

Das Praxisteam-Magazin

recall

2023

Powered by
**DENTAL &
WIRTSCHAFT**

Wechseljahre und Mundgesundheit

Hormonmangel und die
Folgen für die Mundhöhle

Aus der Praxis für die Praxis

Parodontitis-Therapie im
Schatten der Budgetierung

Erfolgsfaktoren
für die Praxisführung

MedTriX^{Group}



Jetzt kostenlosen
DEMO-TERMIN
vereinbaren!
0521 - 80 16 800

Entdecken Sie die **ökologische Lösung** für eine
medizinische Zahnaufhellung auch für **Ihre Praxis!**

Erfahre mehr



Das umweltfreundliche und vegane 33%-ige Wasserstoffperoxidgel von NATURAL+ ist mit natürlichen Mineralien angereichert. Kalzium, Natriumfluorid und Mineralien aus dem Toten Meer haben schmerzlindernde und zahnschützende Eigenschaften. Empfindlichkeiten und einer Demineralisierung der Zähne werden entgegengewirkt.



Carmen
Bornfleth



Alex Figge

In den Händen haltet Ihr die druckfrische erste Ausgabe des neuen recall. Wir freuen uns sehr, das Magazin speziell für das Praxisteam weiterführen zu können und – zukünftig gerne auch mit Eurer Hilfe – mit Leben und Inhalt zu füllen. Die recall wird ab 2024 viermal jährlich als Beilage der DENTAL & WIRTSCHAFT erscheinen.

Unsere Berichte, Themen und Informationen richten sich an das gesamte Praxisteam. Als Fachmagazin wollen wir Euch bei Eurer täglichen Arbeit unterstützen, aber auch neue berufliche Perspektiven aufzeigen, zum Beispiel durch interessante Fortbildungsangebote und spannende neue Therapieansätze. Außerdem versorgen wir Euch mit Tipps für die Zeit nach der Arbeit, den Feierabend. Wir, das sind Carmen Bornfleth und Alex Figge. Als Redaktions-Team kümmern wir uns um die inhaltliche Gestaltung des Magazins – Carmen mehr um die Fachthemen und Alex eher um Produktneuheiten und Freizeit-Themen. Unterstützt werden wir dabei von Kolleginnen und Kollegen aus der Praxis, die uns regelmäßig mit Informationen und Tipps direkt aus dem Praxisalltag versorgen und genau wissen, zu welchen Themen Informationsbedarf besteht. Auf den folgenden Seiten erklärt beispielsweise Dentalhygienikerin Birgit Schlee, wie sich die Wechseljahre auf die Mundgesundheit auswirken. Außerdem findet Ihr in dieser Ausgabe die Auswertung des Lumoral-Produkttests. Ab 2024

Das *recall* Magazin für das **Praxisteam** ist zurück

wird es wieder solche Anwendertests geben. Wir suchen dafür spannende Produkte aus, die Ihr dann selbst ausprobieren könnt. Auf Seite 14 gibt es den ersten Praxis-Tipp von Sylvia Fresmann zum Thema Budgetierung in der Parodontitis-Therapie.

Grundsätzlich werden wir uns vor allem auf das erfolgreiche Praxismanagement konzentrieren. Es gibt Tipps für die Abrechnung und Wirtschaftlichkeit, Fort- und Weiterbildung, Produkttests, interdisziplinäres Wissen für den Praxisalltag, Nachhaltigkeit und Hygienetipps. Dazu gibt es Produktneuheiten sowie Impulse zur Achtsamkeit, Motivation und Lifestyle. Aber natürlich freuen wir uns auch über jeden Themenvorschlag von Euch.

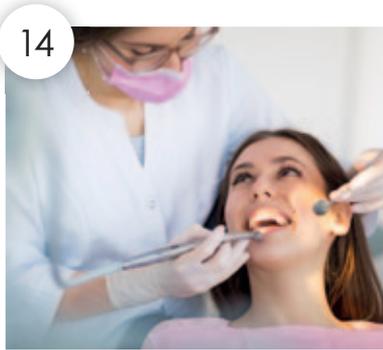
**Viel Spaß beim Lesen wünscht
Eure recall-Redaktion**

”

Wie gefällt Euch die neue recall?

Wie können wir in der Praxis unterstützen? Welche Themen wünscht Ihr Euch für 2024? Schreibt uns gerne eine E-Mail an dental-presse@medtrix.group

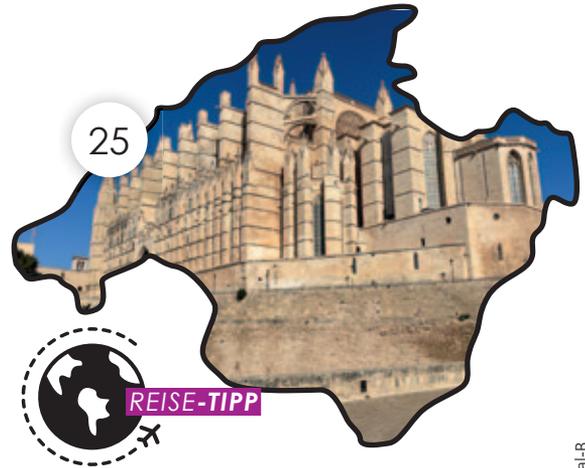
“



14



16



25

REISE-TIPP

ZAHNMEDIZIN

08 Wie wirken sich Wechseljahre auf die Mundgesundheit aus?

recall **PRODUKTTEST**

12 Auswertung: Überzeugende Ergebnisse im Anwendertest Lumoral

PARODONTOLOGIE

14 Parodontitis-Therapie im Schatten der Budgetierung

PRAXISFÜHRUNG

16 Erfolgsfaktoren der Praxisführung: Qualität ist, was beim Patienten ankommt

FORT- UND WEITERBILDUNG

18 „DH ON TOUR“: Mit Dentalhygienikerin Sabrina Dogan unterwegs

19 Save the date:

Spannende Events

TEAM

20 Konfliktmanagement in der Praxis: 5 Wege, um interne Konflikte zu lösen

BRANCHEN-NEWS

21 Interessantes für die Prophylaxe, Aligner-Therapie, Bleaching, Praxismanagement und Hygiene

FEIERABEND

24 Buch- und Filmempfehlung
 25 Reise-Tipp: Palma de Mallorca
 26 Rezept-Tipp: Lemon Crinkle Cookies
 26 Gewinnspiel

RUBRIKEN

03 Editorial
 04 Impressum



26

GEWINNSPIEL



08

Das Praxisteam-Magazin

recall

Erscheinungsweise: 4 x jährlich

HERAUSGEBER

MedTriX Wiesbaden
 Unter den Eichen 5, 65195 Wiesbaden

VERLAG

MedTriX Landsberg
 Justus-von-Liebig-Str. 1, 86899 Landsberg
 Telefon: 08191 125-0
 www.dental-wirtschaft.de, www.medtrix.group

CEO: Oliver Kramer

Geschäftsführung:

Stephan Kröck, Markus Zobel

Gesamtreaktionsleitung Deutschland

Günter Nuber

Editor-in-chief (extern)

Carmen Bornfleth
 E-Mail: carmen.bornfleth@medtrix.group

Redaktion:

Alexander Figge
 E-Mail: alexander.figge@medtrix.group

Verkauf:

Ratko Gavran
 E-Mail: gavran@gavran.de
 Götz Kneiseler
 E-Mail: g.kneiseler@t-online.de

Andrea Nikuta-Meerloo
 E-Mail: andrea.nikuta-meerloo@medtrix.group

Objektleitung Sales:

Andrea Lottes
 E-Mail: andrea.lottes@medtrix.group

Media- und Vertriebsleitung: Björn Lindenu

Media: Nicole Brandt, Sylvia Sirch
 E-Mail: dental-media@medtrix.group
 Anzeigentarif nach Preisliste Nr. 1, gültig ab 1.10.2023.

Produktionsleitung Deutschland:

Ninette Grabinger
Teamleitung Layout: Andrea Schmuck
Layout: Andrea Schmuck, Mira Vetter

Druck: Vogel Druck und Medienservice, Höchstberg

VERTRIEBS- UND ABONNENTENSERVICE

Leserservice: Fax 08191 125-456,
 E-Mail: dw-leserservice@medtrix.group

Heft-Abonnement zum reduzierten ZFA-Preis über:

www.dental-wirtschaft.de/heft-abo/
 Bezugsbedingungen: Jahresabonnement (6 Ausgaben)
 Inland € 30,00 (inkl. MwSt. und Versand)
 Einzelverkaufspreis € 7,00 (inkl. MwSt. und Versand)

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Wiesbaden

Registergericht:

Amtsgericht Wiesbaden
 HRB 12 808, USt-IdNr.: DE 206 862 684

Bankverbindung:

HVB/UniCredit Bank AG IBAN:
 DE12 7002 0270 0015 7644 62

SWIFT (BIC): HYVEDEMMXXX

Mit der Einsendung eines Manuskriptes erklärt sich der Urheber damit einverstanden, dass sein Beitrag ganz oder teilweise in allen Printmedien und elektronischen Medien der MedTriX GmbH, der verbundenen Verlage sowie Dritter veröffentlicht werden kann.

Mit Verfassername gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Hinweise zum Urheberrecht:

Die Nutzung unserer Inhalte (Texte, Fotos, Grafiken etc.), insbesondere die Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Zugänglichmachung, ist grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung erlaubt, sofern sich aus dem UrhG nichts anderes ergibt. Des Weiteren behält sich die MedTriX GmbH eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Fotos: ximich – stock.adobe.com, coldwaterman – stock.adobe.com, Kneiseler, endstern – stock.adobe.com, Masum Bhuiyan – stock.adobe.com, PK/SEL/gettyimages, Oral-B

Honorar sichern, Praxisteam entlasten

Das neue UPT-PAR-Modul in CGM Z1.PRO

Synchronizing Healthcare



CompuGroup
Medical

Endlich gehören Honorarverluste bei der Parodontitis-Behandlung der Vergangenheit an:

Mit dem neuen in CGM Z1.PRO integrierten UPT-PAR-Modul halten Praxisteams spielend alle Vorgaben ein, die der Gesetzgeber in der PAR-Richtlinie definiert hat.



DAS UPT PAR MODUL IST EIN BEDEUTENDER GRUND UM AUF CGM Z1.PRO UMZUSTEIGEN.

Dr. Markus Sagheri



Mehr über das neue UPT-PAR-Modul in CGM Z1.PRO erfahren Sie auf: [cgm.com/den-upt](https://www.cgm.com/den-upt)



Die Aligner-Therapie in der Zahnarztpraxis

Ein Expertengespräch

Eine Korrektur von Zahnfehlstellungen auf sanftem und effektivem Weg liegt im Trend. Diverse Anbieter von Aligner-Schientherapien umwerben Zahnarztpraxen und PatientInnen. Dabei gibt es große Unterschiede. AirSmile von Flemming Dental legt besonderen Wert auf die Qualität in den Prozessen und der Behandlung. Wir haben zwei Experten aus der Zahnmedizin die wichtigsten Fragen zu AirSmile gestellt:



Mirka Zitzmann, Praxismanagerin und ZFA

Frau Zitzmann, als Zahnarthelferin im Bereich der Kieferorthopädie haben Sie bereits langjährige Erfahrungen mit verschiedenen Aligner-Therapien aus Anwendersicht gesammelt. Was ist Ihnen bei der Zusammenarbeit mit einem Aligner-Anbieter wichtig?

Zitzmann: Bei der Zusammenarbeit mit einem Anbieter legen wir Wert auf persönliche und vor allem zahnmedizinisch qualifizierte Unterstützung. Das Aligner-System AirSmile hat uns in diesen Punkten überzeugt. Die Einführung in unserer Praxis wurde intensiv und partnerschaftlich begleitet. Auch im laufenden Betrieb – zum Beispiel beim Erstellen von Behandlungsplänen und dem

Fertigen der AirSmile-Schienen – können wir uns auf hohe Qualität und eine schnelle Lieferung verlassen.

Warum hat sich Ihre Praxis für ein System entschieden, das sich in erster Linie an Zahnärzte und nicht direkt an Patienten wendet?

Zitzmann: Uns und unseren PatientInnen ist das medizinisch beste Ergebnis wichtig. Wir halten nichts von einer Dreieckskonstellation zwischen Aligner-System, PatientInnen und Zahnarztpraxen. Falls PatientInnen beispielsweise selbst Abdrücke von ihren Gebissen nehmen, kann viel schief gehen – im wahrsten Sinne des Wortes. Solche Behandlungsmethoden sind aus meiner Sicht nicht zu verantworten.

Was waren Ihre persönlichen Herausforderungen, bevor Sie mit dem ersten Fall gestartet sind?

