

Das Magazin fürs Praxisteam

recall

Mehr News
gibt's auf
[www.recall-
magazin.de](http://www.recall-magazin.de)

03/2025

Social Media für Zahnarztpraxen

Zeitfresser oder sinnvolles
Marketinginstrument?

Im Fokus: Arbeitsrecht

Welche Rechte und
welche Pflichten habt ihr?

Prophylaxe in der
Kieferorthopädie



Fotos: karrastock – stock.adobe.com,
Simpline – stock.adobe.com

MedTriX^{Group}

Geistlich

Als Teil der
routinemäßigen
Parodontalbehand-
lung und Zusatz-
behandlung nach
subgingivaler
Instrumentierung



Jetzt im
Webshop
erhältlich.



Pocket-X® Gel

Einfach in der Anwendung. Doppelt in der Wirkung.

Vertrieb Deutschland:
Geistlich Biomaterials Vertriebsgesellschaft mbH
76532 Baden-Baden | Im Rollfeld 46
Tel. 07221 4053-700 | Fax 07221 4053-701
info.de@geistlich.com | www.geistlich.de

Hersteller: Tree of Life Pharma Ltd. | Israel

leading regeneration



Carmen
Bornfleth



Alex Figge

Von KFO bis Küstenluft – die *recall* 03/25 ist da!

In dieser Ausgabe haben wir wieder jede Menge Lesestoff für euch – inspirierend, informativ und vielleicht auch ein bisschen entlastend. Ein echtes Highlight ist der Beitrag von Vesna Braun in der Rubrik Kieferorthopädie. Sie zeigt, warum ein strukturiertes Prophylaxe-Konzept während der KFO-Behandlung kein „nice to have“, sondern ein echter Gamechanger für langfristige Erfolge ist – fachlich stark und praxisnah.

Social Media stresst euch eher, als dass es der Praxis hilft? Dann lest den Artikel von Rubina Ordemann. Sie zeigt, wie ihr Insta & Co. ganz ohne Druck nutzen könnt, wie ihr das Vertrauen der Patienten gewinnt und warum echte Authentizität mehr bringt als der perfekte Filter.

Mit dabei ist natürlich auch wieder unser neues Teammitglied Biber Rico. In der Rubrik „Pimp up your Wissen“ lädt er euch erneut zum Wissens-Check ein – mit prüfungsrelevanten Fragen zum 1. und 2. Ausbildungsjahr. Ideal zum Üben oder einfach zum Auffrischen. Nicht nur für Azubis, sondern für alle, die immer up-to-date sein wollen.

Nach dem IDS-Debüt im März geht unsere Aktion #Findet-Rico in die nächste Runde. Ab dem 18. Juni könnt ihr Rico beim Dental Summer am Timmendorfer Strand wieder persönlich treffen – als plüschigen Glücksbringer für euer Team. Weitere Informationen zur Aktion gibt es auf Seite 34.

Natürlich denken wir auch an euren Feierabend: Alex hat diesmal wieder eine schöne Mischung zusammengestellt. Wie wäre es mit einem Brombeer-Ingwer-Eistee, erfrischend fruchtig und schnell gemacht? Oder lieber ein gutes Buch? „Und damit fing es an“ von Rose Tremain ist ein feinfühler Roman über Freundschaft, Verlust und späte Chancen. Wer eher Lust auf Serien hat, sollte in „For All Mankind“ reinschauen: Die Drama-Sci-Fi-Serie erzählt eine alternative Raumfahrtgeschichte, in der Gleichberechtigung im All nicht nur ein Nebenthema ist. Und unser Globetrotter Götz nimmt euch mit nach Valencia – Sonne, Tapas, Kultur und Meer inklusive. Urlaubsstimmung garantiert!

**Viel Spaß beim Lesen wünscht euch
die recall-Redaktion**

**” Folgt uns
auf Social Media**

Auf Instagram, Facebook und LinkedIn halten wir euch stets auf dem Laufenden. Die nächste recall erscheint im September. Habt ihr Wünsche oder Anregungen? Dann schreibt uns gerne eine E-Mail an:
recall-info@medtrix.group “

6



KIEFERORTHOPÄDIE

06 *Prävention – der Schlüssel zum Behandlungserfolg*

KOMMUNIKATION

10 *Social Media für Zahnarztpraxen: Zeitfresser oder Marketinginstrument?*
20 *So macht ihr euer Team bärenstark – Teil 2*

ABRECHNUNG

13 *Gebührenposition 6 GOÄ – auch für Zahnarztpraxen ansetzbar*

NACHGEFRAGT

14 *Fokus Arbeitsrecht*

AKTUELLES

15 *Barrierefreie Infos zur Mundhygiene*

PRAXISMANAGEMENT

16 *„Ich telefoniere HKPs weniger hinterher – und komme schneller voran“*
18 *Der E-Mail- und Messenger-Knigge*

18



HYGIENE

17 *Spezialreiniger für das Saugsystem*

FORT- UND WEITERBILDUNG

21 *ZFAs wünschen sich Wertschätzung und Weiterbildung*
22 *Pimp up your Wissen*
24 *DH on tour*
26 *National Osteology Symposium 2025 – Fortbildung, die verbindet*
28 *Ricos Fortbildungs-Tipps*

BRANCHEN-NEWS

29 *Neue Produkte*

FEIERABEND

32 *Buch- und Filmempfehlung*
33 *Reise-Tipp: Valencia*
34 *Rezept -Tipp: Brombeer-Ingwer-Eistee*
35 *Findet Rico beim Dental Summer*

RUBRIKEN

03 *Editorial*
04 *Impressum*

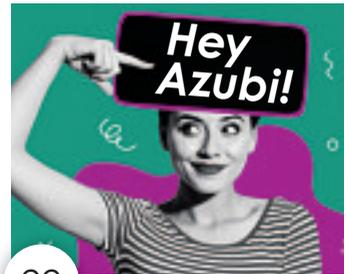
33



REISE-TIPP



26



22

Das Magazin fürs Praxisteam

recall

Erscheinungsweise: 6 x jährlich

HERAUSGEBER

MedTriX Wiesbaden
Unter den Eichen 5, 65195 Wiesbaden

VERLAG

MedTriX Landsberg
Justus-von-Liebig-Str. 1, 86899 Landsberg
Telefon: 08191 30555-0
www.dental-wirtschaft.de, www.medtrix.group

CEO: Oliver Kramer

Geschäftsführung:

Stephan Kröck, Markus Zobel

Gesamtrektionsleitung Deutschland

Günter Nuber

Editor-in-chief (extern)

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

Redaktion:

Alexander Figge
E-Mail: alexander.figge@medtrix.group
Bianca Lorenz
bianca.lorenz@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-, Verkaufs- und Vertriebsleitung:

Björn Lindenau

Teamleitung Media: Alexandra Ulbrich

Media: Nicole Brandt, Sylvia Sirch
E-Mail: dental-media@medtrix.group
Anzeigentarif nach Preisliste Nr. 3, gültig ab 1.1.2025.

Produktionsleitung Deutschland:

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

Druck: Vogel Druck und Medienservice, Höchberg

VERTRIEBS- UND ABONNENTENSERVICE

Teamleitung Vertrieb: Birgit Höflmair
Leserservice: Fax 08191 3055592, 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 Verfassernamen 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.

meridol® - Zahnfleischschutz in jedem Behandlungsstadium



KURZFRISTIG

meridol® med CHX 0,2 %

Bei akuten Entzündungen oder nach parodontalchirurgischen Eingriffen

- **Hochwirksames Antiseptikum** mit 0,2 % Chlorhexidin
- **Angenehm milder Minzgeschmack** - fördert die Compliance¹

LANGFRISTIG

meridol® PARODONT EXPERT

Für Patient:innen die zu Parodontitis und Rezession neigen.

- **Zur täglichen Anwendung** nach einer Chlorhexidin-Therapie
- **Geeignet zur Implantatpflege**

Stärken Sie die Widerstandskraft des Zahnfleisches Ihrer Patient:innen

1. Mathur S. et al, National Journal of Physiology, Pharmacy & Pharmacology, 2011.

meridol® med CHX 0,2 % Lösung zur Anwendung in der Mundhöhle. **Zusammensetzung:** 100 ml Lösung enthalten 1,0617 g Chlorhexidindigluconat-Lösung, entsprechend 200 mg Chlorhexidinbis (D-gluconat), Sorbitol-Lösung 70 % (nicht kristallisierend), Glycerol, Propylenglycol, Macrogolglycerolhydroxystearat, Cetylpyridiniumchlorid, Citronensäure-Monohydrat, Pfefferminzöl, Patentblau V (E 131), gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Zur zeitweiligen Keimzahlreduktion in der Mundhöhle, als temporäre adjuvante Therapie zur mechanischen Reinigung bei bakteriell bedingten Entzündungen der Gingiva und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen, bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. **Gegenanzeigen:** Bei Überempfindlichkeit gegenüber dem Wirkstoff oder einem der sonstigen Bestandteile des Arzneimittels, bei schlecht durchblutetem Gewebe, am Trommelfell, am Auge und in der Augenumgebung. **Nebenwirkungen:** Reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen von Zahnhartgeweben, Restaurationen (Zahnfüllungen) und Zungenpapillen (Haarzunge). Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Selten treten Überempfindlichkeitsreaktionen auf. In Einzelfällen wurden auch schwerwiegende allergische Reaktionen bis hin zum anaphylaktischen Schock nach lokaler Anwendung von Chlorhexidin beschrieben. In Einzelfällen traten reversible desquamative Veränderungen der Mukosa und eine reversible Parotisschwellung auf. CP GABA GmbH, 20354 Hamburg. Stand: Juli 2024.



Hier scannen, um mehr zu erfahren,
oder gehen Sie auf
www.cpgabaprofessional.de

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

Prävention – der Schlüssel zum Behandlungserfolg

Prophylaxe sichert die Zahngesundheit während der kieferorthopädischen Behandlung und ist essenziell für nachhaltige Therapieerfolge. Ein durchdachtes Konzept schützt PatientInnen, optimiert die Ergebnisse und stärkt die Praxis langfristig.

Text: Vesna Braun

Die kieferorthopädische Therapie stellt besondere Anforderungen an die Mundgesundheit der PatientInnen. Festsitzende Apparaturen wie Brackets, Bänder und Bögen erschweren die tägliche Mundhygiene erheblich. Plaque-Retentionsstellen entstehen, die das Risiko für Karies, Demineralisationen („White Spots“) und Gingivitis signifikant erhöhen. Noch dazu findet die KFO-Regulierung meist in einem Alter statt, in dem Ernährungsverhalten von sozialen Umgebungen geprägt sind und Mundhygienegewohnheiten oft einen untergeordneten Stellenwert hat. Ohne begleitende präventive Maßnahmen kommt es trotz erfolgreicher Zahnstellungskorrektur nicht selten zu ästhetischen und funktionellen Folgeschäden.

Eine frühzeitige und strukturierte Integration der Prophylaxe in die kieferorthopädische Behandlung schützt nicht nur die Zahnschubstanz, sie ist auch entscheidend für die Erhaltung des Behandlungsergebnisses, der Patienten- und Elternzufriedenheit und sichert den Wettbewerb unter den Kieferorthopäden.

Ziel: strukturiertes Prophylaxe-Konzept

Ziel eines umfassenden Prophylaxe-Programms ist es, während der gesamten kieferorthopädischen Therapie einen stabilen oralen Gesundheitszustand aufrechtzuerhalten. Dazu gehören:

- Prävention von Karies und Demineralisationen
- Vermeidung parodontaler Erkrankungen
- Sicherung ästhetisch ansprechender Behandlungsergebnisse
- Reduktion therapiebedingter Komplikationen
- Förderung der PatientCompliance

Ein konsequent durchgeführtes Prophylaxe-Management verbessert zudem die Wirtschaftlichkeit und Qualitätssicherung der Praxis nachhaltig.

Umsetzung in der Praxis: Strukturierter Fahrplan

Ein effektives Prophylaxe-Management sollte organisatorisch nahtlos in den Behandlungsablauf integriert werden:

- **Bedarfsanalyse und Planung:** Vor Beginn der aktiven Behandlung erfolgt die Einschätzung des individuellen Prophylaxe-Bedarfs und die Festlegung der Maßnahmenfrequenz. Dieser wird mit Erziehungsberechtigten und PatientIn besprochen (Zeit- und Kostenaufwand).



Nach Plan hat Prophylaxe mehr Erfolg und die PatientInnen haben allen Grund zum Lächeln.



- **Integration in den Therapieplan:** Prophylaxe-Termine werden am einfachsten parallel, bzw. zeitgleich zu regulären KFO-Kontrollterminen eingeplant. Hier bietet sich der Bogenwechsel an.
- **Dokumentation und Monitoring:** Sämtliche Befunde, durchgeführte Maßnahmen und Patientenhinweise werden detailliert dokumentiert. Verlaufskontrollen der Hygienestatuswerte sichern eine kontinuierliche Qualitätskontrolle.
- **Qualitätssicherung:** Regelmäßige Schulungen des Prophylaxe-Teams und Audits der Behandlungsabläufe tragen zur konstant hohen Qualität der präventiven Betreuung bei. Zusätzlich vermitteln Inhouse-Schulungen einheitliche Fahrpläne und Standards.

Frequenz und Compliance-Förderung

Die Häufigkeit der Prophylaxe-Sitzungen richtet sich nach dem individuellen Risiko. Bei niedrigem Risiko sind Intervalle von 10–12 Wochen ausreichend. Bei erhöhtem Risiko (z. B. schlechte Mundhygiene, starke Verschachtelungen, erschwerte Mundhygiene, initiale Demineralisationen) sollten Sitzungen alle 6–8 Wochen stattfinden. Eine flexible Anpassung der Intervalle im Therapieverlauf erhöht die Effektivität des Prophylaxe-Programms deutlich.

Die nachhaltige Wirkung jeder präventiven Maßnahme steht und fällt mit der Mitarbeit der PatientInnen. Daher kommt der patientenzentrierten Kommunikation eine Schlüsselrolle zu. Empfehlungen sollten praxisnah, positiv formuliert und auf die individuellen Bedürfnisse des Patienten abgestimmt sein. Unterstützend wirken anschauliche Materialien, digitale Medien sowie strukturierte und moderne Recall-Systeme, die an bevorstehende Prophylaxe-Sitzungen erinnern.

Wirtschaftliche und qualitative Vorteile für die Praxis

Ein standardisiertes Prophylaxe-Programm bietet der kieferorthopädischen Praxis nicht nur medizinische, sondern auch wirtschaftliche Vorteile:

- Steigerung der Behandlungsqualität durch Reduktion von Komplikationen
- Erhöhung der Patientenzufriedenheit und der Weiterempfehlungsrates
- Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit, durch mehr delegierbare Leistungen
- Rechtliche Absicherung durch dokumentierte Aufklärung und präventive Betreuung
- Zusätzliche Honorarpotenziale durch individuelle Gesundheitsleistungen

Insgesamt stärkt ein hochwertiges Prophylaxe-Angebot nachhaltig das Qualitätsprofil und die Wettbewerbsfähigkeit der Praxis. »



Die 7 Kernelemente des KFO-Prophylaxe-Konzepts:



Ein effektives Prophylaxe-Programm in der Kieferorthopädie basiert auf mehreren ineinandergreifenden Bausteinen

1 Zu Beginn der Behandlung erfolgt eine systematische Erhebung des individuellen Karies- und Parodontitisrisikos. Plaque- und Gingiva-Indices sowie Anamnese-Daten (z. B. Fluoridstatus, Ernährungsgewohnheiten, wird das Prophylaxeangebot beim Haus-Zahnarzt wahrgenommen) bilden die Grundlage für die Einstufung in Risikogruppen und die Planung präventiver Maßnahmen.

Risiko-
bestimmung
und Patienten-
klassifikation

Aufklärung
und
Motivation

2 Patienten – und bei Minderjährigen deren Erziehungsberechtigte – werden ausführlich über die erhöhten Risiken während der kieferorthopädischen Behandlung und die notwendigen häuslichen Hygienemaßnahmen informiert. Schulung und Motivation sind kontinuierliche Prozesse, die bei jeder Kontrollsituation aufgegriffen und verfeinert werden sollten. Die Häufigkeit der Praxisbesuche erleichtert den Patientenzugang.

Professionelle
Zahnreinigung
(PZR)

3 Spezialisierte PZR-Sitzungen für KFO-Patienten umfassen die vollständige Entfernung weicher und harter Beläge (nach Entfernung der Bögen) insbesondere im Bereich der Brackets und Attachments sowie eine abschließende Feinpolitur.

Fluoridierungs-
maßnahmen

4 Die regelmäßige lokale Applikation von hochkonzentrierten Fluoridpräparaten (z. B. Lacke oder Gele) schützt die Zahnhartsubstanz vor Entkalkung und Karies und sollte Bestandteil jeder Prophylaxe-Sitzung sein.

Versiegelung
von
Risikoflächen

5 Bracketumfeldversiegelung kann das Risiko für White Spots erheblich senken. Besonders bei Patienten mit bereits kompromittiertem Zahnschmelz empfiehlt sich eine präventive Versiegelung vor der Bracketplatzierung.

Ernährungs-
lenkung

6 Durch gezielte Beratung zu zahngesunder Ernährung wird das Risiko zusätzlicher kariogener Herausforderungen während der Behandlung weiter reduziert. Auch hier können entsprechende Demo-Materialien (Lebensmittel mit entsprechendem Zuckeranteil, zahnfreundliche Alternativen...) bereitgestellt werden.

Frühzeitige
Erkennung/
Behandlung von
Demineralisa-
tionen

7 Vorteil der KFO Prophylaxe im Vergleich zu „normalen“ IP-Besuchen sind die engmaschigen Kontrolltermine, bei denen Zahnhartveränderungen viel früher erkannt und falls erforderlich auch mit Infiltrationstechniken behandelt werden können (z. B. ICON, Fa. DMG).

Fotos: Inactive – stock.adobe.com,
ZeinousGDS – stock.adobe.com

Fazit

Die präventive Betreuung der Patienten während der kieferorthopädischen Therapie ist kein optionaler Zusatz, sondern eine essenzielle Voraussetzung für den Behandlungserfolg. Ein strukturiertes Prophylaxe-Konzept sichert nicht nur die Zahngesundheit, sondern optimiert ästhetische Ergebnisse, steigert die Patienten-

zufriedenheit und unterstützt die wirtschaftliche Stabilität der Praxis. In Zeiten steigender Qualitätsansprüche und zunehmender Patientenaufklärung wird eine professionelle Prophylaxe-Strategie zum unverzichtbaren Erfolgsfaktor in der modernen Kieferorthopädie.

Mundspülung weitergedacht

Eine gute Mundgesundheit ist unerlässlich und trägt zur allgemeinen Gesundheit, zum Wohlbefinden und zum Selbstvertrauen im Umgang mit anderen bei.¹ Laut der WHO sind orale Erkrankungen die am weitesten verbreiteten Krankheiten und stellen somit ein bedeutendes Problem für die öffentliche Gesundheit dar.¹ Die gute Nachricht: Die meisten oralen Erkrankungen lassen sich durch häusliche Mundhygiene, zahnmedizinische Prophylaxe sowie evidenzbasierte, kosteneffiziente, bevölkerungsweite Maßnahmen vermeiden.¹

Gezielte Aufklärungsmaßnahmen und Prophylaxeprogramme sind von großer Bedeutung, um PatientInnen über die richtige häusliche Mundhygiene und die Vorteile der professionellen Zahnreinigung zu informieren. In einem frühen Stadium diagnostizierte und behandelte orale Erkrankungen erfordern häufig nur minimale restaurative Eingriffe.¹

Die Bedeutung von Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung

Die von PatientInnen durchgeführte Plaque-Kontrolle ist der Grundstein für eine gute Mundgesundheit. Die mechanische Reinigung, in Form von zweimal täglichem Zähneputzen, ergänzt durch Reinigung der Zahnzwischenräume mit Interdentalbürsten oder Zahnseide, bildet seit langem die Grundlage der Prävention von Erkrankungen des Mundraums.² Studien zeigen, dass die Zahnputzleistung der meisten Menschen defizitär ist.³ Die mechanische Reinigung allein ist daher meist nicht ausreichend, um eine optimale Mundgesundheit zu gewährleisten.^{3,4} Allerdings existieren eindeutige Belege dafür, dass Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung signifikante zusätzliche Vorteile bei der Plaque-Entfernung und der Reduzierung von Zahnfleischentzündungen bieten.^{3,5} Die klinische Evidenz, die den Nutzen von Mundspülungen zeigt, wurde inzwischen in Meta-Analysen und internationalen Leitlinien berücksichtigt.^{6,7} Wissenschaftlich bestätigt ist der Nutzen der 3-fach-Prophylaxe bestehend aus mechanischem² und chemischem⁸ Biofilmmangement. Zähneputzen und Reinigung der Zahnzwischenräume mit Interdentalbürsten oder Zahnseide kann leitliniengerecht durch die Verwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung, wie zum Beispiel LISTERINE®, ergänzt werden.⁸

LISTERINE® – Zuverlässiger Begleiter effektiver Mundhygiene

Systematische Untersuchungen und die S3-Leitlinien bestätigen, dass die ätherischen Öle in LISTERINE® zu den wirksamsten Mitteln zur Kontrolle von Plaque und Zahnfleischentzündungen gehören.^{4,5,7}

Bei 37 % der PatientInnen war nach zusätzlicher Anwendung von LISTERINE® mindestens die Hälfte der supragingivalen Stellen im Mund frei von Plaque, verglichen mit nur 5,5 % bei denjenigen, die während einer 6-monatigen Anwendung nur eine mechanische Reinigung nutzten.⁹ Die Verwendung von LISTERINE® bekämpft bis zu 99,9 %



Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung haben eine wichtige Bedeutung für die Mund- und Zahngesundheit.

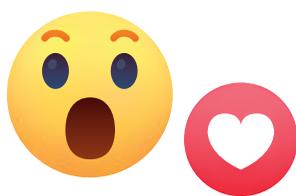
der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien, die Mundgeruch, Plaque und Zahnfleischentzündungen verursachen können.¹⁰

Der Testsieger von Stiftung Warentest

LISTERINE® Total Care Zahn-Schutz wurde von Stiftung Warentest (3/2025) als einzige unter 20 getesteten Mundspülungen mit dem Qualitätsurteil „sehr gut“ (1,4) ausgezeichnet. Der Testsieger punktete insbesondere in den Kategorien rund um Kariesprophylaxe, Vorbeugung von Zahnbelag und Zahnfleischentzündung.

recall Literatur

1. Global oral health status report: towards universal health coverage for oral health by 2030. Executive summary. Geneva: World Health Organisation 2022. FACTSHEET: World Health Organization. (2023, March 14). Oral Health. Fact sheet. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/oral-health#:~:text=Globally%2C%20an%20estimated%20%20billion,and%20changes%20in%20living%20conditions> (Zuletzt aufgerufen am 03.03.2025)
2. S3-Leitlinie: Häusliches mechanisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-022, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
3. Weik, U., Shankar-Subramanian, S., Sämann, T. et al. "You should brush your teeth better": a randomized controlled trial comparing best-possible versus as-usual tooth-brushing. BMC Oral Health 23, 456 (2023)
4. Serrano J, Escribano M, Roldán S, Martín C, Herrera D. Efficacy of adjunctive antiplaque chemical agents in managing gingivitis: a systematic review and meta-analysis. J Clin Periodontol. 2015 Apr;42 Suppl 16:S106-38. doi: 10.1111/jcpe.12331. PMID: 25495592.
5. Figuero E, Roldán S, Serrano J, Escribano M, Martín C, Preshaw PM. Efficacy of adjunctive therapies in patients with gingival inflammation: A systematic review and meta-analysis. J Clin Periodontol. 2020 Jul;47 Suppl22:125-143. doi: 10.1111/jcpe.13244. PMID: 31869441.
6. SEPA 2024. Principles for Oral Health.
7. Sanz M, Herrera D, Kebschull M, Chapple I, Jepsen S, Berglundh T, Sculean A, Tonetti MS; EFP Workshop Participants and Methodological Consultants. Treatment of stage I-III periodontitis-The EFP S3 level clinical practice guideline. J Clin Periodontol. 2020 Jul;47 Suppl 22(Suppl 22):4-60. doi: 10.1111/jcpe.13290. Erratum in: J Clin doi:10.1111/jcpe.13290
8. S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
9. Araujo MWB, Charles C et al. Meta-analysis of the effect of an essential oil-containing mouthrinse on gingivitis and plaque. JADA. 2015; 146(8): 610-622
10. Johnson & Johnson internal study: FCLGBP0048. Johnson & Johnson 2022



Social Media für Zahnarztpraxen: Zeitfresser oder Marketinginstrument?

„Wir sind doch keine Influencer!“ – hört man oft, wenn es um Instagram, TikTok & Co. in Zahnarztpraxen geht. Aber Social Media ist längst mehr als nur Tanzvideos und Filterspielereien. Wer sichtbar bleiben, Vertrauen aufbauen und neue Patienten oder Mitarbeitende gewinnen will, kommt an digitalen Kanälen kaum noch vorbei.

Text: Rubina Ordemann

Welche Plattform macht was?

Instagram

- **Visuelle Darstellung:** Instagram eignet sich hervorragend, um die ästhetische Seite der Zahnpflege zu zeigen. Vorher-Nachher-Bilder von Behandlungen, Einblicke in die Praxisräume und Teamvorstellungen können hier effektiv präsentiert werden.
- **Interaktion mit Patienten:** Über Stories und Kommentare können Praxen direkt mit Patienten kommunizieren und auf deren Fragen eingehen.

Facebook

- **Breites Publikum:** Facebook hat eine größere Nutzerbasis und eignet sich für detailliertere Informationen über die Praxis, wie Serviceangebote oder Veranstaltungen.
- **Gruppen und Gemeinschaften:** Durch die Teilnahme an relevanten Gruppen können Zahnärzte sich als Experten positionieren und Vertrauen aufbauen.

TikTok

- **Kreative Kurzvideos:** Diese Plattform ermöglicht es, auf kreative und unterhaltsame Weise Informationen zur Zahngesundheit zu vermitteln.
- **Trends nutzen:** Durch die Teilnahme an viralen Trends kann die Bekanntheit der Praxis erheblich gesteigert werden.

YouTube

- **Ausführliche Inhalte:** Auf YouTube können längere Videos hochgeladen werden, die detaillierte Informationen zu bestimmten Behandlungen oder zahnmedizinischen Themen bieten.
- **Tutorials und Patientenaufklärung:** Videos zur Aufklärung, wie z. B. die richtige Zahnputztechnik, können das Vertrauen der Patienten stärken und die Praxis als Experten etablieren.

LinkedIn

- LinkedIn wird vor allem von gut ausgebildeten Fachkräften genutzt.
- LinkedIn hat sich als Top-Plattform für Führungskräfte in großen Unternehmen etabliert.

Der Nutzen für Zahnarztpraxen

1. **Steigerung der Bekanntheit:** Durch regelmäßige Präsenz auf Social Media kann die Sichtbarkeit der Praxis erhöht werden.
2. **Patientenbindung:** Direkte Kommunikation und regelmäßige Updates stärken die Beziehung zu bestehenden Patienten und gewinnen das Vertrauen potenzieller Patienten.
3. **Aufklärung und Information:** Social Media ist eine geeignete

Plattform, um Patienten über zahnmedizinische Themen aufzuklären und sie für die Zahngesundheit zu sensibilisieren.

4. **Werbung und Sonderaktionen:** Zahnarztpraxen können gezielt auf Sonderaktionen oder neue Dienstleistungen aufmerksam machen.
5. **Sichtbarkeit zur Gewinnung neuer Mitarbeitender:** Du kannst gute Einblicke in die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis geben und euer Team vorstellen. Das ist interessant für mögliche neue Mitarbeitende, aber auch für deine Patienten und Lieferanten.

Wichtige Regeln für Social Media

Ein erfolgreicher Social-Media-Auftritt lebt von einigen grundlegenden Regeln. Zu den wichtigsten Do's gehört **Konsistenz**: Regelmäßige Beiträge sind entscheidend, um die Aufmerksamkeit der Follower zu halten. Dabei bedeutet „regelmäßig“ nicht zwingend täglich – aber ein verwaister Account wirkt schnell unprofessionell. In solchen Fällen ist es oft besser, auf die Plattform ganz zu verzichten.

Ebenso wichtig ist **Authentizität**. Ehrliche, persönliche Inhalte schaffen Vertrauen und stärken die Bindung zu den PatientInnen. Wer sich auf Social Media bewegt, sollte aktiv kommunizieren. Das bedeutet: Wer eine Umfrage startet, muss auch auf Antworten reagieren. Soziale Medien sind keine Einbahnstraße – im echten Leben würde man eine Frage ja auch nicht stellen und sich dann wortlos abwenden.





Rubina Ordemann

ist Kommunikationstrainerin, Social-Media-Managerin, Business-Coach, Mediatorin, Projektmanagementökonomin (VWA), ZFA und Mitgründerin der TRI:MED Akademie

Neue Follower sollte man begrüßen – so wie man sich auch im Alltag gegenseitig vorstellt.

Auch der **Datenschutz** darf nicht vernachlässigt werden. Beim Teilen von Patientenbildern oder anderen sensiblen Informationen muss immer die ausdrückliche Zustimmung der Betroffenen vorliegen. Bildrechte und Musiklizenzen müssen ebenfalls beachtet werden.

Relevanz ist ein weiterer zentraler Punkt: Die Inhalte sollten einen echten Mehrwert bieten und auf die Bedürfnisse und Interessen der Zielgruppe abgestimmt sein. Social Media ist kein reines Werbeportal. Eine sinnvolle Faustregel lautet: Zwei Drittel der Inhalte sollten relevanten, informativen oder unterhaltenden Charakter haben, ein Drittel kann für Werbung oder Stellenausschreibungen genutzt werden.

Und schließlich: **Interaktion** ist das Herzstück sozialer Medien. Auf Kommentare, Fragen oder andere Reaktionen sollte geantwortet werden – mindestens mit einem Emoji oder einer kurzen Rückmeldung. Das muss nicht sofort geschehen, sollte aber zeitnah erfolgen. Denn auch online zählt: Wer sich meldet, möchte gehört werden.



Wie anfangen?

Perfekt unperfekt. Es geht nicht um Perfektion. Perfektion kann Aggressionen erzeugen. Im echten Leben läuft schließlich auch nicht alles perfekt. Oft finden sich engagierte Mitarbeitende, die euren Account ganz wunderbar beleben. Denkt hier auch an eine Vertretung. Plant Zeit ein. Ein Account pflegt sich nicht von allein. Es gibt verschiedene Tools, die euch bei der Erstellung der Beiträge helfen, zum Beispiel Canva. Ihr könnt euren Account selbst pflegen oder jemanden zur Unterstützung nehmen, wie es zum Beispiel Social Media ManagerInnen tun. Du kannst sie für eine bestimmte Zeit engagieren, bis du selbst sicherer im Umgang bist, ihnen die komplette Verantwortung übertragen oder mit ihnen zusammenarbeiten. Eine Social-Media-Managerin kann zum Beispiel für Kontinuität oder für die Community-Kommunikation sorgen. Es braucht allerdings Zeit und Geld. Früher hat man in Stellenanzeigen investiert, heute in Social Media. Über Social Media kannst du mit einem Post je nach Followerzahl direkt und sofort eine große Gruppe von Menschen erreichen. So erreichst du eine direkte Kommunikation und kannst die Reaktionen auch gleich sehen.

Wer ist wo unterwegs?

Laut Statista ist **WhatsApp** ist mit rund 44 Millionen NutzerInnen die beliebteste mobile App in Deutschland – und das über alle Altersgruppen hinweg. Sie dient generationsübergreifend als wichtiges Kommunikationsmittel, von Teenagern bis hin zur Generation 70+. Auch andere Plattformen sind in Deutschland weit verbreitet:

- **YouTube** liegt mit rund 70,9 Millionen NutzerInnen an der Spitze.
- **Instagram** nutzen etwa 40 Millionen Menschen monatlich. »

sträight Aligner

Wir die Arbeit, Sie das Vergnügen

- + **Höchste Qualität:** Alle sträight Aligner werden zu 100% in Deutschland hergestellt
- + **KFO statt KI:** Einschätzung und Planung durch echte Kieferorthopäd:innen
- + **Effizient:** Patientenfall innerhalb von wenigen Minuten digital angelegt
- + **Transparent:** Kosten entstehen erst bei wirklichem Behandlungsbeginn



Jetzt
Online-Infotermin
buchen!

Online
www.sträight.de

Hotline
**04644 -
958 90 31**

 **bluedenta**

T 04644 - 958 90 31 M info@bluedenta.de
W www.bluedenta.de   



- **Facebook** verzeichnet etwa 33 Millionen NutzerInnen.
- **TikTok** kommt auf 21 Millionen NutzerInnen.
- **LinkedIn** hat in Deutschland monatlich knapp 7 Millionen aktive NutzerInnen.

Ein häufig gehörter Satz: „Auf Facebook sind doch nur noch die Älteren...“ Stimmt das? Werfen wir einen genaueren Blick auf die Altersverteilung auf den verschiedenen Plattformen:

WhatsApp: Keine Plattform hat eine so breit gestreute Altersstruktur. Hier sind wirklich alle vertreten – auch viele über 70-Jährige.

YouTube: HauptnutzerInnen sind die 25- bis 44-Jährigen, von denen 75 % regelmäßig Videos schauen. In der Altersgruppe 41–55 Jahre nutzen 55 % YouTube, bei den 56- bis 65-Jährigen sind es 41 %. Selbst unter den 66- bis 75-Jährigen sind noch 24 % aktiv – und sogar 8 % der über 76-Jährigen nutzen die Plattform regelmäßig.

Instagram: Rund 30 % der NutzerInnen sind zwischen 25 und 34 Jahre alt, 26 % gehören zur Altersgruppe 18–24. Auch 59 % der Generation Y (Jahrgänge 1981–1995) sind hier aktiv.

Facebook: Am häufigsten genutzt wird Facebook von der Generation Y (29-43 Jahre) – 66 % dieser Altersgruppe sind dabei. Lange Zeit galt Facebook als die Nummer eins unter den Social-Media-Plattformen. Die Generation Z hingegen kehrt Facebook zunehmend den Rücken.

TikTok: Klarer Fokus auf die Generation Z. Aber auch etwa ein Drittel der 29- bis 43-Jährigen (Generation Y) nutzt die Plattform.

LinkedIn: Die Business-Plattform ist beliebt bei den 25- bis 34-Jährigen. Insgesamt sprechen die Zahlen vor allem für eine starke Nutzung durch die Generation X (Jahrgänge 1965–1980) und die Millennials (Generation Y, Jahrgänge 1981–1995).

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Social Media für Zahnarztpraxen eine wertvolle Ergänzung zur traditionellen Patientenkommunikation darstellt. Durch die richtige Nutzung der Plattformen können Praxen ihre Reichweite erhöhen, das Vertrauen der Patienten stärken und ihre Expertise unter Beweis stellen.

Social Media Glossar

So wie Zahnmedizin ihr Fachvokabular hat, so hat das Social Media auch eine eigene Sprache. Hier ein Auszug:

| | | | |
|--------------------------------|---|-----------------------------------|---|
| AMA (Ask Me Anything) | Ein AMA-Post ist ein interaktiver Beitrag, in dem jemand – meist in Echtzeit – Fragen beantwortet. | Bio | Eine Bio ist eine kurze Beschreibung, die in den sozialen Medien in einem Profil angezeigt wird. |
| Compliance | Compliance befasst sich mit dem Verstehen und Befolgen von Regeln, Vorschriften und Gesetzen. | Content | Dein Inhalt, den du postest. |
| CTA | Call-To-Action: Hier werden Follower zu Handlungen animiert. | DM | Direktnachricht ist eine private Nachricht, die über eine Social Media-Plattform versandt wird. |
| Erwähnung | Bei einer Erwähnung wird ein Nutzer in einer Social Media-Nachricht markiert (getaggt). Diese Markierungen führen im Regelfall dazu, dass der betroffene Nutzer eine Benachrichtigung erhält. | Feed | Ein Feed ist eine ständig aktualisierte Liste der neuen Inhalte, die von den Accounts gepostet werden, denen ein Nutzer in den sozialen Medien folgt. Die meisten Social Media-Feeds sind aber nicht rein chronologisch angeordnet, sondern werden von einem Algorithmus gesteuert. |
| Follower | Die Menschen /Unternehmen, die dir folgen. | Insights | Die Statistik deines Accounts. |
| Livestream | Ein Livestream ist ein Echtzeit-Video, das via Internet geteilt wird. | Markierung (Tag) Hashtag # | Eine Markierung ist ein Keyword, das einem Post in den sozialen Medien hinzugefügt wird und dessen Inhalt einer Kategorie zuordnen soll. |
| Organische Reichweite | Die organische Reichweite ist die Anzahl der einzelnen Nutzer, die deinen Content ohne bezahlte Werbung sehen. | Post | Als Post bezeichnet man jede Statusaktualisierung, jedes Foto oder Video und geteilten Content in einem sozialen Netzwerk, Blog oder Forum. |
| Social Media Management | Unter Social Media Management versteht man die Verwaltung von Social Media-Accounts. | Spam (früher Junk) | Als Spam bezeichnet man unnötige, unerwünschte oder sich dauernd wiederholende Inhalte, die Posteingänge und Social Media-Feeds verstopfen. |
| Stories | Stories sind eine Form vergänglicher Inhalte auf Facebook, Instagram oder Snapchat, die nach 24 Stunden verschwinden. | Thread | Ein Thread ist ein Nachrichtenstrang, der eine Konversation abbildet. Threads beginnen mit einer ursprünglichen Nachricht, gefolgt von einer Reihe von Antworten oder Kommentaren dazu. |
| Troll | Im Netzjargon nennt man einen Social Media-Nutzer, der vorsätzlich beleidigende oder lästige Beiträge postet, nur um andere Nutzer damit zu provozieren, einen Troll. | Verifiziert | Eine Verifizierung in den sozialen Medien bedeutet, dass man dem Provider der jeweiligen Social Media-Plattform seine Identität nachgewiesen hat und für authentisch erklärt wurde – meist in Form eines Häkchens, das „verifiziert“ bedeutet. |



**Abrechnungs-
Tipp**

Gebührenposition 6 GOÄ – auch für Zahnarztpraxen ansetzbar

Auf den ersten Blick erscheint die GOÄ-Nr. 6 für einige Zahnarztpraxen vielleicht irrelevant. Dies ist möglicherweise auf die Leistungsbezeichnung „Vollständige körperliche Untersuchung mindestens eines der folgenden Organsysteme: alle Augenabschnitte, der gesamte HNO-Bereich, das stomatognathe System, die Nieren und ableitenden Harnwege (bei Männern auch ggf. einschließlich der männlichen Geschlechtsorgane) oder Untersuchung zur Erhebung eines vollständigen Gefäßstatus, ggf. einschließlich Dokumentation“ zurückzuführen.



**TANJA
SCHÜTT**

Hierbei können wir die vollständige Untersuchung des „stomatognathen Systems“ genauer betrachten. Bei der Untersuchung des stomatognathen Systems handelt es sich insbesondere um die **Inspektion** der **Mundhöhle** und der **Lippen**, die **Schleimhautuntersuchung**, die **Inspektion** und **Palpation** der **Zunge** und **beider Kiefergelenke** sowie die **Erhebung des vollständigen Zahnstatus**. Art und Inhalt dieser Untersuchung ist also offenkundig zahnärztlicher Natur, sodass sie erst recht von einem Zahnarzt durchgeführt werden kann.

Da die Vorschrift keinerlei Einschränkung hinsichtlich der Abrechnung von Zahnärzten enthält, dürft Ihr demnach auf die GOÄ-Nr. 6 zugreifen. So ist es denkbar, die GOÄ-Nr. 6 anstatt der GOZ-Nr. 0010 zu berechnen. Eine Nebeneinanderberechnung der GOÄ-Nr. 6 neben den GOZ-Nrn. 0010 und 8000 sowie GOÄ-Nr. 5 in derselben Sitzung schließt sich allerdings aus, da sich die Leistungsinhalte überschneiden.

t.schuett@dental-lafrentz.de
Lafrentz Abrechnungsservice & Seminare



Foto: Ralf – stock.adobe.com, Portrait: Schütt

#tipp



Bettina Blum
Teamleitung Abrechnung, ARZ.dent

Bytes & Bites

Weniger Leerlauf, mehr Zeit an der Anmeldung – dank Online-Terminbuchung.

Lückenhafte Terminpläne, überlastete Telefonleitungen oder doppelt vergebene Termine – die Terminorganisation kann zur echten Heraus-

forderung werden. Selbst wenn alles reibungslos läuft, bindet sie wertvolle Ressourcen.

Eine Online-Terminbuchung, die nahtlos mit dem Praxisverwaltungssystem zusammenarbeitet, sorgt hier für spürbare Entlastung. **teemer** bietet dafür die ideale Lösung:

Mehr Flexibilität für Patienten, weniger Aufwand für das Team.

Die Anwendung lässt sich unkompliziert in die eigene Praxiswebseite integrieren. In **teemer** werden Verfügbarkeiten und Terminarten individuell vorkonfiguriert.



Neben der einfachen Handhabung für das Team überzeugt auch die Nutzererfahrung: Die Terminbuchung funktioniert schnell, intuitiv – und ganz ohne aufwendige Registrierung, dabei stets mit vollem Schutz der personenbezogenen Daten.

teemer live erleben

Lerne **teemer** persönlich kennen und überzeuge Dich selbst von unserer innovativen Cloud-Software. Wir sind regelmäßig auf Messen und Kongressen in ganz Deutschland vertreten – zum Beispiel vom 18.–21.06.2025 beim **Dental Summer** in Timmendorfer Strand.

Oder nimm an unserem Webinar **First Date mit teemer** teil: unkompliziert und persönlich.



www.teemer.de

Fokus Arbeitsrecht

Der Arbeitsalltag und seine Ausgestaltung in einer Zahnarztpraxis bringen viele Herausforderungen mit sich. Welche Rechte habt ihr und welche Pflichten? Die häufigsten Fragen beantwortet euch unsere Expertin aus der Medizinrechtskanzlei.

Text: RA Nadine Eftling, Fachanwältin für Medizinrecht

Ihr fragt

Wir antworten

1. Wen muss ich im Krankheitsfall informieren? *Paula-Marie F.*

Es ist entscheidend, dass Sie Ihren Arbeitgeber unverzüglich über Ihre Arbeitsunfähigkeit informieren. Sollte es Ihnen nicht möglich sein, telefonisch zu kommunizieren, können Sie auch eine E-Mail schreiben. Wichtig ist, dass die Information so früh wie möglich erfolgt, damit die Praxis ihre Arbeitsabläufe entsprechend anpassen kann.

Eine ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung muss spätestens am dritten Tag eingeholt und bereitgestellt werden. Arbeitgeber können jedoch verlangen, dass diese bereits am ersten Krankheitstag vorliegt. Hierbei ist es wichtig, die in Ihrem Arbeitsvertrag oder in der Praxis geltenden Regelungen zu berücksichtigen.

4. Darf der Arbeitgeber vorschreiben, wie ich meine Fingernägel trage? *Anna L.*

Ja, ärztliche ArbeitgeberInnen dürfen da mitreden und besonders lange Nägel, Nagellack und vor allem Gelnägel aus hygienischen Gründen untersagen. Gerade in Praxen, in denen hohe Hygieneanforderungen gelten, ist dies aus Gründen der Patientensicherheit und Infektionsprävention fast immer gerechtfertigt. Solche Regelungen müssen jedoch im Voraus klar kommuniziert und am besten schriftlich festgehalten werden. Wer den ausdrücklichen Hinweis auf die zulässige Maniküre ignoriert, riskiert eine Abmahnung.

2. Darf mein Arbeitgeber Dienstpläne kurzfristig ändern? *Karina M.*

Grundsätzlich ja. Aber der Arbeitgeber muss dabei die Interessen der ArbeitnehmerInnen berücksichtigen. Je kurzfristiger die Änderungen sind, desto schwerwiegender müssen die Gründe dafür sein. Ohne zwingenden Grund oder eine ausreichende Ankündigungszeit können sie unzulässig sein. Vor allem dann, wenn die Änderungen außerhalb der Arbeitszeit kommuniziert wurden und so von Ihnen nicht zur Kenntnis genommen werden konnten.

3. Wer bezahlt meine Fortbildung? *Sibylle A.*

Viele Praxen fördern Weiterbildungen, um im eigenen Interesse einen hohen fachlichen Standard ihres Personals abzusichern und übernehmen auch die Kosten dafür. Manchmal werden freie Tage für Fortbildungen und Kostenübernahmen auch schon im Arbeitsvertrag verbindlich zugesagt oder die Verhandlung darüber in Aussicht gestellt. Es lohnt sich, diese Themen anzusprechen, denn einen gesetzlichen Anspruch auf die Teilnahme an bestimmten Fortbildungen gibt es nicht.

5. Zählt die Umkleidezeit zur Arbeitszeit? *Celine K.*

Ob Umkleidezeit als Arbeitszeit gilt, hängt von der Notwendigkeit und dem Umfang der Tätigkeit ab. Wenn spezielle Schutzkleidung erforderlich ist und das Umkleiden im Betrieb stattfindet, kann diese Zeit zur Arbeitszeit zählen. Ist die Kleidung straßentauglich, was z.B. bei einfacher weißer Hose und Oberteil der Fall sein wird, zählt der Wechsel in die Privatkleidung nicht zur Arbeitszeit. Letztlich kommt es immer auf die konkrete Situation und die Anforderungen der Praxis an. Eine genaue Absprache und eine klare Regelung können hier helfen. Im Zweifelsfall das Thema direkt ansprechen und klären.

Barrierefreie Infos zur Mundhygiene

Anlässlich des Internationalen Tags der Leichten Sprache am 28. Mai machte die Initiative proDente darauf aufmerksam, dass Informationen rund um gesunde Zähne und Zahnfleisch auch in Leichter Sprache verfügbar sind. Auf der Homepage <https://barrierefrei.prodente.de> gibt es verständliche Erklärungen zur richtigen Mundhygiene und zum Besuch in der Zahnarztpraxis.

Im Mittelpunkt des jährlichen Aktionstags steht ein selbstbestimmtes Leben und die Teilhabe für alle Menschen. Eine wesentliche Voraussetzung hierfür ist das Angebot von Informationen in Leichter Sprache. Denn diese hilft Menschen mit Lernschwierigkeiten, kognitiven Einschränkungen oder geringen Deutschkenntnissen, wichtige Informationen besser zu verstehen.

Wissen zu gesunden Zähnen für alle

„Die Initiative proDente setzt sich mit ihrem barrierefreien Onlineangebot dafür ein, dass das Wissen zu gesunden Zähnen und der Mundgesundheit für alle Menschen zugänglich ist“, verdeutlicht Geschäftsführer Dirk Kropp. Die barrierefreie Website bietet anschauliche Texte mit einfachen Worten, kurzen Sätzen und unterstützenden Bildern. Themen wie die richtige Zahnputztechnik, der Zahnarztbesuch oder die Bedeutung gesunder Ernährung für die Zähne sind leicht verständlich dargestellt. Ein Erklärvideo zum Thema Zähneputzen gibt es auch auf der Webseite der Initiative. Zahnarztpraxen können die Animation unter dem Copyright-Hinweis „proDente“ kostenfrei nutzen.

Gesunde Zähne für einen gesunden Körper

„Gesunde Zähne und ein gesundes Zahnfleisch sind ein wichtiger Bestandteil der Lebensqualität und stehen auch in engem Zusammenhang mit der Gesundheit des ganzen Körpers. Jeder Mensch sollte daher die Möglichkeit haben, sich über die richtige Zahnpflege und zahnärztliche Behandlungen zu informieren“, erläutert Dr. Romy Ermler, Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und Vorstandsvorsitzende der Initiative proDente e.V.

Informationen zu weiteren Gesundheitsthemen bietet zudem die Seite <https://gesundheits-leicht-verstehen.de> von Special Olympics, der größten Sportorganisation für Menschen mit geistiger und mehrfacher Behinderung. Die BZÄK unterstützt das Mundgesundheitsprogramm Special Smiles® für Sportlerinnen und Sportler.

www.prodente.de



Hier geht es zur Homepage:



Foto: proDente e.V.



Ein strahlendes Lächeln gibt Ihren Patienten das Selbstvertrauen, häufiger zu lachen.

Ein weißeres Lächeln lässt Deine Welt erstrahlen

Opalescence verleiht Ihren Patienten nicht nur ein strahlend weißes Lächeln, sondern auch ein blendendes Aussehen und ein positives Gefühl. Damit werden schöne Tage noch schöner. Als weltweiter Marktführer im Bereich der professionellen Zahnaufhellung¹ hat Opalescence bereits über 100 Millionen Lächeln aufgeheitelt.¹ Das sind eine Menge schöner Tage!

Opalescence[™]
tooth whitening systems



Erfahren Sie mehr über Opalescence Zahnaufhellung auf ultradentproducts.com/brighterworld und lassen Sie Ihre Patienten strahlen.



1. Daten liegen vor.

ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2025 Ultradent Products, Inc. Alle Rechte vorbehalten.



„Ich telefoniere HKPs weniger hinterher – und **komme schneller voran**“

Moderne Praxisorganisation ist längst kein Zukunftsthema mehr – sie findet mitten im Alltag statt. ZMV Evgenija Serbinin aus Leverkusen zeigt, wie digitale Abläufe nicht nur für effizientere Prozesse sorgen, sondern auch für spürbare Entlastung im Team.

? Evgenija, du arbeitest in der Praxis Zahnärzte in der Waldsiedlung in Leverkusen. Wie sah dein Alltag früher aus – vor der Digitalisierung der Abläufe?

Kurz gesagt: mehr analog. Ich hatte viele Aufgaben, viel Papier – und wenig Luft dazwischen. Vor allem das HKP-Management war aufwendig: Ausdrucke vorbereiten, Unterlagen zusammentragen, alles per Post oder persönlich übergeben. Dann hieß es warten, erinnern, nachfassen. Es kam nicht selten vor, dass sich ein Patient nicht mehr zum HKP zurückgemeldet hat. Das manuelle Nachfassen hat uns viel Zeit gekostet

? Was war der Auslöser für die Umstellung auf digitale Prozesse?

Wir wollten es effizienter machen – für uns, aber auch für die PatientInnen. Gerade bei wiederkehrenden Abläufen wie dem HKP war klar: Da geht mehr. Und zwar einfacher. Ich gebe zu, ich war zunächst skeptisch. Digitalisierung klingt schnell nach „viel Technik“ und „noch mehr Arbeit zum Start“. Aber heute kann ich sagen: Ich hätte nie gedacht, dass es so gut laufen würde.

? Wie genau sieht die digitale Lösung bei euch jetzt aus?

Wir organisieren unsere Kommunikation rund um die Pläne vollständig digital. Die PatientInnen bekommen ihre Unterlagen sicher online, können sie auf dem Handy oder Computer einsehen – und direkt unterschreiben. Ich sehe in Echtzeit, was bearbeitet wurde, ob die Unterschrift da ist und wann der nächste Schritt gemacht werden kann. Das alles ohne Papier, ohne Drucker, ohne Hinterhertelefonieren.

? Und wie reagieren die PatientInnen darauf?

Die meisten finden's richtig gut. Viele sind froh, dass sie nichts mehr vorbeibringen müs-

sen und sagen oft: „Endlich mal was, das unkompliziert geht.“ Klar, am Anfang gab's hier und da eine Rückfrage – aber die meisten haben's direkt verstanden und direkt genutzt.

? Und was hat sich für dich persönlich verändert?

Ich habe deutlich weniger Kleinkram – gerade diese typischen kleinen Dinge, die sich sonst summieren. Ich telefoniere nicht mehr ständig hinterher, sondern komme spürbar schneller voran. Klar, ganz ohne Nacharbeit geht's nie, aber mein Tag ist deutlich besser planbar. Ich habe wieder mehr Zeit für das, was wirklich wichtig ist: Beratung, Planung, Organisation. Und ich sehe sofort, wo welcher HKP gerade steht. Das gibt mir ein gutes Gefühl.

? Gibt es auch Effekte, die über deinen eigenen Schreibtisch hinausgehen?

Absolut. Die Stimmung im Team ist entspannter, weil Abläufe klarer geworden sind. Es gibt weniger Rückfragen untereinander, weniger „Kannst du mal schauen, ob ...“-Zettel am Monitor. Und meine Chefs? Die freuen sich natürlich, wenn HKPs schnel-

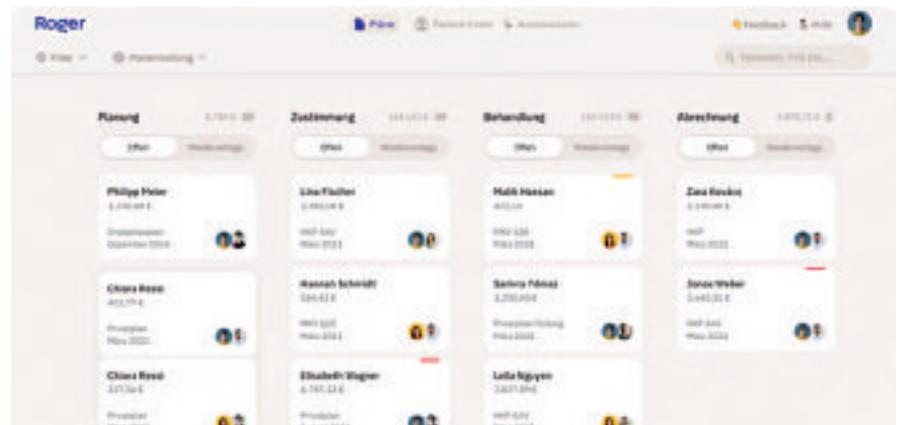


Evgenija Serbinin ist Zahnmedizinische Verwaltungsassistentin in Leverkusen. Seit 10 Jahren sorgt sie dort für reibungslose Abläufe – mit einem wachsenden Faible für digitale Lösungen.

ler zurückkommen. Denn das heißt: Behandlungen können früher geplant werden, und wir können mehr HKPs umsetzen und abrechnen.

? Was würdest du anderen Praxismitarbeitenden sagen, die noch zögern?

Ich verstehe Skepsis. Aber ich kann nur sagen: Es lohnt sich. Es geht nicht darum, alles umzuwälzen. Sondern darum, gezielt Dinge einfacher zu machen. Gerade bei Aufgaben, die sich ständig wiederholen. Am Ende denkt man sich wirklich: Wie haben wir das eigentlich früher gemacht?



Die Digitalisierung von HKPs und die Patientenkommunikation macht Evgenija mit der Zahnarztsoftware Roger.

Hygiene-Tipp Nr. 3: Spezialreiniger für das Saugsystem

Die tägliche Desinfektion der Sauganlage gehört seit der Erfindung von Orotol 1965 zum Hygiene-Standard in Zahnarztpraxen. Ein zusätzlicher Spezialreiniger wird dagegen noch viel zu selten angewendet.

Wusstet ihr, dass Prophylaxepulver auf Basis von Natriumhydrogencarbonat, das für die professionelle Zahnreinigung eingesetzt wird, eine starke Belastung für die Sauganlage darstellt? Das Pulver ist nicht wasserlöslich und führt zu Ablagerungen. Vielleicht kennt ihr



Damit lassen sich Rückstände von Prophylaxepulver lösen.

das Problem des Verblockens von Prophylaxepulver am Handstück? Die Rückstände sind häufig nur schwer zu entfernen und die Reinigung zeitraubend. Statt des Handstücks kann auch eure Sauganlage verblocken. Genau das kann passieren, wenn sich Pulverrückstände ungehindert im System absetzen. Deshalb braucht es einen speziellen Reiniger der Prophylaxepulver effektiv entfernt.

Aufeinander abgestimmte Produkte

Um Prophylaxepulver zu lösen und damit die Saugleistung zu erhalten, ist ein saurer Reiniger notwendig, der einen niedrigen pH-Wert hat. Dasselbe gilt für andere schwerlösliche Ablagerungen, wie Kalk. MD 555 cleaner weist genau diese Eigenschaft auf. Ein Desinfektionsmittel für Sauganlagen, wie Orotol plus, hat dagegen einen sehr hohen



**JULIAN
DANGEL**

pH-Wert. Dies ist erforderlich, um konsequent gegen Bakterien, Pilze und Viren vorzugehen und um organische Ablagerungen, wie Blut und Speichel, zu entfernen. Für eine ideale Pflege der Sauganlage ist daher der Einsatz zweier aufeinander abgestimmten Produkte, wie Orotol plus und MD 555 cleaner, entscheidend.

Regelmäßig anwenden

Der Spezialreiniger sollte dabei nicht erst angewendet werden, wenn eine verminderte Saugleistung festgestellt wird. Wichtig ist eine regelmäßige Anwendung, damit Ablagerungen erst gar nicht entstehen. Für den MD 555 cleaner empfehlen wir die Anwendung mindestens zweimal pro Woche.

*Julian Dangel, DÜRR DENTAL SE
Produktmanager Hygiene*



Jeder Mund verdient mehr

TePe bietet für jeden Interdentalraum die passende Lösung. Ob Interdentalbürste, EasyPick oder Zahnseide – empfehlen Sie unsere hochwertigen Produkte für eine effektive und individuelle Zahnpflege. So unterstützen Sie Ihre Patienten optimal, mehr für ihre tägliche Mundhygiene zu tun.

TePe – Experten für Mundgesundheit seit 1965.



Made in Sweden



Der E-Mail- und Messenger-Knigge

E-Mails und Messenger-Dienste, wie WhatsApp, Threema oder Signal sind gängige Kommunikationsmittel zwischen Praxis und PatientInnen, ÜberweiserkollegInnen, anderen Fachpraxen, Lieferanten und auch in der internen Praxiskommunikation. Was sind die Vorteile? Und welche Risiken sind zu beachten?

Text: Sybille David



Fotos: Monster Ztudio – stock.adobe.com, studiotoks – stock.adobe.com

Eines vorweg: An dieser Stelle soll es nicht um die Bewertung von Datensicherheit bei der Nutzung externer Dienste gehen, sondern um die damit verbundenen Service-Erwartungen an eine Praxis.

Fluch oder Segen?

E-Mails und Messenger-Dienste können hilfreich sein, binden aber auch zeitliche Ressourcen. Deshalb wollen wir hier ein paar Problemfelder der Praxiskommunikation aufgreifen:

Oft gibt es nur eine E-Mail-Adresse in einer Praxis, die an der Rezeption zusammenläuft, auch wenn die Mails für andere Praxismitglieder bestimmt sind. Oder Nachrichten werden von mehreren Personen bearbeitet und beantwortet. KollegInnen, die ebenfalls für E-Mail-Korrespondenz zuständig sind, können aber nicht erkennen, dass der Vorgang bereits erledigt ist, weil es keine übersichtliche und einheitliche Dokumentation gibt. Wenn PatientInnen dann ähnliche Antworten mehrfach erhalten, wirft das kein gutes Licht auf die Praxis und bindet natürlich unnötige „Woman Power“.

Effizient und serviceorientiert

PatientInnen nutzen Mails oder Messenger-Nachrichten oft nicht nur für persönliche Anliegen, sondern auch für Terminanfragen und -absagen, wenn sie z. B. telefonisch nicht durchkommen, weil Praxis-Telefonleitungen ständig überlastet und besetzt sind. Auch zahnärztliche Befunde, Unterlagen von Überweiserpraxen u. ä. werden per Mail verschickt, oft sogar auch via WhatsApp Business, das sicherer sein soll als das „normale“ WhatsApp. Daher lohnt es sich, den Umgang mit E-Mail und Messenger-Diensten möglichst effizient und serviceorientiert in Praxiskommunikation und Prozessmanagement einzubinden.

Die Praxisknigge-Empfehlung

- Festlegen in welchem zeitlichen Rahmen E-Mails & Co. gecheckt werden sollen, z. B. morgens bei Praxisbeginn, zweimal am Vormittag und zweimal am Nachmittag.
- Festlegen, bis wann Mails und Textnachrichten beantwortet

Infos zur Datensicherheit

Wer nähere Infos zur Datensicherheit haben möchte, oder eine Übersicht gängiger Messengerdienste sucht, der findet zum Beispiel hier mehr Informationen:

www.verbraucherzentrale.de/wissen/digitale-welt/datenschutz/whatsappalternativen-messenger-im-ueberblick-13055

www.avast.com/de-de/c-most-secure-messaging-apps

https://utopia.de/ratgeber/whatsapp-alternativen-sichere-messenger-im-ueberblick_71513/

werden sollen, z. B. alle zwei Stunden, Sechs-Stunden-Turnus, einmal täglich o.ä.

- **Je zeitnaher die Bearbeitung, je höher das Service-Empfinden beim Absender.**
- Wichtig ist, dass wichtige Nachrichten direkt beantwortet werden: Absender- bzw. Betreff-Prioritäten setzen.
- **Nur lesen und archivieren bedeutet zu einem späteren Zeitpunkt erneuten Zeitbedarf.**
- Für wen ist die Mail oder die Nachricht?
- **Direkt an den Adressaten weiterleiten.**
- Eigene Mailadresse für z. B. Rezeption, die QMB, die jeweiligen BehandlerInnen helfen, Nachrichten ohne Verzögerungen der richtigen Person zuzuweisen.
- **Die Rezeption wird entlastet, die Nachricht erreicht die richtige Person so schneller und auch diskreter.**
- E-Mails und Nachrichten nutzerfreundlich machen:
- **Am Ende immer den eigenen Namen, die jeweiligen Kontaktdaten, sowie allgemeine Praxisinfos wie Telefonnummer und Adresse in die Signatur aufnehmen, um dem Absender den (erneuten) Kontakt zur Praxis zu erleichtern. Falls ein Rückruf vereinbart werden muss, dann die Erreichbarkeitszeiten konkret nennen und dann natürlich auch wirklich erreichbar sein.**

Es gibt übrigens digitale Kommunikationsshelfer, wie z. B. automatisierte und evtl. KI-gestützte Patientenkommunikation der Praxissoftware, oder Dienstleister, die hier unterstützen können. Damit kann die Rezeption entlastet werden, ohne dass PatientInnen einen Service-Nachteil empfinden.

Fazit

Neben der zeitnahen Beantwortung von Nachrichten, der Einhaltung gängiger Datenschutzvorgaben sind auch z. B. die korrekte Anrede (z. B. Dokortitel, Adelsprädikate wie „von“ u. ä.) wichtige Faktoren einer zeitgemäßen Patientenkommunikation. Ein kurzes und knappes, zielorientiertes Wording führt zu einer höheren Wahrscheinlichkeit, dass deine Nachricht vollständig gelesen und auch verstanden wird. So betrachtet sind auch E-Mails und Textnachrichten aus Servicesicht ein wichtiger Faktor in der Außendarstellung der Praxis. Ein Training aller, die in diesem Bereich tätig sind, sollte selbstverständlich sein.



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

DYNEXIDIN® FORTE 0,2%

ONE FITS ALL?



Immer die richtige CHX-Größe:

300 ml

1 Liter

5 Liter

- ✓ **300 ml, 1 Liter- und 5 Liter-Großflasche für die Praxis**
- ✓ **300 ml Flasche für die Patienten-Nachsorge zu Hause**

Ihr persönlicher Kontakt:

☎ 0611-9271 901 ✉ info@kreussler.com

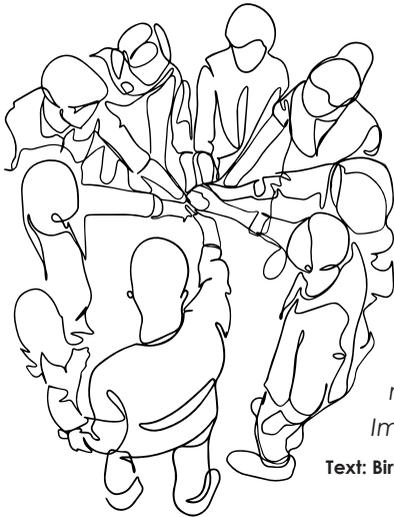
www.kreussler-pharma.de

kreussler
PHARMA

DYNEXIDIN® FORTE. Zus.: 100 g enthalten: Wirkstoff: Chlorhexidinbis (D-gluconat) 0,2 g; weitere Bestand.: Glycerol, Macrogolglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), Minzöl, Pfefferminzöl, gereinigtes Wasser. Enthält Macrogolglycerolhydroxystearat und Menthol. Anw.: vorübergehend zur Verminderung von Bakterien in der Mundhöhle, als unterstützende Behandlung zur mechanischen Reinigung bei bakteriell bedingten Entzündungen des Zahnfleisches und der Mundschleimhaut sowie nach chirurgischen Eingriffen am Zahnhalteapparat. Bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. Gegenanz.: Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen Chlorhexidin oder einen der sonstigen Bestandteile, bei schlecht durchblutetem Gewebe in der Mundhöhle, am Trommelfell, am Auge und in der Augenumgebung, bei offenen Wunden und Geschwüren in der Mundhöhle (Ulzerationen), bei Säuglingen und Kleinkindern unter 2 Jahren (aufgrund altersbedingter mangelnder Kontrollfähigkeit des Schluckreflexes und Gefahr eines Kehlkopfkrampfes). Nebenw.: selten: kurzzeitige Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, vorübergehendes Taubheitsgefühl der Zunge und vorübergehende Verfärbungen von Zunge sowie Zähnen und Restaurationen. Nicht bekannte Häufigkeit: Überempfindlichkeitsreaktionen gegen Bestandteile des Arzneimittels; vorübergehend oberflächliche, nicht blutende Abschilferungen der Mundschleimhaut, anaphylaktische Reaktionen (bis zum anaphylaktischen Schock). Ständiger Gebrauch ohne mechanische Reinigung kann Blutungen des Zahnfleisches fördern. Stand: März 2021. Chemische Fabrik Kreussler & Co. GmbH, D-65203 Wiesbaden.

Weitere Infos:





So macht ihr euer Team bärenstark

Im ersten Teil ging es um die Begriffe Stress und Resilienz. Diesmal beleuchten wir, was ihr als Team im Praxisalltag konkret tun könnt, um trotz zahlreicher Herausforderungen die Freude im Job nicht zu verlieren, leistungsfähig und gesund zu bleiben. Im Mittelpunkt stehen dabei eine gute Kommunikation und klare Prozessstrukturen.

Text: Birte Christiansen

TEIL 2
Resilienz:
Der Schlüssel
gegen Stress

Eine schlechte Kommunikation und unrunde Arbeitsabläufe sind wie Sand im Getriebe und daher die Hauptursache für Stress. Die gute Nachricht: Diesen Anteil könnt ihr selbst beeinflussen und ändern. Dabei geht es darum, Energie weniger auf vermeintliche Schwächen zu richten als vielmehr auf eure Stärken im Team. Damit sich schnell erste Erfolge einstellen, solltet ihr an folgenden Stellschrauben drehen:

1 Effiziente Arbeitsprozesse und bewusste Pausen

Um Chaos und Stress vorzubeugen, solltet ihr eure Zuständigkeiten klären, Arbeitsprozesse klarer strukturieren und bewusste Pausen einplanen:

- Erfasst eine Woche lang all eure Tätigkeiten und Aufgaben, die in der Praxis anfallen.
- Macht Stellenbeschreibungen und legt Vertretungsregelungen fest. Füllt euer QM mit Leben, so macht es Sinn.
- Benennt die drei wichtigsten Prozesse, die immer wieder unrund laufen und Stress verursachen und überarbeitet diese. Hinterlegt den neuen Prozess gleich in der Praxissoftware.
- Plant effektive Pausen ein. Das sind kurze, bewusste Erholungsphasen, wie eine Runde um den Block oder fünf Minuten im Sozialraum: ohne Handy aus dem Fenster schauen, eine Atemübung machen.

2 Wertschätzende Kommunikation und besseres Stressmanagement

Fragt euch: Wie wollt ihr im Arbeitsalltag miteinander umgehen? Macht dafür folgende Übungen:

- Einigt euch als Team auf drei Merkmale, z. B. „hilfsbereit“, „wertschätzend“, „fair“.
- Hängt die Wörter gut sichtbar auf und klärt, was das konkret im Praxisalltag bedeutet.
- Besprecht im 5-minütigen Morgenmeeting oder zum Schichtwechsel: Was ist heute wichtig, besonders, anders?
- Haltet wöchentliche oder 14-tägige Teammeetings mit Tagesordnung und Protokoll ab.
- Versucht euch in einer lösungsfokussierten Denkweise.
- Übt eine offene Fehler- & Feedbackkultur: Sprecht Probleme frühzeitig an und sucht gemeinsam nach Lösungen.
- Koppelt Fehler stets von der Person ab und besprecht sachlich, warum und wie sie passiert sind und wie ihr sie in Zukunft vermeiden könnt.



Birte Christiansen

Resilienz Trainerin

Unternehmensberaterin für medizinisches Fachpersonal, Inhaberin von DOCK ONE
christiansen@dock-one.de, www.dock-one.de

- Passt Prozesse ggf. an, hinterlegt die neue Version in der Praxissoftware oder im QM.

3 KollegInnen länger binden

Um Kündigungen neuer oder engagierter KollegInnen zu vermeiden und den Arbeitsdruck im Team für euch alle langfristig zu reduzieren, könnt ihr Folgendes tun:

- Entwickelt einen strukturierten Onboarding-Prozess für die Probezeit und fixiert diese Vorgehensweise schriftlich im QM.
- Regt halbstündige Quartalsgespräche mit eurer Chefin/eurem Chef an. Besprecht dort, was aktuell nicht rund läuft und wo ihr Unterstützung, eine Fort- oder Weiterbildung braucht etc.
- Raus aus dem Trott: Freitags gemeinsam frühstücken, einmal im Monat Pizzateassen gehen - gemeinsame Aktivitäten sind Konflikt-Prävention pur und zahlen auf ein gutes Arbeitsklima ein.

4 Digitale Tools zur Entlastung nutzen

Digitale Arbeitsprozesse sorgen für Entlastung. Dazu gehören z. B. Online-Terminbuchung mit automatischem Recall, der KI-gesteuerte Telefonassistent, die digitale Patientenaufnahme, sprachgesteuerte Dokumentation oder Warenwirtschaft. Fragt euch im Team: Was verursacht euch den größten Stress? Welche noch ungenutzten Lösungen bietet die Praxissoftware? Gibt es ein digitales Tool mit Schnittstelle zur Praxissoftware?

Neugierig geworden?

Lest in der nächsten und letzten Folge unserer Serie, wie ihr euch persönlich resilienter und gelassener machen könnt.



ZFAs wünschen sich **Wertschätzung und Weiterbildung**

Wie zufrieden sind ZFAs im Beruf? Diese Frage wollte das PKV-Institut mit einer Umfrage unter rund 190 MFAs und ZFAs im Frühjahr 2024 beantworten. Das Ergebnis: Es bewegt sich etwas, doch viele fühlen sich nach wie vor zu wenig gesehen und unterstützt.

Text: Carmen Bornfleth

Immerhin ist die Zahl der zufriedenen ZFAs im Vergleich zur Umfrage im Jahr 2022 gestiegen. Über 68 % der Befragten gaben an, zufrieden oder sogar sehr zufrieden zu sein. Doch bedeutet jedoch auch, dass fast ein Drittel der Befragten Unzufriedenheit im Job empfindet.

Anerkennung ist essenziell

Am häufigsten wurde eine fehlende gesellschaftliche Wertschätzung genannt. 61,5 % der Befragten haben das Gefühl, dass ihre Arbeit unterschätzt wird. Viele Menschen wissen nicht, wie viel Fachwissen, Organisationstalent und soziale Kompetenz in diesem Beruf stecken. Viele der befragten ZFAs wünschen sich, dass ihr Beitrag zur erfolgreichen Patientenversorgung sichtbarer wird – in der Öffentlichkeit, aber auch im Praxisalltag.

Erschreckend ist die Erkenntnis, dass viele Menschen nicht erkennen, wie wichtig das zahnmedizinische und verwaltungstechnische

Fachwissen für die Organisation, Vor- und Nachbereitung, Behandlungsassistenz und Abrechnung ist – und damit für eine dauerhaft funktionierende Gesundheitsversorgung.

Was im Team zählt

Eine gute Stimmung im Team ist Gold wert. Fast zwei Drittel der Befragten berichteten von einem wertschätzenden Miteinander. Das sind deutlich mehr als noch vor zwei Jahren. Auch gemeinsame Aktivitäten wie Feiern oder Ausflüge haben zugenommen. Wer sich im Team aufgehoben fühlt, geht gerne zur Arbeit. Wichtig sind dabei klare Strukturen, eine faire Aufgabenverteilung und eine offene Kommunikation.

Weiterbildung und Entwicklung

Die Hälfte der Befragten fühlt sich von der Praxisleitung in Sachen Fort- und Weiterbildung unterstützt, was eine Verbesserung darstellt. Viele wünschen sich individuelle Förderung, Zielgespräche und echte Mitgestaltung. Denn ZFA zu sein, ist nicht nur ein Beruf, sondern oft eine Berufung. Wer sich weiterentwickeln darf, bleibt motiviert und engagiert. Ihr seid als ZFA, ZMP, ZMV oder DH eine tragende Säule der Praxis – medizinisch, organisatorisch und menschlich.

interprox® MAKES IT EASY

Das neue interprox®-Heidelberg-Set: eine neue Generation von Interdentälbürsten, die auf dem Passage Hole Diameter (PHD) basieren und neue Maßstäbe in Präzision und Benutzerfreundlichkeit setzen.



MEHR INFOS?
LUST AUF WEBINARE?



Jetzt scannen!
www.interproxdentaid.de



Die Komplettlösung - in Größe und Form immer die passende Bürste



✓ Systematische PHD Klassifizierung

- Großes Spektrum von 0,7 bis 2,9 in kontinuierlichem Anstieg
- Passgenaue Bürstengrößen und -formen für alle Patientengruppen
- Besserer Reinigungseffekt, schonend zu Zahnfleisch
- Einfache und präzise Auswahl der optimalen Bürste

✓ Wissenschaftlich fundiert

Pimp up your Wissen



Puhhh.... denken sich sicher einige, wenn sie an die aktuell vergangene GAP1-Prüfung denken. Vor kurzem mussten in ganz Deutschland alle ZFA-Azubis am selben Tag die Zwischenprüfung absolvieren (GAP1-Frühjahr) und einige wenige SchülerInnen durften nicht mitschreiben. Warum war das so? Das klingt jetzt hart, aber einige wenige haben das Berichtsheft zur Berichtsheftkontrolle nicht oder nicht rechtzeitig in der Schule abgegeben. Die Berichtsheftüberprüfung durch die Schule ist Teil der Zulassungsvoraussetzung und muss erbracht werden, denn darin bescheinigt der Ausbilder (also die Praxis), die Auszubildende in entsprechenden Lernfeldern ausgebildet zu haben, d.h. das ist echt wichtig!

Die nächste GAP1 steht quasi vor der Tür (GAP1-Herbst) und vielleicht bist du gerade schon mit deiner Prüfungsvorbereitung beschäftigt. Dein Lernplan muss die Lernfelder 1-6 abdecken – das ist das, was du im ersten und zweiten Ausbildungsjahr gelernt hast. Du weißt sicher auch, dass die GAP1-Prüfung als Multiple-Choice- oder Single-Choice-Aufgaben abgefragt wird – das macht es deutlich einfacher für dich und entspannt die Prüfungsnervosität. Übrigens; eine gute GAP1-Prüfungsnote kann dir bei deiner Abschlussprüfung (GAP2) nützlich sein.

Bist du bereit für einen Wissens-Check? Viel Spaß und viel Erfolg!

Auf nach Mallorca: Eine Reise in die Welt der Wertschätzung vom 2. – 5. Oktober 2025 | Son Caliu – Palma Nova



Betül Hanisch



Toller Chef, glückliches Team, Wohlfühlpraxis und der Erfolg folgt!

- Wie machen Sie Ihre Wertschätzung sichtbar für andere?
- Wie verhalten Sie sich angemessen, wenn Patienten reklamieren oder verärgert sind?
- Welche alltäglichen Begriffe führen zu Spannungen und wie erzeugen Sie eine positive Stimmung durch die Wahl Ihrer Worte?
- Wie können Sie Ihre Motivation noch weiter ankurbeln?
- Wie reagieren Sie, wenn Sie selbst mal verärgert, verunsichert, verängstigt sind?

ifg **bfs⁺**



Von BFS mit dabei: **Christoph Müller**
„Die dentale Welt im Wandel – Aktuelle
Trends und Entwicklungen aus der Dentalwelt.“





Themenwelt BA-Hygiene (LF3)

1. Was bedeutet das Wort „Gesundheit“?

- Zustand des völligen körperlichen, geistigen, seelischen und sozialen Wohlbefindens
- Keine Medikamente einzunehmen
- Nicht krank zu sein
- Geimpft zu sein

2. Was bedeutet „Primärprävention“?

- Eine PZR durchführen
- Entstehung von Krankheit verhindern
- Kinderprophylaxe
- Vorsorgeuntersuchung bei Erwachsenen

3. Mikroorganismen sind Kleinstlebewesen, die nur unter dem Mikroskop sichtbar sind. Sie werden in zwei Gruppen eingeteilt; pathogene und apathogene. Welche der Antwortmöglichkeiten zu pathogen ist richtig?

- Das können nur Viren sein.
- Sie machen nicht krank.
- Eine Infektion damit hat immer den Tod zur Folge.
- Es sind krankmachende Mikroorganismen.

4. Welche der unten genannten Mikroorganismen können Dauerformen bilden?

- Pilze
- Bakterien
- Viren
- Protozoen

Themenwelt BA (LF 2-6)

1. Bei welchem pH-Wert beginnt die Demineralisation des Zahnschmelzes?

- 6,4
- 7,3
- 9,0
- 5,5

2. Was ist Plaque?

- Weicher Zahnbelag
- Speisereste
- Abspülbarer Belag
- Verfärbungen
- fest haftender, nicht abspülbarer bakterieller Belag
- Eine andere Form von Zahnstein

3. Welche der unten genannten Faktoren sind „kariesfördernd“?

- Kein Zucker Essen
- Regelmäßige Zahnarztbesuche
- Hoher Anteil an kariesbildenden Bakterien
- Fluoride
- Mundatmung
- Zahnfehlstellung oder Zahnengstand
- Gute Mundhygiene
- Plaque

4. GIZ-Zemente werden in der Praxis für die Versorgung des Patienten häufig verwendet. Welche sind die Anwendungsgebiete?

5. Die Virusvermehrung folgt einem immergleichen Schema. Bringe die unten genannten Schritte in die richtige Reihenfolge?

- Eindringen in die Wirtszelle.
- Freisetzung der neu gebildeten Viren.
- Produktion und Zusammenbau von Virusbestandteilen in der Wirtszelle.
- Befestigung an der Wirtszelle.
- Absterben der Wirtszelle.
- Einbau der Erbsubstanz des Virus in die Erbsubstanz der Wirtszelle.



Rico's Tipp:

Wusstest du, dass dein GAP1-Prüfungsergebnis mit 35 % zu deiner Gesamt-Abschlußprüfung dazugezählt wird? Ein tolles GAP1-Ergebnis kann also ausgleichend und/oder begünstigend wirken!

- Frontzahnfüllungen
- Zementieren von Kronen/Brücken etc.
- Unterfüllungen
- Aufbaufüllungen
- Retrograde Füllungen
- Milchzahnfüllungen

5. Unterfüllungen dienen dem Zweck, die Pulpa vor verschiedenen Reizen zu schützen. Welche sind richtig?

- Thermischer Reiz
- Psychischer Reiz
- Phonetischer Reiz
- Physischer Reiz
- Chemischer Reiz
- Verbaler Reiz

6. Welche Knochenhöhlen stehen mit der Nase in direkter Verbindung?

- Siebbeinzellen
- Ohrmuschelhöhle
- Keilbeinhöhle
- Augenhöhle
- Stirnhöhle
- Kieferhöhle

Na, fit für die Prüfung?

Die richtigen Lösungen kannst du hier downloaden:



Ach ja, und falls du eine andere Frage zur Prüfungsvorbereitung hast, dann schreibe an recall-info@medtrix.group

Die Fragen wurden von einem TOP-Teacher von VitaDenti – Fachberatung für Zahnärzte zusammengestellt.

„DH ON TOUR“

Unterwegs mit Lisa Wieberneit und Marijo Lipovac

In der letzten Ausgabe habt ihr die beiden kennengelernt. DH Lisa Wieberneit und DH Marijo Lipovac, zwei junge und hochmotivierte DHs, geben einen Einblick in die Herausforderungen ihres Jobs, ihre Sicht auf Fort- und Weiterbildungen und alles, was sie tagtäglich motiviert.

? Was empfindet ihr derzeit als größte Herausforderung in eurer täglichen Arbeit?

Lisa: Ich arbeite fünf Tage die Woche als Dentalhygienikerin im Bereich der Prophylaxe und betreue mit Freude meine Parodontitis-Patienten. Ich denke viele können mich verstehen, wenn ich sage, dass ich mir manchmal wünsche, der Arbeitstag hätte mehr als acht Stunden. Ich persönlich finde es manchmal gar nicht so einfach, alles unter einen Hut zu bekommen. Behandlung ist eben nicht immer gleich Behandlung. Es ist eine Herausforderung, auf die Bedürfnisse der Patienten einzugehen, die Dokumentation zu erledigen und das Behandlungszimmer vor- und nachzubereiten. All dies sind Dinge, die man natürlich in seinen Zeitplan mit einkalkulieren muss und die mehr Zeit in Anspruch nehmen, als man manchmal denkt. Ich denke, jeder kann nachvollziehen, dass die Zeit im Behandlungszimmer an manchen Tagen ganz schön knapp ist. Die Dokumentation ist für mich das A und O und hat einen sehr hohen Stellenwert. Ich habe einen hohen Anspruch an meine Behandlungseinträge, da ich möchte, dass sie jeder so lesen kann, als wäre er oder sie im Behandlungszimmer dabei gewesen und genau weiß, was ich empfohlen, gesagt und getan habe.

Marijo: Bei mir ist es auch definitiv der Spagat zwischen individueller Betreuung und engem Zeitplan. Ich möchte jeder Patientin und jedem Patienten gerecht werden – qualitativ hochwertig und empathisch.

? Hattet ihr in letzter Zeit Schlüsselerlebnisse oder besondere Begegnungen, die euch in eurem Beruf inspiriert haben?

Marijo: Ein Patient mit schwerer Parodontitis, der dank konsequenter Therapie und Mitarbeit wieder stabil ist. Solche Erfolge motivieren mich ungemein und zeigen, was wir gemeinsam erreichen können.

Lisa: Ich war dieses Jahr zum ersten Mal auf der IDS in Köln. Dort habe ich einige inspirierende Personen kennengelernt. Man kehrt immer mit einem Mehrwert aus jeder Veranstaltung zurück, seien es neue Ideen oder Anregungen, die nicht nur das Team, sondern auch einen selbst auf eine neue Art und Weise motivieren. Natürlich findet auch ein regelmäßiger Austausch über Social-Media-Kanäle statt. Dort kann man sich austauschen und inspirieren lassen. Ich schätze es sehr, dass man nicht bei jeder Veranstaltung vor Ort sein muss, aber trotzdem immer auf dem neuesten Stand ist. In diesen Gruppen findet ein toller Austausch statt, und durch Bilder hat man das Gefühl, bei allem dabei sein zu dürfen.

Zwei hochmotivierte und engagierte DHs: Marijo Lipovac und Lisa Wieberneit.

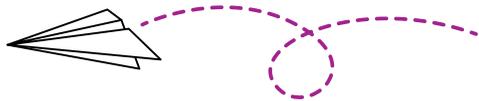


Fotos: Carmen Bornfleth, Anastasia – stock.adobe.com

? Haben sich eure beruflichen Schwerpunkte durch Fortbildungen verändert oder erweitert?

Marijo: Ja, ich habe meinen Fokus durch Fortbildungen im Bereich systemischer Erkrankungen erweitert. Besonders spannend finde ich die Rolle oraler Keime bei Allgemeinerkrankungen.

Lisa: Ja definitiv, und das sogar in beide Richtungen. Für mich war von Anfang an klar: Nach meinen Weiterbildungen möchte ich in diesem Bereich tätig sein. Für mich ging es raus aus der Behandlungsassistenz und rein in meine eigene kleine Prophylaxe-Welt. Ich bin sehr dankbar, dass ich dort mehr oder weniger eigenständig arbeiten darf. Was ich zusätzlich sehr zu schätzen weiß, sind die vielen Veranstaltungen und Events, die neben meinem Praxisalltag stattfinden. Ich finde es großar-



tig, dass unsere Community neue, motivierte KollegInnen so offen und herzlich aufnimmt und dass man die Möglichkeit hat, selbst Vorträge zu halten. Hätte mir vor ein paar Jahren jemand gesagt, dass ich einmal eigenständig referieren darf, hätte ich mir das in meinen kühnsten Träumen nicht ausmalen können. Ich habe viel Freude daran.

? Was motiviert dich persönlich kontinuierlich dazulernen?

Marijo: Mein Wunsch ist es, auf dem neuesten Stand zu bleiben – für meine Patientinnen und Patienten und für mich selbst. Es hält meinen Berufsalltag lebendig und gibt mir Sicherheit in meinem Tun.

Lisa: Jeder der mich gut kennt weiß, dass mir schnell langweilig wird. Ich bin immer gerne «on tour» und habe sowohl privat als auch beruflich gerne eine Aufgabe zu erfüllen. Für mich bedeutet berufliche Fort- und Weiterbildung keine Arbeit. Ich entwickle mich gerne in verschiedene Richtungen weiter, lerne gerne Neues dazu und bin gerne unter Menschen. Außerdem finde ich es auch sehr wichtig, dass kein Stillstand eintritt. Alles entwickelt sich weiter. Sei es in der Medizin mit neuen Verfahrensmöglichkeiten oder neue Methoden, um Patienten noch besser betreuen zu können. Ich bin ein Freund davon neue Produkte ausgiebig zu testen, bevor ich sie an meinen Patienten anwende. Dafür müssen manchmal Freunde und Familie herhalten und Tests durchführen.

? Auf welche Fortbildungen in diesem Jahr freust du dich und warum?

Lisa: Das nächste Highlight findet am 14. Juni statt. Dann findet der DH-Kongress an der Europäischen Fachhochschule in Köln statt. Ich freue mich sehr, in diesem Jahr zum ersten Mal dabei zu sein. Das Besondere hierbei ist, dass es eine Fortbildung ausschließlich von DHs für DHs ist. So etwas gab es bisher noch nicht. Ich freue mich sehr, dass meine lieben Kolleginnen Sabrina Dogan, Anne Bastek, Julia Haas und Patricia Spazierier so etwas Grandioses auf die Beine gestellt haben.

„Fortbildung hält meinen Berufsalltag lebendig und gibt mir Sicherheit in meinem Tun.“ Marijo Lipovac

Natürlich stehen auch noch weitere Termine in meinem Kalender. Neben dem einen oder anderen Stammtisch in Worms, Heidelberg und St. Leon-Rot freue ich mich, wieder die Fachdental Messe in Stuttgart am 10./11. Oktober und in Frankfurt am 7./8. November zu besuchen.

Unabhängig vom fachlichen Aspekt finde ich es klasse, dass man auf solchen Veranstaltungen die Community trifft und sich persönlich austauschen kann, denn mit einigen hat man mittlerweile auch private Freundschaften geschlossen.

? Was würdest du KollegInnen mitgeben, die zögern, sich weiterzubilden? Warum lohnt sich dieser Schritt aus deiner Sicht?

Lisa: Ich finde es nicht nur für die berufliche Karriere wichtig immer auf dem neuesten Stand zu bleiben, sondern auch persönlich. Ich glaube, jedem ist klar, dass wir heutzutage auf gute und motivierte Mitarbeitende angewiesen sind. Da wir mit Menschen zusammenarbeiten, finde ich es sehr wichtig, dass wir uns auch fachlich weiterentwickeln. Die Medizin geht stetig voran. Ich finde es extrem wichtig, sich in dem Tätigkeitsbereich weiterzuentwickeln, in dem man aufgeht und Spaß an der Arbeit hat. Das stärkt auch das Selbstwertgefühl. In der Regel geht man aus jeder Weiterbildung mit einem Mehrwert nach Hause und zurück in die Praxis. Unabhängig vom fachlichen Wissen, das man neu erwirbt, lernt man auch immer wieder neue Leute kennen und kann sein Netzwerk erweitern.

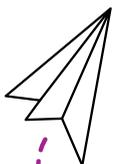
Marijo: Fortbildung ist eine Investition in dich selbst. Sie bringt neue Impulse, stärkt das Selbstvertrauen und zeigt dir, was du alles bewegen kannst – sowohl fachlich als auch menschlich.



Alles für die KFO-Pflege



„Ich finde es extrem wichtig, sich in einem Tätigkeitsbereich weiterzuentwickeln, in dem man aufgeht und Spaß an der Arbeit hat.“ Lisa Wieberneit



National Osteology Symposium 2025 – Fortbildung, die verbindet

Am 9. und 10. Mai 2025 wurde das Düsseldorfer RheinRiff zur außergewöhnlichen Kulisse für das National Osteology Symposium 2025. Mit seinem Mix aus Wissenschaft, Praxisnähe und Beachclub-Atmosphäre setzte das Event neue Maßstäbe – auch für Dentalhygienikerinnen und Prophylaxeassistentinnen.

Mittendrin im Geschehen für euch das recall-Team und unser Praxishüter Biber Rico.

Text: Alexander Figge

Premiere für das DH-Symposium

Ein Highlight aus Sicht des Praxisteams: das erste DH-Symposium im Rahmen der Osteology. Die Teilnehmerzahl? Ausgebucht. Die Relevanz? Hoch. Die Stimmung? Begeistert. Mit dem speziell für euch konzipierten Programm wurde klar: Die Rolle der DH und Prophylaxe-Profis ist in der modernen Zahnmedizin nicht nur angekommen – sie ist essenziell.

Fachlich stark, praxisnah gestaltet

Das DH-Symposium bot eine Auswahl an fundierten und praxisrelevanten Vorträgen – stellvertretend möchten wir drei davon besonders hervorheben: **DH Gülistan Tapti** beleuchtete in ihrem Beitrag zum Change-Management in der Prophylaxe, wie sich neue wissenschaft-

„Einen großen Dank an Geistlich Biomaterials, dass sie es möglich gemacht haben, den DH-Kongress zu realisieren. Denn ohne das Team ist echte Prävention nicht umzusetzen. Ohne DHs läuft nichts!“

Gülistan Tapti



Neben fachlicher Weiterbildung kam auch der Spaß nicht zu kurz.

liche Erkenntnisse in klare Praxisstrukturen überführen lassen – und warum eine starke Teamkultur dabei der Schlüssel zum Erfolg ist. Ein bewährtes Change-Modell half, zu zeigen, wie Veränderung gelingen kann, ohne das Team zu verlieren.

DH Katja Urbahn präsentierte in ihrem Vortrag zur atraumatischen Parodontitistherapie aktuelle Entwicklungen in der subgingivalen Instrumentierung – mit Fokus auf minimalinvasive Techniken und maximaler Patientenfreundlichkeit. Besonders spannend: ihr praktischer Blick auf die Handinstrumentierung, die als „Königsdisziplin“ wieder an Bedeutung gewinnt.

DH Vesna Braun thematisierte die Unterstützende Parodontitistherapie (UPT) und deren zunehmende Bedeutung. Ihr Fazit: Wer seine Patienten gut informiert, strukturiert begleitet und mit einem klaren Behandlungsfahrplan durch die Therapie führt, sichert nicht nur Langzeiterfolge, sondern stärkt auch die Praxisbindung. Hinweise zur Abrechnung rundeten den Vortrag praxisnah ab.

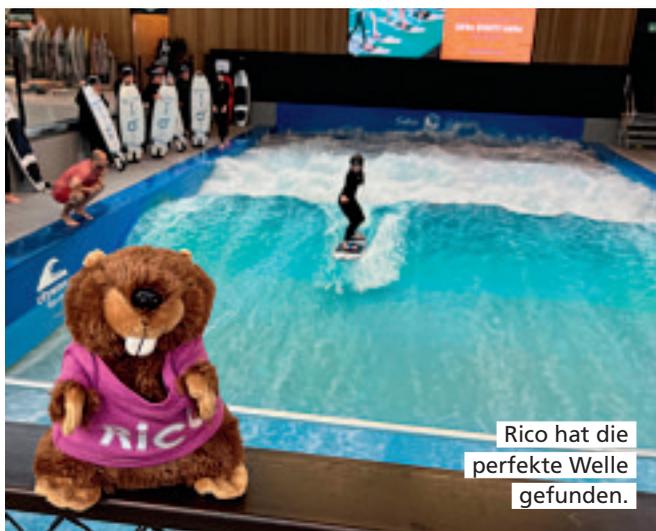
Mit Empathie zum Behandlungserfolg

Zum Abschluss warf **DH Julia Haas** einen wertvollen Blick auf den „weichen“ Erfolgsfaktor in der Dentalhygiene: Empathie. Ihr Vortrag machte deutlich, welchen Einfluss ein wertschätzender Umgang auf Adhärenz, Therapieerfolg und sogar die Wahl des Behandlers haben kann – besonders in sensiblen Behandlungsfeldern wie der UPT oder der Prophylaxe.



DH Vesna Braun informierte über Unterstützende Parodontitistherapie.

Fotos: Andreas Kazdepeka, Figge



Rico hat die perfekte Welle gefunden.



Daniela Tollkühn (v.l.), Gülistan Tapti, Vesna Braun, Katja Urbahn und Julia Haas.

Beach-Vibes inklusive

Den perfekten Ausklang gab es beim Get-Together „At the Beach“. Bei BBQ, Lagerfeuer, DJ-Musik, Beachvolleyball und sogar einer gemeinsamen Surfsession mit Prof. Dr. Eik Schiegnitz kam echtes

Beachclub-Feeling auf – und reichlich Gelegenheit zum Netzwerken. Unser Fazit: Das National Osteology Symposium 2025 war mehr als eine Fortbildung – es war eine Einladung, Fachwissen, Teamgeist und Begeisterung zu verbinden. Wir sagen: bitte mehr davon!

„Das Osteology Symposium ist eine wunderbare Gelegenheit in exklusiver Atmosphäre zu Netzwerken und sich fortzubilden.“ Katja Urbahn

Biomarker Vitalchecker Sofort - Analyse Testgerät



Vitamin D3

B12

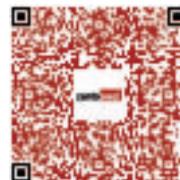
HbA1c

Point of Care Diagnostik Tests

- >> Analysiert direkt am Behandlungsstuhl bis zu 25 verschiedene Werte wie z.B. Vitamin D, Vitamin B12, HbA1c, Eisen uvm.
- >> Sofortergebnisse in < 15 Min.



349,00 €
zzgl. MwSt.



Es gelten die AGBs und der jeweilige Preis im Zantomed Web Shop.



zantomed
www.zantomed.de



Zantomed GmbH
info@zantomed.de
www.zantomed.de
Tel.: +49 (203) 60 799 8 0
Fax: +49 (203) 60 799 8 70



Meine aktuellen Fortbildungs-Tipps für euch

Der Kongress von DHs für DHs

In der zweiten Runde wird der Kongress auf ein neues Level gehoben. Im Vordergrund steht weiterhin, dass die DHs zeigen sollen, was sie drauf haben. Deshalb werden auch diesmal die Vorträge ausschließlich von DHs gehalten. Der Kongress soll den Zusammenhalt stärken, Kompetenzen sichtbarer werden lassen, die Möglichkeit bieten sich Wiederzusehen und sich mit anderen KollegInnen zu vernetzen.

Die Möglichkeit sich in interaktiven Arbeitsgruppen zu engagieren wurde auf dem letztjährigen Kongress schon angekündigt und wird diesmal umgesetzt! Es geht in zwei Gruppen um zukunftsorientierte Themen, um nachhaltige Verbesserungen für das Berufsbild zu erzielen.

- > **Wann?** 14. Juni 2025 (15. Juni 2025 Workshops)
- > **Wo?** CBS International Business School, Köln
- > **Referentinnen:** Katja Piecuch, Anna Sposato, Erin Schwarz, Janine Klee, Sabine Hillebrand, Kathrin Meyer, Birgit Stalla, Julia Antonia Bradic, Sabine Hiemer, Ester Hoekstra, Sonja Steinert



Save the date

14./15. Juni 2025 | Köln
DH-Kongress 2.0

18.-21. Juni 2025 |
Timmendorfer Strand
16. Dental Summer
www.dentalsummer.de

28. Juni 2025 | München
18. Deutscher MFA-Tag &
ZFA-Tag 2025
www.pkv-institut.de

3./4. Juli 2025 | Ludwigsburg
DGDH Jahrestagung
www.dgdh.de

4./5. Juli 2025 | Ludwigsburg
Sommer-Akademie 2025
<https://sommer-akademie.zfz-stuttgart.de/>

10. Juli 2025 | Online
Modernes
Kariesmanagement
www.stiftung-izm.org

PRÄVENTION UND DENTALHYGIENE 360°

26. Jahrestagung der DGDH am 3./4. Juli 2025 im Nestor Hotel Ludwigsburg

Die Patientenbetreuung erfordert umfangreiches Wissen und in vielen Fällen den berühmten „Blick über den Tellerrand“. Denn präventive dentalhygienische Betreuung bedeutet heute weit mehr, als nur die Zähne zu reinigen. Los geht es am Donnerstag um 8.30 Uhr mit einem gemeinsamen Frühstück in der Dentalausstellung. Thematisch geht es um

Medikamente in der Praxis, Schüßler-Salze, die Menopause, Hormone, Hitzewallungen und Dentalhygiene. Es gibt evidenzbasierte Empfehlungen zur Kariesprävention bei bleibenden Zähnen und Antworten auf die Frage, welche Nahrungsergänzungsmittel sinnvoll sind.

www.dgdh.de



Angemeldet?

ZFZ Sommerakademie

Das Motto in Ludwigsburg: „Wissen trifft Zahnmedizin“

Freut euch auf ein inspirierendes Team-Event – voller frischer Impulse, echter Begegnungen und praxisnaher Ideen. Die Sommerakademie verbindet fachliche Weiterbildung mit Teamgeist, aktuellen Themen und einem inspirierenden Rahmenprogramm. Neben hochklassigen Vorträgen gibt es eine große Dentalausstellung und ein Abendevent mit Live-Musik!

- > **Wann?** 4. und 5. Juli 2025 > **Wo?** Forum Ludwigsburg
- > **Referenten:** Peter Holzner, Annika Osche, René Borbonus, Betül Hanisch, Sabine Hübner



Kreussler Pharma

Die neue Generation Dental-Lack

Kreussler Pharma führt mit dem DYNEXAMINFLUORID LACK ein weiteres Dental-Produkt in sein Produktsortiment ein. DYNEXAMINFLUORID LACK eröffnet die Kategorie der Fluoridpräparate mit vier Fluorid-Typen.

DYNEXAMINFLUORID LACK gilt als innovative Neuheit: Erstmals kommen vier verschiedene Fluorid-Typen in einem Präparat zusammen. Neben den leicht löslichen Fluoriden (Olaflur, Dectaflur, Natriumfluorid) enthält der neue Lack zusätzlich mäßig lösliches Calciumfluorid – eine Kombination, die einen besonders effektiven Schutz der Zahnoberflächen ermöglicht. Mit einem Fluoridgehalt von 2,26 Prozent (22.600 ppm) eignet sich der DYNEXAMINFLUORID LACK für zahlreiche Anwendungsbereiche. Er schützt und fluoridiert Zahnoberflächen zur Kariesprophylaxe, reduziert Hypersensibilitäten, unterstützt

die Behandlung von freiliegenden Zahnhälsen, wird während und nach der kieferorthopädischen Behandlung angewendet und kann auch nach dem Bleaching zur Stabilisierung der Zahnhartsubstanz beitragen. Das Produkt ist sowohl für Kinder als auch Erwachsene geeignet. Dank seiner speziellen Formulierung lässt sich der DYNEXAMINFLUORID LACK einfach und zeitsparend applizieren. Er haftet zuverlässig sowohl auf trockenen als auch leicht feuchten Zahnoberflächen, wodurch eine unkomplizierte Anwendung in der Pra-



Foto: Kreussler Pharma

DYNEXAMINFLUORID LACK – Kreussler präsentiert Lack mit vier Fluorid-Typen.

xis gewährleistet ist. DYNEXAMINFLUORID LACK ist ab sofort bei Kreussler Pharma erhältlich. Seit 01.04.2024 ist das Auftragen eines Fluoridlackes zur Zahnschmelzhärtung (FLA) eine Leistung der gesetzlichen Krankenversicherung.

www.kreussler.com

Sommer-Akademie 2025

4/5
JULI

FORUM LUDWIGSBURG
NEU: ZFZ Summer-Class
On-Demand mit 6 weiteren
Vorträgen einfach dazu buchen

Wissen trifft
Praxis.



Jetzt online anmelden: QR-Code scannen oder auf sommer-akademie.zfz-stuttgart.de

Flexibel, individuell, effizient: der ZFZ Online-Campus



Alle On-Demand-Kurse im Überblick und einfach online anmelden: QR-Code scannen oder auf zfz-stuttgart.de/online-on-demand-kurse

Zahnmedizinisches Fortbildungszentrum Stuttgart

Eine Einrichtung der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg Körperschaft des öffentlichen Rechts



CP GABA

elmex: Duraphat Fluoridlack

Mit dem Fluoridlack in praktischen Einzeldosen bietet CP GABA zahnmedizinischen Fachpersonen ein Produkt zur schnellen Schmerzlinderung bei Dentinhypersensibilität.

Der elmex SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlack hilft, Schmerzempfindlichkeit bei und nach der Behandlung vorzubeugen. Die Anwendung ist schnell und unkompliziert. In einer Einzeldosis ist neben dem Lack auch ein Applikationspinsel enthalten. Der transparente Lack mit Himbeergeschmack nimmt beim Trocknen die natürliche Farbe des Zahnschmelzes an.

Die hochfluoridhaltige Formel (5 Prozent Natriumfluorid, 22.600 ppm F-) dringt tief in freiliegende Dentintubuli ein und sorgt mit einer einzigen Anwendung für einen nachgewiesenen Verschluss. Ideal nach PZR, Parodontal- oder vor Bleaching-Behandlungen – aber auch für Patientinnen und Patienten mit starker Alltagssensibilität. Eine Anwendung alle drei bis sechs Monate ist möglich.

Für die tägliche Pflege bietet CP GABA die elmex SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta mit PRO-ARGIN Technologie. Sie lindert Schmerzen sofort und langanhaltend, verschließt freiliegende Tubuli dauerhaft. Die REPAIR & PREVENT Variante enthält zusätzlich Zink zur Stärkung des Zahnfleisches.

www.cpgabaprofessional.de

Foto: CP GABA



elmex SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlack.

Acteon

OPUS: Die Zukunft der Prophylaxe

Mit OPUS hat ACTEON auf der IDS 2025 die nächste Generation der zahnmedizinischen Prophylaxe vorgestellt. OPUS kombiniert marktführende Newtron-Ultraschalltechnologie mit innovativer Pulverstrahltechnologie.

OPUS stellt mit über 70 Ultraschallspitzen eine umfassendste Auswahl bereit, um sämtliche Indikationen abzudecken. Die ergonomisch geformten Airpolisher-Handstücke verfügen über eine sogenannte Clogging Control by Design – also einer integrierten Technologie zur Reduktion von Verstopfungen. Ihre leichte und kompakte Form macht das Handling super einfach. Die beheizte Wasserzugabe im Airpolisher-Handstück erhöht den Patientenkomfort. Die Benutzeroberfläche von OPUS zeichnet sich durch seine Ergonomie aus und lässt sich intuitiv bedienen. Auch die Erst-Inbetriebnahme ist durch eine einfachere Installation schnell erledigt. Eine mühelose Pulverhandhabung mit

Das Kombigerät OPUS vereint Ultraschall- mit Pulverstrahltechnologie.



Foto: Acteon

dem neu entwickelten Sortiment von Supra- und Perio-Pulvern wird über AMP Connected RFID-Tracking möglich gemacht: Durch die RFID-Technologie (Radio Frequency Identification) werden die Pulverbehälter von OPUS automatisch identifiziert und ihr Füllstand überwacht.

www.acteongroup.com

Sunstar

Innovative Zahnpflege mit GUM

Das Jahr 2025 startet mit drei Produktneheiten der SUNSTAR GUM Familie für die tägliche Zahnreinigung.

Die neue GUM CLASSIC Zahnbürste verbindet nachgewiesene Reinigungsleistung mit einem konsequent nachhaltigen Konzept. Der kompakte Bürstenkopf mit gewölbtem Borstenfeld reinigt besonders gründlich am und unterhalb des Zahnfleischrandes. Der Griff besteht aus 100 Prozent biobasiertem Kunststoff, die Verpackung ist plastikfrei und recycelbar. In drei Weichheitsgraden und zwei Kopfgrößen erhältlich, ergänzt sie moderne Praxisempfehlungen ideal – funktional, nachhaltig und optisch ansprechend.

Mit der neuen GUM ORTHO FLOSS Zahnseide bietet SUNSTAR eine effektive Lösung für Menschen mit Zahnspangen. Die beidseitige Einfädelhilfe ermöglicht eine einfache Anwendung auch bei Brackets, Drähten und kieferorthopädischen Apparaturen. Der flauschige Faden sorgt für eine schonen-



Eine von drei Neuheiten in 2025: die GUM ORTHO FLOSS Zahnseide.

Foto: Sunstar

de, gründliche Reinigung unter dem Zahnfleischrand und im Interdentalraum. Eine praktische Rückspulfunktion verhindert unnötigen Materialverbrauch.

Seit März wird das GUM ORTHO Sortiment außerdem um die batteriebetriebene SONIC ORTHO Schallzahnbürste erweitert.

www.professional.sunstargum.com

bluedenta

Innovative Zahnästhetik und Mundpflege

Seit über zehn Jahren steht bluedenta für hochwertige zahnästhetische Produkte, die zu 100 Prozent in Deutschland entwickelt und hergestellt werden. Ob strahlend weißes Lächeln, gerade Zähne oder professionelle Mundpflege – bluedenta bietet Lösungen, die überzeugen.

Mit flash präsentiert bluedenta ein modernes Premium-Bleaching-System für Zahnarztpraxen, das nicht nur durch seine klinisch erprobte Wirksamkeit besticht, sondern auch durch garantierte Verfügbarkeit. Patienten profitieren von einer schonenden, zugleich wirksamen und langan-



bluedenta steht für hochwertige zahnästhetische Produkte.

haltenden Zahnaufhellung mit spürbarem Wohlfühl-Faktor.

Die transparente Zahnkorrektur sträight vereint fundierte kieferorthopädische Expertise mit kassenärztlicher Zulassung – und bietet damit eine attraktive Option für Patientinnen und Patienten, die Wert auf eine sichere, diskrete und medizinisch begleitete Zahnregulierung legen. Ergänzt wird das Angebot durch die neue Mundpflegereihe bluedenta care, die zahnärztliches Know-how mit der Kraft ausgewählter natürlicher Inhaltsstoffe kombiniert – klar, nordisch, konzentriert.

www.bluedenta.de

Foto: bluedenta

Solventum

Clinpro Clear Fluorid

Solventum stellt mit Clinpro Clear Fluorid ein innovatives, wasserbasiertes Fluoridgel vor, das die Behandlung für Fachpersonal und Patienten angenehmer gestaltet.

Es lässt sich schnell auftragen, bildet einen gleichmäßigen Schutzfilm und sorgt für ein sauberes, frisches Mundgefühl. Bereits 15 Minuten nach der Anwendung dürfen Patienten wieder essen und trinken.

Im Vergleich zu herkömmlichen Varnishes überzeugt das Produkt durch mehrere Verbesserungen: angenehmer Geschmack, Geruch und Mundgefühl, effektive Fluoridaufnahme bei geringerer Dosierung, minimale Kontaktzeit sowie eine Formulierung ohne Harz und häufige Allergene. Erhältlich ist es in den Geschmacksrichtungen Minze, Wassermelone und Neutral.

Die wasserbasierte 2,1-prozentige Natriumfluoridlösung erreicht eine vergleichbare oder höhere Fluoridaufnahme als 5-prozen-



3M Clinpro Clear Fluorid ist in drei Geschmacksrichtungen erhältlich.

tige Varnishes – ohne klebriges Mundgefühl. Dank des L-Pop-Applikationssystems ist eine schnelle und einfache Anwendung möglich, ohne Risiko für die Absaugung. Die angenehmere Anwendung erleichtert Patienten die Zustimmung zur Fluoridierung – ein Plus für Praxis und Prävention.

www.solventum.com

Foto: Solventum

lege artis

Das Mund-Wund-Pflaster

Aphthe, Apthe oder Afte? Hauptsache weg damit! LEGASED natur hilft dabei.

Der Begriff Aphthen stammt aus dem Griechischen und bedeutet „Entzündung“ oder Blase. Die Schreibweise mit „ph“ ist eine ältere, griechisch-lateinische Orthografie. Heute bevorzugen einige die modernere Schreibweise „Aphten“ mit einem „h“. Wichtiger als die Schreibweise ist die Frage, wie man die Entzündungen in der Mundhöhle wieder loswird. Zwar sind Aphthen im Gegensatz zu Herpes nicht ansteckend, doch schmerzhaft sind die rötlich-weißen Stellen in der Tat. Was also tun?

Da kommt das Mund-Wund-Pflaster von lege artis Pharma ins Spiel: LEGASED natur. Das Naturharz aus Myrrhe, Benzoe und Kolophonium, legt sich wie ein Wundverband auf die Schleimhaut und beruhigt die offene Stelle. Nach dem Auftragen auf die Aphthe und Befeuchten mit Wasser bildet sich ein dünner Schutzfilm, der die wunde Stelle vor chemischen und mechanischen Reizen schützt. LEGASED natur unterstützt die Wundheilung sowie Geweberegeneration und trägt zur Schmerzlinderung bei. Die filmbildende Flüssigkeit reduziert das Eindringen von Bakterien und Speiseresten nachhaltig. Das Ergebnis: Bye-bye, Aphthen, Aphten oder „Aften“ – egal, wie man die Mundschleimhautentzündung auch immer schreibt.

www.legeartis.de



Die Naturharzlösung: LEGASED natur.

Foto: lege artis



Alex TIPP
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 ”

Die Schwerelosigkeit ist ein großer Gleichmacher.

Sally Ride, 1984

“

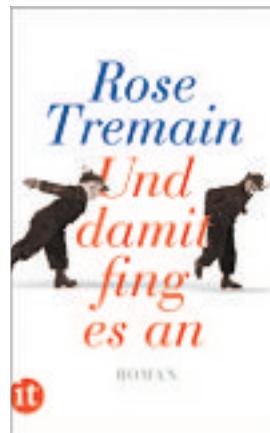
Am 18. Juni 1983, 21 Jahre nach der Russin Walentina Tereschkova, der ersten Frau im Weltraum, wurde Sally Ride als erste US-Amerikanerin ins All geschickt. Die promovierte Astrophysikerin war eine von 8.000 Bewerbern, die auf eine NASA-Annonce in der Stanford-Studentenzeitung reagierten. 1978 wurde sie ins Astronautenprogramm aufgenommen. Ride gehörte zur Crew des zweiten Challenger-Einsatzes, dem siebten Space-Shuttle-Flug insgesamt. Vor dem Start wurde sie mit sexistischen Fragen konfrontiert, etwa: „Weinen Sie bei Problemen?“ Ihre Antwort: „Wie kommt es, dass niemand Captain Rick Hauck diese Fragen stellt?“ Das Zitat ist ihr klares Plädoyer für Gleichbehandlung in der Wissenschaft.



Rose Tremains „Und damit fing es an“ ist ein leiser, feinfühliges Roman über Beziehungen im Zwielicht zwischen Freundschaft, Liebe und Verlust. Mit großer Empathie und ohne jede Sentimentalität erzählt die Autorin von der Chance, die im Scheitern liegt – und vom späten Glück. Ein berührendes Buch, das man kaum aus der Hand legen kann und das lange nachhallt.

Gustav Perle wächst in den 1940er-Jahren unter einfachen Bedingungen auf. Früh lernt er, keine Erwartungen an das Leben zu stellen. Als Anton, Sohn einer kultivierten jüdischen Familie, in seine Klasse kommt, beginnt für Gustav eine Zeit voller Hoffnung und Freundschaft. Doch das Leben führt sie auf unterschiedliche Wege – erst Jahre später treffen sie sich wieder und erkennen, dass das Glück die ganze Zeit zum Greifen nah war.

Übersetzt von:
Christel Dormagen
330 Seiten, Broschur
ISBN 978-3-458-36315-6



STREAMING-TIPP



For All Mankind
Drama-Sci-Fi-Serie auf Apple TV+

Was wäre, wenn nicht die USA, sondern die Sowjetunion 1969 als Erste auf dem Mond gelandet wäre? For All Mankind spinnt diese alternative Geschichte weiter: Die Niederlage treibt das US-Raumfahrtprogramm zu Höchstleistungen – auch in Sachen Gleichberechtigung. Frauen werden gezielt gefördert, wenn auch anfangs widerwillig. Das Wettrennen im All geht bis zum Mars. Eine kluge, spannende Drama-Sci-Fi-Serie mit gesellschaftlichem Tiefgang – auf Apple TV+ mit insgesamt 40 Folgen, aktuell in Staffel 4.

Topp Tage in Valencia!



REISE-TIPP



Valencia ist ein Juwel an der spanischen Mittelmeerküste – eine lebendige Stadt, die mit ihrer gelungenen Mischung aus entspannten Stränden, reicher Kultur, vielfältiger Kulinarik und moderner sowie historischer Architektur begeistert. Perfekt für einen Kurztrip mit Sonne, Flair und kulinarischem Genuss.

Text: Götz Kneiseler

Die Stadt ist sehr fußgängerfreundliche, auch der öffentliche Nahverkehr ist gut ausgebaut. Die wichtigsten Verkehrsmittel in der Stadt sind: Metro, Busse sowie „Valenbisi“, das Fahrradverleihsystem mit über 275 Stationen. Je nach Aufenthaltsdauer ist die SUMA-Karte für Metro, Bus und Nahverkehr ideal, oder die Valencia Tourist Card inklusive unbegrenzter Fahrten, Eintritt in Museen und Rabatten.

Highlights, die du nicht verpassen solltest

Die „Ciudad de las Artes y las Ciencias“ – diese architektonische Meisterleistung erstreckt sich über zwei Kilometer entlang des ehemaligen Flussbetts des Turia und umfasst mehrere Gebäude, die vom international renommierten Architekten Santiago Calatrava aus Valencia entworfen wurden und der Stadt mit seinen visionären Entwürfen einen unverwechselbaren modernen Charakter verliehen haben. Die Gesamtanlage ist ein futuristischer Gebäudekomplex mit Museen, einem Planetarium, Aquarium, L'Oceanogràfic – dem größten Europas – und dem Palau de les Arts Reina Sofia, hier kann man erstklassige Operaufführungen und Konzerte erleben.

Das ehemalige Flussbett des Turia in Valencia ist ein weiteres Highlight und ein Paradebeispiel für kreative Stadtplanung und urbanes Lebensgefühl. Nach verheerenden Überschwemmungen wurde der Fluss 1957 umgeleitet und das alte Flussbett in einen 9 Kilometer langen Park umgewandelt, den Jardín del Turia. Ein Spaziergang oder eine Fahrradtour durch das alte Flussbett ist ein absolutes Muss. Du erlebst die Stadt von ihrer grünen Seite, perfekt zum Radfahren, Joggen oder Chillen.

Sehenswert ist „La Lonja de la Seda“ (Seidenbörse), ein beeindruckendes gotisches Bauwerk mit einer tollen Atmosphäre – UNESCO-Weltkulturerbe. Und natürlich Valentias Altstadt: enge Gassen, bunte Streetart, alte Kirchen, kleine Tapas-Bars. Perfekt zum Schlendern und Entdecken. Die Kathedrale von Valencia ist eines der bedeutendsten religiösen Bauwerke Spaniens und ein herausragendes Beispiel für valencianische Gotik. Besonders markant ist der Glockenturm, der mit einer Höhe



von 63 Metern besichtigt werden kann und einen beeindruckenden Blick über die Stadt bietet.

Valencia ist bekannt für seine lebendigen Markthallen, die nicht nur kulinarische Köstlichkeiten bieten, sondern auch architektonische Meisterwerke sind. Hier sind zwei der bekanntesten und größten Markthallen der Stadt. Der „Mercado Central“ ist ein Paradies für Feinschmecker – einer der größten Frischwarenmärkte Europas mit über 8.000 m² Verkaufsfläche und rund 274 Ständen. Hier findest du eine riesige Auswahl an frischem Obst, Gemüse, Fisch, Fleisch, Käse und Gewürzen. Das Gebäude selbst ist ein Highlight mit seinen kunstvollen Fliesen und dem beeindruckenden Dach. Der „Mercado de Ruzafa“ ist eine lebendige Markthalle im gleichnamigen Stadtteil von Valencia. Mit über 160 Ständen bietet er eine breite Auswahl an frischen Produkten – darunter Obst, Gemüse, Fisch, Fleisch, Käse und internationale Spezialitäten. Viele Stände bereiten auch traditionelle Gerichte wie Paella oder Arroz al Horno zu, die du direkt vor Ort genießen oder mitnehmen kannst.

Für kulinarische Pausen gibt es in der Stadt unzählige Restaurants und Tapas Bars. Auf keinen Fall verpassen, den „Agua de Valencia“ zu probieren – ein Cocktail aus Sekt, Orangensaft, Wodka und Gin. Klingt wild, schmeckt super – am besten im Café de las Horas.

Valencia hat einige wunderschöne Strände, die sowohl von Einheimischen als auch von Touristen sehr geschätzt werden. Die Strände sind mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar und bieten eine tolle Mischung aus Entspannung und Aktivität: Playa de la Malvarrosa – ein breiter, feiner Sandstrand mit vielen Cafés und Promenade – und die Playa de las Arenas direkt daneben, etwas touristischer, aber auch mit vielen Restaurants direkt am Wasser.

Also: Badekleidung nicht vergessen!





REZEPT-TIPP

Brombeer-Ingwer-Eistee

Zutaten:

- 4 Beutel grüner Tee
(oder ein Tee deiner Wahl)
- 1 l heißes Wasser
- 290 g frische Brombeeren
- 110 g tiefgekühlte Ananasstücke
- Saft einer halben Limette
- Ein kleines Stück frischer Ingwer
- 1 EL Ahornsirup
(nach Geschmack mehr)
- 3 g frische Minzblätter
- ½ Limette, in Scheiben geschnitten
- Ca. 450 g Eiswürfel
(reicht für etwa 4 große Gläser)

Zubereitung:

Koch zuerst den grünen Tee: Einfach die Teebeutel in etwa 75 °C heißes Wasser ge-

ben und ziehen lassen, bis der Tee komplett abgekühlt ist – das kannst du auch gut vorbereiten und ihn zwischendurch in den Kühlschrank stellen.

Während der Tee abkühlt, kommen die Früchte dran: Gib die Brombeeren, die gefrorenen Ananasstücke, den Limettensaft, den frisch geriebenen Ingwer und den Ahornsirup in einen Mixer und püriere alles, bis die Mischung schön glatt ist. Danach streichst du das Püree durch ein feines Sieb, damit die kleinen Kerne draußen bleiben.

Jetzt wird's bunt im Glas: Verteile das Frucht-püree auf die Gläser, gib ein paar frische Minzblätter, Limettenscheiben und ordentlich Eiswürfel dazu. Dann füllst du das Ganze mit dem abgekühlten grünen Tee auf. Einmal gut umrühren, bei Bedarf noch ein bisschen nachsüßen – und fertig ist dein erfrischender Brombeer-Ingwer-Eistee.



Fruchtiger
Brombeer-Ingwer-Eistee
auf Grüntee-Basis.

Fotos: Pum – stock.adobe.com, Figge

#FindetRico
recall



Findet Rico beim Dental Summer

Die ersten 15 Fans, die Rico jeweils an einem der Stände finden, können den zauberhaften Praxishüter mitnehmen. Dafür einfach direkt vor Ort ein Foto mit ihm machen, auf Instagram posten und „recall“ und den „Aussteller“ taggen. Hashtag #FindetRico dazu - fertig! Unser gut gelaunter Biber freut sich schon auf viele nette Blind Dates mit euch!

Infos zur Aktion gibt es online:



Folgt uns auf Insta und Facebook

www.instagram.com/recallmagazin/



www.facebook.com/recallmagazin/



Habt ihr Lust, Rico persönlich kennenzulernen?

Hier könnt ihr unser drolliges Maskottchen in der Dentalausstellung antreffen:

- > Wann? 18. bis 21. Juni 2025
- > Wo? 16. Dental Summer 2025
Timmendorfer Strand



Stand 103



Stand 49



Stand 35



Stand 207



Stand 52

Bestens informiert mit dem recall-Newsletter – verpasst keine Neuigkeiten!

Abonniert unseren Newsletter und bleibt stets auf dem Laufenden.

www.recall-magazin.de/newsletter-anmeldung





Jetzt anmelden !



Ihr monatlicher Newsletter zu Karriere, Praxismanagement und Lifestyle:

- Tipps zu Abrechnung, Teamführung, Praxishygiene & Nachhaltigkeit
 - das Wichtigste rund um Fort- & Weiterbildung
 - Branchen-News, aktuelle Veranstaltungen & Produkttests
- + Lese-, Hör- & Erlebniseempfehlungen für den Feierabend



Mehr erfahren & kostenfrei abonnieren

qr.medtrix.group/recall-newsletter

recall
[MTX]

Als Team unschlagbar stark

60 Jahre Orotol und Sauganlagen



Jetzt mitfeiern & Team-Event gewinnen!
duerrdental.com/orotol



Gemeinsam stark: Vor 60 Jahren hat Dürr Dental nicht nur die Sauganlage, sondern auch die dazugehörige Sauganlagen-Desinfektion und -Reinigung erfunden. Dies war der Startschuss unserer innovativen Systemlösungen in der dentalen Absaugung und die Grundlage für besten Infektionsschutz im Praxisalltag. duerrdental.com/orotol

 **DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM