hierauf unseren Fokus. Mit einem großen Erfahrungsschatz aus Klinik, Lehre und Praxis wurde unser Prophylaxekonzept entwickelt. Der dentini-Zahnfahrplan, aufgeteilt in zwei Altersgruppen – 0 bis 5 Jahre und 6 bis 12 (+x) Jahre –, begleitet unsere Patienten ab der ersten zahnärztlichen Untersuchung bei allen Terminen in unserer Praxis. Mit diesen „Heftchen“ möchten wir den Eltern und Patienten einen kleinen Leitfaden an die Hand geben. Für jedes Lebensjahr

finden sich umfassende Informationen zur Zahn- und Gebissentwicklung, häuslichen Mundhygiene, zahngesunder Ernährung und Fluoride. Für jeden Patienten wird das individuelle Kariesrisiko, abhängig zum Beispiel von bereits vorhandenen Füllungen oder erhöhtem Konsum zuckerhaltiger Getränke, festgelegt. Durch diese enge Betreuung ebnen wir den Weg zu einer individuellen, nachhaltigen Zahn- und Mundgesundheit und Prophylaxe, die die häusliche Mundhygiene, eine zahngesunde Ernährung und regelmäßige zahnärztliche Kontrollen einschließen.

Anhand des individuellen Kariesrisikos oder beispielsweise aufgrund einer MMH- oder MIH-Erkrankung wird festgelegt, wie oft sich der Patient bei uns zu den Vorsorgeterminen vorstellen sollte. Bei hohem Kariesrisiko bzw. bei MMH/MIH besucht uns der Patient viereinhalbmal im Jahr. Wir möchten durch diese engmaschige Kontrolle sicherstellen, neu auftretende kariöse Läsionen frühzeitig zu erkennen und vor allem die Qualität der häuslichen Mundhygiene im Auge zu behalten. Für Kinder ohne Karieserfahrung empfehlen wir einen halbjährlichen Recall. Für die Altersgruppe 0 bis 5 Jahre ist zudem die Ernährungsberatung ein wesentlicher Bestandteil der Prophylaxe.

Ab dem 6. Lebensjahr bieten wir unseren Patienten unsere Putzschule an. Wir möchten somit den Kindern und den Eltern den ersten Schritt zu einer selbstständigen Zahnpflege erleichtern. Mit Erlernen der Schreibschrift sind Kinder motorisch instande, ihre Zähne selber zu putzen. Dabei unterstützen wir die Kinder, zeigen ihnen ihre individuellen Schwachstellen auf und arbeiten intensiv daran, die richtige altersgerechte Putztechnik zu erlernen. Danach geben wir den Patienten Zeit, das Gezeigte zu Hause umzusetzen und zum täglichen Ritual werden zu lassen. Dabei soll ihnen unser Zahnputzkalender helfen, den wir uns nach circa vier bis sechs Wochen bei uns in der Praxis gemeinsam anschauen und besprechen. Wichtig ist das regelmäßige Anfärben des Biofilms, denn das Sichtbarmachen des Zahnbelags verstärkt das Verstehen bei Kindern und Eltern, dass bestimmte Stellen noch besser bzw. anders geputzt werden müssen.

Die professionelle Zahnreinigung mit einem Pulverstrahlgerät ist fest in unserem Prophylaxeprogramm verankert, und je nach Qualität der häuslichen Mundhygiene werden die Zähne bis zu zwei Mal pro Jahr gereinigt und fluoridiert.

Das Ziel unseres betreuungsintensiven Prophylaxekonzepts ist es, sowohl den Patienten als auch ihren Eltern ein Bewusstsein für zahngesunde Ernährung und regelmäßige häusliche Mundhygiene zu vermitteln. Indem wir engmaschig kontrollieren und aufklären, können wir frühzeitig die individuellen Risikofaktoren für Karies erkennen, die Eltern immer wieder aktuell darüber aufklären und schließlich mit den Kindern und Eltern die zahnärztliche Kontrolle behalten. Denn: Prophylaxe und eine orale Mundgesundheit beginnen spätestens mit Durchbruch des ersten Zahnes!

Weitere Informationen unter [www.dentini-regensburg.de](http://www.dentini-regensburg.de)



Hinter den Kulissen mit Dr. Vanessa Vogl, Kinderzahnärztin und Inhaberin der Regensburger Praxis dentini.

Für einen Blick auf **ZWP online** in die Praxis geht es hier entlang.

#### **dentini: Sanftes Kinderparadies**

Die Regensburger Zahnarztpraxis dentini bietet den kleinen Patienten nicht nur eine moderne und präventionsorientierte Zahnheilkunde, sondern auch ein besonders ansprechendes, Wärme vermittelndes und kreatives Ambiente, mit dem sich die Praxis im vergangenen Jahr beim ZWP Designpreis beworben hatte.







Ein Beitrag von Dr. Anne Lauenstein-Krogbeumker

**SEDIERUNG** /// Der Einsatz von Lachgas in der Kinderzahnheilkunde wird immer beliebter, da zunehmend mehr Praktiker die Vorteile dieser Inhalationssedierung kennen und schätzen lernen. Lachgas wirkt anxiolytisch und hat zusätzlich eine leicht schmerzlindernde und sedative Wirkung. Somit eignet es sich ideal für die Behandlung von Kindern, da die Behandlungswilligkeit erhöht und die eventuell auftretende Angst vor der Behandlung reduziert werden kann.

Ein prinzipiell kooperativer, jedoch sehr ängstlicher Junge bei der Einleitung der Lachgassedierung unter Anwesenheit der Zahnärztin und der Assistentin, die in kindgerechter Sprache den Vorgang erläutern und ihm somit die Angst nehmen.



Literatur

Foto: © Baldus



**Lachgas wird bereits seit langer Zeit** für eine entspannte zahnärztliche Behandlung genutzt und auch in der Kinderzahnmedizin immer beliebter. Sollten sich Zahnärzte für den Einsatz von Lachgas für die Behandlung ihrer kleinsten Patienten entscheiden, besteht in Deutschland die Möglichkeit, eine Spezialisierung für die Anwendung – beispielsweise über die DGKiZ – zu erlangen. Die Anschaffungskosten und der Aufwand, die Lachgassedierung in das Leistungsportfolio der eigenen Praxis zu übernehmen, sind dabei sehr überschaubar. Denn es sind keine gesonderten räumlichen Voraussetzungen notwendig und auch die Anschaffungskosten für ein Lachgasgerät inklusive Equipment halten sich im Vergleich zu anderen Sedierungsmöglichkeiten ebenfalls in Grenzen. Zusätzlich kann bei Bedarf auch auf den Einsatz einer Inhalationssedierung umgestellt werden.

### Wirkungsweise und Einsatzgebiet

Lachgas ist ein farb- und geruchloses Gas, welches eine anxyolytische und sedative sowie geringe hypnotische und analgetische Potenz besitzt. Es wird in maximalen Dosen von bis 50 Prozent mit einem Sauerstoffgemisch verabreicht. Lachgas hat zudem eine schnelle An- und Abflutkinetik, wodurch die Blut-Hirn-Schranke leicht passiert wird und die Sedierungstiefe des Patienten sehr gut gesteuert werden kann. Ein weiterer Pluspunkt ist die Tatsache, dass kaum respiratorische oder kardio-zirkulatorische Nebenwirkungen beschrieben werden und dementsprechend das Risiko für mögliche Nebenwirkungen sehr gering ist. Es muss aber beachtet werden, dass das Lachgas bei einer eingeschränkten Kommunikationsfähigkeit oder Nasenatmung sowie chronisch obstruktiven Lungenerkrankungen, neuromuskulären Störungen sowie einem Mangel von Vitamin B12 oder Folsäure nicht eingesetzt werden darf. Unter Beachtung dieser Voraussetzungen und durch die korrekte Anwendung sowie Durchführung kann Lachgas in einem breiten Spektrum angewendet werden und es treten nahezu keine Nebenwirkungen auf.

### Welche Farbe soll es sein?

Die Auswahl der eigenen Maske in der Lieblingsduft-richtung erleichtert den Zugang zur Inhalationssedierung und motiviert für eine erfolgreiche Behandlung.

Foto: © Baldus

„Die Anwendung des Inhalationssedativums Lachgas ist – unter Einhaltung der korrekten zahnärztlichen sowie allgemeinanamnestischen Indikationen – eine gute und geeignete Erweiterung des Behandlungsspektrums in der Kinderzahnheilkunde. Gleichzeitig können Narkosen in einigen Fällen vermieden werden, da kleinere zahnchirurgische Maßnahmen oder konservative Behandlungen bei ängstlichen Kindern sehr gut durchgeführt werden können.“





## Die Anwendung von Lachgas in unserer Kinderzahnarztpraxis

Die Inhalationssedierung mit Lachgas wenden wir vorrangig bei den Patienten an, die zwar eine prinzipielle Kooperationsbereitschaft zeigen, bei denen eine Behandlung am Stuhl aber aufgrund vorherrschender Ängste oder Unbehagen nicht möglich wäre. Beispielsweise kann eine Lachgassedierung für die Extraktion eines einzelnen Milchzahns bei einem ansonsten weitgehend kariesfreien Gebiss bei minimaler Kooperation genutzt werden und stellt damit eine gute Alternative zur Vollnarkose dar. Unserer Erfahrung nach sollte das Kind für die Sedierung mit Lachgas mindestens drei Jahre – besser aber vier Jahre – alt sein und sich problemlos auf den Behandlungsstuhl legen. Eine Sedierung mit Lachgas lässt sich nicht umsetzen, wenn das Kind nicht die Bereitschaft zeigt, während der Behandlung still zu liegen bzw. dieses nicht durch die Nasenmaske atmen möchte. Es ist also wichtig, dass sich das Kind nicht unter Druck gesetzt oder gezwungen fühlt. Um die Kooperationsbereitschaft zu steigern, nutzen wir bunte Lachgasmasken mit einem Duft, den sich das Kind selbst auszusuchen darf.

Orientiert an unseren Erfahrungen können wir zudem empfehlen, die Sedierungen am Vormittag durchzuführen, damit das Kind ausgeschlafen und möglichst kooperativ in der Behandlung ist. Das Lachgasgerät und die dafür benötigten Materialien sollten in Abwesenheit des Kindes vorbereitet werden. Es sollte darüber hinaus vor jeder Sedierungssitzung überprüft werden, ob die Flaschen für die geplante Behandlung noch ausreichend gefüllt sind, sodass es nicht zu einer Unterbrechung der Behandlung kommt. So kann unnötiger Stress – sowohl für das Kind als auch das Behandlungsteam – vermieden werden. Aus diesem Grund empfiehlt es sich, einen Wartungsvertrag mit dem Lieferanten bzw. Hersteller des Lachgasgerätes zu vereinbaren, sodass eine reibungsfreie Anwendung gewährleistet werden kann. In unserer Praxis werden im Zeitraum eines halben Jahres ungefähr 150 Lachgassedierungen durchgeführt. Orientiert am letzten halben Jahr wurden bei ca. 90 Kindern einzelne Milchzähne – in wenigen Fällen auch zwei Zähne – extrahiert, und bei über 50 kleinen Patienten wurden konservierende Maßnahmen durchgeführt. Bei den konservierenden Behandlungen handelte es sich hauptsächlich um das Legen von Füllungen, die Durchführung einer Pulpotomie oder die Eingliederung von Stahlkronen. In unserer Zahnarztpraxis

wird quadrantenweise saniert, dementsprechend werden für mehrere Quadranten mehrere Lachgastermine vereinbart. Bezüglich des Behandlungsumfangs ist festzuhalten, dass eine Sedierung mit Lachgas nur bei Kindern durchgeführt wurde, bei denen überschaubare Befunde festgestellt werden konnten. Bei Kindern, die nicht ausreichend kooperierten und einen umfangreichen Behandlungsbedarf hatten, wurde die Behandlung unter dem Einsatz einer Intubationsnarkose durchgeführt. Ein solcher umfangreicher Behandlungsbedarf wäre beispielsweise die Extraktion von bleibenden Zähnen, die Kürzung des Zungenbändchens oder die Entfernung von Weisheitszähnen.

### Fazit

Die Anwendung des Inhalationssedativums Lachgas ist – unter Einhaltung der korrekten zahnärztlichen sowie allgemeinanamnestischen Indikationen – eine gute und geeignete Erweiterung des Behandlungsspektrums in der Kinderzahnheilkunde. Gleichzeitig können Narkosen in einigen Fällen vermieden werden, da kleinere zahnchirurgische Maßnahmen oder konservative Behandlungen bei ängstlichen Kindern sehr gut durchgeführt werden können. Ein deutlicher Vorteil ist, dass nur in seltenen Fällen Nebenwirkungen auftreten. Der Aufwand in der Vor- und Nachbereitung ist wesentlich geringer als für eine Vollnarkosebehandlung. Auch für die Eltern sind die Lachgastermine angenehmer und besser zu organisieren als eine Behandlung unter Vollnarkose. Es darf allerdings nicht missachtet werden, dass die Anwendung von Lachgas eine Sedierung darstellt und somit nicht uneingeschränkt mit einer Vollnarkosebehandlung verglichen werden kann. Die korrekte Planung und die Abwägung, ob das Kind für diese Form der Sedierung infrage kommt, sind unerlässliche Faktoren für den Einsatz des Inhalationssedativums.

**Dr. Anne Lauenstein-Krogbeumker,  
M.Sc., M.Sc.**

Geschäftsführerin Milchzahnsafari MVZ  
Praxis Beckum & Dortmund  
[www.milchzahnsafari.de](http://www.milchzahnsafari.de)

Mehr zur Kinderzahnarztpraxis **Milchzahnsafari** gibt's auf **ZWP online**





NEW CONTRA-ANGLE

NOVA

BienAir<sup>+</sup>  
Dental

# SEE BEYOND

*MORE VISION, BETTER ACCESSIBILITY*



Seit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks Nova hatten wir nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen. Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuschlosigkeit oder seine extreme Lebensdauer sind der beste Beweis – es ist einfach das modernste Winkelstück auf dem Markt.

SWISS  MADE

Entdecken  
Sie es hier





# ZU ZAHNMEDIZINISCHEN BEHANDLUNGEN VON KINDERN MIT BEHINDERUNGEN

Ein Interview von Alicia Hartmann

**INTERVIEW** /// Im September 2021 fand die 28. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde e.V. (DGKiZ) statt. Im Rahmen dieser Veranstaltung wurde die Hamburger Zahnärztin Leonora Schmidt-Cacuci mit dem von GC gestifteten Praktikerpreis ausgezeichnet. Im Interview stellt die junge Zahnmedizinerin ihren prämierten Fall kurz vor und spricht über die Herausforderungen in der Behandlung von Kindern mit besonderen Bedürfnissen.



**Preisträgerin des DGKiZ-Preises 2021:** Zahnärztin Leonora Schmidt-Cacuci

Frau Schmidt-Cacuci, Sie wurden für Ihre Fallvorstellung *ITN-Sanierung des kariösen Milchgebisses eines vierjährigen Kindes mit Zhu-Tokita-Takenouchi-Kim-Syndrom* im vergangenen Jahr ausgezeichnet. Worum genau ging es bei dem Fall?

Zusammen mit meinem Team habe ich bei einem vierjährigen Kind mit ZTTK-Syndrom eine Zahnsanierung durchgeführt. Bei dem ZTTK-Syndrom handelt es sich um eine seltene autosomal-dominante Krankheit, welche mit einer schweren globalen Entwicklungsverzögerung und einer geistigen Behinderung einhergeht. Charakteristische Anomalien sind Fehlbildungen der Großhirnrinde, Sehstörungen, kardiale Auffälligkeiten, muskuläre Hypotonie und faziale Dysmorphien. Die zahnärztliche Behandlung und Betreuung bei Kindern mit dieser

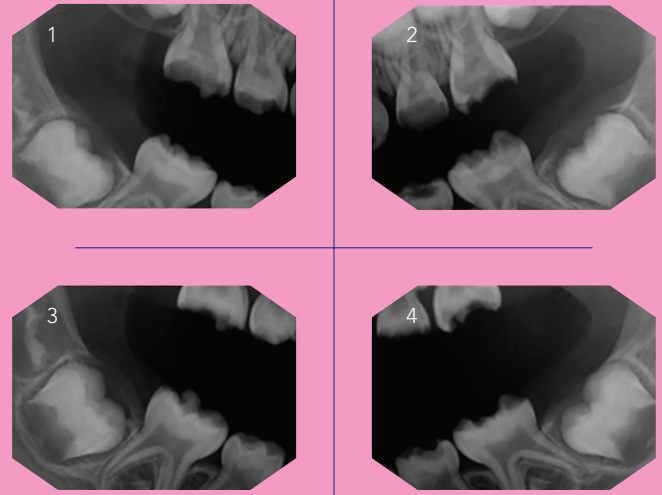
Behinderung sind für alle Beteiligten besonders herausfordernd. Aus diesem Grund musste die Behandlung stationär in Intubationsnarkose durchgeführt werden. Das Gebiss wurde konservierend und chirurgisch versorgt, indem multiple Zahnextraktionen, Kompositfüllungen und Stahlkronen präpariert wurden. Durch diesen Fall zeigt sich eindrücklich, dass gesunde orale Verhältnisse bei Kindern mit schweren Allgemeinerkrankungen nur mit einem besonderen Verständnis, Engagement und Know-how erreicht werden können. Eine entscheidende Rolle spielt dabei neben der adäquaten zahnmedizinischen Betreuung des Kindes die enge Zusammenarbeit zwischen Angehörigen, Zahnärzten und gegebenenfalls Allgemeinmedizinerinnen bzw. Anästhesisten – insbesondere auch in Bezug auf prophylaktische Maßnahmen.

Klinischer Zahnstatus  
vor Behandlungsbeginn.



Wie wurden der Narkose-Einsatz und die Nachbetreuung der Behandlung sicher umgesetzt?

Um eine sichere und möglichst angenehme Behandlung zu ermöglichen, fand diese im Kinderkrankenhaus Altona statt. So konnten wir uns im Falle einer allgemeinmedizinischen Komplikation absichern und eine gegebenenfalls unmittelbar notwendige Versorgung gewährleisten. Zusätzlich erfolgte nach der Behandlung eine 24-stündige postoperative Überwachung. Die Umsetzung der Intubationsnarkose haben wir vorab langfristig geplant, einschließlich einer Vorstellung im Krankenhaus, sodass die allgemeinmedizinischen Befunde allen Beteiligten vertraut waren. Das stärkte zusätzlich auch das Vertrauen des Kindes und der Familie in die Behandlung und die sichere Betreuung vor Ort.




Röntgenologischer Befund (Bissflügelaufnahmen).

Kariesdetektionsniveau: 55 D4, 54 D3, 65 und 64 sowie D4, 75, 74, 84 und 85 D3.

Was ist im Kern wichtig, um bei der zahnmedizinischen Betreuung von Kindern mit Behinderungen am Ball zu bleiben?

Eine Herausforderung ist die zeitintensive Pflege von Kindern mit Behinderungen; Eltern können überfordert sein, wenn zur alltäglichen Pflege noch eine Reihe von Arztterminen dazu kommt. Meiner Erfahrung nach werden dann beispielsweise zahnmedizinische Kontrolluntersuchungen vernachlässigt. Damit steigt aber das Risiko, dass eine umfangreiche Behandlung notwendig wird, was wiederum zu einer zusätzlichen Belastung für die Familien führt. Daher sind engmaschige Kontrollen wichtig, um die häusliche Mundhygiene zu kontrollieren sowie Eltern und Patienten zu remotivieren und reinstruieren. Die Behandlung erfordert viel Geduld und Empathie von allen Seiten, weshalb eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Angehörigen unerlässlich ist. Da die Behandlung solcher Fälle schwierig ambulant durchzuführen ist, erscheint es wichtiger denn je, die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Krankenhäusern zu verbessern, um die erforderliche allgemeinmedizinische und zahnmedizinische Betreuung zu ermöglichen. Essenziell ist meiner Meinung nach, dass die zahnmedizinische Betreuung von Kindern mit speziellen Bedürfnissen weiter verbessert werden muss. Dies kann beispielsweise mit Recall-Programmen oder auch Aufklärungsveranstaltungen und Fortbildung für Eltern, aber auch für das medizinische Personal umgesetzt werden – wir sollten gewährleisten, dass alle Seiten bestmöglich zusammenarbeiten und sich dabei sicher fühlen können.


ANZEIGE



## #mithydroxylapatit

**SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:**

- Endodontischer Reparaturzement
- Wiederverschleißbar, mit Löffel dosierbar und dadurch so ökonomisch
- Aus Reinstchemikalien
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung



Pulver hellgrau  
Powder light-grey  
Poudre gris clair

1000000  
1000000  
e 2 g

Neue Rezeptur!  
Mit Hydroxylapatit



**reingehört:** Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.

„Nachdem wir die Wunde mit einer resorbierbaren Naht versorgt haben, die sich nach einer Woche selbst auflöst, kann der Logopäde anfangen, die Funktion und Ruheposition der Zunge mit dem Patienten einzuüben.“



**Zahnarzt Dr. Darius Moghtader** macht sich seit Jahren für ein Thema stark, das in der Zahnmedizin und im interdisziplinären Kontext immer wieder zu kommen und zu gehen scheint: Die Rede ist von der Diagnostik und Therapie von zu kurzen Lippen- und Zungenbändchen. In seiner Praxis in Oppenheim bietet Dr. Moghtader mithilfe eines supergepulsten CO<sub>2</sub>-Lasers eine schonende Lippen- und Zungenbandtrennung für seine kleinen wie größeren Patienten – ohne Skalpell und mit geringen Blutungen. Gerade in der Kinderzahnheilkunde bringt die Laserbehandlung zahlreiche Vorteile mit sich, da das besonders empfindliche Weichgewebe sanft und präzise behandelt werden kann. Neben seiner Praxis-tätigkeit ist Dr. Moghtader auch als Referent gefragt und folgt zahlreichen Einladungen, um über die Besonderheiten der Lippen- und Zungenbandtrennung zu sprechen und Kollegen für die Indikation zu sensibilisieren. Denn in der universitären Lehre wird bisher kaum darauf eingegangen. In *reingehört* spricht der erfahrende Praktiker über die Patientenbetreuung in seiner Praxis. Weitere fachkundige und praxisbezogene Informationen von Dr. Moghtader zu Diagnostik und Therapie des zu kurzen Lippen- und Zungenbandes stehen bereit auf: [www.zungenbandzentrum.de](http://www.zungenbandzentrum.de) und [www.oppenheim-zahnarzt.de](http://www.oppenheim-zahnarzt.de)



Dr. Darius Moghtader  
Infos zur Person



Hier geht's zur  
**reingehört-Folge mit  
Dr. Darius Moghtader.**



präsentiert von **ZWP ONLINE**

Was passiert bei der Frenotomie, dem Befreien der Zunge?



Hier geht's zum  
**Video.**





# Ihr zuverlässiger Reparaturpartner für alle Dental Werkzeuge

Und das ganz ohne Risiko.

Kostenlos Winkelstück einschicken, unverbindlichen Kostenvoranschlag erhalten und bequem über das Online-Portal verwalten.

**Made in Germany – repariert in Germany**



**Unkompliziert!**

+



**Zuverlässig!**

=



**Effizienz!**



# DIE KLEINKIND- SPRECHSTUNDE:

Aufklärung und Ermutigung

Ein Beitrag von Leonie Reuter

**FACHBEITRAG** /// Die zahnärztliche Devise „Lieber vorsorgen als nachsorgen“ beginnt schon bei den Kleinsten. Durch die Früherkennungsuntersuchungen gibt es seit 2019 die Möglichkeit, diese beratenden, aufklärenden und praktischen Sprechstunden abzurechnen. Doch was gebe ich als Kinderzahnärztin den neuen Eltern mit auf den Weg? Wie kann ich anschaulich vermitteln, was wir uns wünschen? Und was schließt eine Erstberatung überhaupt ein?

Die Inspektion der Mundhöhle sollte auch schon bei den Babys mit keinen bis wenig Zähnen Bestandteil der Kleinkind-Sprechstunde sein. Während der Durchbruch der Milchzähne, die Kieferkämme und die Schleimhäute getastet oder begutachtet werden, gelingt auch ein Blick auf Zungen- und Lippenbändchen. Es empfiehlt sich in dem Zusammenhang, das Baby so zu lagern, wie es auch zur häuslichen Mundhygiene gewünscht ist – das Kind liegt auf dem Rücken, auf dem Wickeltisch oder Schoß, wie bei „Hoppe-Hoppe-Reiter“. Eine Demonstration des „Lippeabhaltens“ („lift-the-lip“) mit dem Zeigefinger und Daumen ist hilfreich, um hier zu zeigen, wie mit der Zahnbürste auch der Gingivasaum und die Vestibulärflächen, vor allem der Schneidezähne, massiert und geputzt werden.

## Wie soll geputzt werden?

Schon in einer Kleinkind-Erstberatung sollte die Take-Home-Message sein, dass die Eltern bis zum Ende der Grundschulzeit für die Zahnpflege ihrer Kinder verantwortlich sind. Das heißt, es liegt an ihnen, ein Ritual zu entwickeln, das funktioniert und durchweg gilt. Auch bei Geschrei, Protest, Streit heißt es: „Durchhalten“, denn das Zähneputzen muss als fester Bestandteil der täglichen Hygiene vermittelt werden. Sei es mit kleinen begleitenden Videos, Liedern oder Geschichten – hier sind der elterlichen Kreativität keine Grenzen gesetzt. Auch über die richtigen Utensilien wie Zahnbürste und eine passende fluoridhaltige Zahnpasta muss aufgeklärt werden. Ein Fingerling oder eine Noppenbürste sind nicht geeignet, den Zahnbelag zu entfernen. Allenfalls kann beim unbezahnten Kiefer die Schleimhaut massiert werden.

„Schon  
in einer Klein-  
kind-Erstberatung sollte  
die Take-Home-Message  
sein, dass die Eltern bis zum  
Ende der Grundschulzeit für  
die Zahnpflege ihrer Kinder  
verantwortlich sind.“

### Ernährungsberatung inklusive

Anknüpfend an das Thema der richtigen Mundhygiene stellen sich nicht wenige Eltern die Frage, ob das denn überhaupt nötig sei, wenn das Kind noch gar keine feste Nahrung, sondern nur Mutter- oder Pre-Milch bekommt. Ganz wichtig ist es daher, nicht nur die Ätiologie oraler Erkrankungen zu veranschaulichen – dass Muttermilch kariogen sein kann, *Streptococcus mutans* durch Speichelaustausch übertragen wird und es sich einfach lohnt, von Anfang an dranzubleiben –, sondern auch eine Ernährungsberatung durchzuführen. Oft herrscht eine große Unwissenheit, welche Getränke und Lebensmittel extrem kariogen wirken.

### Was hilft beim Zahnen?

Wenn ein Baby Probleme beim Zahnen hat, berichten viele Eltern in der Regel von selbst davon. Zahnungshilfsmittel erklären und zeigen gehört auch zu den Aufgaben einer guten Kleinkind-Sprechstunde. Hier sind sowohl homöopathische Produkte, ein Waschlappen mit kaltem Wasser zum „Auszutschen“ als auch herkömmliche Schmerzmittel zu empfehlen.

Im allerbesten Fall sollten sich Eltern schon vor der Geburt ihres Kindes zum Thema Schnuller beraten lassen, da sich die Babys sehr schnell an ein nicht kiefergerechtes Modell gewöhnen könnten. Lassen Sie sich daher als Zahnärztin oder Zahnarzt den Schnuller zeigen, achten Sie auf einen dünnen Steg und empfehlen Sie ein passendes Modell.



Zahnärztin für Kinder- und Jugendzahnheilkunde und Inhaberin der „Milchzahnpraxis Kleine Helden“, Dr. Annegret Sabath, bei der zahnmedizinischen Vorsorge einer kleinen Patientin.

Foto: © Milchzahnpraxis „Kleine Helden“

ANZEIGE

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

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken  
[resmed.com/narval-schlafschiene](https://resmed.com/narval-schlafschiene)

  
**ResMed**





### Kleinkind-Erstberatungs-Box

Um die relevanten Inhalte zu vermitteln und einen roten Faden in der Sprechstunde zu haben, hilft eine „Kleinkind-Erstberatungs-Box“. Zu jedem angesprochenen Punkt einen anschaulichen Gegenstand in der Hand zu haben, ist nicht nur für uns Zahnärztinnen, sondern auch für die Eltern hilfreich. Als Inhalt empfiehlt sich eine Zahnbürste, passende Zahnpasta, verschiedene Schnuller, verschiedene Zahnungshilfsmittel, ein Beißring, ein Trinklernbecher und Infomaterial zu Mundhygiene, Zahndurchbruch und Ernährung bei Kindern.

### Fazit

Schlussendlich heißt es, mutig zu sein in der Beratung, sich den Fragen der Eltern anzunehmen und Zeit zu investieren. Es lohnt sich, ausführlich aufzuklären und Informationsmaterial mitzugeben, um im Team mit Kind und Eltern von Anfang an eine effektive Zahngesundheit zu schaffen.

## Lernen Sie unsere Autorin kennen!

**Frau Reuter, Sie sind seit Februar 2022 als Assistenz-zahnärztin in der Hallenser Milchzahnpraxis Kleine Helden angestellt - Wo waren Sie zuvor tätig und wie haben Sie die ersten Monate in der für Sie neuen Praxis erlebt?**

Die Stelle in der Milchzahnpraxis ist mein erster Arbeitsplatz nach dem Studium, welches ich im November 2021 an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg beendet habe. Die ersten Monate bei den „Kleinen Helden“ waren und sind sehr lehrreich, spannend und richtig schön.

**Sie haben langjährige Erfahrungen im Umgang mit Kindern und Jugendlichen - In welchem Kontext standen diese Kontakte?**

Schon während meiner Schulzeit habe ich im städtischen Sportverein beim Kindersport ausgeholfen und dann später als ausgebildete Übungsleiterin auch eigene Kindersportgruppen betreut. Während meines Studiums in Halle (Saale) habe ich dann weiterhin in einem Sportverein Eltern-Kind-Sport, Kindertanzen und Pilatesstunden angeleitet. Bei den Kinderangeboten wurde hauptsächlich die motorische Entwicklung gefördert und die Voraussetzung für Selbstsicherheit geschaffen sowie das Selbstvertrauen gestärkt. Daher ist der Umgang mit Kindern und Jugendlichen, wie ich ihn jetzt in der Praxis erlebe, keine neue Erfahrung für mich, sondern eine Fortführung in einem neuen Umfeld.

**Question & Answer**

**LEONIE REUTER**

**Was hat Sie zur Kinderzahnheilkunde gebracht?**

Auf den Kinderzahnheilkunde-Kurs habe ich mich in der Uni immer besonders gefreut. Außerdem hatte ich durch den ständigen Kontakt mit Kindern immer ein gutes Gespür dafür, ihnen auf Augenhöhe zu begegnen, mich für ihre Geschichten zu begeistern und alle Probleme ernst zu nehmen. Nach dem Studium hatte ich einfach Lust auf ein Fach, welches mir Spaß bereitet und in dem ich so viel wie möglich lernen kann. Deshalb habe ich in der Milchzahnpraxis „Kleine Helden“ genau den richtigen Platz für mich gefunden.

MILCHZAHN PRAXIS *kleine Helden*



ONLINE  
MARKETING  
BERATER

# IHR PATIENT SUCHT SIE – WERDEN SIE GEFUNDEN?

DIE OMB AG ZEIGT  
IHNEN, WIE SIE ONLINE  
NEUE PATIENTEN  
GEWINNEN KÖNNEN.



SUCH  
MASCHINEN  
OPTIMIERUNG



ONLINE  
REPUTATION  
MANAGEMENT



INTERNET  
PUBLIC  
RELATIONS



SUCH  
MASCHINEN  
WERBUNG



SOCIAL  
MEDIA  
MANAGEMENT



INFLUENCER  
MARKETING

---

WIR BERATEN SIE GERN.

OMB AG Online.Marketing.Berater.

Tel.: +49 931 260 275 000 • [info@omb.ag](mailto:info@omb.ag) • [www.omb.ag](http://www.omb.ag)





# Zahnbekenntnisse

Gespräche über Fehler und Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg

## MTA anstatt Kalziumhydroxid



**Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer** ist Direktor der Poliklinik für Kinderzahnheilkunde am Universitätsklinikum Gießen. Er ist zudem Past-Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde e.V. (DGKiZ).



Infos zur Person

1 Duggal M., Tong H.J., Al-Ansary M., Twati W., Day P.F., Nazzal H. Interventions for the endodontic management of non-vital traumatised immature permanent anterior teeth in children and adolescents: a systematic review of the evidence and guidelines of the European Academy of Paediatric Dentistry. European archives of paediatric dentistry: Official Journal of the European Academy of Paediatric Dentistry 2017;18:139–151.

*Die Kinderzahnheilkunde ist, wie andere Fachrichtungen auch, eng an die Möglichkeiten von jeweils aktuellen Materialien geknüpft; je nach dem Stand von Forschung und Industrie kommen Versorgungsmaterialien zum Einsatz, die später durch Weiterentwicklungen oder Innovationen auf Basis neuer Erkenntnisse überholt werden. Einen solchen Wandel im Materialeinsatz in der Kinderzahnheilkunde umreißt in aller Kürze Prof. Dr. Norbert Krämer für unsere Zahnbekenntnisse.*

**Herausforderung** In der kinderzahnärztlichen Traumatologie und Endodontie brauchen wir als Behandler zuverlässige Füllungsmaterialien, die schnell, unkompliziert und in besonderer Weise auch für kleinere Patienten verträglich einsetzbar sind. Nach dem dentalem Trauma geht es häufig um den Erhalt der bleibenden Frontzähne und den physiologischen Abschluss der Wurzelentwicklung. Bei komplizierten Kronenfrakturen mit Eröffnung der Pulpenkammer muss die Wunde schnell und adäquat versorgt werden. Falls die Wurzelpulpa beeinträchtigt ist, steht unter Umständen eine Vitalextrirpation bei nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum an. Vor 1999 wurden die Apexifikationen standardmäßig mit Kalziumhydroxid durchgeführt; heute wissen wir jedoch, dass Kalziumhydroxideinlagen nur so kurz wie möglich eingesetzt werden sollten, da ansonsten die Frakturgefahr der betroffenen bleibenden Zähne deutlich erhöht ist.

**Lösung** Die Guideline von Dr. Monty Duggal<sup>1</sup>, die durch die European Academy of Paediatric Dentistry 2017 veröffentlicht wurde, besagt, dass lange Kalziumhydroxideinlagen für Apexifikationen nicht mehr indiziert sind. Stattdessen sollte – analog zum Vorgehen bei avitalen koronalen Wurzelfragmenten – eine Woche mit Kalziumhydroxid desinfiziert und dann ein apikaler Mineral Trioxid Aggregat-(MTA-)Verschluss mit konventioneller Wurzelfüllung erfolgen. Dieses Material härtet sehr schnell und gut aus, womit das apikale Wurzeldrittel dicht verschlossen ist. Das apikale Mischgewebe wird damit nicht irritiert und die Wurzelentwicklung kann voranschreiten. Das vereinfacht den Prozess sowohl für den Zahnarzt als auch für den Patienten. Mehrfach Sitzungen mit Einlagewechseln bis zu Reizdentinbildung an der Pulpawunde entfallen. Das Verfahren ist damit weniger zeitintensiv und die Reinfektionsgefahr wird reduziert.

**Lernkurve und Empfehlung** Seit 1999 hat die Forschung immer wieder neue Erkenntnisse zum endodontischen Materialeinsatz hervorgebracht. In den letzten zehn Jahren haben viele Firmen unterschiedliche MTA-Derivate entwickelt, womit die Behandlung – auch gerade im Vergleich in der Behandlung mit Kalziumhydroxid – günstiger und weniger zeitaufwendig geworden ist. Die letzte wichtige Entwicklung zur Wurzelbehandlung ist für mich dabei, dass MTA-Zemente kein Bismutoxid als Röntgenopaken Zusatz enthalten muss. Durch die Zugabe von Zirkonoxid sind Materialien verfügbar, die eine Verfärbungen der Frontzähne vermeiden können.

# KAVO uniQA

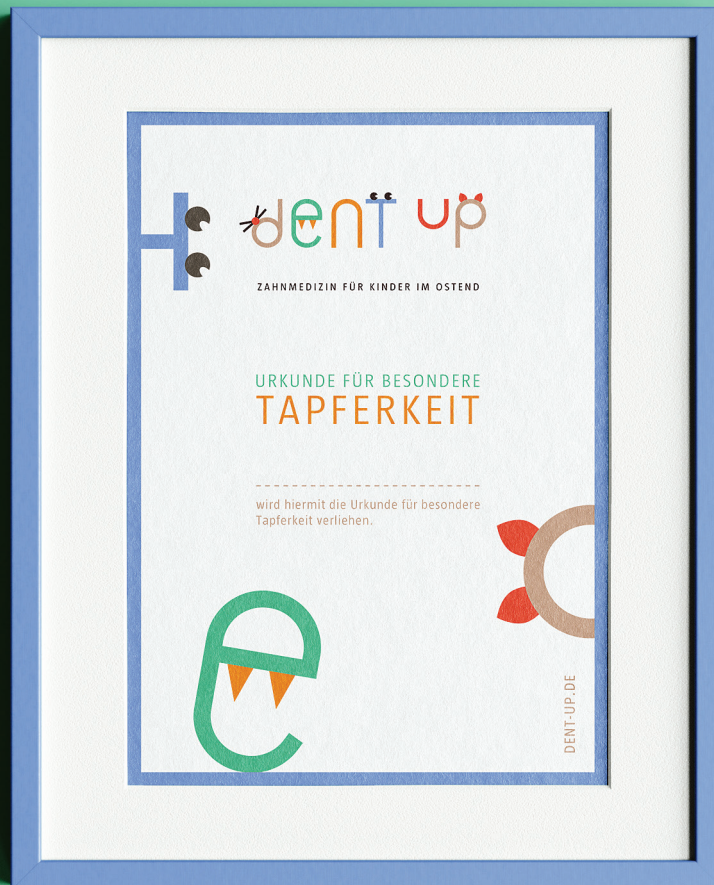
Die neue Premium-  
Kompaktklasse.



Erfahren Sie mehr: [www.kavo.com/de/uniQA](http://www.kavo.com/de/uniQA)



## mit Authentizität und Herz



So werden aus kleinen Patienten kleine Helden, die gerne wieder in die Praxis kommen. Ganz ohne Angst.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**INTERVIEW** /// Eine Praxis, in der vor wie hinter den Kulissen Kinder eine große Rolle spielen, befindet sich in der Hanauer Landstraße in Frankfurt-Ostend: die Zahnarztpraxis DENT UP ist family business at its best! Dabei bietet das Zahnärzte-Duo Nicola und Mohammad Khonba das ganze Spektrum der Erwachsenen- und Kinderzahnheilkunde unter einem Dach, wobei sich Dr. Nicola Khonba im Bereich DENT UP Kids vor allem den kleinen Patienten widmet. Als Eltern von vier Kindern jonglieren beide Zahnärzte täglich die berühmte Work-Life-Family-Balance und sind dadurch besonders authentisch und erprobt im Umgang mit Kindern. Im exklusiven *ZWP*-Interview verrät Dr. Nicola Khonba, dass das Mutter- und Kinderzahnärztinnen-Dasein einander nicht ausschließt, sondern vielmehr wunderbar ergänzt.

Frau Dr. Khonba, Sie haben 2019 Ihre neue Praxis in Frankfurt am Main geplant und waren damals gerade schwanger mit Zwillingen. Hatten Sie Bedenken, sich mit dieser Gleichzeitigkeit möglicherweise zu übernehmen?

Nein, Bedenken hatte ich so nicht. Natürlich muss man bei Praxisgründung und Kinderzuwachs immer mit Unvorhersehbarkeiten rechnen, aber ich war ja gewissermaßen keine Newcomerin und darauf eingestellt, auch mit Überraschungen umgehen zu können; die Praxisplanung und Eröffnung in Frankfurt war zwar der Schritt in die Selbstständigkeit, aber nicht unsere erste Praxiserfahrung. Wir wussten, worauf wir uns einließen; gleichzeitig war ich schon vor der Geburt unserer Zwillinge Mutter zweier Kinder, sodass ich auch hier schon mit einer gewissen Souveränität an die neue Aufgabe gehen konnte. Außerdem verstehen wir uns als ein echtes Familienbusiness, dessen Übergänge von Privat zu Beruflich fließend sind. Wir haben ein tolles familiäres Netzwerk, auf das wir uns absolut verlassen können, sodass nie die Gefahr bestand, alles allein schaffen zu müssen.



**Beruf versus Familie: oftmals werden beide Bereiche noch als ein Entweder-oder gegenübergestellt. Sie hingegen leben den Gegenentwurf. War das eine bewusste Entscheidung?**

Ich wollte immer beides, eine Familie und einen Beruf, der zu mir passt, mich fordert und mir gleichzeitig ermöglicht, selbstbestimmt zu agieren. Als selbstständige Zahnärztin trage ich zwar viel Verantwortung und absolviere ein großes Arbeitspensum, ich kann aber beides durch die gemeinsame Praxis mit meinem Ehemann Mohammad regulieren – wir sind ein echtes Team sowohl in der Praxis als auch zu Hause. Dabei nehmen wir uns bewusst Auszeiten mit der ganzen Familie. Gerade für Frauen ist es unglaublich wichtig, Rückhalt zu haben, um das eigene Potenzial voll ausschöpfen zu können. Ich muss mich nicht für das eine oder das andere entscheiden, sondern kann beides leben – das Muttersein und den Zahnarztberuf. Dabei profitieren ja sogar beide Seiten voneinander! Gerade der Umgang mit kleineren Patienten ist für mich eine ganz natürliche „Verlängerung“ meines Mutterseins zu Hause und ich kann mein Kinderverstehen aus Erfahrung mit meinem dentalen Know-how kombinieren.



Für den Kinderbereich DENT UP Kids gibt es eine eigene, deutlich buntere Geschäftsausstattung. Inhaltlich zum Großteil an die Eltern adressiert, optisch so, dass sich die kleinen Patienten auch in diesem Bereich abgeholt fühlen.



## Wie gestalten Sie die Behandlung von Kindern in der Praxis?

Ich hole die Kinder fast immer selbst im Wartezimmer ab, um gleich von Beginn an auf Augenhöhe zu agieren. Dabei wird das Kind sofort in den Mittelpunkt gestellt und niemals übergangen, indem zum Beispiel zuerst die Begleitpersonen begrüßt werden. Wir erklären den Kindern alles, was wir machen. Anhand einer kindergerechten, einfachen Bildersprache erfolgen altersgerechte Aufklärungsgespräche mit den Kindern. Dabei verwenden wir keine unangenehmen Wörter, um eine entspannte Vorbereitung zu gewährleisten. Danach zeigen wir alle Instrumente, Materialien, Lampen etc., die wir in der darauffolgenden Behandlung benötigen. Wir sind in Hypnose geschult, sodass wir bei jeder Behandlung dieses Wissen einsetzen und so gezielt eine weitere Reduktion von Angst oder Anspannung herbeiführen können. Grundsätzlich gilt: Sicherheit bekommen Kinder immer dann, wenn sie genau wissen, was passiert, womit etwas gemacht wird und wie es sich anfühlt! Wenn etwas unangenehm werden könnte, dann muss es zuvor kommuniziert werden. Auch mögliche Schmerzen, Druck oder ein Stechen müssen im Vorfeld besprochen und angekündigt werden. Denn: Ehrlichkeit ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Behandlung, die dann auch den Weg für spätere Behandlungen ebnet.

### Privat wie beruflich ein starkes Team:

Mohammad und Nicola Khonba leben das Konzept einer Familienpraxis zu 100 Prozent.



Auf der Website ist ein einfacher Wechsel von der klassischen DENT UP-Website in die DENT UP-Kinderwelt per Button möglich.

## DAS SAGT DIE AGENTUR ...

Kinder(zahnarzt)praxen sind für uns als Agentur großartige Projekte! Hier können unsere Designer mit ihren Konzepten aus dem Vollen schöpfen und die ganze Gestaltungsbandbreite von Illustration und Grafik bespielen. Die Herausforderung dabei ist: Wie kann man ein „erwachsenes“ Brand kindgerecht umsetzen und harmonisch in das Markenkonzept eingliedern? Bei DENT UP hat das ganz hervorragend geklappt und bewiesen: Eine Kinderzahnarztpraxis kann kindgerecht und zugleich richtig cool sein und auch die Großen mitansprechen.

Wir haben das klassische DENT UP-Logo adaptiert, das Farbkonzept erweitert und dazu einige lustige Figuren entwickelt, die immer wieder auftauchen und dem auf Kindern spezialisierten Praxisteil ein eigenständiges Gesicht verleihen. Gerade im Bereich der Illustration ist man hier sehr frei und auch die Innenraumgestaltung spielt eine große Rolle. Walldesign, Leitsystem, farbige Möbel, individuell erstellte grafische Drucke an der Wand. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Unsere Figuren spielen auch bei den Give-aways eine tragende Rolle, sei es als Turnbeutel, Brotdose oder auf der sehr beliebten Tapferkeitsmedaille, die den kleinen Patienten nach dem Besuch verliehen wird. Wichtig ist es, vor allem auch für die Eltern Informationsmaterialien zur Verfügung zu stellen. Sie sind meist aufgeregter als die Kinder und lieben Checklisten, Informationsbroschüren, Info-Veranstaltungen und Co.

**Rabea Hahn**, geschäftsführende Gesellschafterin bei WHITEVISION und für die Bereiche Strategie und Akademie verantwortlich

Was ist Ihr Praxiskonzept und wie möchten Sie nach außen wirken?

Wir bieten eine Zahnmedizin für die ganze Familie: Von der Beratung in der Schwangerschaft bis ins hohe Erwachsenenalter begleiten und behandeln wir in allen Fachgebieten mit den jeweiligen Spezialisten auf dem neusten Stand der Technik und Wissenschaft. Dabei sind wir immer offen, herzlich und auf Augenhöhe. Unsere Marke DENT UP soll genau diese Expertise und den Umgang mit Patienten nach außen transportieren und gesundheitsorientierte Menschen, die ihre Zähne und Gesamtgesundheit im Blick haben, zu uns finden lassen. Wir legen großen Wert auf Professionalität, Transparenz und Authentizität und einen stetigen Wandel. Daher ist es uns auch wichtig, unsere Präsenz im Netz und den sozialen Netzwerken immer wieder zu aktualisieren, um zu zeigen, dass wir am Ball bleiben – fachlich, menschlich und netzseitig.



Rabea Hahn – Infos zur Person



## DENT UP: DAS UP IST PROGRAMM!

Die Namenscreation DENT UP entspricht der Höhe, auf der sich die Praxis befindet. Denn als Rooftop-Räumlichkeit residiert die Praxis von Mohammad und Nicola Khonba über den Dächern von Frankfurt-Ostend und bietet gerade in den warmen Sommermonaten ein einmaliges Wartezimmer im Freien.

ANZEIGE

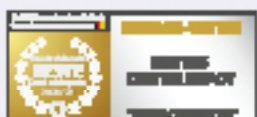
## WICHTIGE INFORMATIONEN

Wussten Sie, dass es für fast jedes dentale Produkt eine gesetzliche Temperaturvorgabe gibt?

### VORGABEN ZU LAGER- UND TRANSPORTTEMPERATUREN. Das müssen Sie in der Praxis beachten!

Nach MDR, AMG und weiteren Verordnungen müssen mehr als 3.000 zahnmedizinische Produkte gekühlt gelagert und transportiert werden. Nur dann dürfen die Produkte an Patient:innen eingesetzt werden!

*Können Sie mit hundertprozentiger Sicherheit sagen, ob Ihr Lieferant alle Temperaturvorgaben einhält?*



0800 801090-1  
[www.gerl-dental.de](http://www.gerl-dental.de)



# GERL. DENTAL



### UNSERE GARANTIE

GERL. Dental garantiert Ihnen die Einhaltung aller gesetzlichen Bestimmungen zum Warentransport.

Damit alles sicher & qualitativ einwandfrei bei Ihnen in der Praxis oder im Labor ankommt und Sie mit gutem Gewissen arbeiten können.

Weiterführende Informationen  
in unserem Blog.

Hier geht es zum Blog-Beitrag







Doctolib-Tipp:

# MACHEN SIE SICH online sichtbar!

Glühbirnenmotiv: © Tierney – stock.adobe.com

Um Ihre Zahnarztpraxis langfristig profitabel und wirtschaftlich erfolgreich aufzustellen, sind eine kontinuierliche Neupatientenakquise und auch eine Steigerung von Selbstzahlerleistungen, wie z. B. Bleaching, Schlüsselfaktoren. 70 Prozent der Deutschen suchen online eine Arztpraxis.<sup>1</sup> Das heißt: Ihre Praxis muss im Internet schnell und leicht zu finden sein!

## DREI TIPPS FÜR EINE HÖHERE ONLINE-SICHTBARKEIT

### 1. Nutzen Sie Ihre Website, um Patienten zu informieren

Die Praxis-Website ist meist der erste Kontakt der Patienten zu Ihnen. Google verlinkt darauf, in Branchenportalen wird Ihre Website angegeben wie auch auf Flyern, Plakaten und anderen Offline-Maßnahmen. Patienten haben so orts- und zeitunabhängig Zugang zu Ihrer Praxis. Folgende Informationen gehören auf die Website:

- Leistungsangebot
- Öffnungszeiten und Anfahrt
- Kontaktinformationen
- Online-Terminbuchung
- Impressum und Datenschutzerklärung (rechtlich notwendig)

### 2. Nutzen Sie SEO für eine bessere Auffindbarkeit

SEO (engl. Search Engine Optimisation = Suchmaschinenoptimierung) bedeutet, dass die Platzierung in den Suchergebnissen auf natürliche Art, nach dem Algorithmus der Suchmaschine, erfolgt. Dafür sollten Sie Ihre Website optimieren, z. B. durch die Nutzung relevanter Keywords (Schlagwörter) und das Befüllen der Metadaten. Je nach Häufigkeit und Verwendung bestimmter Keywords impliziert der Algorithmus eine höhere Relevanz Ihrer Website für die Suchenden und wird sie besser positionieren.

### 3. Nutzen Sie Patientenportale

Desweiteren ist ein Praxisprofil auf einem Patientenportal, wie z. B. Doctolib, empfehlenswert. Mit solch einem Profil erscheinen Sie bei Google und Co. auf den vorderen Plätzen, wenn Patienten bspw. nach „Zahnarztpraxis + Region“ suchen – ohne zusätzliche Marketingkosten für Sie. Sie profitieren hierbei von der großen Bekanntheit und den Marketinginvestitionen der Portale. So weist allein die Doctolib-Plattform 10 Mio. Patienten in Deutschland auf, die den Service nutzen.

#### Ihre Praxis-Website als digitales Schaufenster!

Erfahren Sie in der Broschüre **Die Praxis-Website als digitales Schaufenster!**, warum Sie in eine Praxis-Website investieren sollten, was auf eine Praxis-Website gehört und was Sie bei der Gestaltung beachten sollten.

Jetzt herunterladen:

[doctolib.info/website-zahnarztpraxis](https://doctolib.info/website-zahnarztpraxis)

Sie möchten mehr  
darüber erfahren, wie Sie  
Patienten begeistern?

Vereinbaren Sie jetzt ein  
unverbindliches Beratungs-  
gespräch!



## INFORMATION ///

Doctolib GmbH  
[www.doctolib.info](https://www.doctolib.info)



Infos zum  
Unternehmen



<sup>1</sup> <https://rankingdocs.de/blog/aerzte-online-marketing/> (aufgerufen am 28.4.2022)

# Praxisgründer-Event mit Weitblick

Unter dem Motto „Weitblick für Ihre dentale Selbstständigkeit“ veranstaltet NWD eine Praxisgründer-Eventreihe in Scheidegg (Allgäu), Fleesensee (Mecklenburgische Seenplatte) und Brühl (Köln). An jeweils drei Veranstaltungstagen (zuzüglich Anreise-tag) geben hochkarätige Referenten wertvolle Hinweise zu den wichtigsten Aspekten der Praxisgründung, denn der Weg in die dentale Selbstständigkeit wirft oftmals viele Fragen auf: Welche Praxisform ist die richtige für mich? Wie finde ich eine passende Immobilie? Wie kann ich meinen Praxisstart nachhaltig finanziell absichern? Nicht zuletzt: Wo finde ich gutes Personal für mein Praxisteam? Um die richtigen Entscheidungen treffen zu können, die Konsequenzen für die gesamte berufliche Zukunft haben, ist ein fundiertes Wissen notwendig. Daher ist es das Ziel der Veranstaltung, junge Zahnärzte mit ganz viel Wissen, Tipps und praxiserprobten Erfahrungen optimal auf ihre zukünftige Selbstständigkeit vorzubereiten. Das Programm besteht aus drei aufeinander aufbauenden Teilen, von „Einblick“ über „Durchblick“ bis „Rückblick“, wobei ein Highlight die Gründungsgeschichten junger Zahnärzte sind: Offen und authentisch erzählen sie über ihren Weg zur eigenen Zahnarztpraxis und geben zahlreiche Anregungen und Empfehlungen für einen gelungenen Praxisstart.

Weitere Informationen zum Veranstaltungsprogramm und zu den Anmeldemodalitäten sind der NWD-Website zu entnehmen: [www.nwd.de/weitblick](http://www.nwd.de/weitblick)

NWD • Tel.: +49 251 7607-0 • [www.nwd.de](http://www.nwd.de)

© NWD

## 3 x Gründerwissen tanken

- 7. bis 10. Juli – **Scheidegg** (Allgäu)
- 22. bis 25. September – **Fleesensee** (Mecklenburgische Seenplatte)
- 29. September bis 2. Oktober – **Brühl** (Köln)

kuraray

Noritake

# 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](mailto:dental.de@kuraray.com)



## ZEITERSPARNIS beim Einkauf mit der digitalen Kaffeepause

Wie kann Zeit bei der Bestellung und Verwaltung des Praxisbedarfs gespart werden? Wawibox bringt mit digitalen Lösungen für den Einkauf und die Materialverwaltung seit vielen Jahren frischen Wind in die Zahnarztpraxen und sorgt dafür, dass Prozesse angenehmer, einfacher und effizienter gestaltet werden können. Angenehm und einfach – so soll auch die Beratung zur digitalen Materialverwaltung sein. Darum lädt Wawibox zur digitalen Kaffeepause ein, bei der sich die Ratsuchenden locker und unverbindlich mit den Wawibox Materialexperten austauschen können. Auf [wawibox.de/kaffeepause](https://wawibox.de/kaffeepause) können sich Interessenten für ein 15-minütiges Gespräch anmelden. Im Termin wird auf die individuelle Situation der Praxis eingegangen und die Lösung von Wawibox für eine digitale Materialverwaltung Wawibox Pro vorgestellt. Wenn der Termin stattgefunden hat, versendet Wawibox ein Gratis-Kaffeepaket als Dankeschön. Unter den Teilnehmenden wird bis Ende Juni außerdem ein Kaffeefollautomat verlost – für den wertvollen Energieschub im Praxisalltag. Besteht Interesse an der Wawibox Pro, kann eine ausführliche Produktdemo und Beratung vereinbart werden oder direkt der Vertragsabschluss erfolgen.

Infos zum  
Unternehmen



**Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH)**

Tel.: +49 6221 5204803-0 • [wawibox.de](https://wawibox.de)

## Sommerferien für Instrumente und Geräte nutzen

Der Praxisurlaub ist der ideale Zeitpunkt, um Instrumente und Geräte zur Wartung bzw. Reparatur einzusenden. Ob einfache Wartung oder umfassende Reparatur – mit W&H ProService garantiert W&H für die verlässliche Funktionalität und geprüfte Sicherheit Ihrer W&H-Produkte. Jedem Auftrag wird außerdem ein kleines sommerliches Goodie beige packt! Denn der Einsatz von Medizinprodukten geht mit viel Verantwortung einher. Verantwortung für den Patienten und für die Einhaltung der Medizintechniknormen. Die Servicepartner von W&H begleiten die Kunden bei dieser Aufgabe – professionell und umfassend. Denn im sensiblen medizinischen Bereich kommt es vor allem auf eins an: Know-how vom Hersteller. Wer Produkte entwickelt und herstellt, weiß, worauf es ankommt. Genau das ist die Stärke der W&H ProService-Partner. Sie sind echte Profis. Wissen mehr über W&H-Produkte und die Branche als jeder andere. Sind echte Insider. Sie gehen mit Leidenschaft an die Arbeit, sind nahe am Produkt und verstehen die Technologie. Mit exzellenter Servicekompetenz sorgen Sie dafür, dass W&H-Produkte selbst nach vielen Jahren höchsten Qualitätsstandards entsprechen.

**W&H Deutschland GmbH**

Tel.: +49 8682 8967-0

[www.wh.com](https://www.wh.com)



Infos zum Unternehmen

Hello  
Summer

## Broschüre zur Zahngesundheit in leichter Sprache

Zahnpflege geht alle an. Aus diesem Grund hat goDentis eine Broschüre in leichter Sprache herausgebracht. So können sich sowohl Menschen mit Lese- und Verständnisschwierigkeiten als auch Angehörige von Menschen mit Pflegebedarf einen schnellen und unkomplizierten Überblick über wichtige Themen zur Zahngesundheit verschaffen. Zu den Themen der Broschüre zählen unter anderem „Wie putze ich meine Zähne



WER SICH DIE  
INHALTE LIEBER  
VORLESEN LASSEN  
MÖCHTE, FINDET  
AUF YOUTUBE DEN  
FILM *TIPPS ZUR  
ZAHNPFLEGE –  
IN LEICHTER  
SPRACHE*.

richtig?“, „Welche Hilfsmittel gibt es?“ oder „Was ist Prophylaxe?“. Dabei begleiten aussagekräftige Illustrationen die Texte und unterstützen so das unkomplizierte Erfassen der Inhalte. Für Angehörige und unterstützende Begleitpersonen gibt es im hinteren Teil der Broschüre Tipps, wie sie einen Zahnarztbesuch so planen können, dass er für alle Beteiligten angenehm ist. Eine Checkliste zum Zähneputzen und zur Reinigung von Zahnersatz erleichtert den Alltag ebenfalls. Doch nicht nur Patienten und Pflegekräfte profitieren von den Informationen. Auch für Zahnärzte ist die Broschüre ein hilfreiches Instrument, um Patienten über Zahngesundheit aufzuklären. Zahnärzte, die sich über weiteres goDentis-Material zur Patientenkommunikation informieren möchten, sollten einen Blick in den Online-shop [www.godentis-markt.de](http://www.godentis-markt.de) werfen.

**goDentis Gesellschaft für Innovation  
in der Zahnheilkunde mbH**

Tel.: +49 221 5784492 • [www.godentis.de](http://www.godentis.de)

# 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 10 Neupatient:innen im Monat durch digitales Terminmanagement von Doctolib.\*



Jetzt scannen



Oder hier mehr erfahren:  
[www.doctolib.info/wachstums-boost](http://www.doctolib.info/wachstums-boost)

\* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf [www.doctolib.info/wachstums-boost](http://www.doctolib.info/wachstums-boost).

**ZWP** ZAHNARZT  
WIRTSCHAFT PRAXIS



# WEBINARE

**Update:** Implantatprothetik,  
Dokumentation und Abrechnung



Ein erfahrener Implantat-Fachmann und die ausgewiesene Abrechnungsexpertin eines bekannten Herstellers von Implantatsystemen erläutern in drei modular aufgebauten Webinaren Basics und spannende Facts zur Implantatprothetik sowie deren Abrechnung und geben damit jeweils ein Update für 2022. Die drei auch einzeln funktionierenden Live-Webinare werden kostenfrei von Permadental für alle Praxismitarbeiter bereitgestellt. Die fachlichen Inhalte der jeweils einstündigen Webinare werden von CAMLOG-Fachleuten gestaltet. Bereits im sechsten Fortbildungsjahr bietet Permadental nun ein Update dieser sehr erfolgreichen Webinare mit hohem Sofortnutzen für das ganze Praxisteam an.

**WANN UND WELCHES THEMA?** Die Teilnahme je Seminar wird mit 1 Fortbildungspunkt (BZÄK/DGZMK) bewertet.

**Webinar 1:** 9.11.2022 von 13 bis 14 Uhr ■ **Thema:** Grundlagen der Implantatprothetik 2022

■ **Referent:** Thorsten Pogrzeba, ZT, CAMLOG

**Webinar 2:** 23.11.2022 von 13 bis 14 Uhr ■ **Thema:** Korrekte Dokumentation und Abrechnung von Suprakonstruktionen in der Implantatprothetik ■ **Referentin:** Vera Koller, Seminar Dozentin CAMLOG

**Webinar 3:** 30.11.2022 von 13 bis 14 Uhr ■ **Thema:** Abrechnung von Erneuerungen und Wiederherstellungen in der Suprakonstruktion ■ **Referentin:** Vera Koller, Seminar Dozentin CAMLOG



**Anmeldung Webinare:**

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

**Permadental GmbH**

Tel.: +49 2822 7133022

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

## DAMPSOFT BEREITET KUNDEN AUF EBZ VOR

Infos zum  
Unternehmen



Zahnarztpraxis und Patient warten in der Regel länger auf eine Genehmigung der Krankenkasse für einen Behandlungsplan. Das soll sich bald ändern. Mit dem elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren für Zahnärzte (EBZ) werden die auf Papier ausgedruckten Heil- und Kostenpläne (HKP) in ein digitales Verfahren überführt. Künftig wird es möglich sein, einen Antrag direkt aus der Praxisverwaltungssoftware über die Telematikinfrastruktur (TI) an die Krankenkasse des Patienten zu senden. Die Genehmigung oder Ablehnung wird ebenso elektronisch von der Krankenkasse direkt an die Zahnarztpraxis übermittelt. Gemäß KZBV müssen sich alle Zahnarztpraxen mit den entsprechenden Updates ihres PVS-Herstellers

ausstatten. Nach dem Start des Echtbetriebs am 1.7.2022 könne in Ausnahmefällen noch bis zum 30.6.2023 das Papierverfahren genutzt werden. Der Softwarehersteller DAMPSOFT stellt seinen Kunden hierfür eine ausgereifte und komfortable Lösung bereit. Im Juni 2022 wird das neuartige EBZ-Feature in der Praxisverwaltungssoftware „DS-Win“ verfügbar sein. Mehr erfahren unter: [www.dampsoft.de/blog/ebz](http://www.dampsoft.de/blog/ebz)

**DAMPSOFT GmbH**

Tel.: +49 4352 9171-16

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



# WEBINAR: NAHRUNG UND NÄHRSTOFFE IN DER PARODONTITISTHERAPIE

Viel zu lange ging man davon aus, die Parodontitis sei ein Problem übermäßiger parodontopathogener Keime. Heute wissen wir: Diese Keime vermehren sich nur dann, wenn das ganze Milieu kränkt. Innere Entzündungen schwächen dann nicht nur den oralen Raum, sondern den gesamten Organismus. In seinen Online-Seminaren zu Lösungsansätzen bei behandlungs-resistenter Parodontitis erläutert Dr. med. dent. Heinz-Peter Olbertz, Mikronährstoffexperte und Fachreferent für systemische Parodontologie, regelmäßig diese Zusammenhänge. Und jetzt erstmals mit weiblicher Verstärkung! Birgit Mandel, Dentalhygienikerin und zertifizierte Ernährungsberaterin aus Karlsruhe, gibt Tipps und beantwortet Fragen, wenn es darum geht: Wie genau ernährt man sich antientzündlich? Wann hilft ein Blick auf Lebensstil-faktoren und insbesondere die Ernährung? Welche Tipps kann man den Patienten geben, und welche Ansätze fruchten? Eine Bereicherung für alle, die den systemischen Ursachen einer Parodontitis auf den Grund gehen und Betroffenen einen Weg zu einer besseren Ernährung und mehr Gesundheit aufzeigen wollen

## Save the Date:

Das kostenlose Online-Seminar „Erst die Entzündung – dann die Parodontitis“ findet am 22. Juni von 18.00 bis 19.30 Uhr statt.

Anmeldung unter:

[www.hypo-A.de](http://www.hypo-A.de)



hypo-A GmbH • Tel.: +49 451 3072121 • [www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de)

Infos zum Unternehmen

© elenavolf - stock.adobe.com

ANZEIGE

3shape  Unite

## Digitale Zahnmedizin – an einem Ort vereint

Wir präsentieren 3Shape Unite. Eine offene Plattform, die weltweit führende Dentalunternehmen, Anwendungen und Labore zusammenbringt. So können Sie alle Ihre Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit verwalten.

Verbinden Sie sich einfach mit den richtigen Partnern über jeweilige Apps und gestalten Sie mit 3Shape Unite Ihre digitalen Arbeitsabläufe so einfach wie nie zuvor.



[3Shape.com/Unite](http://3Shape.com/Unite)



## WEBINAR #3

29.06.2022



## Webinar Mit einfachen Handgriffen zu brillanten Provisorien

Als fester Bestandteil der täglichen Arbeit in Zahnarztpraxen wird die Provisorien-Erstellung routiniert umgesetzt. Doch gerade bei alltäglichen Dingen lohnt es sich, eingefahrene Abläufe auf den Prüfstand zu stellen und nach Optimierungen zu suchen, mit denen Zeit und Geld eingespart werden können. In der dritten Ausgabe des Erfolgs-Webinars „Tipps & Tricks der Provisorien-Erstellung“ am 29. Juni von 14 bis 15 Uhr zeigt Kettenbach Dental am Beispiel von Visalys® Temp, wie mit einfachen Tipps und Tricks Provisorien immer, einfach und schnell gelingen. Der erfahrene Zahntechniker Alexander Berner erklärt dabei Schritt für Schritt den Weg von der Abformung bis zum

fertigen Provisorium. Der Live-Charakter einerseits und die direkte Umsetzbarkeit andererseits machen dieses Webinar-Konzept spannend. Zur kostenlosen Teilnahme können sich Praxisteams direkt anmelden – telefonisch unter +49 2774 705-99 oder online unter [www.kettenbach-dental.de/webinar](http://www.kettenbach-dental.de/webinar)

Kettenbach GmbH & Co. KG • Tel.: +49 2774 705-0 • [www.kettenbach-dental.de](http://www.kettenbach-dental.de)

## Kulzer Mobile Academy auf Sommer-Tour

Ein Erlebnis-Truck voll dentale Variationen, deutschlandweit in der Ecke der eigenen Praxis- oder Tour wieder durch die Republik. Seit vergangenem Jahr begeistert Deutschlands größte mobile Dental-Akademie Zahnärzte und Zahntechniker mit einer spannenden Produkt- und Vortragswelt, garantiertem Messefeeling, erlebbaren Produkt-Highlights und einer Extraportion persönlichem Austausch. Aktuell stehen unter anderem Leipzig, Dresden, Nürnberg und Mannheim mit spannenden Themen auf dem Tourplan. So erfahren Experten von Experten, wie z. B. eine TCD-Matrix funktioniert, wie ein flexibles Zeitkonzept den Praxis- und Laboralltag vereinfacht oder welche Möglichkeiten der 3D-Druck bietet. Kompakte Fachvorträge sorgen für kurzweiligen Wissenstransfer und ermöglichen das Sammeln wertvoller Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK – selbstverständlich mit durchdachtem Hygienekonzept gemäß Robert Koch-Institut und regelmäßigen Aktualitätsprüfungen.

Jetzt kostenfrei anmelden zur Kulzer Mobile Academy auf: [kulzercom.net](http://kulzercom.net)



Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43723368 • [www.kulzer.de](http://www.kulzer.de)

Infos zum Unternehmen

Jetzt kostenlos anmelden  
und erleben unter:  
[kulzercom.net](http://kulzercom.net)



com 2022  
EXPERTS  
MEET  
EXPERTS

# Integrative Oralmedizin (IOM): Ein Einblick in den Kieferknochen

Schaut die Integrative Oralmedizin (IOM) nur über den Tellerrand hinaus? Nein, die IOM möchte tiefer blicken, und zwar in das Innere des Organs, das zahnärztliche Operationen, wurzelgefüllte Zähne und Implantate trägt und zu ertragen hat: den Kieferknochen und dessen Markbereich.

Das Knochenmark ist die Basis der menschlichen Immunabwehr und der Blutbildung – allerdings wird dieses in der Betrachtung des Kiefers und damit verbundenen Eingriffen meist vernachlässigt. So bleiben viele Fragen offen: Was passiert nach infizierter Wundheilung, einer post-endodontischen Inflammation oder auch Implantatnekrose im Knochenmark? Bleiben immunologisch irritierte Auf- und Abbauprozesse lokal begrenzt oder greifen deren Entzündungskaskaden über RANTES/CCL5-Expression auch auf das Gesamtsystem über?

Mithilfe von modernen Röntgengeräten kann diesen Fragen auf den Grund gegangen werden. Zeigt die „harte Strahlung“ der Röntgengeräte aber auch wirklich diffuse Störungen im Knochenmetabolismus als potenzielle Verursacher für chronische Systemerkrankungen? Wenn dem so wäre, hätte die „Bone Marrow Defects“-Strategie in der Zahnmedizin schon längst Schule gemacht. Unter Ausschluss von Röntgenstrahlung ist die Knochendichtemessung mit Ultraschall bei Osteoporose ein längst anerkanntes und bewährtes Verfahren. Solch präzise Einblicke in den Kieferknochen sind mithilfe des strahlungsfreien Ultraschallgeräts CaviTAU® möglich. Das CaviTAU® bietet einen praxisnahen Zugang zur faszinierenden Welt einer oralen Osteoimmunologie – jenseits des dental fixierten Handwerks.



Operations-Video mit  
der Diagnose und Therapie  
einer „Kavitätenbildenden  
Osteonekrose im Kiefer“.

Abbildung zeigt Durchführung und  
Schema einer Messung der Knochen-  
dichte mit CaviTAU®.

Infos zur Person

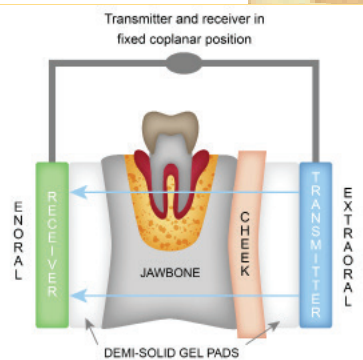


Publikationsübersicht  
zu 15 Forschungsarbei-  
ten von Dr. Dr. Lechner  
und Co-Autoren zum  
Themenfeld „Zahn-  
störfelder und System-  
erkrankungen“.

**Dr. Dr. (PhD-UCN)**

**Johann Lechner**

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





# BEHANDLUNGSEINHEITEN




Planmeca Oy  
Infos zum Unternehmen

## mit maximaler Flexibilität

Ein Beitrag von Maria Reitzki

**INTERVIEW** /// Seit über 26 Jahren führt Dr. Klaus-Robert Sandig zusammen mit seiner Frau Dr. Uta Sandig eine Gemeinschaftspraxis in Memmingen. Ursprünglich als bestehende Praxis übernommen, hat das Zahnärztee paar Räumlichkeiten und Equipment immer wieder erweitert und den aktuellen Anforderungen angepasst. Im Interview verrät Dr. Klaus-Robert Sandig, worauf er in seiner Arbeit besonderen Wert legt und welchen Beitrag seine Praxisausstattung dazu leistet.

A close-up portrait of a middle-aged man with dark, wavy hair, smiling warmly at the camera. He is wearing a dark blue polo shirt. The background is a solid dark color.

*„Meine Patienten  
vertrauen mir.  
Ich vertraue Dampsoft.“*

**Dr. Andreas Lagan**  
Zahnarzt in Jugenheim

Entdecken Sie Deutschlands Marktführer  
für Zahnarzt-Software auf [www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de)



**DAMPSTOFT**  
Die Zahnarzt-Software



Herr Dr. Sandig, Sie führen seit fast 30 Jahren eine überaus erfolgreiche Praxis. Warum kommen Ihre Patienten gerne zu Ihnen? Wir verstehen uns als generationsübergreifende Familienpraxis, die neben der allgemeinen Zahnheilkunde viel Chirurgie, Implantologie und Ästhetische Zahnheilkunde betreibt. Meiner Frau und mir ist es wichtig, den Patienten als Mensch im Ganzen zu sehen. Unsere Patienten sollen sich bei uns wohl- und verstanden fühlen – sie sollen angstfrei und gerne zu uns in die Praxis kommen. Wenn wir sorgfältig, minimal-invasiv und schmerzarm therapieren, kommen Patienten gerne wieder.

Wie motivieren Sie sich auch nach zahlreichen Berufsjahren immer wieder für Ihre tägliche Arbeit?

Unser größter Antrieb ist es wahrscheinlich, dass wir immer offen für Neues sind. Im Laufe der Jahre habe ich mich vielfach fort- und weitergebildet – zum Beispiel in Implantologie und Parodontologie, sogar mit postgradualen Masterstudiengängen neben dem Beruf. Das war anstrengend und zeitintensiv,



aber es hat mir viel Freude bereitet. Das Wissen war prägend für mein berufliches Fortkommen. Zudem haben wir immer wieder Mut zur Veränderung. Im vergangenen Jahr erst haben wir unsere Praxis von fünf auf acht Behandlungszimmer erweitert und einen großzügigen Rezeptions- und Wartezimmerbereich geschaffen. Bei uns arbeiten derzeit ein Assistenz-zahnarzt und 15 Mitarbeiterinnen sowie eine Zahntechnikerin im praxiseigenen Labor. Wir entwickeln uns immer weiter – und das ist auch unser Anspruch an unsere Praxisausstattung.

Wie haben Sie im Zuge der Praxiserweiterung Ihre Ausstattung ergänzt?

Auch bei der Wahl der neuen Behandlungseinheiten waren wir offen für Neues und haben uns für drei Einheiten des finnischen Dentalgeräteherstellers Planmeca entschieden. Mit den Compact-i5-Einheiten haben wir uns bewusst für Allrounder entschieden, an denen wir alle Therapieformen durchführen können. Wir wollten es uns offenhalten, wofür wir die Einheiten nutzen, um flexibel zu bleiben.

„Die Kompatibilität des offenen Systems von Planmeca ist beeindruckend: Wir können nicht nur andere Planmeca-Produkte mit allen Einheiten verbinden, sondern sogar Geräte von Fremdherstellern anschließen. Da genießen wir maximale Flexibilität“.



## für schmerzfreie Injektionen

**Was hat Sie an den Einheiten von Planmeca überzeugt?**

Planmeca hat uns hinsichtlich Design und Ästhetik besonders gefallen: Aufgrund unserer Arbeit haben wir ein ausgeprägtes ästhetisches Verständnis und die Compact-i5-Einheiten sind grazil und wohldesignt. Sie integrieren sich sehr schön in unsere neue Praxis. Vor allem aber muss eine Einheit im täglichen Betrieb verlässlich sein. Gleichzeitig sollten Pflege und Hygiene leicht umzusetzen sein – und die Planmeca-Einheiten sind aus massivem Aluminium ohne nennenswerte Schmutznischen gebaut und haben ultraglatte Oberflächen. Entscheidend war auch das Schwingkonzept: Die Einheiten sind mit dem Schwingbügel ausgestattet, mit dem sich die Instrumente auf Greifhöhe befinden und fast automatisch dahin zurückgezogen werden. Natürlich ist unser Beruf ergonomisch herausfordernd und die Technik kann uns nur begleitend unterstützen. Das aber machen die Planmeca-Einheiten sehr gut: Durch das Schwebestuhlkonzept hat man mehr Bewegungsfreiheit und das Schwingbügelssystem nimmt Gewicht von den Handgelenken.

**Nehmen Ihre Patienten die neuen Einheiten ebenfalls wahr?**

Wir haben uns für die Ultra-Relax-Polster mit Memory-Schaum entschieden – darauf fühlen sich unsere Patienten besonders wohl. Die breitere Schulter-Arm-Fläche macht das Liegen sehr bequem – die Patienten sind viel entspannter. Wir bekommen explizit Komplimente zum Liegekomfort und zur Umgestaltung der Praxis! Und dieser außergewöhnliche Komfort ist wiederum ein Faktor, weshalb Patienten gerne wiederkommen ...

**Wie läuft das Zusammenspiel zwischen den neuen Planmeca-Einheiten und Ihren sonstigen Geräten in der Praxis?**

Die Kompatibilität des offenen Systems von Planmeca ist beeindruckend: Wir können nicht nur Planmeca-Produkte mit allen Einheiten verbinden, sondern sogar Geräte von Fremdherstellern anschließen. Da genießen wir maximale Flexibilität. Die Schnittstellen funktionieren einwandfrei: Planmeca Romexis ist das Herzstück der Praxis – die Software, die alles miteinander verbindet. Auch lassen sich sämtliche Implantatsysteme anbinden. So ist es ein synergistisches Konzept. Ich habe den Eindruck, dass Planmeca den Bedürfnissen von Zahnärzten sehr nah kommt – und das geht nur, wenn man Verständnis für die Zahnheilkunde hat. So wie wir in der Praxis jeden Tag Verständnis für den Patienten aufbringen.

**Weshalb passt die Ausstattung von Planmeca so gut zu Ihnen und Ihrer Praxis?**

Die neue Planmeca-Ausstattung sehe ich als Teil, der zum Gelingen unserer Praxis beiträgt. Ich bin der Ansicht, technische Möglichkeiten zwar auszureizen, aber nur, wenn es für die individuelle Situation und die Bedürfnisse des Patienten sinnvoll ist – und die Dinge auf einfache Weise zu machen, wenn sie zum gleichen Ergebnis führen. Wenn eine Einheit zu komplex ist, sind die Mitarbeiterinnen schnell überlastet. Ist die Bedienung dagegen klar und intuitiv, kann ich Aufgaben viel besser delegieren. Die Kompetenz des Behandlers ist die Grundvoraussetzung für das Vertrauen der Patienten – nicht nur die Wohlfühlatmosphäre oder die Technik. Wir sind immer glücklich, wenn unsere Patienten zufrieden sind und wir Lob bekommen. Planmeca ist ein wichtiger Baustein dieses Erfolgs.

Weitere Informationen zu Planmeca (Vertrieb Deutschland durch NWD) unter:  
**www.nwd.de**



**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



**RÖNNIG** Dental Mfg. A/S

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

**www.calaject.de**





## Professionelle Zahnaufhellung:

*„Uns ist es wichtig, ein sicheres  
Produkt anbieten zu können“*

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

**INTERVIEW** /// Das Behandlungskonzept der Kiezpraxis ZAN<sup>H</sup> Zahnärzte am Nordufer im Berliner Stadtteil Wedding ist von einer präventiven Zahnmedizin und einer natürlichen Ästhetik geprägt. Auch die professionelle Zahnaufhellung nimmt hierbei einen großen Stellenwert ein. Ganz nach der Praxisphilosophie „Ästhetik ist nicht alles, aber wichtig“ hat Dr. Peter Getz deshalb gemeinsam mit seiner Kollegin, der Zahnärztin Karin Joschko, nach professionellen Whitening-Produkten gesucht, die zur Praxis und den Patienten passen.

Ultradent Products  
Infos zum Unternehmen





Für das professionelle Whitening verwendet die Praxis ausschließlich die kosmetischen und medizinischen Opalescence™-Produkte von Ultradent Products.

© Ultradent Products



Mehr Informationen  
zu den Opalescence™-  
Produkten



**Welche Erfahrungen haben Sie mit der Zahnaufhellung allgemein in Ihrer Praxis gemacht?**  
Viele Patienten, die zu uns in die Praxis kommen, haben den Wunsch nach weißeren Zähnen und sprechen das ganz direkt an. Für uns ist es wichtig, ihnen ein sicheres Produkt, das den gewünschten Whitening-Effekt hat, anbieten zu können. Wir haben uns daher lange mit dem Thema der professionellen Zahnaufhellung beschäftigt und viele verschiedene Produkte von unterschiedlichen Herstellern getestet. Bei uns in der Praxis kommen heute ausschließlich Opalescence™-Produkte von Ultradent Products zum Einsatz, wenn es um die Zahnaufhellung geht.

**Welche Opalescence-Produkte nutzen Sie am häufigsten und warum?**

Überwiegend nutzen wir Opalescence™ PF mit 16% Carbamidperoxid und Opalescence Go™ (6% H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>) für die kosmetische Zahnaufhellung sowie Opalescence™ Boost™ (40% H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>) bei medizinischen Indikationen. Für jeden Patiententyp und die individuellen Voraussetzungen, die jeder mitbringt, können wir mit dem Opalescence System die passende Zahnaufhellung anbieten. Mit den kosmetischen Home-Whitening-Produkten Opalescence PF 16% und Opalescence Go 6% können unsere Patienten ihre Zähne schonend aufhellen. Für das Opalescence PF 16% ist eine individuell angefertigte Schiene notwendig, in die das klebrige, visköse Gel eingebracht wird – optimal für regelmäßige Anwender. Patienten, die zum ersten Mal ihre Zähne aufhellen wollen, empfehlen wir in der Regel Opalescence Go 6%. Die vorgefüllten Trays lassen sich leicht einsetzen und sind durch eine Tragezeit von 60 bis 90 Minuten pro Anwendung super komfortabel.

**Welche Bedeutung spielt die Zahnaufhellung für Ihr Praxismarketing? Und inwiefern nutzen Sie die Zahnaufhellung zur gezielten Patientenansprache?**

Rund 70 Prozent unserer Neupatienten geben an, dass sie mit ihrer Zahnfarbe unzufrieden sind. Diese Patientengruppe birgt ein riesiges wirtschaftliches Potenzial, das durch Kronen und Veneers niemals ausgeschöpft werden kann. Wichtig ist es, ein



Dr. Peter Getz ist Mitinhaber der ZAN<sup>H</sup> Zahnärzte am Nordufer im Berliner Stadtteil Wedding. Zum Portfolio der Praxis gehört die professionelle Zahnaufhellung.

© ZAN<sup>H</sup> Zahnärzte am Nordufer

Bewusstsein für die realen Möglichkeiten eines ästhetischen Ergebnisses zu schaffen und wie man dieses erreichen kann. Unser oberstes Ziel sind langfristig zufriedene Patienten. Diese können wir durch gezielte Marketingmaßnahmen auf unsere Whitening-Behandlungen oder überhaupt erst auf unsere Praxis aufmerksam machen.

**Über welche Kanäle informieren Sie (potenzielle) Patienten über die Zahnaufhellung und wie binden Sie das Praxisteam in die Vermarktung mit ein?**

Wir haben zwei Möglichkeiten, wie wir Patienten effektiv erreichen können: Über die sozialen Medien auf ihren Handys via Instagram und Facebook und persönlich bei uns vor Ort. Wir arbeiten also mit Posts, Storys, Flyern und Aufstellern. Wir haben aber auch einen Kühlschrank mit Glasfront im Eingangsbereich, um unsere Whitening-Produkte in Szene zu setzen. Man muss für Aufmerksamkeit sorgen. Viele Fragen zum Thema kommen bereits außerhalb vom Behandlungszimmer auf, aber auch während der Prophylaxe, bei Erstgesprächen und bei Zahnersatzberatungen. Diese Fragen können jeden im Team „treffen“. Darum ist es so wichtig, alle Teammitglieder mit dem entsprechenden Wissen über die Zahnaufhellung auszustatten.

**Wird Ihre Praxis durch die Marketingmaßnahmen häufiger auf das Whitening-Angebot angesprochen?**

Ein klares Ja! Durch den Einsatz gezielter Maßnahmen wissen unsere Patienten nicht nur, dass wir die professionelle Zahnaufhellung anbieten, sie kommen sogar mit dem festen Wunsch zu uns. Das ist nicht nur für sie positiv. Denn dadurch müssen unsere Behandler nichts „verkaufen“ und können sich uneingeschränkt den Patienten und deren Beratung widmen.

**WWW.ZANH.BERLIN**



Die Produktfamilie KATANA™ Zirconia Multi-Layered umfasst verschiedene Zirkonoxide: Für jede Situation kann das ideale Material gewählt werden.

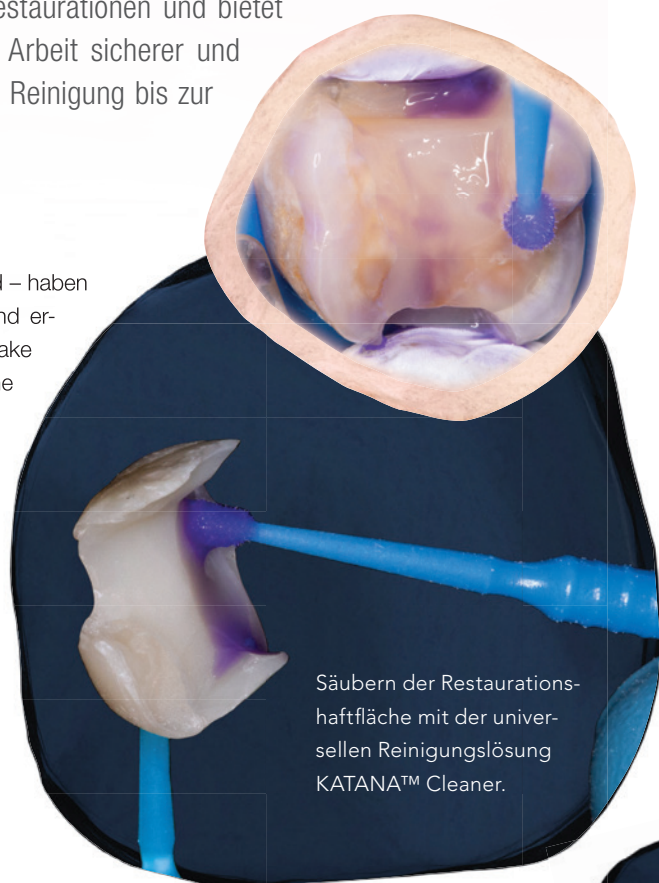


## Einfach aufeinander abgestimmt: Erfolgreich zur Zirkonoxid-Restauration

Ein Beitrag von Olivia Besten

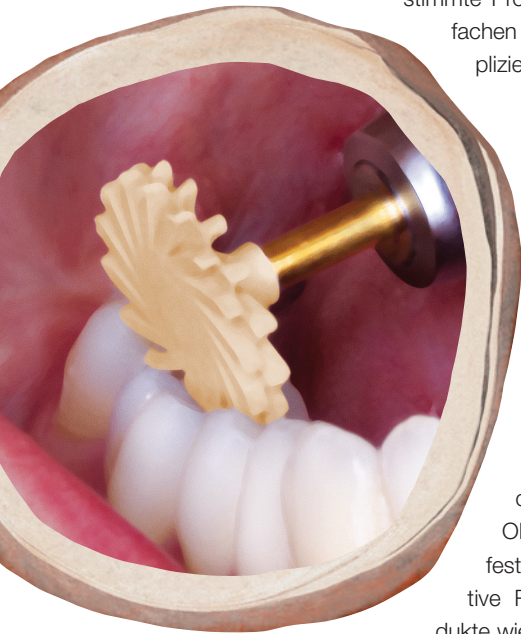
**MATERIAL ///** Der Erfolg langlebiger, funktionell-ästhetischer Zirkonoxid-Restaurationen basiert auf dem Zusammenspiel vieler Kriterien. Zusätzlich zu fundierten Fertigkeiten in Praxis und Labor spielen auch die Werkstoffe sowie deren Anwendung eine entscheidende Rolle. Kuraray Noritake ist spezialisiert auf metallfreie Restaurationen und bietet Produkte, die optimal aufeinander abgestimmt sind, die Arbeit sicherer und einfacher machen – vom Restaurationswerkstoff über die Reinigung bis zur adhäsiven Befestigung.

Vollkeramische Restaurationswerkstoffe – wie der Werkstoff Zirkonoxid – haben in den vergangenen Jahren immer mehr an Relevanz gewonnen und ermöglichen dabei nachweislich gute klinische Ergebnisse. Kuraray Noritake bietet mit der Familie KATANA™ Zirconia Multi-Layered verschiedene Zirkonoxide: Für jede Situation kann das ideale Material gewählt werden. KATANA™ Zirconia erfreut sich aufgrund der guten mechanischen und optischen Eigenschaften in Praxis und Labor hoher Beliebtheit. Die Zirkonoxide weisen eine unterschiedlich hohe Transluzenz sowie Biegefestigkeit auf und beeindrucken mit einem fließenden Farbverlauf, der die Herstellung natürlich wirkender Restaurationen signifikant vereinfacht. Die Werkstoffe lassen sich aufgrund der hohen Genauigkeit sowie gleichmäßig ausgearbeiteten Randbereiche gut verarbeiten. Präzise Passung, hohe Lebensdauer, optimale Farbtreue und natürliche Ästhetik – so fällt es leicht, die Erwartungen der Patienten zu erfüllen. Zusätzlich zur Qualität des Restaurationswerkstoffes und dessen Verarbeitung obliegt der Lang-



Säubern der Restaurationshaftfläche mit der universellen Reinigungslösung KATANA™ Cleaner.

zeiterfolg von Zirkonoxid-Restaurationen klinischen Arbeitsschritten wie dem Befestigungsverfahren. Für den langfristig sicheren Haftverbund zwischen Zahn und Restauration sowie für die intraorale Politur hat Kuraray Noritake verschiedene aufeinander abgestimmte Produkte im Portfolio. Diese vereinfachen die Arbeit und sorgen auf unkompliziertem Weg für hohe Sicherheit.



#### **Einfach gründlich reinigen: Die Grundlage für den Haftverbund**

Für einen maximalen Haftverbund ist vor der adhäsiven Befestigung der Restauration die Klebefläche gründlich zu reinigen. Die in Blut oder Speichel enthaltenen Proteine beeinflussen die Haftkraft des Befestigungskomposits. Es sollte daher jedwede Kontamination der Oberflächen zum Zeitpunkt der Befestigung beseitigt sein. Für die effektive Reinigung gibt es spezielle Produkte wie den Universalreiniger KATANA™

Cleaner. In Untersuchungen, in denen die Wirksamkeit verschiedener Methoden und Materialien zur Reinigung verglichen wurden, erwiesen sich das Sandstrahlen sowie der Einsatz von KATANA™ Cleaner als besonders erfolgreich bezüglich der Entfernung von Proteinen.<sup>1</sup> KATANA™ Cleaner ist zur extra- und intraoralen Anwendung konzipiert. Damit ist das Material ideal dafür geeignet, sowohl die keramische Restauration als auch die Zahnoberfläche gründlich zu säubern. Die Reinigung mit KATANA™ Cleaner ist damit einfach und effektiv: Die Reinigungslösung für zehn Sekunden einreiben, anschließend Oberfläche abspülen und trocknen.

#### **Einfach zuverlässiger Haftverbund: Weniger ist mehr**

Die adhäsive Eingliederung vollkeramischer Restaurationen gilt in den meisten Fällen als die beste Lösung für die Befestigung. Um das adhäsive Verfahren maximal zu vereinfachen, kann mit einem selbstadhäsiven Befestigungskomposit gearbeitet werden. Kuraray Noritake bietet mit PANAVIA™ SA Cement Universal weniger Komponenten an, die dadurch ein einfaches und sicheres Arbeiten ermöglichen. Das selbstadhäsive Befestigungskomposit enthält das von Kuraray Noritake entwickelte LCSi-Monomer. Dieser Silanhaftvermittler mit langer Kohlenstoffkette unterstützt die langfristige chemische Haftung an Glaskeramik, Lithiumdisilikat und Komposit – ganz ohne einen separaten Primer –, und das ebenfalls enthaltene Original-MDP-

Monomer sorgt für die chemische Haftung an Zirkonoxid, Dentin und Schmelz. Durch diese chemisch durchdachte Kombination eignet sich das selbstadhäsive Befestigungskomposit für viele Indikationen und die zusätzliche Anwendung eines Primers oder Bonders ist nicht mehr notwendig. In anspruchsvollen Fällen kann der Haftverbund durch den universellen Bonder CLEARFIL Universal Bond Quick erhöht werden. Viele Zahnärzte betonen, dass auch die Überschussentfernung bei PANAVIA™ SA Cement Universal deutlich einfacher ist als bei anderen Materialien. Dies wurde bereits beim Vorgänger PANAVIA™ SA Cement Plus wissenschaftlich evaluiert<sup>2</sup> und klinisch immer wieder bestätigt.

#### **Einfach bewährt: Mehrschritt-System mit effizienter Anwendung**

Für alle, die bei der adhäsiven Befestigung weiterhin auf ein bewährtes Mehrschritt-System setzen möchten, ist PANAVIA™ V5 prädestiniert. Das adhäsive Befestigungsmaterial eignet sich für alle Arten von Restaurationen – auch in Situationen, die höchste Haftkraft erfordern. PANAVIA™ V5 ist das stärkste von Kuraray Noritake entwickelte Befestigungskomposit und mit fünf verschiedenen Farben auch das ästhetischste.

#### **Einfach poliert: Der Profi für antagonistenfremdliche Oberflächen**

Studienergebnisse zeigen, dass die Rauigkeit einer Zirkonoxidoberfläche den Antagonistenverschleiß bestimmt. Hochglatte Oberflächen schützen die Gegenbeziehung vor erhöhter Abrasion. Kuraray Noritake hat daher speziell für die intraorale Politur TWIST™ DIA für Zirconia entwickelt. Die flexiblen Polierspiralen bieten dank ihrer Form zahlreiche Anwendungsvorteile und ermöglichen beispielsweise bei der Politur der Okklusalfächen optimale Ergebnisse. Die rotierenden Instrumente sind sterilisierbar und lassen sich somit wiederverwenden.

#### **Ideale Kombination für vorhersagbare Ergebnisse**

Dieses harmonische Zusammenspiel von Restaurationmaterial, Reinigungslösung, Befestigungs- und Poliersystem sorgt für optimierte Arbeitsprozesse. Die Produkte von Kuraray Noritake sind präzise aufeinander abgestimmt und „auf Herz und Nieren“ getestet – für ein einfach sicheres Gefühl im Arbeitsalltag.

Quellen



#### **INFORMATION ///**

**Kuraray Europe GmbH**

Tel.: +49 69 305-35835

[www.kuraraynoritake.eu/de/](http://www.kuraraynoritake.eu/de/)

Infos zum Unternehmen





# NAMENSÄNDERUNG:

## Aus CeraSeal wird KometBioSeal

**HERSTELLERINFORMATION** /// Die Beliebtheit von CeraSeal ist ungebrochen, denn Zahnärzte in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Frankreich schätzen den biokeramischen Wurzelkanalsealer, der so herrlich unkompliziert anzuwenden ist und eine echte Alternative zu aufwendigen Obturationsmethoden darstellt. Damit der Vertrieb in Zukunft auch in weiteren Ländern stattfinden kann, heißt das Produkt ab sofort KometBioSeal.



KometBioSeal erzielt einen lückenlosen Haftverbund zwischen Dentin und Guttapercha.

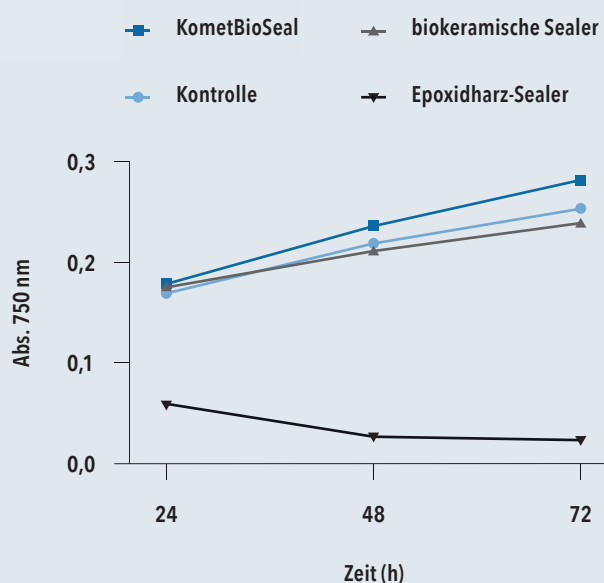
Bisher wurde CeraSeal exklusiv von Komet Dental in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Frankreich vertrieben. Dieses Produkt wird zukünftig nicht mehr in diesen Märkten verfügbar sein und vollständig durch KometBioSeal ersetzt. Durch das Rebranding macht Komet Dental KometBioSeal zu seinem Private Label Produkt.

Damit ist es eindeutig mit der Marke Komet verbunden. Zusammensetzung, Kennwerte, Darreichungsform und Figurnummer? Bleiben exakt die gleichen. Die Verpackung? Angepasst an das vertraute Markenimage von Komet Dental. Auf diese Weise wurde der innovative Wurzelkanalsealer KometBioSeal mit der Qualität in Einklang gebracht, die Zahnärzte seit jeher bei Komet Dental kennen und schätzen.

### Die Vorteile biokeramischer Sealer

Biokeramische Sealer finden in der Medizin bereits seit den 1960er-Jahren Verwendung, z.B. bei der Fixierung von Gelenk- oder Cochlea-Ersatz. Sie bestehen

Aufgrund seiner Kalziumsilikat-Basis zeigt KometBioSeal eine sehr gute Biokompatibilität.



Maß der Biokompatibilität. Die Lichtabsorption misst die Viabilität der Zellen.

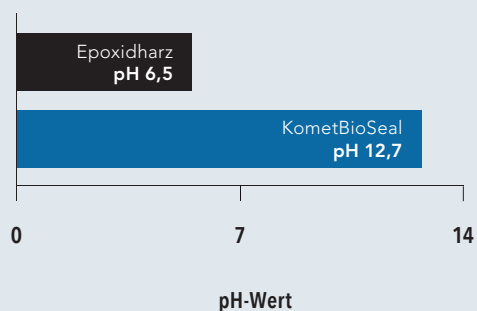
López-García S., Myong-Hyun B., Lozano A. et al. Cytocompatibility, bioactivity potential, and ion release of three premixed calcium silicate-based sealers. *Clin Oral Invest* (2019)

aus Kalziumsilikat, Zirkoniumoxid, Kalziumphosphat und Füllstoffen. Anders als bei epoxidharzbasierten Sealern ist bei biokeramischen Sealern der Abbindeprozess mit der Aufnahme von Wasser, also mit einer geringen Expansion, verbunden. Dies führt zu einer sehr guten Versiegelung zwischen Dentin und Gutta-percha. Biokeramische Sealer gewährleisten also Dimensionsstabilität und erzielen einen bakteriendichten Verschluss. Das hebt insbesondere die Einstifttechnik auf ein neues Sicherheitsniveau. Die Ergebnisse mit biokeramischen Sealern wie KometBioSeal (Komet Dental) sind seitdem vergleichbar, wenn nicht sogar besser, als nach der Anwendung der viel komplexeren warm-vertikalen Obturationsmethode oder einer lateralen Kondensation.

### Biokompatibel und hydrophil

Auch in Fragen der Biokompatibilität zeigen biokeramische Sealer eindeutige Ergebnisse und toppen auch hier die epoxidharzbasierten Sealer. Ganz besonders sticht dabei KometBioSeal hervor, das beim Abbindevorgang einen sehr hohen pH-Wert (pH 12,7) erzielt, der über mehrere Tage bakterizid wirkt. Und was Zahnärzte im täglichen Handling besonders schätzen: KometBioSeal ist hydrophil. Somit ist das Behandlungsergebnis deutlich weniger technik- und fehleranfällig. Es gibt deutlich weniger Drop-outs aufgrund nicht suffizienter Wurzelfüllungen. Mittels der beigelegten Applikations-spritzen ist das Material einfach einzubringen und das Ergebnis dank einer hervorragenden Röntgenopazität eindeutig sichtbar. Alle diese Eigenschaften bedeuten eine massive Erleichterung des Workflows und ermöglichen die „Massentauglichkeit“ für den Einsatz in jeder Praxis.

Der während der Abbindereaktion anfänglich sehr hohe pH-Wert führt zu einer idealen bakteriziden Wirkung.



Der in der Abbindephase deutlich erhöhte pH-Wert von KometBioSeal führt zu einer den Epoxidharzen überlegenen bakteriziden Wirkung.

Infos zum  
Unternehmen



### INFORMATION ///

Komet Dental – Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Tel.: +49 5261 701-700 • [www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)

ANZEIGE





Umgesetzt wird die „Slow Digital Dentistry“ mithilfe der Produkte von Ray, z. B. mit dem RAYSCAN Studio, das eine Face-, Modell- und Abdruckscan-Funktion enthält.

**„Erst planen,  
dann machen“:**

## Digitale Zahnheilkunde in der Praxis

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

**INTERVIEW** /// Dr. Marcus Engelschalk, Inhaber der gleichnamigen Praxis in München, verfolgt die Philosophie einer „Slow Digital Dentistry“. Das umfasst neben Wertschätzung, Achtsamkeit, Ruhe, Beratung und Aufklärung auch eine sichere, schonende, planbare, vorhersehbare und zeitsparende Behandlung.

Infos zum  
Unternehmen



Für die „Slow Digital Dentistry“, das Motto seiner Münchener Praxis, nutzt Dr. Marcus Engelschalk die Produkte von Ray. Das koreanische Unternehmen überzeugte ihn mit modernen Geräten und der intelligenten Vernetzung von Abläufen. Auf diese Weise lässt sich nicht nur der Praxisworkflow optimieren, sondern auch Diagnose, Behandlungsplanung und Therapie entspannter effizienter und zugleich präziser gestalten.

Herr Dr. Engelschalk, zur Verwirklichung Ihres Praxismottos „Slow Digital Dentistry“ nutzen Sie die digitale Zahnheilkunde. Wie kommt sie bei der Diagnostik, bei der Planung und in der Therapie zur Anwendung?

Dr. Marcus Engelschalk: In den letzten Jahren hat die Digitalisierung in der Zahnmedizin einen immer größeren Stellenwert erreicht. Da wir unsere Praxis komplett digital ausgerichtet haben, kommt bei uns entsprechend das gesamte Portfolio zum Einsatz. Hierzu zählen der Intraoralscan, Facescan, Modell- und Abformungsscan

**Ray Europe GmbH**  
Tel.: +49 176 46542441  
sales@rayeurope.com



und die automatische Erfassung der Okklusion. Dabei liegt unser Schwerpunkt immer auf der bestmöglichen Erfassung der Patientensituation und der höchsten erreichbaren Präzision. Auch bei zahnlosen Fällen kann durch Anwendung des Abformungsscans eine Behandlung einfacher und genauer stattfinden. Eine solche digitale Methode ermöglicht die Einhaltung unseres Grundsatzes „erst planen, dann machen“.

#### Welche Vorteile ziehen Sie und Ihre Patienten aus der „Digital Dentistry“, verglichen mit der Vergangenheit?

Einer der größten Vorteile ist die Transparenz für den Patienten. Denn durch die gewonnenen Daten in Verbindung mit der unterschiedlichen Planungssoftware kann der Patient jetzt direkt und persönlich für sich nachvollziehen, um was es bei den einzelnen Behandlungsschritten geht und wie das Endergebnis aussehen könnte. Das ist ein absolutes Plus, das auch die Akzeptanz bei den Patienten stark erhöht. Ein weiterer Vorteil liegt in der Kommunikation mit dem Zahntechniker und Planungszentren. Die Digitale Zahnheilkunde verkürzt die Abläufe erheblich und minimiert die Fehlerrate bei der Übermittlung von Daten, sodass eine Wiederholung der Laborarbeit ausgeschlossen werden kann. Aber letztendlich liegt der größte Unterschied zum bisherigen konventionellen Vorgehen in der Verkürzung der Behandlungszeit am Stuhl, also durch einen Chairside-Workflow. Denn die für Planung und Behandlung notwendige Zeit wird durch die Digitalisierung weg von der direkten Behandlung genommen und in den Bereich außerhalb des Behandlungsstuhls verschoben. So kann die Zeit aller Behandlungsschritte, die in der Praxis ablaufen, wesentlich verkürzt werden, was für den Patienten den großen Vorteil der Reduzierung an Komplikationen während und auch nach der Behandlung bedeutet.

Sie nutzen den „Digital Smile Design“- (DSD-)Workflow in Kombination mit Rays RAYSCAN Studio, das über Facescan-Funktionen verfügt. Was können Sie uns über den Workflow und die Nutzung der Technologien innerhalb dieses Workflows berichten?

Im Hinblick auf einen „Digital Smile Design“-Workflow haben wir uns für ein RAYSCAN Studio entschieden. Denn wir benötigten einen Face- und Abformungsscan, um diese Dateien mit der DVT-Aufnahme zu vereinen und schließlich ein präzises Smile Design liefern zu können. Zum anderen generieren wir auch zeitgleich in manchen Behandlungsfällen mittels Facescan die Grundlage für ästhetische und prothetische digitale Planungen und Prognostizierungen in Patientenfällen mit höheren Anforderungen im Bereich der Ästhetik oder Funktion. In komplizierten, zum Beispiel zahnlosen, Fällen kann auch der Scan einer Abformung in Kombination mit dem erstellten DVT helfen, metallbedingte Strahlenartefakte zu eliminieren oder in der digitalen Darstellung zu umgehen.

#### Welche Rolle spielt der Zahnarzt in dem modernisierten Umfeld und welche digitalen Lösungen und Workflows würden Sie gerne betonen und empfehlen?

Natürlich ist der Zahnarzt der Dreh- und Angelpunkt für die Einführung digitaler Abläufe und Geräte in seinen Praxisalltag. Dabei könnte man die Digitalisierung in der Praxis unterteilen in den Intraoralscan, das 2D-/3D-Röntgengerät oder die Implantat-Planungssoftware. Für das Praxislabor ist hier der Laborscanner, der 3D-Druck oder die CAD/CAM-Software zu nennen. Ein gemeinsames Vorgehen mit dem eigenen Praxislabor oder dem gewerblichen, externen Labor ist dabei sicher extrem hilfreich, denn beide Seiten sollten mit den Daten des jeweils anderen umgehen und diese verstehen können. Als Einstieg in den Workflow gilt auf jeden Fall der Intraoralscanner. Diese können einfach als zusätzliche Lösung in die Schnittstellen integriert werden und sind als implementierende Schritte der Digitalisierung der Patientendaten zu nennen. Die Einführung des 3D-Druckers in den reinen Praxisworkflow sehe ich heute für unseren Ablauf als unverzichtbar an, ist aber sicher nicht der Schritt, den ich als Einsteiger als erstes machen würde. Besonders, wenn es kein eigenes Praxislabor unter zahntechnischer Leitung gibt.

Dr. Marcus Engelschalk  
Infos zur Person





# Ergonomie

## in der Praxis (Tipp 1)

*Sattelhocker optimal  
für hohes, aufrechtes  
und gerades Sitzen*

*Idealer Winkel Ober-  
schenkel-Oberkörper  
circa 140°*

*Für nahes  
Behandeln  
am Patienten,  
ohne störende  
Knieposition*

Zahnärztliche Arbeit ist ganz schön belastend, denn für viele Beschäftigte in diesem Bereich gehören Wirbelsäulenbeschwerden, Kopfschmerzen, Schulter-Arm-Probleme, Taubheit in Extremitäten und Ähnliches zum Alltag.

Die Lösung: Ergonomie in der Zahnarztpraxis – aber was verbirgt sich dahinter?

Ziele von Ergonomie sind die korrekte Körperhaltung bei möglichst allen Arbeitsschritten und die Optimierung der Praxisausstattung, sodass diese korrekten Haltungen auch möglich sind. Aber auch das „artgerechte“ Verhalten über den ganzen Tag mit Abwechslung bei der Intensität der Tätigkeiten und körperlichem Ausgleich durch kurze Bewegungspausen gehören dazu.

Im vorliegenden Tipp möchte ich auf zwei Schwerpunkte der Verhältnisse und der davon abhängigen Haltung eingehen.

**#1 Stuhl des Behandlers:** Dieser sollte soweit hochgefahren werden können, dass der Winkel Oberschenkel-Oberkörper circa 140° beträgt, damit man nahe am Patienten sitzen kann, ohne dass permanent die eigenen Knie im Weg sind. Dies ist mit den meisten Standardstühlen nicht machbar, da hier die Sitzhöhe nicht hoch genug eingestellt werden kann und zudem die Sitzfläche oft zu waagrecht ist. Somit muss man an die Vorderkante rutschen und sitzt unsicher und unbequem.

**Lösung:** Hier hilft ein Sattelhocker, auf dem man hoch, aufrecht und gerade sitzen kann und gut an den Patienten herankommt. Idealerweise ist dieser auch noch individuell einstellbar und dynamisch, also mit beweglichem Sattel.

**#2 Patientenlagerung:** Vor allem bei der Oberkieferbehandlung besteht immer wieder das Problem, dass sich viele Patienten nicht weit genug nach hinten legen lassen, um optimal sitzen und arbeiten zu können, idealerweise mit direkter Sicht und ohne zu starke Torquierung. Der Grund ist häufig die Einheit, die beim Absenken der Rückenlehne den unteren Teil (Gesäß und Beine) stabil lässt, wodurch der Hüftwinkel stark geöffnet wird bis zur kompletten Streckung. Diese Lagerung ist für viele Patienten sehr unangenehm und nicht akzeptabel. Daher





muss sich das Behandlersteam der ungünstigen Position anpassen, mit allen negativen Folgen für das körperliche Befinden.

**Lösung:** Ein Kissensystem mit drei Kissen, die an den wichtigen Punkten Kniekehle, Schulter und Nacken des Patienten eingesetzt werden. Dadurch wird die Strecklage in eine „Hügelage“ verwandelt, der Hüftwinkel bleibt erhalten (ideal 140°), die Schulterpartie wird leicht erhöht und weich „gebettet“, der Kopf liegt auf einem weichen Kissen (und nicht auf dem harten Kopfteil der Einheit) und kann leichter überstreckt werden. Nun noch das Gesamtsystem (Einheit, Sattelhocker) soweit wie nötig hochfahren und schon ist ein weitgehend aufrechtes Sitzen ohne Drehungen und starke Seitbeugen möglich.

**Fazit:** Entsprechen der Behandlerstuhl und die Patientenlagerung ergonomischen Verhältnissen, kann das Behandlersteam auch nach acht Stunden Arbeit den Feierabend genießen und der Patient geht zufrieden und ohne Rückenschmerzen nach Hause.

*Vorschau: Im nächsten Tipp 2 erfahren Sie, wie man den Arbeitstag mit kleinen Aktivpausen gut übersteht.*

Noch tiefer einsteigen?



Hier gibt's mehr  
**Bilder.**



## INFORMATION //

**Manfred Just**

JUST-Institut • [www.just-institut.de](http://www.just-institut.de)



Infos zum Autor

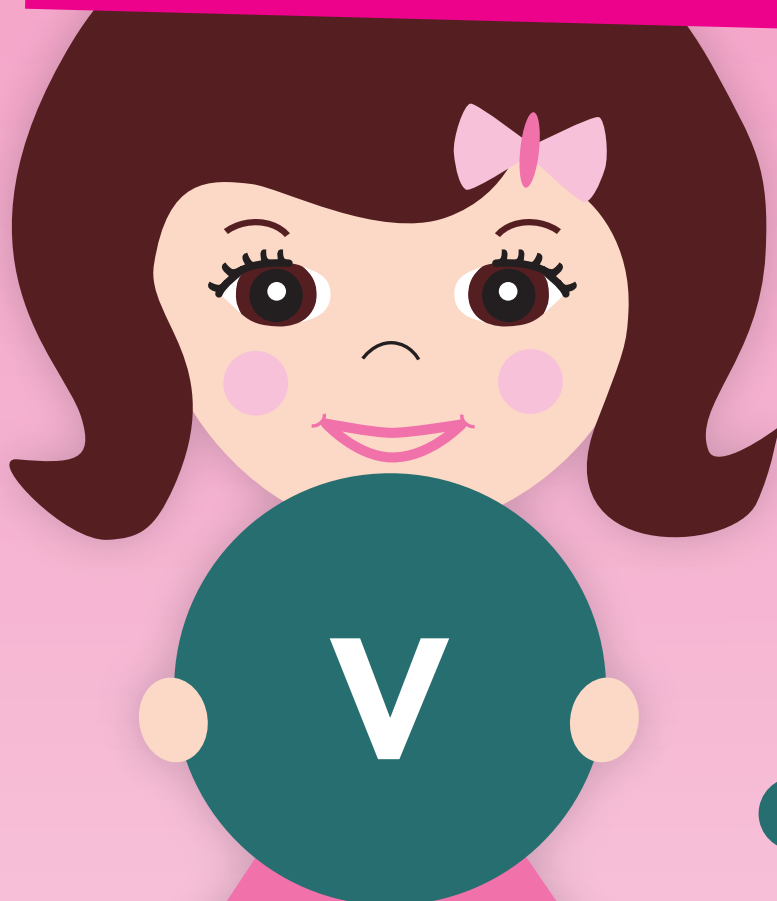


Lesen Sie hier das E-Paper  
des ZWPspezial 3/22 zur  
passenden Ausbildung



ANZEIGE

# minilu – deine Teamplayerin



Wenn es um Rundum-Service für erfolgreiche Praxen und Labore geht, setze ich auf Teamplay. Den besten Partner dafür habe ich direkt in der eigenen Unternehmensgruppe: von der Ven-Dental, das Dentaldepot mit besonderer Expertise in puncto Großgeräte, Service, Beratung, Design, Einrichtung und Planung. So geht Zuspziel auf Erfolgskurs.

**Einfach unschlagbar**

**V** VAN DER **VEN**

**minilu.de**  
... macht mini Preise



**Gerätewoche**  
Kleingeräte zum  
absoluten Sparpreis  
20.-26.06.22

Ihr persönlicher  
**5,00 € \* Gutschein:**  
**GT80GZW**



\* Details auf [www.netdental.de](http://www.netdental.de)

## Mit Kleingeräten zu Aktionspreisen sparen

Im Juni sinken die Preise für Praxis- und Laborgeräte bei NETdental, der ersten Adresse beim Onlinekauf von zahnärztlichem Verbrauchsmaterial: Bei der Gerätewoche vom 20. bis 26. Juni 2022 gibt es Kleingeräte zum Aktionspreis! Hier spart man beim Kauf von Kleingeräten aus den Kategorien Abformmischgeräte, Airpolishing, Chirurgie, Endodontie, Implantologie, Pflegesysteme, Polymerisation, Absaugung, Dampfstrahler, Keramiköfen, Strahlgeräte, Technikmaschinen, Tiefziehgeräte und vielen weiteren. Alle Aktionsartikel finden sich im intuitiven Onlineshop auf einen Blick. Bei NETdental wird jeder fündig: Das Unternehmen führt sowohl Premiumhersteller als auch günstige Alternativen. Einfache Bestellung, kompetente Beratung, attraktive Preise und ein zuverlässiger 24-Stunden-Lieferservice runden das Einkaufserlebnis ab. So einfach ist das!

**NETdental GmbH**

Tel.: +49 511 353240-0

<https://shop.netdental.de>



Infos zum Unternehmen

## ZAHNGOLDRECYCLING: Umweltschutz goes Patientenbindung

Den Regenwald schützen, die Praxis positionieren und zugleich Patienten begeistern? Das Thema Zahngoldrecycling eignet sich ideal für Praxismarketing mit Umweltaspekt: Denn mit nur 0,5 Promille CO<sub>2</sub> hat recyceltes Zahngold eine deutlich bessere Umweltbilanz als Gold aus Minen oder Bergwerken. Und das grüne Engagement ist bei Kulzer in besten Händen! So unterstützt das Hanauer Dentalunternehmen Zahnärzte nicht nur beim Sammeln in der Praxis sowie mit einer transparenten Abwicklung von Abholung bis Auszahlung, sondern auch mit einem attraktiven und kostenfreien Marketing-Paket für einen gelungenen Praxisauftritt. Bereits am Empfangstresen macht eine ansprechende Urkunde zum Umweltschutz auf das Zahngoldrecycling aufmerksam und leitet gezielt Aufmerksamkeit auf eine praktische und sichere Sammeldose. Interessierte Patienten finden im Wartezimmer Aufsteller und Flyer mit entsprechenden Patienteninformationen. Passgenaue Texte für die Homepage der Zahnarztpraxis und ihre Social-Media-Accounts runden das Marketing ab und holen die junge und umweltbewusste Zielgruppe bereits bei der Suche nach einer Zahnarztpraxis ab. Zusammen mit den Patienten umweltbewusst und sozial handeln – der Erlös aus dem recycelten Zahngold kann übrigens an gemeinnützige Organisationen nach Wahl gerichtet werden. Mehr Informationen unter Tel.: 0800 4372522/Wahltaste 3.



**Kulzer GmbH**

Tel.: 0800 4372522 • [www.kulzer.de/zahngold](http://www.kulzer.de/zahngold)

Infos zum Unternehmen



Landingpage  
**ZAHNGOLD**



Formular zur kostenlosen  
Abholung mit 4+1 Aktion.



## REPARATURSERVICE – nachhaltig und kostengünstig

Winkelstücke, Handstücke und Turbinen sind unverzichtbare Werkzeuge in jeder Zahnarztpraxis. Die filigrane Mechanik muss hohen Belastungen standhalten. Zu Fehlfunktionen kommt es meist durch Fehlbedienung, Pflegefehler, Fall- oder Schlagschaden und normalem Verschleiß. Um eine einwandfreie Funktion zu gewährleisten, ist eine ständige und sorgfältige Pflege der Winkelstücke unverzichtbar. Mit unserer Erfahrung als Reparaturservice von über 50 Jahren und der guten Zusammenarbeit mit allen namhaften Herstellern sind wir der richtige Partner für Ihre Reparaturen. Bei uns wird noch repariert. Das heißt, wir tauschen nicht nur komplette Baugruppen aus, sondern versuchen diese auch im Hinblick auf Nachhaltigkeit zu überarbeiten. Bis zum 30.6.2022 gilt unsere 4+1 Reparatur-Aktion. Bei fünf Reparaturen reparieren wir die günstigste der Reparaturen kostenfrei – Sie zahlen also nur vier Reparaturen. Natürlich erhalten Sie vorab einen Kostenvoranschlag.

Bei fünf  
Reparaturen  
repariert  
ROOS DENTAL  
die günstigste  
der Reparaturen  
kostenfrei.

ROOS DENTAL GmbH & Co.KG • Tel.: +49 2166 99898-0 • [www.roos-dental.de](http://www.roos-dental.de)

ANZEIGE

# #1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT

**UP**  
ULTRADENT  
PRODUCTS, INC.

Opalescence  
● ● ● go  
Tooth Whitening



30+ Jahre  
Erfahrung

100 Millionen  
strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für  
die Zahnaufhellung

[f](#) [ig](#) [BLOG](#) [de.ultradent.blog](http://de.ultradent.blog)

ERFAHREN SIE MEHR AUF  
[ULTRADENTPRODUCTS.COM](http://ULTRADENTPRODUCTS.COM)

© 2022 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.



## minilu im starken Team mit van der Ven



MAXI Service, mini Preise, superschnelle Lieferung – so hat sich das Online-Depot minilu.de einen Namen gemacht. Dabei versteht sich minilu als beste Freundin der Praxis- und Laborteams. Sie bietet nicht nur eines der größten Materialsortimente dentaler Onlineshops an, sondern auch ein komfortables Warenwirtschaftssystem und kostenlose Weiterbildung in der minilu Academy. Doch minilu will noch mehr für ihre Kunden, deshalb hat sie in puncto Großgeräte, Beratung und Design einen weiteren großen Player am Dentalmarkt an ihrer Seite: van der Ven-Dental.

Dieser Teamplayer kommt sogar aus der eigenen Unternehmensfamilie. Denn van der Ven ist das Mutterunternehmen, aus dem vor 13 Jahren das Onlinedepot minilu.de erwuchs. Besonders wenn es um Einrichtung und Planung von Praxen und Laboren geht, hat van der Ven eine herausragende Expertise: den größten Dental-Showroom in NRW, erfahrene Einrichtungs- und Neugründungsexperten, Gestalterisches von Lichtdesign bis Raumatmosphäre und natürlich immer optimale Funktionalität und digitale Workflows – für all diese Aspekte ist das Depot genau der richtige Experte.



minilu GmbH • [www.minilu.de](http://www.minilu.de)

Infos zum Unternehmen

## Schnell und einfach zum Ziel: die neue Suche auf AERA-Online

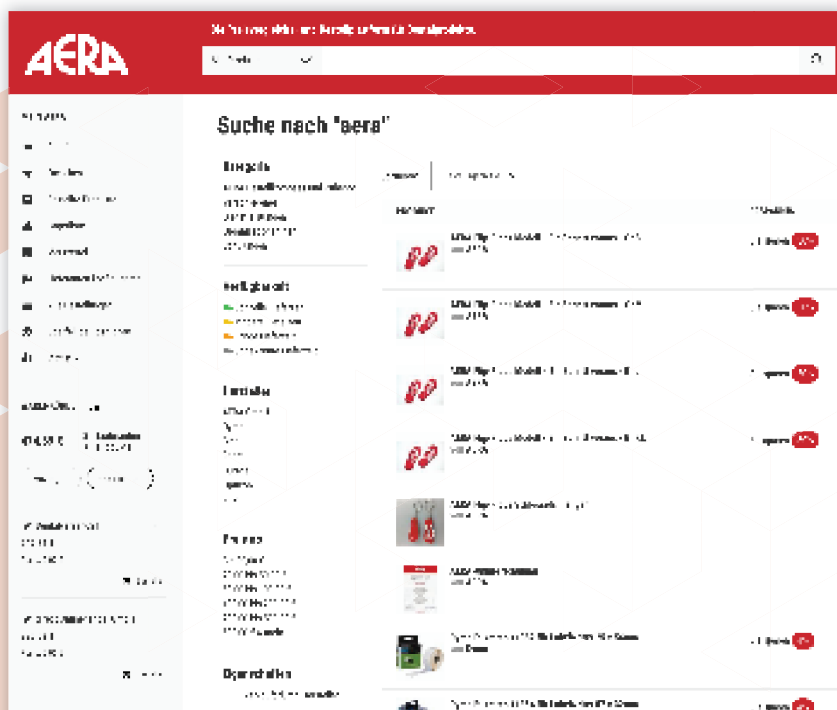


Infos zum Unternehmen

Mit dem neuen Design zeigt sich Deutschlands größte Bestell- und Preisvergleichsplattform für Dentalprodukte AERA-Online nun seit Anfang März in einem modernen Look. Zeitgleich ging auch die optimierte Volltextsuche an den Start. Um die Suche nach einem Produkt für die Anwender noch einfacher zu machen, wurden hier Filterkriterien und Filterkombinationen ergänzt. So kann beispielsweise direkt nach Kategorie, Preis oder Verfügbarkeit gefiltert und sortiert werden. Damit werden nebenbei ein paar Zwischenschritte bei der Auswahl der Produkte gespart und man kann zielgerichteter seine Produkte auswählen. Danach heißt es wie gewohnt, Produkte in den Warenkorb, Bestellung prüfen, bestellen. Am besten lässt man seine Bestellung vom Warenkorboptimierer automatisch auf seine Bedürfnisse anpassen und muss sich dann auch um Porto und Mindestbestellmengen keine Gedanken mehr machen. Das ist ganz AERAlike: unkompliziert und einfach clever. Entdecken Sie die neue AERA!

Mehr Infos auf [www.aera-online.de](http://www.aera-online.de)

AERA EDV-Programm GmbH  
Tel.: +49 7042 3702-0  
[www.aera-online.de](http://www.aera-online.de)



Um alle Ihre Patienten individuell behandeln zu können, bieten wir Ihnen eine breite Auswahl Ultracain®-Lokalanästhetika in verschiedenen Darreichungsformen an.

Gemeinsam schreiben wir die Geschichte weiter

**Ultracain®** – weil jeder Patient besonders ist



Ultracain® D-S forte 1:100.000



Ultracain® D-S 1:200.000



Ultracain® D ohne Adrenalin

**Ultracain D-S 1:200.000 1,7 ml/2 ml/20 ml, 40 mg/ml/0,006 mg/ml Injektionslösung; Ultracain D-S forte 1:100.000 1,7 ml/2 ml/20 ml, 40 mg/ml/0,012 mg/ml Injektionslösung; Ultracain D ohne Adrenalin 1,7 ml/2 ml, 40 mg/ml Injektionslösung**

**Qualitative u. quantitative Zusammensetzung: Wirkstoff: Ultracain D-S/Ultracain D-S forte:** Articainhydrochlorid, Epinephrinhydrochlorid (Adrenalinhydrochlorid). 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 0,006 mg/0,012 mg Epinephrinhydrochlorid. **Ultracain D ohne Adrenalin:** Articainhydrochlorid. 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid. **Sonstige Bestandteile: Ultracain D-S/ Ultracain D-S forte:** Natriummetabisulfit, Natriumchlorid, Wasser f. Injektionszwecke. **Ultracain D-S/Ultracain D-S forte 1,7 ml zusätzl.:** Salzsäure 10 %, Natriumhydroxid. **Ultracain D-S/Ultracain D-S forte 20 ml zusätzl.:** Methyl-4-hydroxybenzoat (Paraben, E 218), Salzsäure 10 %. **Ultracain D ohne Adrenalin:** Natriumchlorid, Wasser f. Injektionszwecke, Natriumhydroxid, Salzsäure 36 %. **Anwendungsgebiete: Ultracain D-S:** Routineeingriffe wie komplikationslose Einzel- u. Reihenextraktionen, Kavitäten- u. Kronenstumpfpräparationen. **Ultracain D-S forte:** schleimhaut- u. knochen chirurg. Eingriffe, d. e. stärkere Ischämie erfordern, pulpen chirurg. Eingriffe (Amputation u. Exstirpation), Extraktion desmodont. bzw. frakt. Zähne (Osteotomie), länger dauernde chirurg. Eingriffe, perkutane Osteosynthese, Zystektomie, mukogingivale Eingriffe, Wurzelspitzenresektion. **Ultracain D ohne Adrenalin:** Lokalanästhetikum z. Infiltrations- u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnheilkunde, eign. sich v. a. für kurze Eingriffe a. Pat., d. aufgrund bestimm. Erkrankungen (z. B. Herz-Kreislauf-Erkrankungen o. Allergie geg. d. Hilfsstoff Sulfit) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injektion kleiner Volumina (Anwendung in der Frontzahnregion, i. Bereich d. Gaumens).

**Gegenanzeigen: Ultracain D-S/Ultracain D-S forte:** Überempf. geg. Articain (o. and. Lokalanästhetika vom Amid-Typ), Epinephrin, Natriummetabisulfit (E 223),

Methyl-4-hydroxybenzoat o. e. d. sonst. Bestand.; unzureichend behand. Epilepsie; schwere Störungen d. Reizbildungs- o. Reizleitungssystems a. Herz. (z. B. AV-Block II. o. III. Grades, ausgeprägte Bradykardie; akute decomp. Herzinsuffizienz (akutes Versagen d. Herzleistung); schwere Hypotonie; Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion; paroxysmale Tachykardie o. hochfrequente absolute Arrhythmien; Myokardinfarkt innerhalb d. letzt. 3 bis 6 Monate; Koronararterien-Bypass innerhalb d. letzt. 3 Monate; gleichzeitige Behandlung m. nicht kardioselektiven Betablockern (z. B. Propranolol) (Gefahr e. hypertensiven Krise o. schweren Bradykardie); Phäochromozytom; schwere Hypertonie; gleichzeitige Behandl. mit trizyklischen Antidepressiva o. MAO-Hemmern; intravenöse Anwend.; Verwendung z. Anästhesie d. Endglieder v. Extremitäten z. B. Finger u. Zehen (Risiko e. Ischämie). **Ultracain D ohne Adrenalin:** Überempf. geg. Articain, and. Lokalanästhetika v. Säureamidotyp o. e. d. sonst. Bestand.; schwere Störungen d. Reizbildungs- o. Reizleitungssystems a. Herz. (z. B. AV-Block II. oder III. Grades; ausgeprägte Bradykardie); akut. decomp. Herzinsuffizienz (akut. Versagen d. Herzleistung); schwere Hypotonie; intravenöse Anwend..

**Nebenwirkungen: Ultracain D-S/Ultracain D-S forte:** Häufig: Gingivitis; Neuropathie; Neuralgie, Hypästhesie/Gefühllosigkeit (oral, perioral), Hyperästhesie, Dysästhesie (oral, perioral), einschließl. Geschmacksstörungen, Ageusie, Allodynie, Thermohyperästhesie, Kopfschmerz, Parästhesie; Bradykardie; Tachykardie; Hypotonie (mit Kollapsneigung); Übelkeit; Erbrechen; Schwellungen v. Zunge, Lippe u. Zahnfleisch. **Gelegentlich:** brennendes Gefühl; Schwindel; Hypertonie; Stomatitis; Glossitis; Diarrhö; Nackenschmerzen; Schmerz a. d. Injektionsstelle; Ausschlag; Pruritus. **Selten:** allerg. oder allergieähnliche sowie anaphylakt./anaphylaktoide Überempfindlichkeitsreakt.; Nervosität/Ängst; Erkrankung d. Nervus facialis (Lähmung u. Parese); Horner-Syndrom (Augenlid-Ptozis, Enophthalmus, Miosis); Somnolenz; Nystagmus; Ptozis; Miosis; Enophthalmus; Sehstörungen (verschommenes Sehen, Doppelsehen [Lähmung

der Augenmuskulatur], Mydriasis, Blindheit) während o. kurz nach d. Injektion v. Lokalanästhetika i. Kopfbereich, i. Allgemein. vorübergehend; Hyperakusis; Tinnitus; Palpitationen; Hitzeempfinden; Zahnfleisch/Exfoliation d. Mundschleimhaut; Ulzeration; Bronchospasmus/Asthma; Dyspnoe; Muskelzuckungen; Nekrosen/Abschuppungen a. d. Injektionsstelle; Erschöpfung; Asthenie/Schüttelfrost; Angioödem (Gesicht/Zunge/Lippen/Hals/Kehlkopf/periorbitales Ödem); Urtikaria. **Sehr selten:** Parästhesie. **Nicht bekannt:** euphorische Stimmung; dosisabhängig zentralnervöse Störungen: Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenheit bis z. Bewusstseinsverlust, Koma, Atemstörungen bis z. Atemstillstand, Muskelzittern u. Muskelzuckungen bis z. generalisierten Krämpfen; Nervenläsionen; Herzrhythmusstörungen; Reizleitungsstörungen (AV-Block); Herzversagen, Schock (u. Umständen lebensbedrohlich); lokale/regionale Hyperämie; Vasodilatation; Vasokonstriktion, Dysphagie; Schwellung d. Wangen; Glossodynie; Dysphonie, Verschlimm. neuromuskulärer Manifestationen b. Kearns-Sayre-Syndrom; Trismus; lok. Schwellungen; Hitzegefühl; Kältegefühl; ischämische Gebiete a. d. Injektionsstelle bis hin z. Gewebnekrosen b. verseh. intravas. Injektion; Erythem; Hyperhidrose. **Ultracain D ohne Adrenalin:** Häufig: Parästhesie; Hypästhesie; Übelkeit; Erbrechen. **Gelegentlich:** Schwindel. **Nicht bekannt:** allerg. o. allergieähnliche Überempfindlichkeitsreaktionen; dosisabhängig zentralnervöse Störungen: Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenheit bis z. Bewusstseinsverlust, Koma, Atemstörungen b. z. Atemstillstand, Muskelzittern u. Muskelzuckungen b. z. generalisierten Krämpfen; Nervenläsionen; Sehstörungen (verschommenes Sehen, Doppelsehen, Mydriasis, Blindheit) während o. kurz nach d. Injektion v. Lokalanästhetika i. Kopfbereich, im Allgemeinen vorübergehend; Hypotonie, Bradykardie, Herzversagen, Schock (unter Umständen lebensbedrohlich).

**Inhaber der Zulassung:** Septodont GmbH, Felix-Wankel-Str. 9, D-53859 Niederkassel. **Stand der Information:** März 2022. **Verschreibungspflichtig.**



„Durch die Nutzung der digitalen Reparaturanmeldung, Abholung und Retoure meiner Winkelstücke kann ich mir im Vergleich zu früheren Reparaturabwicklungen wertvolle **Zeit und Kosten** sparen.“

winkelstueck-reparatur.de -  
Kunde und Zahnarzt Dr. Stefan B.

# REPA- RATUR MEETS ZEIT- GEIST:

IN DREI KLICKS  
ZUM REPARIERTEN  
WINKELSTÜCK

Ein Beitrag von  
winkelstueck-reparatur.de

© Tom Maron/KOTO - stock.adobe.com



**FIRMENPORTRÄT** /// Hochwertige Reparaturdienstleistung „made in Germany“, die beeindruckt: Seit mehr als vier Jahren ist winkelstueck-reparatur.de auf die Reparatur von dentalen Hand- und Winkelstücken spezialisiert. Mit kurzen Lieferzeiten und einer transparenten Preisgestaltung ist winkelstueck-reparatur.de heute einer der führenden Anbieter, welcher den Prozess der Handstück-Reparatur einfacher, effizienter und transparenter macht.

Seit dem Start von winkelstueck-reparatur.de im Jahr 2018 unter dem Motto „Reparatur, die sich lohnt!“, stehen Kundennähe, Nachhaltigkeit und Entwicklung von Prozessen und Technologien an erster Stelle. Um diesen hohen Kundenanforderungen gerecht zu werden, betreibt winkelstueck-reparatur.de eine eigene innovative Produktionsstätte zur Entwicklung und Herstellung von Turbinen, Rotoren, Turbinenkupplungen u. v. m. Heute werden in der D-A-CH-Region monatlich mehrere Hundert Hand- und Winkelstücke aller gängigen Marken im Süden von Deutschland repariert. Mittlerweile gehört winkelstueck-reparatur.de zu den führenden unabhängigen Anbietern von Service- und Reparaturdienstleistungen dentaler Hand- und Winkelstücke in Deutschland, der Schweiz und Österreich.

## REPARATUR: VOM PROBLEM ZUR LÖSUNG

### DAS PROBLEM

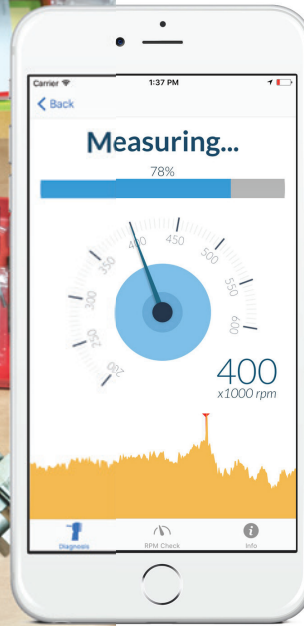
Schon vor der Coronapandemie waren viele Zahnärzte und Zahntechniker in der D-A-CH-Region in hohem Maße abhängig von einem veralteten, langwierigen und kostenintensiven Reparaturabwicklungsprozess von dentalen Instrumenten. Das führte zu hohen Kostenaufwänden und teilweisen Geräteausfallzeiten von bis zu mehreren Wochen.

### DIE LÖSUNG

In regelmäßigen Abständen wird unser Reparaturprozess von der Anfrage bis hin zur Abwicklung und Retoure der Winkelstücke von unseren Experten evaluiert, geprüft und hinterfragt. Durch den unkomplizierten digitalen Abwicklungsprozess erhalten Kunden in nur wenigen Schritten einen transparenten Kostenvoranschlag und Nachverfolgbarkeit des Reparaturstatus über das eigens entwickelte Reparaturportal. Nach erfolgreicher Reparaturanmeldung dauert die Reparaturabwicklung durch fachkundige Experten nur wenige Tage.







„Die **Turbine Dr.** App hilft Anwendern, präventive Geräteausfallzeiten zu reduzieren und nachträglich teure Reparaturen zu vermeiden.“

(Frits Diepen)



Turbine Dr. App  
Google Play Store

### Früher: Reparatur an Gerätehersteller gebunden

Als die Entwicklungsingenieure für Medizintechnik, Frits Diepen und Helmut Gruber, das Unternehmen im Jahr 2018 gründeten, verfolgten Industrie und Zahnärzte ein altbewährtes und bis dato erfolgreiches Konzept zur Reparaturabwicklung: Zahnärzte übergaben ihre defekten Winkelstücke einem Handelsreisenden und warteten tage-, wenn nicht sogar wochenlang, auf einen Kostenvoranschlag. Je nach Art und Umfang der Reparatur lag die Reparaturdauer bei bis zu acht Wochen. Gleichzeitig waren Zahnärzte an den Gerätehersteller gebunden und der festgeschriebene Preis der Reparaturarbeit errechnete sich aus der Anzahl an gekauften/eingesetzten Geräten und der Häufigkeit durchgeführter Reparaturaufträge. Das führte bei einer durchschnittlichen Anzahl von zwei bis drei Serviceaufträgen pro Gerät pro Jahr zu einem hohen Kosten- und Zeitaufwand.

### Transparenz und fixe Reparatursätze

Bei der Entwicklung von winkelstueck-reparatur.de hatten die Gründer unter dem Motto „Reparatur, die sich lohnt!“ andere Pläne: Sie wollten nicht nur in der Produktion den Bedarf an Ersatzteilen für Turbinen und Winkelstücke decken, sondern auch dem Anspruch an einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis bei Hand- und Winkelstückreparaturen gerecht werden. Anstatt also weiter auf das bisherige und teils intransparente Reparaturabwicklungssystem der Vergangenheit zu setzen, schwebte ihnen ein durchweg transparentes und digitales Reparatur-Handling vor. Bei diesem Modell findet die Reparaturanmeldung völlig digital statt, und der Kunde weiß im Vorfeld – anhand von fest definierten Standardreparatursätzen – welche Kosten und welcher zeitliche Aufwand zu erwarten sind.



„Wir bieten Zahnärzten eine unkomplizierte, digitale Reparaturabwicklung, durch die ein **wirklicher Mehrwert** entsteht.“

(Helmut Gruber)



Reparaturanmeldung

## Nachhaltigkeit als Reparatur-Treiber

Mit mehr als 97.300 Zahnärzten in Deutschland und 107.605 Zahnärzten im gesamten deutschsprachigen Raum und durchschnittlich zwei Reparaturaufträgen pro Zahnarzt pro Jahr befindet sich der Markt in einer starken Wachstumsphase. Mit zunehmender Anzahl an Zahnärzten und folglich zunehmender Nachfrage nach Servicedienstleistungen steigt der Bedarf an Service- und Reparaturwerkstätten signifikant.

Gleichzeitig nimmt in vielen Bereichen des Lebens der Nachhaltigkeitsgedanke zu, so auch in der Dentalindustrie und Zahnärzteschaft. Speziell in den letzten Monaten wurden Reparaturen von Instrumenten durchgeführt, bei welchen vor einigen Monaten kaum darüber nachgedacht wurde, diese noch reparieren zu lassen. Reparaturen sind somit nicht nur günstig, sondern absolut zeitgemäß.

## OEM- und „made in Germany“-Ersatzteile

Bei dem unabhängigen winkelstueck-reparatur.de-Service kommt eine eigens entwickelte digitale Reparaturplattform zum Einsatz, welche darauf ausgerichtet ist, eine schnelle und unkomplizierte Reparaturabwicklung für jedes eingesandte Hand- und Winkelstück zu bieten. Ergänzt wird die neuartige Plattform durch die innovative Entwicklung und Eigenproduktion von Ersatzteilen in Deutschland. Für die Reparaturabwicklung werden neben OEM-Teilen (OEM steht für Original Equipment Manufacturer, deutsch: Erstausrüster) in Deutschland entwickelte und produzierte Ersatzteile verwendet, um qualitativ hochwertige Reparaturen zu gewährleisten. Durch das Zusammenspiel von digitaler Reparaturabwicklung mit hochwertigen Ersatzteilen bietet winkelstueck-reparatur.de einen Service mit schnellen Bearbeitungszeiten und einem hohen Qualitätsanspruch – für jede einzelne Reparatur. Durch den Ausbau der Reparaturreinrichtung in Buxheim wird sichergestellt, dass die meisten Reparaturen innerhalb von drei Werktagen nach Erhalt der Instrumente wieder zurück in der Praxis sind.



### INFORMATION ///

winkelstueck-reparatur.de  
Tel.: +49 8331 9853360  
info@winkelstueck-reparatur.de  
www.winkelstueck-reparatur.de

# Wawibox

Digitale Kaffeepause




## Mehr Zeit für Kaffee dank Wawibox.

Materialeinkauf schneller erledigen?  
Wir verraten unsere Tipps  
im Beratungsgespräch.

Mehr Informationen:

[wawibox.de/kaffeepause](https://wawibox.de/kaffeepause)



-  Termin buchen
-  kostenloses Kaffee-paket erhalten
-  mit Glück einen Kaffee-vollautomaten gewinnen





ONLINE  
MARKETING  
BERATER

# NEUE

## PATIENTEN GEWINNEN?

Ja! Aber die  
passenden!



### #nachgefragt ...

**nachgefragt ... sponsored by** ist das neue ZWP-Audioformat für Dentalunternehmen und ihre Experten. Es legt Hörern quasi den Markt aufs Ohr und bietet Unternehmen die Möglichkeit, in kurzweiligen Audiointerviews auf ihre Firmenentwicklung, aktuelle Produkte oder ihnen wichtige Themen hinzuweisen. Die vorliegende ZWP-Ausgabe startet die erste **nachgefragt ... sponsored by**-Folge mit dem Würzburger Unternehmen OMB AG Online.Marketing.Berater. Nils Gläser ist CEO und Vorstandsvorsitzender, seit 2003 im Onlinemarketing aktiv und somit ein gefragter Experte auf diesem Gebiet. Im Interview spricht er über Anspruch und Ziele der OMB AG Online.Marketing.Berater, die Leistungen des Unternehmens speziell für die Dentalbranche und was er Zahnärzten für ein lokales Onlinemarketing empfiehlt.



**nachgefragt ...  
sponsored by**-Folge  
mit Nils Gläser.

Im Gespräch mit

**Nils Gläser**

CEO und Vorstandsvorsitzender  
OMB AG, Würzburg

[www.omb.ag](http://www.omb.ag)

sponsored by  ONLINE  
MARKETING  
BERATER

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

**FIRMENPORTRÄT** /// Egal, ob Großstadtpraxis oder Praxis auf dem Land: Jede Praxis stellt sich wohl regelmäßig die Frage nach der Patientengewinnung. Wie machen Praxisinhaber potenzielle Patienten also am besten auf sich aufmerksam – und zwar die passenden?



präsentiert von **ZWP ONLINE**

Was früher das Telefon- oder Branchenbuch war, ist heute ganz klar das Internet: Die Mehrzahl aller Menschen nutzt es für die Recherche nach einer für sie geeigneten Praxis. Rund 94 Prozent der Deutschen bedienen sich dabei der gängigen Suchmaschinen (Quelle: [www.internetworld.de](http://www.internetworld.de)) – egal, ob sie dabei eine fußläufige Generalistenpraxis oder eine dezidierte Spezialistenpraxis suchen, ob eine neue Praxis gesucht wird oder ein Praxiswechsel ansteht.

### Aufmerksamkeit schaffen – wo und wie?

Praxen müssen deshalb im Internet über die richtigen Kanäle sichtbar sein. Die Spezialisten der OMB AG Online.Marketing.Berater. sind seit vielen Jahren in der Dentalbranche erfolgreich und kompetenter Partner, wenn es darum geht, mit Onlinemarketing die (richtigen) Neupatienten zu gewinnen – auch im passenden Einzugsgebiet. Die Strategie der OMB AG beruht dabei auf sechs Kernkompetenzen, die einem Periodensystem ähnlich nach ihren Eigenschaften geordnet sind: So steht SEO für Search Engine Optimization (Suchmaschinenoptimierung), ORM für das Online Reputation Management, IPR für Internet Public Relations, SEA für Search Engine Advertising (Suchmaschinenwerbung), SMM für Social-Media-Marketing und INM für Influencer Marketing. Dabei braucht es mehr als eines dieser Elemente, um im Internet nachhaltig erfolgreich zu sein.



Das Periodensystem der OMB AG Online.Marketing.Berater. sorgt für passgenaue Strategien für den Praxiserfolg: zielgerichtet, messbar, performant.

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





Jetzt kostenlos testen unter: [www.bema-goz.de](http://www.bema-goz.de)



## Onlinemarketing-Mix für Praxen

Die langjährige Erfahrung der OMB AG zeigt, dass es für Praxen und ihre Behandler auf die richtige Kombination der Elemente ankommt. Empfehlenswert sind in diesem Zusammenhang vor allem SEO, SEA sowie ORM und IPR.



### SEO – Suchmaschinenoptimierung

Um im World Wide Web bestmöglich gefunden zu werden, kommt keine Praxis an einer effektiven Suchmaschinenoptimierung vorbei. Nur wenn es gelingt, sich mit der eigenen Website aus der Masse der Suchergebnisse abzuheben, wird zum einen mehr Traffic generiert – sprich: potenzielle neue und passende Patienten, die auf die Praxis aufmerksam werden – und damit auch mehr Umsatz auf dem jeweils gewünschten (Fach-)Gebiet bzw. Praxisschwerpunkt. Ziel der SEO ist es daher, die Praxis-Homepage, die Social-Media-Profile der Praxis und Blogs in den oberen Top-Rankings von Google zu platzieren. Und das nach Möglichkeit mit den Suchbegriffen, die das höchste Suchvolumen besitzen, also am häufigsten bei der Suche eingegeben werden, genau zu Praxisportfolio und -philosophie passen und ein entsprechendes Umsatzvolumen versprechen.

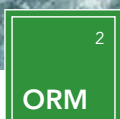


Weitere Infos unter  
[www.omb.ag](http://www.omb.ag)



### SEA – Suchmaschinenwerbung

Das Schalten von Werbung in Suchmaschinen ist ein effizientes Mittel, um die potenzielle Zielgruppe anzusprechen und den Umsatz zu steigern, auch außerhalb von klassischen Webshops. So lässt sich mit professioneller SEA, beispielsweise via Google Ads, die Praxiswebsite über bestimmte Keywords geknüpft in den Werbespalten von Google positionieren. Voraussetzung, um über die Suchmaschinenwerbung sichtbar zu werden, sind eine präzise Analyse der Zielgruppe und der Suchbegriffe, eine entsprechende Kampagnenerstellung inklusive einer soliden Budgetierung und die regelmäßige Auswertung der Kampagnen. Das Team der OMB AG übernimmt auf Wunsch die gesamte und individuelle Umsetzung inklusive der Anzeigenerstellung und der Verwaltung von Account und Budget.



### ORM und IPR – Online Reputation Management und Internet Public Relations

Im Internet verbreiten sich negative Kommentare rasant. Während die Kritik unzufriedener Patienten früher mündlich nur wenige Menschen wie Verwandte, Nachbarn oder Kollegen erreichte, kommt durch die Reichweite diverser Onlinemedien ein gewisser Schneeballeffekt zum Tragen. Auf diese Weise multiplizieren sich unliebsame Kritiken fast schneller, als dass diese geäußert worden sind. Doch Praxen und Behandler sind ihrem Ansehen im Internet keinesfalls schutzlos ausgeliefert. Sowohl das Markenimage als auch die persönliche Reputation lassen sich über ORM aktiv steuern. Die OMB AG sorgt mit entsprechender Analyse, mit Strategien und Lösungen für ein positives Image oder optimiert dieses nach einem Imageschaden wieder. Auch das Instrument der IPR eröffnet dabei viele Möglichkeiten, um die Bekanntheit der Praxis und der Behandler zu steigern, das gewollte Image zu generieren und die Loyalität bzw. das Vertrauen der Patienten (wieder)zugewinnen.

### Fazit

Die Angebote der OMB AG Online.Marketing.Berater. eröffnen Praxen, Inhabern und Behandlern vielfältige Möglichkeiten, professionelles Onlinemarketing gezielt für die Gewinnung neuer und vor allem passender Patienten zu nutzen. Die Unternehmensstandorte in Würzburg, Frankfurt am Main, Dortmund und Berlin bieten dabei eine regionale bzw. lokale Expertise – für ein organisches und gesundes Praxiswachstum nach Plan.

# BEAUTIFIL Flow Plus

# BEAUTIFIL II

LS



Injizierbares  
Hybridkomposit in  
zwei Viskositäten  
mit Xtra Glanz

- Ideal für Restaurationen der Klassen I bis V, einschließlich Okklusalfächen
- Natürliche Ästhetik durch Chamäleoneneffekt
- Sehr gute Polierbarkeit und dauerhafter Glanz



Pastöses Komposit  
für Front- und  
Seitenzahnfüllungen

- Niedrige Polymerisations-schrumpfung (< 1%) und geringer Schrumpfungsstress
- Natürliche Lichtleitung und -streuung
- Hohe Abrasionsstabilität und antagonistenfrendliche Oberflächenhärte
- Fluoridabgabe und -aufnahme



www.shofu.de



VIDEO

Ästhetische Lösungen  
im Praxisalltag  
Step by Step

Dr. Thomas Reißmann, Zwickau



Natur + Adrenalin + dentales Know-how

# Dental Arctic Rallye 2023

Ein Beitrag von Horst Weber

**FORTBILDUNG** /// Fachwissen teilen und die eigenen Grenzen austesten, wo andere Urlaub machen – das bietet das einmalige Fortbildungsformat der Dental Arctic Rallye. Dabei legen Teilnehmende in ihren Autos 8.000 Kilometer über 13 Tage zurück, bei stellenweise minus 40 Grad Celsius. Angepasst an Pandemie-Anforderungen und politisch bedingte, regionale Einschränkungen durch die Kriegssituation in der Ukraine, geht die nächste Dental Arctic Rallye 8000 am 28. Januar 2023 mit 25 Teams an den Start. Anmeldungen sind ab sofort möglich!

Schnee, so weit das Auge reicht, Minusgrade, vor denen das Thermometer zittert, Natur ohnegleichen und extreme Herausforderungen – das und mehr bietet die Rallye 8000 auf ihrer Route durch Skandinavien und Nordeuropa. Die Rallye 8000 basiert auf einer professionellen, kompetenten und erprobten Veranstaltungsplanung und einer hochflexiblen und verantwortungsbewussten Organisation. Das Fortbildungsevent wird, neben dem Austesten individueller mentaler und körperlicher Kräfte, vor allem von einem Erlebnis dominiert: das des kollegialen Teamgeistes, der gerade dann entsteht, wenn eigene Grenzen erfahren und gemeinsam überwunden werden.



## Dental Arctic Rallye 8000: SAVE THE DATE 2023

- **Start:** 28. Januar 2023, 10 Uhr Krefeld
- **Ziel:** 10. Februar 2023, mittags (Berlin oder Prag)
- **Teilnahmegebühr:** 2.749 Euro pro Person
- Unterbringung in DZ/EZ mit Zuschlag
- Eigenes oder gemietetes Auto muss verkehrssicher sein
- Eine ADAC Plus-Mitgliedschaft muss vorliegen

Weitere Infos und Anmeldung auf [www.dental-arctic.de](http://www.dental-arctic.de)



## Pralles Roadbook

Das Rallye-Roadbook ist so exklusiv wie herausfordernd: Auf eine Minikreuzfahrt folgt eine Bobfahrt je Team durch den Eistunnel im norwegischen Olympiapark Lillehammer. Nach Fahrten entlang der legendären Atlantic Road erfolgt die dritte Tourübernachtung vor dem Polarkreis. Auch die norwegischen Lofoten werden natürlich mit einer Übernachtung geehrt. Das Nordkap wird extra für die Rallye gesperrt und von einem Helikopter begleitet. Danach geht es ins tiefe Lappland, wo die Fahrzeuge abgestellt werden und Schlittenhunde und Snowmobile mit jeweiligen Etappen auf die Teams warten. Natürlich darf das Eiskarting auf einem zugefrorenen River nicht fehlen. Extrapunkte können Teilnehmende erzielen, wenn sie auch beim Eisfischen Erfolg haben. Last, but not least bietet die Rallye eine unvergessliche Iglu-Übernachtung. Das Roadbook endet mit Aufgaben in der tschechischen Hauptstadt Prag – hier erwartet alle Teams eine gebührende Siegerehrung mit Abendessen und Party im prominenten Duplex Club.

## Wissen aus den eigenen Reihen

Die Rallye ist so aufgebaut, dass neben den Programmpunkten rund um einmalige Sehenswürdigkeiten genügend Zeit für das Kennenlernen und den Austausch der Teilnehmenden und eine lebendige Fortbildung verbleibt. Die gleich zu Beginn der Rallye stattfindende Minikreuzfahrt bietet vielerlei Möglichkeiten, um ins Gespräch zu kommen und eine erste mehrstündige Fortbildung an Deck zu absolvieren. Fortbildungseinlagen finden an jedem Hotel nach dem Abendessen und vor den Gin-Tastings im „Opferzimmer“ (ein zusätzlich gebuchtes Zimmer als Alternative zur Hotelbar) statt. Die Vorträge kommen von den Teilnehmenden selbst, sodass die Fortbildung auf Gegenseitigkeit beruht und keine Trennung zwischen Referenten und Zuhörern besteht. Zudem bietet der Fortbildungsteil einen spannenden Industrievortrag zum Thema „Navigierte Implantologie mit einem digitalen Workflow von der multilingualen Patientenvereinbarung bis zur Sofortversorgung – just in time“. Die wissenschaftliche Leitung unterliegt dem österreichischen Implantologen Dr. Harald Fahrenholz.

Sponsoren der Dental Arctic Rallye:

**CareCapital**  
Medizinisches Abrechnungszentrum

**medentis**  
medical



**Horst Weber,**  
Mehrwert GmbH  
Gründer und Organisator  
der Dental Arctic Rallye



**Dr. Harald Fahrenholz**  
Wissenschaftlicher Leiter  
Fortbildung



Infos zur  
Person

## Fairness statt Tempo

Bei der Rallye geht es nicht um Schnelligkeit um jeden Preis. Eine Gefährdung von Menschenleben ist genauso tabu wie schon die „einfache“ Übertretung von Straßenverkehrsregeln des jeweiligen Landes. Das Backoffice kann kontrollieren und nachvollziehen, wenn Geschwindigkeitsgrenzen überschritten werden oder ein unerlaubter Weg zur Vorteilsgewinnung eingeschlagen wird. Es geht um Fairness, Sportlichkeit und rationales Verhalten. Die klügste Route zu finden, ist häufig wichtiger als das nächste PS oder der nächste Millimeter auf dem Reifenprofil. Die Challenge liegt nicht im Schnelfahren (das kann ja jeder!), sondern in anderen mentalen, körperlichen und fachlichen Herausforderungen.

## Erst Autos, dann Bäume

Wie schon im vergangenen Jahr geht es auch 2023 um nachhaltiges Bewusstsein: Während der Rallye pflanzt jedes Team zwei Bäume. Die Sprösslinge werden vom Veranstalter gestellt und sind während einer Teamaufgabe eigenhändig einzupflanzen. Ein Baum neutralisiert im Jahr in etwa so viel Kohlenstoffdioxid (CO<sub>2</sub>), wie bei einer Strecke von circa 800 Kilometern entsteht. Damit benötigt ein gesetzter Baum in der Regel zehn Jahre und zwei Bäume je Team zusammen nur fünf Jahre ihres Daseins, um den CO<sub>2</sub>-Gehalt von der Rallye zu neutralisieren.





# Der erste Instrumentenschrank, der selbst nachbestellt

## Potenzial

**Warum sollte dentalen Instrumenten durch ein neuartiges Warenwirtschaftssystem eine höhere Aufmerksamkeit in der Praxis geschenkt werden?**

Zahnärztliche Instrumente sind die große Selbstverständlichkeit in jeder Praxis. Sie führen oft ein eher unscheinbares Dasein und werden im Rahmen der Bevorratung routinemäßig einfach nachbestellt. Rotierende, reziproke und oszillierende Instrumente in der richtigen Mischung üben aber einen größeren Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit aus als gedacht. Sie sollten in Sachen Effizienz regelmäßig und gezielt auf den Prüfstand gestellt werden.

**Bitte ein Beispiel, warum es sich lohnt, das eigene Standardsortiment einmal überprüfen zu lassen!**

Durch eine kontinuierliche Bewertung der Behandlungssätze können Bereiche identifiziert werden, in denen sowohl die Effizienz gesteigert als auch die Patienten besser bedient werden können. Kennen Sie zum Beispiel den speziellen Kronentrenner 4ZR zum Trennen extrem harter, vollkeramischer Kronen? Der 4ZR zeigt schön auf, wie man sich das „Präparationsleben“ leichter machen kann.

**Wer hilft, mein Instrumentensortiment für solch einen Schrank zu optimieren und gleichzeitig individuell auf die Praxis abzustimmen?**

Gemeinsam mit dem persönlichen Komet Fachberater wird der DENTY, der vollautomatisierte und stylische Instrumentenschrank, in der Praxis eingerichtet und bildet von nun an das individuelle Produktportfolio der täglichen Arbeit am Behandlungstuhl ab. Einmal bestückt, ist der DENTY sofort startklar, bestellt das neu überdachte Instrumentarium ganz eigenständig nach und ist dabei kinderleicht zu bedienen.

## Wirtschaftlichkeit

**Spart man mit dem DENTY tatsächlich Geld?**

Die Kombination aus Ordnungssystem und digitaler Warenwirtschaft ist beim DENTY einmalig. Damit ist dieser Schrank als Konsignationslager extrem wirtschaftlich. Beahlt wird nur, was tatsächlich verbraucht wird. Die Rechnungstellung erfolgt monatlich und ganz bequem per Lastschrift. Durch den automatischen Bestellprozess sinken die Kapitalbindung und Prozesskosten. Gleichzeitig dürfen der Zahnarzt und sein Team sicher sein, dass die Mischung der Instrumente die Produktivität und Effizienz am Behandlungstuhl ankurbelt.

## Workflow

**Fällt es schwer, einer vollautomatisierten Bestellung zu vertrauen?**

Ganz bestimmt, handelt es sich doch um eine Veränderung, die weitere Implementierung der digitalen Zukunft in der Praxis! Doch mit DENTYTHING ist man bestens sortiert. Feste Lagerplätze sorgen für optimale Ordnung. Jedes Produkt hat im DENTYTHING sein eigenes Fach, sodass ein gezielter Griff genügt. So werden in Zukunft keine unnötigen Bestellungen aufgrund von verschiedenen Lagerorten mehr aufgegeben, Bestellfehler entfallen.

DENTYTHING optimiert durch die digitale Bevorratung den Workflow. Das spart Zeit, Nerven und sichert reibungslose Behandlungsabläufe. Und natürlich steht der/die Komet Fachberater/-in bei der Einführung des DENTY als auch für etwaige spätere Fragen als kompetenter Ansprechpartner zur Seite.

**Ersetzt der DENTY somit einige der Aufgaben des/der für die Bevorratung verantwortlichen Mitarbeiters/-in?**

Ja, und damit werden plötzlich Kapazitäten frei! Der DENTY erkennt selbst, wenn Vorräte zur Neige gehen und bestellt selbstständig nach. Entnahmen und Einbuchungen werden direkt am DENTY Tablet eingegeben. Das entlastet, sorgt für weniger Stress, schafft Zeitfenster und neue Spielräume im Team.



# Der dent.apart Zahnkredit

VERTRAGSBINDUNG?

*Nein danke!*

AUSZAHLUNG  
AUF DAS

*Praxiskonto!*

RÜCKBELASTUNG?

*Komplett ohne!*

GELD VOR  
BEHANDLUNGSBEGINN?

*yes!*

*scan mich!*



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



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



Einfach bessere Zähne.

**dent.apart**®



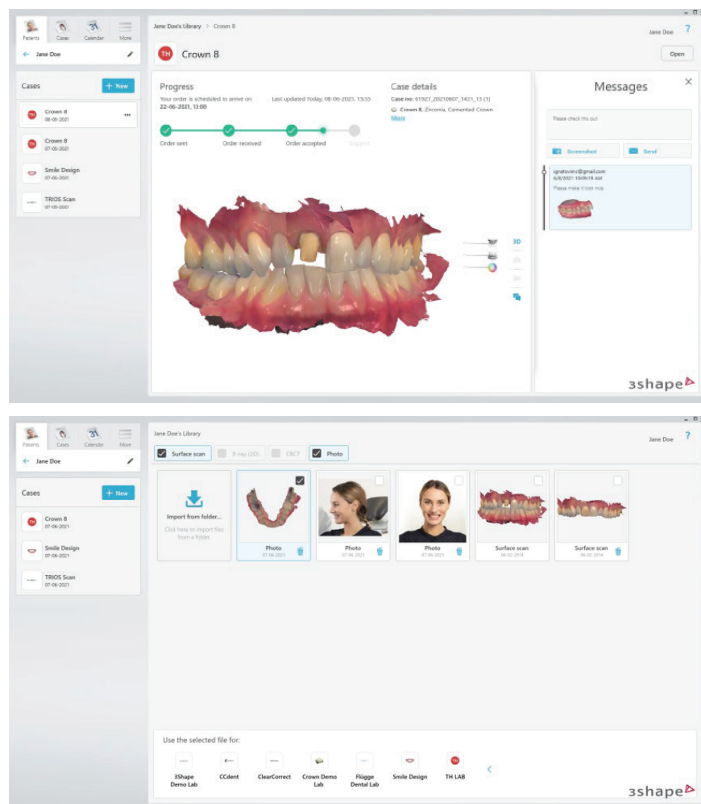
## Digitale Zahnmedizin in einer Plattform

Die neue offene Kollaborationsplattform 3Shape Unite bringt weltweit führende Dentalunternehmen, Dentallösungen und Labore zusammen und ermöglicht es Anwendern, alle ihre Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit zu verwalten. 3Shape Unite ermöglicht es, mit den integrierten Unite Store-Apps das digitale Praxisangebot um Clear Aligner, Chairside-Lösungen, Design-Services und vieles mehr mühelos zu erweitern. Gleichzeitig können Anwender einfach über Apps mit ihrem bevorzugten Labor zusammenarbeiten und so ihre Effizienz steigern. Die vollständige Integration zwischen TRIOS und Partner-Apps bietet eine intuitive Benutzeroberfläche, erleichtert die Kommunikation mit Laboren über ein im Auftragsformular integriertes Chat-Tool und stellt Praxen ein Portfolio von Patientenbildern zur Verfügung – das alles macht die digitale Zahnmedizin einfacher und zugänglicher denn je. 3Shape Unite vernetzt Anwender ganz einfach mit den richtigen Partnern und erleichtert die digitale Zahnheilkunde von Anfang bis Ende.

Infos zum  
Unternehmen



**3Shape Germany GmbH**  
Tel.: +49 211 33672010  
[www.3shape.com/de-de](http://www.3shape.com/de-de)



## Ein System für verschiedene Wurzelkanalanatomien

Mit ProTaper Ultimate stellt Dentsply Sirona jetzt ein technologisch fortschrittliches System in der vierten Generation vor. Es ist ein modernes Endo-Behandlungskonzept, das verbesserte Desinfektion\* sowie eine dezidierte Obturation miteinander kombiniert. ProTaper Ultimate wurde speziell für Zahnärzte entwickelt, die ihr endodontisches Leistungsportfolio erweitern möchten. Als Komplettlösung kommt ProTaper Ultimate mit Feilen, absorbierenden Papierspitzen und passgenauen Conform Fit Guttapercha auf den Markt. Sie umfasst zusätzlich den AH Plus Biokeramischen Sealer, eine Spülkanüle sowie den neuen SmartLite Pro EndoActivator, der nächstes Jahr das System vervollständigen wird. Das Behandlungskonzept verfügt über eine Slider-Shaper-Finisher-Sequenz, eine um 25 Prozent bessere Reinigungswirkung\* und eine Obturation mit einer hervorragenden Passung. ProTaper Ultimate und AH Plus Biokeramischer Sealer sind ab sofort über den Handel erhältlich. Weitere Informationen zu ProTaper Ultimate unter: [dentsplysirona.com/endodontie](http://dentsplysirona.com/endodontie)

\* Nur zutreffend für EndoActivator. Interne Labortests. Daten auf Anfrage unter [pre@dentsplysirona.com](mailto:pre@dentsplysirona.com)



**Dentsply Sirona**  
Tel.: +49 6251 16-0 • [www.dentsplysirona.com](http://www.dentsplysirona.com)  
Infos zum Unternehmen



## Neues Instrument für perfekte Kontaktpunkte

Das PerForm™ Approximalkontakt Instrument von Garrison Dental Solutions gibt dem Zahnarzt die absolute Kontrolle über die Gestaltung der interproximalen Kontakte bei Seitenzahnrestaurationen mit Komposit. Egal, welches Matrizensystem Sie verwenden, die einfache Ziehen/Drücken-Technik des PerForm Instruments hält die Matrize und das Kompositmaterial in der idealen Position. Die Polymerisierungslampe wird direkt auf die einzigartige Reliefflinse gehalten, die hilft das Licht tief in die Approximalkavität zu leiten. Nach dem Aushärten wird der PerForm Kontaktformer einfach entfernt und die Restauration ist vollendet – mit perfekt geformten, festen Kontaktpunkten. PerForm ist in einem Set mit zwei Instrumenten sowohl für große als auch kleine Kavitäten erhältlich. Jedes Instrument ist auf der einen Seite mit einem mesialen Kontaktformer und auf der anderen Seite mit einem distalen Kontaktformer ausgestattet. Sorgfältig entwickelte Spitzen formen das Komposit während der Polymerisierung ohne die Gefahr, dort stecken zu bleiben. Das Instrument ist voll autoklavierbar und perfekt geeignet, um jedes Matrizensystem oder jede Matrizenbandtechnik zu komplettieren. Der PerForm Kontaktformer ist über Garrison Dental Solutions oder ein breites Netz an Dentaldepots bestellbar.



Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409 • [www.garrissondental.net](http://www.garrissondental.net)

## TIME TO SWITCH: Neue Funktion an Winkelstück verringert Aerosolbildung

Sprayluft trägt wesentlich zum Entstehen von Spraynebel bei Dentalinstrumenten bei. Winkelstücke generieren dabei weniger Aerosol als Turbinen, und durch das Abschalten der Sprayluft wird eine weitere signifikante Verringerung von Aerosol erreicht. NSK bietet als einziger Hersteller weltweit die Möglichkeit, direkt an den Winkelstücken Ti-Max Z95L und Z45L bei Bedarf die **Sprayluft** wegzuschalten und auf **Wasserstrahl** umzuschalten. Genauso einfach wird wieder auf Spraykühlung umgestellt, sobald es die Umstände zulassen. Es ist keine Modifikation an der Behandlungseinheit erforderlich. Reduzieren Sie die Bildung von Aerosolen während der Behandlung und ermöglichen Sie sich und Ihren Patienten eine sichere Umgebung.

SIMPLY TWIST THE SWITCH.



NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)



Infos zum Unternehmen



## HAND- UND WINKELSTÜCKE SEIT 1890

Das Flaggschiff von W&H sind seit jeher Hand- und Winkelstücke. Der Bereich Restauration und Prothetik besteht derzeit aus über 30 verschiedenen Instrumenten in drei Produktlinien, allen voran die beliebte Synea-Reihe. Blicken wir zurück auf die Anfänge.

Los ging die Erfolgsgeschichte im Jahr 1890 in Berlin. Die beiden Feinmechaniker Jean Weber & Hugo Hampel gründeten eine Firma zur Erzeugung von Hand- und Winkelstücken, das Firmenzeichen W&H entstand. Damit schreiben sie Pioniergeschichte, denn erstmals stellt ein europäisches Unternehmen mechanisch betriebene Hand- und Winkelstücke her. Dieser Innovationsgeist setzt sich in den Folgejahren fort, 1895 stellte W&H beispielsweise ein Universalhandstück mit verstellbarer Kopfneigung her, um einen optimalen Zugang zur Behandlungsstelle zu bekommen.

### Meilensteine von W&H im Segment Hand- und Winkelstücke:

- 1895 Universalhandstück mit verstellbarer Kopfneigung
- 1926 Erstes maschinelles Feilwinkelstück „Endo Cursor“
- 1978 Erster am Markt mit der 360°-Drehkupplung „Roto Quick“
- 1979 Erster Anbieter des Druckknopfspannsystems für Turbinen
- 2014 Erster Anbieter einer schattenfreien Ausleuchtung der Behandlungsstelle durch 5-fach-Ring-LED
- 2016 Erste sensorbetriebene dentale Highspeed-Antriebslösung „Primea Advanced Air“

### Exkurs

Obwohl es bereits seit 1890 elektrisch angetriebene Bohrer gab, entwickelte W&H im Jahr 1939 noch eine Fußtretbohrmaschine mit Lederriemenantrieb. Mithilfe dieser Maschine konnten unter Kriegsbedingungen – unabhängig vom Strom – Behandlungen vorgenommen werden. Der Mensch mit seinen Bedürfnissen im Mittelpunkt – W&H Credo, damals wie heute.

### Ein echter Product-Hero: Synea

Die Produkte der Synea-Reihe erfüllen höchste Qualitätsstandards. Die Winkel- und Handstücke sind einfach zu reinigen, können innerhalb von Sekunden umgerüstet werden und sind thermodesinfizierbar. Ein spezielles Griffprofil erlaubt es, auch mit feuchten Händen die Geräte sicher zu halten. Zudem wird die Lebensdauer der Instrumente durch innovative Verzahnungstechnologie und robuste Keramikgellager deutlich verlängert. Die Turbinen von W&H sind besonders leistungsfähig und effizient. Die Geräte bieten eine optimale Abtragleistung bei einer angenehmen Handhabung. Außerdem sorgt die kratzfeste Oberfläche bei der Synea Vision Reihe dafür, dass die Ästhetik selbst bei intensivem Gebrauch nicht verloren geht. Eine 5-fache Spray-Kühlung verhindert Überhitzung, während eine Ring-LED+ den gesamten Mundraum des Patienten ausleuchten kann.

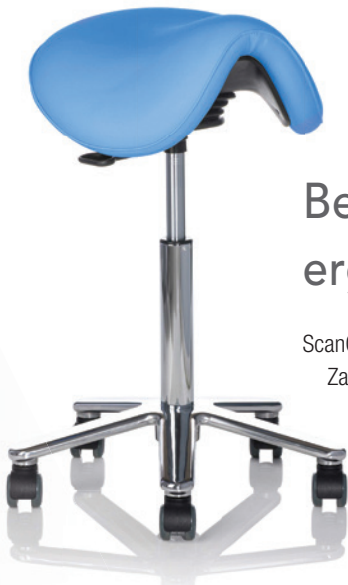
### The show will go on

Chronologisch lässt sich folglich erkennen, dass W&H schon immer ein gutes Händchen für diverse Entwicklungen hatte – sowohl beim Erkennen von Bedarf an Entwicklungen als auch bei der technischen Umsetzung. Die Zahnärzteschaft kann schon jetzt gespannt sein, was die Zukunft bereithalten wird.

W&H Deutschland • Tel.: +49 8682 8967-0 • [www.wh.com](http://www.wh.com)



Infos zum Unternehmen



## Besseres Sitzen mit ergonomischen Sattelstühlen

ScanChair als einer der führenden skandinavischen Lieferanten von Zahnarztstühlen präsentiert den Sattelstuhl Calypso mit ErgoSwing Funktion. Die ErgoSwing Funktion ermöglicht dem Stuhl, allen Bewegungen der Benutzer dynamisch zu folgen. Dadurch werden 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](http://www.scanchair.de)

## Flugzeugtrolleys in Zahnarztpraxen

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

- 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

Infos unter: [www.trolley-dolly.de](http://www.trolley-dolly.de) oder per E-Mail an [info@trolley-dolly.de](mailto:info@trolley-dolly.de)

**Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more**  
Tel.: +49 151 46660594  
[www.trolley-dolly.de](http://www.trolley-dolly.de)



[www.trolley-dolly.de](http://www.trolley-dolly.de)

# Dentale Schreib-talente gesucht!



Sie können schreiben?  
Kontaktieren Sie uns.



## Neue Behandlungseinheit für mehr Komfort, Individualität und Design

Die moderne Zahnarztpraxis ist geprägt von vielfältigen Ansprüchen und Anforderungen, die heute und auch in Zukunft immer relevanter werden. Einerseits geht es um Qualität, Präzision, effiziente Workflows und hochwertiges Design und andererseits um das Wohlbefinden der Patienten in der Behandlung. Die neue KaVo uniQa wurde entwickelt, um diesen Anforderungen an Design, Behandler- und Patientenkomfort gerecht zu werden.

Das moderne Design der uniQa fügt sich mit der klaren Formsprache und schlanken Linienführung ästhetisch in jedes Praxiskonzept ein. Dabei bieten die zahlreichen farblichen und technischen Individualisierungsmöglichkeiten ausreichend Raum für persönliche Entfaltung. Die sorgfältig ausgewählten, hochwertigen Materialien sind nicht nur optisch und haptisch ein Erlebnis, sondern repräsentieren zusätzlich die bekannte KaVo Langlebigkeit, Präzision und Zuverlässigkeit.

Ein müheloser Behandlungsablauf – vor allem im Sinne von Effizienz und Ergonomie – ist ein echter Mehrwert. Daher ist die KaVo uniQa in allen Elementen auf dieses Ziel hin optimiert: von der Abdeckhaube passend für alle geläufigen Anschlusspunkte bis zum Arztelement, das mit einem intuitiven Bedienkonzept mit direktem Zugriff auf alle wichtigen Funktionen aufwartet. Dabei passt sich die flexible Instrumentierung an die individuellen Vorlieben und Gewohnheiten des Behandlers an. Die große Beinfreiheit, ein frei positionierbarer Fußanlasser und die Nähe sowie der optimale Zugang zum Patienten ermöglichen gleichermaßen gesundes

wie komfortables Arbeiten. Gleichzeitig liegen die Patienten durch das weiche Polster sowie die 2-Gelenk-Kopfstütze entspannt und sicher. Neben einer Steigerung der Effizienz sorgen die uniQa Features für neue Möglichkeiten der Patientenkommunikation: Clevere Elemente wie Touchscreen, Direktastenbelegung, intelligente Konnektivität zu externen Geräten und Systemen, die Anbindung des Full-HD Screens sowie die neue, autarke Plug-and-play-Patientenkommunikation namens CONNECTbase ermöglichen zügige Arbeitsabläufe und eine direkte, individuelle Patientenkommunikation.

Zusätzlich verfügt die Behandlungseinheit über integrierte Zusatzfunktionen: Die Endodontiefunktionen beinhalten beispielsweise drei verschiedene Modi zur Feilensteuerung und mithilfe der Datenbank können alle wichtigen Parameter wie Übersetzung und Drehmomentwerte für knapp 200 Feilen direkt über das Arztelement eingestellt, abgerufen und abgespeichert werden. Zusätzlich stehen mit den Chirurgieoptionen uneingeschränkt alle Funktionen eines modernen Chirurgiegeräts zur Verfügung.

Damit entwickelte KaVo eine neue Behandlungseinheit für das Mittelpreissegment – die Generation der Premium-Kompaktklasse. Mehr Design, mehr Komfort und mehr Freude verbinden sich in der neuen KaVo uniQa und sorgen sowohl für Zahnärzte als auch Patienten für eine erfolgreiche und sichere Behandlung.



Infos zum  
Unternehmen



**KaVo Dental GmbH**  
Tel.: +49 7351 56-0  
[www.kavo.com/de-de/](http://www.kavo.com/de-de/)

## Das perfekte Paar für Einzelzahnrestaurationen: Lithium-Disilikat-CAD/CAM-Block meets Befestigungskomposit

Der CAD/CAM-Block Initial™ LiSi Block und das selbstadhäsive Befestigungs-Composite G-CEM ONE™ von GC bilden das perfekte Paar, um eine effiziente Behandlung in der Praxis von heute zu gewährleisten. Der vollständig kristallisierte Lithium-Disilikat-CAD/CAM-Block verfügt ohne zusätzliches Brennen über optimale physikalische Eigenschaften. Im Vergleich zur herkömmlichen Verarbeitung von Lithium-Disilikat lassen sich so nicht nur 40 Prozent der Verfahrenszeit einsparen, sondern zusätzlich passgenaue Ränder erzielen. Die GC-eigene und für die CAD/CAM-Zahnmedizin weiterentwickelte HDM-Technologie (High Density Micronization) ermöglicht eine gute Schleifbarkeit, hohe Abrasionsbeständigkeit, passgenaue Ränder und ästhetische Ergebnisse mit natürlichem Glanz. Dank dieser Eigenschaften ist Initial LiSi Block die ideale, zeitsparende Chairside-Lösung für Patientenbehandlungen in nur einem Termin.

Die Restauration kann in kürzester Zeit hochglanzpoliert oder bei Bedarf mit dem neuen malbaren Farb- und Micro-Layering-Keramikkonzept Initial™ IQ ONE SQIN und den Initial™ Lustre Pastes ONE individualisiert werden.

Grundlage für den Behandlungserfolg ist nicht nur die optimale Materialauswahl, sondern auch das Befestigungsmaterial, das für einen sicheren Verbund zwischen der Restauration und dem Zahn sorgt. Die Befestigung mit G-CEM ONE ist schnell und einfach, mit einer sehr effizienten Dunkelhärtung und einer Abbindezeit von nur

2'45". Der optionale Adhesive Enhancing Primer (AEP) mit innovativer GC „Touch Cure“-Funktion kann in anspruchsvollen klinischen Situationen, z.B. nicht-retentiven Präparationen verwendet werden, um die Haftwerte nochmals zu optimieren. Ein spezieller Initiator im AEP beschleunigt die chemische Aushärtung (Dunkelhärtung) von G-CEM ONE, um einen optimalen Verbund zu erzielen. Er wird einfach aufgetragen und kurz verblasen – eine zusätzliche Lichthärtung ist nicht erforderlich.

G-CEM ONE eignet sich für alle Herausforderungen. Das Material ist für die Befestigung indirekter Restaurationen aus Metall, Composite und Keramik, von Inlays, Onlays, Kronen, Brücken und Stiften geeignet. Auch an Schmelz und Dentin werden hervorragende Haftwerte erzielt. Die beiden universellen, zeitsparenden und zuverlässigen Produkte arbeiten in perfektem Einklang. Dank ihrer Indikatorenvielfalt und den zahlreichen Optionen der Fertigstellung steht Zahnärzten eine vielseitige Lösung mit breitem Anwendungsspektrum zur Verfügung.



Infos zum  
Unternehmen



**GC Germany GmbH**  
Tel.: +49 6172 99596-0  
europe.gc.dental/de-DE



## Effektives Prophylaxe-Tool: Antibakterielle Mundspülungen

Der Mundraum mit Zähnen, Zahnfleisch und Zunge ist für viele Patienten ein unbekanntes Terrain. Entsprechend zeigt auch der Blick in bundesdeutsche Mundhöhlen: Gerade hinsichtlich parodontaler Erkrankungen besteht Handlungsbedarf: In Deutschland sind in der Altersgruppe der 35- bis 44-Jährigen rund 43 Prozent von moderater Parodontitis betroffen.<sup>1</sup> Daher kommen hier einige praktische Tipps und Hinweise, um Patienten zu einer gründlichen Mundpflege zu motivieren.

### 1. Zahnfleischbeschwerden sind keine gesundheitliche Kleinigkeit

Einige Patienten sind der Meinung, dass „das bisschen Zahnfleischbluten“ oder gerötetes Zahnfleisch keine relevante Beeinträchtigung ihrer Gesundheit darstelle. Doch: Bei mangelnder Mundhygiene und ungünstiger Veranlagung kann das gerötete Zahnfleisch zu gravierenderen Krankheiten wie Parodontitis führen. Zudem treten orale Erkrankungen nicht isoliert, sondern manchmal auch zusammen mit anderen nicht übertragbaren Krankheiten (Noncommunicable Diseases, NCD) auf.<sup>2</sup>

➔ Bei Vorliegen einer mundgesundheitsrelevanten NCD/einem entsprechenden Risiko: Erklären Sie, wie sich eine gute Mund- und Allgemeingesundheit wechselseitig begünstigen können.

### 2. Zähneputzen allein reicht häufig nicht, um parodontale Erkrankungen zu vermeiden

Wie auch die Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie belegt, sind 70 bis 85 Prozent der Befragten überzeugt, viel oder sehr viel für die eigene Mundgesundheit tun zu können.<sup>1</sup> Dennoch zeigen epidemiologische Daten Defizite in den mechanischen Mundhygienemaßnahmen: Häufig wird nicht das Niveau erreicht, das nötig ist, um parodontale Erkrankungen zu vermeiden.<sup>3,4</sup> Denn: Um den sich fort-

laufend neu bildenden Biofilm und die damit einhergehende mikrobielle Belastung des Mundraums in Schach zu halten, bedarf es eines umfassenden häuslichen Biofilmanagements.

➔ Durch Zähneputzen allein wird nicht der gesamte Mundraum gereinigt (die Zähne machen nur circa 25 Prozent aus). Putzdauer, individuelle Fähigkeiten und Eigenschaften der Hilfsmittel beeinflussen u. a. das Reinigungsergebnis.<sup>4</sup>

### 3. Sinnvoll: Die zusätzliche Verwendung von Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung

Die S3-Leitlinie *Häusliches chemisches Biofilmanagement in der Prävention und Therapie der Gingivitis*<sup>5</sup> spricht sich deutlich für die Nutzung von Zahnbürste und Interdentalbürstchen oder Zahnseide, ergänzt durch Mundspülungen aus. Die Realität sieht wie häufig anders aus: Laut einer Umfrage verzichten knapp über die Hälfte aller Frauen und 67 Prozent der Männer auf die zusätzliche Zahnseidenutzung. Noch weniger verwenden Interdentalbürsten.<sup>6</sup> Hierfür gibt es verschiedene Erklärungsansätze. So gilt etwa die Reinigung mit Zahnseide und Interdentalbürsten als zeitaufwendig.<sup>7</sup> Auch diese Patienten können von der ergänzenden Mundraumreinigung durch Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung (z. B. LISTERINE® mit bis zu vier ätherischen Ölen) profitieren, gerade bei mechanisch so schwer erreichbaren Bereichen, dass keine effektive mechanische Biofilmbereinigung möglich ist.

Die Ergebnisse der S3-Leitlinie<sup>5</sup> bestätigen: Das Spülen mit einer antibakteriellen Mundspülung, die ergänzend zur mechanischen Reinigung angewendet wird, verbessert die Mundhygiene, indem eine zusätzliche Plaquereduktion erreicht wird. Die größten Effekte erzielten dabei Mundspülungen mit CHX und ätherischen Ölen.<sup>5</sup>

➔ Potenziell pathogene Keime befinden sich auch abseits der Zähne. Mundspüllösungen als Flüssigkeit erreichen somit quasi den gesamten Mundraum.<sup>5</sup> Das ergänzende Spülen mit Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung trägt zur Reduktion des dentalen Biofilms bei.<sup>5</sup>

#### Übergeordnetes Ziel der präventiven Zahnmedizin:

Die Vorbeugung von Karies und Zahnfleisch-erkrankungen, um so die Mundgesundheit langfristig zu erhalten.

Literatur



Johnson & Johnson GmbH

Tel.: +49 2137 936-0

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



## MTA Zement mit Hydroxylapatit 1 g oder 2 g

SPEIKO bietet seit vielen Jahren – verlässlich und mit großer Resonanz vonseiten der Kunden – MTA Zement an. Dabei verzichtet das Unternehmen bei der Verpackung auf Schnickschnack und hält, was es verspricht! Bei 1 g Inhalt können sich Verbraucher sicher sein, die gesamte Menge von 1 g auch wirklich zur Verarbeitung zur Verfügung zu haben. Die Verpackung ist so gewählt, dass nur so viel entnommen werden kann, wie benötigt wird. Der verbleibende Rest in einer gut verschlossenen Flasche kann bis zum Verfallsdatum – drei Jahre ab Herstellung – ohne Kompromisse verwendet werden. SPEIKO MTA Zement verfügt über hervorragende physiochemische Eigenschaften. Hierzu zählen unter anderem die sehr feine Konsistenz und die dadurch gute Aufnahme auf ein Instrument. Der SPEIKO MTA Zement hat eine cremige Konsistenz. Durch die Rezeptur des Zements wird eine hervorragende Bindung an Dentin erzielt, die einen sicheren, bakteriendichten Verschluss ermöglicht. Durch den Zusatz von Hydroxylapatit ist der MTA Zement besonders biokompatibel und wirkt remineralisierend.



**SPEIKO – Dr. Speier GmbH**

Tel.: +49 521 770107-0

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

## Versiegelungssystem aus Primer und Paste

Die Indikation von BeautiSealant, einem Versiegelungssystem bestehend aus Primer und Paste, ist die präventive Versiegelung von Fissuren und Grübchen im Milchgebiss und im bleibenden Gebiss. Die Anwendung ist unkompliziert und schnell: Der Haftvermittler wird auf die gereinigte und getrocknete Zahnoberfläche aufgetragen. Nach 5 Sekunden Einwirkzeit wird der Primer mittels Luftstroms verblasen. Das Versiegelungskomposit kann unmittelbar aufgebracht werden. Für 20 Sekunden muss das Material mittels Halogenlampe bzw. für 10 Sekunden mit einer LED-Polymerisationslampe lichtgehärtet werden. Das weiß-opake Material hebt sich farblich leicht vom Zahn ab und ist röntgenopak. BeautiSealant kürzt die herkömmliche Behandlung ab, da der im System enthaltene Primer selbstätzend ist und die sonst übliche Etch&Rinse-Technik mit Phosphorsäureätzung ersetzt: Die Behandlungsschritte Anätzen und Spülen fallen weg. Zudem ist keine absolute Trockenlegung, sondern nur eine relative notwendig, die bei jugendlichen Patienten wesentlich einfacher zu erreichen ist. Die Behandlung gestaltet sich schonend, da die demineralisierende und dehydrierende Wirkung der Phosphorsäureätzung auf gesunde Zahnschubstanz vermieden wird. Bei der Haftung erreicht BeautiSealant mit 19,5 MPa eine vergleichbare oder bessere Scherverbundfestigkeit wie eine Fissurenversiegelung mit Phosphorsäureätzung. BeautiSealant Paste ist aufgrund der patentierten S-PRG-Füllkörper zur Fluoridaufnahme und -abgabe befähigt, hat eine geschmeidige und blasenfreie Konsistenz und ist leicht applizierbar. So können Spalt- und Hohlräume vollständig aufgefüllt und permanent stabil abgedichtet werden. Für die exakte Applikation ohne Überfüllung wird im Set eine speziell entwickelte tropffreie Spritze mit ultrafeiner Kanüle mitgeliefert.

Infos zum  
Unternehmen



**SHOFU Dental GmbH**

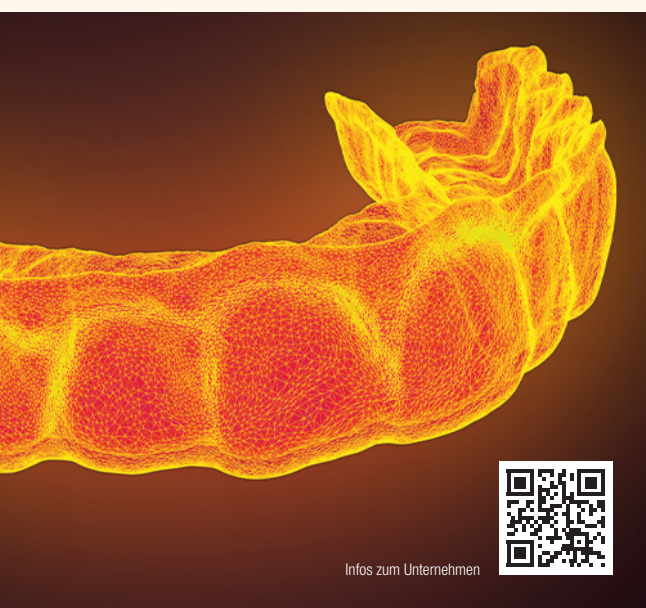
Tel.: +49 2102 8664-0

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



## Erster cloudbasierter Workflow für Bleaching-Schienen

Passgenaue Bleaching-Schienen anzufertigen, wird ab jetzt deutlich leichter. Mit der preisgekrönten Software DentaMile connect von DMG und dem weltweit ersten cloudbasierten Workflow für die 3D-Fertigung von Bleaching-Schienen. Der digitale Bleaching-Schienen-Workflow eröffnet neue Möglichkeiten einer effizienten Versorgung. Die Handhabung ist maximal nutzerfreundlich. In nur wenigen Schritten können Sie passgenaue Bleaching-Schienen erstellen – inklusive präziser individueller Reservoirs. Im Vergleich zur konventionellen Erstellung entfällt ein Großteil des Arbeits- und Materialaufwands. Gestaltung und Druck können entweder innerhalb des Teams oder auch an ein in der DentaMile Cloud vernetztes Labor delegiert werden. Das flexible DentaMile Nutzungsmodell bietet vier bedarfsorientierte Optionen. Als Nutzer entscheiden Sie selbst, wie Sie am digitalen Workflow teilhaben möchten – auch ohne eigenen 3D-Drucker. Das Netzwerk der cloudbasierten Software erlaubt es Ihnen, sich mit Partnern zu vernetzen, Design- und Druckaufträge zu delegieren oder zu erhalten. Das DMG DentaMile Portfolio bietet alle Komponenten für den dentalen 3D-Druck. Neben der Software gehören hochwertige Materialien – z. B. für Bleaching-Schienen das elastische LuxaPrint Ortho Flex – ebenso dazu wie leistungsfähige 3D-Drucker und abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten. Das Ergebnis ist ein alltags-tauglicher, validierter Workflow mit hoher Prozess-Sicherheit. Mehr Infos unter: [www.dentamile.com](http://www.dentamile.com)



Infos zum Unternehmen



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, störungs-freier 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, der 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.

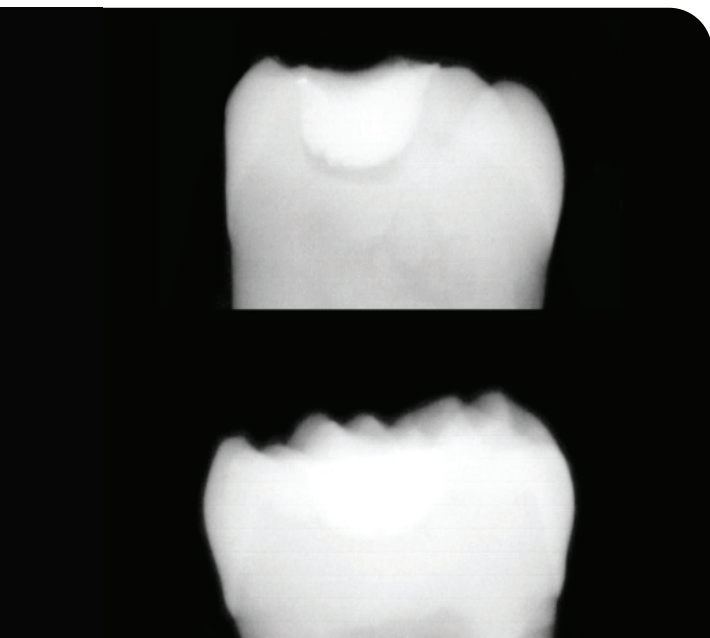
## Behandlungseinheit vereint Hygiene und Eleganz

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](http://www.belmontdental.de)



## ERSTES röntgenopakes Universaladhäsiv

Wer auf einer Röntgenaufnahme einen radioluzenten Bereich unter einer Komposit-Restauration entdeckt, steht vor einer schweren Entscheidung: Sollte die Versorgung ausgetauscht werden, selbst wenn es sich eventuell lediglich um eine durch Pooling gebildete dickere Adhäsivschicht handelt? Oder ist die Restauration in situ zu belassen und möglicherweise eine Ausbreitung von Sekundärkaries zu riskieren? Mit 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv lässt sich dieses Dilemma vermeiden – ganz ohne Nachteile bei der Anwendung. Als erstes Universaladhäsiv überhaupt bietet 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv eine dentinähnliche Röntgenopazität. Tritt Pooling auf, sorgt diese Eigenschaft dafür, dass die Adhäsivschicht auf Röntgenaufnahmen nicht vom benachbarten Dentin zu unterscheiden ist. Somit ist klar, dass Füllungen mit radioluzenten Bereichen auszutauschen sind. Erzielt wird die Röntgenopazität von 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv durch den Einsatz neu entwickelter röntgenopaker Monomere. Diese bleiben auch bei längerer Lagerung homogen im Adhäsiv vermischt, wodurch jeder Tropfen die gleiche Qualität und identische Eigenschaften bietet. Ein White Paper mit Detailinformationen zur Röntgenopazität von Adhäsiven steht kostenlos zum Download bereit. Hier erhalten Interessenten auch weiterführende Produktinfos sowie die Gelegenheit, einen Termin für eine Produktvorführung in der eigenen Praxis zu vereinbaren.

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



Infos zum  
Unternehmen

**3M Oral Care**

Tel.: 0800 2753773

[www.3M.de](http://www.3M.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 Sondereile 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	9
3Shape	71
Adensys	55 + Beikleber
Anton Gerl	65
Asgard	97
Belmont	29
Bien-Air	51
caprimed	95
DAMPISOFT	75
dent.apart	103
Dentsply Sirona	43
DMG	25
Doctolib	69
Garrison	Titel-Booklet
GC	35
hypo-A	31
KaVo Dental	61
Kulzer	19, Beilage + Postkarte
Kuraray	67
minilu	87
Mirus Mix	Beilage
NETdental	5
NOVENTI	23
NSK	2
NWD	11
OMB	59
Permadental	116
ResMed	57
RÖNVIG	77
ROOS Dental	Beilage
Septodont	91
SHOFU	99
SPEIKO	53
Synadoc	83
Trolley Dolly	17
Ultradent Products	89
W&H	20, 21, 27

ADVERTORIAL

# DESIGNPREIS 2022

Wir suchen Deutschlands  
schönste Zahnarztpraxis.  
Jetzt bis zum 1.7.2022  
bewerben:  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

**ZWP**

© Joke Walker - stock.adobe.com  
© Joke Walker - stock.adobe.com

## ZWP Designpreis 2022: Showtime für Ihre Praxis!

Nach dem 20. Designpreis-Jubiläum im vergangenen Juli eröffnen wir eine neue Bewerbungsrunde. Ihre Praxis ist ein Schmuckstück? Egal, ob besondere Materialien oder spezielle Formgebung, ob bewusster Stilmix oder einzigartige Kreationen: Zeigen Sie es uns! Bewerben Sie sich um den diesjährigen ZWP Designpreis 2022 und werden Sie die „Schönste Zahnarztpraxis Deutschlands“!

### Was ist gutes Design?

Praxisdesign ist mehr als ein bequemer Behandlungsstuhl. Nur ein durchdachtes Gesamtkonzept aus Praxisphilosophie und -gestaltung kreiert die berühmte Wohlfühlatmosphäre und erzeugt ein wirkliches Behandlungserlebnis. Dazu gehört ein perfektes Zusammenspiel aus Farben, Formen, Materialien und Licht, das Emotionen weckt und zu Ihnen, Ihrem Team und Ihren Patienten unverwechselbar passt.

### Was ist Ihre Story?

Gutes Design ist so vielfältig und individuell wie es Zahnarztpraxen und ihre Zielgruppen sind. Deshalb erzählen Sie uns Ihre persönliche Story! Was möchten Sie mit der Praxisgestaltung nach außen transportieren? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre Bewerbung zum ZWP Designpreis 2022: Füllen Sie dafür einfach die Bewerbungsunterlagen auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) aus und senden uns diese, am besten per E-Mail, an [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de). Bewerbungsschluss ist am 1. Juli 2022. Die erforderlichen Bewerbungsunterlagen enthalten das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionelle, aussagekräftige Bilder.

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



OEMUS MEDIA AG  
Tel.: +49 341 48474-133  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



Ab Juli mit dem  
neuen Angebotspaket  
„Unlimited“



PREISBEISPIEL

**TOUCH-UP**

**1.099,- €\***

**6-9 Sets für beide Kiefer;**  
je Set = 3 Schienen (soft, medium, hart)  
(bis zu 54 Schienen)

\*inkl. 1 Refinement für beide Kiefer  
innerhalb 1 Jahres, MwSt. und Versand

**TrioClear™** – die dreistufige Aligner-Lösung

**Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.**

Das Plus für Ihre Praxis: Als weltweiter Aligner-Anbieter verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.



More Info zu TrioClear™  
und weitere Angebotspakete

**TRIO**<sup>™</sup>  
**CLEAR**