

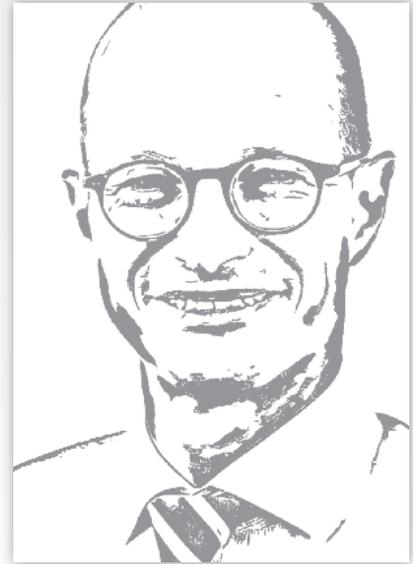
Welche Maßnahmen sind nach einem Milchzahntrauma sinnvoll?

Milchzahntraumata im Vorschulalter treten sehr häufig auf, die Angaben zur Prävalenz schwanken zwischen 11 % und 50 %. Das Problem ist damit für die zahnärztliche Praxis sehr relevant. Obwohl sich die Behandlung bei Milchzahntraumata nicht sehr wesentlich von der Therapie im bleibenden Gebiss unterscheidet, gibt es doch einige zusätzlich zu berücksichtigende Aspekte. Diese betreffen vor allem die Bedeutung der Milchzähne sowie die möglichen Komplikationen und vor allem die Behandelbarkeit von Kindern im Vorschulalter.

In ihrer Übersicht geben Frau Dr. *Anina Rust* und Herr Dr. *Hubertus van Waes* – ab Seite 260 – sehr wichtige Empfehlungen zur Therapieentscheidung, insbesondere unter Berücksichtigung der Auswirkungen auf die bleibenden Zähne. Neben der Durchführung der notwendigen Behandlung bei Verletzungen der Zahnhartgewebe und der oralen Weichgewebe sowie bei Dislokationsverletzungen ist aber auch eine sorgfältige Kosten-Nutzen-Analyse unter Einbeziehung der Eltern erforderlich, um ein zufriedenstellendes Ergebnis zu erzielen.



Prof. Dr. Werner Geurtsen



Prof. Dr. Guido Heydecke

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Werner Geurtsen

Prof. Dr. Guido Heydecke

PRAXIS / PRACTICE

Buchneuerscheinungen / New Publications

Buchneuerscheinungen

Jörn Thiemer (Hrsg.), verfasst von Caroline Gommel, unter Mitarbeit von G. Bertha/F. Hieninger/A. & K. Kaul/N. van Sprundel/B. M. Zuch

Belächelt, Bekämpft, Benedet

Quintessenz, Berlin 2015, ISBN 978-3-86867-269-5, 168 Seiten, 7 Abbildungen, 24,90 Euro

Praxismarketing und Kommunikationsstrategien, um Stammkunden,

aber auch potenziell neue Patienten zu erreichen, sind bei Zahnärzten oft noch umstrittene Themen. Dabei gibt es verschiedene wirksame und empfehlenswerte Strategien und Marketingkonzepte. In diesem Buch stellen sieben Zahnärztinnen und Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz ihre Praxen vor, die sie mit neuen Ideen und ungewöhnlichen Praxiskonzepten

sehr erfolgreich führen. Sie nutzen mit betriebswirtschaftlichem Geschick die Bandbreite der technischen und kommunikativen Möglichkeiten, um sich, ihr Angebot und ihre Praxen bekannt zu machen. Ihre Wege zum Erfolg waren innovativ, mitunter auch riskant; sie wurden belächelt, bekämpft, letztendlich aber anerkennend benedet. Lassen Sie sich für Ihre Praxis