



© KZ/WVL

# Zahnerhaltung – EINE ERFOLGS- GESCHICHTE!

Die Zahnerhaltung ist für die deutsche Zahnärzteschaft eine wahre Erfolgsgeschichte. Ich gehöre zur Generation der Babyboomer und erfahre das nicht nur aus den validen wissenschaftlichen Studien wie der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V), sondern auch im Praxisalltag. Für die Generation meiner Eltern war der herausnehmbare Zahnersatz die Regel, für meine Generation wird es die Ausnahme sein und der festsitzende Zahnersatz die Regel, für die Generation meiner Kinder wird der Zahnersatz nach vorangegangenem Zahnverlust die Ausnahme sein.

## WIRTSCHAFT

6 Fokus

## PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Praxisteam mit Zahlentransparenz stärken
- 14 Praxisstrategie mit engmaschigem Zielmanagement
- 18 Personalsuche: Karriereseite als perfektes Recruitment-Tool
- 20 Zahnbekenntnisse: Einmal gescheitert, zweimal gegründet
- 22 Cyberattacken: Es kann jede Praxis treffen!
- 26 Was tun bei sexuellen Übergriffen am Arbeitsplatz?
- 28 reingehört mit Daniel Münzenmayer

**ZWP ONLINE**  
www.zwp-online.info

Praxismarketing:  
**Entscheidungen treffen**

Im Gespräch mit  
Daniel Münzenmayer

#reingehört >

→ **28**

Portrait: © Daniel Münzenmayer

## TIPPS

- 30 Das Jobrad und seine Steuervorteile
- 32 Geldanlage: lieber rentabel, sicher oder jederzeit verfügbar?
- 34 Kanalarbeit perfekt honoriert
- 36 So einfach kann Finanzierung sein

## ZAHNERHALTUNG/ENDODONTIE

- 38 Fokus
- 40 Ein „Leak“ zur Fistel – Revision eines oberen Prämolaren
- 44 Neue Leitlinie zur Wurzelspitzenresektion
- 48 Fragmententfernung mit der Tube-Technik – Fallpräsentation
- 52 Routine und Vorhersagbarkeit im endodontologischen Arbeiten



Über nur drei Generationen eine fast unglaubliche Kehrtwende in der Zahngesundheit in Deutschland hin zum Positiven durch den konsequenten Einsatz der Zahnärzteschaft für die Prävention in fast allen Bevölkerungsschichten. Was heißt das für die Zukunft der Versorgung in der Zahnmedizin?

Erstens wird sich das Leistungsgeschehen in unseren Praxen noch stärker hin zur Prävention orientieren. Das gilt für Patientengruppen jeden Alters, besonders aber für die durch ihre sozialen Verhältnisse oder ihre körperliche Verfassung vulnerablen Gruppen. Diese haben bisher noch nicht in dem Maße von den Erfolgen der Prävention profitiert – Pflegebedürftige, Menschen mit Beeinträchtigungen oder einem sehr niedrigen sozialen Status. Hier liegt die Herausforderung für den Berufsstand.

Zweitens werden aufgrund der zu erwartenden sehr langen Tragedauer der konservierenden Versorgungen die Anforderungen, aber auch die Erwartungen der Patienten an die Qualität, die Verträglichkeit und die Langlebigkeit der Füllungsmaterialien und -verfahren erheblich steigen. Bereiten wir uns als Zahnärzteschaft darauf vor, in Zukunft verstärkt sehr hochwertige auch indirekt zu verarbeitende Materialien in unser Behandlungsportfolio aufzunehmen. Doch auch die Basisversorgung der gesetzlich Versicherten wird uns in Anbetracht des bevorstehenden Amalgam-Phase-downs oder -Phase-outs vor neue Herausforderungen stellen. Dafür geeignete Füllmaterialien sind bisher Mangelware!

**Dr. Holger Seib**

Vorstandsvorsitzender  
Kassenzahnärztliche Vereinigung Westfalen-Lippe



© lego artis

**PRAXIS**

- 56 Fokus
- 64 All about aligner: 1. ClearCorrect Innovation Summit 2022
- 66 Drei Schritte zur individuellen Softwarelösung
- 68 Aluminiumsulfat-Lösung als Lösung für Zahnfleischbluten
- 70 DIAO: Mehr als eine Beschichtung
- 72 Ergonomie in der Praxis

**DENTALWELT**

- 74 Fokus
- 78 Wie aus Ideen Bestseller werden: Ein Blick in die Produktionshallen in Bürmoos
- 80 Holz aufs Herz: hypo-A weicht neuen Standort ein
- 82 How to Praxisempfang
- 84 Aus Liebe zur Heimat zurück aufs Land
- 88 Intelligentes Debridement mit Öse
- 89 Produkte

**RUBRIKEN**

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP **spezial** Implantologie und digitaler Workflow

ANZEIGE

**— DIE —  
ZA**

**FACTORING MIT DER ZA  
DAMIT DAS ERGEBNIS STIMMT**

In einer zahnärztlichen Praxis fallen monatlich zahlreiche Einzelrechnungen an, deren Abrechnung viel Zeit frisst. Nutzen Sie Ihre kostbare Zeit lieber für die Behandlung Ihrer Patienten.

Wir kümmern uns um Ihre Abrechnung!

Jetzt informieren!

www.die-za.de

**DIE ZA || ZA AG | ZA eG**

**ZWP** **SPEZIAL**

Implantologie und digitaler Workflow 7+8.22

EIN CLEVERES SYSTEM IST SMART FÜR BEHANDLER UND PATIENTEN.  
Einmalig. Vielseitig.

# 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®.