Zitzmann: Ehrlich gesagt hatten wir anfangs Bedenken, ob die Einführung der Aligner in unser Portfolio den laufenden Praxisbetrieb stören könnte. Auch stellten wir uns die Frage, wie intensiv die Onboardingphase für das Praxisteam aussehen würde. Im Nachhinein stellen wir fest, dass die Einführung von AirSmile innerhalb weniger Wochen reibungslos abgeschlossen werden konnte. Der Anbieter hat uns dabei optimal unterstützt.

Wie hat sich Ihre Tätigkeit in der Praxis durch die Einführung der neuen Aligner-Therapie verändert?

Zitzmann: Durch AirSmile kann unser Praxisteam mehr Verantwortung übernehmen. Meine Tätigkeiten sind abwechslungsreich: Als gelernte Zahnarzhelferin spreche ich zum einen mit PatientInnen über die individuellen Möglichkeiten der Therapie, zum anderen beschäftige ich mich auch mit dem digitalen Workflow des Systems, der uns die tägliche Arbeit erleichtert. Die Zahnmedizinische Prophylaxe Assistenz kann das Thema Schienentherapie ebenfalls leicht ansprechen und eine erste Beratung durchführen. Dadurch erweitert sich das Kompetenzfeld. Und schön ist es, wenn PatientInnen uns nach erfolgreicher Therapie ihre Zufriedenheit in Form eines neuen, selbstbewussten Lächelns widerspiegeln.



Jetzt scannen und
25 Prozent sichern!*

www.airsmile.de/kennenlernen
Telefon: +49 341 331 579 - 00
Fax: +49 341 331 579 - 38

AirSmile
by Flemming Dental

*Das Angebot richtet sich an alle niedergelassenen, AirSmile zertifizierten Zahnärzt:innen in Deutschland. Die Therapieplanung muss bis zum 31.12.23 im Auftragsportal bestätigt sein. Der Rabatt bezieht sich auf Laborleistungen (exkl. MwSt. & Versand). Änderungen & Irrtümer sind vorbehalten.

GET STARTED
25%
Neukunden-Rabatt
auf Ihren ersten
AirSmile-Fall*

3 Fragen an ...



Alexander Andreev, Clinical Expert bei Flemming Dental. Er verantwortet die Beratung, Zertifizierung und Betreuung neuer Zahnarztpraxen, die mit AirSmile starten wollen.

Herr Andreev, wie läuft das Onboarding neuer Zahnarztpraxen bei AirSmile ab?

Andreev: Für Interessierte bietet AirSmile eine ausführliche, unverbindliche und kostenfreie Beratung. Zahnarztpraxen, die sich dann für die Zusammenarbeit entschieden haben, durchlaufen bei uns ein qualifiziertes Zertifizierungsverfahren. Um ein hohes Niveau sicherzustellen, haben wir in Zusammenarbeit mit erfahrenen ZahnärztInnen die AirSmile Akademie gegründet, ein spannendes und vielfältiges Kursprogramm. Die Kurse finden online und teilweise auch in Präsenz regional statt. Der AirSmile Basiskurs ist Grundvoraussetzung für alle Anwender, um mit AirSmile zu starten. Danach bieten wir ZahnärztInnen und ihren Praxisteams individuelle Aufbaukurse. Die Teilnehmenden erhalten dafür Fortbildungspunkte nach den Leitlinien der BZÄK/DGZMK.

Wovon profitieren ZahnärztInnen noch?

Andreev: Mir kommen direkt drei Aspekte in den Kopf: Die Praxis erweitert Ihr Portfolio um ein zukunftsorientiertes Produkt in der Kategorie Ästhetik, gewinnt neue PatientInnen und kann sich auf eine verantwortungsvolle Aligner-Behandlung verlassen.

Benötigt die Anwender-Praxis zwingend einen Intraoralscanner, um die Aligner-Therapie anzubieten?

Andreev: Aligner und Intraoralscanner ergänzen sich perfekt! Aus meiner Sicht lohnt sich die Investition, weil Praxisabläufe deutlich effizienter gestaltet werden können. Aber: Ein Intraoralscanner ist nicht zwingend erforderlich. Die Abdrücke können auch herkömmlich genommen werden.

Wie wirken sich **Wechseljahre** auf die **Mundgesundheit** aus?

Wenn die Hormone einer Frau Achterbahn fahren, dann ist sie entweder schwanger oder sie befindet sich gerade, wie viele Frauen ab dem 40. Lebensjahr, in den Wechseljahren.

Text: DH Birgit Schlee



Ob und wie eine Frau unter den Beschwerden von Wechseljahren leidet, ist individuell verschieden. Viele Frauen klagen jedoch über Hitzewallungen, Schlafstörungen, Stimmungsschwankungen, Schweißausbrüchen, Schwindel und Kopfschmerzen. Nicht selten tauchen auch Veränderungen der Mundhöhle auf.

Sowohl Mundtrockenheit (Xerostomie) als auch Mundgeruch (Halitosis) und starkes Zungenbrennen beziehungsweise das sogenannte Burning-Mouth-Syndrom sind weit verbreitet. Oftmals treten die Beschwerden zu unterschiedlichen Zeitpunkten auf. Doch sie können sich auch überschneiden und dann ist der Leidensdruck für viele Frauen enorm hoch. Deshalb sollte gerade bei der oralen Inspektion im Zuge der Zahnreinigung auf diese Symptome ein besonderes Augenmerk gelegt werden.

Hormonmangel und seine Folgen

Mit Beginn des Klimakteriums fahren die Eierstöcke die Hormonproduktion nach und nach herunter. Bis es mit der Menopause zum letzten Eisprung kommt. Der sinkende Östrogen- und Progesteronspiegel wirkt sich jedoch nicht nur auf die Fruchtbarkeit, sondern auch auf den Stoffwechsel von Knochen, Zähnen, Haut und Schleimhäuten aus. Auch unser gesamtes Immunsystem kann dadurch geschwächt werden und reagiert weniger effektiv auf eindringende Erreger.

Infolge des Östrogenmangels kann es unter anderem zu Schilddrüsenvergrößerungen, Diabetes, Gicht, Gelenkerkrankungen oder einer Gewichtszunahme kommen. Und auch Knochen und Schleimhaut werden häufig in Mitleidenschaft gezogen. Unter anderem verliert das Bindegewebe an Festigkeit, wird weniger gut durchblutet und durchlässiger für Bakterien. Auch die Schleimhäute wer-

In den Wechseljahren verbraucht der Körper mehr Vitamine und Mineralstoffe.



Wenn die Hormonproduktion herunterfährt, wirkt sich dies negativ auf den Stoffwechsel von Knochen, Zähnen und Schleimhäuten aus.

den schlechter durchblutet und befeuchtet. Die Aktivität der Speicheldrüsen geht zurück und durch das Fehlen an Milchsäurebakterien verschiebt sich der pH-Wert.

Unter all diesen Faktoren leidet vor allem die Mundschleimhaut. Sie wird dünner und trocknet aus, ist gereizt, empfindlich und anfälliger für Infektionen. Wenn Frauen zusätzlich gegen die psychischen Symptome, wie Depressionen oder Angstzustände, Medikamente einnehmen, kann das die Mundtrockenheit zusätzlich verschlimmern. Die Beschwerden führen nicht selten zur Vernachlässigung der Mundhygiene.

Parodontitis- und Kariesrisiko

Fließt weniger Speichel ist jedoch auch die Abwehr der Mundhöhle gegen Bakterien, Viren und Pilze geschwächt, sodass das Risiko für orale Erkrankungen extrem ansteigt. Hinzu kommt häufig der vermehrte Appetit auf zuckerhaltige Lebensmittel.

Da jedoch die Spülfunktion des Speichels beeinträchtigt und die Remineralisierung der Zahnhartsubstanz gehemmt ist, treten Parodontitis und Karies in den Wechseljahren gehäuft auf.

Durch die erhöhte Aufnahme von Zucker und kohlenhydratreicher Nahrung wird bei Zahnfleischerkrankungen wiederum das Ent-

stehen entzündungsfördernder Botenstoffe im Gewebe noch weiter gefördert.

Nährstoffmangel

Aufgrund der starken Hormonschwankungen und seiner psychischen Auswirkungen verbraucht der Organismus während des Klimakteriums mehr Vitamine und Mineralstoffe. Der Kalziumgehalt in den Knochen nimmt ab. Nur wenige Frauen schaffen es, diesen Mehrbedarf durch eine Ernährung zu decken. Hier ist es ratsam eine Blutuntersuchung durchzuführen, um eine Supplementierung der fehlenden Nährstoffe (z. B. B-Vitamine und D) mithilfe von Nahrungsergänzungsmitteln in Betracht zu ziehen.

Andernfalls kann unter anderem der Knochenstoffwechsel gehemmt werden und die Knochensubstanz abnehmen. Kommt ein langanhaltender Vitamin-D-Mangel hinzu, kann das die Entzündungsneigung des Zahnfleisches heraufsetzen und den Halt der Zähne im Parodont verschlechtern. Die Wechseljahre können also gerade bei Patientinnen mit parodontaler Vorerkrankung ein weiterer Triggerfaktor sein.

Burning-Mouth-Syndrom (BMS)

Kommt zum Symptom der Mundtrockenheit ein Zungenbrennen hinzu, liegt meist das sogenannte Burning-Mouth-Syndrom

(BMS) vor. Das eigenständige Krankheitsbild äußert sich in brennenden Schmerzen der Zungenspitze und der Zungenränder sowie nicht selten auch der Mundschleimhaut, der Innenseite von Lippen und Wangen und des Gaumens. Im Tagesverlauf verschlimmern sich die Symptome meist von milden Missempfindungen bis hin zu erheblichen Schmerzen am Abend. Häufig treten auch entzündete Geschmackspapillen (erkennbar als kleine weiße Noppen) auf der Zunge auf.

Ursachen für BMS können ein Mangel an Vitamin B12, Folsäure und Eisen sein. Aber auch chronische Erkrankungen, wie z. B. Diabetes, das Sjögren-Syndrom oder Multiple Sklerose, lösen diese Beschwerden aus. Auch hier kann eine Blutuntersuchung (Blutspetralanalyse) von einem Allgemeinmediziner oder Heilpraktiker Aufschluss geben. Bei psychischer Belastung wird das Zungenbrennen meist verstärkt.

Deshalb ist eine regelmäßige orale Inspektion im Rahmen der Prophylaxe bei Patientinnen im Klimakterium signifikant. Diese sollte immer die Kontrolle der Speichelmenge sowie Begutachtung der Mundschleimhaut und Zunge beinhalten.

Mithilfe der Prüfung eines Nährstoffmangels sowie einer entsprechender Ernährungsberatung können wir die Mundgesundheit unserer Patientinnen bestmöglich unterstützen. Zusätzlich sollten über eine Blutuntersuchung mögliche systemische Ursachen abgeklärt werden.

Ganzheitliche Ansätze in der Mundpflege

Um die natürliche Abwehrfunktion von Schleimhaut und Speichel wiederherzustellen, bieten sich neben den klassischen Speichelerersatzprodukten, der Einsatz von biologischen Produkten und alternativen Methoden an. Sie sind in der Regel besonders schonend und unterstützen die Regeneration der körpereigenen Prozesse.

Biologische Zahnpasten weisen viele pflegende, basische und speichelstimulierende Inhaltsstoffe auf. Bei einem erhöhten Kariesrisiko kann eine zusätzliche Fluoridzugabe in Betracht gezogen werden.

Generell sollten die Pflegeprodukte sowohl frei von Gerb- und Aromastoffen sowie Alkoholen sein, da diese die Schleimhäute zusätzlich reizen. Es empfiehlt sich auch, »

auf Produkte mit Tensiden, Natriumlaurylsulfaten oder Parabenen zu verzichten.

Als zusätzliche Pflegemaßnahme zeigen das Ölziehen und die Anwendung von Hyaluronsäure-Gels und -Mundspülung gute Wirkung.

Ölziehen und Hyaluronsäure



Ölziehen zur Bildung einer Lipidschutzschicht.

Beim Ölziehen steht für die oben aufgezählten Beschwerden während der Wechseljahre nicht die Ausleitung von Toxinen und Keimen im Vordergrund, sondern die Bildung einer Lipidschutzschicht. Die Lipide legen sich schützend auf die Zähne, gleichzeitig pflegen, regenerieren und befeuchten sie die Schleimhaut. Zusätzlich lindern sie akute Schmerzen und reduzieren die Anhaftung von Belägen auf den Zähnen.

Besonders angenehm sind Öle mit einem frischen Geschmack oder mit einem hohen Gehalt an Nährstoffen für eine intensive Pflegewirkung, wie z. B. kaltgepresstes und nicht raffiniertes Olivenöl mit einem antimikrobiellen und antioxidativen Effekt oder Sesamöl für eine Tiefenwirkung.

Fertige Ölzieh-Präparate sind oftmals optimal in Effektivität und Geschmack abgestimmt. Alternativ lässt sich jedoch jedes Bio-Öl verwenden. Dieses sollte dann über den Tag verteilt mehrmals für einige Minuten im Mund verbleiben. Auch wenn es zum Thema Ölziehen noch keine Studien gibt, die eine eindeutige medizinische Empfehlung zulassen, habe ich selbst bei meinen Patientinnen sehr positive Erfahrungen damit gemacht.

Auch Hyaluronsäure wird in der Zahnpflege bereits erfolgreich in Form von Gelen und Mundspülungen eingesetzt. Sie bildet ebenfalls einen Film, der die Verletzungen im Mund schützt und lindert

Fazit

Wollen wir unsere Patientinnen in der Phase des Klimakteriums erfolgreich zahnmedizinisch betreuen, sollten wir einerseits die verschiedenen Beschwerden und ihre Ursachen kennen. Andererseits bedarf es eines optimal aufeinander abgestimmtes Behandlungskonzeptes, das im besten Fall auch ganzheitliche Ansätze berücksichtigt. Denn sowohl Anamnese, Diagnose sowie eine intensive Kontrolle und individuelle Betreuung entscheiden letztendlich über den Erfolg der Behandlung.

gleichzeitig den Schmerz. So kann sie die gereizte Schleimhaut, z. B. beim Essen von scharfen Lebensmitteln und beim Trinken von sauren Getränken, optimal abschirmen. Zudem fördert sie die Feuchtigkeitsretention, wodurch das Gewebe besser hydratisiert wird. Nebenwirkungen und Kontraindikationen sind nicht bekannt, da Hyaluronsäure keine lokale oder systemische pharmakologische Wirkung auf die Mundschleimhaut hat.

Neben der intensiven Mundpflege kann die Mundgesundheit zum Beispiel auch durch Mittel wie xylithaltige Kaugummis unterstützt werden. Sie regen den Speichelfluss an und wirken nachweislich antikariogen. Und auch Probiotika, die sich positiv auf den Bakterienhaushalt auswirken und damit die natürliche Abwehr stärken, können eine sinnvolle Ergänzung sein.

Mein Tipp: „Sprechen Sie ihre Patientinnen direkt auf diese Thematik an!“

Sie möchten sich im Bereich Biologischer Prophylaxe weiterbilden? Infos zu Workshops und Kursen gibt es unter schlee-dentalhygiene.de.



DH Birgit Schlee

Schlee Dentalhygiene
Bio Akademie
Arndtstraße 23
74074 Heilbronn
info@schlee-dentalhygiene.de
www.schlee-dentalhygiene.de

Literatur

1. Amrein K (2015). Vitamin D-Mangel - Aktuelle Diagnostik und Prophylaxe in Fallbeispielen. UNI-MED: Bremen
2. Gröber U, Holick MF (2012). Vitamin D. Die Heilkraft des Sonnenvitamins. Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft: Stuttgart
3. Löser C (2011). Unter- und Mangelernährung. Thieme: Stuttgart
4. Rabenberg M, Mensink GBM (2016). Vitamin D-Status in Deutschland. Journal of Health Monitoring 1(2)36-42
5. Stangl G (2013). Vitamin D. Ursachen einer inadäquaten Versorgung und Krankheitsrisiko für vaskuläre Kalzifizierung und Allergien? Aktuell Ernährungsmed 38: 118-126
6. Ströhle A (2011). Vitamin D im Blickfeld der Prävention. Ernährung im Fokus 11(6)242-251
7. Weimann A, Schütz T, Lochs H (2010). Krankheitsbedingte Mangelernährung. Pabst Science: Lengerich
8. Gesund und fit durch Ölsaugen, 9. Auflage 2015 Nobert MessingBIO Ritter GmbH
9. Radikal ganzheitlich entgiften, Karin Opitz-Kreher Schirner Verlag 2. Auflage 2019
10. Priv.-Doz. Dr. med. univ. et scient. med. Elisabeth Lerchbaum Vitamin D und Menopause: Ist eine Nahrungsergänzung mit Vitamin D sinnvoll?
11. Lerchbaum E-Journal für Gynäkologische Endokrinologie 2014; 8 (Ausgabe für Österreich), 13-21



Sweden Made in

NEU

B2B Online Shop
Jetzt anmelden &
bestellen



Wir zeigen Karies den Vogel.

Mit dem Mundpflege-Sortiment
von TePe!

Rundum gepflegte Zähne tragen zu
einer guten Allgemeingesundheit bei.
Die perfekte Lösung für eine tägliche,
gründliche Zahnpflegeroutine: Das
Mundpflege-Sortiment von TePe.

TePe – Mundgesundheit aus einer Hand.



Auswertung

Überzeugende Ergebnisse im Anwendertest Lumoral

Seit einiger Zeit ist das in Finnland entwickelte Lumoral auch in Deutschland erhältlich. Es handelt sich dabei um ein Hilfsmittel, das die herkömmliche Zahn- und Mundpflege nicht ersetzen, sondern sie zuhause ergänzen soll. Wie sich Lumoral bereits bewährt hat, zeigen die Ergebnisse einer aktuellen Anwenderstudie.

Text: Prof. Dr. Werner Birglechner

Nach Anwendungsempfehlung durch einen Prophylaxe-Experten, der auf der Basis des patientenindividuellen Risikos die Anwendungshäufigkeit und das Recall-Intervall festlegt, kann der Patient Lumoral zuhause selbst und einfach anwenden. Es handelt sich um ein Medizinprodukt der Klasse IIa mit CE-Zulassung und besteht aus einem Mundstück, der Lumorinse-Mundspülung und einer Akku-Powerbank.

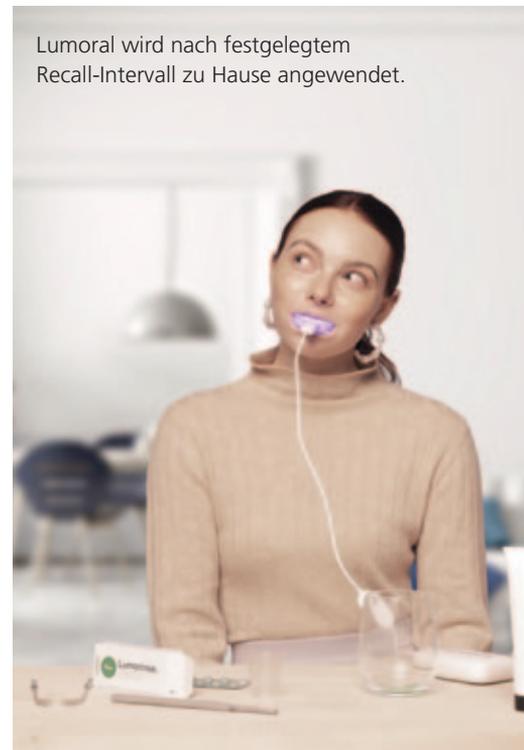
Der in der Mundspüllösung enthaltene Farbstoff Indocyaningrün haftet sich zunächst an die Oberfläche der Bakterien im Biofilm. Durch das Licht des Mundstücks wird dieser Farbstoff aktiviert und erzeugt dann eine besondere Form von Sauerstoff. Dieser tötet die Bakterien ab, sodass damit die antibakterielle Wirkung von Lumoral eintritt. Menschlichen Zellen schadet dieser Prozess übrigens nicht, schützen sie sich davor doch durch ein zell-eigenes Enzym. Auch die normale gesunde

Mundflora wird nicht in Mitleidenschaft gezogen, denn die Wirkung zielt nur auf die Bakterien im schädlichen Biofilm ab.

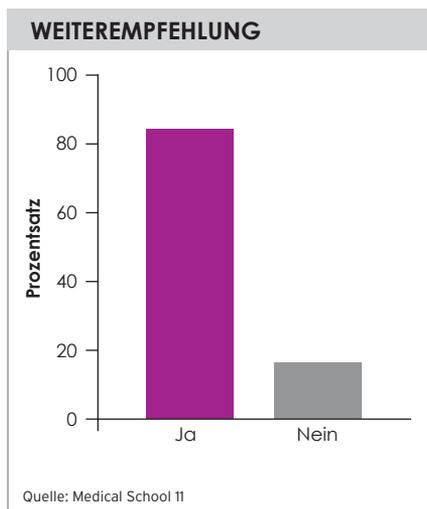
Wie funktioniert Lumoral?

Technisch gesehen arbeitet Lumoral bei der Lichtapplikation mit einer Kombination aus antibakterieller photodynamischer Behandlung (aPDT) und antibakterieller photothermischer Blaulichttherapie (aBL). Als Homecare-Produkt kann der Patient damit erstmals den Effekt einer photodynamischen Therapie zuhause selbst nutzen, da diese Methode bisher nur durch das zahnärztliche Fachpersonal eingesetzt werden konnte. Die aBL verstärkt dabei die antibakterielle Wirkung zusätzlich.

Die Effizienz von Lumoral wurde bereits in mehreren klinischen Studien wissenschaftlich belegt. So verbesserte die Anwendung von Lumoral signifikant wesentliche klinische Parameter wie Plaque- und Blutungsindizes, BOP oder die Anzahl tiefer Taschen > 4 mm im Vergleich zur nicht-chirurgischen Parodontalbehandlung.¹



Lumoral wird nach festgelegtem Recall-Intervall zu Hause angewendet.



Grafik 1: 84% der ExpertInnen würden Lumoral auf jeden Fall weiterempfehlen.

Hier geht es zu den klinischen Studienergebnissen:



Ergebnisse des Anwendertests

Alle TeilnehmerInnen einer aktuellen Anwenderstudie (ZMP, ZMF, DH, B.Sc. DH und Zahnarzt/-ärztin) testeten ein Lumoral Kit an einem Patienten und gaben anschließend ihre Antworten per Onlinefragebogen ab. Die Umfrageergebnisse basieren zum größten Teil auf einer Patientenanwendung über einen Anwendungszeitraum von mindestens

4 Wochen. Dabei wurde Lumoral bei etwas mehr als der Hälfte der Patienten in therapeutischer Anwendung (1 x täglich) genutzt, präventiv kam es in 27 % der Fälle zum Einsatz (Anwendung 2 x pro Woche), intensivtherapeutisch mit 2 x täglicher Anwendung dagegen bei 20 % der Patientenfälle.

Die gute klinische Wirksamkeit der Lumoral Anwendung zeigt sich demnach u. a. darin, dass 96 % der mit Lumoral behandelten Patienten das Glättegefühl ihrer Zahnoberflächen als glatter als vor der Behandlung (32 %) bzw. als glatt einschätzten. Für 23 % der Experten waren im Anschluss an die Behandlung bei ihrem Patienten vorher

festgestellter Mundgeruch (Halitosis) nicht mehr vorhanden, bei 47 % war die Stärke des Mundgeruchs deutlich verringert. Positiv hervorgehoben wurde außerdem, dass die grüne Mundspüllösung im Gegensatz zu Plaque-Anfärbetabletten keine Verfärbung auf den Zähnen hinterließ.

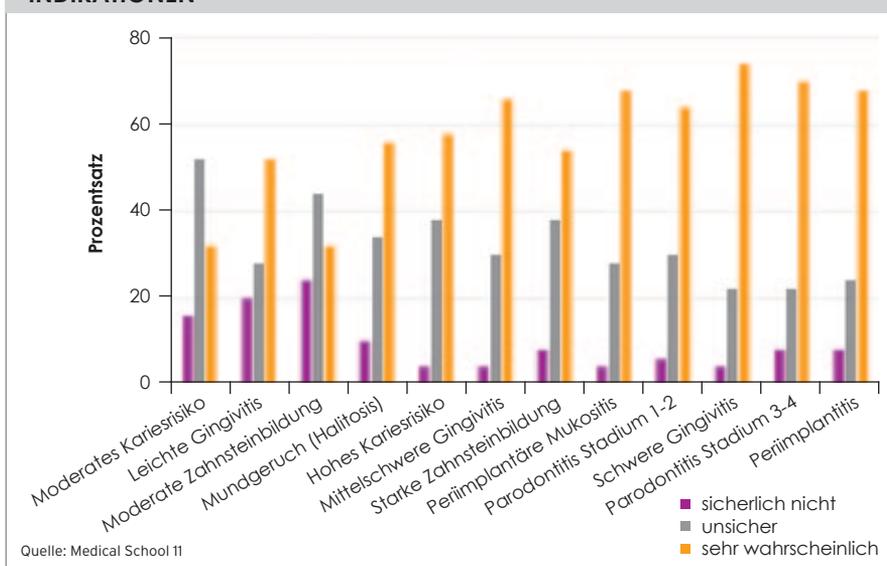
93 % der befragten Nutzer bewerteten die Anwendung als sehr einfach bzw. einfach anzuwenden. Auch die Verständlichkeit der Gebrauchsanweisung punktete bei den meisten Patienten (94 %). Auf Patientenseite gab es darüber hinaus Berichte über einen erhöhten Speichelfluss während der 10-minütigen Lichtapplikation und eine leichte, in wenigen Fällen auch als zunächst störend empfundene Wärmeentwicklung (die aber keine Schädigungen an den Zähnen hervorrufen kann).

Lumoral hat eine hohe Akzeptanz bei Fachpersonal und Patienten: So würden 84 % der ExpertInnen Lumoral auf jeden Fall weiterempfehlen (Grafik 1). Im Fokus stehen für sie dabei insbesondere die Anwendung (in absteigender Reihenfolge der Häufigkeit der Nennung) bei schwerer Gingivitis, Parodontitis Stadium 3-4, periimplantärer Mukositis/Periimplantitis, mittelschwerer Gingivitis, Parodontitis Stadium 1-2, hohem Kariesrisiko, Halitosis, starker Zahnsteinbildung und leichter Gingivitis (Grafik 2). 92 % der Patienten gaben gegenüber den ExpertInnen an, ein angenehmeres Mundgefühl nach der Anwendung von Lumoral wahrgenommen zu haben.

Einsatz bei Aufstiegsfortbildung

Lumoral kommt in Deutschland bereits auch in der Aufstiegsfortbildung zur ZMP und DH des praxisDienste Instituts für Weiterbildung sowie im Studium zur Dentalhygienikerin an der Medical School 11 in Heidelberg zur Anwendung. Das Institut mit Verwaltungssitz in Heidelberg bietet neben den kombinierten Online-/Präsenzkursen zur ZMP nun auch ab April 2024 und damit einmalig in Deutschland, die Fortbildung zur DentalhygienikerIn im Online-/Präsenzkurs an. Vorteil dieser Kurse mit einem erhöhten Online-Anteil sind ein geringerer Praxisausfall mit nur 15 Tagen und damit verbunden auch die gute Familienvereinbarkeit der Fortbildung für die TeilnehmerInnen, so Prof. Dr. Werner Birgler, Professor für Dentalhygiene und Leiter des praxisDienste Instituts für Weiterbildung. An-

INDIKATIONEN



Grafik 2: Patientengruppen bzw. Indikationen, für die die ExpertInnen Lumoral empfehlen würden.

genehm ist auch, dass die TeilnehmerInnen für den Teil der praktischen Ausbildung zwischen den Standorten Heidelberg, Hamburg und München wählen können und sich so die individuellen Anreisezeiten reduzieren lassen.

In beiden Aufstiegsfortbildungskursen stellt die Deutsche Mundgesundheitsstiftung aufgrund einer Kooperation mit praxisDienste den TeilnehmerInnen ein Lumoral-Kit zur Anwendung an einem Patienten zur

Verfügung. Dieses können sie per Registrierungslink bequem online anfordern und im thematisch entsprechenden Modul der Fortbildung im Rahmen einer Prophylaxesitzung in der Praxis, in der sie tätig sind, bei einem Patienten anwenden. Nach Abschluss der Prophylaxe-Behandlung erstellen die TeilnehmerInnen eine schriftliche Dokumentation ihres Patientenfalls inklusive klinischer Fotos.

Die Präsentation des klinischen Fallbeispiels erfolgt online. Nach Korrektur und Bewertung durch die Ausbilder erhalten sie dann ihr Lumoral-Zertifikat und einen entsprechenden Eintrag im Testatheft.

Literatur

1 Pakarinen, S.; Saarela, R.K.T.; Välimaa, H.; Heikkinen, A.M.; Kankuri, E.; Nojonen, M.; Alapulli, H.; Tervahartiala, T.; Räisänen, I.T.; Sorsa, T.; et al. Home-Applied Dual-Light Photodynamic Therapy in the Treatment of Stable Chronic Periodontitis (HOPE-CP) – Three-Month Interim Results. Dent. J. 2022, 10, 206. <https://doi.org/10.3390/dj10110206>

Lumoral Experten gesucht

Wollen Sie auch am Testprogramm Lumoral teilnehmen? Wenn Sie als Experte Lumoral bei einem Ihrer Patienten testen wollen, können Sie ein kostenfreies Experten-Kit im Wert von 229 Euro anfordern.

Nach ca. 4-8 Wochen beantworten Sie einige Fragen und dokumentieren den Patienten-Fall.

Als Prophylaxe-Profi können Sie auch ein Kit Lumoral für 95 Euro statt 229 Euro anfordern und an sich selbst testen.

Hier können Sie Ihr Lumoral-Kit anfordern:



Prof. Dr. Werner Birgler

Professur für Dentalhygiene an der Medical School 11 Heidelberg
Brückenstrasse 28
69120 Heidelberg



Parodontitis-Therapie

im Schatten der Budgetierung

Diese Mission eint uns alle: Mit Prävention und einer strukturierten Parodontitis-Therapie die Mundgesundheit unserer Patienten zu erhalten oder zu stabilisieren. Denn: Unbehandelt ist die Volkskrankheit Parodontitis die häufigste Ursache für vermeidbaren Zahnverlust. Seit dem 1. Juli 2021 steht allen Patienten mit der PAR-Richtlinie ein umfangreiches, wissenschaftlich fundiertes Stufenkonzept zur Verfügung. Dem Jubel zur etablierten Parodontitis-Versorgungsstrecke folgte Anfang 2023 allerdings mit der Budgetierung die große Ernüchterung. Wie geht es jetzt praktisch mit dem Dreieck aus PAR, PMPR und Budgetierung weiter und was bedeutet das für den Praxisalltag? Welche Herausforderungen ergeben sich im Praxisalltag mit der Organisation und der Abrechnung? Diese Tipp-Reihe soll zeigen, wie Ihr die PAR-Behandlungsstrecke wirtschaftlich in der Praxis umsetzen könnt.

Beginnen wir mit der UPT, der Langzeitbetreuung der Patienten – sie sichert den Behandlungserfolg der AIT und CPT. Über zwei Jahre hinweg werden die Patienten entsprechend der Gradeinteilung des Falles betreut – gerechnet ab dem Datum der 1. UPT. Deshalb möchte ich Euch in diesem Heft einen Tipp zur UPT-Strecke geben.

Lasst uns interaktiv gemeinsam weitere Lösungen entwickeln. Ich freue mich über Eure Kommentare oder Anregungen – schreibt mir gerne eine Mail an fresmann@dgdh.de.

Eure
Sylvia Fresmann



Tipp: Zusätzliche Sitzungen zwischen den UPTs risikoorientiert einplanen!

Zusätzliche privat vereinbarte Sitzungen sind möglich, denn eines ist in der neuen Behandlungsstrecke nicht integriert worden – die PMPR im Rahmen der Vorbehandlung. Es ist also eine fast optimale Therapiestrecke! In manchen Fällen ist es allerdings sinnvoll, vor dem eigentlichen Beginn der PAR-Therapie eine oder zwei PMPRs einzuplanen. Diese vorherige Reinigung der Zähne ermöglicht manchmal erst eine korrekte Befunderhebung und stützt auch die Motivation des Patienten, die Gewohnheiten zu ändern und

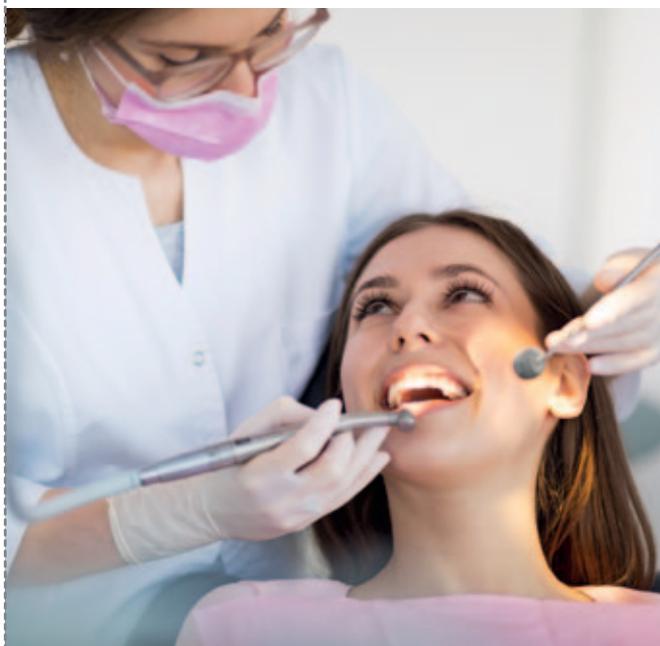
mitzuarbeiten. Aber auch im Verlauf einer schon begonnenen Behandlung kann sich Entscheidendes ändern.

Das bedeutet, es könnte sein, dass unser Patient möglicherweise zusätzliche privat zu berechnende präventive parodontologische Therapien (PPT) benötigt, da sich während der Therapiestrecke die Rahmenbedingungen beim Patient geändert haben. Denn: Die UPT-Planung richtet sich nach dem Grad der Erkrankung, der am Anfang der Therapie mit der Planung im Antrag (Bema 4) festgestellt wurde. Erkrankt nun ein Patient während der zwei Jahre zum Beispiel an Diabetes, so ändert sich die UPT-Frequenz nicht – es gilt die Frequenz, die im Antrag steht.

In solchen Fällen ist aber sicher eine zusätzliche Betreuung notwendig und es sind präventive Parodontaltherapie-Sitzungen zwischen den UPT-Sitzungen einzuplanen, um das Risiko des Patienten zu senken. Also doch eine private präventive Parodontitis-Nachsorge? Ja, in manchen Fällen bestimmt!

Möglicherweise wünscht auch der Patient eine engmaschigere Betreuung – denn viele Patienten fühlen sich dann einfach besser und sicherer. Das ist auch dadurch erklärbar, da Entzündungen und „Problemstellen“ früher erkannt werden.

> Durch die großartige Präventionsarbeit in deutschen Zahnarztpraxen haben viele Patienten diese Betreuung schätzen gelernt und investieren gerne in ihre Gesundheit. Wir müssen also genau „hinschauen“, welche Leistungen unser Patient benötigt und diese mit dem Patient besprechen und vereinbaren.



Fotos: SimplLine – stock.adobe.com, PIKSEL/Gettyimages, Portrait: Fresmann

Weniger administrativer Aufwand – mehr Fokus auf das Wesentliche

Als Mitarbeiter:in einer Zahnarztpraxis müssen Sie ein echtes Allround-Talent sein. Kein Wunder, denn Sie begleiten sie von der Terminvereinbarung, über den Empfang vor Ort, auf den Behandlungsstuhl, bis hin zur Verabschiedung. Währenddessen assistieren Sie ihren Zahnärzt:innen, sorgen für die Hygiene in der Praxis, röntgen Patient:innen und halten auch mal die Hand, wenn Angstpatient:innen oder Kinder besondere Fürsorge brauchen. Ist Ihr Dienst an den Patient:innen erfüllt, warten administrative Aufgaben, wie die Abrechnung. So zeigen Sie jeden Tag, was Multitasking im Job bedeutet.

Bei einem so vielfältigen und anspruchsvollen Arbeitsalltag spielen reibungslose Arbeitsabläufe natürlich eine tragende Rolle. Hierzu können neben Faktoren wie einer klaren Aufgabenverteilung, auch der Einsatz von digitalen Tools zählen. Denn das Ziel des digitalen Patientenmanagements von Doctolib ist es, Abläufe zu vereinfachen und unnötigen administrativen Aufwand zu minimieren, damit Sie sich in Ihrem Arbeitsalltag auf das Wesentliche konzentrieren können: die Versorgung von Patient:innen.

Doctolib bietet eine Reihe an Funktionen, die speziell für die Entlastung von Praxisteams entwickelt wurden:

24/7 Online-Terminbuchung

Fast jede Praxis hat das gleiche Problem: Das Telefon klingelt pausenlos. Der häufigste Grund für den Anruf: Die Terminvereinbarung. Je nach Praxisgröße gehen so täglich oft Stunden an die telefonische Terminorganisation verloren. Mit Doctolib übernehmen die Patient:innen einen großen Teil der Terminverwaltung selbst. Sie können rund um die Uhr online Termine buchen, verschieben oder rechtzeitig absagen. Die so gebuchten und verwalteten Termine erscheinen direkt im Praxiskalender, ohne weiteren Arbeitsaufwand oder zusätzliche Telefonate.

Digitale Patientenkommunikation

Ein weiterer Grund für Anrufe sind Terminunklarheiten. Vereinbaren Patient:innen Termine lange im Voraus, häufen sich die Nachfragen, für welches Datum und welche Uhrzeit genau der Termin vereinbart war. Doctolib löst dieses Problem, indem Patient:innen mehrmals automatisch auf Ihre Termine per Mail und per SMS hingewiesen werden.

Effizienter Recall

In der Zahnmedizin gibt es, wie Sie wissen, je nach Lebensjahr unterschiedliche Vorgaben zur Vorsorge und Prophylaxe. Damit Patient:innen diese auch wahrnehmen, verschicken Praxen häufig Briefe, E-Mails und tätigen Anrufe. Dies bedeutet viel Aufwand. Um diesen zu verringern, bietet Doctolib eine digitale Recall-Funktion an, mit der Patient:innen automatisch auf ihre Vorsorge hingewiesen werden. Und besonders praktisch: Sie können direkt aus der Nachricht heraus einen Termin buchen. Und das alles automatisiert, ohne dass Sie sich darum kümmern müssen.

Einfache Installation

Sie denken jetzt vielleicht: "Alles schön und gut, aber ich habe keine Zeit, um noch eine neue Software zu lernen!" Auch daran haben wir gedacht. Sie müssen Doctolib nicht selbst installieren – das übernehmen wir, inklusive intensiver Begleitung in den ersten Wochen. Sollten Sie darüber hinaus Hilfe benötigen oder Fragen haben, kein Problem. Unsere Expert:innen helfen Ihnen gerne weiter.

Sie möchten weitere Informationen oder sind an einem Austausch interessiert?

Besuchen Sie jetzt unsere Website besuchen und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin unter doctolib.info/recall



Neuigkeiten, einen Blick hinter die Kulissen und hilfreiche Tipps fürs Praxisteam finden Sie auf unserem Instagram-Kanal [@mfa.alltagshelden](https://www.instagram.com/mfa.alltagshelden).



Erfolgsfaktoren der Praxisführung: Qualität ist, was beim Patienten ankommt

Zahnarztpraxen stehen im unternehmerischen Wettbewerb. Eine Spitzenposition mit hoher Anziehungskraft erreicht man heute nicht mehr allein durch zahnärztliche Exzellenz. Mitentscheidend ist auch, wie PatientInnen die Praxis wahrnehmen. Und zwar nicht nur von außen, via Webseite, Social Media, YouTube oder ähnlichen Kanälen, auf denen sich die Praxis präsentiert. Eine wichtige Rolle spielt auch, was der Patient bei Praxisbesuchen, Behandlungen, Beratungen, Telefonaten, Beschwerden, Terminplanungen etc. erlebt.

Text: Sybille David-Hebgen

Die Erlebnisse in der Praxis müssen mit den Online-Versprechungen übereinstimmen, da ansonsten die in die Praxis gesetzten Erwartungen nicht erfüllt werden. Dies führt auf Patientenseite zu Enttäuschung und Frust und ist keine gute Basis für eine dauerhaft harmonische und wirtschaftlich erfolgreiche Patienten- und Praxisbeziehung. So sollten Versprechungen der Wirklichkeit standhalten, MitarbeiterInnen diese Versprechungen kennen und sich so verhalten, dass ein stimmiges Bild entsteht.

The Moment of Truth

Das gesamte Praxisteam muss wissen, was PatientInnen erwarten und welche Prozesse für die Erfüllung dieser Erwartungen relevant sind. Und wenn Erwartungen nicht nur erfüllt, sondern übertroffen werden sollen, darf es gerne auch ein bisschen mehr an Service und Betreuungsqualität sein.

Versetzen wir uns einen Moment in den Patienten hinein. Aufgrund einer qualifizierten Empfehlung interessiert sich ein Patient für Ihre Praxis, recherchiert auf Bewertungsportalen und informiert sich auf Ihrer Webseite. Durchweg gute Bewertungen und eine ansprechende Homepage geben ein positives Bild ab. Da stehen Aussagen wie: „Patienten stehen bei uns im Mittelpunkt“ – „Unser kompetentes Team ist gerne für Sie da“ – „Geringe Wartezeiten runden das Gesamtbild ab“. Das ist die richtige Praxis! Erwartungsvoll greift Herr Patient zum Telefon und möchte den ersten Termin vereinbaren. Das Telefon klingelt lange, als dann endlich abgenommen wird ertönt die Bandansage: „Alle Leitungen sind besetzt...“. Herr Patient kann immerhin eine Nachricht hinterlassen, versprochen wird ein baldiger Rückruf. Oder er könnte eine E-Mail schreiben. Doch was soll in der E-Mail stehen? „Ich möchte morgen um 15 Uhr einen Ersttermin in Ihrer Praxis?“ Oder: „Bitte rufen Sie mich zurück, es geht um eine Terminvereinbarung“. Sie merken es schon. Dem Patienten wird schon beim ersten Kontakt mit der Praxis eine ganze Menge zugemutet. Wenn dann auch noch der versprochene Rückruf ausbleibt, oder erst Tage später erfolgt, verlieren alle blumigen Versprechungen auf der Webseite, die freundliche Empfehlung des Arbeitskollegen und die guten Bewertungen im Netz an Wert. Der Moment der Wahrheit hat es gezeigt, Erwartung und Wirklichkeit stimmen nicht überein.



Ein erfolgreiches
Ersttelefonat
ist der beste
Einstieg in eine gute
Praxis-Patienten-
Beziehung.



Patienten freuen
sich über eine offene
und freundliche
Kommunikation.

„Nur wenn das Team
die Ziele der Praxis kennt,
entsteht ein stimmiges Bild der Praxis
nach innen und außen.“

Manchmal tritt der Moment of Truth auch erst später ein, z. B. bei einem Behandlungstermin, der Beratung, bei einer Beschwerde. Überall lauern Enttäuschungsfaktoren bei der Reise des Patienten in Ihre Praxis.

Touchpoint Management

Es gibt viele Berührungspunkte zwischen Patient und Praxis. An jedem einzelnen Touchpoint gibt es Chancen zu punkten, aber auch das Risiko, zu enttäuschen. Was liegt also näher, als die einzelnen Touchpoints genau zu betrachten und jeden einzelnen als wichtigen Marketingfaktor zu begreifen.

An diesen Patientenkontaktpunkten (siehe rechts) entscheidet sich, ob aus einer ersten Behandlung, einer Empfehlung, eine langjährige, stimmige Praxis-Patienten-Beziehung wird.

Das Praxisknigge-Konzept empfiehlt regelmäßige Live-Checks aller Kontaktpunkte. Beleuchtet werden sämtliche Patientenprozesse aus Patientensicht. Wo performen wir richtig gut und wo müssen wir besser werden, damit unsere Praxis als attraktiv wahrgenommen wird. Wer Touchpoint Marketing als Teil eines aktiven QM-Systems versteht, wird die Praxis beständig weiterentwickeln und aktuelle wie künftige Patientenerwartungen zu erfüllen, oder sogar zu übertreffen wissen.

Touchpoint Team

Aber auch das beste und gut gestaltete Servicekonzept ist nur so gut wie das Team, das diesen Service leistet. Nur wenn Mitarbeitende die Ziele der Praxis kennen, die Klaviatur von Service und Betreuungsexzellenz beherrschen, entsteht ein stimmiges Bild der Praxis nach innen und außen.

Regelmäßige Trainings in Kommunikation, Beschwerdemanagement, optimale Terminvergabe, Patientensteuerung sorgen dafür, dass das Team die Praxis optimal repräsentiert. MitarbeiterInnen entscheiden in starkem Maße über das Image der Praxis mit. Eine harmonische und wertschätzende Praxiskultur wird von PatientInnen positiv wahrgenommen und rundet das Praxisimage optimal ab.

Regelmäßige kurze Patientenbefragungen, Auswertung der Bewertungen im Internet und die Anzahl von persönlichen Empfehlungen zeigen, ob der Touchpoint Team gut funktioniert.

Bei Mitarbeiterwechsel, neuen BehandlerInnen oder sonstigen Veränderungen in der Praxis ist ein Update der Praxis- und Kommunikationskultur empfehlenswert, um die Erlebnisqualität für PatientInnen auf dem gewünschten Level zu halten. Regelmäßiges Touchpoint-Training stellt sicher, dass Alle verstehen, was von ihnen erwartet wird und es umzusetzen wissen.

Ein Praxiskultur-Workshop sollte fester Bestandteil eines Einarbeitungskonzepts für neue MitarbeiterInnen sei.

Trotz Personalmangel besten Service bieten

Kaum eine Praxis, die derzeit nicht mit Personalmangel zu kämpfen hat und sich fragt, wie trotzdem eine hohe Service- und Dienstleistungsqualität gewährleistet werden kann. Auch MitarbeiterInnen wissen manchmal nicht, woher sie die Freundlichkeit und ein fröhliches Lächeln nehmen sollen, wenn die Arbeitsbelastung durch fehlende KollegInnen groß ist.

Selbst wenn die Praxis aktiv sucht, ist nicht immer mit einer alsbaldigen Stellenbesetzung zu rechnen. Deshalb lohnt es sich, gemeinsam im Team über Lösungsmöglichkeiten nachzudenken. Analysieren Sie mit Chefn und Team, wo es Entlastungsmöglichkeiten gibt. Hilfreich kann z. B. eine Sterilgutassistentin sein, die keine ZFA sein muss, sondern lediglich Fachkenntnisse in Sterilisation und Hygiene hat. Lagern Sie das QM an externe Dienstleister aus, bieten Sie Aushilfsjobs für Zahnmedizin-StudentInnen im Bereich Assistenz u. ä. an. Bei guter Einarbeitung haben sich auch QuereinsteigerInnen an der Rezeption bewährt. Auch digitale Helferlein sollten nicht unberücksichtigt bleiben, z. B. Online-Terminvereinbarungen, automatisiertes Recall, eine „intelligente“ Telefonanlage, digitales Bestellwesen. Alles, was das Team entlastet und Energien für eine gute Patientenbetreuung freisetzt, sollte genutzt werden!

Persönlichkeitsorientierte Mitarbeiterführung

Natürlich sollte auch die Führungskultur von Chefninnen und Teamleitung, PraxismanagerIn etc. regelmäßig angepasst werden. Führung wie vor 10 Jahren funktioniert heute nicht mehr. Neue Generationen, altersgemischte Teams, der Wunsch nach mehr Freizeit und nach familienfreundlichen Arbeitszeiten, mehr Gehalt etc. erfordern neue Führungsstrategien. Andauernde Mitarbeitersuche schädigen nicht selten sogar das Praxisimage und den Ruf als Arbeitgeber. Personalwechsel und die damit verbundene Einarbeitung neuer MitarbeiterInnen kosten Zeit und Nerven. Da macht es schon Sinn, sich auch diesem Thema regelmäßig zu widmen, sich fortzubilden und die Teamkultur zu pflegen. Damit Teams dauerhaft stabil bleiben, Spaß im Job haben und den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis sichern helfen. Noch mehr Tipps für die Praxis gibt es in weiteren Beiträgen im Jahr 2024.



Sybille David-Hebgen

Praxis-Coach, Buch- und Fachautorin und Dozentin zu Themen der zahnärztlichen Praxisführung sowie Entwicklerin des Praxisknigge-Konzepts
 Tel. 06152 88830
 www.praxis-knigge.de
 sybille_david@web.de

Fotos: contrastwerkstatt – stock.adobe.com, coldwaterman – stock.adobe.com, M. Usmata wijaya – stock.adobe.com, Simpline – stock.adobe.com, Portrait: David-Hebgen

„DH ON TOUR“

Mit Dentalhygienikerin Sabrina Dogan unterwegs

Sabrina Dogan ist vielen ein Begriff. Mehrfach hat sie in Fachzeitschriften publiziert und seit vielen Jahren ist sie als Referentin unterwegs. Zudem ist sie sehr aktiv im Netzwerk ihrer Berufsgruppe. Die meiste Zeit verbringt sie jedoch als praktisch tätige Dentalhygienikerin in einer Zahnarztpraxis in der Nähe von Heidelberg – und das bereits seit mehr als 13 Jahren.



? Sabrina, Du bist am Puls der Zeit. Wir freuen uns sehr, dass Du die Leserinnen und Leser von recall künftig über Fachkongresse, Seminare, Fortbildungen, Messen und Online-Events auf dem Laufenden halten wirst. 2023 warst Du viel unterwegs und gut im Geschäft. Gab es besondere Highlights oder Veranstaltungen, über die es sich zu berichten lohnt?

Sabrina: Ja, natürlich und deshalb möchte ich Euch an vergangenen und zukünftigen Events teilhaben lassen. Das Jahr begann für mich mit ColgateTalks von CP GABA. Das Webinar unter dem Motto „Altersgerechte Kommunikation, Motivation und KFO-Therapie“ wurde wie einige meiner Webinare aufgezeichnet und ist auch jetzt noch abrufbar unter <https://colgate.talks.com>. Nachdem ich im März die IDS in Köln besucht hatte, war im April einiges los: Zunächst war ich zu Gast im Podcast „Mundgeschichten – Nicht auf den Mund gefallen“. Beim Bundeskongress zum 60-jährigen Verbandsjubiläum vom Verband medizinischer Fachberufe e.V. in Würzburg habe ich einen Vortrag zur präventiven, dentalen Betreuung jüngerer PatientInnen gehalten. Dann war ich noch als Teilnehmerin bei der 33. Fortbildungstagung der Bezirkszahnärztekammer Freiburg für Zahnmedizinische Fachangestellte im Europa Park in Rust.

? Wow, so viele interessante Veranstaltungen. Wie ging es danach weiter?

Sabrina: Im Mai fand das Dentalhygiene-Event in Heidelberg statt, ich war als Teilnehmerin dort und freue mich schon auf die Fortsetzung im Jahr 2024. Mehr Infos dazu gibt es unter www.dentalhygiene-event.de. Interessant war Ende Mai die Fortbildungsveranstaltung des Verbandes medizinischer Fachberufe e. V. in Mannheim. „Ich sehe was, was du nicht siehst – Orale Befunde sehen, verstehen und betreuen“ war das Thema von Referentin Anne Bastek. Anfang Juni traf sich dann unser regionaler ZFA-Zirkel Baden-Württemberg in St. Leon-Rot. Seit 2006 findet dieser unter meiner Leitung dreimal jährlich statt. Der letzte Event vor der Sommerpause war noch

die DGDH-Tagung und die Sommerakademie des ZFZ Stuttgart in Ludwigsburg.

? Erst kürzlich warst Du beim Hypnose Kongress der Deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Hypnose e.V. in Berlin. Was war dort besonders spannend?

Sabrina: Für mich war das definitiv ein Highlight in diesem Jahr. Als Teilnehmerin wurde ich nicht nur herzlich empfangen, sondern auch aufmerksam betreut. Ein Kongress auf Augenhöhe, den ich nicht mehr missen möchte. Eine ganz besondere Erfahrung und für mich definitiv „ein Blick über den DH-Tellerrand“. Ende August bin ich ganz sicher wieder dabei.

? Welche Themen werden eigentlich gerade in der Praxis heiß diskutiert?

Sabrina: Neben der Thematik, wie es in Zukunft mit der Parodontitis-Therapie weitergehen kann und wird – ein Thema, das seit der Novelisierung der PA-Behandlungsstrecke brandaktuell bzw. ungebremst im Fokus aller zu sein scheint – sind für die Berufsgruppe der ZFA nach wie vor mehr Wertschätzung und damit einhergehend zeitgemäße und angepasste Vertragsbedingungen essentiell. Motivation ist alles, reicht aber leider nicht aus, um finanziell über die Runden zu kommen. Hier muss sich zukünftig noch einiges ändern!

? Hattest Du in den letzten Monaten Schlüsselerlebnisse oder besondere Begegnungen, die Dich inspiriert haben?

Sabrina: Darüber könnte ich im Jahr 2023 tatsächlich „Bücher schreiben“ (*lacht*). Es sind ganz besondere Menschen, die mein berufliches und privates Leben bereichern. Dazu gehören meine Freundinnen und DH-Kolleginnen Anne Bastek und Birgit Schlee, mit denen mich nicht nur eine ehrliche und loyale Freundschaft verbindet, sondern die für mich auch Ansprechpartnerinnen in allen erdenklichen Lebenslagen sind. Darüber hinaus ist in diesem Jahr eine bunte und facettenreiche Gemeinschaft herangewachsen, die sich nun auch in der gleichnamigen WhatsApp-Gruppe „DH & Friends & Netzwerk“ verbunden hat. Hier haben wir viele unserer bestehenden Kontakte aus dem ZFA-Netzwerk,

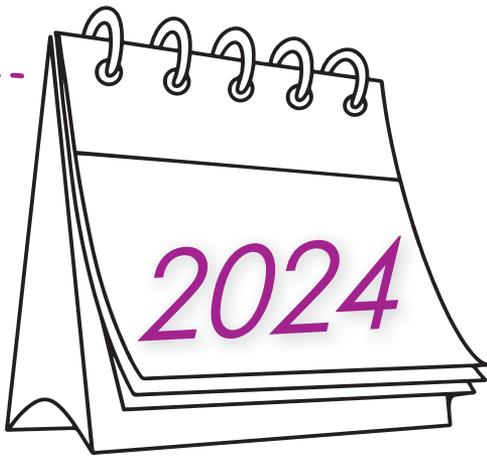
der Industrie, dem Handel, den von uns begleiteten Start-ups, Präventionsfachkräfte sowie ReferentInnen miteinander verknüpft. Denn gemeinsam erreicht man bekanntlich mehr und es macht auch viel mehr Spaß!

**? Du engagierst Dich selbst in der Fortbildung von ZFAs.
Welche Themen stehen hier aktuell im Fokus?**

Sabrina: Mein Steckenpferd und auch mein persönliches Herzensprojekt ist seit vielen Jahren die Individualprophylaxe bei Kindern. Dieses Thema steht bei allen Kolleginnen und Kollegen, die sich in der Prävention etablieren wollen, im Fokus und ist insofern ein Dauerbrenner. Ich selbst bin Referentin zum Thema Kinder- und Jugendprophylaxe mit FU, IP1-IP4, KFO-Betreuung und IP5 am Philipp-Pfaff-Institut in

Berlin. Die nächsten Termine stehen auch schon fest: 16./17. Februar, 28./29. Juni und 20./21. September 2024. Das Philipp-Pfaff-Institut ist seit 30 Jahren eine feste Größe in der zahnmedizinischen Bildungslandschaft in Deutschland. Ein Ort der Begegnung, des Lernens, der Herausforderung, der Leidenschaft und der persönlichen Weiterentwicklung, an dem auch der Spaß nie zu kurz kommt. Ich bin stolz dieses Unternehmen als Referentin begleiten zu dürfen und dankbar, Teil eines grandiosen Teams zu sein!

Danke, Sabrina, für Deinen Rück- und Ausblick. Wir sind gespannt, wohin wir Dich im nächsten Jahr begleiten dürfen! Einen Auszug interessanter Termine 2024 gibt es gleich hier unten.



Save the date:

**Spannende
Events**

16./17. Februar 2024, 28./29. Juni 2024 und 20./21. September 2024
Kinder- und Jugendprophylaxe mit FU, IP1-IP4, KFO-Betreuung und IP5
Philipp-Pfaff-Institut Berlin
<https://kursangebote.pfaff-berlin.de>

23./24. Februar 2024
DG PARO-Frühjahrstagung
www.dgparo.de

1./2. März 2024
Fachdental Leipzig
www.messe-stuttgart.de/fachdental-leipzig.de

1. März 2024, 25. Oktober 2024 und 29. November 2024
ZFA-Zirkel Baden-Württemberg, Gasthaus zur Sonne St. Leon-Rot
Anmeldung: sabrinaliebler82@web.de

15./16. März 2024
id infotage dental München
www.infotage-dental.de

11.-13. April 2024
48. Jahrestagung der südbadischen Zahnärztinnen und Zahnärzte
34. Fortbildungstagung der Bezirkszahnärztekammer für Zahnmedizinische Fachangestellte „Moderne Zahnmedizin von Alterszahnheilkunde bis Zahnerhaltung minimalinvasiv“
www.fortbildung-rust.de

24./25. Mai 2024
18. BDDH Symposium 2024
www.bddh.info

13.-15. Juni 2024
DGPro-DGZ-Tagung
www.dgpro-dgz-tagung.de

5./6. Juli 2024
30. Sommerakademie des ZFZ Stuttgart in Ludwigsburg
www.zfz-stuttgart.de

6. Juli 2024
DH-Kongress
Dentalhygiene-Kongress für das gesamte Team „Dentalhygiene im Fokus“ Hochschule für Gesundheit | Soziales | Pädagogik
Am neuen EUIFH Campus in Köln, Konrad-Adenauer-Str. 25, 50996 Köln

29. August – 1. September 2024
Hypnose-Kongress Berlin 2024
www.hypnose-kongress-berlin.de

18./19. Oktober 2024
Fachdental Südwest
www.messe-stuttgart.de/fachdental

8./9. November 2024
id infotage dental Frankfurt 2024
www.infotage-dental.de

Interessant ist auch der Veranstaltungskalender vom Verband medizinischer Fachberufe e.V.
<https://vmf-online.de>



Konfliktmanagement in der Praxis: 5 Wege, um interne Konflikte zu lösen

Hey ihr Lieben,

wir alle kennen das Gefühl: Der Puls steigt, die Stimmung ist angespannt und plötzlich finden wir uns mitten in einem Konflikt wieder. Sei es wegen einer verpassten Pause, einer Doppelbuchung oder einfach nur, weil die Kommunikation mal wieder nicht gestimmt hat. In solchen Momenten frage ich mich oft: Warum passiert das immer wieder? Und wie können wir das in Zukunft vermeiden? Konflikte in der Praxis sind unvermeidlich, das weiß ich aus eigener Erfahrung. Aber ich habe auch gelernt, dass es nicht darum geht, Konflikte zu vermeiden, sondern sie effektiv und konstruktiv zu lösen. Denn am Ende des Tages sind wir nicht nur Kollegen, sondern ein Team, das gemeinsam für das Wohl unserer Patienten arbeitet. Und genau deshalb möchte ich heute mit euch einige Tipps teilen, die mir in solchen Situationen geholfen haben.

Vanessas
TIPP



stimmt, spricht es an. Oft kann ein einfaches Gespräch schon viele Unklarheiten beseitigen.

3 Kompromissbereitschaft

> Nicht jeder Konflikt hat eine klare Schwarz-Weiß-Lösung. Manchmal ist es notwendig, einen Schritt zurückzutreten und einen Mittelweg zu finden, mit dem alle leben können.

4 Feedback-Kultur

> Regelmäßige Team-Meetings sind Gold wert. Sie bieten die Chance, Konflikte frühzeitig zu erkennen und gemeinsam Lösungen zu finden. Falls bei Euch in der Praxis noch keine regelmäßigen Team-Meetings stattfinden, spricht Eure Chefinnen oder Chefs darauf an und bittet um die Einführung solcher Gespräche.

5 Externe Mediation

> Wenn Ihr merkt, dass ein Konflikt tiefer geht und intern nicht gelöst werden kann, zögert nicht, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen. Eine neutrale Person kann oft dabei helfen, die Dinge aus einem anderen Blickwinkel zu sehen und eine Lösung zu finden.

1 Aktives Zuhören

> Ein häufiger Grund für Missverständnisse ist, dass wir oft schon reagieren, bevor wir wirklich zugehört haben. Nehmt Euch einen Moment Zeit, hört genau hin und versucht, die Perspektive des anderen zu verstehen. Dies kann helfen, die eigentliche Ursache des Konflikts zu erkennen.

2 Offenheit

> Anstatt Probleme unter den Teppich zu kehren, ist es wichtig, sie direkt anzusprechen. Wenn Ihr das Gefühl habt, dass etwas nicht

„Denkt immer daran: Konflikte sind normal, aber sie bieten auch eine Chance zur Weiterentwicklung. Gemeinsam können wir jeden Sturm meistern!“

AirSmile Partnerrabat: Flemming rückt das Praxisteam in den Mittelpunkt

Weil jedes Lächeln eine Geschichte erzählt

Ein zauberhaftes Lächeln der Praxisteam-Mitglieder ist das Aushängeschild einer erfolgreichen Zahnarztpraxis. Es spiegelt nicht nur Ästhetik wider, sondern baut Vertrauen in die Expertise des Teams auf. Flemming, bekannt für individuelle Services und Qualität im Dentalbereich, lädt mit dem AirSmile-Partnerrabat das Praxisteam ein, die „Magie“ einer Aligner-Behandlung selbst zu erleben.

Manchmal wirkt das Naheliegende weit weg! So scheint in Zahnarztpraxen das, was für Patientinnen und Patienten tagtäglich angestrebt wird – ein strahlendes Lächeln –, für das Praxisteam oft weit entfernt. Flemming möchte das ändern. Die Mitglieder des Praxisteam sind herzlich eingeladen, die „Magie“ einer Aligner-Behandlung selbst zu erleben. Denn ein strahlendes Lächeln beginnt beim Praxisteam.

AirSmile ist die zuverlässige und komfortable Aligner-Therapie mit klinischem Sup-



Foto: Flemming Dental

Erweitern Sie Ihr Praxisportfolio mit der Aligner Schienentherapie AirSmile.

port und individuellen Services. Ausgewiesene Experten unterstützen die Zahnarztpraxis in jeder Phase. Die Behandlung zielt nicht nur auf ästhetische, sondern auch auf funktionel-

le Ergebnisse ab, die das Leben der Patientinnen und Patienten verbessern.

Ihr Lächeln, Ihre Geschichte

„Ihr Lächeln, Ihre Geschichte“ – unter diesem inspirierenden Motto lädt Flemming das Praxisteam ein, ihre AirSmile-Reise zu beginnen. Der Partnerrabat ermöglicht Praxismitarbeitenden die Korrektur einer Zahnfehlstellung zu einem vergünstigten Preis (bis zu 40 Prozent Rabatt auf Laborleistungen). Der Weg zum Wunschlächeln wird redaktionell und fotografisch begleitet. So wird die Reise zum strahlenden Lächeln zu einer persönlichen Geschichte voller Zauber.

Die Einladung von Flemming Dental ist eine Gelegenheit für das Praxisteam, die Vorteile der Aligner-Therapie selbst zu erleben und die Erfahrungen mit ihren Patienten zu teilen. Weitere Informationen auf www.airsmile.de/partnerrabat. www.flemming-dental.de

Lange erwartet – auf der IDS 2023 präsentiert

TePe stellt neue Zahnpasten und umweltfreundliche Zahnseide vor

Auf der IDS 2023 präsentierte das schwedische Unternehmen TePe seine neuen Lösungen für die tägliche Mundhygiene. Vorgestellt wurden TePe Daily, TePe Pure und TePe Dental Floss. Mit den neuen Produkten erweitert TePe das Produktsortiment und ermöglicht Dentalteams, ihre Empfehlungen auf die Bedürfnisse und Vorlieben der Patienten noch besser abzustimmen.

Für unterschiedliche Bedürfnisse bietet TePe nun passende Lösungen an: Die TePe Daily Linie für Erwachsene, Kinder und Babys eignet sich für eine sanfte Reinigung bei der täglichen Zahnpflege. Dabei hat die TePe Daily für Erwachsene 1.450 ppm Fluorid, ist mild im Geschmack und schäumt nicht, während TePe Daily für Kinder und Babys speziell für diese Altersgruppen geeignet sind. Die TePe Pure Linie empfiehlt sich bei empfindlicher

Mundschleimhaut, sensiblem Zahnfleisch, Aphten oder dem Sjörgen Syndrom – mit einem Fluoridgehalt von 1.450 ppm und ohne SLS, Farbstoffe und Konservierungsmittel. Es gibt zwei Varianten: TePe Pure ohne Geschmack und TePe Pure Peppermint mit mildem Minzgeschmack.

Beide Zahnpasta-Linien wurden in enger Zusammenarbeit mit zahnmedizinischen Experten entwickelt, haben wenige ausgewählte Inhaltsstoffe, sind fluoridhaltig, vegan und vermeiden SLS und Titandioxid.

Neben den beiden Zahnpasten präsentierte TePe auf der IDS 2023 außerdem eine neue Zahnseide, die aus recycelten Wasserflaschen hergestellt wird. Das TePe Dental Floss dehnt sich während der Anwendung aus, um die Reinigungswirkung zu verstärken, enthält Avocado-Öl für ein leichtes Gleiten und ist frei von PFAS.



Foto: TePe

Die TePe Zahnpasten bieten passende Lösungen für unterschiedliche Bedürfnisse.

Durch einen fortschrittlichen Produktionsprozess, ohne Chemikalien, werden recycelte Plastikflaschen in recycelte Polyester-Zahnseide umgewandelt, was zu deutlich geringeren Kohlenstoffemissionen führt als bei neuen Materialien. Sogar das Avocado-Öl ist ein Nebenprodukt aus der Lebensmittelindustrie.

www.tepe.com

Foto: CGM



Mittlerweile verfügt die Expertensoftware CGM Z1.PRO über eine Vielzahl von Vorteilen gegenüber seinem Vorgänger CGM Z1.

CGM

Mit CGM Z1.PRO stets auf dem neuesten Stand

Die CGM Dentalsysteme hält das bewährte Praxisinformationssystem CGM Z1.PRO als Nachfolger von CGM Z1 kontinuierlich auf dem neuesten Stand.

Der modulare Klassiker zur Praxisverwaltung, Praxisorganisation und Abrechnung, CGM Z1, ist als erprobte und zuverlässige Basis im Nachfolger CGM Z1.PRO integriert. Das bedeutet: Zahnärztinnen und Zahnärzte profitieren beim Umstieg nach wie vor von altbewährten Funktionen in Kombination mit aktuellsten Software- und Sicherheitsstandards. Mittlerweile arbeiten mehr als 2.000 Zahnärztinnen und Zahnärzte mit CGM Z1.PRO. Es gilt zurecht als moderner Allrounder und als optimale Software für Zahnärztinnen und Zahnärzte, Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden sowie Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurginnen und -chirurgen. Mittlerweile verfügt die Expertensoftware über eine Vielzahl von Vorteilen gegenüber seinem Vorgänger.

Das Praxismanagementsystem CGM Z1.PRO überzeugt durch eine einfache und intuitive Bedienbarkeit. Die Software ist skalierbar und passt sich den modernen HD-Fullscreen-Bildschirmen an. Die moderne – von Windows gewohnte – Kacheloptik und ein eigener Favoritenbereich sorgen für das schnelle Auffinden der Programmfunktionen. Das Hauptmenü lässt sich mit einem eigenen farblichen Hintergrund und dem individuellen Lieblingsfoto gestalten. CGM Z1.PRO unterstützt die Digitalisierung durch elektronische Karteireiter und Notizzettel. Viele hilfreiche Funktionen stehen in den einzelnen Programmen zur Verfügung.

Die seit dem 1. Juli 2021 geltende PAR-Richtlinie bedeutete auch für CGM Z1.PRO komplexe Umstellungen. Mit einem noch nie da gewesenen Kraftakt der CGM Software-Entwicklung und -Integration gelang es CGM Dentalsysteme bereits früh, Lösungen für viele Pflicht-Aufgaben der neuen Richtlinien zur Verfügung zu stellen. Auf der Homepage von CGM unter www.cgm-dentalsysteme.de erfahren Sie mehr zu CGM Z1.PRO.

www.cgm-dentalsysteme.de

Bisico

Zahnaufhellung: ökologisch und effizient

Seit über zwölf Jahren schenkt das Zahnaufhellungssystem von NATURAL+ Patienten weltweit ein strahlend weißes Lächeln. Das NATURAL+ Gel basiert auf ökologisch geprüfem 33-prozentigem Wasserstoffperoxid und ist mit Mineralien aus dem Toten Meer, Kalzium und Fluorid angereichert. Die stabilisierte Formel des Gels ermöglicht eine langsame und progressive Freisetzung der Sauerstoff-Ionen, wodurch die Wirksamkeit des Gels über den gesamten Bleachingvorgang erhalten bleibt. Ein erneutes Auftragen des Gels ist nicht erforderlich. Der neutrale pH-Wert sowie die Zugabe von Mineralien sind schonend für Dentin und Zahnschmelz und wirken Zahnpfinglichkeiten entgegen.

Die NATURAL+ LED-Lampe ist an einem ergonomischen Kopfhörer angebracht, wodurch der Patient mehr Bewegungsfreiheit gegenüber Standlampen hat. Während des Bleachingvorgangs kann zudem Musik via Bluetooth über die Kopfhörer abgespielt werden. Die Natural+ LED-Lampe verwendet als einzige Bleachinglampe zwei LED-Lichtquellen: blaues und rotes LED Licht. Die blauen LEDs wirken als Katalysator für das Bleachinggel. Die roten LEDs schützen das Zahnfleisch, reduzieren Sensibilitäten und fördern die Aufnahme der Mineralien und Fluoride.

Das NATURAL+ Gel ist bereits MDR zertifiziert und wird auch unter der neuen Richtlinie ab 2024 als Medizinprodukt allen Kunden und Interessenten wie gewohnt zur Verfügung stehen.

www.bisico.de



Foto: Bisico

Die NATURAL+ LED-Lampe ist an einem Kopfhörer angebracht, über den Musik via Bluetooth abgespielt werden kann.

Oral-B Professional – der starke Partner für starke Zähne

Die neue iO MyWay für die jugendliche Zahnpflege

Die seit August 2023 erhältliche Oral-B iO MyWay widmet sich den speziellen Bedürfnissen und Herausforderungen der jugendlichen Zahnpflege. Die Oral-B Professional-Website bietet zudem kostenlose Produktmuster und Webinare.

Zähneputzen wie ein Zahnarzt – das verspricht die Oral-B iO Serie (*siehe auch das Gewinnspiel auf Seite 26*), welche die neueste Generation elektrischer Zahnbürsten ist. Durch einzigartige Mikro vibrationen und einem runden Bürstenkopf gleitet die Zahnbürste von Zahn zu Zahn und hinterlässt ein sauberes Mundgefühl und gesünderes Zahnfleisch.

Die revolutionäre iO-Technologie findet auch bei der neuen Oral-B iO MyWay Anwendung. In enger Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelt, ermöglicht die Oral-B iO MyWay eine gezielte Reinigung, auch speziell für Jugendliche mit kieferorthopädischen Maßnahmen wie Zahnspangen und Retainer.



Foto: Oral-B

Das neueste Mitglied in der iO-Serie: die Oral-B iO MyWay, spezielle für Jugendliche.

Die Aufsteckbürste „Sanfte Reinigung“ ist mit ihren extra-dünnen Borsten besonders sanft zu Zähnen und Zahnfleisch. Die Auf-

steckbürste „Spezialisierte Reinigung“ sorgt für gezielte Reinigung rund um die Zahnspange und schwer zugänglichen Bereiche.

Produktmuster und Webinare von Oral-B

Für die Zahnarztpraxis bietet Oral-B die Option, mit wenigen Klicks kostenfreie Produktmuster zu bestellen. Nach erfolgreicher Registrierung auf der Oral-B Professional-Website, stehen zahnmedizinischem Fachpersonal eine Vielzahl von Bestellmöglichkeiten zur Verfügung. Bequem und kostenlos in die Praxis geliefert, können diese anschließend ganz einfach an Patienten weitergegeben oder persönlich genutzt werden.

Jeden Monat bietet Oral-B auf der Professional-Website ein neues, kostenloses Webinar zu spannenden Themen. Die Webinare werden live übertragen und sind im Anschluss für sechs Monate als Aufzeichnung abrufbar. Teilnehmende erhalten Zertifikate und Fortbildungspunkte.

www.oralbprofessional.de

Nachhaltige Hygiene für Sauganlagen

Zuverlässige Reinigung auf Basis von Zitronensäure

Mit zwei neuen Produkten erweitert DÜRR DENTAL sein Angebot für Zahnarztpraxen, die ihre Praxis-Hygiene nachhaltig gestalten wollen.

Die speziell für Sauganlagen entwickelten Desinfektions- und Reinigungsmittel Orotol plus pH 7 und MD 555 cleaner organic vereinen zuverlässige Hygienewirkung und den rücksichtsvollen Umgang mit der Natur und ergänzen somit die bewährte Sauganlagen-Desinfektions- und Reinigungsfamilie.

Orotol plus pH 7 desinfiziert Sauganlagen zuverlässig und schnell. Dank des neutralen pH-Werts ist die Lösung besonders schonend zu Materialien und unterstützt die langfristige Betriebsbereitschaft der Sauganlage. Anwender können sich auf eine hohe Wirksamkeit und Effizienz verlassen, denn es genügt eine Konzentration von gerade einmal 2 Prozent, um eine Sauganlage in nur 15 Minuten begrenzt viruzid zu desinfizieren. Trotz der starken Wirkung ist Orotol

plus pH 7 nach CLP-Verordnung als „nicht umweltgefährdend“ eingestuft. Möglich ist diese außergewöhnliche Qualität durch eine bewusste Auswahl der chemischen Komponenten. Gemäß OECD-Richtlinie sind mehr als 95 Prozent der organischen Inhaltsstoffe leicht biologisch abbaubar.

Die Reinigungslösung MD 555 cleaner organic setzt als Hauptkomponente auf das naturidentische Pendant einer organischen Säure, die in der Natur weit verbreitet ist: Zitronensäure. Bei regelmäßiger Anwendung reinigt MD 555 cleaner organic genauso zuverlässig wie ein Produkt, das vorwiegend anorganische Säuren einsetzt. Jedoch ist MD 555 cleaner organic laut CLP-Verordnung „nicht umweltgefährdend“ und die organischen Inhaltsstoffe sind gemäß der OECD-Richtlinie zu 100 Prozent leicht biologisch abbaubar. Das bedeutet mehr Nachhaltigkeit und weniger Umweltbelastung. Weil für diesen hocheffizienten Sauganlagenreiner



Foto: Dürr Dental

Orotol plus pH 7 und MD 555 cleaner organic.

keine Parfüme und Farbzusätze verwendet werden, bietet er Anwendern, die auf bestimmte Duft- und Farbstoffe allergisch reagieren, zusätzliche Sicherheit.

www.duerrdental.com



Alex TIPPS
für den
Feierabend

Auf den folgenden Seiten findet Ihr stets Spannendes, Leckeres, Inspirierendes und hoffentlich Hilfreiches für die schönste Zeit des Tages - den Feierabend. Viel Spaß!

EIN ZITAT ”

Niemand kann dir
ohne deine Zustimmung
das Gefühl geben,
minderwertig zu sein.

Eleanor Roosevelt, circa 1960.

“

Zwölf Jahre lang war Eleanor Roosevelt an der Seite ihres Mannes Franklin die First Lady der USA. Danach wurde sie 1945 zur Botschafterin ihres Landes ernannt und gehörte zu den Verfasserinnen der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte. Den zitierten Ausspruch hörte man öfter von ihr. Er spiegelt ihre Überzeugung wider, dass jeder über ein Potential verfügt und das Recht hat, es zu entwickeln.



Klug, charmant und herzerwärmend. Die Themen Emanzipation und Selbstermächtigung, dazu tragische Entwicklungen und ein wirklich mitreißender Plot mit einer wunderbaren Protagonistin, die man sofort ins Herz schließt.

Der Inhalt: Elizabeth Zott ist eine Frau mit dem unverkennbaren Auftreten eines Menschen, der nicht durchschnittlich ist und es nie sein wird. Doch es ist 1961, und die Frauen tragen Hemdblusenkleider und treten Gartenvereinen bei. Niemand traut ihnen zu, Chemikerin zu werden. Außer Calvin Evans, dem einsamen, brillanten Nobelpreiskandidaten, der sich ausgerechnet in Elizabeths Verstand verliebt.

Aber auch 1961 geht das Leben eigene Wege. Und so findet sich eine alleinerziehende Elizabeth Zott bald in der TV-Show „Essen um sechs“ wieder.

Das Buch gibt es jetzt auch als Serie auf Apple TV+. Eine Folge könnt Ihr kostenlos anschauen.



Übersetzt von: Klaus Timmermann, Ulrike Wasel

**464 Seiten, Hardcover
mit Schutzumschlag
ISBN 978-3-492-07109-3**

STREAMING-TIPP



The Morning Show

Dramaserie auf Apple TV +

Die Serie wirft einen schonungslosen Blick hinter die Kulissen des amerikanischen Frühstücksfernsehens. Eine Geschichte über toxische Männlichkeit und toxische Hierarchien beim Fernsehen. In den Hauptrollen Jennifer Aniston und Reese Witherspoon als toughie Fernsehmoderatorinnen. Die Story ist ergreifend, fesselnd, sexy und äußerst spannend und bietet viele tolle Twists. Aktuell läuft die dritte Staffel der Serie und auch Staffel vier ist schon angekündigt. Jede Menge Futter also für den Serienmarathon.

Topp Tage in Palma de Mallorca!



Wenn es in Deutschland grau, nasskalt und regnerisch ist, kann man auf Mallorca wunderbar Sonne tanken. Also spontan einen Kurztrip nach Palma de Mallorca buchen.

Text: Götz Kneiseler



Bei unserem Inselbesuch im Februar hatten wir Sonnenschein, angenehme 19 Grad und eine nicht überfüllte Stadt. Gebucht war ein kleines Hotel in Palma, das vom Flughafen bequem mit dem Taxi angefahren werden kann. So brauchten wir keinen Leihwagen. Und in der Stadt ist alles einfach zu Fuß zu erreichen.

Die Altstadt ist größtenteils autofrei.

Viele enge Gassen, die teilweise nur über Treppen miteinander verbunden sind. Diverse Plätze und eine interessante Architektur, die eine stilistische Mischung aus der Geschichte der Stadt, den spanisch-katalanischen und arabischen Einflüssen ist, laden zum Erkunden zu Fuß ein. Den ersten Abend haben wir in einer Wermuth-Bar bei leckeren Tapas verbracht.

Am Morgen darauf hat uns die Sonne gleich ans Meer gelockt. Vom Hotel zu Fuß durch die Altstadt. Die vielen gotischen Kirchen laden im Vorbeigehen zu einem kurzen Besuch ein. So etwa die Basilika Sant Francesc mit Kloster und Kreuzgang an der Plaça de Sant Francesc. Dann weiter in die wunderschöne Kathedrale. „La Seu“, wie die Mallorquiner die Kirche nennen. Sie ist im Gotik- beziehungsweise Neugotik-Stil erbaut. Die Grundsteinlegung geht auf das Jahr 1230 zurück, nach der Eroberung Mallorcas von den Mauren. Erbaut auf dem Platz einer islamischen Moschee. Die Arbeiten dauerten mehrere Jahrhunderte und es haben sich viele Baustile in der Kathedrale verewigt. Im Rahmen der Restaurierung im 20. Jahrhundert hat auch Antoni Gaudí dort seine Spuren hinterlassen. Unbedingt das „Fisch-

relief“ in der Seitenkapelle des Mallorquinischen Künstlers Miquel Barceló anschauen!

Von dort ist es ein wunderbarer Spaziergang bis nach Portitxol. Wer mehr Ausdauer hat, gerne weiter um den kleinen Hafen herum und die Promenade entlang. Es gibt zwei Plätze für einen Break: die Dachterrasse vom Hotel Es Príncipe und am Ende des Strandes von Palma der schön gelegene Assaonar Beach Club.

Zurück dann barfuß am Wasser den Strand entlang.

An Tag zwei waren wir in der Markthalle „Mercat de l’Olivar“. Super Sushi und Rosé Cava gibt es bei „purozushi“. Der restliche Tag: Shopping, Vino, Tapas! Zwischendurch moderne Kunst in der Ausstellung der „Fundation Juan March“.

Tag drei: mit dem über 100 Jahre alten Zug nach Söller und dann mit der Straßenbahn von 1913 nach Port de Söller. Hier haben wir eine wunderbare Paella oberhalb vom Hafen in der Sonne gegessen. Dann eine traumhafte Zugfahrt entlang von Oliven- und Mandelbäumen, die zu dieser Zeit blühen. Am Abend absoluter Tipp, im La Vieja die frittierte Dorade und zum Abschluss ein bis zwei Glas Vermuth auf der Plaça.

Am Abreisetag haben wir die Koffer im Hotel deponiert, das Taxi für später bestellt und sind wieder zu Fuß durch die Stadt, um noch zwei Kunstausstellungen zu besuchen. Zuerst im „Caixa Forum“.

Das ehemalige Grand Hotel von 1903, erbaut im katalanischen Jugendstil, mit wundervollen Balkonen, Säulen und einer Stuckfassade. Es ist als Weltkulturdenkmal gelistet und wurde 1993 von der Fundació La Caixa restauriert. Heute

ist es ein Kulturzentrum und eine Kunstgalerie mit regelmäßig wechselnden interessanten Ausstellungen. Von dort ins „Es Baluard“, was Bollwerk bedeutet.

Denn das moderne Gebäude des Kunstmuseums Palma befindet sich innerhalb der alten Befestigungsanlage. Auf der Befestigungsmauern bietet sich zum Abschluss ein fantastischer Blick über Stadt und Hafen.



Restaurant-Tipps:

La Rosa Vermuteria
La Vieja de Jonay Hernandez
Purozushi im Mercat de l’Olivar
El Camino
Bar España



REZEPT-TIPP

Lemon Crinkle Cookies

Zutaten (für 24 Cookies):

- 200 Gramm Kristallzucker
- Ein Esslöffel abgeriebene Zitronenschale
- 1/2 Teelöffel Salz
- 110 Gramm Butter geschmolzen
- Zwei Eier
- 60 Milliliter frischer Zitronensaft
- Ein Teelöffel Vanilleextrakt
- 280 Gramm Mehl
- 1/2 Teelöffel Backpulver
- 100 Gramm Puderzucker

Zubereitung:

In einer großen Schüssel Zucker, Zitronenschale und Salz verquirlen. Die geschmolzene Butter, die Eier, den Zitronensaft und die Vanille unterrühren, bis alles gut vermischt ist. In einer kleinen Schüssel Mehl und Backpulver verquirlen. Die Mehlmischung unter die Zuckermischung heben, bis alles gut vermischt ist. Zugedeckt mindestens vier Stunden oder bis zu zwölf Stunden in den Kühlschrank stellen.

Den Ofen auf 180 Grad vorheizen. Von dem gekühlten Cookie-Teig zwölf Kugeln formen (jeweils etwa einen gehäuften Esslöffel

Die Cookies sind die perfekte Balance aus süß und herb.



groß). Den restlichen Teig zurück in den Kühlschrank stellen. Den geschöpften Teig zwischen den Handflächen zu glatten Kugeln rollen. Jede Teigkugel mit Puderzucker bestreuen und 1 1/2 Zentimeter voneinander entfernt auf ein Backblech mit Backpapier legen.

Zwölf bis 14 Minuten backen, bis die Oberseite reißt. Die Kekse auf ein Kuchengitter legen und abkühlen lassen. Den Vorgang mit dem restlichen Teig wiederholen. Cookies können in einem luftdichten Behälter bis zu fünf Tage aufbewahrt werden.

Fotos: Pumm – stock.adobe.com, mariko19962 – stock.adobe.com

Mitmachen und gewinnen!

Bei unserer Verlosung könnt
Ihr mit etwas Glück

eine von fünf
Oral-B iO Series 9
gewinnen.

Und so einfach geht es:

Beantwortet die folgende Frage
(Einen Hinweis findet Ihr auf Seite 23).

**Seit wann ist die Oral-B iO MyWay
im Handel erhältlich?**

- A: seit Januar 1998
- B: seit August 2023
- C: seit Dezember 2019



Anschließend die Lösung mit dem Betreff «recall-Gewinnspiel» und der Angabe von Kontaktdaten an die E-Mail-Adresse dental-presse@medtrix.group senden.

Oder direkt
online
teilnehmen:

www.dental-wirtschaft.de/verlosung/recall-gewinnspiel/



Wir drücken die Daumen!
Einsendeschluss ist der
31. Januar 2024

Die Gewinner werden via Losziehungsverfahren ermittelt und von uns benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Die Teilnahmebedingungen und Datenschutzbestimmungen finden Sie auf www.dental-wirtschaft.de

ab €
27.99
1000 Stück pro Karton,
180 ml



OH, DU FRÖHLICHE

Langsam beginnt der Geist der Weihnacht uns zu umwehen.

Die stimmungsvollen Weihnachts- und Wintermotive der wellsacup Mundspülbecher Papier schaffen eine festliche Atmosphäre in Ihren Praxisräumen und stimmen Ihre Patient:innen auf die nahende Adventszeit ein.

WPC014

wellsamed

Mockup: © freepik - de.freepik.com
Wintergrafiken: © rawpixel - de.freepik.com

WPC023



WPC034



WPC031



WPC027



WPC026



WPC025



WPC024

←
NEU
WELLSACUP
KARO

Schnell und bequem online bestellen:

Einfach die Artikelnummer oder den Produktnamen im Suchfeld in unserem Onlineshop eingeben.

Direkt
scannen



www.oral-care-center.de

wellsacup



ALWAYS THE RIGHT CHOICE!

Neu:
Für Ihre
nachhaltige
Praxis-
hygiene



Aus Zwei mach Vier. Die Desinfektions- und Reinigungsfamilie für Ihre Sauganlage wächst. Seit 1965 überzeugen Orotol® und MD 555 cleaner in Zahnarztpraxen und Zahnkliniken weltweit. Weil Wirkung und Zuverlässigkeit unschlagbar sind. Nun erweitern wir das Erfolgsteam. Orotol® plus pH 7 und MD 555 cleaner organic kombinieren ab sofort Sicherheit und Nachhaltigkeit für Ihre Praxis. Wirksam und schonend durch pH-Neutralität sowie naturidentische Zitronensäure. Natürlich made in Germany.
[Mehr auf www.duerrdental.com/nachhaltige-hygiene](http://www.duerrdental.com/nachhaltige-hygiene)

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM