

Das Magazin fürs Praxisteam

recall

04/2025

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

Verkaufen in der Zahnmedizin?

Warum Beratung
der bessere Weg ist!

Individuelle Resilienz

Sieben Tipps für mehr
Lebensfreude

Bleaching für das
strahlende Lächeln



Fotos: deagrez - stock.adobe.com, Simpline - stock.adobe.com

DIE NEUE GBT MACHINE®

ANGEBOT
EMS
RÜCKKAUF-
AKTION

GUIDED
BIOFILM
THERAPY®



JETZT INDIVIDUELLES
ANGEBOT EINHOLEN

EMS 
MAKE ME SMILE.



**Carmen
Bornfleth**



Alex Figge

Alles für das strahlende Lächeln – *recall* 04/25!

In dieser Ausgabe dreht sich alles um das strahlende Lächeln eurer Patienten. Der Schwerpunkt liegt auf dem Thema Bleaching – einem Bereich, der in der modernen Zahnarztpraxis immer wichtiger wird.

Vesna Braun führt durch ein strukturiertes Bleaching-Konzept, das medizinischen Nutzen mit wirtschaftlichem Potenzial verbindet. Besonders spannend sind die Ausführungen zu Zahnverfärbungen: von extrinsischen Verfärbungen durch Kaffee, Tee und Tabak bis hin zu CHX-bedingten Verfärbungen. Die detaillierte Darstellung verschiedener Bleaching-Methoden – vom Home-Bleaching bis zum professionellen Chairside-Verfahren – bietet praktische Orientierung für den Praxisalltag.

Rubina Ordemann ergänzt mit wertvollen Tipps zur Patientenberatung und Kommunikation. Ihre Botschaft ist klar: „Vergiss den Verkauf – mach eine wirklich gute Beratung“. Diese Philosophie zeigt, wie wichtig fundierte Aufklärung und strukturierte Beratungsprozesse sind. Passend dazu liefert Birgit Thiele-Scheipers konkrete Hilfestellungen zum Thema „Bleaching professionell kommunizieren“ – mit praxiserprobten Gesprächsleitfäden und Argumentationshilfen für das Patientengespräch.

Marlis Lafrentz und Tanja Schütt runden das Schwerpunktthema mit ihren bewährten Abrechnungstipps ab und zeigen, worauf es bei der

korrekten Abrechnung von Bleaching-Leistungen ankommt – damit aus der erfolgreichen Behandlung auch ein wirtschaftlicher Erfolg wird.

Auf den Feierabend-Seiten entführt Alex uns in die Welt des Autors John Irving. Sein Buch-Tipp: „Gottes Werk und Teufels Beitrag“ – ein Roman, der große ethische Fragen in bewegende Geschichten verpackt. Als Rezept-Tipp hat er diesmal Kichererbsensalat mit Feta – ein mediterranean Genuss, der sich perfekt für die warme Jahreszeit eignet. Und Götz lädt uns schließlich zu einer Reise nach Bordeaux ein – mit Tipps zu gotischer Architektur, dem lebendigen Marché des Capucins und entspannenden Stunden im Jardin Public.

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

”

**Auf Instagram folgen &
keine Rico-Aktion verpassen!**

Am 7. und 8. November 2025 ist Rico übrigens in Frankfurt. Wenn ihr uns kontaktieren wollt, schreibt einfach an **recall-info@medtrix.group**



“

6



12



37



BLEACHING

- 06 *Schonende Zahnaufhellung – ein strukturiertes Konzept*
12 *Bleaching professionell kommunizieren*

ABRECHNUNG

- 15 *GOZ-Nr. 2040*
21 *GOZ-Nrn. 4050 und 4055*

KIEFERORTHOPÄDIE

- 16 *Prophylaxe als Initialtherapie vor KFO-Behandlung*

NACHGEFRAGT

- 18 *Fokus Allergien*

HYGIENE

- 19 *Absaugtechnik für maximalen Infektionsschutz*

KOMMUNIKATION

- 20 *Individuelle Resilienz*
22 *Verkaufen in der Zahnmedizin*

AUS DER PRAXIS

- 25 *No drama, lama – dank DENTYTHING!*

GESUNDHEIT

- 26 *DGDH: Die Rolle der DH bei der Rauchentwöhnung*

FORT- UND WEITERBILDUNG

- 28 *Pimp up your Wissen*
30 *Dentalhygienekongress 2.0*
30 *Ricos Fortbildungs-Tipps*
32 *18. Deutscher MFA- & ZFA-Tag 2025*

BRANCHEN-NEWS

- 33 *Neue Produkte*

FEIERABEND

- 36 *Buch- und Filmempfehlung*
37 *Reise-Tipp: Bordeaux*
38 *Rezept-Tipp: Kichererbsensalat mit Feta*

RUBRIKEN

- 03 *Editorial*
04 *Impressum*

22



16



Fotos: Masum Bhuiyan – stock.adobe.com, dudlajzov – stock.adobe.com, New Africa – stock.adobe.com, Maria Vitkovskaja/Gettyimages, MilaniMarkovic/Gettyimages

Das Magazin fürs Praxisteam

recall

Erscheinungsweise: 6 x jährlich

Veröffentlichung gemäß § 5
Hessisches Pressegesetz (HPresseG)
Alleinige Gesellschafterin der MedTriX
Deutschland GmbH ist die Kurpfälzische
Verlagsbeteiligungs GmbH, Ludwigshafen

HERAUSGEBER

MedTriX GmbH
Unter den Eichen 5, 65195 Wiesbaden

VERLAG

MedTriX GmbH
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

Gesamtreaktionsleitung Deutschland
Günter Nuber

Editor-in-chief (extern)

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

Redaktion:

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

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 Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Hinweise zum Urheberrecht: Die Nutzung unserer In-
halte (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.

Zahnaufhellung mit Konzept

- individuell. professionell. erfolgreich.

Mit NATURAL+, NATURAL+ Home und GLO PRO POWER bieten Sie Ihren Patienten maßgeschneiderte Lösungen - für jeden Wunsch und jede Situation.



NATURAL+™

Medizinische Zahnaufhellung für schnelle Ergebnisse in der Praxis - pH-neutral, zahnschonend durch Zugabe von Mineralien.



NATURAL+™ HOME

Home-Kit zur Auffrischung - hält das strahlend weiße Lächeln nach einer Praxisbehandlung bis zu 12 Monate frisch.



glo
GLO Science™

Prämiertes Homebleaching mit LED- und Wärme-Technologie - effektive Zahnaufhellung für Zuhause in nur 16 Minuten.

Für jede Praxis. Für jedes Lächeln. Für jeden Patienten.

Jetzt kostenlosen Demo-Termin vereinbaren: 0521 - 80 16 800 | www.bisico.de

bisico®



Schonende Zahnaufhellung – ein strukturiertes Konzept für Praxis und Patient



Die Nachfrage
nach kosmetischen
Zahnaufhellungen
steigt.

Fotos: New Africa – stock.adobe.com, Ira – stock.adobe.com

Ein strahlendes Lächeln mit hellen, gleichmäßig gefärbten Zähnen gilt heute als wichtiges ästhetisches Merkmal und Ausdruck von Gesundheit und Jugend. Die Nachfrage nach kosmetischen Zahnaufhellungen (Bleaching) steigt kontinuierlich sowohl im häuslichen Bereich als auch professionell in der Zahnarztpraxis. Dabei legen Patienten zunehmend Wert auf schonende, wirksame und möglichst nachhaltige Methoden, die keine Schäden an Zahnschmelz oder Zahnfleisch verursachen. Für Zahnärzte ergibt sich daraus die Chance, ein strukturiertes Bleachingkonzept als festen Bestandteil ihres Leistungsportfolios zu etablieren – mit medizinischem Nutzen, hoher Patientenzufriedenheit und wirtschaftlichem Potenzial.

Text: Vesna Braun

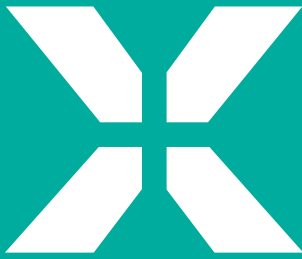
Zahnverfärbungen lassen sich in extrinsische und intrinsische Ursachen unterteilen:

Extrinsische Verfärbungen entstehen durch die Ablagerung von Farbpigmenten auf der Zahnoberfläche. Verantwortlich sind häufige Konsumgüter wie Kaffee, Tee, Rotwein, Tabak oder bestimmte Medikamente (z. B. Chlorhexidin). Auch mangelhafte Mundhygiene kann diese Verfärbungen begünstigen.

Intrinsische Verfärbungen betreffen das Zahninnere und sind schwieriger zu entfernen. Hierbei sind Farbpigmente im Dentin oder Zahnschmelz eingelagert, häufig infolge von Pulpnekrose oder Ein-

blutungen, Allgemeinerkrankungen (z. B. Gallengangsdefekte, Gelbsucht...) Medikamente (z. B. Tetracycline, Monozykline...), Mangelernährung (Kalzium, Phosphat, Vitamine), nach Füllungsverfahren (z. B. Amalgam), Fluorosen oder einfach altersbedingte Farbveränderungen durch sekundäres Dentin. Eine präzise Anamnese ist entscheidend, um Art und Ursache der Verfärbung sowie die geeignete Bleachingmethode und spätere Farbstabilität zu bestimmen. Wenn der Patient z. B. täglich einen frischgepressten Karottensaft trinkt, werden sich die Zähne schon nach kurzer Zeit wieder verfärben. Solche Informationen sind wichtig, um spätere Reklamationen zu vermeiden. »

elmex®



NEU

Behandeln Sie Schmerzempfindlichkeit in Ihrer Praxis mit elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Fluoridlack Single Dose



**100% Tubuli-
Okklusion mit
1 Anwendung¹**



**Dringt tief ein
in die Tubuli²**



**Schnelle und einfache
Anwendung**



Transparent, nimmt beim
Trocknen die **natürliche
Zahnschmelzfärbung** an



Toller Geschmack
nach **Himbeere**

Zu verwenden:

- ✓ Vor einer professionellen Zahnaufhellung
- ✓ Nach einer professionellen Zahnreinigung oder Parodontalbehandlung
- ✓ Für Patient:innen mit starker Schmerzempfindlichkeit

Produktvorteile:

- ✓ Sorgt für hohe Fluoridaufnahme (5 % Natriumfluorid, 22.600 ppm F-)
- ✓ 50 Einzeldosen pro Schachtel
- ✓ 0,4 ml je Einzeldose
- ✓ Applikationspinsel

Jetzt elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta und passende Zahnbürste empfehlen, Probiersample mitgeben und Schmerzempfindlichkeit ausschalten


zu Hause



* Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren.

1 Ultradent™ Data on file. Report WO#4422, 2018.

2 Ultradent™ Data on file. Report 01780, 2020.

elmex®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

Wirkweise

- Bleaching beruht auf der Oxidation organischer Farbpigmente im Schmelz und Dentin durch Wasserstoffperoxid.
- Die Resultate sind meist innerhalb weniger Tage sichtbar und können mehrere Jahre anhalten – abhängig von Lebensgewohnheiten und Mundhygiene.

Nebenwirkungen

- Temporäre Dentinhypersensibilitäten sind die häufigste Nebenwirkung, vor allem bei freiliegenden Zahnhälsen.
- Weichgewebsirritationen bei ungenügendem Gingivaschutz während der Behandlung.
- Reversible Schmelzveränderungen; kurzfristige Dehydrierung, diese remineralisiert sich nach wenigen Tagen.
- Bei sachgemäßer Anwendung treten keine bleibenden Schäden an Schmelz oder Pulpa auf.

Indikation

Eine Zahnaufhellung ist angezeigt bei:

- ästhetisch störenden Verfärbungen (extrinsisch/intrinsisch)
- Wunsch nach einem insgesamt helleren Lächeln oder vor Frontzahnrestorationen (Veneers, Kronen)
- devitalen Einzelzähnen mit dunkler Verfärbung
- Farbangleichung der natürlichen Zähne (bestehender Zahnersatz und verfärbte natürliche Zähne).

Kontraindikationen

- Schwangerschaft und Stillzeit (Sicherheitsdatenlage unzureichend)
- Kinder unter 16 Jahren
- Karies, insuffiziente Restaurationen oder undichte Füllungen
- Allergien gegen bestimmte Inhaltsstoffe der Bleachingprodukte
- Freiliegende Zahnhälsen/Schmelzrisse und -sprünge können vor der Zahnaufhellung mit einem Sealer abgedeckt/geschützt werden und bilden per se keine Kontraindikation.

Patientenkommunikation

Die Aufklärung ist (wie immer) ein zentraler Bestandteil der Behandlung. Hier werden mögliche Ursachen der Verfärbung und Unterschiede zwischen Reinigung und Aufhellung erläutert. Auch die Klärung, ob die Zahnfarbe oder -form verbessert werden soll, erscheint sinnvoll, denn nicht immer drücken sich die Patienten deutlich aus. Soll auch die Zahnform harmonischer gestaltet werden, kommen andere Therapien zum Einsatz. Es werden die verschiedenen Methoden und ihre Vor- und Nachteile vorgestellt, realistische Erwartungen und natürlicher Grenzen der zu erreichenden Zahnfarbe aufgezeigt und selbstverständlich auch die Kosten besprochen. Zu empfehlen ist auch eine Dokumentation mittels Vorher-Nachher-Fotos inklusive einer Farbmessung.

Ein strukturierter und umfassender Beratungsprozess erhöht die Akzeptanz der für den Patient ausgewählten Bleachingmethode, stärkt die Mitarbeit und minimiert spätere Unzufriedenheit. Empfehlenswert ist auch ein standardisierter Beratungsbogen mit medizinischer und kosmetischer Indikationsklärung, einschließlich Einwilligungserklärung.



DH Vesna Braun

Praxis & More®
Im Heidewald 11
77767 Appenweier
v.braun@praxis-and-more.de
www.praxis-and-more.de

Verschiedene Zahnaufhellungsmethoden

Es gibt viele Methoden zur Zahnaufhellung, doch meist lassen sie sich in zwei Hauptkategorien unterteilen: häuslich und professionell.

➡ Häuslich:

Whitening-Zahnpasten: Entfernen extrinsische Verfärbungen durch abrasive oder chemische Inhaltsstoffe, wirken aber kaum auf die Zahnfarbe ein.

Schienenbehandlung (Home-Bleaching): Die Anwendung erfolgt durch den Patienten zu Hause mit einer individuell angefertigten Schiene. Meist ist der Wirkstoff 10-16 % Carbamidperoxid (entspricht etwa 3-6 % Wasserstoffperoxid). Die Bleachingdauer beträgt, je nach Verfärbungsgrad, bei täglicher Tragedauer (meist über Nacht), ca. 1-2 Wochen. Der Vorteil hierbei zeigt sich durch regelmäßige Kontrollsitzen des Farbverlaufs bei geringem Risiko von Falschanwendung oder Nebenwirkungen.

Vorgefüllte/konfektionierte Schienen: Sie bieten eine ungleichmäßige Wirkstoffverteilung und geringere Effizienz und sind nur für den soften Einstieg, bzw. „to go“ zu empfehlen.

➡ Professionelles Bleaching

(In-Office oder Chairside Bleaching)

Walking-Bleach-Technik (für devitale Zähne)

- Internes Bleaching devitaler Zähne nach endodontischer Behandlung
- Verwendung von Natriumperborat oder Carbamidperoxid im Pulpenkavum
- Hierbei wird unter zahnärztlicher Kontrolle ein hochkonzentriertes Wasserstoffperoxidpräparat (z. B. 30-40 %) verwendet
- Das Gel wird als Einlage in die Zähne appliziert, häufig unter zusätzlicher Lichtaktivierung (z. B. LED oder Laser).
- Eine Sitzung kann die Zahnfarbe signifikant aufhellen. Die Behandlung ist schneller, sicherer und effektiver als die häusliche Anwendung.

➡ Chairside Bleaching (für vitale Zähne)

Die Umsetzung eines strukturierten Bleaching-Konzeptes in der Praxis wird auf der folgenden Seite ausführlich beschrieben.

Wirtschaftliche Vorteile

Ein gut etabliertes Bleachingkonzept kann wirtschaftlich lukrativ sein:

- Geringer Materialaufwand, hoher Deckungsbeitrag
- Erhöhte Patientenbindung durch ästhetische Zusatzangebote
- Cross-Selling-Potenzial, da Bleaching der Einstieg zu weiteren ästhetischen Leistungen (z. B. Veneers, Zahnersatz, Aligner...) sein kann

Mundspülungen neu gedacht – was sie in der Prävention leisten können

LISTERINE®, eine Marke von Kenvue, macht deutlich: Evidenzbasierte Prävention braucht eine moderne Mundpflege, die über das reine Zähneputzen hinausgeht. Auf Basis von fundierten Studienergebnissen ruft die Marke dazu auf, Mundspülungen als festen Bestandteil präventiver Mundgesundheit neu zu bewerten. Die Notwendigkeit liegt auf der Hand: Laut Weltgesundheitsorganisation leiden weltweit fast 50% der Erwachsenen an einer Form von Parodontalerkrankungen – obwohl diese in vielen Fällen vermeidbar wären.^{1,2}

Weltweit sind 3,5 Milliarden Menschen von oralen Erkrankungen betroffen – 90 % der Erwachsenen zeigen Anzeichen einer Zahnfleischkrankung.⁴ Schlechte Mundhygiene ist dabei ein wesentlicher Risikofaktor für Parodontalerkrankungen⁵ und Hauptursache für Zahnverlust.⁵ Zudem bestehen nachgewiesene Zusammenhänge mit Diabetes⁶, Herz-Kreislauf-Erkrankungen⁷ und vielen weiteren nicht-übertragbaren Krankheiten.

Die Bedeutung evidenzbasierter Prävention nimmt zu, denn nur ein frühzeitiger, auf wissenschaftlicher Evidenz basierender Präventionsansatz, kann langfristig zu einer Verbesserung der oralen Gesundheit beitragen. Die von PatientInnen durchgeführte mechanische Plaquekontrolle bleibt dabei die Grundlage. Die aktuelle 6. Deutsche Mundgesundheitsstudie zeigt, dass selbst nach gründlichem Putzen 44–52 % der Zahnflächen noch Plaque aufweisen.⁸ Fachleute sind sich einig: Die Mehrheit der Bevölkerung kann von der zusätzlichen Anwendung von Mundspülungen profitieren. Systematische Reviews, Meta-Analysen und die S3-Leitlinien für die klinische Praxis der European Federation of Periodontology unterstützen die zusätzliche Anwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung zur Erhaltung der Mundgesundheit im Rahmen der 3-fach Prophylaxe.⁶

Neue Maßstäbe in der täglichen Mundhygiene setzen

Im Kontext evidenzbasierter Prävention gewinnen auch die Qualität und Zusammensetzung von Mundspüllösungen zunehmend an Relevanz. Systematische Übersichtsarbeiten und Richtlinien bestätigen, dass eine spezielle fixe Kombination von ätherischen Ölen als eines



der wirksamsten chemischen Mittel zur Kontrolle von Plaque und zum Schutz vor Zahnfleischproblemen eingestuft werden kann.^{6,9,10} Über 75 Jahre Forschung und mehr als 50 Studien belegen: Die klinisch getesteten ätherischen Öle* in LISTERINE® wirken tief im Biofilm¹¹ und reduzieren Plaque stärker als die mechanische Reinigung alleine – insbesondere in schwer zugänglichen Bereichen. LISTERINE® erreicht auch jene 75 % des Mundes, die bei der mechanischen Reinigung nicht abgedeckt werden.¹² Ergänzend zur mechanischen Reinigung erzielt die tägliche Anwendung von LISTERINE® nachweislich eine bis zu 6,5-fach höhere Plaquekontrolle.^{13*}

recall Literatur

1 Nazir MA. Prevalence of periodontal disease, its association with systemic diseases and prevention. Int J Health Sci (Qassim). 2017;11(2):72-80.; **2** Institut der Deutschen Zahnärzte, Hrsg. 5. Dt. Mundgesundheitsstudie (DMS V). Köln: Deutscher Ärzte-Verlag; 2016.; **3** Global oral health status report: towards universal health coverage for oral health by 2030. Executive summary. Geneva: WHO 2022. Factsheet: WHO (2023, March 14). Oral Health. **4** Coventry J, Griffiths G, Scully C, Tonetti M. Periodontal disease. BMJ. 2000;321:36. <https://doi.org/10.1136/bmj.321.7252.36>; **5** Sanz, M., et al. (2020). Journal of clinical periodontology, 47 Suppl 22(Suppl 22), 4–60. <https://doi.org/10.1111/jcpe.13290>; **6** Sanz, M., et al. (2018). Journal of Clinical Periodontology, 45(2), 138–149. <https://doi.org/10.1111/jcpe.12808>; **7** Sanz, M., et al. (2019). Periodontitis and cardiovascular diseases: Consensus report. Journal of Clinical Periodontology, In press.; **8** IDZ, KZBV, BZÄK (Hrsg.): Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6) – Deutschland auf den Zahn geföhlt. Köln, 2025. <http://www.deutsche-mundgesundheitsstudie.de/> (zuletzt aufgerufen am 08.05.2025); **9** Serrano J, et al. (2015): J Clin Periodontol. 2015 Apr;42 Suppl 16:S106-38. doi: 10.1111/jcpe.12331. PMID: 25495592.; **10** Figuero E, et al. (2020): J Clin Periodontol. 2020 Jul;47 Suppl 22:125-143. doi: 10.1111/jcpe.13244. PMID: 31869441.; **11** Foster J, Pan P, Kolenbrander P. Effects of antimicrobial agents on oral biofilms in a saliva-conditioned flowcell. Biofilms. 2004;1:5-12.; **12** Kerr W.J.S and D.A.M. Geddes. The areas of various surfaces in the human mouth from nine years to adulthood. Journal Dental Research. 1991, 70 (12); **13** Bosma ML, McGuire JA, DeSasso A, et al. Efficacy of flossing and mouth rinsing regimens on plaque and gingivitis: a randomized clinical trial. BMC Oral Health. 2024;24(1):178 | * Klinische Studien mit LISTERINE®, das ätherische Öle enthält.

- Wertschöpfung in der Prophylaxeabteilung durch delegierbare Leistungen
- Positive Außenwirkung (Bleaching als „Visitenkarte“ moderner Zahnmedizin)
- Empfehlungsmarketing (zufriedene Bleaching-Patienten bringen oft neue ästhetikbewusste Patienten).

Fazit

Zahnaufhellung ist weit mehr als nur ein kosmetischer Trend – sie ist ein seriöses patientenzentriertes Angebot, das medizinisches Wissen, ästhetische Kompetenz und wirtschaftliches Denken vereint. Mit strukturierten Konzepten lassen sich professionelle Ergebnisse erzielen, die Patienten begeistern und Praxen nachhaltig stärken. Entscheidend ist dabei die richtige Indikation, fundierte Kommunikation und ein standardisiertes Vorgehen – für ein strahlendes Lächeln mit Substanz.

Chairside Bleaching für vitale Zähne

Darstellung anhand des strukturierten Bleaching-Konzeptes

Das NATURAL+ Professional Set (Bisico) beinhaltet alle Komponenten, die für eine erfolgreiche und reibungslose Behandlung nötig sind:

PowerPrep+

Das PowerPrep+ Gel ist ein Reinigungsgel, welches vor der Zahnaufhellung, zur Entfernung des Biofilms angewendet wird. Es konditioniert den Zahnschmelz für den Aufhellungsprozess.

Gingiva Protector

Der Gingiva Protector ist ein Schutzgel für die Gingiva und deckt Schleimhäute, Putzdefekte und freiliegende Zahnhälse ab. Durch die hohe Viskosität lässt sich der Gingiva Protector hervorragend nacharbeiten, ohne zu verlaufen.

NATURAL+ Aktivator

Das Aktivierungsgel (angereichert mit Kaliumnitrat und Natriumfluorid) wird mit dem Aufhellungsgel vermischt.

NATURAL+ Aufhellungsgel mit 33% H₂O₂

Das NATURAL+ Aufhellungsgel (welches zuvor mit dem Aktivator angemischt wurde) wird einmalig auf die Zähne aufgetragen und wirkt für 30-45 Minuten ein. Dabei bleibt der pH-Wert neutral und verringert eine übermäßige Dehydration der Zähne.



Polierpaste

Die Polierpaste ist mit amorphem Calciumphosphat und mit Mineralien aus dem Toten Meer (Natriumfluorid 3,6 %) angereichert. Sie wird nach dem Bleachingvorgang (zur Fluoridierung) auf die Zähne poliert/aufgebracht.

Zusätzlich wird die NATURAL+ Lampe mit LED-Technologie benötigt (sie zeichnet sich aus durch zwei unterschiedliche Lichtspektren: rotes und blaues Licht). Zu erwähnen ist hier auch, dass an der LED-Lampe ein Kopfhörer befestigt ist. Damit kann der Patient via Bluetooth während der Behandlung entspannt Musik hören. Die Steuerungseinheit besticht durch einfache Bedienung (vier Programme mit unterschiedlichen Intensitätsstufen). Auch das Aushärten des Gingivaschutzes kann mit der Lampe und einem speziellen Programm erfolgen.

Ein konkreter Fahrplan für die Praxis

Erste Sitzung:

1. Initialberatung & Farbbestimmung (z. B. Vita, Classical oder digital)
2. Professionelle Zahnreinigung (PZR)
3. Erneute Farbbestimmung mit Fotodokumentation
4. Kostenvoranschlag, Ausgabe von Informationsflyer

Zweite Sitzung:

1. Reinigung der zu behandelnden Zähne mit dem PowerPrep+ Gel (Biofilmentfernung).
2. Relative Trockenlegung und Aufbringung des Gingiva Protectors, anschließend mit der UV-Lampe aushärten.
3. Natural+Aktivator und Natural+ Aufhellungsgel vermischen.
4. Applikation des Gemisches auf die aufzuhellenden Zähne aufbringen.
5. Patient Schutzbrille anlegen.
6. Patient Kopfhörer mit Aktivierungslampe aufsetzen.
7. Steuerungseinheit (individuell) einstellen.
8. Nach 30 bis 45 Minuten alles abnehmen (Lampe, Aufhellungsgel, Gingivaschutz).
9. Patient spülen lassen.
10. Zähne mit der amorphen Calciumphosphatpaste polieren.
11. Endergebnis Patient vorstellen.
12. Fotodokumentation mit Farbring.
13. Verhalten nach Zahnaufhellung Patient schriftlich mitgeben.

Dieses strukturierte Vorgehen sorgt für maximale Sicherheit, standardisierte Abläufe und hohe Patientenzufriedenheit.

Das Bleachingkonzept „NATURAL+“ (Bisico) bietet eine schnelle und effektive Zahnaufhellung in der Praxis. Für die häusliche Aufhellung bietet Bisico „GLOScience“ an, so dass sowohl In-Office-Bleaching als auch Home-Bleaching für die einzelne oder kombinierte Anwendung mit aufeinander abgestimmten Produkten angeboten werden kann.



Chlorhexidin-Therapie:

VITIS® anti-stain von Dentaïd für weniger Verfärbungen und mehr Compliance

Zahnverfärbungen sind ein unerwünschter Side-Effekt einer antiseptischen CHX-Therapie. Die Zahnpasta VITIS® anti-stain von Dentaïd kann dank ihrer innovativen Triple-Action-Formel Zahnverfärbungen vorbeugen. Das erhöht die Therapietreue und sichert langfristig den Behandlungserfolg mit Chlorhexidin.

Nach einer Therapie mit CHX-Mundspülungen sind viele Patientinnen und Patienten unzufrieden. Die Zähne sehen danach plötzlich dunkler aus. Diese sichtbaren Verfärbungen gehören zu den klassischen Herausforderungen im Rahmen einer Chlorhexidin (CHX)-Therapie. Studien zufolge brechen rund 60 Prozent aller PatientInnen allein deshalb die dringend notwendige antiseptische Behandlung vorzeitig ab. Der Hintergrund: Chlorhexidin gilt als Goldstandard in der Parodontaltherapie und ist in vielen Mundspüllösungen enthalten. Doch die Interaktion mit Kaffee, Tee, Rotwein oder Tabak kann zu braunen Belägen führen – ein ästhetisches Problem, das viele PatientInnen nicht tolerieren. „Gerade in der sensiblen Heilungsphase wünschen sich PatientInnen sichtbare Verbesserungen und keine zusätzlichen optischen Einschränkungen“, erklärt Dr. Rui Figueiredo, Koordinator des Masterstudiengangs für orale Chirurgie an der Universität Barcelona.

Triple-Action: Schutz, Pflege und Prävention

Mit VITIS® anti-stain gibt es jetzt eine Lösung: die erste Zahnpasta, die CHX-bedingte Verfärbungen nachweislich um bis zu 88 Prozent (laut Studie des Dentaïd Research Center in Barcelona) reduziert, ohne die Wirksamkeit der antiseptischen Behandlung zu beeinträchtigen. Ein echter Fortschritt für ZahnärztInnen und PatientInnen gleichermaßen und eine wertvolle Unterstützung in der Patientenführung. PatientInnen, die die Zahnpasta während der CHX-Behandlung nutzen, berichten von höherer Zufriedenheit und führen ihre Therapie eher bis zum Ende durch. Das steigert die Compliance und verbessert den Behandlungserfolg nachhaltig.

Sandra Bosch, Forscherin im Dentaïd Research Center, betont: „Unsere klinischen Tests zeigen: Die Kombination aus effektiver Ver-

färbungsprävention und schonender Zahnfleischpflege erhöht die Akzeptanz der CHX-Therapie signifikant.“

Vorteile für Zähne und Zahnfleisch

VITIS® anti-stain wurde im Dentaïd Forschungszentrum für die begleitende Anwendung während CHX-Therapien entwickelt und bietet drei klinisch validierte Vorteile:

- **Verfärbungsschutz:** PVP (Polyvinylpyrrolidon) minimiert die Anlagerung von Farbstoffen auf dem Zahnschmelz – Verfärbungen werden um bis zu 88 Prozent reduziert.
- **Schonende Zahnfleischpflege:** Die Formel ist optimal auf die sensible Phase der CHX-Behandlung abgestimmt und unterstützt die Regeneration des Zahnfleisches.
- **Karies- und Zahnsteinprophylaxe:** Das Dual-Phosphat-System hemmt Zahnsteinbildung, Fluorid (1.450 ppm) remineralisiert den Zahnschmelz und schützt nachhaltig.

Das Produkt ist für die tägliche Pflege geeignet – sowohl während der CHX-Therapie als auch danach, um Zahnsteinbildung vorzubeugen und den Zahnschmelz zu schützen.



Für mehr Infos
diesen QR-Code scannen:



VITIS®-Range im Überblick

Mit dem neuen Produkt wächst die bewährte VITIS®-Range, die auf individuelle Patientenbedürfnisse zugeschnittene Zahnpflegelösungen bietet:

- **VITIS® anti-stain:** Schutz vor CHX-bedingten Zahnverfärbungen
- **VITIS® gesundes Zahnfleisch:** Sanfte Pflege und Stärkung für empfindliches Zahnfleisch
- **VITIS® whitening:** Schonendes Aufhellen und Polieren für ein strahlendes Lächeln

Erhältlich im Dentalfachhandel, in Apotheken, Online-Apotheken und unter www.dentaïdshop.de.

Bleaching professionell kommunizieren

85 Prozent unserer Patienten wünschen sich neben der professionellen Zahnreinigung auch hellere, schönere Zähne – eine Zahnfarbe, die sie strahlen lässt. Schließlich gehört der Mundbereich zu den ersten Blickpunkten im Gesicht. Und nichts vermittelt mehr Selbstbewusstsein und ein gutes Gefühl als ein strahlendes Lächeln.

Text: Birgit Thiele-Scheipers

Kommunikation mit dem Patienten – Medizinisches Bleaching versus kosmetisches Bleachen

Das Gespräch mit Patienten über Bleaching und die verschiedenen Möglichkeiten – sowohl in der Praxis als auch als Home-Variante – ist entscheidend, um die Unterschiede zwischen einem kosmetischen Bleaching mit frei verkäuflichen Do-it-yourself-Produkten aus Drogerien oder dem Onlinehandel und einem medizinischen Bleaching in der Zahnarztpraxis deutlich zu machen.

Viele PatientInnen berichten auf Nachfrage bereits von Erfahrungen mit kosmetischen Bleachings – meist verbunden mit Unzufriedenheit über Anwendung und Ergebnis. Der Grund liegt in der gesetzlichen Regulierung: Frei erhältliche Produkte dürfen nur einen sehr geringen Anteil an Wasserstoffperoxid oder Carbamidperoxid (bis zu 0,1%)

enthalten. Medizinische Bleachings hingegen, die bereits ab einer Konzentration von über 0,1% eingesetzt werden, sind ausschließlich in zahnärztlichen Praxen erlaubt. Diese unterschiedlichen Wirkstoffkonzentrationen erklären, warum die Ergebnisse zwischen kosmetischem und medizinischem Bleaching deutlich variieren.

Patientenindividuelle Bleaching-Kommunikation

Durch eine sachliche und informative Beratung in der Zahnarztpraxis lassen sich die individuellen Patientenbedürfnisse rund um das Thema Bleaching gezielt aufnehmen. Dabei ist es wichtig, sowohl Chancen und Grenzen der Behandlung klar darzustellen als auch mögliche Risiken und realistische Erwartungen offen anzusprechen.



Im Patientengespräch geht es um Chancen und Grenzen, Risiken und realistische Erwartungen.

Foto: alfa27 – stock.adobe.com



ONLINEKURS IMPLANTAT-PFLEGE- ASSISTENT:IN

Prof. Dr. Philipp Sahrman
DH Sylvia Fresmann, B.Sc.
ZA Jan-Philipp Schmidt, MOM



Vertrauen in das Praxiskonzept

In der Praxis zeigt sich immer wieder: Werden Patienten auf das Thema Bleaching angesprochen, reagieren sie häufig erleichtert und erfreut. Viele trauen sich nicht, dieses Anliegen selbst zur Sprache zu bringen – oder wissen gar nicht, welche Möglichkeiten überhaupt bestehen. Das Vertrauen in das medizinische Bleaching-Angebot sowie in die fachliche Entscheidung des Praxisteams, welches Verfahren individuell geeignet ist, bildet die Grundlage für eine erfolgreiche Behandlung und zufriedene Patienten.

Aktive Kommunikation

Ein idealer Zeitpunkt, mit Patienten über das Thema Bleaching zu sprechen, ist rund um die professionelle Zahnreinigung – sei es davor, währenddessen oder danach.

Nach der Entfernung aller harten und weichen Beläge sowie extrinsischen Verfärbungen weist ich gerne darauf hin, dass mit der PZR die Möglichkeiten der Zahnreinigung und optischen Aufhellung ausgeschöpft sind. Wenn der Wunsch nach helleren Zähnen besteht, ist nun ein Bleaching sinnvoll. Dieses sorgt durch die Umwandlung dunkler Farbpartikel in helle für eine sichtbar hellere Zahnfarbe.

Wichtig ist, Patienten dabei keine festen Versprechen über eine bestimmte Anzahl an „Nuancen“ zu geben. Diese Einordnung ist für Laien schwer nachvollziehbar, zumal es unzählige unterschiedliche Weißtöne gibt. Zudem lässt sich im Vorfeld nicht exakt vorhersagen, wie stark die Farbumwandlung im individuellen Fall ausfällt. Sicher ist jedoch: Nach einem Bleaching wirken die Zähne in jedem Fall heller und frischer als zuvor. Das Ergebnis hängt dabei maßgeblich von der verwendeten Konzentration des Bleaching-Materials ab.

Passive Kommunikation – Marketing

Ein durchdachtes „Bleaching-Marketing-Konzept“ ist ein wichtiger Bestandteil der Patienteninformation. Ziel ist es, das Thema Bleaching an verschiedenen Stellen in der Praxis präsent zu machen und so das Interesse der Patienten unaufdringlich zu wecken.



Foto: Andrey Popov – stock.adobe.com

Patienten können sich Abstufungen von Zahnfarben meist nur schwer vorstellen.



Birgit Thiele-Scheipers

ZMP, Praxistrainerin, Referentin, Fachlehrerin, Autorin zahlreicher Fachartikel im Bereich Prävention, Kommunikation und mehr
birgit.thielescheipers@gmail.com

Beispielsweise können Monitore im Wartebereich über die Möglichkeiten informieren oder Aufsteller mit Info-Broschüren im Rezeptions- und WC-Bereich platziert werden. Visuelle Darstellungen und ansprechende Impulse in den Bereichen, die Patienten während ihres Praxisbesuchs durchlaufen, steigern die Aufmerksamkeit und regen zur Nachfrage an. Auch online sollte das Thema präsent sein: Auf der Praxis-Homepage empfiehlt es sich, das Bleaching-Angebot klar sichtbar darzustellen.

Kenntnisse über Bleaching-Verfahren

BehandlerInnen, die in ihrer Praxis Bleaching-Verfahren anbieten, sollten nicht nur das verwendete Material genau kennen – etwa die eingesetzte Konzentration, die erforderliche Einwirkzeit oder geeignete Produkte für die häusliche Anwendung. Wichtig ist ebenso ein fundiertes Verständnis der Wirkungsweise sowie möglicher Nebenwirkungen, wie beispielsweise Überempfindlichkeiten. Auch die Empfehlung zur sogenannten „weißen Diät“ in den 24–48 Stunden nach der Behandlung (kein Rauchen, keine säurehaltigen Nahrungsmittel) trägt dazu bei, die Stabilität des Farbergebnisses zu sichern.

Hersteller vermitteln entsprechende Kenntnisse häufig in begleitenden Praxisschulungen zu ihren Produkten. Darüber hinaus bieten viele Zahnärztekammern sowie Dentaldepots Tageskurse zum Thema Bleaching an. Je besser die Fachkenntnisse des Behandlungsteams, desto sicherer gelingt die Anwendung und desto größer ist das Vertrauen der Patienten in die Behandlung und das gesamte Praxiskonzept.

Individuelle Beratung

Da es verschiedene Bleaching-Verfahren für die Praxis gibt, empfiehlt es sich, mehrere Anbieter zu vergleichen und gegebenenfalls Außendienstmitarbeiter in die Praxis einzuladen. So lässt sich fundiert entscheiden, mit welchen Produkten gearbeitet werden soll und welche Ergebnisse realistisch zu erwarten sind.

Chairside-Power-Bleaching und Home-Bleaching

Ob ein Chairside-Power-Bleaching mit oder ohne UV-Lampe, ein Schienenbleaching in der Praxis oder ein Home-Bleaching angeboten wird, sollte erst nach eingehender Information über die verschiedenen Verfahren entschieden werden.

Mund-zu-Mund-Weiterempfehlung

Die schönste Form der Kommunikation ist die persönliche Empfehlung. Nach einem Bleaching verlassen Patienten die Praxis mit einem strahlenden Lächeln und hoher Zufriedenheit – und geben diese positive Erfahrung meist gerne im Familien- und Freundeskreis weiter.

**Abrechnungs-
Tipp**

GOZ-Nr. 2040 und flüssiger Kofferdam: Anwendung und Berechnung

Das Anlegen eines Spanngummis gemäß der GOZ-Nr. 2040 ist je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich berechnungsfähig. Dabei ist die Ausdehnung, in dem das Spanngummi gelegt wird, bedeutsam.



**TANJA
SCHÜTT**

> Beispiel: Für das Anlegen von Kofferdam in regio 14-22 ist die GOZ-Nr. 2040 zwei Mal berechnungsfähig. Muss das Spanngummi während einer Behandlung abgenommen und erneut wieder angelegt werden, wie es beispielsweise bei einer Röntgenaufnahme der Fall ist, ist eine mehrfache Berechnung mit Angabe einer Begründung möglich. Wird das Spanngummi mit flüssigem Kofferdam verdichtet, kann dieser zusätzliche Aufwand bei der Bestimmung des Steigerungsfaktors gemäß § 5 Abs. 2 GOZ berücksichtigt werden. Als selbstständige Leistung, beispielsweise im Rahmen von Bleaching, ist der flüssige Kofferdam (Gingivaprotektor) als Analogleistung gemäß § 6 Abs. 1 GOZ berechnungsfähig. Welche nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertige Leistung aus der GOZ als „Analogleistung“ herangezogen wird, liegt allein im Ermessen des Zahnarztes. Die Bundeszahnärztekammer bestätigt eine Analogberechnung in ihrem Katalog selbstständiger zahnärztlicher Leistung gemäß Paragraph 6 Absatz 1 GOZ analog zu berechnender Leistungen. Dennoch kann es zu Erstattungsproblemen führen, da einige Kostenträger eine Erstattung der analogen Berechnung des flüssigen Kofferdams verweigern.

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



Fotos: Christoph Hähnel – stock.adobe.com., Portrait: Schütt

JETZT INFORMIEREN!

>> cgm.com/dental-info

IHRE PRAXIS, IHRE WAHL – CLOUD ODER LOKAL*



CGM XDENT
Zahnarztinformationssystem



CGM Z1.PRO

Dentalinformationssystem



LDM-698_DEN_0725_NME

DAS PERFEKTE MATCH FÜR IHRE ZAHNARZTPRAXIS.



Bei uns haben Sie die Wahl in Sachen Praxissoftware: Sie wünschen sich die **vollständig digitale Cloudlösung** oder bevorzugen Sie doch lieber die klassische Option der **installierten Software vor Ort**? Wir haben **das perfekte Softwareangebot für Ihre Zahnarztpraxis**. Entscheiden Sie sich entweder für **CGM XDENT**, unsere innovative Cloudsoftware, oder die maßgeschneiderte, serverbasierte Software **CGM Z1.PRO**. Jetzt informieren und das **perfekte Match** für Ihre Zahnarztpraxis finden.

*Serverlösung



Die Sicht einer DH: Prophylaxe als Initialtherapie vor KFO-Behandlung

Bei Kindern und Jugendlichen, die sich in einer kieferorthopädischen Behandlung befinden, ist das Risiko für Karies und Gingivitis deutlich erhöht – insbesondere dann, wenn die Adhärenz an empfohlene Mundhygienemaßnahmen unzureichend ist. Da das Entstehen dieser Erkrankungen durch ein komplexes Zusammenspiel verschiedener Faktoren begünstigt wird, ist eine umfassende Initialtherapie vor Beginn der kieferorthopädischen Behandlung essenziell.

Text: Gülistan Tapti

Ziel dieser vorbereitenden Maßnahmen ist es, optimale Voraussetzungen für eine erfolgreiche kieferorthopädische Therapie zu schaffen und mögliche Komplikationen frühzeitig zu vermeiden. Aus Sicht der Dentalhygienikerin liegt der Fokus dabei auf der Stabilisierung der oralen Gesundheit – insbesondere der parodontalen Situation und der individuellen Mundhygiene.

1. Anamnese und Befunderhebung

Zu Beginn steht eine ausführliche Anamnese, ergänzt durch ein parodontales Screening (z. B. PSI) sowie die Erhebung von Plaque- und Blutungsindizes. Besonders wichtig ist in dieser Phase eine altersgerechte, motivierende und positiv formulierte Aufklärung – sie ist ein zentraler Schlüssel zur Kooperationsbereitschaft und fördert die Eigenmotivation der jungen Patientinnen und Patienten.



Gülistan Tapti

Dentalhygienikerin, Praxistrainerin
guelistan_tapti@icloud.com
www.prophylaxe-academy.de

2. Motivation und Instruktion

Die Kinder und Jugendlichen werden individuell über die Bedeutung einer gründlichen Mundhygiene im Rahmen der kieferorthopädischen Therapie informiert. Dazu gehören:

- Zahnputztraining – idealerweise mit der eigenen Zahnbürste
- Anleitung zum Einsatz geeigneter Hilfsmittel (z. B. Interdentalbürsten, Zungenreiniger, fluoridhaltige Produkte)

- Aufklärung zur Anwendung und Wirkung von Fluorid
- Motivation zur Einhaltung der empfohlenen Hygienemaßnahmen (Compliance-Förderung).

Auch die Einbindung und Beratung der Eltern zu Produkten und deren korrekter Anwendung ist unerlässlich.

3. Zahngesunde Ernährung und Getränkewahl

Die Ernährungslenkung ist ein wichtiger Bestandteil der Prophylaxe. Eine zahngesunde Ernährung bei Kindern und Jugendlichen beinhaltet:

- reduzierten Konsum zuckerhaltiger Speisen und Getränke
- Bevorzugung von frischem Obst und Gemüse sowie ballaststoffreichen Lebensmitteln
- ausreichende Flüssigkeitszufuhr – idealerweise durch Wasser oder ungesüßten Tee.

Diese Maßnahmen tragen zur allgemeinen Gesundheit und zur Stabilisierung der Mundflora bei.

4. Professionelle Zahnreinigung (PZR)

Die PZR dient der gründlichen Entfernung supra- und subgingivaler Beläge. Ziel ist es, ein entzündungsfreies parodontales Umfeld zu schaffen, um die Risiken während der kieferorthopädischen Behandlung – wie z. B. Attachmentverlust – zu minimieren.

Ergänzend kann das gezielte Auftragen antibakterieller Lacke oder eine Intensivfluoridierung sinnvoll sein. Diese Maßnahmen helfen:

1. Die Keimzahl karies- und plaqueverursachender Bakterien zu reduzieren.
2. Die Zähne durch ein verbessertes Fluoriddepot und erhöhte Säureresistenz zu schützen.

5. Prophylaxe bei festsitzender Apparatur

Festsitzende Apparaturen erhöhen das Risiko für „White Spot Lesions“ (Initialkaries), insbesondere im Bereich der Brackets und Bänder. Die Prophylaxe sollte deshalb folgende Punkte umfassen:

- Information über Kariesrisiken unter der Behänderung
- Empfehlung zusätzlicher Fluoridquellen (z. B. wöchentliche Anwendung von hochdosierten Fluoridgelee oder professionelle Fluoridierung mit Lack)
- Hinweise zur gezielten Reinigung der Bracketumgebung, z. B. mit Einbüschelbürsten oder speziellen Interdentalhilfsmitteln.

6. Motivation und Recall-Planung

- Motivation zur eigenverantwortlichen Zahnpflege (Compliance)
- Aufklärung über Risiken mangelnder Mundhygiene während der KFO-Behandlung
- Festlegung eines individuellen Recall-Intervalls (in der Regel alle drei Monate)
- Enge Zusammenarbeit mit der kieferorthopädischen Praxis zur kontinuierlichen Betreuung.

Ein individueller Prophylaxe-Recall richtet sich nach Alter, Mundhygienezustand und Risikofaktoren und sollte regelmäßig – idealerweise im 3- bis 6-monatigen Intervall – erfolgen. Während der aktiven kieferorthopädischen Therapie ist eine engmaschige Kontrolle durch das zahnärztliche und prophylaktische Team entscheidend, um Gingivitis, Demineralisation oder Putzdefizite frühzeitig zu erkennen und gezielt zu intervenieren.



in nur 3 Steps



Semimaschinelle Aufbereitung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente in nur 3 Schritten

Eigenschaften:

- 1. WL-clean:**
reinigend, komplexierend, emulgierend, nicht proteinfixierend
- 2. WL-cid:**
bakterizid, fungizid, mykobakterizid, viruzid
- 3. WL-dry:**
trocknend, reinigungsunterstützend

Fokus Allergien

Ihr fragt

Wir antworten

Die Frage nach Allergien ist fester Bestandteil des Anamnesebogens. Was gibt es zu beachten, wenn PatientInnen darunter leiden? Und was tun, wenn es doch zu einer allergischen Reaktion kommt? Hier die fünf wichtigsten Fragen und Antworten.

Text: Bianca Lorenz

1. Was ist bei PatientInnen mit Kontaktallergien (z. B. auf Latex oder Nickel) zu beachten? *Madeleine R.*

ZFA sollten bei der Anamnese gezielt nach bekannten Kontaktallergien fragen, insbesondere auf Latex (z. B. in Handschuhen oder Kofferdam) und Nickel (z. B. in Instrumenten oder dentalen Legierungen). Bei bekannten Allergien müssen allergenfreie Alternativen verwendet werden – etwa latexfreie Handschuhe aus Nitril oder nickelfreie Materialien bei der Prothetik. Zudem ist auf potenzielle Kreuzallergien zu achten z. B. zwischen Latex und bestimmten Nahrungsmitteln wie Bananen oder Kiwis.

2. Welche dentalen Werkstoffe können Allergien auslösen? *Nina P.*

Vor allem Metalllegierungen, wie Nickel, Kobalt und Chrom, sowie bestimmte Kunststoffe (Acrylate, MMA) in Provisorien oder Prothesen. Kommt es zu Schleimhautreizungen, Brennen oder Rötungen im Mund sollten PatientInnen in einer dermatologischen Praxis einen Epikutantest machen lassen. Falls eine Allergie vorliegt, solltest du auf zertifizierte allergenfreie Werkstoffe zurückgreifen. Als ZFA spielst du immer eine zentrale Rolle bei der Beobachtung und Kommunikation solcher Beschwerden.

3. Welche Bedeutung hat die Medikamentenanamnese im Hinblick auf Allergien? *Petra B.*

Viele PatientInnen reagieren allergisch auf Antibiotika, v. a. auf Penicillin, Lokalanästhetika oder bestimmte Schmerzmittel (z. B. NSAR wie Ibuprofen). Bei bekannter Allergie muss eine geeignete Alternative gefunden und dokumentiert werden. Wichtig ist auch, nach früheren Unverträglichkeiten zu fragen – z. B. Hautausschlag oder Übelkeit nach Zahnarztbehandlung – und diese genau zu unterscheiden, da nicht jede Unverträglichkeit eine echte Allergie ist.

4. Was muss ich bei der Behandlung von Kindern mit atopischen Erkrankungen berücksichtigen? *Larissa K.*

Kinder mit atopischer Diathese (z. B. Neurodermitis, Asthma, Heuschnupfen) haben ein höheres Risiko für allergische Reaktionen, auch im zahnärztlichen Umfeld. Du solltest daher auf schonende Materialien, parfümfreie Produkte und sanfte Behandlungsmethoden achten. Zudem ist eine entspannte Atmosphäre wichtig, da Stress die Symptome verstärken kann. Immer auch die Eltern miteinbeziehen und über mögliche Risiken informieren.

5. Wie äußert sich eine allergische Reaktion in der Zahnarztpraxis und was soll ich im Notfall tun? *Isolde S.*

Allergische Reaktionen reichen von lokalem Juckreiz und Hautausschlag bis hin zur anaphylaktischen Reaktion mit Atemnot, Blutdruckabfall und Kreislaufstillstand. Im Notfall solltest du sofort den Zahnarzt/die Zahnärztin informieren und den Notarzt (112) rufen. Am sichersten fühlst du dich, wenn du regelmäßig Schulungen in Erster Hilfe und Notfallmanagement besuchst.

Hygiene-Tipp Nr. 4: Absaugtechnik für maximalen Infektionsschutz

In Zahnarztpraxen sind infektiöse Aerosole und kontaminierte Flüssigkeiten ein zentrales Hygienierisiko. Eine effektive Absaugung schützt nicht nur den Patienten, sondern auch das Praxisteam. Entscheidend ist dabei die Wahl der richtigen Technik und eine konsequente Pflege des Saugsystems. Kanülen ohne Nebenlufteinlässe erhöhen das Risiko des sogenannten Reflux-Effekts: Kontaminierte Flüssigkeiten können aus dem Saugsystem zurück in den Mund des Patienten gelangen, z. B. wenn Weichgewebe die

Kanülenspitze blockiert. Nebenlufteinlässe sorgen für einen konstanten Unterdruck und verhindern so diesen gefährlichen Rückfluss – eine klare Empfehlung des RKI.

Haltung des Saugschlauches

Führt den Saugschlauch möglichst immer unterhalb des Patienten. Wird er oberhalb gehalten, kann Schwerkraft einen Rückfluss begünstigen – vor allem, wenn die Saugleistung durch Ablagerungen bereits reduziert ist.

Saugleistung durch Systempflege sichern

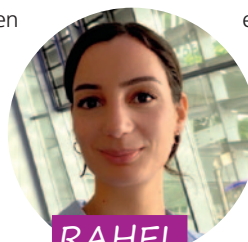
Ein leistungsfähiges Saugsystem ist die Basis. Ablagerungen in Leitungen und Absauganlage reduzieren nicht nur die Saugleistung, sondern bieten auch Keimen und Bakterien einen perfekten Nährboden. Deshalb sollte unbedingt regelmäßig gereinigt und desinfiziert werden – optimal mit ei-

ner Kombination aus einem schaumfreien Desinfektionsmittel, wie Orotol plus zur Entfernung organischer Stoffe (z. B. Blut und Speichel) und einem säurehaltigen Spezialreiniger, wie MD 555 cleaner gegen Kalkablagerungen und Prophylaxepulver.

Durch die regelmäßige Anwendung sowie die korrekte Dosierung bleibt die Sauganlage dauerhaft leistungsfähig und Patienten sowie Praxisteams vor Infektionen geschützt.

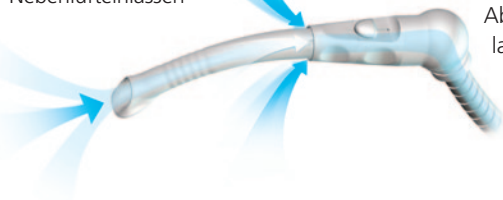
Fazit: Mit der richtigen Kanüle, einer korrekten Schlauchhaltung und einer konsequenten Pflege des Saugsystems reduziert ihr das Infektionsrisiko in der Praxis deutlich – und sorgt für maximalen Schutz von Patienten und eurem Team.

*Rahel Mirza, DÜRR DENTAL SE
Produktmanagerin Hygiene*



RAHEL
MIRZA

Absaugkanüle mit
Nebenlufteinlässen



Fotos: Dürr Dental

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.



Individuelle Resilienz - 7 Tipps für mehr Lebensfreude

Wie wir auf Stress reagieren, ist individuell sehr unterschiedlich. Dein Herz schlägt schneller, dein Magen grummelt, du wirst zickig? Dann haben wir hier 7 Tipps für dich, wie du schnell wieder in einen gesunden Normalzustand zurückkommst:

Text: Birte Christiansen



Birte Christiansen

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

1 Pausen der Selbstfürsorge: Macht so genannte NINO-Pausen: NoInputNoOutput. Setzt euch in den Sozialraum oder draußen auf eine Bank und macht einfach mal nichts!

2 Atemübungen: Probiert mal die 4-7-8 Methode: 4 Sekunden einatmen, 7 Sekunden Luft anhalten und 8 Sekunden ausatmen.

3 Gedanken-Stopp-Technik: Kreisen eure Gedanken immer wieder um dieselbe Sache? Dann sagt euch innerlich „Stopp!“ oder stellt euch gedanklich ein Stoppschild vor. Lenkt dabei eure Aufmerksamkeit bewusst auf etwas Positives oder Neutrales.

4 Grenzen setzen: Lernt, freundlich aber bestimmt „Nein“ zu sagen, wenn es euch zu viel wird. Es ist völlig in Ordnung, Prioritäten zu setzen und nicht immer alles sofort zu erledigen.

5 Achtsamkeit: Achtet bei der Begrüßung der PatientInnen bewusst auf eure Körperhaltung und Atmung, nehmt immer Blickkontakt auf, um euch kurz zu erden und den Moment wahrzunehmen, anstatt euch von der Hektik treiben zu lassen.

6 Bewegung: Jede Bewegungseinheit zählt, z. B. Schulterkreisen oder Wadenmuskeln dehnen, während ihr an der Rezeption steht oder sitzt. Auch kurze Spaziergänge in der Mittagspause bauen Stress sehr effektiv ab.

7 Dankbarkeit: Fokussiert euch am Ende des Arbeitstages auf das Positive. Legt euch ein kleines Heft an, in dem ihr drei Dinge notiert, die an jedem Praxistag gut waren.



Resilienz-Training

Mit einem maßgeschneiderten Resilienz-Training gelingt es euch als Praxisteam besser, die negativen Effekte von Stress zu reduzieren.



Dem Stress auf der Spur

Ihr wollt wissen, was persönlich im Praxisalltag immer wieder stresst oder helfen könnte? Dann nutzt die „Energiefass- und Stressfass-Analyse“, die ihr euch als Arbeitsblatt hier herunterladen könnt.



**Abrechnungs-
Tipp**

Zahnreinigung nach GOZ-Nrn. 4050 und 4055

Die Entfernung von harten und weichen Zahnbelägen ist ein essenzieller Bestandteil der zahnärztlichen Behandlung. Bei der Reinigung von einwurzeligen Zähnen sowie Implantaten und Brückengliedern ist die GOZ-Nr. 4050 zu berechnen. Bei der Reinigung von mehrwurzeligen Zähnen ist die GOZ-Nr. 4055 in Ansatz zu bringen.

Die GOZ-Nrn. 4050/4055 können pro Zahn einmal innerhalb von 30 Tagen berechnet werden. Ist eine erneute Reinigung in diesem Zeitraum in derselben Region notwendig, kann dies über die GOZ-Nr. 4060 geltend gemacht werden. In allen genannten Gebührensätzen ist die Politur der Zähne bereits als Leistungsinhalt enthalten und kann daher nicht zusätzlich berechnet werden.

Das geht nicht:

Eine gleichzeitige Berechnung der professionellen Zahnreinigung gemäß der GOZ-Nr. 1040 ist für dieselbe Region in derselben Sitzung nicht möglich. Bei der Entfernung von Verfärbungen ohne die Entfernung von harten und weichen Zahnbelägen handelt es sich vorwiegend um eine kosmetische Maßnahme und ist als Verlangenleistung nach § 2 Abs. 3 GOZ zu berechnen.

Vor einer Zahnaufhellung (Bleaching) ist die gründliche Entfernung von Zahnbelägen unerlässlich, um eine gleichmäßige Wirkung des Bleaching-Gels zu gewährleisten. Die Einzelzahnreinigung nach den GOZ-Nrn. 4050/4055 ist daher sowohl medizinisch als auch ästhetisch von Bedeutung..

info@dental-lafrentz.de

Lafrentz Abrechnungsservice & Seminare



**MARLIS
LAFRENTZ**



Fotos: www.freund-foto.de – stock.adobe.com, Portrait: Lafrentz

fläsh.
WHITENING

sträight
ALIGNER

Mehr als nur Bleaching und Aligner...



Das bluedenta-Konzept:

- ✓ **Kundenportal** mit eigenem Profil auf Map
- ✓ **Ansprechpartner** statt Callcenter
- ✓ **Schulungen und Onboarding** inklusive
- ✓ **Marketingmaterial** zur Kommunikation
- ✓ **Online-Infotermin** auf Wunsch vorab



bluedenta

Lust auf schöne Zähne

www.bluedenta.de

Verkaufen in der Zahnmedizin?

Warum Beratung der bessere Weg ist!



Foto: Maria Vitkovska/gettyimages,
Portrait: TRI: MED

Zuzahlungs- und Privatleistungen gehören längst zum Alltag in der Zahnarztpraxis. Dennoch tun sich viele Behandlerinnen, Behandler und Mitarbeitende schwer damit, diese aktiv anzubieten – zu groß scheint die Sorge, in den Verdacht des „Verkaufens“ zu geraten. Schnell fällt das Schlagwort „unethisch“. Doch ist diese Haltung wirklich gerechtfertigt? Und wie kann ein erfolgreiches, zugleich ethisch vertretbares Modell in der Praxis aussehen?

Text: Rubina Ordemann

Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte verkaufen ihre Zusatzleistungen nicht gerne. Teils weil sie es nicht gerne machen und es deshalb gerne an ihre Mitarbeitenden delegieren. Dabei werden Preise oft nicht richtig ermittelt, sondern es wird nach Bauch und Daumen kalkuliert.

Hindernisse beim Verkauf, über die nie offen gesprochen wird:
Die Mitarbeitenden

- finden den Preis zu hoch, könnten sich das selbst nicht leisten
- stehen nicht hinter dem Produkt/dem Material/der Leistung
- kennen die Zusatzleistungen, die in der Praxis angeboten werden, selbst gar nicht vollständig
- denken, der Patient kann es sich nicht leisten
- wollen niemanden überreden
- wissen nicht, wie man das Angebot anbieten soll, wie man das Gespräch beginnt
- denken, dass hat doch nichts mehr mit Zahnmedizin zu tun
- haben Schwierigkeiten, weil sich das Produkt/die Dienstleistung schwer erklären lässt
- wissen nicht, wann der richtige Zeitpunkt ist, das Thema anzusprechen
- haben keine Zeit dafür.

Doch: Wie kann der Patient wissen, was angeboten wird, wenn nicht darüber gesprochen wird? Und selbst, wenn er beispielsweise weiß, dass in der Praxis Vitamin-D-Messungen angeboten werden, weil er einen Flyer gesehen hat oder er auf eurer Website war, woher weiß

„VERGISS den Verkauf – mach eine wirklich gute Beratung, sei für deinen Patienten da, stelle ihn in den MITTELPUNKT, interessiere dich für ihn über die Mundhöhle hinaus – der Rest kommt von alleine.“ Rubina Ordemann

er jetzt, dass das Thema für ihn relevant ist? Okay, vielleicht ist er super vorbereitet und war beim Hausarzt. Der hat gesagt, alles im „grünen Bereich“. Aber woher weiß der Patient, dass die „Grüne-Bereich-Werte“ in der Zahnmedizin ganz andere sind?

Also: Informieren wir den Patienten. Sprechen wir mit dem Patienten. Ein ganz einfaches Gespräch, ein Plausch. Was wollen wir?

- Herausfinden, wie informiert ist mein Patient?
- Wie ist er aufgestellt?
- Was für Bedürfnisse hat mein Patient?

Natürlich: Ist der Verkauf in der Medizin, insbesondere in Zahnarztpraxen, ein sensibles Thema. Es ist wichtig, dass der Verkaufsprozess transparent und ehrlich gestaltet wird, um das Vertrauen der Patienten nicht zu gefährden.

Wie funktioniert das mit dem Kaufen überhaupt?

Die menschliche Wahrnehmung ist für das Konsumentenverhalten entscheidend. Dazu ist das Verständnis des Reizes enorm wichtig, denn jedes Kaufverhalten hat einen Reiz zur



Rubina Ordemann

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

Ursache. Der Kontext beeinflusst die menschliche Wahrnehmung (siehe Abbildung). Beide mittlere Kreise sind gleich groß. Wir erkennen Objekte nur in Relation zu anderen Objekten oder Bezugspunkten. In der Werbung sind solche Umweltreize vielseitig und umfassen unter anderem Preise, andere Kunden, andere Produkte/Marken oder ähnliches. Reize unterteilt man in innere (eigener Herzschlag zum Beispiel) und äußere Reize (Töne, Bilder, Texte). Zusätzliche Unterscheidungsmerkmale sind Emotionen, Motivationen, Stimmungen und Einstellungen.

Die Werbepsychologie nutzt ein einfaches S-O-R Modell

Das Verhalten des Kunden (R-Response – Kaufverhalten / Einstellungsänderung) reagiert auf bestimmte Reize (S-Stimulus – Werbemaßnahme). Dazwischen befinden sich die Vorgänge beim Kunden selbst (O-Organismus – Lernen/Einstellungen/Motivation). In der Praxis: Wenn du also Informationen (Social Media, Website, Flyer) über Bleaching bereitstellst, ist das der Reiz (Stimulus) und wenn ein Patient das Bleaching bucht, ist das die Response. Durch deine fachkundige Beratung machst du unter anderem folgendes:

- Du berätst.
- Dein Patient lernt dazu – über die unterschiedlichen Bleaching-Möglichkeiten, über mögliche Folgen, was zu beachten ist etc.
- Vielleicht ändert sich seine Einstellung (vielleicht war er skeptisch, oder wollte lieber das „Backpulver“ was er auf TikTok gesehen hat, probieren).
- Du motivierst ihn. Vielleicht hat er sich nie getraut zu sagen, dass er gern hellere Zähne hätte, wie gut, dass du das Thema angesprochen hast. »

Menschliche Wahrnehmung



Welcher mittlere Kreis ist größer?



- DAZWISCHEN - putzen!

- ✓ Einfach ✓ Sanft
- ✓ Effektiv



Inspiziert von einer Interdentalbürste



Mehr Infos unter:



SOFT-PICKS®
PRO

professional.SunstarGUM.com/de

Beratung als Schlüssel zum Erfolg

Die Beratung ist das Herzstück jeder erfolgreichen Zahnarztpraxis. Durch eine individuelle und ausführliche Beratung können Patienten über verschiedene Behandlungsmöglichkeiten informiert und ihre Bedürfnisse genau erfasst werden. Eine gute Beratung schafft Vertrauen und ist die Grundlage für den Verkauf von zahnmedizinischen Dienstleistungen und Produkten.

Vorteile einer professionellen Beratung**■ Vertrauensaufbau:**

Patienten fühlen sich ernst genommen und verstanden.

■ Individuelle Lösungen:

Maßgeschneiderte Behandlungspläne werden erstellt.

■ Langfristige Patientenbindung:

Zufriedene Patienten kommen gerne wieder.

Stell dir vor: Du hast nicht gefragt, ob dein Patient mit seiner Zahnfarbe zufrieden ist, wie es um seinen Vitamin-D-Wert steht, über Ernährungsgewohnheiten etc. Und nun bekommt dein Patient die Information über andere Wege. Fragt er sich dann nicht auch, warum er das noch nicht von dir weiß? Wo er doch so lange zu euch kommt? Schade, oder?

Andersherum: Wie genial ist es, wenn dein Patient durch deine Aufklärung und Information in der nächsten Freundes-Gesprächsrunde glänzen kann, weil er zum Thema Bleaching super informiert ist?

„Patienten bleiben da, wo sie sich wohlfühlen. Dazu gehören viele Faktoren, einer davon ist eine angemessene, angepasste Beratung.“

Rubina Ordemann

In der Zahnarztpraxis habt ihr tatsächlich einen bedeutenden Vorteil und es etwas leichter als andere Unternehmen. Warum? Eure Patienten sind schon da. Das Vertrauen im besten Fall auch, zumindest das Vertrauen in eure Expertise ist fast immer schon vorhanden. Das ist schon mal Gold wert.

Sieben Basics**Was braucht es, um die Dienstleistung zu vermitteln?**

- Alle müssen wissen, was die Praxis anbietet. Auch die Assistenz, die angestellten Zahnärzte, der Empfang muss wissen, was in der Prophylaxe angeboten wird, denn sie werden zu „internen Überweisern“ an die Prophylaxeabteilung.
- Schulungen über die Leistungen, je nach Bedarf. Die Assistenz braucht eher einen groben Überblick (ja, wir bieten Bleaching an, wir haben eine Bleaching-Sprechstunde, Flyer etc.) und das Prophylaxeteam ist selbstverständlich fachlich und handwerklich kompetent geschult.
- Mach dir nicht den Kopf über Dinge, die dich nichts angehen. Zum Beispiel, über das Portemonnaie deines Patienten. Geld haben sieht man niemanden an und „ich kann mir das nicht leisten“, heißt nicht, dass kein Geld da ist. Er hat es DAFÜR nicht, es hat (noch) nicht die Notwendigkeit/Priorität, um dafür zu investieren. Das geht uns doch auch so. Niemand kann sich alles leisten, wir treffen eine Wahl. Und du machst deine Beratung neutral, ohne vorher entschieden zu haben, dass du das Thema ansprichst oder nicht, weil du eine Idee über den Kontostand deines Patienten hast. Beratung hat noch gar nichts mit dem Geldbeutel zu tun – es ist eine Information und mehr nicht. Der Patient entscheidet, was er damit macht.
- Macht dem Team die Preise transparent, mit allen Kostenfaktoren, die einfließen.
- Je nach Dienstleistung, schult darüber, warum ihr das anbietet und was der Patient davon hat.
- Schult die Beratung – die Qualität der Beratung soll nicht davon abhängen, wer sie durchführt. Kommunikations- und Beratungsschulungen helfen euch dabei. Schließlich war das nicht Bestandteil eurer Ausbildung bzw. des Studiums.
- Achte auf gute Referenzen: Kundenbewertungen, Testimonials, Referenzen. Egal wie, tue Gutes und Rede darüber.

Herausforderung

Vergesst nie: Euer Patient kann eure Dienstleistung in der Regel nicht im Vorfeld anfassen. Kaufe ich eine Jacke, kann sie anprobieren, anfassen, anschauen. Bei zahnmedizinischen Leistungen geht das

**Sieben Tipps – jetzt geht's los.****1. Angebot klar definieren**

- Was biete ich genau an?
- Welche Probleme löst mein Angebot?
- Welches Bedürfnis erfüllt mein Angebot?
- Angebot kalkulieren.

2. Zielgruppe definieren

Wen spreche ich auf Vitamin D, auf Bleaching etc. an?

3. Kommunikationskanäle anpassen

Beratung, Flyer, Website, Social Media, Anzeigen, Blog, Newsletter, E-Mail-Footer, Footer auf der Rechnung, Schilder etc.

4. Sei authentisch, sei einfach für deinen Patienten da. Sprecht miteinander. Zeig dich. Zeig dein Wissen. Frag nach den Bedürfnissen (auch die, die schlummern) deines Patienten.**5. Mach deine Leistung und Zusammenarbeit transparent.****6. Sag, was dein Patient davon hat.****7. Und denke an dein Team – werdet interne „ÜberweiserInnen“ – Go Team.**

nicht. Deswegen sind eure Beratung und euer Service so entscheidend.

Und nein... Du machst nicht immer alles auf einmal. Stück für Stück, hier mal eine Information, heute über dieses Thema, beim nächsten Mal über das andere Thema. Mach es dir leicht und bleib kontinuierlich am Ball. Am Gesprächsball.

Wir denken manchmal, dass weiß doch „Jede/er“, weil das Thema für uns präsent ist. Mach dir die Mühe, dein Wissen zu teilen, du weißt nicht, was dein Gegenüber weiß. Wir können nicht Gedanken lesen und haben auch keine Spruchbänder auf der Stirn – zum Glück. Hab einfach Spaß im Austausch mit deinen Patienten.

No drama, lama – dank DENTYTHING!

„No drama, lama!“ lautet die Team-Philosophie im MVZ Michael Ganz & Dietmar Wiethöller in Bottrop. Doch die Instrumentenbevorratung der zwei Praxen mit eigenem Zahntechniklabor entwickelte sich leider zunehmend zum Drama. Mittendrin: die Qualitätsmanagementbeauftragte Claudia Föllmer. Sie berichtet von der großen Erleichterung durch das Warenwirtschaftssystem DENTYTHING.

Text: Dorothee Holsten



Das Praxismotto
„No drama, lama!“

Claudia Föllmer und stellvertretend ihr Kollege Jörg Föste haben die Instrumentenbevorratung des MVZs federführend in der Hand. Die Praxis hatte vor DENTYTHING kein eigentliches Order-System. „Kannst Du bitte mal XY bestellen?“ war der Spruch, den sie hörten, wenn irgendetwas ausging. Das MVZ war durch kontinuierliches Wachstum und die individuellen Instrumentenvorlieben der insgesamt sieben Behandler vor einem Jahr an einem Punkt angekommen, wo die Bevorratung zunehmend chaotisch ablief. Claudia erinnert sich: „Ich rannte teilweise dem Behandler mit Fotokopien hinterher, um mit ihm die gewünschte Form und Größe für ein Instrument abzustimmen. Oder wir wälzten Kataloge, um das korrekte Produkt zu finden. Jeder Behandler hatte dabei bestimmte Vorlieben. Wurden die Diamanten dann geliefert, wurden sie in den eigenen Schubladen gehortet.“ Es fehlte also einerseits der exakte Überblick, die Bestellungen wurden zum nervenaufreibenden Zeitfresser und andererseits lag da zunehmend totes

Kapital in den Schubladen herum. Den absoluten „Gamechanger“ machte schließlich der Instrumentenschrank DENTYTHING (Komet Dental), der seit Anfang 2025 zentral im Büro des MVZs steht.

Den gemeinsamen Nenner finden

Zuerst war es Claudia Föllmers Aufgabe, die Interessen der sieben Zahnärzte für die Bestückung des L-Schranks mit insgesamt 48 Fächern herauszuarbeiten. Dabei half ihr die Komet Fachberaterin Chantal Kirsch. Basis war dabei die Komet Bestellhistorie. Anschließend wurden alle anderen Vorlieben gemeinsam in Form und Größe diskutiert, ein Sortiment erstellt und Extrawünsche berücksichtigt. Föllmer erklärt, warum sich die Behandler gerne weiter auf Komet Dental einließen: „Mir war schon früher aufgefallen, dass die Winkelstücke nicht so häufig für Reparaturen wegen Kugellagerschaden eingereicht werden mussten, wenn sie mit Komet-Produkten liefen. Das sind eben Qualitätsinstrumente.“

Fach leuchtet auf

Wenn heute eine neue Lieferung kommt, klebt da schon ein „DENTY“-Sticker darauf. Claudia Föllmer wählt dann den Lieferschein auf dem Tablet aus und in dem Augenblick leuchtet auch schon das Fach blau auf, in das die gelieferten Instrumente einzusortie-

ren sind. „Wie praktisch, kein Suchen! Die Bedienung des Tablets ist selbsterklärend. Ich bestätige dann noch den Eingang auf dem Tablet, fertig. Diese automatischen Abläufe empfinde ich extrem effizient – eine riesige Zeitersparnis!“ Auch alle Mitarbeiterinnen wurden eingewiesen, wie mit DENTYTHING bei der Instrumenten-Entnahme umzugehen ist. Die selbsterklärende Haptik über das Tablet macht auch ihnen großen Spaß. Übrigens: Beahlt wird nur, was entnommen wurde.

Endlich Ordnung

Durch die zentrale Warenlagerung besitzt das MVZ nun den absoluten Überblick. Das brachte eine neue Ordnung und Sicherheit in die Praxis und vereinfachte die Arbeitsabläufe. Es gibt v. a. den Behandlern das gute Gefühl, dass immer alles vorliegt, was sie am Behandlungsstuhl benötigen. Claudia Föllmer sieht in der Bestückung des Schranks aber auch einen steten Optimierungsprozess: „Wir hatten zu Beginn im DENTYHING ein paar Fächer für die zahntechnischen Fräsen unseres Praxislabor freigehalten. Es stellte sich aber schnell heraus, dass das Labor einen viel höheren Eigenbedarf hat. Da sich das System bei uns so toll bewährt hat, bekommt die Zahntechnik nun bald einen zweiten, eigenen DENTYTHING in Größe L. Die freien Fächer werden wir für unsere Endo-Feilen nutzen können!“



Claudia Foellmer

koordinierte die Instrumentenwünsche von sieben Behandlern, um DENTYTHING zu bestücken.

DGDH stellt neues Positionspapier vor

Die Rolle von DentalhygienikerInnen bei der Rauchentwöhnung

Die Deutsche Gesellschaft für DentalhygienikerInnen e.V. (DGDH) bekommt zahlreiche (An-)Fragen aus der eigenen Community zum Thema Rauchen in der Parodontitis- und / oder präventiven zahnmedizinischen Betreuung. In den letzten Jahren haben sich diese Fragen auf Rauchalternativen wie E-Zigaretten ausgeweitet. Die DGDH hält es deshalb für erforderlich, eine zeitgemäße Einordnung der Thematik vorzunehmen und fachlich Stellung zu beziehen, um den vorherrschenden Unsicherheiten im Umgang mit ZigarettenraucherInnen entgegenzuwirken.



Rauchen: Mehr als eine schlechte Angewohnheit

Rauchen gilt als ein globales und bedeutendes Gesundheitsrisiko [2]. Entsprechend war das politische Ziel der europäischen Initiative „Generation rauchfrei“ den Tabakkonsum bis 2024 auf unter 5 % zu senken [3]. In Deutschland ist der Anteil an Rauchern mit ca. 30 % über die letzten Jahre nahezu unverändert hoch [4]. Dabei ist Rauchen mehr als nur eine schlechte Angewohnheit. Es handelt sich vielmehr um eine Suchterkrankung, die auch als solche verstanden und adressiert werden muss. Daneben sind Genuss(-wahrnehmung) als auch ritualisierte Handlungsweisen (Gewohnheiten) bedeutende Begleitfaktoren dieses krankheitsfördernden bzw. gesundheitsschädlichen Lebensstiles [5]. Funktionseinschränkungen der Lunge und maligne Erkrankungen der oralen Epithelien entwickeln sich oft lange Zeit unbemerkt. Parodontitis als Erkrankung, die stark rauchabhängig ist bietet die Chance, PatientInnen mit einer rauchassoziierten Erkrankung zu konfrontieren. Das eröffnet einen stark motivierenden Ansatz, sich mit der angebotenen Rauchberatung auseinanderzusetzen.

Die Auswirkungen des Rauchens auf die öffentliche Gesundheit bleiben hoch, da die Mehrheit der Raucher nicht gewillt ist, bewusst mit dem Rauchen aufzuhören. Nur ein geringer Anteil (weniger als 10 %) unternimmt ernsthafte Versuche, das Rauchen dauerhaft aufzugeben. Ein Großteil derer, die bereits einen Rauchstopp-Versuch unternommen hat, zeigt einen zumindest vorübergehenden Rückfall in vorangegangene Verhaltensmuster [4].

Rauchen und (mund-)gesundheitliche Folgen

Das Verbrennen von Tabak ist mit der Freisetzung von mehr als 7.000 chemischen Substanzen verbunden, wovon mehr als 70 als kanzerogen und mehr als 250 als toxisch einzuordnen sind [6,7]. In diesem Kontext ist die Bedeutung von Nikotin als wesentlicher Bestandteil von Tabakprodukten richtig einzuordnen: Nikotin ist der wesentliche Faktor für das Abhängigkeitsverhalten/Suchtverhalten (physische und psychische Abhängigkeit), weniger für die mit dem Rauchen verbundenen gesundheitsschädlichen Risiken [8]; jedoch macht die „Dosis das Gift“, so dass auch in der Mundhöhle schädliche Auswirkungen des Nikotins, insbesondere auf das Parodont, möglich sein können [9].

Rauchen gilt als relevanter Risikofaktor

für eine Vielzahl von Erkrankungen, wie Krebs, Herz-Kreislauf-Krankheiten und Diabetes mellitus.

Aus zahnmedizinischer Sicht ist neben oralen Krebserkrankungen insbesondere die Parodontitis zu nennen, deren Entstehung und Progression mit dem Zigarettenrauchen (dosisabhängig) assoziiert ist [10-12]. Entsprechend weisen Raucher mehr schwere und therapieresistente Parodontopathien auf als Nichtraucher [11].

Die Grundlagen sind vielschichtig:

- a) Veränderung des Mikrobioms (Diversität)
- b) veränderte Immunantwort (Minderdurchblutung, Immunkomprimittierung)
- c) oxidativer Stress und
- d) Veränderung im Kollagen- und Knochenstoffwechsel. Ein Rauchstopp wird sich daher unmittelbar (positiv) auf allgemeine als auch orale/parodontale Gesundheit als auch das Therapieergebnis auswirken [13].

Rauchstopp als Behandlungsziel

Bei Rauchern gilt der Rauchstopp (Abstinenz) als angestrebtes Behandlungsziel. Eine merkliche Reduktion des Zigarettenrauchens kann – gerade für Raucher, die noch nicht aufhören wollen – ein adäquater Meilenstein sein [5]. Hierfür sind professionelle medizinische sowie therapeutische Unterstützung im Rahmen patientenorientierter Entwöhnungsprogramme oder Therapien erforderlich [5]. In diesem Kontext nehmen neben der medizinischen sowie psychotherapeutischen Begleitung (inkl. Aufklärung und Beratung) auch Nikotinersatztherapien eine bedeutende Rolle ein [5]. Zu beachten ist dabei, dass selbst RaucherInnen, die noch nicht aufhören wollen, nach einer erfolgreichen Reduktion eine signifikant höhere Rauchstoppquote aufweisen und daher die Reduktion ein Schritt in der Entwicklung einer Tabakabstinenz sein kann [14].

Sollte ein Rauchstopp (Abstinenz) und/oder gezielte Reduktion nicht oder noch nicht erreichbar sein, kann ein Umstieg auf Alternativprodukte ohne Tabakverbrennung in Betracht gezogen werden. Hierbei ist nach heutigen Erkenntnissen der Ansatz der Schadensreduzierung/

-minderung (= Tobacco Harm Reduction: THR), im Sinne einer bewussten Strategie zur Risikoreduktion bei RaucherInnen, die keinen Rauchstopp anstreben bzw. nicht bereit sind, auf das Rauchen gänzlich zu verzichten, ein alternativer Weg [15].

Nach aktueller Risikobewertung sind Produkte wie E-Zigaretten und Tabakerhitzer weniger schädlich als herkömmliche Zigaretten, da keine Verbrennung von Tabak stattfindet und somit eine relevante/deutliche Schadstoffreduktion ermöglichen [7,15]. Neben der Schadensreduktion gilt ein Umstieg insbesondere auf nikotinhaltige Alternativen ohne Tabakverbrennung und/oder gänzlich nikotinfreie Produkte als erfolgsversprechende Überbrückung zum Rauchstopp [16].

Risikobewertung von Alternativprodukten

Risikovergleich mit differenzierter Bewertung: E-Zigaretten, Tabakerhitzer und orale Nikotinprodukte weisen trotz Schadensreduzierung im Vergleich zu Zigarettenrauch trotzdem ein gesundheitsschädliches Potential auf. Während E-Zigaretten und Tabakerhitzer vor allem durch inhaliertes Aerosol wirken, können insbesondere orale Nikotinprodukte – wie Nikotinbeutel – lokal auf die Mundschleimhaut einwirken und dabei Reizungen oder negative Effekte verursachen [17]. Diese Alternativprodukte enthalten in der Regel Nikotin, was im Wesentlichen für das Abhängigkeitsverhalten verantwortlich gemacht werden kann. Daher können diese Produkte nicht als unbedenklich angesehen werden, sondern müssen mit Blick auf mögliche gesundheitliche Auswirkungen verantwortungsvoll bewertet werden.

Zielgruppenabgrenzung: In Kontext dieses Positionspapiers ist es wichtig zu erwähnen, dass sich sämtliche Tabakalternativen ausschließlich an erwachsene RaucherInnen richten, die bereits regelmäßig Nikotin konsumieren. Eine Nutzung durch NichtraucherInnen oder Jugendliche ist ausdrücklich nicht zu empfehlen und von deren Nutzung grundsätzlich abzuraten.

Für Raucher gilt: Der unmittelbare Stopp von Tabak- und Nikotinkonsum ist und bleibt die beste Prävention zur Vermeidung und Progressionsreduktion (oralen) Erkrankungen. In diesem Kontext zeigt ein Rauchstopp einen direkten positiven Effekt auf die Parodontistherapie und reduziert nachhaltig die Geschwindigkeit der Erkrankungsprogression [13]. Daneben ist jedoch, basierend auf den aktuellen Forschungsergebnissen, eine zeitgemäße Risikobewertung bei der Nutzung alternativer Produkte wichtig. Nach aktuellen Kenntnissen weisen E-Zigaretten, Tabakerhitzer und/oder orale Nikotinprodukte ein geringeres (orales) Schadenspotential als Zigarettenrauch auf. Diese können mit einer Risikoreduktion einhergehen [7,15,16]. Insbesondere in Bezug auf die Parodontistherapie sind diese Produkte mit einer weniger schlechten Therapieansprache und reduziertem Progressionsrisiko (= moderat) gegenüber der (herkömmlichen) Verbrennungszigarette einzuordnen [16-20]. Dennoch bleibt der vollständige Verzicht auf Tabak- und Nikotinkonsum die wirksamste Maßnahme zur Förderung der (oralen) Gesundheit.

Anamnese und Dokumentation des Rauchverhaltens

Um eine gezielte und effektive Betreuung von RaucherInnen zu gewährleisten, sollten DentalhygienikerInnen (unter zahnärztlicher Kontrolle) eine umfassende Anamnese und Dokumentation des Rauchverhaltens durchführen. Folgende Punkte sollten dabei abgefragt und dokumentiert werden:

- **Rauchverhalten:** Verbrennungszigarette?
- **Dauer des Rauchens:** Wie lange raucht die Person bereits?
- **Rauchstoppversuche:** Hat die Person bereits Rauchstoppversuche unternommen? Wenn ja, wie oft und mit welchem Erfolg?
- **Rauchmenge:** Wie viele Zigaretten raucht die Person täglich und wann die erste Zigarette?
- **Nutzung von Alternativprodukten:** Nutzt die Person Alternativprodukte wie E-Zigaretten oder Tabakerhitzer? Wenn ja, welche und in welchem Umfang?
- **Nutzung von Nikotinersatzprodukten:** Hat die Person bereits Nikotinersatzprodukte zum Aufhören probiert? Wenn ja, welche und mit welchem Erfolg?

Diese Informationen sind nicht nur für die individuelle Betreuung und Beratung wichtig, sondern auch für die Dokumentation und Nachverfolgung des Therapieerfolgs.

Rolle des zahnmedizinischen Teams bzw. der DH

Im Rahmen der zahnmedizinischen Betreuung, insbesondere im Rahmen der Parodontistherapie, sollten Interventionen bzw. Empfehlungen zum Erreichen des Rauchstopps, oder zumindestens der Reduktion des Tabakkonsums, implementiert werden [21]. Das zahnmedizinische Team kann hierbei nicht die Rolle der Experten für Rauchentwöhnung ein- bzw. übernehmen. Vielmehr können hier eine bewusste Aufklärung zu gesundheitsschädlichen Risiken als auch Motivation zum Rauchstopp patientenorientiert umgesetzt werden [22].

Unter Berücksichtigung einer individualpräventiven Betreuung sollte dabei grundsätzlich der Rauchstopp schwerpunktmäßig adressiert werden. Ist dieses Ziel nicht zu erreichen, können Alternativprodukte mit Potential der Schadensreduzierung in Betracht gezogen werden [15,23]. Im Sinne einer präventionsorientierten Betreuung sollte und kann man RaucherInnen, insbesondere denen, die noch nicht aufhören wollen zu rauchen, zeitgemäße als auch ausgewogene Informationen zu Risiken und Möglichkeiten von nikotinhaltigen Alternativen ohne Tabakverbrennung aufzeigen und nicht verwehren.

Literatur auf www.recall-magazin.de

Abschlussbemerkungen

Das Beste, was Raucher für ihre (Mund-)Gesundheit tun können, ist mit dem Rauchen aufzuhören. Das zahnmedizinische Team steht hierbei in der Verantwortung einer bedarfsgerechten Aufklärung, Motivation und Hinführung der Patienten zum Rauchstopp. In diesem Rahmen sollte man in Einzelfällen zeitgemäß und im Sinne einer patientenorientierten Zahnmedizin für Patienten, auf diesem beschwerlichen Weg oder bei ausbleibender Zugänglichkeit zum Rauchstopp, die Anwendung alternativer Produkte im Sinne einer möglichen Schadensreduzierung in Betracht ziehen. Für einen präventionsorientierten Einsatz einer wirkungsvollen Strategie gegen das Rauchen bleibt eine Orientierung an aktuellen (inter-)nationalen Empfehlungen und vergleichenden Risikobewertungen notwendig.

Pimp up your Wissen



Bist du schon aufgeregt, wenn du an die Abschlussprüfung denkst? Keine Sorge – damit bist du nicht allein!

Dieser Beitrag ist für alle Auszubildenden lesenswert, speziell jedoch für diejenigen, die zur Winterprüfung GAP2 angemeldet und zugelassen sind.

Der Beruf der Zahnmedizinischen Fachangestellten bietet dir viele Möglichkeiten, dich weiterzubilden und zu spezialisieren. Vielleicht hast du es schon mitbekommen: ZFAs sind derzeit sehr gefragt! Das heißt für dich, dass du beste Chancen hast, direkt nach deiner Ausbildung deinen Traumjob in deiner Wunschpraxis zu finden. Denke dabei aber nicht nur ans Gehalt. Auch andere Aspekte sind wichtig, z. B. kurze Anfahrtswege, ein freundliches Team, betriebliche Altersvorsorge, Sonderzahlungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld. Dein Beruf ist sicher – und nicht durch Roboter ersetzbar!

In dieser Ausgabe widmen wir uns der Abrechnung, denn wie du sicher weißt, ist dieser Bereich in der schriftlichen GAP 2 prüfungsrelevant. Du musst dabei drei Abrechnungsaufgaben bearbeiten: einen Fall mit BEMA-Abrechnung, einen Fall mit GOZ-Abrechnung und einen BEMA-Behandlungsplan mit HKP erstellen.

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

÷ 26. Best Day

Flexibel und anpassungsfähig in Zeiten des schnellen Wandels – Digitale Lösungen wie ChatGPT und KI als Helfer und Risiko zugleich?



Nicht verpassen!

Pre-Workshop mit **Sina Gruhn**
am **20.02. um 09:00 Uhr** –
Abrechnung kompakt & praxisnah.



Jetzt mehr
erfahren

ifg

bfs⁺

Fragebogen 4:
Lernfelder
Ausbildungs-
jahr 1–3

Themenwelt Abrechnung

1. Wann ist die direkte Überkappung „p“ im Bema möglich?

(zwei Antworten sind richtig)

- ☐ Für die Verwendung eines Kariesdetektors
- ☐ Als Unterfüllung
- ☐ An Milchzähnen
- ☐ Wenn die Pulpa punktförmig eröffnet ist
- ☐ Nur bei großen Defekten
- ☐ Nur im bleibenden Gebiss

2. Wie lauten die Abrechnungsregeln der Bema Nr. 107?

(zwei Antworten sind richtig)

- ☐ Abrechnungsfähig bei Professioneller Zahnreinigung
- ☐ 1x jährlich abrechenbar
- ☐ 2x jährlich abrechenbar
- ☐ Für die alleinige Entfernung von Plaque
- ☐ Für die Entfernung von harten Belägen
- ☐ Nur bei Erwachsenen

3. Welche Bema-Leistungen haben ganz klare zeitliche Einschränkungen? (drei Antworten sind richtig)

- ☐ Zst - 107
- ☐ Röntgenaufnahme – Rö2
- ☐ Viپر - Vitalitätsprüfung
- ☐ Früherkennungsuntersuchung - FU
- ☐ Eingehende Untersuchung - 01
- ☐ Beratung – Ä1

4. Welche Leistungen bei der Wurzelkanalbehandlung- GOZ, sind nicht je Kanal abrechenbar? (zwei Antworten)

- ☐ Elektrophysikalisch-chemische Methoden nach GOZ 2420
- ☐ Medikamentöse Einlagen nach GOZ 2430
- ☐ Trepanation nach GOZ 2390
- ☐ Exstirpation der vitalen Pulpa nach GOZ 2360

5. Welche der unten aufgeführten Nachbehandlungen ist im Bema mit der „N“ abrechenbar? (drei Antworten)

- ☐ Abbinden eines stark blutenden Gefäßes
- ☐ Streifenwechsel, z. B. nach Ost
- ☐ Nahtentfernung
- ☐ Wundrevision
- ☐ Erneuerung einer Naht in separater Sitzung
- ☐ Wunde spülen in separater Sitzung

6. Welche Aussagen in Bezug auf die GOZ-0090 sind richtig? (zwei Antworten)

- ☐ Nicht mit 0080 zusammen abrechenbar
- ☐ Sie kann je Zahn abgerechnet werden
- ☐ Sie kann nicht bei benachbarten Zähnen je Zahn abgerechnet werden
- ☐ Bei „langer Dauer“ der Behandlung kann sie mit Begründung auch mehrfach je Zahn abgerechnet werden

7. Bema: Welche Aussage zur WSR an Zahn 26 mit zwei operativen Zugängen ist richtig?

- ☐ 1x WR2 ☐ 2x WR2 + 1x WR1
- ☐ 2x WR2 + 1x WR3 ☐ 2x WR2

8. GOZ: Welche Aussagen zum Kofferdam 2040 sind richtig? (zwei Antworten)

- ☐ Sie ist je Zahn abrechenbar.
- ☐ Sie darf für die absolute Trockenlegung abgerechnet werden.
- ☐ Sie darf nicht mit der GOZ 2030 im gleichen Gebiet in der gleichen Sitzung abgerechnet werden.
- ☐ Sie darf je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich abgerechnet werden.



Rico's Tipp: Wusstest du, dass die schriftliche GAP2-Prüfung aus den Fächern POV, WSK, Abrechnung, Röntgen, Deutsch und GK besteht? Deutsch und GK sind nicht Teil der Kammerprüfung, sie gehören hier zur Schulabschlußprüfung.

9. Bema: Welche Aussage zur Rö8 ist richtig?

- ☐ Sie darf für zwei angefertigte Mundfilme abgerechnet werden.
- ☐ Sie darf für vier angefertigte Mundfilme abgerechnet werden.
- ☐ Sie darf für ein Orthopantomogramm abgerechnet werden.
- ☐ Sie darf für sechs bis acht Aufnahmen abgerechnet werden.

10. GOZ: Die Abrechnungsziffer für den parodontalen Screening Index ist?

- ☐ 4000 ☐ 4050 ☐ 4005 ☐ 4055

11. Welche Zuschläge für die Behandlung außerhalb der Sprechstunde an Sonn- und Feiertagen gibt es in der GOZ? (zwei Antworten)

- ☐ ÄA und ÄB ☐ ÄK und ÄM ☐ ÄN und ÄS ☐ ÄC und ÄD

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

Dentalhygienekongress 2.0

– von DHs für DHs

Am 14. Juni 2025 fand zum zweiten Mal der Dentalhygienekongress 2.0 unter dem Motto #dhsfürdhs auf dem Campus der CBS International Business School in Köln statt. Der Kongress, organisiert von fünf engagierten Dentalhygienikerinnen, hat sich bereits als feste Größe im Fortbildungskalender etabliert. Er steht insbesondere für Zusammenhalt und gegenseitige Wertschätzung.

Text: Julia Haas



Die Freundinnen und Initiatorinnen des DH-Kongress 2025 (von links): Katja Urbahn, Anne Bastek, Patricia Spazierer, Julia Haas und Sabrina Dogan

Foto: Julia Haas

Was den Kongress besonders machte: Alle Referentinnen und Referenten sind selbst DentalhygienikerInnen. Das schafft einen offenen Austausch auf Augenhöhe und eine inspirierende, kollegiale Atmosphäre. In insgesamt elf Vorträgen erwartete die rund 130 Teilnehmenden ein vielfältiges Programm – von aktuellen klinischen Themen bis hin zu interdisziplinären Impulsen, die neue Perspektiven eröffnen.

Starke Partner aus der Industrie

Zwanzig Aussteller – allesamt Förderer der Dentalhygiene – präsentierten ihre Produkte und boten zahlreiche Gelegenheiten zum persönlichen Austausch. Bei bestem Sommerwetter nutzten viele Teilnehmende das ungezwungene Get-together am Abend zum Netzwerken und für persönliche Gespräche.

Abgerundet wurde der Kongress am Sonntag durch einen intensiven Workshop. Im Fokus standen zwei zentrale Themen: berufspolitische

Entwicklungen in der Dentalhygiene sowie Strategien zur Stärkung der Profession.

Die Zukunft aktiv mitgestalten

Der Workshop zeigte eindrucksvoll, wie eng berufspolitisches Engagement und die Professionalisierung der Dentalhygiene miteinander verknüpft sind – sie gehen Hand in Hand und beflügeln sich gegenseitig. Gleichzeitig wurde spürbar, wie groß das Potenzial, aber auch die Verantwortung ist, die Zukunft der Dentalhygiene in Deutschland aktiv mitzugestalten. Strukturelle, kommunikative und strategische Weiterentwicklungen sind zentrale Aufgaben, denen sich die Community stellen muss. Die gemeinsam entwickelten Maßnahmen sind dabei mehr als nur ein Anfang – sie sind ein starkes Signal für Aufbruch, Zusammenhalt und Gestaltungswillen. Kongress und Workshop machten eines klar: Die DH-Community ist bereit, sich aktiv für ihre Zukunft starkzumachen – gemeinsam und mit viel Engagement.



Meine aktuellen Fortbildungs-Tipps für euch

Pflege & Zahnmedizin im Dialog

Im Workshop „Förderung der Mundgesundheit in der Pflege“ bekommt ihr praktische Tipps und Wissen, um die Mundgesundheit von Menschen mit Pflegebedarf aktiv zu fördern und euer Wissen als Multiplikatoren weiterzugeben.

- > **Wann?** 27.-28. Oktober 2025: Online Grundlagen (2 Stunden),
29. Oktober 2025: Verkürzte PAR-Strecke – Umsetzung in den Praxisalltag (2 Stunden)
14.-15. November 2025: Workshop in Präsenz (9.00 bis 17.00 Uhr)
 - > **Referenten:** Prof. Dr. Annett Horn und Dr. Elmar Ludwig
 - > **Wo?** Online-Teil und Präsenz in Ulm
- www.dgdh.de

Workshop

Fernlehrgang zur zertifizierten PraxismanagerIn in der Zahnarztpraxis

Du möchtest als ZFA mehr Verantwortung übernehmen, im Team und von der Praxisleitung anerkannt werden und deine berufliche Zukunft sichern? Dieser Fernlehrgang bietet die perfekte Möglichkeit, um dich weiterzuentwickeln.

Knapp 200 Fortbildungsstunden, ein persönliches Zertifikat, ein praxisnahes und staatlich geprüftes Lernkonzept sowie flexibles Lernen neben dem Beruf – das sind die Fakten. Klingt das spannend? Der Start des Fernlehrgangs ist jederzeit möglich und die Lehrgangskosten

sind durch das Qualifizierungschancengesetz bis zu 100 % förderungsfähig.

www.pkv-institut.de

**Flexibles Lernen
neben dem Beruf**



Schon gewußt?

Das Qualifizierungschancengesetz

Für Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) kann das Qualifizierungschancengesetz besonders interessant sein, weil es gezielt Weiterbildungen unterstützt, die die tägliche Arbeit erleichtern oder neue Karrierewege eröffnen. Das Gesetz unterstützt dich dabei, auf dem neuesten Stand zu bleiben, neue Aufgaben zu übernehmen und deine Karrierechancen zu verbessern.



Save the date

10./11. Oktober 2025

Der VDDH feiert mit Freunden
seine Jubiläumsveranstaltung
www.vddh.de

10./11. Oktober 2025

infotage FACHDENTAL Stuttgart
www.infotage-dental.de

11. Oktober 2025

Der geriatrische Patient:
Worauf muss ich achten?
www.bddh.info

7./8. November 2025

infotage FACHDENTAL Frankfurt
www.infotage-dental.de

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.



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



349,00 €
zzgl. MwSt.

NEU



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

18. Deutscher MFA- & ZFA-Tag 2025 – Inspiration, Wissen und neue Perspektiven

Fachlich stark, menschlich nah – das ist für ZFA und MFA gelebter Praxisalltag. Doch der Blick über den eigenen Tellerrand ist wichtig. Das bestätigte erneut das größte Treffen der Community in München.

Ob MFA, ZFA oder Quereinsteiger: Wer in einer Arzt- oder Zahnarztpraxis arbeitet, braucht nicht nur Fachkenntnisse, sondern auch Organisationstalent, Belastbarkeit und Einfühlungsvermögen. Umso wichtiger sind regelmäßiger Austausch, gezielte Fortbildung und echte Anerkennung. All das vereinte der 18. Deutsche MFA- & ZFA-Tag am 28. Juni 2025 in München.

Rund 500 Teilnehmende kamen zum größten deutschsprachigen Kongress für medizinische und zahnmedizinische Fachkräfte zusammen – mit inspirierenden Vorträgen, praxisnahen Workshops und emotionalen Höhepunkten.

Impulse für den Praxisalltag

Das diesjährige Programm bot eine breite Themenvielfalt – von Reanimationstraining über Schlagfertigkeit bis hin zu Abrechnung, Kommunikation und Selbstfürsorge. Schauspieler und Coach Sven Blumenrath zeigte, wie man im Praxisalltag souverän und achtsam bleibt. Notfallsanitäter Kai Langlotz vermittelte Erste Hilfe praxisnah und mit Fokus auf Crew Ressource Management.

Gedächtnisguru Markus Hofmann inspirierte mit Strategien zur aktiven Informationsverarbeitung. Und Christiane Fleißner-Mielke setzte Impulse für mehr Freude im Team und gab konkrete Tipps für Selbstorganisation und telefonische Kommunikation. „Was im Alltag oft als Stress erlebt wird, kann durch bewusste Steuerung leichter werden – ja sogar Freude bereiten“, betonte Katrin Egenberger, Geschäftsführerin des veranstaltenden PKV Instituts.

Moderator Ralf Schmitt ergänzte: „Ich habe beim Kongress gelernt, was MFAs und ZFAs leisten – und wie wertvoll ihre Arbeit ist. Der MFA- & ZFA-Tag gibt ihnen Anerkennung, Fachwissen und positive Energie mit auf den Weg.“

Gewinnerteams aus Mittelfranken

Ein besonderes Highlight war die Verleihung der diesjährigen MFA- und ZFA-Awards. Seit 2007 zeichnen sie herausragendes Engagement

von Praxisteams aus – für mehr Sichtbarkeit und gesellschaftliche Anerkennung der Berufe.

Der ZFA-Award 2025 ging an das Team der Zahnärzte am Neumühlenweg aus Bad Windsheim, eine 50-köpfige Großpraxis mit Fokus auf generationenübergreifende Zusammenarbeit, Wertschätzung und soziales Engagement. Mehr zu den Gewinnern gibt es unter www.pkv-institut.de/award.

Den MFA-Award 2025 erhielt das Team der Augenarztpraxis im Brauhaus aus Neustadt an der Aisch mit Dr. Katrin Groß, MFA/VERAH Melanie Meierhöfer, Optikerin Stephanie Kugler und Kinderkrankenschwester Claudia Deutschmann.

Workshops mit Tiefgang – Zeit für Begegnungen

Der Nachmittag stand ganz im Zeichen intensiver Workshops, von Abrechnungstipps über Patientenkommunikation und Digitalisierung bis hin zum Einstieg für Quereinsteigende oder Erfahrungsaustausch für Praxismanagerinnen. Hier konnte man sein Erfahrungswissen vertiefen und mit anderen teilen. Iris Schluckebier, Workshop-Leiterin, betonte: „Praxismanagement ist vielfältig – und braucht Raum für Austausch. Den bietet dieser Kongress.“

Auch Themen wie Teamführung oder der Umgang mit Angstpatienten fanden großen Anklang. Christina Held vom PKV Institut fasste treffend zusammen: „Oft sind es kleine, bewusste Veränderungen, die im Alltag Großes bewirken.“

Neben fachlichem Input bot der Kongress vor allem eines: Begegnung. „Es geht auch ums Auftanken, ums Innehalten und den Austausch auf Augenhöhe“, so Katrin Egenberger. Dieser Geist soll über digitale Lernangebote und Social Media weitergetragen werden.

➡ Der nächste Termin steht bereits fest:

Der 19. Deutsche MFA- & ZFA-Tag findet am **13. Juni 2026** erneut im Leonardo Royal Hotel in München statt. Weitere Informationen sowie Impressionen gibt es unter www.mfa-tag.de und www.zfa-tag.de.



Zeit zum Netzwerken:
MFA und ZFA beim regen Austausch.



recall-Abordnung:
Andrea, Masha, Bianca und Rico
waren auch mit vor Ort.

Fotos: Andrea Lottes, Bianca Lorenz

TePe

Für Zähne so stark wie Pippi Langstrumpf

Zum 80. Geburtstag von Pippi Langstrumpf bringt TePe eine Sonderedition seiner Kinderzahnbürste auf den Markt – farbenfroh, nachhaltig und inspiriert von der stärksten Heldin der Welt.

Zum 80. Geburtstag von Pippi Langstrumpf hat sich der schwedische Mundhygienespezialist TePe mit der Astrid Lindgren Company zusammengetan. Gemeinsam präsentieren sie eine limitierte Zahnbürstenkollektion, die die Fantasie der Kinder beflügelt und gleichzeitig gesunde Zahnpflegegewohnheiten fördert. Die TePe Kids Pippi Langstrumpf Sonderedition überzeugt mit verspieltem Design, ergonomischer Form und orangefarbenen Borsten – inspiriert von Pippis ikonischer Haarfarbe. Ziel ist es, Kindern den täglichen Griff zur Zahnbürste zu erleichtern und Eltern wie Praxisteams bei der Mundhygiene zu unterstützen. Die Kooperation steht im Zeichen gemeinsamer Werte: Inklusion, Bildung und Selbstbestimmung. Während Pippi für Mut und Individualität steht, steht TePe für verantwortungsvolle Zahnpflege für alle Generationen.

„Unsere Zusammenarbeit mit Pippi bringt eine spielerische Note in die Zahnpflege. So schaffen wir Momente, die verbinden – und gesunde Routinen fördern“, sagt Kate Bockasten, Category Manager Toothbrushing bei TePe. Ludvig Kullander von der Astrid Lindgren Company ergänzt: „Pippis Talent, Alltägliches in Abenteuer zu verwandeln, passt perfekt zur TePe-Mission.“ Die Highlights der Sonderedition umfassen ein kindgerechtes, farbenfrohes Design für Kinder ab drei Jahren, einen ergonomisch geformten Griff, der sich durch Erwärmen in heißem Wasser individuell anpassen lässt, sowie QR-Codes auf den Verpackungen, die Tipps zur Zahnpflege bieten. Nachhaltigkeit spielt ebenfalls eine Rolle: Die Zahnbürsten werden aus erneuerbaren Rohstoffen hergestellt.

Die Sonderedition ist über Dentaldepots, Apotheken sowie im TePe-Onlineshop erhältlich. Für Beratung und Aufklärung stellt TePe auf Wunsch kostenfreie Broschüren zur Verfügung.

www.tepe.com



Foto: TePe

Die TePe Kids Pippi Langstrumpf Zahnbürste ist extra weich, hat orange Borsten und ist mit sechs Pippi-Motiven erhältlich.

DYNEXIDIN® FORTE 0,2%

ONE FITS ALL?



- ✓ **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 Augen Umgebung, 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 Abschürfungen 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:



Dr. Liebe

Digitale Inklusion

Die Website von Aminomed, der medizinischen Kamillenblüten-Zahncreme, ist barrierearm zugänglich. Hersteller Dr. Liebe setzt damit ein Zeichen für digitale Inklusion – und das freiwillig.

„Inklusion ist für uns kein Nice-to-have, sondern eine Selbstverständlichkeit“, sagt Marketingleiterin Johanna Gallant, die die Umsetzung federführend begleitet hat. „Wir möchten, dass möglichst viele Menschen Zugang zu unseren digitalen Angeboten haben.“ Die Überarbeitung der Website umfasst unter anderem eine optimierte Darstellung und Bedienbarkeit, modifizierte Bilder und Grafiken sowie die umfassende Lesbarkeit durch Screenreader. Zusätzlich lässt sich mit nur einem Klick die aminomed Hauptseite – www.aminomed.de – in einer Version in Leichter Sprache aufrufen.

„Wir wollen, dass möglichst niemand ausgeschlossen wird – weder analog noch digital“, so Geschäftsführer Dr. Jens-Martin Quasdorff, der das Projekt angestoßen hat. „Deshalb haben wir uns entschieden, die Website barrierearm zu gestalten – ohne gesetzlichen Zwang, aber mit innerer Überzeugung.“

Die anderen – Ajona, Pearls & Dents und Dr. Liebe – werden auch in weitestgehend barrierefreie Versionen überführt.

www.drliede.de



Foto: Dr. Liebe

Die aminomed Hauptseite lässt sich auch in Leichter Sprache aufrufen.

Doctolib

Digitale Gesundheitserinnerung

Doctolib führt die digitale Gesundheitserinnerungen für mehr Zahnvorsorge ein.

Doctolib startet eine neue Funktion: digitale Gesundheitserinnerungen für Patienten. Diese neue Funktion soll dabei helfen, regelmäßige Vorsorgetermine besser wahrzunehmen und die eigene Gesundheitsroutine zu stärken. Die Erinnerungen umfassen unter anderem die professionelle Zahnreinigung sowie den halbjährlichen Kontrolltermin. Grundlage für die Empfehlungen sind die Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA). Patienten erhalten personalisierte Hinweise direkt in der Doctolib-App und können unmittelbar im Anschluss einen passenden Termin buchen. Voraussetzung ist ein ein-

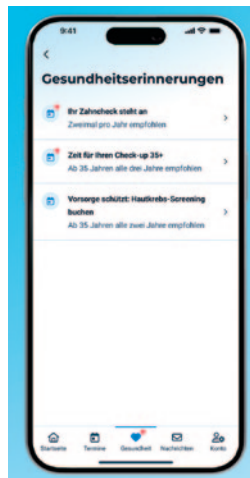


Foto: Doctolib

Die digitalen Gesundheitserinnerungen sind ab sofort in der Doctolib-App verfügbar.

maliges Opt-in zur Aktivierung der Funktion. Die neue Anwendung ist ab sofort in der Doctolib-App verfügbar.

Auch für Zahnarztpraxen bringt das neue Angebot Vorteile: Das Recall-Management in der Praxis und die digitalen Gesundheitserinnerungen greifen gezielt ineinander. So werden bestehende Strukturen unterstützt und administrative Aufgaben reduziert. Praxisteams

werden so spürbar im Alltag entlastet und können sich dadurch stärker auf die direkte Betreuung der Patientinnen und Patienten konzentrieren.

www.doctolib.de

bluedenta

Innovative Zahnästhetik + 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 fläch präsentiert bluedenta ein modernes Premium-Bleaching-System für Zahnarztpraxen, das nicht nur durch seine klinisch erprobte Wirksamkeit besticht, sondern auch durch garantierte Verfügbarkeit. Patientinnen und Patienten profitieren von einer schonenden, zugleich wirksamen und langanhaltenden 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 Zahnregu-



Foto: bluedenta

lierung legen.

Ergänzt wird das Angebot von bluedenta durch die neue Mundpflegereihe bluedenta care, die zahnärztliches Know-how mit der Kraft ausgewählter natürlicher Inhaltsstoffe kombiniert – klar, nordisch, konzentriert.

www.bluedenta.de

CP GABA

Nachhaltig und noch benutzerfreundlicher

CP GABA stellt die Verpackung seiner elmex und meridol Zahnbürsten auf Karton um: Dieser besteht zu mindestens 85 Prozent aus recycelbaren Stoffen und zu 87 Prozent aus pflanzlichen Materialien.

So verbessert die neue Verpackung das Nachhaltigkeitsprofil aller Handzahnbürsten von elmex und meridol. Das für jede Marke einheitliche Design spiegelt unverwechselbare Erkennungsmerkmale wider, darunter das „X“ von elmex und das abgerundete meridol-Dreieck. Darüber hinaus wurde die Benutzerfreundlichkeit optimiert. Hinweise auf therapeutische Effekte wurden ergänzt. Die Zahnbürsten wurden speziell auf die Bedürfnisse und Ansprüche von Patienten mit unterschiedlichen zahnmedizinischen Beschwerden zugeschnitten. Das nun einheitliche Design ermöglicht ihnen einen schnellen Vergleich der Zahnbürsten. Das macht es ein-



Foto: CP GABA

Die Umstellung der Zahnbürsten auf Kartonverpackungen ist gestartet.

facher, die von der Zahnarztpraxis empfohlene Zahnbürste im Angebot des Einzelhandels zu finden. Fenster aus Zellulose in der Mitte der neuen Kartonverpackungen lenken die Aufmerksamkeit auf die ergonomischen Griff-

fe mit weichem Gummi. Zusätzliche Fenster geben den Blick auf die unterschiedlichen Bürstenköpfe frei. Abbildungen auf der Vorderseite der jeweiligen Verpackung erläutern die therapeutischen Effekte der jeweiligen Borsten: beispielsweise eine schonende Reinigung bei empfindlichem Zahnfleisch oder schmerzempfindlichen Zähnen.

Die recycelbaren Kartonverpackungen sind nicht nur benutzerfreundlich im Aussehen und in der Handhabung. Sie ergänzen darüber hinaus die Initiative von CP GABA, Nachhaltigkeit zu fördern. Die Zahnbürsten bestehen bereits zu 40 Prozent aus recyceltem Plastik. Für seine Produktion hat das Unternehmen 2025 das 100 Prozent TRUE „Zero Waste“ Zertifikat erhalten: CP GABA setzt Wasser und Energie in der Herstellung effizient ein.

www.cpgabaprofessional.de

#tipp



Bettina Blum
Teamleitung Abrechnung, ARZ.dent

Bytes & Bites

KI-Tools effizient nutzen!

Künstliche Intelligenz und ihre beeindruckenden Ergebnisse und die damit verbundene Effizienzsteigerung sind in aller Munde. Beinahe wöchentlich bekommt man neue

Tools in seine Timeline gespült – da fällt es schwer den Überblick zu behalten.

Identifiziere die entscheidenden Prozesse in deiner Praxis, wo sich die Unterstützung durch KI wirklich lohnt, und achte auf eine smarte Implementierung in deine bestehenden Workflows. Der Bereich zahnärztliche Abrechnung bietet hier im Allgemeinen großes Potenzial, da die Tätigkeit eine hohe Komplexität aufweist und bisher personalgebunden war. Hier kann KI perfekt unterstützen und die Produktivität

steigern sowie Fehlerquoten senken. Mit einer intuitiven Cloud-Software wie teemer und ihrer modernen Systemarchitektur lassen sich KI-Anwendungen schneller integrieren und oft sogar per Schnittstelle direkt anbinden. So vermeidet man isolierte Prozesse und erhöht zusätzlich den Output.

teemer live erleben

Lerne teemer und seine smarten Tools kennen und überzeuge dich von unserer Cloud-Software. Wir sind regelmäßig auf Messen und Kongressen in Deutschland vertreten – zum Beispiel vom 10.–11.10.2025 auf der **Fachdental** in Stuttgart.

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



www.teemer.de



Alex' TIPPS
für den
Feierabend

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

EIN ZITAT ”

*Wenn ich ein Herz
vor dem Zerschellen
bewahren kann, werde ich
nicht vergeblich leben.*

Emily Dickinson, 1865

“

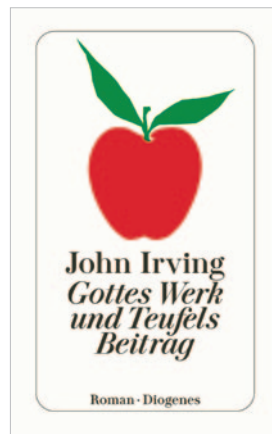
Emily Dickinson lebte zurückgezogen, hatte kaum soziale Kontakte – und hinterließ dennoch fast 1.800 brillante Gedichte, die nach ihrem Tod zu einem bedeutenden, unauslöschlichen Teil der amerikanischen Kultur wurden. Ihr Werk kreist um Liebe, Leben, Natur und Tod. Umso berührender der Gedanke im obigen Zitat: Schon wenn wir einem Menschen Kummer ersparen, war unser Leben nicht vergeblich – von einer, die selbst kaum Trost suchte.



John Irving gehört für mich zu den ganz Großen – und „Gottes Werk und Teufels Beitrag“ von 1985 ist eines meiner absoluten Lieblingsbücher.

Die Geschichte um den Waisenjungen Homer, der im Saint-Cloud's Waisenhaus aufwächst und dort sowohl Geburten als auch Abtreibungen begleitet, geht tief. „Gottes Werk“ und „Teufels Beitrag“ – Irving verpackt große ethische Fragen in eine bewegende Lebensgeschichte, voller skurriler, liebenswerter Figuren und mit seinem unverwechselbaren Erzählton. Homer ist anders: Er will nicht weg aus dem Waisenhaus. Nach mehreren gescheiterten Adoptionsversuchen darf er bleiben – unter der Bedingung, bei den Eingriffen zu helfen. Doch das ist nur der Anfang seiner Reise. Irvings Phantasie, seine Wärme und sein erzählerisches Können machen den Roman zu einem dieser seltenen Bücher, die man nicht mehr loslässt. Die Verfilmung mit Charlize Theron und Tobey Maguire ist auch sehr gelungen.

Übersetzt von:
Thomas Lindquist
848 Seiten, Taschenbuch
ISBN 978-3-257-21837-4



STREAMING-TIPP



Colin from Accounts Romantische Dramey-Serie, Amazon

Charmant, klug und herrlich witzig: Colin from Accounts ist eine australische Sitcom über zwei schräge Einzelgänger, die durch einen angefahrenen Hund zueinanderfinden. Ein kurzer Flirt mit der 29-jährigen Medizinstudentin Ashley lenkt den 42-jährigen Gordon ab – prompt fährt er einen streunenden Hund an. Gemeinsam kümmern sie sich um den Vierbeiner, den sie „Colin“ taufen – und eine turbulente Romanze nimmt ihren Lauf. Die erste von aktuell zwei Staffeln ist auf Amazon Prime verfügbar. Für 2026 ist Staffel 3 angekündigt.

Topp Tage in Bordeaux!



Bordeaux ist eine der charmantesten Städte Frankreichs, berühmt für Wein, Architektur und junge Kultur. Die Stadt vereint Geschichte, Genuss und Moderne – perfekt für einen Kurztrip.

Text: Götz Kneiseler

Die Cité du Vin in Bordeaux ist ein einzigartiges, faszinierendes interaktives Museum, das sich ganz dem Thema Wein widmet. Mit ihrer modernen, spektakulären Architektur und den multisensorischen Ausstellungen bietet sie ein unvergessliches Erlebnis für Weinliebhaber und Kulturinteressierte gleichermaßen.

Weinverkostungen gibt es in Bordeaux direkt, etwa in der Bar à Vin oder bei Tagesausflügen in die berühmten Weinregionen wie: Médoc (rote Spitzenweine) oder Saint-Émilion (der Ort und das umliegende Weinbaugebiet wurden im Jahr 1999 von der UNESCO zum Weltkulturerbe erklärt).

Das Bassins de Lumières, ein U-Boot-Bunker, bekannt als Base Sous-Marine, ist ein monumentales Bauwerk der deutschen Kriegsmarine aus dem Zweiten Weltkrieg und wurde zu einem lebendigen Kulturdenkmal umgestaltet. Aufgrund seiner massiven und unzerstörbaren Struktur war ein Abriss nicht praktikabel. 1999 wurde das Gelände zu einem Kulturzentrum namens „Bassins de Lumières“ umfunktioniert. Es bietet Besuchern eine einzigartige Mischung aus Geschichte und zeitgenössischer Kunst. Dieses digitale Kunstzentrum beherbergt immersive Ausstellungen und projiziert Kunstwerke auf die Wände und Wasseroberflächen der ehemaligen U-Boot-Bunker – faszinierend.

Altstadtfair, Kirchtürme und Kunstgenuss

Die Altstadt (Vieux Bordeaux) lädt mit ihren Kopfsteinpflasterstraßen, kleinen Cafés, vielen Restaurants, gut erhaltenen Bürgerhäusern und mittelalterlichen Kirchen zum Erkunden ein. Der Place de la Bourse mit dem Wasserspiegel (Miroir d'eau) gegenüber ist der meistfotografierte Ort in Bordeaux, besonders schön bei Sonnenuntergang. Eindrucksvolle Stadttore aus dem Mittelalter sind die Grosse Cloche und die Porte Cailhau. Die Kathedrale Saint-André und der Tour Pey-



Berland bieten gotische Architektur mit Aufstiegsmöglichkeit für Panoramablicke. Sonntags gibt es einen Trödelmarkt am Place

Saint-Michel. In den umliegenden Restaurants lässt es sich hervorragend frühstücken oder einen Lunch einnehmen. Unbedingt aber auch die Basilique Saint-Michel besuchen.

Das Musée des Beaux-Arts de Bordeaux beherbergt eine der bedeutendsten Kunstsammlungen außerhalb von Paris und ist immer einen Besuch wert – so auch das CAPC Musée d'art contemporain für zeitgenössische Kunst in einem ehemaligen Lagerhaus.

Der Marché des Capucins ist ein lokaler Markt mit frischen Produkten, Austern, Käse, Wein und mehr. Er ist der größte und älteste Markt im Stadtzentrum von Bordeaux – ein wahres kulinarisches Herzstück der Stadt. Er wird auch liebevoll „le ventre de Bordeaux“ (der Bauch von Bordeaux) genannt und ist ein Muss für jeden, der die lokale Lebensart und Gastronomie kennenlernen möchte. Unter der beeindruckenden Eisen-Glas-Halle findest du über 80 Stände mit einer riesigen Auswahl an frischen Lebensmitteln. Der Markt ist ein lebendiger Treffpunkt für Einheimische und Touristen gleichermaßen. Hier kannst du nicht nur einkaufen, sondern auch direkt vor Ort essen, zum Beispiel frische Austern mit einem Glas Weißwein oder ein kleines Mittagessen in einem der vielen Imbissstände. Unbedingt probieren solltest du die Canelés de Bordeaux – kleine karamellisierte Küchlein mit Rum und Vanille.

Zum Relaxen geht man am besten in den Jardin Public, ein historischer Stadtpark im englischen Stil, der 1746 angelegt wurde. Mitten im Stadtzentrum gelegen, bietet er eine ruhige Alternative zur geschäftigen Altstadt – ideal für Picknicks oder ein gemütliches Nickerchen im Schatten. Direkt im Park gibt es ein Café mit Terrasse, perfekt für einen Kaffee oder ein Glas Wein im Grünen.

Ein weiterer Tagesausflug von Bordeaux aus, den man auch gut mit der Bahn machen kann, ist nach Arcachon und zur Dune du Pilat an die Atlantikküste – mit Austernhöfen und der höchsten Wanderdüne Europas. Badetasche nicht vergessen.



REZEPT-TIPP

Kichererbsensalat mit Feta

Zutaten:

- 250 g Kirschtomaten
- 150 g Feta
- 30 g glatte Petersilie
- 1 Dose Kichererbsen (400 g)
- 1 Gurke
- 1 rote Zwiebel
- x1 EL Olivenöl
- x1 TL Kreuzkümmel, 1 TL Piment

Für das Dressing:

- 4 EL Olivenöl
- 4 EL Zitronensaft
- 1 Knoblauchzehe
- 1 TL Honig, Salz und Pfeffer

Zubereitung:

Schäle die rote Zwiebel und schneide sie in dünne Halbringe. Die Knoblauchzehe schälen und für das Dressing bereitlegen. Kichererbsen in einem Sieb abtropfen lassen. Erhitze 1 EL Olivenöl in einer Pfanne bei mittlerer Hitze. Kreuzkümmel und Piment andünsten, bis sie duften. Kichererbsen dazugeben und 4 Minuten braten. Zwiebelringe unterrühren und abkühlen lassen.



Kichererbsensalat
mit Gurke, Tomaten
und Feta.

Die Gurke waschen, nach Wunsch schälen und würfeln. Kirschtomaten abspülen, trocknen und halbieren. Petersilie waschen, trockenschütteln, Blättchen abzupfen und grob hacken. Alles in eine Salatschüssel geben. Für das Dressing 4 EL Olivenöl, 4 EL Zitronensaft, 2 EL Wasser, 1 TL Honig, ½ TL Salz und 1 Messerspitze schwarzen Pfeffer

in eine kleine Schüssel geben. Knoblauch hineinpressen und mit dem Schneebesen cremig verrühren.

Die gebratenen Kichererbsen mit Zwiebeln zum Salat geben und mit dem Dressing vermengen. Mit Salz, Pfeffer, Zitronensaft und Kreuzkümmel abschmecken. Feta darüber zupfen oder würfeln.

Fotos: Purn – stock.adobe.com,
Sekai – stock.adobe.com

Podcast „Medizin trifft Zahnmedizin“ bekommt drei Preise

Der interdisziplinäre Podcast „Medizin trifft Zahnmedizin“, eine Kooperation der MedTriX Group und intHERcon, wurde beim diesjährigen Dental Marketing Award 2025 gleich dreifach ausgezeichnet. Die Jury würdigte den innovativen Fachpodcast mit Silber in der Kategorie „Effektivität“ sowie zweimal Bronze für „Kreativität“ und „Ausführung“. Seit dem Start im April 2024 verzeichnet der Podcast bereits über 9.700 Plays, hat 1.229 Abonnent:innen und 23 veröffentlichte Episoden. Moderiert wird das Format von Günter Nuber, Gesamtdirektionsleitung, MedTriX Group Deutschland, und Prof. Dr. Dirk Ziebolz, Zahnmediziner und Co-Geschäftsführer der intHERcon, die mit wechselnden Gästen



Stolze Gewinner v.l.n.r.: Anja Kruse-Anyaegebu, New Business Verlag, Andrea Nikuta-Meerloo, MedTriX, Prof. Dr. Dirk Ziebolz, intHERcon



aus Medizin und Zahnmedizin praxisnahe Themen und neue wissenschaftliche Erkennt-

nisse beleuchten. „Unser Ziel ist es, fachübergreifende Synergien sichtbarer zu machen. Die positive Resonanz aus der Community und nun auch die Auszeichnungen sind eine große Bestätigung für unser Konzept“, sagt Prof. Dr. Ziebolz.

Die Preisverleihung fand am 8. Juli in Hamburg statt. Insgesamt wurden 29 Awards in Gold, Silber und Bronze sowie 28 Finalistenplätze vergeben – ein starkes Zeichen für die kreative Innovationskraft innerhalb der Dentalbranche.

Der Podcast ist auf allen gängigen Plattformen wie Spotify, Apple Podcasts und Google Podcasts verfügbar, auch auf dem Portal von Dental & Wirtschaft.

Nach
subgingivaler
Instrumentierung in
der Parodontitis-
therapie

Produkt entdecken –
QR-Code scannen!



<https://bit.ly/Pocket-X>

Pocket-X® Gel

Innovative Unterstützung bei Parodontitis

Das **vegane Pocket-X® Gel** wurde speziell für DHs, Prophylaxefachkräfte und Zahnärzte entwickelt. Es wird nach der subgingivalen Instrumentierung in die parodontale Tasche eingebracht und besitzt herausragende Eigenschaften, die die **Gewebeheilung unterstützen** und die **bakterielle Wiederbesiedlung** in der parodontalen Tasche hemmen¹.

Thermogelierend für effektive Platzierung

Das Gel ist bei Raumtemperatur dünnflüssig und lässt sich mühelos und vollständig in die parodontalen Taschen applizieren. Bei Körpertemperatur **geliert es** und fungiert als eine physikalische Barriere².

Inhaltsstoffkombination mit Mehrwert

Die patentierte Formulierung kombiniert drei bewährte Komponenten in cleverem Zusammenspiel:

- **Hyaluronsäure:** unterstützt die Gewebeheilung und wirkt entzündungshemmend^{3, 4, 5}
- **Poloxamer 407:** sorgt für die thermogelierenden Eigenschaften
- **Octenidin:** schützt antimikrobiell vor Kontamination des Gels⁶

Einfache Anwendung – überzeugende Ergebnisse

Eine 1,0 ml Spritze reicht für die Behandlung von 5 bis 10 parodontalen Taschen. Das Pocket-X® Gel eignet sich sowohl als Teil der routinemäßigen Parodontitis Behandlung als auch zur Zusatzbehandlung **nach subgingivaler Instrumentierung**. Mit seiner effektiven, schnellen und einfachen Anwendung zusammen mit seinem günstigen Preis ist es ein unverzichtbares Produkt für alle, die ihren Patienten die bestmögliche Behandlung bieten möchten.



Referenzen:

- 1 Ariel, Hirsch et al.: Clinical oral investigations vol. 26,4 (2022)
- 2 Chen, Yabing et al.: Materials (Basel, Switzerland) vol. 14,16 4522, 12 Aug. 2021
- 3 Litwiniuk, Malgorzata et al.: Wounds: a compendium of clinical research and practice vol. 28,3 (2016)
- 4 Jiang, Dianhua et al.: Physiological reviews vol. 91,1 (2011)
- 5 Shimabukuro, Yoshio et al.: Journal of cellular physiology vol. 203,3 (2005)
- 6 Grover, Vishakha et al.: Clinical and experimental dental research vol. 7,4 (2021)

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