

Das Magazin fürs Praxisteam

recall

02/2026

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

**Diabetes, Stress,
Rauchen & Co.**

Parodontale Risikofaktoren
erfolgreich vermitteln

**Wertschätzung
statt Zahlenwüste**

Besprechung und Psychologie
des Heil- und Kostenplans

Erfolgsrezept
Kommunikation



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

MedTriX Group

Geistlich

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.



Hersteller: Pocket-X® Gel: Tree of Life Pharma Ltd., Israel

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)

leading regeneration



Carmen
Bornfleth



Alex Figge

Weniger Ausfälle, mehr Verständnis: Kommunikation, die wirkt

Kennt ihr das auch? Euer Patient schaut auf den Heil- und Kostenplan und sagt nur: „Das ist aber teuer!“ Oder eine Patientin erscheint einfach nicht zum Termin, obwohl ihr die Zeit extra freigehalten habt. Alltägliche Situationen aus der Praxis – und genau deshalb widmen wir ihnen in dieser Ausgabe besondere Aufmerksamkeit.

Rubina Ordemann zeigt ab Seite 12, wie ihr aus der Besprechung des Heil- und Kostenplans ein wertschätzendes Gespräch macht – anstatt eines bürokratischen Ärgernisses. Denn wenn du statt „Eigenanteil“ sagst: „eine Investition in Ihr Lächeln“, dann verändert sich die gesamte Wahrnehmung deines Gegenübers. Die Psychologie dahinter ist faszinierend – und sofort in deinem Praxisalltag anwendbar.

Patricia Ried nimmt sich ein weiteres Dauerthema vor: Terminausfälle. Über 10 Prozent Ausfallquote sind nicht nur nervig, sondern auch wirtschaftlich ein ernstes Problem. Mit digitalem Erinnerungsmanagement, einer aktiven Warteliste und cleverer Patientenkategorisierung kannst du diese Ausfallkosten deutlich reduzieren. Praktisch, strukturiert, wirtschaftlich.

Und dann gibt es da noch die großen Themen, die ihr euren Patienten nahebringen solltet: Diabetes, Rauchen, Stress – alles Faktoren, die das Zahnfleisch massiv beeinflussen. Ester Hoekstra erklärt dir ab Seite 6, wie du komplexe medizini-

sche Zusammenhänge so vermittelst, dass deine Patienten nicht nur nicken, sondern wirklich etwas verändern wollen. Mit der richtigen Kommunikation wird aus Fachwissen echte Motivation.

Für den Feierabend hat Alex auch wieder tolle Tipps parat: „Der See der Schöpfung“ von Rachel Kushner – ein Spionage-Thriller, der die richtigen Fragen zur richtigen Zeit stellt. Oder schau dir den Film „Rental Family“ mit Brendan Fraser an – eine herzerwärmende Geschichte über Verbundenheit im modernen Tokio. Und wer lieber reist statt liest: Götz entführt dich nach Madrid, zwischen Prado und Plaza Mayor, zu Tapas und Kunstgenuss. Perfekt für die nächste Auszeit!

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

„ Folgt uns auf

Instagram, damit ihr keine Rico-Aktion verpasst. Spoiler: Die nächste Reise führt Rico an den Timmendorfer Strand zum Dental Summer.

Bei Fragen, schreibt uns an
recall-info@medtrix.group



06



PARODONTOLOGIE

- 06 *Diabetes, Rauchen & Co.*
- 10 *Bidirektionale Zusammenhänge: COVID-19 und Parodontitis*

ABRECHNUNG

- 09 *GOZ-Nr. 9003 und 9005*
- 15 *GOZ-Nr. 9000*

IMPLANTOLOGIE

- 12 *Psychologie des Heil- und Kostenplans*

PRAXISMARKETING

- 16 *Terminmanagement*

ZAHNMEDIZIN

- 18 *Zahnerhalt durch Salutogenese*

NACHGEFRAGT

- 20 *Fokus Schwangerschaft*

HYGIENE

- 21 *Prophylaxe-Produkte können Saugleistung mindern*

22



PRÄVENTION

- 22 *Zahnbürsten, Musik und leuchtende Kinderaugen*

MARKT

- 22 *Das Composite Experten-Set*

FORT- UND WEITERBILDUNG

- 26 *Pimp up your Wissen*
- 28 *4. GBT Summit*
- 28 *Oral-B Experience Event*
- 29 *Ricos Fortbildungs-Tipps*

BRANCHEN-NEWS

- 30 *Neue Produkte*

FEIERABEND

- 32 *Buch- und Filmempfehlung*
- 33 *Reise-Tipp: Madrid*
- 34 *Rezept-Tipp: Bärlauch Frittata mit Feta*
- 34 *Podcast-Tipp: Medizin trifft Zahnmedizin*

33



REISE-TIPP



10



12

RUBRIKEN

- 03 *Editorial*
- 04 *Impressum*
- 05 *Online*

Das Magazin fürs Praxisteam

recall

Erscheinungsweise: 6 x jährlich

Veröffentlichung gemäß § 5 Hessisches Pressegesetz (HPresseG): Alleinerbeintragende Gesellschafterin der MedTriX GmbH ist die Süddeutscher Verlag Hüthig Fachinformationen GmbH, München. Alleinerbeintragende Gesellschafterin der Süddeutscher Verlag Hüthig Fachinformationen GmbH ist die Kurpfälzische Verlagsgesellschaft mbH, Ludwigshafen.

HERAUSGEBER

MedTriX GmbH
Unter den Eichen 5, 65195 Wiesbaden

VERLAG

MedTriX GmbH
Unter den Eichen 5, 65195 Wiesbaden
Telefon: 08191 30555-0
www.recall-magazin.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 Nuber
bianca.nuber@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. 4, gültig ab 1.1.2026.

Produktionsleitung Deutschland:

Ninette Grabinger

Teamleitung Layout: Andrea Schmuck

Layout:

Andrea Schmuck, Mira Vetter

Druck: Vogel Druck und Medienservice, Hönchberg

VERTRIEBS-

UND ABONNENTENSERVICE

Teamleitung Vertrieb: Birgit Höflmair
Leserservice: Fax 08191 3055592,
E-Mail: dw-leserservice@medtrix.group

Heft-Abonnement zum reduzierten

ZFA-Preis über:

www.dental-wirtschaft.de/heft-abo/
Bezugsbedingungen: Jahresabonnement (6 Ausgaben)
Inland € 30,90 (inkl. MwSt. und Versand)

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Wiesbaden

Registergericht:

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

Bankverbindung:

HVB/UniCredit Bank AG IBAN:
DE12 7002 0270 0015 7644 62
SWIFT (BIC): HYVEDEMMXXX
Mit der Einsendung eines Manuskriptes erklärt sich der Urheber damit einverstanden, dass sein Beitrag ganz oder teilweise in allen Printmedien und elektronischen Medien der MedTriX GmbH, der verbundenen Verlage sowie Dritter veröffentlicht werden kann. Mit Verfassername gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

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

recall-online

Zucker im Glas: Mehr als nur ein Kariesproblem

Zuckerhaltige Getränke schaden nicht nur den Zähnen – sie können auch die Psyche beeinflussen. Umso spannender ist daher der Blick über den Tellerrand der klassischen Zahnmedizin hinaus. Eine aktuelle Studie zeigt: Regelmäßiger Konsum von Softdrinks und Co. hängt nicht nur mit körperlichen, sondern auch mit psychischen Problemen zusammen, konkret mit Depressionen, die besonders Frauen betreffen. Damit bekommt ein altbekanntes Präventionsthema plötzlich eine überraschende zusätzliche Dimension. Wenn süße Getränke nicht nur Zähne und Stoffwechsel, sondern womöglich auch die seelische Gesundheit beeinflussen, bekommt Präventionsarbeit ein neues Gewicht.

Foto: Pixel-Shot – stock.adobe.com



recall- Blätterkatalog

Alle Ausgaben unseres Magazins gibt es auch online zum Durchblättern. Der Vorteil: Ihr könnt alle Inhalte flexibel und noch nach Monaten oder Jahren immer wieder nachlesen – auf Computer, Tablet oder Smartphone. Und: Das E-Paper ist bereits drei Tage vor dem offiziellen Erscheinungstermin der Print-Ausgabe online verfügbar.

jetzt
online



→ Und so geht's: Einfach QR-Code scannen und Zugang zum Heftarchiv erhalten.



Fotos: studiostoks – stock.adobe.com, Marcel – stock.adobe.com

DIE NEUE DIMENSION IN DER PROPHYLAXE – PROFISIL® FLUORIDE VARNISH

FLUORIDLACK

So gut kann Prophylaxe schmecken: Angenehmer Geschmack, seidig glatte Zähne und langanhaltender Schutz. Für gesunde und schöne Zähne – **PROFISIL® FLUORIDE VARNISH**.

Für ein
**GLATTES &
FRISCHES
MUNDGEFÜHL!**



GRATISPROBE
ANFORDERN

0%

Ethyl-Alkohol &
Kolophonium

www.kettenbach-dental.de

Stark in Prävention – Restauration – Abformung.

Diabetes, Rauchen & Co.

patientengerecht vermitteln



Als Zahnärztin, Zahnarzt, DentalhygienikerIn, ZMP, ZMF oder ZFA gehört die Aufklärung über parodontale Risikofaktoren zu unseren zentralen Aufgaben. Doch wie gelingt es, komplexe medizinische Zusammenhänge so zu erklären, dass Patientinnen und Patienten sie nicht nur verstehen, sondern auch bereit sind, ihr Verhalten nachhaltig zu verändern? Dieser Beitrag zeigt praxisnahe Strategien für eine erfolgreiche und wirksame Risikokommunikation.

Text: Ester Hoekstra

Welche parodontalen Risikofaktoren sind relevant? Grundsätzlich unterscheiden wir zwischen modifizierbaren und nicht modifizierbaren Risikofaktoren.

Modifizierbare Risikofaktoren

Rauchen – der stärkste beeinflussbare Risikofaktor

Rauchen erhöht das Risiko für Parodontitis um das 2,7- bis 7-fache – abhängig von Intensität und Dauer des Konsums. Die PAR-Richtlinie stuft NichtraucherInnen als Grad A ein, PatientInnen mit weniger als zehn Zigaretten täglich als Grad B und ab zehn Zigaretten pro Tag als Grad C. Auch E-Zigaretten, Shishas und andere Tabakprodukte werden Grad B zugeordnet.

Besonders tückisch: Durch die vasokonstriktive Wirkung von Nikotin bluten RaucherInnen deutlich weniger – ein wichtiges Warnsignal der Parodontitis bleibt aus. Gleichzeitig ist die Durchblutung reduziert, die Wundheilung verzögert und die Immunabwehr geschwächt. RaucherInnen sprechen signifikant schlechter auf eine Parodontistherapie an; bei chirurgischen Eingriffen sind die Ergebnisse messbar schlechter. Selbst Passivrauchen erhöht das Risiko um das Fünffache.

Diabetes mellitus – eine bidirektionale Beziehung

Die Wechselwirkung zwischen Diabetes und Parodontitis ist bidirektional: DiabetikerInnen haben ein 2,9-fach erhöhtes Risiko für schwere Parodontitis, während parodontale Entzündungen umgekehrt die glykämische Kontrolle verschlechtern. Entscheidend ist die Stoffwechsel-

einstellung. PatientInnen mit einem HbA1c-Wert unter 7% weisen ein vergleichbares Risiko wie Nicht-DiabetikerInnen auf, während schlecht eingestellte DiabetikerInnen ($\text{HbA1c} \geq 8\%$) ein deutlich erhöhtes Erkrankungsrisiko zeigen.

Chronische Hyperglykämie führt zur Bildung sogenannter AGEs (Advanced Glycation End Products), die überschießende Entzündungsreaktionen fördern. Zusätzlich beeinträchtigen eine gestörte Immunfunktion und Mikroangiopathien die Wundheilung.

Stress und psychische Faktoren

Psychosozialer Stress schwächt die Immunabwehr und erhöht die Anfälligkeit für Entzündungen. Stresshormone wie Cortisol wirken sich negativ auf die Entzündungsregulation aus. Depressionen gehen zudem häufig mit einer Vernachlässigung der Mundhygiene einher. Auch wenn die Studienlage heterogen ist, zeigt sich der klinische Zusammenhang in der Praxis deutlich.

Adipositas und metabolisches Syndrom

PatientInnen mit einem BMI ≥ 30 haben ein 1,5- bis 3-fach erhöhtes Parodontitisrisiko. Adipositas ist mit einer chronischen niedriggradigen Entzündung (low-grade Inflammation) assoziiert, die auch das parodontale Gewebe betrifft. Besonders viszerales Fettgewebe produziert proinflammatorische Zytokine. Häufig liegt zusätzlich ein metabolisches Syndrom vor, das weitere Risikofaktoren wie Diabetes, Hypertonie und Dyslipidämie kombiniert.

Mangelnde Mundhygiene

Trotz aller systemischen Faktoren gilt: Ohne bakteriellen Biofilm keine Parodontitis. Eine unzureichende Plaquekontrolle ist der primäre modifizierbare Risikofaktor und muss in jeder Phase der Therapie konsequent adressiert werden.

Nicht modifizierbare Risikofaktoren

Genetische Prädisposition, Alter und Geschlecht

Bestimmte Genpolymorphismen, etwa der Interleukin-1-Polymorphismus, erhöhen das Erkrankungsrisiko. In Kombination mit Rauchen potenziert sich dieses Risiko erheblich (OR 4,0). Ergänzend stehen Tests zur Verfügung, die aMMP-8 messen und eine frühzeitige Erkennung entzündlicher Prozesse im Mundraum ermöglichen – noch bevor irreversibler Gewebeabbau entsteht.

Mit zunehmendem Alter steigt die Prävalenz der Parodontitis. Männer zeigen häufiger schwere Verläufe, was jedoch vermutlich eher auf schlechtere Mundhygienegewohnheiten und einen höheren Tabakkonsum zurückzuführen ist.

Prinzipien erfolgreicher Risikokommunikation

1. Individualisierung statt Standardfloskeln

Jede Patientin und jeder Patient bringt unterschiedliche Risikofaktoren, Motivationslagen und Gesundheitskompetenzen mit. Statt allgemeiner Aussagen wie „Rauchen ist schlecht“ sollte konkret und individuell



Ester Hoekstra, M.Sc. (London), M.Sc.

Dentalhygienikerin, Co-Gründerin TRI:MED, Akademie für dentale und medizinische Berufe, Freiberufliche Referentin, ErnährungsCoach (IHK), NLP Master
 ester@tri-med.de, www.tri-med.de

kommuniziert werden: *„Ihre Zahnfleischtaschen haben sich trotz guter Mundhygiene verschlechtert. Das Rauchen verhindert, dass Ihr Zahnfleisch auf die Behandlung anspricht. Ihre Heilungschancen würden sich durch einen Rauchstopp deutlich verbessern.“*

2. Visualisierung nutzen

Röntgenbilder, intraorale Fotos, Grafiken zur Diabetes-Parodontitis-Beziehung oder Vergleichsbilder von Raucher- und Nichtraucher-Gewebe machen abstrakte Risiken greifbar. Farbige PSI- oder BOP-Indizes sowie digitale Scans helfen, Krankheitsverläufe anschaulich darzustellen.

3. Positive Botschaften formulieren

Statt Drohungen („Wenn Sie nicht aufhören zu rauchen, verlieren Sie Ihre Zähne“) wirken positive Perspektiven motivierender: *„Bereits sechs Monate nach einem Rauchstopp verbessert sich die Wundheilung“* »

Foto: Jus_Super/gettyimages, Portrait: TRI:MED

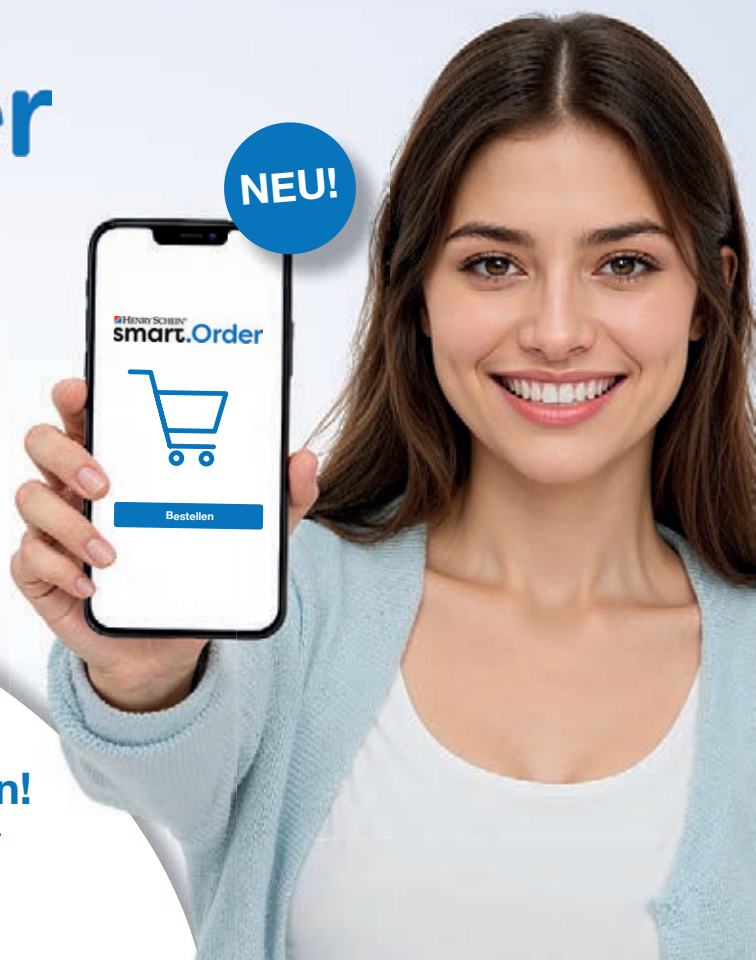
HENRY SCHEIN®
smart.Order

So mobil wie Du.
 Die Materialwirtschaft
 in Deiner Tasche.



**SMART.
 EASY.
 DEINS.**

Jetzt informieren!
 FreeCall 0800 - 140 00 44



NEU!



deutlich. Viele meiner PatientInnen berichten von sichtbar gesünderem Zahnfleisch.“

4. Konkrete Handlungsschritte anbieten

Vage Empfehlungen wie „Sprechen Sie mit Ihrem Hausarzt“ sollten vermieden werden. Besser: „Ich gebe Ihnen ein Schreiben für Ihren Hausarzt mit, in dem ich einen HbA1c-Test empfehle. Bitte bringen Sie das Ergebnis zum nächsten Termin mit.“

Rauchende PatientInnen motivieren

Die 5-A-Strategie (leitlinienbasiert):

- **Ask (Fragen):** Tabakkonsum systematisch erfassen (Zigaretten/Tag, Dauer, frühere Aufhörversuche).
- **Advise (Beraten):** Klare, persönliche Empfehlung zum Rauchstopp mit Bezug zum parodontalen Befund.
- **Assess (Einschätzen):** „Wie bereit sind Sie auf einer Skala von 1 bis 10, in den nächsten vier Wochen mit dem Rauchen aufzuhören?“
- **Assist (Unterstützen):** Konkrete Hilfsangebote (Rauchertelefon, Apps, Nikotinersatz, ärztliche Beratung).
- **Arrange (Arrangieren):** Follow-up-Termin vereinbaren und Fortschritte dokumentieren.

Praktische Formulierungen:

- „Trotz guter Mundhygiene sehen wir weiterhin Knochenabbau. Das Rauchen blockiert die Heilung. Wie wäre es, wenn wir gemeinsam einen Plan entwickeln?“
- „Viele meiner PatientInnen haben den Rauchstopp geschafft. Was könnte für Sie ein erster kleiner Schritt sein?“
- „Schon eine Reduktion bringt Verbesserungen. Wollen wir zu nächst eine Halbierung anpeilen?“

Entscheidend ist, dass die Antworten von den PatientInnen selbst kommen und ihnen nichts „in den Mund gelegt“ wird – das erhöht die Erfolgsrate deutlich.

Diabetes-Screening und Kommunikation

Bei Parodontitis-PatientInnen sollte bei folgenden Auffälligkeiten an einen Diabetes mellitus gedacht werden:

- schlecht heilende Wunden
- rezidivierende Abszesse
- starker Durst und häufiges Wasserlassen
- unerklärlicher Gewichtsverlust
- BMI ≥ 30 oder positive Familienanamnese

Gesprächseinstieg bei unbekanntem Diabetes:

„Ihre Parodontitis zeigt einen ungewöhnlich schnellen Verlauf. Es gibt einen engen Zusammenhang mit Diabetes. Wurden Sie darauf schon einmal untersucht? Ich würde Ihnen empfehlen, das bei Ihrem Hausarzt abklären zu lassen.“

Gesprächseinstieg bei bekanntem Diabetes:

„Wie war Ihr letzter HbA1c-Wert?“ (Antwort abwarten)
 „Ein Wert unter 7 % ist optimal für Ihre Zahngesundheit. Wussten Sie, dass eine erfolgreiche Parodontistherapie auch Ihre Blutzuckerwerte

verbessern kann?“

„Wenn Sie möchten, gebe ich Ihnen ein Schreiben für Ihren Hausarzt mit – wäre das für Sie hilfreich?“

Stress- und Lifestyle-Faktoren sensibel ansprechen

Grundsätzlich sollte jede Kommunikation empathisch und frei von Schuldzuweisungen erfolgen. Gerade bei Stress- und Lifestyle-Themen ist besonderes Fingerspitzengefühl gefragt.

Ein möglicher urteilsfreier Einstieg:

„Ich sehe, dass Ihr Zahnfleisch trotz Ihrer Bemühungen entzündet bleibt. Manchmal spielen Faktoren wie Stress eine Rolle. Haben Sie aktuell besonders viel um die Ohren?“

Im Anschluss können behutsam praktische Hinweise zu Entspannungstechniken, Schlafhygiene oder – bei Adipositas – Zusammenhänge mit Diabetes, kardiovaskulären Erkrankungen und der Nutzen einer Ernährungsberatung thematisiert werden.

Mundhygiene-Motivation bei „resistenten“ PatientInnen

Mit Techniken des Motivational Interviewing lassen sich auch scheinbar resistente PatientInnen erreichen. Elemente dieser Methode sind:

- **Offene Fragen:** „Was fällt Ihnen an der täglichen Zahnpflege am schwersten?“
- **Widerstände akzeptieren:** „Ich verstehe, dass Interdentalbürsten zeitaufwendig sind.“
- **Diskrepanzen herausarbeiten:** „Sie möchten Ihre Zähne behalten, finden aber kaum Zeit für Zahnseide – wie könnten Sie das lösen?“
- **Selbstwirksamkeit stärken:** „Sie haben Ihre Putztechnik bereits verbessert – das ist ein großer Erfolg.“
- **Motivation skalieren:** „Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie motiviert sind Sie aktuell, täglich Interdentalbürsten zu verwenden?“

Die größte Herausforderung besteht darin, nach einer Frage bewusst zu schweigen, keine Antwortvorschläge zu machen und den PatientInnen Zeit zum Nachdenken zu geben. Auch wenn zunächst keine Antwort kommt, arbeitet das Gehirn weiter – oft mit einem späteren Motivationszuwachs. Ein einmaliger Motivationsimpuls reicht nicht immer aus. Häufig genügt jedoch eine kontinuierliche Begleitung: Risikofaktoren bei jedem Recall ansprechen, Erfolge dokumentieren und würdigen („Ihr BOP ist von 45 % auf 15 % gesunken!“) und bei Rückschlägen gemeinsam neue Strategien entwickeln.

Fazit

Die Kommunikation parodontaler Risikofaktoren ist eine zentrale Kompetenz in der Parodontologie. Erfolgreiche Risikokommunikation geht weit über reine Informationsvermittlung hinaus: Sie erfordert Empathie, Individualisierung und realistische Zielsetzungen. Indem wir PatientInnen befähigen, modifizierbare Risikofaktoren zu kontrollieren, leisten wir einen entscheidenden Beitrag zum Therapieerfolg. Die investierte Gesprächszeit zahlt sich durch bessere Behandlungsergebnisse und eine nachhaltige Patientengesundheit aus.

**Abrechnungs-
Tipp**

GOZ-Nr. 9003 und 9005 – Verwendung von Implantatschablonen

Zur Unterstützung von Implantatinsertionen können spezielle Schablonen eingesetzt werden. Diese ermöglichen eine bestmögliche Übertragung der zuvor festgelegten Implantatposition und -richtung auf die operative Situation und legen den Ort der Implantatbohrung fest. Die Berechnung hängt davon ab, welche Art von Schablone bei der Implantation verwendet wird.

Die intraoperative Verwendung einer **Orientierungsschablone/Positionierungsschablone** gemäß der **GOZ-Nr. 9003** und die **Dreidimensionale Daten gestützte Navigationsschablone/chirurgische Führungsschablone**, ggf. einschließlich Fixierung nach der **GOZ-Nr. 9005** werden oft als „Bohrschablone“ bezeichnet.

Leistungsinhalt der GOZ-Nrn. 9003/9005 ist das Einsetzen der Schablone und die Übertragung der Implantatposition auf die Schleimhaut.

Die GOZ-Nrn. 9003/9005 können **je verwendete Schablone** in einem Kiefer, unabhängig von der Anzahl der Implantate, in Ansatz gebracht werden. Die Schablonen sind auch dann berechnungsfähig, wenn aus medizinischen Gründen keine Implantation stattfinden kann bzw. die Implantation abgebrochen



**TANJA
SCHÜTT**

- GOZ-Nr. 9003:
Orientierungsschablone / Positionierungsschablone
- GOZ-Nr. 9005:
Dreidimensionale Daten gestützte Navigationsschablone/
chirurgische Führungsschablone

wird. Der zahnärztliche und zahntechnische Aufwand im Zusammenhang mit der **Herstellung dieser Schablonen** ist im Leistungstext der GOZ-Nrn. 9003/9005 nicht beschrieben und kann gemäß **§ 6 Abs.1 GOZ analog** berechnet werden. **Hinweis:** Eine „**Röntgenschablone**“ ist im Leistungsumfang der GOZ-Nr. 9000 „Implantatbezogene Analyse und Vermessung des Alveolarfortsatzes“ enthalten. Die Material- und Laborkosten für die Herstellung einer Röntgenschablone sind gesondert berechnungsfähig.

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

Foto: Portrait: Schütt

DIE NEUE GBT MACHINE



**QUALITÄT
SAGT GRÜEZI**

EMS 
MAKE ME SMILE.



Bidirektionale Zusammenhänge zwischen COVID-19, Long-COVID und Parodontitis – Fokus Zytokinsturm

Die moderne Medizin begreift den menschlichen Körper zunehmend als vernetztes System, in dem die Mundhöhle weit mehr ist als nur die Pforte zur Nahrungsaufnahme. Aktuelle wissenschaftliche Evidenz untermauert eine hochrelevante, bidirektionale Beziehung zwischen der Parodontitis und dem Krankheitsgeschehen von COVID-19 sowie dessen Langzeitfolgen. Beide Krankheitsbilder teilen eine zentrale pathophysiologische Gemeinsamkeit: eine systemische Überaktivierung des Immunsystems, die durch eine massive Freisetzung proinflammatorischer Zytokine geprägt ist.

Text: Victoria Wieberneit

Dieser „Zytokinsturm“ markiert den entscheidenden Schnittpunkt, an dem die parodontale Gesundheit über den Verlauf einer SARS-CoV-2-Infektion mitentscheiden kann. Mehrere Fall-Kontroll- und Kohortenstudien belegen eindrucksvoll, dass Patienten mit moderater bis schwerer Parodontitis ein signifikant höheres Risiko für kritische COVID-19-Verläufe tragen – dies schließt die Notwendigkeit einer Intensivbehandlung, invasiven Beatmung und eine erhöhte Mortalität ein.¹⁻³ Die Parodontitis fungiert hierbei als chronischer Entzündungstreiber, der den Spiegel an C-reaktivem Protein (CRP) und Interleukin-6 (IL-6) vorab anhebt – exakt jene Marker, die für die Prognose von COVID-19 von fundamentaler Bedeutung sind. Die biologische Plausibilität hinter dieser Beobachtung ist bestechend:

Schwere COVID-19-Verläufe resultieren oft aus einer Dysregulation des NLRP3-Inflammasoms und einer überschießenden Produktion von IL-6, IL-1 β und TNF- α .^{4,5}

Da die Parodontitis lokal und systemisch nahezu identische Zytokinprofile induziert, kann die bakterielle Translokation sowie der Einstrom von Lipopolysacchariden aus parodontalen Taschen das angeborene Immunsystem „priming“-artig voraktivieren. Die Schwelle für eine lebensbedrohliche Immunreaktion bei einer zusätzlichen viralen Infektion sinkt dadurch drastisch.⁶ Dass zudem SARS-CoV-2-RNA direkt im parodontalen Gewebe nachgewiesen wurde, unterstreicht die Rolle des Parodontiums als mögliches Virusreservoir.⁷

Die zentrale Rolle der Mundhöhle

Doch die Relevanz der oralen Gesundheit endet nicht mit der akuten Infektion. Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Long-COVID – geprägt durch Fatigue, Dyspnoe und neurokognitive Einschränkungen – rückt die Mundhöhle als zentrales Puzzleteil der systemischen Genesung in den Fokus. Betroffene Patienten zeigen eine signifikante Veränderung ihrer oralen Mikrobiota, insbesondere eine Zunahme proinflammatorischer Taxa wie Prevotella und Veillonella.⁸ Diese orale Dysbiose korreliert unmittelbar mit der für Long-COVID typischen, persistierenden Immunaktivierung. Hier droht ein fataler Kreislauf: Während die systemische Entzündung den Zahnhalteapparat schwächt, erschweren Long-COVID-assoziierte Symptome wie Mundtrockenheit (Xerostomie) und Schleimhautverän-



Victoria Wieberneit, B.Sc.

Dentalhygienikerin & Social-Media-Beauftragte

Mit Herzblut für die Zahngesundheit - als Dentalhygienikerin liegt ihr Fokus auf der erstklassigen und emphatischen Patientenbetreuung ihrer Patienten. Als Social-Media-Beauftragte schlägt sie Brücken zwischen Fachkompetenz und digitaler Sichtbarkeit.
info@biadent.de, www.biadent.de

COVID-19



derungen die tägliche Mundhygiene. Die Mundhöhle agiert somit als „biologischer Verstärker“, der die systemische Entzündungslast kontinuierlich speist. Erste explorative Vorarbeiten betonen daher, wie entscheidend eine stabile Parodontalhygiene für den nachhaltigen Rehabilitationsprozess und das allgemeine Wohlbefinden der Betroffenen ist.¹² Die gute Nachricht für die klinische Praxis: Dieser Kreislauf lässt sich durchbrechen. Randomisierte Studien und Metaanalysen zeigen, dass eine effektive Parodontaltherapie systemische Entzündungsmarker wie CRP und IL-6 signifikant senken kann.⁹⁻¹¹ Da diese Mediatoren die Schlüsselrolle in der Pathophysiologie von COVID-19 einnehmen, ist ein indirekter protektiver Effekt durch eine gezielte parodontale Sanierung klinisch hochgradig plausibel.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Die Mundgesundheit ist kein peripherer Aspekt der Zahnmedizin, sondern eine essenzielle Säule des interdisziplinären Managements von COVID-19 und Long-COVID. Eine konsequente parodontale Diagnostik und Therapie sollte daher als gezielte systemische Intervention verstanden werden. Sie bietet die Chance, die inflammatorische Kaskade zu unterbrechen, Risiken zu minimieren und die Genesung der Patienten nachhaltig zu unterstützen. Eine lückenlose parodontale Betreuung ist somit ein unverzichtbarer Baustein für die systemische Gesundheit in einer post-pandemischen Ära.

Die wissenschaftliche Evidenz macht deutlich:

Eine erfolgreiche Parodontaltherapie endet nicht mit der Behandlung, sondern setzt sich in der täglichen Mundhygiene und einer strukturierten Nachsorge fort. Gerade bei PatientInnen mit systemischer Belastung oder Long-COVID-assoziierten Beschwerden kommt der unterstützenden häuslichen Pflege eine besondere Bedeutung zu.



Das meridol® PARODONT EXPERT System, bestehend aus Zahnpasta, Mundspülung und Zahnbürste, ist besonders geeignet bei starken oder häufigen Zahnfleischbeschwerden, für PatientInnen mit einem erhöhten Entzündungsrisiko sowie für Implantat-trägerInnen. Die extra weiche meridol® PARODONT EXPERT Zahnbürste sorgt mit TriTip-Borsten für eine sanfte und effektive Reinigung entlang des Zahnfleischsaums und eine effektivere Plaquentfernung.

Weiterführende Literatur zum Thema gibt es hier:

Dieser Beitrag ist Teil einer Fortbildungsreihe, unterstützt von meridol®.



Wie lange hält's?

Lange, wenn man's pflegt!

- 1 Peri-Gel auftragen
- 2 Zahnfleisch entspannt sich
- 3 Lange Freude am Implantat



PZN 04999590



Jetzt die pflanzliche Tinktur hinter durimplant entdecken.



Die Psychologie des Heil- und Kostenplans – Wertschätzung statt Zahlenwüste



An die strahlenden Gesichter nach einer erfolgreichen Implantatbehandlung erinnerst du dich sicher gerne. Doch der Weg dorthin führt unweigerlich durch das Nadelöhr der Praxisorganisation: die Besprechung des Heil- und Kostenplans. Oft erleben wir hier einen psychologischen Bruch. Während im Behandlungszimmer Visionen von festen Zähnen und neuer Lebensfreude entstehen, herrscht in der Verwaltung oft die nüchterne, fast bedrohliche Welt der GOZ-Ziffern und Paragrafen.

Text: Rubina Ordemann

In der modernen Implantologie des Jahres 2026 wissen wir: Die Entscheidung für ein Implantat fällt nicht im Taschenrechner, sondern im limbischen System – dem emotionalen Zentrum unseres Gehirns.

Verkaufst du noch Papier oder schon Lebensqualität? Warum der HKP mehr ist als eine Zahlenwüste.



Neuropsychologie am Tresen: Warum Zahlen Angst machen

Dass ein HKP rein formal eine bürokratische Notwendigkeit ist, wissen wir alle. Doch für deinen Patienten ist dieses Dokument ein hochemotionales Objekt. Neurobiologisch betrachtet löst die Konfrontation mit hohen Summen und komplexen Fachbegriffen oft eine Stressreaktion aus. Das Gehirn schaltet in den „Vermeidungsmodus“. Begriffe wie „Eigenanteil“, „Zahlung“ oder „Labor- und Materialkosten“ wirken wie verbale Stolpersteine.

Wenn du den HKP nur als „Abrechnung“ betrachtest, reduzierst du deine wertvolle Arbeit auf einen bloßen Preis. Psychologisch gesehen verschiebst du den Fokus weg vom Gewinn (neue Zähne) hin zum Verlust (Geld). Um das zu verhindern, etabliere die Verwaltung als „Safe Space“, in dem die Sprache die Brücke vom Schmerz zum Nutzen schlägt.

„Das ist aber teuer!“ – Der Moment, in dem Routinen scheitern.



Wir wünschen uns ein strahlendes Patientengesicht - Kommunikation ist der Schlüssel dafür.

Den Fokus verschieben: Die Macht des Priming

In der Kommunikationspsychologie nennen wir das „Priming“: Die Art und Weise, wie wir ein Thema einleiten, bestimmt die gesamte nachfolgende Wahrnehmung. Wenn du das Gespräch mit administrativen Hürden beginnst, bleibt der Patient im Defizit-Modus.

Ein Praxisbeispiel

Stell dir vor, Frau Müller sitzt vor dir. Sie wirkt angespannt, die Hände fest um ihre Tasche geklammert. Statt zu sagen: „Hier ist Ihr HKP für die zwei Implantate, der Eigenanteil liegt bei 3.500 Euro“, probiere es einmal so: **„Für Ihren Wunsch, wieder unbeschwert fest zubeißen zu können, habe ich hier den Plan für Ihre neuen Zähne vorbereitet. Ihre Investition in diese langfristige und sichere Lösung beträgt...“**

Merkst du den Unterschied? Den Patienten und seinen persönlichen Nutzen stellst du konsequent an den Anfang. Das Wort „Investition“ triggert im Gehirn ein völlig anderes Areal als das Wort „Kosten“. Eine Investition bringt etwas zurück; Kosten sind einfach weg.

Kill the Routine: Ersetze „Eigenanteil“ durch „Investition in dein Lächeln“.



Rubina Ordemann

ist Kommunikationstrainerin, Social-Media-Managerin, Business-Coach, Mediatorin, Projektmanagementökonomin (VWA), ZFA und Mitgründerin der TRI:MED Akademie
 rubina@tri-med.de
 www.tri-med.de

Kill your Routine: Sprache als Werkzeug der De-Eskalation

„Das dürfen wir so nicht abrechnen“ oder „Aber die Kasse zahlt das nicht“ – merkst du, wie diese Sätze Distanz und Misstrauen schaffen? In der modernen Praxisorganisation streichen wir das Wort „aber“ komplett aus unserem Wortschatz, da es alles Vorhergesagte entwertet. Wir ersetzen es durch verbindende, positive Formulierungen. In der Implantologie geht es primär um Vertrauen. Dieses Vertrauen festigt du in der Verwaltung, indem du Fachbegriffe in die Welt des Patienten übersetzt. Ein Knochenaufbau ist keine „chirurgische Erschwernis“, sondern das „stabile Fundament für deine neue Lebensqualität“. Durch diese Form der wertschätzenden Übersetzung nimmst du dem administrativen Prozess das Klinische und machst ihn menschlich. »

Foto: akinbostanci/gettyimages, Portait: TRI:MED



MEHR ALS NUR EIN KÖSTLICHER GESCHMACK!

Enamelast Fluoridlack verfügt nachweislich sowohl über eine hohe Fluoridabgabe als auch über eine hohe Fluoridaufnahme.¹ Der **patentierte adhäsionsfördernde Wirkstoff** sorgt für eine bessere Haftung und die Patienten profitieren optimal von der Behandlung.



QR-Code scannen, um mehr zu erfahren.



Cool Mint



Caramel



Bubble Gum



Walterberry



Orange Cream



Flavor-Free

1. Daten liegen vor.



Die Verwaltung als Regisseur der Entscheidung

Deine Rolle in der Verwaltung ist die einer Mentorin oder eines Coaches. Du begleitest den Patienten durch den Finanzdschungel. Ein wertschätzendes Gespräch zeichnet sich durch aktives Zuhören und die Spiegelung von Bedürfnissen aus.

Frage dich in jedem Gespräch:

- Welche unbewussten Ängste hat der Patient beim Blick auf die Zahlen?
- Welchen emotionalen Wert hat die Behandlung für seinen Alltag (z. B. wieder mit Enkeln essen gehen)?

Wenn du diese individuellen Motive in deine Kommunikation einfließen lässt, wird der HKP zum emotionalen „Ja-Wort“ für die Behandlung. Du verkaufst keine Schrauben im Kiefer, sondern Sicherheit und Ästhetik.

Der Adressat zuerst: Warum der Patient die Hauptrolle in deinem Kostenplan spielt.

Praxis-Hack: Die Macht der Stille

Oft neigen wir in der Verwaltung dazu, die Stille nach der Nennung des Betrags mit rechtfertigenden Erklärungen zu füllen. Psychologisch ist das fatal, da es Unsicherheit signalisiert. Nenne die Investitionssumme – und dann halte die Stille kurz aus. Gib dem Gehirn deines Gegenübers Zeit, die Information zu verarbeiten. Diese Souveränität strahlt Professionalität aus und gibt dem Patienten den Raum, seine eigentliche Frage zu stellen.

Wertschätzung gewinnt: Wie du mit Empathie die Abschlussquote steigerst.

Quick-Wins für deine wertschätzende Verwaltung


- **Adressat zuerst:** Beginne Sätze konsequent mit „Ihr Vorteil ist...“ oder „Für Sie bedeutet das...“. Vermeide das „Ich habe hier...“.
- **Werte-Wörter statt Defizit-Wörter:** Nutze „Investition“ statt „Kosten“, „Herausforderung“ statt „Problem“ und „erstellen“ statt „abrechnen“.
- **Der Anker-Effekt:** Erwähne zuerst die Haltbarkeit und den langfristigen Nutzen (z. B. 15-20 Jahre Lebensqualität), bevor du über die Summe sprichst. Das setzt den Preis in Relation zur Zeit.
- **Die 24-Stunden-Regel:** Rufe Patienten einen Tag nach der Übergabe kurz an. Deine Frage: „Welche Gedanken sind Ihnen seit gestern zu Ihrem neuen Lächeln noch gekommen?“ – Das signalisiert echtes Interesse, das weit über das Administrative hinausgeht.


Fazit für die Praxis 2026

Prozesse neu zu denken bedeutet, die Verwaltung nicht länger als „Abwicklungsstation“ zu sehen. Sie ist das strategische Herzstück der Patientenbindung. Wenn du Sprache als Werkzeug der Wertschätzung begreifst, verwandelst du trockene Zahlen in eine Einladung zu mehr Wohlbefinden. Deine Kommunikation ist der Schlüssel, der aus einem zögerlichen Patienten einen überzeugten Botschafter deiner Praxis macht.

Wir suchen Patientenfälle aus der Praxis

Für unsere neue Rubrik „Mein Fall“ laden wir dich herzlich ein, deinen eigenen klinischen Patientenfall einzureichen und deine Erfahrungen mit unseren Leserinnen und Lesern zu teilen.

Weitere Details zur Einreichung findest du hier: 



Du kennst diese Momente nach der UPT, wenn du die Taschen checkst und denkst: „Heute haben wir richtig was bewegt.“ Genau solche Fälle wollen wir sehen – deine Fälle mit Pocket-X® Gel.

Zeig uns, was in dir steckt: Dein eigener Pocket-X® Fall

Wir suchen praxisnahe Berichte – gern auch einfache Alltagsfälle, die zeigen, wie Instruktion, saubere subgingivale Instrumentierung und Pocket-X® Gel im Team wirken.

So reichst du ein:

- **Ausgangssituation** (Befund, Risiko, Ziel)
- **Vorgehen** (Instruktion, Instrumentierung, Anwendung Pocket-X® Gel)
- **Verlauf/Ergebnis** (PPD/BOP/CAL, 3-4 Fotos)
- **Fazit** (Aha-Moment, Learnings)

Dein Mehrwert

Sichtbarkeit in recall, Austausch auf Augenhöhe – und das gute Gefühl, andere zu motivieren, noch genauer hinzuschauen.

Was kannst du gewinnen?

Geistlich Biomaterials prämiert die drei besten Einsendungen und lädt die Gewinnerinnen oder Gewinner gemeinsam mit ihrer Chefin bzw. ihrem Chef zur Jubiläumsfeier „175 Jahre Geistlich“ im Rahmen vom DGI-Kongress am 27. November 2026 in Hamburg ein.

Abrechnungs-Tipp

GOZ-Nr. 9000 – Implantatbezogene Analyse

Für die oft umfangreiche, präoperative diagnostische Planung einer Implantation steht in der Gebührenordnung für Zahnärzte die Komplexleistung GOZ-Nr. 9000 zur Verfügung.

Der Leistungsumfang der Implantatbezogenen Analyse ist die Beurteilung des Knochenangebots des Kiefers



MARLIS LAFRENTZ

und der angrenzenden Weichgewebsstrukturen durch Vermessen des Alveolarfortsatzes und der Kieferverhältnisse inkl. knöchernen Strukturen und Schleimhaut, metrische Auswertungen von radiologischen Befundunterlagen/ Modellen/Fotos, die Verwendung einer Röntgenmessschablone und schließlich die Implantatauswahl.

Hinweis: Die Material- und Laborkosten für die Herstellung einer Röntgenchablone können zusätzlich in Rechnung gestellt werden.

In der Regel ist die GOZ-Nr. 9000 nur **einmal je Kiefer** berechnungsfähig. In Sondersituationen kann eine zweite Analyse medizinisch indiziert sein – bspw. bei Veränderungen der klinischen Situation. Die nochmalige Berechnung sollte dann in der Rechnung begründet sein. Sollte die Analyse ergeben, dass keine Implantation möglich ist, kann die GOZ-Nr. 9000 dennoch berechnet werden. Die Planung von mehreren Implantaten oder eine umfangreiche Vermessung und Auswertung kann über den Steigerungsfaktor mit entsprechender Begründung berücksichtigt werden.

m.lafrentz@dental-lafrentz.de

Lafrentz Abrechnungsservice & Seminare



Foto: Warawan – stock.adobe.com, Portrait: Lafrentz

1 von 5 Menschen leidet an Mundtrockenheit*

Die Lösung: Feuchtigkeitsspendende Mundspülung, Mundgel und Mundspray von TePe®

Mundtrockenheit kommt in allen Altersgruppen vor und tritt häufig bei Polypharmazie auf. Besonders Seniorinnen und Senioren, Menschen mit Diabetes oder Krebserkrankungen sowie Frauen in den Wechseljahren sind betroffen. Speichelmangel beeinträchtigt die Lebensqualität stark und erhöht das Kariesrisiko.



Vertrauen Sie auf TePe – Expertise für Mundgesundheit seit 1965.



* Furness S, et al. Interventionen zur Behandlung von Mundtrockenheit: topische Therapien. Cochrane Database Syst Rev. 2011 Dec 7;(12):CD008934

Terminmanagement: Wirtschaftlichkeit sichern, Strukturen stärken

Terminausfälle sind und bleiben einer der größten Renditekiller in der Zahnarztpraxis. Ausfallquoten von über 10% sind nicht nur organisatorisch ärgerlich, sondern wirtschaftlich problematisch. Leere Behandlungszimmer, unproduktive Teamzeit und verschobene Therapiepläne summieren sich schnell zu relevanten Verlusten. Die gute Nachricht: Mit klaren Strukturen, konsequenter Kommunikation und einem durchdachten Recall-System lassen sich Ausfälle deutlich reduzieren.

Text: Patricia Ried

Viele Praxen erinnern ihre Patienten noch telefonisch oder per Brief an bevorstehende Termine. Beide Varianten sind kostenintensiv:

- Telefonische Erinnerung bindet wertvolle Rezeptionszeit, häufig mit mehrfachen Kontaktversuchen.
- Schriftliche Erinnerungen verursachen Material-, Druck- und Portokosten.

➔ Terminerinnerung: Digital, effizient und verbindlich

Deutlich effizienter ist die digitale Terminerinnerung per E-Mail oder SMS mit vorgefertigtem Textbaustein. Ergänzt werden lediglich Datum und Uhrzeit.

Ein zentraler Satz sollte dabei immer enthalten sein: „**Wir reservieren diese Zeit exklusiv für Sie.**“ Diese Formulierung schafft Wertigkeit und Verbindlichkeit.

➔ Warum mindestens vier Tage vorher?

Die Erinnerung sollte mindestens vier Tage vor dem Termin erfolgen. So bleibt bei Absage ausreichend Zeit, den Termin neu zu vergeben. Gerade in stark ausgelasteten Praxen – häufig sechs bis neun Monate im Voraus ausgebucht – stehen Patienten auf Wartelisten, die kurzfristig einspringen können.

Eine **aktive Warteliste** ist deshalb kein Luxus, sondern wirtschaftliche Notwendigkeit.

➔ Aktive Terminsteuerung bei Prophylaxe- und UPT-Patienten

UPT-Patienten erscheinen häufig drei- bis viermal jährlich auch außerhalb der PA-Strecke. Diese Patienten bleiben in der Regel lang-

fristig im System und sollten frühzeitig für das gesamte Jahr eingeplant werden.

Fällt ein Termin aus, arbeitet die Rezeption konsequent die Warteliste ab. Findet sich niemand, wird ein Patient vorgezogen. Ziel ist es, Terminlücken innerhalb kurzer Zeit beispielsweise innerhalb einer Woche – zu schließen.

➔ Neupatienten: Risikominimierung durch klare Struktur

Ein häufiger wirtschaftlicher Schaden entsteht, wenn Neupatienten zur Kontrolluntersuchung inklusive Prophylaxe gebucht sind und nicht erscheinen. In diesem Fall haben sowohl Zahnarzt als auch Prophylaxe einen Ausfall. Eine bewährte Strategie:

- Neupatienten zunächst nur zur Untersuchung terminieren.
- Prophylaxe erst nach dem Erstkontakt einplanen.

So wird das Ausfallrisiko deutlich reduziert.

➔ Medizinische Besonderheiten aktiv kommunizieren

Ein klassisches Szenario: Der Patient erscheint zum Termin, hat jedoch die notwendige Antibiotikaprophylaxe beispielsweise bei Endokarditis-Risiko nicht rechtzeitig eingenommen. Solche Hinweise gehören standardisiert in jede Terminerinnerung. Die Kosten einer SMS oder E-Mail stehen in keinem Verhältnis zu einem ausgefallenen Behandlungszimmer.

➔ Umgang mit Nichterscheinen

Erscheint ein Patient nicht zum Termin, sollte zeitnah telefonisch nachgefasst werden:

„Wir haben Sie vermisst, Sie hatten um ... Uhr einen Termin.“

Ist der Patient telefonisch nicht erreichbar, empfiehlt sich ein schriftliches Nachfassen.



Patienten in Kategorien einteilen

Patient A – VIP-Patient

- zuverlässig, 5-10 Minuten vor Termin anwesend
- sagt Termine rechtzeitig ab
- flexibel in der Terminvergabe
- freundlich
- Rechnungen werden pünktlich bezahlt.

Patient B

- freundlich
- vereinzelte kurzfristige Absagen
- vereinbart Folgetermine
- Rechnungen gelegentlich verspätet.

Patient C

- wiederholtes Nichterscheinen
- häufiges Zuspätkommen
- unkooperativ
- ignoriert Therapieempfehlungen
- Rechnungszahlung erst nach Mahnung.

Für Kategorie-C-Patienten hat sich eine verbindliche Terminbestätigung bewährt. Erfolgt keine Bestätigung, wird der Termin storniert. Wichtig ist eine klare Kennzeichnung in der Patientenakte, auf die das gesamte Team Zugriff hat. Die Kriterien sollten gemeinsam festgelegt werden, nur so entsteht konsequente Umsetzung.

Wichtig ist dabei eine wertschätzende, aber klare Kommunikation.

➡ PA-Fälle: Verbindlichkeit von Beginn an

In unserer Praxis werden BEMA-PA-Fälle und GOZ-PA-Fälle identisch strukturiert geführt. Bereits in der Initialphase erfolgt eine umfassende Aufklärung über:

- Behandlungsstrecke
- Terminverbindlichkeit
- Nachkontrollen
- UPT-Intervalle
- eventuell zusätzliche private UPT-Leistungen.

Im parodontologischen Aufklärungs- und Therapiegespräch erhält der Patient ein Formular mit sämtlichen Terminen über zwei Jahre hinweg. Dieses wird unterschrieben. Das schafft Transparenz und Verbindlichkeit.

➡ Ausfallhonorar

Ein Ausfallhonorar ist rechtlich nur bei einer echten Bestellpraxis möglich – in der Pro-



Patricia Ried

Dentalhygienikerin
und Referentin

www.patriciaried.de
mail@patriciaried.de

phylaxe durchaus gegeben. Es muss schriftlich vereinbart sein und darf nicht selektiv angewendet werden. Das Problem: Wenn es eingeführt wird, gilt es für alle Patienten auch für diejenigen, die noch nie einen Termin versäumt haben. Eine alternative Strategie ist die **Patientenkategorisierung** (siehe links unten).

➡ Zeitmanagement in der Prophylaxe

Ein strukturiertes Zeitmanagement ist die Basis für Patientenzufriedenheit und Teamruhe. In gut organisierten Praxen liegt die Wartezeit bei maximal fünf Minuten, ausgenommen Notfälle im ärztlichen Bereich.

Kommt es dennoch zu Verzögerungen:

- Patient frühzeitig telefonisch informieren.
- Alternativ: vor Ort anbieten, kurz etwas zu erledigen.

➡ Umgang mit verspäteten Patienten

Erscheint ein Patient zu spät, wird behandelt – jedoch nur im ursprünglich geplanten Zeitfenster. Es wird das umgesetzt, was zeitlich realistisch möglich ist. Die Abrechnung erfolgt entsprechend der geplanten Behandlungszeit. Konsequenz schafft hier langfristig Pünktlichkeit.

Fazit

Strukturiertes Terminmanagement ist kein reines Organisationsinstrument, sondern aktives Praxismarketing und wirtschaftliche Sicherung zugleich. Digitale Erinnerungen, aktive Wartelisten, klare PA-Strukturen, differenzierte Patientenführung und konsequentes Zeitmanagement reduzieren Ausfälle deutlich. Entscheidend ist, dass das gesamte Team hinter dem Konzept steht. Nur dann wird aus Theorie gelebte Praxisorganisation mit planbarer Auslastung, zufriedenen Patienten und wirtschaftlicher Stabilität.

Foto: Misha Shrutkevych – stock.adobe.com; Portrait: Ried

TRAINING MACHT DEN MEISTER



JETZT DAS PASSENDE
SDA TRAINING FINDEN



SDA 
SWISS DENTAL ACADEMY

Zahnerhalt bis ins hohe Alter bedeutet Lebensqualität. Das gesamte Praxisteam ist somit wichtig für die Kariesvermeidung und die Gesunderhaltung.

Zahnerhalt durch Salutogenese: Wie dich eine alte Idee zu neuen Erfolgen führt!



Foto: filadendron/gettyimages, Portait: TePe

Wenn wir heute über Zahnerhalt sprechen, bewegen wir uns in einem ziemlich alten Denkrahm, der aktueller ist denn je: der Salutogenese. Der Begriff wurde 1979 von A. Antonovsky geprägt. Seine Frage lautete nicht: „Warum werden Menschen krank?“ Sondern: „Was hält sie gesund?“ Dieser kluge Blickwinkel schuf eine Grundlage moderner Prävention.

Text: Dr. Ralf Sellmann

Die 6. Deutsche Mundgesundheitsstudie liefert dafür eindrucksvoll die empirische Bestätigung. Sie belegt, dass Zahngesundheit nicht primär durch Reparatur entsteht, sondern durch langfristig wirksame Schutzfaktoren: frühe Prophylaxe, Gesundheitskompetenz, strukturierte Betreuung und gesunde Alltagsroutinen. Prof. Dr. A. Rainer Jordan, wissenschaftlicher Leiter der DMS 6, bringt es so auf den Punkt: „Was mich überrascht hat, ist die Deutlichkeit, mit der sich die Wirksamkeit der Prophylaxe aus der Kindheit bei den heutigen Erwachsenen zeigt.“

Sichtbar wird dieser Zusammenhang beim Blick auf den Lebensverlauf. Etwa 78% der Zwölfjährigen sind heute kariesfrei. Bei Erwachsenen hat sich die Karieserfahrung seit der ersten DMS (1989) etwa halbiert, und selbst bei höher Betagten bleiben deutlich mehr natürliche Zähne erhalten. Gleichzeitig zeigt sich: Ein kleiner Teil der Bevölkerung erlebt

einen großen Teil der Karieserfahrung. Genau hier wird Salutogenese praktisch relevant – denn sie richtet den Fokus auf Ressourcenstärkung statt auf Defizitverwaltung.

Warum ist das heute so wichtig?

Die demografischen Prognosen für Deutschland zeigen eine alternde Gesellschaft mit längeren Lebensspannen. Dies dürfte zu mehr chronischen Erkrankungen und zu steigender Pflegebedürftigkeit führen. Zahnerhalt bedeutet in diesem Kontext nicht nur weniger Füllungen oder Extraktionen, sondern mehr Lebensqualität, bessere Ernährung, mehr Selbstständigkeit und (privat wie gesellschaftlich) geringere Folgekosten. Inzwischen wissen wir, dass Zahnerhalt auch ein wirksamer Schutzfaktor gegen funktionellen Abbau und Gebrechlichkeit im Alter ist.

Für das Praxisteam heißt das: Salutogenese passiert nicht im Lehrbuch oder Fachmagazin, sondern am Behandlungsstuhl. Du erklärst nicht nur Parodontitis und Putztechnik, du vermittelst Verstehen. Du instruierst nicht nur einmal, sondern begleitest dauerhaft. Du erkennst, ob Interdentälbürsten regelmäßig und richtig verwendet werden und ob der individuelle Recall noch passt. Damit bist du wichtig für den Zahnerhalt – und für die Gesundheit insgesamt.

Professor Jordan betonte kürzlich in der Zahnärztekammer Hamburg: Langfristiger Zahnerhalt ist besonders mit vier Schutzfaktoren assoziiert: gute Bildung, Nichtrauchen, effektive Zahnbürsten und regelmäßige Interdentalarreinigung.

Bildungsstatus und Rauchfreiheit sind wichtige übergeordnete Faktoren, das Verwenden geeigneter Zahn- und Spezialbürsten plus tägliche Interdentalarreinigung ist eine konkrete präventive Verhaltensweise. Die Voraussetzungen für stabile Zahngesundheit, auch im salutogenetischen Sinn, bilden also besonders Gesundheitskompetenz und natürlich gesundheitsbewusstes Verhalten.

Zahngesundheit praktisch vermittelt und aktiv unterstützt

Manchmal fragen Patientinnen und Patienten nach „dem einen Trick“ für gesunde Zähne. Zahngesundheit ist jedoch nur selten Zufall und noch weniger Zauberei, sondern das Zusammenwirken von Schutzfaktoren – und genau das war salutogenetisches Handeln schon immer. Nimm dir



Dr. Ralf Sellmann M.A.

ist Zahnarzt & Head of Clinical Affairs,
TePe D-A-CH GmbH




in dieser Woche bei ausgewählten Patientinnen und Patienten bewusst mehr Zeit für einen dieser Punkte – und setze mit ihnen eine konkrete und am besten auch überprüfbare Veränderung um. Auch so funktionier Prävention: konkret, wirksam und nachhaltig.

Quellen

1. Antonovsky A. Health, Stress, and Coping. San Francisco: Jossey-Bass Publishers; 1979.
2. Jordan AR. Jordan zur DMS 6: Das hätte ich so nicht erwartet! Interview. mg^o dental. 2025 Apr 15.
3. Jordan AR, Frenzel Baudisch N, Ohm C, Zimmermann F, Sasunna D, Cholmakow-Bodechtel C, Krämer M, Kuhr K. 6th German Oral Health Study (DMS 6): rationale, study design and baseline characteristics. Zahnmedizin Forschung und Versorgung. 2025;5:1.
4. Jordan AR. Die Karieslast konnte bei Kindern um 90 Prozent gesenkt werden. Interview. zm – Zahnärztliche Mitteilungen. 2025;115(6):44.
5. Jordan AR. Zukünftige Herausforderungen an die Zahnmedizin aufgrund von Demografie und Migration. Statement zum 4. Gemeinschaftskongress der zahnmedizinischen Fachgesellschaften. Köln: Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ); 2025.
6. Jordan, A. Rainer: Vortrag über die Studienergebnisse der DMS6. Vortrag, Zahnärztekammer Hamburg, gehalten am 04.02.2026.
7. DGZ, DGZMK. S3-Leitlinie Kariesprävention bei bleibenden Zähnen – grundlegende Empfehlungen. Version 2.0. AWMF-Registernummer 083-021. 2025.
8. Yu YH. Oral health: integral component of overall health and important determinant of ageing. The Lancet Healthy Longevity. 2024 Nov;5(11):100641.

Der perfekte Perleffekt.

Das Natur-Perl-System reinigt hocheffektiv und ultrasanft bis in die Zahnzwischenräume.

-  86,6 % weniger Plaque
-  sehr niedriger RDA-Wert 28
-  spezielles Doppel-Fluorid-System

Kostenlose Proben

mit Ihrer Praxis-Adresse anfordern:
bestellung@pearls-dents.de,
Betreff: „recall“



**NATUR
PERL
SYSTEM**

Fokus Schwangerschaft

Ihr fragt

Wir antworten

Viele Mythen ranken sich um die Schwangerschaft und die Mundgesundheit. Fest steht: Diese 9 Monate haben Einfluss darauf. Welche Probleme können jetzt auftreten? Kostet jedes Kind tatsächlich einen Zahn? Und wie sollten werdende Mütter ihre Zähne richtig putzen? Hier eure Fragen und die Antworten zu diesem Thema.

Text: Bianca Nuber

1. Warum ist die Zahngesundheit während der Schwangerschaft eigentlich so besonders wichtig? *Leonie M.*

Während der Schwangerschaft erhöht sich durch die hormonelle Umstellung das Risiko für Zahnfleischentzündungen (Schwangerschaftsgingivitis). Die verstärkte Durchblutung des Zahnfleisches macht es empfindlicher und anfälliger für bakterielle Entzündungen. Studien zeigen zudem, dass unbehandelte Parodontitis das Risiko für Frühgeburten und ein niedriges Geburtsgewicht erhöhen kann. Daher sollten werdende Mütter besonders auf ihre Mundhygiene achten und regelmäßige zahnärztliche Kontrollen wahrnehmen.

2. Schadet Schwangerschaftserbrechen den Zähnen? *Ramona P.*

Ja, sehr stark sogar – durch die aggressive Magensäure. Der niedrige pH-Wert greift den Zahnschmelz an und kann zu Erosionen führen. Tipp: Nach dem Erbrechen nicht sofort die Zähne putzen, da der aufgeweichte Schmelz sonst weggebürstet wird. Besser den Mund zunächst mit Wasser oder einer Fluoridlösung spülen und erst nach 30 bis 60 Minuten zu putzen.

3. Wann ist der beste Zeitpunkt für zahnärztliche Behandlung? *Nicole S.*

Das zweite Trimester (4.-6. Schwangerschaftsmonat). In dieser Phase ist die Organentwicklung des Kindes fast abgeschlossen und die Schwangere kann noch bequem im Behandlungsstuhl sitzen. Notwendiges, wie Füllungen oder professionelle Zahnreinigungen, kann stattfinden. Routine-Röntgenaufnahmen sollten grundsätzlich tabu sein. Ausnahme: ein akuter Notfall.

5. Welche Empfehlungen zur Mundhygiene kann ich Schwangeren in der Praxis mitgeben? *Charlotte R.*

Schwangere sollten mindestens zweimal täglich mit fluoridhaltiger Zahnpasta putzen und einmal täglich Zahnseide verwenden. Bei erhöhtem Kariesrisiko können zusätzliche Fluoridierungsmaßnahmen sinnvoll sein. Antibakterielle, alkoholfreie Mundspülungen können bei Zahnfleischentzündungen unterstützen. Eine zahngesunde, ausgewogene Ernährung mit ausreichend Kalzium und Vitaminen ist wichtig. Empfohlen werden zudem regelmäßige Kontrolltermine – zu Beginn der Schwangerschaft und im zweiten Trimester sowie eine professionelle Zahnreinigung.

5. Stimmt es, dass jede Schwangerschaft einen Zahn kostet? *Alexandra D.*

Nein, dieser Mythos ist wissenschaftlich nicht belegt. Bei guter Mundhygiene und ausgewogener, kalziumreicher Ernährung muss eine Schwangerschaft nicht zu Zahnverlust führen. Der Spruch entstand vermutlich, weil früher die zahnmedizinische Versorgung schlechter war und Mangelernährung häufiger vorkam. Heute wissen wir: Der Kalziumbedarf des Kindes wird über die Ernährung der Mutter und deren Kalziumreserven im Skelett gedeckt – nicht über die Zähne.

Hygiene-Tipp Nr. 7: Prophylaxe-Produkte können die Saugleistung mindern

Eine konstant hohe Saugleistung ist Voraussetzung für die Reduktion infektiöser Aerosole und damit die Basis für den Infektionsschutz in Zahnarztpraxen. Doch vor allem an Einheiten mit einer hohen Zahl von Prophylaxe-Behandlungen ist die Saugleistung oft zu gering.

Ursache einer geringen Saugleistung sind in diesen Fällen Prophylaxe-Produkte, die sich im Saugsystem ablagern. Denn diese sind, genau wie Kalk in den Leitungen, nur durch einen

säurehaltigen Reiniger lösbar. Die zunehmende Zahl von Prophylaxe-Behandlungen erfordert deshalb ein Umdenken in Praxen. Einmal täglich eine Desinfektionslösung durch das System laufen zu lassen, reicht heutzutage nicht mehr. Es braucht einen zusätzlichen Spezialreiniger, der Rückstände von Prophylaxe-Produkten bekämpft. Wir empfehlen MD 555 cleaner von Dürr Dental. Damit können Prophylaxe-Pulver und Prophylaxe-Pearl Produkte effektiv aus dem System gelöst und eine deutliche Verbesserung der Saugleistung erzielt werden. Voraussetzung dafür ist die regelmäßige Anwendung, mindestens zweimal pro Woche.

Um es Anwendern so leicht wie möglich zu machen, die Reinigung mit MD 555 cleaner zusätzlich zur täglichen Desinfektion mit Orotol plus im Praxisalltag zu integrieren, haben wir die Anwendungsempfehlung fle-

xibel gestaltet.

Denn wir wissen, dass die Zeit im Praxisalltag knapp bemessen ist und es auf einen effizienten Ablauf ankommt. Mit MD 555 cleaner haben Praxen die Wahl: Wer eine klassische Mittagspause hat, kann den Spezialreiniger zweimal pro Woche in der Pause anwenden. Praxen ohne Mittagspause können MD 555 cleaner auch täglich vor Behandlungsbeginn anwenden und dabei die Einwirkzeit auf fünf bis fünfzehn Minuten verkürzen. Die Anwendung ist einfach und gleichzeitig wirkungsvoll. Eine geringe Saugleistung aufgrund von Ablagerungen aus Prophylaxe-Produkten gehört damit der Vergangenheit an.

*Julian Dangel, DÜRR DENTAL SE
Produktmanager Hygiene*



**JULIAN
DANGEL**



Wichtig ist eine regelmäßige Anwendung.

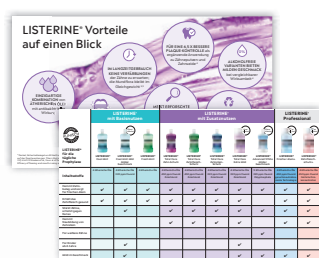
Foto: Portrait: Dürr Dental

Jetzt anmelden und kostenlose Servicevorteile für Ihre Praxis nutzen!

- ✓ Das LISTERINE® Praxis-Paket enthält kostenlose Produktmuster und Servicematerialien zur Unterstützung Ihrer Prophylaxeberatungen.
- ✓ Einmal registrieren genügt, Ihre Daten sind für zukünftige Bestellungen hinterlegt.
- ✓ Häkchen setzen und Newsletter zu aktuellen Serviceinfos und Studien erhalten.



Paketinhalt als Referenz



Anmeldung einfach mit QR-Code oder auf www.kenvuepro.com



Zahnbürsten, Musik und leuchtende Kinderaugen

Mundgesundheit funktioniert nur, wenn man die Menschen, die sie umsetzen sollen, auch erreicht. Was ein interaktiver Zahnputz-Workshop in Tansania über Prävention, Motivation und den Praxisalltag verrät.

Text: Beata Luczkiewicz

Es ist früher Vormittag im Fruitful Waisenhaus in Arusha, Tansania. Wo sonst Unterricht und Alltag stattfinden, wird heute gelacht, gestaunt und konzentriert Zähne geputzt. Zahnbürsten in der Hand, neugierige Blicke auf die angefärbten Zähne gerichtet: Für die Kinder ist es ein besonderer Tag. Für Dr. Sabrina Reitz ist es genau der Moment, der zeigt, warum sie für präventive Zahnmedizin brennt.

Gemeinsam mit David Jackson hat die Kinderzahnärztin hier einen interaktiven Zahnputz-Workshop umgesetzt. Aber „Workshop“ klingt fast zu nüchtern für das, was tatsächlich passiert: Es wird erklärt, ausprobiert, nachgemacht, gelacht und zwischendurch getanzt. Ja, getanzt. Denn wenn Mundhygiene mit Musik, Bewegung und Spaß verbunden wird, bleibt sie nicht nur besser im Gedächtnis, sondern auch im Herzen.

Wenn Prävention plötzlich greifbar wird

Der Einstieg ist simpel und wirkungsvoll: Mit Anfärbelösungen werden Zahnbeläge sichtbar gemacht. Für viele Kinder ist das ein Aha-Moment – plötzlich sieht man, wo sich Plaque wirklich versteckt. Was folgt, ist keine trockene Belehrung, sondern gemeinsames Üben: die richtige Putztechnik, Schritt für Schritt, direkt vor dem Spiegel, direkt im eigenen Mund. Gesprochen wird auf Englisch, ergänzt durch ein paar Swahili-Wörter – genug, um Nähe zu



Aha-Effekt:
Anfärbelösungen
machen
Zahnbeläge
sichtbar.

schaffen und Hemmschwellen abzubauen. So entsteht schnell eine Atmosphäre, in der die Kinder mitmachen wollen. Sie stellen Fragen, imitieren Bewegungen, und präsentieren stolz ihre Erfolge. Prävention wird hier nicht erklärt, sie wird erlebt.

Der Zahnputztanz und die Kraft der Emotionen

Ein Höhepunkt ist der Zahnputztanz. Mundhygiene trifft auf Musik und die Putzbewegungen werden zu kleinen Choreografien. Was spielerisch wirkt, hat einen ernsten Kern: Positive Emotionen sind ein Schlüssel für nachhaltiges Lernen. Wer früh erlebt, dass Zahnpflege etwas Gutes, Selbstwirksames und sogar Spaßiges ist, verknüpft damit etwas ganz anderes als Pflicht und Zwang. Genau dieser Gedanke zieht sich wie ein roter Faden durch das Engagement von Dr. Reitz. Prävention bedeutet für sie nicht, Regeln aufzustellen, sondern Menschen mitzunehmen.

Kinder zu motivieren. Vertrauen aufzubauen. Und zu zeigen: Du kannst selbst etwas für deine Gesundheit tun.

Damit der Effekt nicht nach einem Vormittag verpufft, wurden vor Ort umfangreiche Materialien übergeben. Zahnbürsten, Zahnpasta, Becher, Poster, Spiegel und große Demonstrationsmodelle. So können die Betreuer die Inhalte weitergeben, Routinen aufbauen und das Thema langfristig im Alltag verankern. Unterstützt wurde das Projekt durch verschiedene Partner und Spender wie Curaprox, dem Verein für Zahnhygiene, Medicom und die Organisatoren Travel to grow und Friends for help e.V. – ein schönes Beispiel dafür, was möglich ist, wenn Engagement, Fachwissen und praktische Hilfe zusammenkommen.

Was das mit unserem Praxisalltag zu tun hat?

Natürlich sind Arusha und der deutsche Praxisbetrieb zwei sehr unterschiedliche Welten.



Die richtige
Putztechnik
gemeinsam
üben.



Zur Person:

Dr. Sabrina Reitz ist Zahnärztin mit den Schwerpunkten Kinderzahnmedizin und Sportzahnmedizin. Ihren Weg in die Zahnmedizin begann sie als zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA), später studierte sie Zahnmedizin. Aktuell gründet sie eine Praxis in Mainz mit Fokus auf inklusive und präventionsorientierte Versorgung – und bleibt dabei ihrer Überzeugung treu: Gute Zahnmedizin beginnt lange vor dem Behandlungsstuhl.

Und doch ist die Botschaft erstaunlich universell: Prävention funktioniert am besten, wenn sie Menschen erreicht – emotional, verständlich und auf Augenhöhe. Ob in der Kinderprophylaxe, im Behandlungszimmer oder im Aufklärungsgespräch mit Eltern: Motivation, Beziehung und positive Erfahrungen sind oft wirksamer als jede noch so perfekte Anleitung auf Papier.

Für Praxisteams liegt darin eine starke Botschaft: Wir vermitteln nicht nur Techniken. Wir prägen Haltungen. Und manchmal reicht ein Perspektivwechsel, um sich daran zu er-

innern, warum man diesen Beruf eigentlich macht.

Ausblick: Engagement, das weitergeht

Für 2027 ist eine „Dental Impact Journey“ nach Kapstadt geplant, die sich auf ZFA und Praxisteams fokussiert. Im Zentrum stehen internationales Engagement, fachlicher Austausch und persönliches Wachstum. Die Idee dahinter: Über den eigenen Tellerrand schauen, neue Impulse mitnehmen und dieser wieder in den eigenen Praxisalltag zurücktragen.

Komet EnDrive.

State-of-the-Art-Motor.
Entwickelt für Kundenbedürfnisse.



AKTION
1.699,-€
STATT 2.300,-€



reddot winner 2025
innovative design

Erfahren Sie mehr!

[http://qr.kometdental.de/
EnDrive-kennenlernen](http://qr.kometdental.de/EnDrive-kennenlernen)



Alles beisammen mit dem Composite Experten-Set

Als PD Dr. M. Oliver Ahlers gemeinsam mit Prof. Dr. Roland Frankenberger und Komet Dental das Composite Experten-Set entwickelte, hatte man neben der Verbesserung der Behandlungsabläufe vor allem die Assistenz im Auge. Wie bringt der Set-Charakter nun strukturiertere Abläufe in den Praxisalltag? Dr. Ahlers und seine Behandlungsassistentin Josy-Lee Eichler fassen die Benefits des Instrumentensets zusammen.



PD Dr. M. Ahlers

CMD-Centrum Hamburg-Eppendorf, ist gedanklicher Vater vieler Set-Lösungen von Komet Dental. Das Aktuellste ist das Composite Experten-Set.



Josy-Lee Eichler

ist Behandlungsassistentin und Hygienebeauftragte am CMD-Centrum Hamburg-Eppendorf. Sie beurteilt das Composite Experten-Set aus Sicht der Assistenz.

? Frau Eichler, PD Dr. Ahlers und die Website des CMD-Centrums Hamburg-Eppendorf beschreiben Sie als Organisationstalent. Was bedeuten Ordnung und Struktur für Sie ganz persönlich?

Josy-Lee Eichler: Mir sind Struktur und Ordnung in der Tat sehr wichtig. Nicht etwa einfach so oder zum Selbstzweck, sondern weil sie die Voraussetzung für Übersicht im täglichen Arbeitsablauf sind und unnötige Fehler vermieden werden. Wir haben in unserer spezialisierten Schwerpunktpraxis sehr viele Abläufe klar strukturiert. Das hilft auch jungen Mitarbeiterinnen, die neu ins Team kommen, zu verstehen, welche Prozesse gemeint sind. Und weil wir diese jeweils auch in illustrierten Mindmaps niedergelegt haben, können sich die Kolleginnen von allen Arbeitsplätzen aus daran orientieren.

? Wie verbessert das Composite Experten-Set den Workflow konkret für den Zahnarzt?

PD Dr. M. Ahlers: Für den Behandler liegt die Verbesserung in der Reihenfolge der Abläufe zunächst einmal darin, dass bei der Entscheidung für eine Compositefüllung sofort klar ist, dass in einem Instrumentenständer alle potenziell benötigten Instrumente enthalten sind. Das heißt, ich muss sie zu Beginn der jeweiligen Behandlung nicht eigens zusammensuchen, sondern die Behandlungsassistentin nimmt aus der Schublade für rotierende Instrumente das Composite Experten-Set heraus und legt es auf dem Behandlungsstuhl aufgeklappt bereit. So sind automatisch alle Instrumente auf einen Blick und mit einem Griff verfügbar. Vor allem verhindert dies, dass eventuell ein Instrument gerade in der hygienischen Aufbereitung ist und ich überlegen muss, ob ich dieses in einem anderen Behandlungszimmer leihe oder ich meinen Behandlungsablauf improvisieren muss. Stattdessen kann ich vorhersehbar auf die optimal zusammen gestellten Instrumente vollständig zurückgreifen, was einen großen Zeitvorteil bedeutet und mir die Konzentration auf das Wesentliche erlaubt, nämlich meine Behandlung.

? Was bedeutet das für die Assistenz?

Josy-Lee Eichler: Für uns bedeutet das Composite Experten-Set ebenfalls eine deutliche Erleichterung. Es vermeidet unschöne Such-

aktionen nach einem Instrument, das vielleicht aufgrund erhöhter Nutzungsfrequenz gerade in der hygienischen Aufbereitung ist und dadurch für den geplanten Ablauf fehlt. Ein weiterer, echter Vorteil entsteht nach der Behandlung: Da der Zahnarzt, in unserem Fall PD Dr. Ahlers, die Instrumente direkt in den Edelstahlständer zurücksteckt, entfällt im nachfolgenden Schritt die Überführung in ein erstes Instrumentenbad und anschließend in das früher im RDG verwendete „Teesieb“. Stattdessen werden die Instrumente insgesamt im Reinigungs- und Desinfektions-Gerät aufbereitet und kommen anschließend im Ständer zurück in die Instrumentenschubladen der jeweiligen Behandlungszimmer. Dadurch haben wir einen geschlossenen Kreislauf und die ungeliebte Zurücksortierung aller Instrumente in die „Bohrerständer“ der Behandlungszimmer entfällt.

? Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Assistenz aus?

Josy-Lee Eichler: Für die Zusammenarbeit ergibt sich der Vorteil, dass der Zeitfresser „Suchen und Sortieren“ entfällt und wir uns gemeinsam besser auf die Behandlung und die übrigen Aufgaben konzentrieren können. Es erhöht die Zufriedenheit im Team, dass eine besonders unbeliebte Tätigkeit komplett entfällt und dabei die Instrumente auch noch gleichsam automatisch perfekt sortiert sind – weil die Zahnärzte sie ja selbst unmittelbar in die Instrumentenständer zurückstecken.

? Gibt es ein Element im Set, Herr Dr. Ahlers, auf das Sie besonders stolz sind – und warum?

PD Dr. M. Ahlers: Mich macht es vor allem stolz, dass Prof. Frankenberger und ich es geschafft haben, uns trotz unterschiedlicher Hintergründe zielgerichtet zunächst auf eine einheitliche Strategie für optimiertes Vorgehen bei der Behandlung mit Composite-Restaurationen zu einigen. Das Composite Experten-Set bildet mit den enthaltenen Instrumenten und deren Anordnung diesen Ablauf vollständig und logisch ab. Wichtig war mir zudem, dass wir dabei mit 16 teils hoch

innovativen Instrumenten auskommen und dass diese alle in EINEM Instrumentenständer Platz finden: Diamantschleifer und -finierer sowie Arkansassteine mit FG-Schaft und Rosenbohrer, Polierer und Bürsten mit Winkelstückschaft. Die liegen normalerweise in der Instrumentenschublade an verschiedenen Orten – jetzt perfekt sortiert in einem Instrumentenständer.

? Gibt es typische Behandlungsschritte, die mit dem Set deutlich effizienter ablaufen?

PD Dr. M. Ahlers: Das Set optimiert die Abfolge der einzelnen Arbeitsschritte, weil die jeweils passenden Instrumente unmittelbar von links nach rechts angeordnet sind. Man muss also nicht mehr überlegen „Suche ich mir für den nächsten Schritt ungeplant noch ein zusätzliches Instrument heraus?“ Nein, es ist sicher im Ständer enthalten, und zwar gleich eine Position weiter rechts! Konkretes Beispiel: Stellt sich nach der Kavitätenpräparation bei der Exkavation von Karies heraus, dass diese besonders tief reicht, finde ich gleich rechts daneben den Rosenbohrer mit verlängertem Schaft und Übergangsschneide, mit der man stirnseitig Karies besonders gut abtragen kann. Und wenn ich feststelle, dass wir der Pulpa sehr nahekommen und ich vermeiden möchte, sie zu eröffnen, wechsle ich auf das blaue Polymer-Instrument P1, das wie ein „Bohrer“ aussieht, aber remineralisierbares Dentin belässt. Der P1 darf im Instrumentenständer hygienisch aufbereitet werden, sofern er unbenutzt ist. Als Reserve kann er daher im Ständer verbleiben, muss jedoch nach einmaliger Anwendung entsorgt werden.



Der PolyBur P1 ermöglicht bei Caries profunda mit schwieriger Abgrenzung den selektiven Abtrag nicht remineralisierbaren Dentins.

? Wie entscheidend ist der beschriftete Edelstahlständer bei der Aufbereitung?

Josy-Lee Eichler: Der beschriftete Edelstahlständer hat eine ganz wichtige Aufgabe. Dies haben wir durch unsere jungen Auszubildenden gelernt. Diese berichteten, dass es ihnen schwerfällt, allein nach den Bestellnummern die verschiedenen Instrumente zu unterscheiden. Es hilft ihnen bei der Übersicht daher enorm, dass die Instrumente mit ihrer Kontur im Deckel an der Innenseite per Lasergravur abgebildet sind. Für das Nachbestellen stumpf gewordener Instrumente oder eines benutzten P1 hingegen hilft es, dass direkt neben den Instrumenten im Bodenteil des Instrumentenständers die Instrumentennummern eingelasert sind.

? Welche Rolle kann das Set bei der Einarbeitung neuer Teamkräfte bedeuten?

PD Dr. M. Ahlers: Für mich als Zahnarzt bedeutet dies, dass ich auch mit Auszubildenden Composite-Restaurationen ohne Verunsicherung realisieren kann, weil diese nicht durch die noch fehlende Übersicht hinsichtlich der erforderlichen Instrumente ausgebremst werden.

Josy-Lee Eichler: Für uns als Behandlungsassistentin ist es sehr viel einfacher, das Team in die entsprechenden Vorgänge einzuarbeiten, weil der Aufwand für die Schulung der Sortiervorgänge komplett wegfällt.

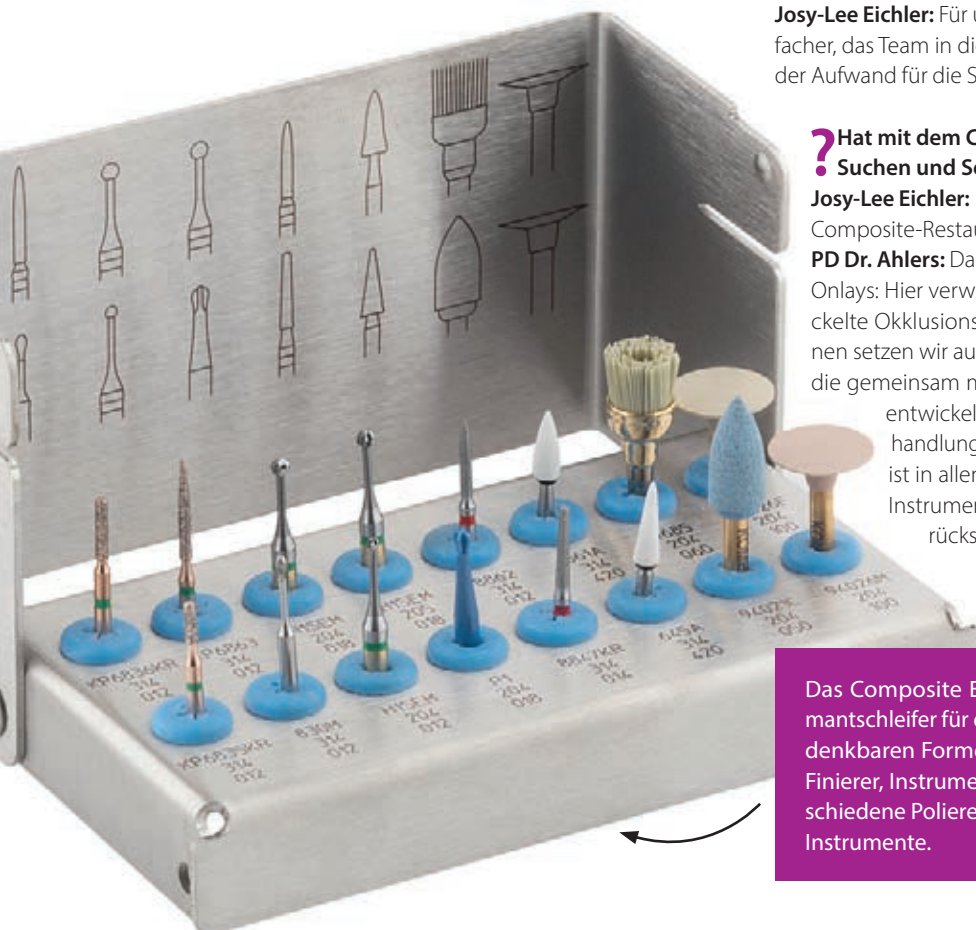
? Hat mit dem Composite Experten-Set nun das Sammeln, Suchen und Sortieren von Instrumenten wirklich ein Ende?

Josy-Lee Eichler: Für uns ist die Ära der Jäger und Sammler bei den Composite-Restaurationen damit tatsächlich beendet.

PD Dr. Ahlers: Das Gleiche gilt für die Behandlung mit Okklusions-Onlays: Hier verwenden wir das von Prof. Edelhoff und mir entwickelte Okklusiononlay-Set. Auch bei Inlays, Teilkronen und Kronen setzen wir auf bewährte Lösungen, nämlich die Expertensets, die gemeinsam mit Prof. Frankenberger, Dr. Hajto und Dr. Blunck entwickelt wurden. Und schließlich greifen wir für die Behandlung mit Keramik-Veneers zum PVP-Set. Die Methodik ist in allen Fällen die gleiche: Die absehbar erforderlichen Instrumente sind alle im jeweiligen Set enthalten, das Zurücksortieren entfällt.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Composite Experten-Set umfasst spezielle DIAO-Diamantschleifer für die Präparation, verschiedene Bohrer für alle denkbaren Formen der Kariesentfernung, formkongruente Finierer, Instrumente zur Ausarbeitung der Füllung und verschiedene Polierer. Es sind insgesamt 16 ausgewählte Komet Instrumente.



Pimp up your Wissen



Die **Gestreckte Abschlussprüfung Teil 1 (GAP1)** ist für dich die erste größere Prüfungssituation in deiner Ausbildung. Auch für deine Praxis ist sie wichtig. Sie ermöglicht AusbilderInnen, deinen Ausbildungsstand realistisch einzuschätzen und dich gezielt zu fördern. Das bedeutet für dich: Wenn du irgendwo Unterstützung brauchst, könnt ihr gezielt darüber sprechen. Eine gute Vorbereitung ist dabei der Schlüssel zum Erfolg. Was viele ZahnärztInnen über ihre Auszubildenden denken (aber leider viel zu selten aussprechen): Gute Azubis sind Gold wert! Sie sind eine Investition in die Zukunft – daher hoffen viele Praxen, dass die Ausbildung gut läuft, sodass sie ihre Azubis später übernehmen können. Da eine Zahnarztpraxis ohne ZFA nicht arbeiten kann, bist du sehr wichtig!

Aber was schätzen Chefs und Chefinnen an Azubis eigentlich am meisten? Es ist nicht Perfektion, sondern vielmehr Freundlichkeit, Zuverlässigkeit, Teamfähigkeit, Lernbereitschaft, Ordnung, Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein. Vielleicht fühlt sich das für dich etwas ungewohnt an. Das Wort Lernbereitschaft bedeutet: Eine Person möchte neue Dinge lernen und besser werden. Und genau das machst du in deiner Ausbildung jeden Tag.

Bist du bereit für den Wissens-Check?

Dein Glow-up für die Praxis.

teemer ist eure digitale All-in-One-Lösung für einen reibungslosen Praxisalltag.

Als cloudbasierte Software, ergänzt durch smarte Apps on top, bringt teemer moderne Flexibilität in eure Praxisorganisation

– mobil, einfach und sicher.

Mit digitalem Patienten-Workflow und smartem Dokumentenmanagement arbeitet euer Team effizient zusammen und erlebt ein echtes Glow-up – auch easy im Homeoffice.



Jetzt mit Förderung!

Mit der Digitalisierungs-offensive bis zu 4.500 EUR Förderung erhalten.

QR-Code scannen und mehr erfahren.



Fragebogen:
Lernfelder
Ausbildungs-
jahr 1+2

Themenwelt Abrechnung, Praxisorganisation und Verwaltung

1. Wie kann die parapulpäre Stiftverankerung einer Füllung bei privatversicherten Patienten abgerechnet werden? 1 Antwort

- Das gehört mit zur Füllungsleistung dazu
 GOZ 2190
 GOZ 16
 nur Analog nach §6 Abs. 1 GOZ

2. Was bedeutet der Begriff „Behandlungsfall“ beim gesetzlich versicherten Patienten? 1 Antwort

- Die Behandlung eines Patienten in einem Monat
 Die Behandlung eines Zahnes an einem Termin
 Die Behandlung eines Patienten in einem Quartal

3. Ein GKV-Patient kommt mit Schmerzen und der Zahnarzt bzw. die Zahnärztin führt eine symptombezogene Untersuchung durch. Welche Leistung ist abrechenbar? 1 Antwort

- Ä1 Ä3
 Ä5 Ä6

4. Der GOZ-Patient kommt am Sonntag um 21:30 Uhr zum Notdienst. Welche Abrechnungskombination ist abrechnungsfähig? 1 Antwort

- 03 + ÄD 01 + K1
 Ä1 + Ä5 + ÄD + ÄB Ä5 + ÄA
 Ä1 + ÄA + ÄB

5. Ihr PKV-Patient kommt mit akuten Beschwerden an 38, Sie führen eine Dentitio difficilis Behandlung durch. Was können Sie abrechnen? 1 Antwort

- 0010 + 3300 0100 + 2040
 0100 + 4020 0010 + 3030

6. Sie möchten bei Ihrem GKV-Patienten an einem Zahn eine Gangränbehandlung durchführen, welche Leistungen wären in der ersten Sitzung abrechenbar (weitere Sitzungen folgen)? 6 Antworten

- Vpr pV
 Anästhesie VitE
 Rö2 Med
 Trep1 Trep2
 WK

7. Welche Aussagen zur Bema Trep1 sind richtig? 2 Antworten

- Immer in Kombination mit einer DEV
 Auch mehrmals je Zahn
 1x je Zahn
 Eröffnen eines pulpatoten Zahnes
 Immer in Kombination mit einer Vitalexstirpation

8. Bei einem GKV-Patienten kann neben einer direkten Überkappung zusätzlich abgerechnet werden - 2 Antworten

- eine VitE eine Anästhesie
 die Materialkosten eine Füllung, z. B. F2
 zusätzlich eine indirekte Überkappung



Rico's Tipp:

Wusstest du, dass Fehlzeiten jederzeit an die Kammer nachgemeldet werden können und dass das dann im schlimmsten Fall zur Nicht-Zulassung führen kann?

9. Welche der unten genannten Inhalte gehören nicht in einen Arbeitsvertrag? 3 Antworten

- Arbeitszeiten
 Gesundheitsfragen
 Angaben zur Probezeit
 Angaben zu Urlaubstagen
 Klauseln zum Ausschluss
 Angaben zur Konfession von Entgeltfortzahlung, z. B. bei Krankheit

10. Sozialversicherungsbeiträge werden automatisch vom Gehalt abgeführt, welche der u. g. Versicherungen gehören dazu? 4 Antworten

- Unfallversicherung
 Krankenversicherung
 Pflegeversicherung
 Arbeitslosenversicherung
 Rechtsschutzversicherung
 Rentenversicherung

Na, fit für die Prüfung?

Die richtigen Lösungen kannst du hier downloaden:

SCAN ME



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

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



Foto: EMS

Neues vom Flaggschiff der Prophylaxe

Am 28. Februar 2026 fand in Berlin der 4. GBT Summit statt. Die Veranstaltung war mit 450 Prophylaxe-ExpertInnen im bcc Tagungszentrum am Alexanderplatz vollständig ausverkauft. Das Motto: „Patienten mögen’s gern modern – der GBT Summit macht den Unterschied“.

Die Guided Biofilm Therapy hatte sich in den letzten zehn Jahren als neuer Standard in der Prophylaxe und Therapie etabliert. Es ist das bisher einzige systematische, risikoorientierte und wissenschaftlich basierte Protokoll. Bis zu 96 Prozent der PatientInnen bevorzugten die schmerzfreie und besonders gewebe- und zahnschutzschonende, zugleich effektive und zeitsparende Methode.

Unter der Moderation von **Prof. Dr. Johannes Einweg** präsentierten Fachleute ihre Erkenntnisse. Abrechnungsexpertin **Monika Dietschmann** erläuterte wirtschaftliche Aspekte der Prophylaxe. Steuerberaterin **Dr. Ann-Kathrin Arp** betonte die Bedeutung der präventiven Begleitung von Schwangeren und Kindern. **PD Dr. Julian Schmoedel** (Universität Greifswald) zeigte, dass Fluoridierung und professionelle Prophylaxe besonders bei hohem Kariesrisiko wirkten. Dentalhygienikerin **Marion von Wietersheim** verdeutlichte den modularen Aufbau der GBT anhand von Patientenbeispielen.

Dr. Antonio Ciardo (Universität Heidelberg) präsentierte seinerseits erfolgreiche Behandlungsstrategien beim Biofilm-Management. Und **Prof. Dr. Bettina Dannewitz** stellte die Gesundheits-App Paro-ComPas vor, die zu besseren Behandlungsergebnissen führen soll. Weitere Themen waren verhaltenstherapeutische Methoden zur Raucherentwöhnung, KI-gestützte Diagnostiksysteme und Stoßwellentherapie mit dem EMS DolorClast®.

Der Hersteller und Entwickler EMS stellte erstmals das AIRFLOW® ALIGNER System vor. Die innovative 4D-Shape-Shifting-Technologie reduziert den Materialverbrauch um die Hälfte und ist ökologisch nachhaltiger. Eine Monitoring-App ermöglicht es PatientInnen, den Behandlungsfortschritt zu verfolgen.

Der Summit war Teil einer weltweiten Eventreihe mit bisher rund 10.000 TeilnehmerInnen in 32 Städten und 22 Ländern.

Quelle: Pressemitteilung EMS

Erste Generation von Kids ohne Karies?

Oral-B veranstaltete in Hamburg ein Experience Event für PressevertreterInnen und Content Creators und deren Kinder zum Thema Kinderzahngesundheit. Unter dem Motto „Die erste Generation kariesfreier Kinder“ ging es darum zu zeigen, wie moderne Zahnpflege spielerisch, smart und motivierend gestaltet werden kann.

Denn laut einer Forsa-Umfrage von mehr als tausend Eltern und Kindern zu Motivation, Routinen und Herausforderungen beim Zähneputzen haben viele Eltern die eigene Zahnpflege eher negativ in Erinnerung. Mit elektrischen Zahnbürsten dagegen putzen Kinder laut der Befragung lieber und gründlicher. Auch empfanden sie die Zahnhygiene dank Disney Designs, wie Stitch und Spider Man, als „spaßiger“. Studien belegten zudem, dass über 90 Prozent der Kinder das Putzen mit der iO Kids liebten und mehr als 80 Prozent der Eltern eine höhere Motivation und Selbstständigkeit beobachteten.

Prof. Dr. Katrin Bekes, Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin (DGKiZ), sowie Oral-B Zahnarztexperte **Daniel P. Grotzer** ordneten diese Ergebnisse fachlich ein. Durch das Programm führte der TV-Moderator und Oral-B-Markenbotschafter **Kai Pflaume** An interaktiven Erlebnisstationen lernten die Kinder der Eingeladenen spielerisch alles über Zahngesundheit kennen. In Putz-Workshops erfuhren sie, wie man wackelige oder neu durchbrechende Zähne richtig reinigt. Mitmach-Experimente machten die Kariesentstehung sichtbar. Auch gab es Einblicke, wie die Zahnpasten von Oral B wirken. Die Oral-B iO Kids ist die erste elektrische iO Zahnbürste speziell für Kinder ab sechs Jahren. Sie verfügt über sanfte Mikrovibrationen, eine automatische Geschwindigkeitsreduktion bei zu starkem Druck, musikalische Belohnungen nach zwei Minuten Putzzeit und besonders leise Technik - ideal für empfindliche Kinder.

Die Ergebnisse der Forsa-Befragung zeigen, wie wichtig Motivation im Alltag ist und wie man aus einer vermeintlich lästigen Routine ein echtes Abenteuer machen kann.

Quelle: Pressemitteilung Oral-B



Foto: Caroline Steger



Meine aktuellen
Fortbildungs-Tipps
für euch

Subgingivales Biofilmmanagement

Fit in der UPT und beim subgingivalen Biofilmmanagement? Wie unterscheiden sich Initialtherapie, PZR und UPT? Der zweitägige Kurs vermittelt mehr Sicherheit im Kampf gegen Biofilm. Neben theoretischem Wissen gibt es einen praktischen Teil am Phantommodell sowie gegenseitige Übungen.

- > **Wann?** 26. und 27. Juni 2026
- > **Wo?** Burgau
- > **Wer?** Patricia Ried | www.patriciaried.de



Der Service macht den Unterschied

Die Kunst von Kommunikation und Servicemanagement
Zahnärztliche Dienstleistungen ähneln sich oft, deshalb macht der Service den entscheidenden Unterschied. Patienten sollen sich von Anfang an wohlfühlen, denn der erste Eindruck zählt. Die Kunst der Kleinigkeiten ist hierbei nicht zu unterschätzen: Ehrlichkeit, Transparenz, Perfektion und ein gut geschultes Team können das Wohlbefindens der Patienten steigern. Aber auch die Außenwirkung spielt eine wichtige Rolle: Website, Social Media helfen, ein positives Praxisbild zu vermitteln.

- > **Wann?** 24. Juni 2026, 15.00 bis 18.00 Uhr
- > **Wo?** Online
- > **Wer?** Rubina Ordemann | www.tri-med.de



12./13. Juni 2026 | Ludwigsburg
27. DGDH Jahrestagung | www.dgdh.de

Save the date

13. Juni 2026 | München
19. Deutscher MFA-Tag und ZFA-Tag | www.zfa-tag.de

17.-20. Juni 2026 | Timmendorfer Strand
17. DENTAL SUMMER | www.dentalsummer.de



Der interdisziplinäre Podcast für Expert:innen
**Zwei Perspektiven – ein gemeinsamer
Therapieerfolg**

Wieviel Medizin steckt in der Zahnmedizin und vice versa?



Direkt Reinhören
und abonnieren!

[dental-wirtschaft.de/
medizin-trifft-zahnmedizin](http://dental-wirtschaft.de/medizin-trifft-zahnmedizin)

CGM Dentalsysteme

Zukunftssicher

CGM Dentalsysteme bietet neue digitale Lösungen. Im Fokus stehen Praxissoftware, künstliche Intelligenz und vernetzte Prozesse.

Mit der Schnittstelle eLABZ wird der elektronische Austausch von Daten zwischen Praxis und Dentallabor über die Telematikinfrastruktur ermöglicht. Das Modul CGM Z1.PRO-eLABZ nutzt KIM für den Versand von Aufträgen, Kostenvoranschlägen und Rechnungen. Laboraufträge können direkt aus der Praxissoftware versendet werden. Der CGM Z1.PRO DATEV Buchungsdatenservice überträgt Belege und vorkontierte Buchungstapel direkt an das DATEV-Rechenzentrum. Mit CGM XDENT gibt es eine vollständig cloudbasierte Praxissoftware. Updates und Datensicherungen erfolgen automatisch, die Daten liegen verschlüsselt in zertifizierten Rechenzentren in Deutschland. Ergänzend bleibt CGM Z1.PRO als Serverlösung mit



Foto: CGM Dentalsysteme

Das Ziel hinter CGM one ist eine vernetzte Praxisorganisation.

umfangreichem Funktionsumfang verfügbar. Die Integration der KI-Software Nostic ermöglicht eine Analyse von Röntgenbildern. Die modulare Plattform CGM one erweitert bestehende Praxissoftware, ohne ein bestehendes System zu ersetzen, um digitale Lösungen wie AmbulApps für die digitale Patientenführung, CheckIn für die automatisierte Anmeldung und KI-gestützte Assistenten für Telefon und Dokumentation.

www.cgm-dentalsysteme.de

Hager & Werken

Wundversorgung mit Reso-Pac

Die Versorgung von Wunden und Nähten nach zahnmedizinischen Eingriffen kann für Praxen eine Herausforderung sein: Feuchte oder blutende Areale müssen zuverlässig geschützt werden, zugleich sind Patientenkomfort, einfache Anwendung und wirtschaftliche Handhabung entscheidend. Hier setzt Reso-Pac an – ein odontologischer Wundschutzverband in Form einer adhäsiven Wundschutzpaste auf Zellulosebasis, der wie ein „Klebeplaster im Mund“ wirkt.

Die Paste haftet sicher an Schleimhaut, Wunden und Nähten, selbst auf feuchten oder blutenden Oberflächen, und schützt das behandelte Gewebe während der gesamten Heilungsphase. Reso-Pac ist weichbleibend, geschmacksneutral und geruchsfrei, hält Bakterien effektiv fern, unterstützt den Heilungsprozess und kann als Träger für applizierte Medikamente genutzt werden. Deshalb ist Reso-Pac vielseitig einsetzbar, etwa in der Implantologie, Parodontologie, nach Extrak-



Foto: Hager & Werken

Reso-Pac: kostenloses Ansichtsmuster anfordern über den QR-Code.

tionen, in der Kieferorthopädie oder Prothetik, und bietet Patienten einen spürbaren Komfort, zum Beispiel beim Schutz wunder Gingivabereiche bei Bracketträgern. Die Einzelportionen sind jetzt in einer neuen Packungsgröße von 20 x 2 g erhältlich.

www.hagerwerken.de



Kettenbach Dental

Auszeichnung als Innovationsführer

Kettenbach wurde erneut mit dem renommierten TOP 100-Siegel ausgezeichnet und zählt zu den innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands.

Das Familienunternehmen überzeugte im wissenschaftlichen Auswahlverfahren durch systematische Innovationsarbeit und eine klar verankerte Innovationskultur.

Innovation ist bei Kettenbach fest verankert. Bereits 1955 setzte das Unternehmen mit der Entwicklung des weltweit ersten silikonbasierten Abformmaterials einen Meilenstein in der Dentalbranche. Dieser Pioniergeist prägt Kettenbach bis heute und bildet die Grundlage für hochwertige Lösungen in den Bereichen Prävention, Restauration und Abformung. Ziel ist es, einfach anzuwendende Produkte zu entwickeln, die das Team im Praxisalltag zuverlässig unterstützen. Das Produktportfolio wird kontinuierlich weiterentwickelt, um frühzeitig auf Veränderungen im Dentalmarkt reagieren zu können.



Foto: Kettenbach Dental

TOP 100-Siegel 2026: Kettenbach zählt zu den innovativsten Mittelständlern.

Interdisziplinäre Projektteams arbeiten eng zusammen, ergänzt durch ein strukturiertes Vorschlagswesen sowie die systematische Einbindung von Anwenderfeedback.

www.kettenbach-dental.de

Ivoclar

OptraGate Dry Control: Speichel- und Flüssigkeitssauger

Mit OptraGate Dry Control präsentiert Ivoclar einen innovativen Speichel- und Flüssigkeitssauger mit integriertem Zungenhalter, der die relative Trockenlegung gezielt unterstützt und einen freien Zugang zum Behandlungsfeld ermöglicht, insbesondere in Kombination mit OptraGate 2.

Das Design unterstützt Abläufe bei zahnmedizinischen Behandlungen sowie Anwendungen in der Dentalhygiene, auch in autonomen Behandlungssituationen, und trägt dazu bei, die Zunge von Patienten vor unbeabsichtigtem Kontakt mit rotierenden Instrumenten zu schützen.

Eine adäquate Feuchtigkeitskontrolle und ein freier Zugang zum Behandlungsfeld sind Voraussetzungen für zahnmedizinische Behandlungen. OptraGate Dry Control wurde entwickelt, um beide Anforderungen gezielt zu erfüllen.

Die 270-Grad-Absaugung mit mehreren Absaugöffnungen gewährleistet eine großflä-

chige Feuchtigkeitskontrolle und ermöglicht ein konstant trockenes Arbeitsfeld. Gleichzeitig hält der integrierte Zungenhalter die Zunge zuverlässig zurück und reduziert das Risiko eines unbeabsichtigten Kontakts mit rotierenden Instrumenten, insbesondere im posterioren Bereich. Dank seines selbsthaltenden, ergonomischen Designs lässt sich OptraGate Dry Control einfach am Unterkiefer fixieren und verbleibt nach dem Einsetzen zuverlässig in Position, ohne aktives Halten oder zeitaufwändiges Nachjustieren. Dadurch wird ein effizienter Behandlungsablauf auch in autonomen Behandlungssituationen ohne Stuhlassistenz unterstützt.

Die intuitive Handhabung erlaubt einen sofortigen Einsatz und eine nahtlose Integration in bestehende klinische Workflows, individuelle Anpassungsmöglichkeiten sorgen für einen sicheren Sitz und ein angenehmes Tragegefühl, auch bei längeren Behandlungen. OptraGate 2 ist ein latexfreier Lippen-Wangen-Halter, der



Foto: Ivoclar Vivadent AG

Speichel- und Flüssigkeitssauger mit Zungenhalter: OptraGate Dry Control.

einen großzügigen Zugang zum Arbeitsfeld ermöglicht. Kombiniert mit OptraGate Dry Control entstehen ideale Voraussetzungen für eine effiziente relative Trockenlegung.

www.ivoclar.com

Sunstar

Individuelle Interdentallösungen für mehr Adhärenz

Der Interdentalraum bleibt trotz seines hohen Plaque-Potenzials von bis zu vierzig Prozent eine klinische Herausforderung im Praxisalltag. Gingivitis und Parodontitis betreffen weltweit Millionen Menschen, insbesondere die ältere Bevölkerung.

Zahnfleischerkrankungen beeinträchtigen nicht nur die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität und die Funktion des Gebisses, sondern stehen auch im Zusammenhang mit systemischen Erkrankungen wie Diabetes mellitus und Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Zudem sind sie mit einem erhöhten Risiko für Frühgeburten verbunden.

Trotz klarer Evidenz bleibt die tägliche Interdentalreinigung für viele Patienten eine Frage der Compliance. SUNSTAR begegnet dieser Herausforderung mit einer evidenzbasierten Ease-of-Use-Strategie und einem spezialisierten Portfolio an GUM Interdentalprodukten, von klassischen Interdentalbürsten über sanfte Interdentalreiniger bis hin zu verschiedenen



Foto: Sunstar

SUNSTAR setzt auf ein umfassendes Portfolio an unterschiedlichen Interdentalprodukten.

Zahnseiden. So können Zahnarztpraxen individuell abgestimmte Lösungen empfehlen, die die tägliche Anwendung erleichtern und die Adhärenz nachhaltig stärken. Produkte werden nicht deshalb regelmäßig angewendet, weil sie theoretisch die besten sind, sondern

weil sie sich einfach und unkompliziert in den Alltag integrieren lassen. Komplexe, schwer umsetzbare Mundpflegeprogramme werden selten dauerhaft eingehalten. Deutlich erfolgreicher ist es, schrittweise vorzugehen und die Empfehlungen an die individuellen Fähigkeiten und Gewohnheiten anzupassen. Je geringer die Anwendungshürde, desto höher die Bereitschaft zur regelmäßigen Nutzung.

Da es kein universelles Interdentalprodukt für alle gibt, setzt SUNSTAR auf ein umfassendes Portfolio, das sowohl Benutzerfreundlichkeit als auch individuelle Bedürfnisse berücksichtigt. Das zahnärztliche Team übernimmt dabei die Rolle von Coaches und motiviert zu sichtbaren Fortschritten. Als Unterstützung der Praxen hat Sunstar die „Mundgesundheitsleiter der Benutzerfreundlichkeit“ entwickelt. Der Leitfaden kann über den QR-Code leicht heruntergeladen werden.

www.professional.sunstargum.com





Alex' TIPPS
für den
Feierabend

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

EIN ZITAT ”

Wahre Freundschaft ist niemals leicht.

Marie Sévigné, 1675



Die französische Adelige Marie de Sévigné wurde durch ihre Briefe berühmt, die sie meist an ihre Tochter schrieb. Mit 21 wurde sie Witwe, als ihr Ehemann in einem Duell starb. Sie heiratete nicht wieder und widmete ihr Leben dem Briefeschreiben. Ihre Briefe gaben ihr Trost und waren auch finanziell bedeutsam. Sie wurden kopiert und verbreitet – nicht weil sie skandalös waren, sondern voller kluger Ratschläge und hervorragend formuliert. Marie de Sévigné wusste, dass ihre Briefe veröffentlicht werden würden. Deshalb schrieb sie nicht nur für die Empfänger, sondern vor allem für spätere Generationen. Das obige Zitat richtet sich an die ganze Welt. Marie de Sévigné wollte daran erinnern, dass echte Freundschaft nicht immer einfach ist und Konflikte kennt. Das gilt ebenso für Liebesbeziehungen.



„Der See der Schöpfung“ von Rachel Kushner ist mehr als ein Spionage-Thriller – es ist eine provokante Reise an die Grenzen unserer Zivilisation. Dieses Buch stellt die richtigen Fragen zur richtigen Zeit und lässt niemanden kalt zurück.

FBI-Agentin Sadie Smith soll in Südfrankreich eine Gruppe anarchistischer Umweltaktivisten infiltrieren. Der Auftrag scheint simpel – doch dann trifft sie auf Bruno Lacombe. Der charismatische Vordenker lebt in einer Höhle und träumt von der Rückkehr zu den Ursprüngen der Menschheit. Was als zynisches Spiel beginnt, wird für die abgebrühte Agentin zur existenziellen Herausforderung. Wer manipuliert hier wen?

Kushner gelingt ein literarisches Kunststück: Sie verwebt einen packenden Agenten-Plot mit radikaler Gesellschaftskritik. Ausgezeichnet mit dem SPIEGEL-Buchpreis 2025. Ein Buch, das unterhält und zugleich zum Nachdenken zwingt – hochintelligent und elektrisierend aktuell.

Übersetzt von:
Bettina Abarbanell
480 Seiten, Taschenbuch
ISBN 978-3-499-00609-8



STREAMING-TIPP



Rental Family

Dramedy mit Brandon Fraser

Brendan Fraser brilliert als glückloser Schauspieler im modernen Tokio, der einen ungewöhnlichen Job annimmt: Er spielt Familienmitglieder für einsame Menschen – auf Bestellung. Was skurril klingt, ist in Japan Realität. Der Film verwandelt dieses Phänomen in eine herzerwärmende Geschichte über Verbundenheit und die Sehnsucht nach Gemeinschaft. Witzig, bewegend und wunderschön gefilmt zeigt er, wie universell das Bedürfnis nach menschlicher Nähe ist – über alle Kulturen hinweg. Ein Film, der Sie lächeln lässt.

Topp Tage in Madrid!



Kunst von Weltrang, Tapas bis tief in die Nacht und ein Lebensgefühl, das dich sofort entschleunigt: Madrid bietet alles, was einen perfekten Städtetrip ausmacht. Lass dich treiben zwischen Prado und Plaza Mayor – und entdecke, warum die Stadt süchtig macht.

Text: Götz Kneiseler

Ein Städtetrip nach Madrid ist die perfekte Mischung aus Kultur, Kulinarik und entspanntem Lebensgefühl. Hier sind die Highlights, die du unbedingt einplanen solltest.

Von Velázquez bis Picasso

Museo del Prado, eines der bedeutendsten Kunstmuseen der Welt. Hier hängen Meisterwerke von: Velázquez („Las Meninas“), Goya („Der 3. Mai 1808“), El Greco und Rubens. Tipp: Früh morgens oder kurz vor der Schließung hingehen, dann ist es ruhiger.

Die Sammlung des Museo Nacional Thyssen Bornemisza ist eine der bedeutendsten Gemäldesammlungen Europas. Ursprünglich eine private Kollektion der Familie Thyssen-Bornemisza, die heute im Villahermosa-Palast am Paseo del Prado präsentiert wird. Sie deckt rund sieben Jahrhunderte europäische Malerei ab, vom 13. Jahrhundert bis ins 20. Jahrhundert und darüber hinaus und ergänzt perfekt die anderen großen Madrider Museen, insbesondere das Prado und das Reina-Sofía-Museum, indem sie Lücken in der Kunstgeschichte schließt und außergewöhnliche Werke aus verschiedensten Epochen bietet.

Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía, Museum für moderne und zeitgenössische Kunst. Berühmtestes Werk: „Guernica“ von Pablo Picasso. Schwerpunkt: Kunst des 20. Jahrhunderts (Surrealismus, Avantgarde). Zusammenfassend, der Prado ist für klassische Meisterwerke, Reina Sofía für moderne Kunst (Picasso, Dalí) und Thyssen-Bornemisza gibt einen Überblick über viele Kunststile.

Palacio Real, der königliche Palast ist größer als Versailles und beeindruckt mit: Prunksälen, der königlichen Waffensammlung und einem fantastischen Blick über die Stadt. Parque del Retiro ist die grüne Oase Madrids, ideal zum Durchatmen zwischen den Sehenswürdigkeiten und perfekt für eine Pause mit Picknick oder um mit dem Ruderboot auf dem See umher zu fahren. Sehenswert ist der Glaspalast (Palacio de Cristal). Plaza Mayor & Puerta del Sol, hier schlägt das Herz der Stadt auf dem historischen Arkadenplatz, perfekt für Tapas und um Leute zu beobachten. An der Puerta del Sol ist der Kilometer 0 Spaniens.



Schlemmen und Schlendern

Kulinarische Highlights sind Tapas in La Latina, einem der ältesten und lebendigsten Viertel Madrids, bekannt für enge Gassen, Tapas-Bars und echtes Madrider Lebensgefühl. Perfekt für einen entspannten Nachmittag, der nahtlos in einen langen Abend übergehen kann.

Tapas-Hopping auf der Cava Baja. Die Calle Cava Baja ist die berühmteste Straße im Viertel. Hier reiht sich Bar an Bar, ideal, um von Lokal zu Lokal zu ziehen. Rund um die Plaza de la Cebada pulsiert das Viertel besonders abends. Tipp für Sonntags: der El Rastro, der große Flohmarkt, der jeden Sonntag stattfindet. Hier gibt es Vintage, Antiquitäten, Trödel und danach dann Tapas als Belohnung.

Churros mit Schokolade am besten in der Chocolatería San Ginés, der berühmtesten Churrería Madrids und eine echte Institution seit 1894. Nur wenige Schritte von der Puerta del Sol entfernt, in einer kleinen Gasse versteckt.

Die bekannteste Markthalle in Madrid ist der Mercado de San Miguel, eine historische Eisen-Glas-Konstruktion von 1916, heute eine stylische Gourmet-Markthalle (Street-Food-Markt) mit hochwertigen

Tapas-Ständen, frischen Meeresfrüchten und Austern, Iberico-Schinken, Paella und Tortilla, Wein-, Cava- und Cocktailbars und Süßes wie Churros und Tarta de Queso. Weitere schöne Markthallen in Madrid sind der Mercado de San Antón (Chueca) ein moderner Markt mit Dachterrasse – etwas entspannter als San Miguel. Oder der Mercado de la Cebada im Viertel La Latina, ein authentischer, lokaler Markt, weniger touristisch, mit mehr Alltagsleben. Etwas Besonderes ist der immer am 2. Wochenende eines Monats stattfindende Mercado de Motores, ein monatlicher Kunsthandwerks- und Vintage-Markt, der im und um das Museo del Ferrocarril (dem alten Bahnhof) in Madrid stattfindet. Er ist berühmt für seine

einzigartige Kulisse inmitten historischer Lokomotiven und Eisenbahnwaggons, die eine lebendige Atmosphäre schaffen. Es gibt über 150 Verkäufer, die handgefertigte Kunsthandwerksartikel, Vintage-Kleidung, Upcycling-Artikel, Antiquitäten, Schallplatten, Möbel und Designerstücke anbieten, sowie einen Getränkebereich mit Food Trucks, Cafés und Bars.



REZEPT-TIPP

Bärlauch Frittata mit Feta

Zutaten:

- 600 g gekochte Kartoffeln (festkochend)
- 2 Zwiebeln
- 50 g Bärlauch
- 180 g Feta
- 8 Eier
- Reibekäse zum Bestreuen
(Gouda, Bergkäse – alles ist erlaubt)
- Salz
- Pfeffer
- Muskatnuss
- Öl zum Braten

Zubereitung:

Die gekochten Kartoffeln schälen und in Scheiben schneiden, die Zwiebeln ebenfalls schälen und in Würfel schneiden. Den Bärlauch gründlich waschen, gut abtrocknen und grob hacken. Die Eier in einer Schüssel verquirlen und mit Salz, Pfeffer und einer Prise Muskatnuss würzen.

In einer ofenfesten Pfanne etwas Öl erhitzen und die Kartoffelscheiben darin etwa 10 Minuten unter mehrmaligem Wenden anbraten. Die Zwiebelwürfel in einer separaten Pfanne ebenfalls anbraten und zum Schluss den Bärlauch dazugeben – dann fällt er etwas zusammen und verteilt sich besser. Beides zu den Kartoffeln in die ofenfeste Pfanne geben. Den Feta zerbröseln, über die Kartoffeln streuen und kurz durchmengen.

Die Eimischung gleichmäßig über Kartoffeln und Käse gießen. Abschließend mit Reibekäse bestreuen. Die Pfanne mit einem Deckel abdecken



Frisch aus dem Ofen:
Bärlauch-Frittata
mit Kartoffeln und Feta.

und bei schwacher Hitze etwa 10 Minuten stocken lassen. In der Zwischenzeit den Backofen auf 200° C (Ober-/Unterhitze) vorheizen. Anschließend die Pfanne ohne Deckel in den vorgeheizten Ofen schieben und die Frittata noch etwa 5 Minuten backen, idealerweise zum Schluss mit Grillfunktion, bis sie schön goldbraun ist.

Die Frittata schmeckt warm oder kalt – perfekt als herzhaftes Frühstück, leichtes Abendessen oder als Beilage mit einem frischen Salat. So vielseitig, dass sie zu jeder Tageszeit Freude macht!

Fotos: Pum – stockadobe.com,
Figge



PODCAST-TIPP

Schwangerschaft: Bauch rund – Mund gesund?

Jede Schwangerschaft ist einzigartig und besonders – auch in Bezug auf die Gesundheit von Mutter und Kind. Fest steht: Diese neun Monate beeinflussen den Zustand von Zähnen und Mundraum erheblich. Doch wie genau? Was hat eine Parodontitis mit einer Frühgeburt zu tun? Und wie können Gynäkolog:innen und Zahnärzt:innen noch besser voneinander lernen?

In dieser Folge von „Medizin trifft Zahnmedizin“ diskutiert Gastgeber Dr. Dirk Ziebolz mit der Geburtswissenschaftlerin Dr. Janine Zöllkau und dem Zahnmediziner Prof. Dr. Gerhard Schmalz über die Bedeutung der Mundgesundheit in der Schwangerschaft. „Jede Frau im gebärfähigen Alter mit Parodontitis sollte vor einer Schwangerschaft aufgeklärt und behandelt werden“, betont Dr. Janine Zöllkau. „In unseren Mutterschaftsrichtlinien ist die Beratung zur Mundgesundheit vorgeschrieben – und im Mutterpass dokumentiert.“ Warum ist das so wichtig? Welche Auswirkungen kann eine Parodontitis auf den Schwangerschaftsverlauf



Hört einfach mal
rein und folgt
ihrer spannenden
Diskussion!



haben? Und wie lässt sich die interprofessionelle Zusammenarbeit zwischen Frauenheilkunde und Zahnmedizin optimieren? „Wir brauchen eine bessere Kommunikation – auch mit Hebammen – um Prävention zu stärken“, fordert Prof. Schmalz. Sein Tipp für werdende Mütter: „Schwangere mit oralen Vorerkrankungen profitieren besonders von elektrischen Zahnbürsten.“

Freut euch auf eine spannende Expertenrunde mit vielen praxisrelevanten Tipps auf der Basis neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse.

Foto: Burbuzin – stockadobe.com



Jetzt anmelden!



Ihr monatlicher Newsletter zu Karriere, Praxismanagement und Lifestyle:

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



Mehr erfahren & kostenfrei abonnieren

qr.medtrix.group/recall-newsletter

recall
[MTX]

Als Team unschlagbar stark

Hygienepower für Ihre Sauganlage



duerrdental.com/orotol



Gemeinsam stark: Orotol plus und MD 555 cleaner sind das perfekte Power-Duo für die Sauganlage. Das alkalische Desinfektionsmittel und der säurehaltige Reiniger ergänzen sich perfekt und befreien das System effektiv von Keimen und Ablagerungen. Vertrauen Sie auf die Kompetenz des Erfinders zahnärztlicher Sauganlagen. duerrdental.com/orotol

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM