

# Dentista



WISSENSCHAFT | PRAXIS | LEBEN

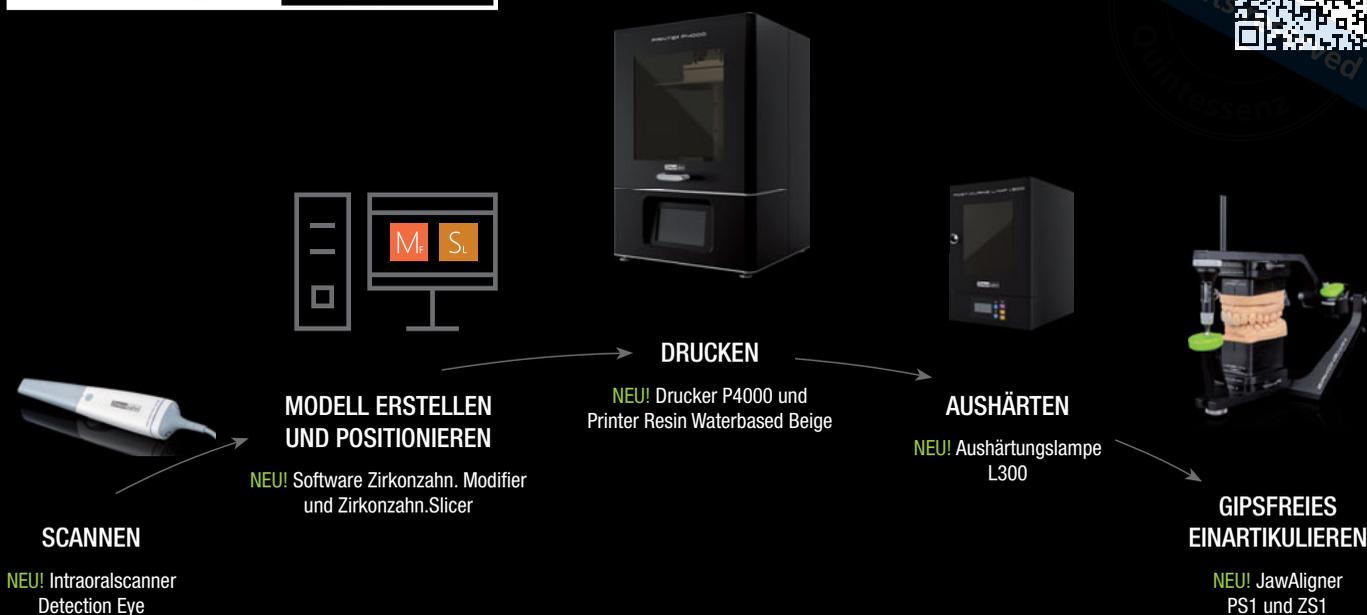
02/23

## FOKUS

Hygiene in der  
Zahnarztpraxis

Die selbstständige  
Prophylaxe kraft

Frauen in der  
Zahnarztpraxis



## 3D-DRUCKSYSTEM P4000

### KOMPLETTPAKET ERGÄNZT DEN DIGITALEN WORKFLOW VON ZIRKONZAHN

Mit dem neuen 3D-Drucksystem P4000 bietet Zirkonzahn Zahnärzten und Zahntechnikern ein vorkonfiguriertes Paket, das speziell für den dentalen Workflow entwickelt wurde und zur Herstellung von Dentalmodellen aus Kunststoff dient. Das System umfasst den Drucker P4000, die Software Zirkonzahn.Slicer, die Aushärtungslampe L300 und ist ideal kombinierbar mit den Printer Resins und Printer Resins Waterbased von Zirkonzahn in verschiedenen Farben und für unterschiedliche Indikationen.



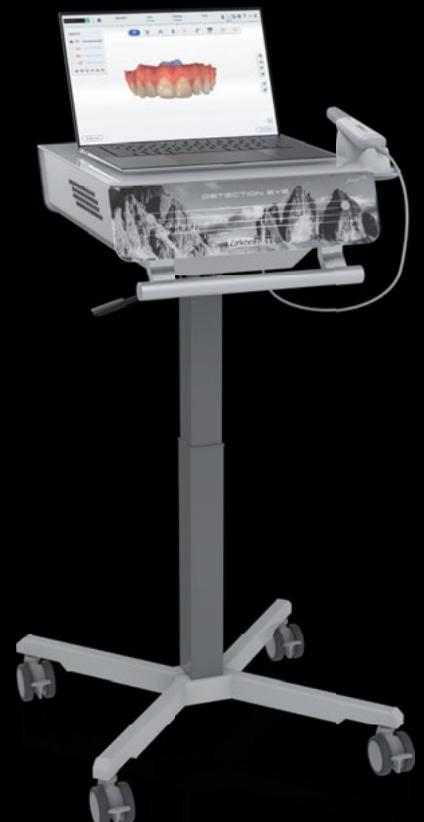


## DETECTION EYE

### OPTIMAL IN DAS ZIRKONZAHN DATENMANAGEMENT INTEGRIERT

Der Intraoralscanner Detection Eye von Zirkonzahn überzeugt durch seine hohe Scangeschwindigkeit, eine präzise Abformung und sein geringes Gewicht. Der Scanner ermöglicht eine einfache Handhabung und durch die Auswahl von zwei unterschiedlichen Scanaufsätzen kann eine patientenindividuelle und angenehme Abformung erfolgen.

- Sehr hohe Scanpräzision
- Hohe Scangeschwindigkeit: Kiefer wird in weniger als 60 Sekunden abgebildet
- Echtzeit-Scan mit realistischen Farben und detaillierten Präparationsgrenzen
- Puderfreies Scannen für einen vereinfachten Prozess
- Optimal in den Zirkonzahn Workflow integriert
- Leichte und kompakte Bauweise mit ergonomischem Design
- Autoklavierbare Scanaufsätze in zwei verschiedenen Größen (Standard und klein), welche mehrfach verwendet werden können

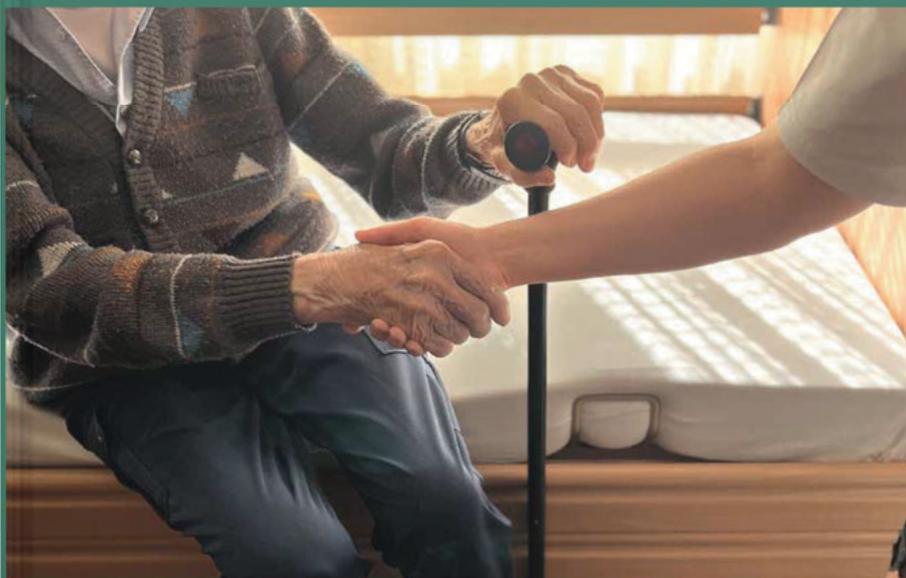


# MIT WERTSCHÄTZUNG



Ina Nitschke · Klaus-Peter Wefers · Julia Jockusch

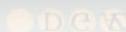
## Mobile Zahnmedizin Die aufsuchende Betreuung



QUINTESSENCE PUBLISHING



QUINTESSENCE PUBLISHING



[www.quint.link/mobile-zahnmedizin](http://www.quint.link/mobile-zahnmedizin)



[buch@quintessenz.de](mailto:buch@quintessenz.de)



+49 (0)30 761 80 667



Ina Nitschke | Klaus-Peter Wefers | Julia Jockusch

### Mobile Zahnmedizin

Die aufsuchende Betreuung

Hardcover, 368 Seiten, 130 Abbildungen  
Artikelnr. 23690, € 98,-

Die Mundgesundheit von Senioren hält aufgrund der Heterogenität dieser Patientengruppe viele Facetten für die Zahnärzteschaft und deren Teams bereit. Die zahnärztliche Behandlung wandelt sich mit zunehmender Gebrechlichkeit in eine zahnmedizinische Betreuung – eine Herausforderung, da die Ziele und damit die Behandlungskonzepte überdacht werden sollten, aber auch eine Chance, ein auf die Patientinnen und Patienten zugehendes und aufsuchendes Praxissegment zu etablieren.

Das Buch soll Mut machen sowie Wege aufzeigen, wie eine aufsuchende Betreuung am besten zu starten ist und wie diese neue Struktur in den Praxisalltag integriert wachsen kann. Ein allgemeiner Blick auf Senioren und Mundgesundheit, die Pflege im zahnmedizinischen Kontext sowie Erkrankungen und deren Einfluss auf die Zahnmedizin bilden den Rahmen für die ausführliche Darstellung der Konzepte zur aufsuchenden Betreuung. Darüber hinaus werden die rechtlichen Bedingungen beschrieben und weiterführende Informationen sowie Formulare zur Verfügung gestellt.

QUINTESSENCE PUBLISHING



# Hygiene in der Zahnarztpraxis

Als ich vor vielen Jahren in Afrika im Auslandseinsatz war, gab es nur einen Drucktopf als Sterilisierungsmöglichkeit und die Patienten/-innen spuckten in Eimer – Strom und fließendes Wasser Fehlanzeige. Das war natürlich eine Ausnahmesituation, aber wenn ich jetzt in Deutschland in der Praxis bin, kommt es mir oft so vor, als hätte ich das alles nur geträumt. Eines sei vorangestellt: Die Sicherheit in der Praxis hat allerobere Priorität. Alles, was notwendig ist, um unsere Patienten/-innen nicht zu gefährden, muss ohne Frage angewendet werden. Zum Glück haben wir auch meist noch gut ausgebildete Mitarbeiter/-innen, die sich mit der Aufbereitung von Medizinprodukten und der Hygiene in den Praxen allgemein bestens auskennen. Mancherorts muss man sich zum Teil aber auch schon Alternativen überlegen und in Absprache mit ihren Aufsichtlichen entwickeln manche Kammerbereiche Qualifizierungskurse für ungelerntes Personal, um den Engpass auszugleichen. Denn man kann sicher im Zweifel mal allein behandeln, aber gleichzeitig noch die Medizinprodukte aufzubereiten, könnte schwierig werden.

Egal, wer sich in der Praxis um die Hygiene kümmert: Es braucht Zeit und kostet Geld, was uns in der Regel – bis auf Ausnahmen wie während der Coronazeit – überhaupt nicht vergütet wird. Das ist eigentlich ein absolutes Unding, gerade im Bezug darauf, dass alles teurer wird – vom Personal bis zum Material. Mehr bezahlt bekommen wir für unsere Leistungen aber kaum. Die Regularien werden immer strenger, der Aufwand an Material und Personal wird immer größer – aber Entlastung ist nicht in Sicht. Die Schiefelage ist offensichtlich.

Ohne an dieser Stelle auf die Sinnhaftigkeit vieler Maßnahmen abzustellen, ist es schon etwas befremdlich, wenn zum Teil sehr kleine Praxen die Maßstäbe von Krankhäusern erfüllen sollen. Viele Regularien kommen aus diesem Bereich, die kleine Gruppe der Zahnarztpraxen wird gerne einfach unter der Rubrik „Kliniken“ mit subsummiert. Da wird jedes Zimmer mit einem eigenen Lappen gewischt, jeder Arbeitsgang bei der Aufbereitung von Medizinprodukten muss validiert und dokumentiert werden, die Geräte müssen gefühlt ständig entweder

gewartet oder überprüft werden usw. Zu belegen, ob all diese Maßnahmen notwendig sind oder deren Abwesenheit eine Gefahr darstellen würde, ist sehr schwierig.

Die Mundhöhle ist ohnehin voller (nicht nur pathogener) Keime. Wenn man sich die Berichte aus den einzelnen Kammerbereichen so anhört, könnte man den Eindruck bekommen, dass die Hygienekontrollen sehr unterschiedlich gehandhabt und die Schwerpunkte teilweise wahllos gesetzt werden. Wenn Sie eine dieser Kontrollen bekommen und gut aufgestellt sind, fragen Sie doch einfach einmal, wo die Rechtsgrundlage für die eine oder andere Forderung steht.

In der Pandemie haben wir gezeigt, dass wir Hygieneprofis und die Patienten/-innen in unseren Händen sicher sind. Wir heilen, helfen und das in hygienisch einwandfreier Umgebung. Hilfestellungen für die korrekten Hygienemaßnahmen kann unter Anderem der DAHZ-Hygieneleitfaden geben und auch die Kammerabteilungen für Praxisführungen helfen, wo sie können.

Ich bin als Kammervorstandsmitglied in Berlin für das Ressort Berufsausübung zuständig und gemeinsam mit meinem Team jederzeit für die Kolleginnen und Kollegen in den Praxen da. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und die rechtlichen Anforderungen lösungsorientiert in Richtung Praxis umzusetzen.

Weitere Anregungen und Tipps rund um das Schwerpunktthema Hygiene erhalten Sie in dieser Ausgabe der Dentista, ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.



Ihre Dr. Juliane von Hoyningen-Huene

# 29<sup>th</sup> IAPD CONGRESS

## MAASTRICHT, THE NETHERLANDS

JUNE 14 - 17, 2023

# REGISTER NOW!



## IAPD 2023

Joining Forces



Scan & visit our  
website for more  
information.



Join us for  
the 29<sup>th</sup> edition of  
the International  
Association of the  
Paediatric Dentistry  
(IAPD) Congress.



The IAPD Congress is the  
international paediatric  
dentistry congress, with  
over 1,000 participants  
expected to attend from its  
78 member societies from  
all over the world.



A unique opportunity  
for paediatric dentistry  
professionals and  
specialists to come  
together and share  
knowledge.



A broad and  
challenging scientific  
program with the  
theme 'Joining  
Forces'.

10

FOKUS



## WISSENSCHAFT & ZAHLEN

08 Wissenschaft &amp; Zahlen

### DENTISTA FOKUS

#### HYGIENE IN DER ZAHNARZTPRAXIS

- 10 Standard-Hygienemaßnahmen in der Zahnarztpraxis
- 15 Die Behörde kommt – manchmal sogar ohne Ankündigung
- 17 Kompensation von stark gestiegenen Kosten durch vorgeschriebene Hygienemaßnahmen
- 18 Muss ich eigentlich validieren? Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um die Validierung

## DENTISTA VERBAND

- 25 Neues aus dem Vorstand
- 25 Regionalgruppen
- 27 Dentista Akademie

25

DENTISTA VERBAND



29 Hirschfeld-Tiburtius-Symposium in Erfurt  
„Die digitale Zahnärztin“

## INTERNATIONALE ZAHNÄRZTINNEN

31 AEEDC – Dentista in Dubai

## PRAXISORGA

35 Frauen in der Zahnarztpraxis  
Kommunikation – Miteinander reden statt aneinander vorbei – Teil 2



Auf dem Cover dieser Dentista:  
Reyhaneh Kohistani, Neukirchen-Vluyn,  
Dentista-Mitglied [Porträt auf S. 30]

49

ZWISCHENMENSCHLICH



- 39 Studium, Berufseinstieg und dann? Masterstudiengang Parodontologie und Implantattherapie am Universitätsklinikum Freiburg
- 41 Kontinuierliches Engagement für die Förderung von Frauen im Unternehmen und in der gesamten Branche

## PRAXIS & RECHT

- 43 Erfolg beginnt im Kopf  
Warum wir uns manchmal selbst im Weg stehen und wie wir unsere inneren Saboteure loswerden
- 46 Die selbstständige Prophylaxekraft

## ZWISCHENMENSCHLICH

49 Dentists for Africa e. V. und German Doctors Nairobi kooperieren

## SERVICE

- 50 Pateninfo
- 52 Impressum

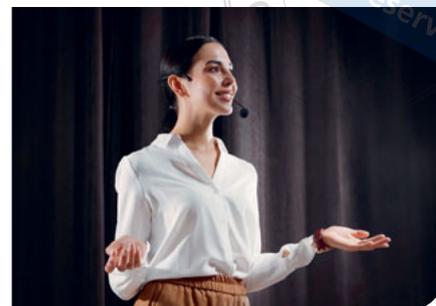
copyright by  
all rights reserved  
Qualitätssensibilität



Quelle: CrispyPork/Shutterstock.com



Quelle: Africa Studio/Shutterstock.com



Quelle: New Africa/Shutterstock.com

## Schutzmaßnahmen gegen Covid-19 ausgelaufen

Mit Ablauf des 7. April 2023 sind auch die letzten gesetzlich vorgeschriebenen Schutzmaßnahmen gegen Covid-19 aus der Coronapandemie ausgelaufen. Patienten und Besucher von Arzt- und Zahnarztpraxen, Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen müssen keine Masken mehr tragen – soweit es nicht vonseiten der Einrichtungen kraft ihres Hausrechts anders gefordert wird. Ausgelaufen sind in den vergangenen Wochen auch die telefonischen Krankenschreibungen bei leichteren Infekten, die längeren Fristen für die Kinder-Früh-erkrankungsuntersuchungen, die noch bis zum 30. Juni 2023 nachgeholt werden können. Verlängert bis 31. Juli 2023 ist die Regelung für Apotheken, wonach bei nicht lieferbaren Medikamenten ohne Rücksprache mit dem verordnenden Arzt ein vergleichbares Präparat ausgegeben werden darf.

Die präventiven Coronatests auch des Praxispersonals sind bereits zum 1. März 2023 entfallen, jetzt wird nur noch bei Symptomen ein PCR-Test in der Arztpraxis durchgeführt. Alle bis zum 28. März 2023 durchgeführten präventiven Tests und das Testmaterial müssen bis zum 31. Mai 2023 abgerechnet werden. (Quintessence News)

## Weltgesundheitstag: Gesunde Zähne nicht für alle Menschen selbstverständlich

Häufig sind orale Erkrankungen sowohl Ursache als auch Folge von Armut und sozialer Ungleichheit. Karies und Parodontitis sind eine zentrale Herausforderung für das Gesundheitssystem, zumal sich Erkrankungen im Mundraum negativ auf die Gesamtgesundheit auswirken. „Das zeigt, es braucht den politischen Willen, diesem wichtigen Thema adäquate Beachtung zu schenken“, sagte Harald Schrader, Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ), anlässlich des WHO-Weltgesundheitstags am 7. April 2023, der in diesem Jahr unter dem Motto „Gesundheit für alle“ stand.

Laut Schrader steht allerdings ausgerechnet die erst vor zwei Jahren eingeführte und langfristig angelegte Parodontitistherapie auf der Kippe. Schuld daran sei das im Herbst 2022 verabschiedete GKV-Finanzstabilisierungsgesetz, das 2023 zur Deckelung zahnärztlicher Leistungen geführt habe. Die politisch motivierten Sparmaßnahmen, prophezeit Zahnarzt Schrader, werden sich auf die Zahngesundheit und die Allgemeingesundheit auswirken, den Patientinnen und Patienten schaden und die Kosten letztlich nur weiter in die Höhe treiben. (Quintessence News)

## Ärztinnen auf die Bühne!

Deutscher Zahnärztetag 2022: 27 Männer, 9 Frauen. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Immunologie 2022: 26 Männer, 14 Frauen. Keynote Speaker beim Deutschen Krebskongress 2022: 17 Männer, 2 Frauen. Wie in vielen Branchen sind auch bei medizinischen Kongressen und Konferenzen Frauen in der Minderheit – zumindest was ihre Präsenz auf der Bühne angeht. Dabei sind sie in allen medizinischen Berufsständen mit ihrer Expertise vertreten, inzwischen sogar in der Mehrheit. Um die Sichtbarkeit von Ärztinnen und Frauen im Gesundheitsbereich zu stärken, starten das Portal Speakerinnen.org, Prof. Dr. Mandy Mangler und der Runde Tisch „Frauen im Gesundheitswesen“ zum Frauentag 2023 die Aktion „Ärztinnen auf die Bühne!“.

Das Bündnis ruft alle Expertinnen in Medizin und Gesundheitswesen auf, sich mit ihrer Expertise bei Speakerinnen.org zu registrieren. Auf diese Weise können Ärztinnen aller Fachbereiche, Zahnärztinnen und alle weiteren Vertreterinnen von Heilberufen und Organisationen künftig besser von Event-Organisatorinnen/Organisatoren oder Journalistinnen und Journalisten gefunden werden. Speakerinnen.org ist ein kostenfreies Angebot – sowohl für Frauen als auch für Veranstaltungsorganisationen. Kurz vor dem 8. März 2023 sind insgesamt fast 4.000 Frauen mit vielfältigen Kompetenzen in zahlreichen Fachgebieten beim Portal registriert. (Quintessence News)



Quelle: vetre/Shutterstock.com

## 15 % aller Seltenen Erkrankungen zeigen Symptome in Gesicht und Mund

15 % aller Seltenen Erkrankungen zeigen sich durch Symptome in Mund und Gesicht. Regelmäßige Besuche in der Zahnarztpraxis können eine Seltene Erkrankung aufdecken. So fallen bei einer Hypophosphatasie die Milchzähne früher aus. Darauf machte die Initiative proDente zum Tag der Seltenen Erkrankungen (Rare Disease Day) am 28. Februar aufmerksam.

„Leicht erkennbare Hinweise auf eine Seltene Erkrankung können Veränderungen der Zahnform oder der Zahnfarbe sein“, erläutert Dr. Romy Ermler, Vorstandsvorsitzende der Initiative proDente e.V. und Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer (BZÄK). „Bei bestimmten Seltenen Erkrankungen ist auch die Anzahl der Zähne oder der Zeitpunkt ihres Durchbruchs in den Kiefer verändert.“ Experten schätzen, dass in Deutschland rund 4 Mio. Menschen an einer Seltenen Erkrankung leiden. Laut Europäischer Union ist eine Krankheit „selten“, wenn weniger als 5 von 10.000 Menschen von ihr betroffen sind. Insgesamt sind etwa 6.000 bis 8.000 verschiedene Seltene Erkrankungen bekannt.  
(Quintessence News)



Quelle: TdZ

## Gesund beginnt im Mund – für alle!

Wie sehr ein Mensch sich um die eigene Gesundheit kümmern kann, hängt von vielen Faktoren ab. Fortgeschrittenes Alter, Pflegebedarf, eine psychische Erkrankung und manche Formen der körperlichen oder geistigen Behinderung können die Selbstfürsorge erschweren. So ist die Mundgesundheit vieler Menschen mit Pflegebedarf oder einer Behinderung oft schlechter als die des Bevölkerungsdurchschnitts. Vor allem ihr Risiko für Karies-, Parodontal- und Mundschleimhauterkrankungen ist überdurchschnittlich hoch. Dies hat Auswirkungen auf viele weitere Bereiche des Lebens – insbesondere auf die Gesamtgesundheit, die eng mit einer guten Mundgesundheit zusammenhängt.

Der Tag der Zahngesundheit 2023, der wie jedes Jahr am 25. September stattfindet, nimmt die Schwierigkeiten vulnerabler Gruppen in den Blick, ihre Gesundheit, vor allem ihre Zahngesundheit, aktiv in die Hand zu nehmen. „Unter dem Motto ‚Gesund beginnt im Mund – für alle!‘ diskutieren wir die Frage, welche Herausforderungen es gibt, und möchten eine breite Öffentlichkeit dafür sensibilisieren“, informiert der Aktionskreis Tag der Zahngesundheit in einer Pressemeldung. Informationen gibt es unter [www.tagderzahngesundheit.de](http://www.tagderzahngesundheit.de).  
(Quintessence News)



Quelle: illustrissima/Shutterstock.com

## Neuer Höchststand bei Atemwegs-Krankschreibungen

Krankschreibungen wegen Atemwegserkrankungen wie etwa Corona, Grippe und banale Infekte haben zu Beginn des Jahres 2023 einen neuen Spitzenwert erreicht. Zu diesem Ergebnis kommt eine Auswertung des Barmer Instituts für Gesundheitssystemforschung (bifg), das die Raten der Krankschreibungen in den ersten 12 Wochen der Jahre 2018 bis 2023 untersucht hat. Demnach waren im Beobachtungszeitraum dieses Jahres pro Woche im Schnitt 368 je 10.000 Barmer-versicherte Beschäftigte mit Anspruch auf Krankengeld arbeitsunfähig. Dieser Wert ist fast 4-mal so hoch wie zu Jahresbeginn 2021 mit 98 Betroffenen je 10.000 Krankengeld-Anspruchsberechtigten.

Jüngst lagen die Fallzahlen auch höher als zum Jahresstart 2018 mit durchschnittlich 300 Erkrankten je 10.000 Krankengeld-Anspruchsberechtigten, als die Grippe ungewöhnlich stark grassierte. Damals waren pro Woche in der Spitze bis zu 55 je 10.000 Anspruchsberechtigte allein wegen Grippe krankgeschrieben. In diesem Jahr lag der Höchstwert in einer Woche dagegen nur bei 9 Grippekranken je 10.000 Krankengeld-Anspruchsberechtigten. Aktuelle Daten zur Entwicklung des Krankenstands finden sich auf der Internetseite des Barmer Instituts.  
(Quintessence News)

## DENTISTA FOKUS

# HYGIENE IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Liebe Leserinnen,

in der aktuellen Ausgabe der Dentista möchten wir einige grundlegende Aspekte der Hygiene ins Auge fassen. Denn das ist nicht erst seit der Coronapandemie ein wesentlicher Bereich, der tagtäglich mit großer Sorgfalt in der Praxis gehandhabt werden muss.

Deshalb beschäftigen wir uns in einem Überblicksbeitrag mit den Hygiene-Basics und fassen einmal grundsätzlich zusammen, worauf es ankommt und welche Standardmaßnahmen unverzichtbar sind.

Ein unbeliebter Aspekt im Bereich der Hygiene ist die Praxisbegehung. Doch mit guter Vorbereitung und Einhaltung standardisierter Abläufe können Sie dies entspannt auf sich zukommen lassen. Frau Milde führt die wichtigsten Punkte dazu in ihrem Artikel auf.

Sehr aktuell sind auch die gestiegenen Kosten für Hygienemaßnahmen in den vergangenen Jahren. Wie Sie dem entgegen treten können, wird in einem weiteren Beitrag aufgeführt.

Und schließlich ein Thema, bei dem oftmals Fragen aufkommen, ob und wie oft eine Durchführung notwendig ist: die

Validierung. Hierzu erhalten Sie in dieser Ausgabe eine grundsätzliche Erläuterung.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen,



Ihre  
**Susann Lochthofen**

## Standard-Hygienemaßnahmen in der Zahnarztpraxis

### Praktikable und wirksame Basis-Hygiene

**Die Coronapandemie hat es eindrücklich gezeigt und bestätigt, dass über Jahre bewährte Standard-Hygienemaßnahmen in Verbindung mit einem breiten und effizienten Hygiene-Maßnahmenbündel den Infektionsschutz für die Patienten und das Behandlungsteam in einer Zahnarztpraxis dauerhaft sicherstellen. Bei jeder einzelnen Hygienemaßnahme steht deren praktische Umsetzbarkeit und Wirksamkeit im Mittelpunkt. Der folgende Beitrag gibt einen Überblick über die Standard-Hygienemaßnahmen in der Zahnarztpraxis.**

### Regelwerke

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Hygiene-, Infektionsschutz-, Arbeitsschutz- und Medizinprodukte-Bereich in einer Zahnarztpraxis sind sehr umfangreich. An dieser Stelle sollen einige zentrale Regelwerke erwähnt werden: Verordnung (EU) 2017/745 (EU-MDR), Medizinprodukte-Durchführungsgesetz (MPDG), Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV), Empfehlungen der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut (RKI) und des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM),

Medizinprodukte-Anwendermelde- und Informationsverordnung (MPAMIV), Infektionsschutzgesetz (IfSG), Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG), Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV), Biostoffverordnung (BioStoffV), Gefahrstoffverordnung (GefStoffV), Vorschriften der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW) und der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV). Die Detailregelungen basieren auf einer Vielzahl von untergesetzlichen Regelwerken wie z.B. technische Regeln (ASR, TRBA, TRGS, TRBS etc.).



## Hygieneleitfaden

Der Hygieneleitfaden des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) in Zusammenarbeit mit der Arbeitsgruppe Zahnmedizin der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene (DGHK) stellt einen aktuellen und praktischen Fachratgeber für die Umsetzung der Hygienemaßnahmen in einer Zahnarztpraxis dar.

## Infektionsrisiken und Übertragungswege

In der zahnärztlichen Behandlung bestehen für Patienten und das Behandlungsteam verschiedene Infektionsrisiken, die grundsätzlich in endogene und exogene Infektionsrisiken unterschieden werden. In der Zahnheilkunde sind beispielsweise folgende Übertragungswege für Krankheitserreger von Bedeutung:

- direkter Kontakt mit Blut, Speichel oder anderen potenziell infektiösen Sekreten einschließlich, Spritzer von Blut, Speichel, nasopharyngealen Sekreten auf intakte oder verletzte Haut oder Schleimhaut,
- indirekte Übertragung, z.B. über kontaminierte Instrumente, zahntechnische Materialien und Werkstücke oder Hände,
- Bildung von Tröpfchen, Spraynebel und Aerosolen mit kontaminiertem Wasser aus den Behandlungseinheiten bzw. aus dem Mundraum des Patienten,
- die durch die Hände bzw. behandschuhten Hände kontaminierten patientennahen Flächen und Einrichtungsgegenstände.

## Infektionsprävention am Patienten

Die Infektionsrisiken durch die zahnärztliche Patientenbehandlung können beispielsweise durch folgende präventive Maßnahmen verringert oder ausgeschlossen werden: Um die vom Patienten individuell ausgehenden infektionsrelevanten Risiken zu erfassen und zu beurteilen, erfolgt eine sorgfältige Anamnese vor der Behandlung eines neuen Patienten. Die Patientenanamnese stellt die Grundlage für das Risikomanagement dar und ist in einem praxisinternen festgelegten Intervall zu aktualisieren. Bezüglich der infektionspräventiven Maßnahmen „Mundhöhlenantiseptik“ und „Antibiotikaprophylaxe“ wird auf die Ausführungen im oben erwähnten Hygieneleitfaden des DAHZ verwiesen. Das Thema „Präprozedurale Mundspülungen“ im Kontext mit SARS-CoV-2 wird in der S1-Leitlinie „Umgang mit zahnmedizinischen Patienten bei Belastung mit Aerosol-übertragbaren Erregern“ der Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften (AWMF) auf aktuellstem Stand beschrieben.

## Infektionsprävention des Behandlungsteams

Die Hände stellen auch in der Zahnarztpraxis das wichtigste „Werkzeug“ dar und unterliegen höchsten Anforderungen und stärksten Beanspruchungen. Hier gilt es stets, alle Maßnahmen zur Vermeidung einer arbeits-/berufsbedingten Hauterkrankung in der Zahnarztpraxis zu treffen und auf eine wirksame Händehygiene zu achten. Kontaminierte Hände stellen ein Übertragungsvehikel von Krankheitserregern für die Patienten wie auch für das Behandlungsteam dar. Hieraus resultiert die zentrale Bedeutung der Händehygiene für den praxisinternen Erfolg der infektionspräventiven Maßnahmen

des Behandlungsteams sowie des Patientenschutzes.

## Händehygiene

Der Reinigung, dem Schutz, der Desinfektion und der Pflege der Hände kommt eine zentrale Bedeutung zu. Das System der „Händehygiene“ ist wie folgt aufgebaut: 1. Händereinigung: Die Händereinigung ist grundsätzlich hautbelastend und daher auf ein absolutes Minimum zu reduzieren. In einer Zahnarztpraxis sind die Hände z.B. vor Arbeitsbeginn und nach Arbeitsende, dazwischen bei sichtbarer bzw. spürbarer Verschmutzung und nach dem Toilettengang zu waschen. Nach dem Reinigungsvorgang müssen die Hände sorgfältig auch in den Fingerzwischenräumen getrocknet werden. Dazu sollten beispielsweise möglichst weiche, saugfähige Einmal-Papiertücher verwendet werden. 2. Hautschutz: Bereitstellung und Verwendung einer Hautschutzcreme z.B. vor Arbeitsbeginn (nach der Händewaschung und Abtrocknung) oder vor längerem Tragen von Handschuhen. Die Hautschutzcreme unterstützt die körpereigene Hautbarrierefunktion und schützt vor Hautirritationen. Bei der Auswahl eines Hautschutzmittels ist z.B. auf Produkte ohne Duft- und Konservierungszusätze zu achten. 3. Hautpflege: Bereitstellung und Verwendung eines Hautpflegeprodukts z. B. am Arbeitsende. Das Hautpflegeprodukt unterstützt durch „Rückfettung“ die körpereigene Hautregeneration. Die Auswahlkriterien für ein Hautpflegeprodukt sind vergleichbar der einer Hautschutzcreme. Die Hautschutz- und Hautpflegeprodukte können in der Zahnarztpraxis in Tuben bereitgestellt werden. 4. Händedesinfektion: Entscheidend für den Erfolg der Händedesinfektion ist die Einhaltung der Einwirkzeit (vom Produkthersteller deklarierte Zeit, in der die Hände mit dem Desinfektionsmittel benetzt sein müssen) und der genormten/persönlichen Einreibemethode



**Abb. 1** Händedesinfektion. (Quelle: cmp55/Shutterstock.com)

(Abb. 1). Bei Tätigkeiten, die eine hygienische Händedesinfektion erfordern, müssen vor Arbeitsbeginn Ringe, Uhren, Piercings und andere Schmuckgegenstände (z.B. Freundschaftsbänder) an Händen und Unterarmen abgelegt werden. Fingernägel müssen kurz, rund und mit den Fingerkuppen abschließend geschnitten sowie unlackiert sein (keine künstlichen Fingernägel). Aufgrund der Art und des Umfangs der zahnärztlichen Patientenbehandlung wird zwischen einer hygienischen und einer chirurgischen Händedesinfektion unterschieden. Eine hygienische Händedesinfektion hat z.B. vor der Arbeitsvorbereitung, vor und nach jeder Patientenbehandlung, bei Unterbrechung der Behandlung, nach Arbeitsplatzwartung, nach Toilettenbesuch, vor dem Anziehen von Handschuhen, nach dem Ausziehen von Handschuhen zu erfolgen. Vor umfangreichen zahnärztlich-chirurgischen/oralchirurgischen Eingriffen und vor allen zahnärztlich-chirurgischen/oralchirurgischen Eingriffen an Patienten mit erhöhtem Infektionsrisiko hat das hier zum Einsatz kommen-

#### **Infobox 1** **Hautmittel**

Hautmittel müssen möglichst hautverträglich sein. Um Sensibilisierungen oder allergische Reaktionen zu vermeiden, sollten Hautschutz- und Hautpflegemittel ohne Zusätze von Duft- und Konservierungsstoffen bereitgestellt werden.

#### **Infobox 2** **Vorsorge**

Um Hauterkrankungen an den Händen des Behandlungsteams vorzubeugen kann bei "Feuchtarbeit" gemäß TRGS 401 die regelmäßige Durchführung der arbeitsmedizinischen Vorsorge bei einem Arbeits-/Betriebsmediziner nach dem Berufsgenossenschaftlichen Grundsatz G 24 „Hauterkrankungen“ einen wichtigen Beitrag leisten.

de Behandlungsteam eine chirurgische Händedesinfektion durchzuführen.

## **Grundregeln der Nichtkontamination**

Bei jeder zahnärztlichen Patientenbehandlung ist das Risiko der mikrobiellen Kontamination und Infektion durch gezielte vorbeugende Schutzmaßnahmen zu vermeiden bzw. zu verringern. Eine Minimierung der Infektionsrisiken kann durch die „Methoden der Arbeitssystematik (Grundregeln der Nichtkontamination)“ dauerhaft erzielt werden. Der Schutz vor Kontamination umfasst unter anderem die folgenden Maßnahmen:

- Beurteilung der mit der zahnärztlichen Tätigkeit verbundenen Gesundheitsgefahren und Festlegung entsprechender Schutzmaßnahmen,
- sorgfältige Anamnese vor der Behandlung, die gezielt vom Patienten ausgehende infektionsrelevante Risiken erfasst und abschätzbar macht,
- Vermeidung von Verletzungen,



**Abb. 2** Technisch hochvolumige Absaugung. (Quelle: anatolij\_gleb/Shutterstock.com)



**Abb. 3** Medizinische Einmalhandschuhe. (Quelle: PhotobyTawat/Shutterstock.com)

- Recapping von gebrauchten Injektionskanülen mit „einer Hand“ unter Zuhilfenahme z. B. eines Schutzkappenhalters,
- strukturierte, standardisierte und systematische Durchführung von Arbeitsabläufen mit dem vorrangigen Ziel der Nichtkontamination.

Die „Grundregeln der Nichtkontamination“ umfassen insbesondere:

- Berührungs- und Greifdisziplin,
- Vermeiden der Berührung von Bedienteilen an der Ausrüstung mit der Hand, z. B. durch Fußschalter,
- rationelles Instrumentieren inklusive einer genau geplanten Anzahl an bereitzustellenden Instrumenten und Verbrauchsmaterialien für die nächste anstehende Patientenbehandlung,
- geeignete Absaug- und Haltetechnik (technisch hochvolumige Absaugung) zur Verringerung der erregere- und schadstoffhaltigen Aerosolwolke bei Sprayanwendung (Abb. 2),
- konsequentes Tragen von persönlicher Schutzausrüstung,
- sichere Abfallentsorgung z. B. durch Entsorgen der spitzen, scharfen Gegenstände (Sharps wie z. B. Kanülen, Skalpelle/Skalpellklingen) in durchstich- und bruch sicheren Behältnissen am Ort der Applikation,
- ggf. der Einsatz von enoralen Barrieren (Kofferdam).

## Persönliche Schutzausrüstung

Auf der Grundlage der Gefährdungsbeurteilung werden die erforderlichen Arbeitsschutzmaßnahmen in der Zahnarztpraxis festgelegt, eingeführt und das Behandlungsteam hierin unterwiesen. Anschließend wird regelmäßig die Wirksamkeit der Schutzmaßnahmen geprüft. Eine zentrale Rolle spielt hierbei die Bereitstellung und das konsequente Tragen von persönlicher Schutzausrüstung durch das Behandlungsteam. Zur persönlichen Schutzausrüstung in der Zahnarztpraxis gehören beispielsweise:

- medizinische Einmal-Handschuhe (keimarm, unsteril): Diese werden immer getragen, wenn die Hände mit Blut, anderen Körperflüssigkeiten oder infektiösen Substanzen in Kontakt kommen können oder ein Infektionsrisiko bekannt ist oder Verletzungen vorliegen (Abb. 3).
- medizinische Einmal-Handschuhe (steril): Diese kommen bei umfangreichen zahnärztlich-chirurgischen bzw. oralchirurgischen Eingriffen und allen Eingriffen bei Patienten

mit erhöhtem Infektionsrisiko zum Einsatz.

- Bei Entsorgungs-, Reinigungs- und Desinfektionsarbeiten müssen entsprechende Schutzhandschuhe getragen werden.
- Mund-Nasen-Schutz (MNS): Ein korrekt angelegter mehrlagiger MNS (DIN EN 14683, Typ IIR) schützt in erster Linie den Patienten (Zulassung als Medizinprodukt), aber auch das Behandlungsteam vor Tröpfchenexposition durch orale oder nasopharyngeale Mikroorganismen einschließlich Viren. Hierbei spielt das anschließend erläuterte Maßnahmenbündel, vorrangig die hochvolumige technische (Aerosol-) Absaugung, eine zentrale Rolle.
- Auf Grundlage der arbeitsschutzrechtlichen Gefährdungsbeurteilung kann das Erfordernis bestehen, bei bestimmten Tätigkeiten, Behandlungen oder in besonderen Situationen eine entsprechende Atemschutzmaske (FFP) zu tragen. Auf die Anforderungen der Technischen Regeln für Biologische Arbeitsstoffe (TRBA) „Biologische Arbeitsstoffe im Gesundheitswesen und in der Wohlfahrtspflege“ (TRBA 250) und die Ausführungen bezüglich des Einsatzes von Atemschutzmasken in der

**Infobox 3****Wasser**

Weiterführende Detailinformationen in puncto „Wasser führende Systeme“ in Behandlungseinheiten bietet die gegenwärtig in Überarbeitung befindliche S2k-Empfehlung „Hygienische Anforderungen an das Wasser in zahnärztlichen Behandlungseinheiten“ der AWMF. Hierin werden beispielsweise die folgenden Themen erläutert: Wasser zur Behandlung von Patienten ohne stark erhöhtes und mit stark erhöhtem Infektionsrisiko (Patienten mit Immunsuppression); Patientenbehandlungen, die eine Wasserkühlung erfordern; Anwender-Empfehlungen für die Installation und den Betrieb einer Behandlungseinheit inkl. Prüfung der mikrobiologischen Wasserqualität; Sicherungseinrichtung gemäß DIN EN 1717; Desinfektionsmittel und Desinfektionsverfahren (Abb. 4).



**Abb. 4** Wasserqualität an der Behandlungseinheit. (Foto: Andrea Krämer, Heilbronn)

S1-Leitlinie „Umgang mit zahnmedizinischen Patienten bei Belastung mit Aerosol-übertragbaren Erregern“ der AWMF wird verwiesen.

- Schutzbrille: Wenn bei bestimmten arbeitsplatzbedingten Tätigkeiten mit Verspritzen oder Versprühen von infektiösen Materialien, Gefahrstoffen oder festen Partikeln zu rechnen ist,

**Infobox 4****Praxistipp**

Die Zahnärztekammer im jeweiligen Bundesland bieten Ihnen eine breitgefächerte Unterstützung in Form von Muster-Hygiene-Dokumenten, Leitfäden und Ratgebern und umfangreicher fachlicher und rechtlicher Beratung rund um das Hygiene- und Medizinprodukte-Management einer Zahnarztpraxis an. Nutzen Sie dieses Angebot und nehmen Kontakt zu ihrer zuständigen Zahnärztekammer auf!

kommen genormte Schutzbrillen mit Seitenschutz zum Einsatz.

- Schutzkleidung: Besondere Risikosituationen erfordern das Tragen von z. B. Einmal-Schutzkleidung (langärmelige Kittel, Kopfhaut).

Auf weitergehende Maßnahmen wie beispielsweise die arbeitsmedizinische Vorsorge, Immunisierung und Beachtung von Beschäftigungsbeschränkungen wird verwiesen. Die praxisinternen Maßnahmen zur Vermeidung einer Infektionsgefährdung sind in Form eines Hygieneplans schriftlich festzulegen.

**Maßnahmenbündel**

Das Maßnahmenbündel bestehend aus der Händehygiene, den Grundregeln der Nichtkontamination, dem konsequenten Tragen persönlicher Schutzausrüstung, dem Management der „wasserführenden Systeme und der Absauganlage der Behandlungseinheiten“, der Reinigung und Desinfektion von Flächen und Einrichtungsgegenständen sowie die Medizinprodukteaufbereitung stellt einen optimalen und wirksamen Schutz für die Patienten und das Behandlungsteam in einer Zahnarztpraxis dar.

**Weiterführende Quellen**

KRINKO-/BfArM-Empfehlung. „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“. Bundesgesundheitsblatt – Gesundheitsforschung – Gesundheitsschutz 2012:1244–1310.

KRINKO-Empfehlung. „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene“. Bundesgesundheitsblatt – Gesundheitsforschung – Gesundheitsschutz 2006:375–394; alte, nicht überarb. Empfehlung.

KRINKO-Empfehlung. „Händehygiene in Einrichtungen des Gesundheitswesens“, Bundesgesundheitsblatt – Gesundheitsforschung – Gesundheitsschutz 2016:1189–1220.

KRINKO-Empfehlung. „Anforderungen an die Hygiene bei der Reinigung und Desinfektion von Flächen“, Bundesgesundheitsblatt – Gesundheitsforschung – Gesundheitsschutz 2022:1074–1115.

Technische Regeln für Biologische Arbeitsstoffe (TRBA). „Biologische Arbeitsstoffe im Gesundheitswesen und in der Wohlfahrtspflege“. TRBA 2018;250.

Deutscher Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ). „Hygieneleitfaden 2022“.

Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften (AWMF). S2k-Empfehlung „Hygienische Anforderungen an das Wasser in zahnärztlichen Behandlungseinheiten“, AWMF-Reg.-Nr. 075 – 002, 2014, gegenwärtig in Überarb.

AWMF. S1-Leitlinie „Umgang mit zahnmedizinischen Patienten bei Belastung mit Aerosol-übertragbaren Erregern“, AWMF-Reg.-Nr. 083 – 046, 2021.

**Marco Wagner**

Leiter der Abteilung Praxisführung  
Leiter Zahnärztliche Stelle BuS-Dienst  
Landes Zahnärztekammer  
Baden-Württemberg  
E-Mail: wagner@lzk-bw.de

# Die Behörde kommt – manchmal sogar ohne Ankündigung

Die behördliche Praxisbegehung kündigt sich an? Diesen Brief entdeckt niemand gerne in seinem Briefkasten. Aber, ganz ehrlich: Wenn Sie erst mit dem Empfang des Behördenbriefs starten, sich über Ihre Praxishygiene und der Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben Gedanken zu machen, dann ist es für viele Dinge leider schon sehr spät.

Deshalb der klare Tipp: Bitte prüfen Sie vorher schon peu à peu, welche Dokumente, Abläufe, Ecken und Schubladen noch ein wenig Optimierungsbedarf haben. Dann schlafen Sie ruhig und sind auch dann vorbereitet, wenn die Behörde einmal spontan an Ihre Praxistür klopft, was tatsächlich immer häufiger vorkommt.

Die nachfolgende Übersicht der „Must-haves“ laut Medizinprodukte-Betreiberverordnung und RKI-Richtlinien soll Ihnen einen Überblick verschaffen und kann zur Vorbereitung auf den Behördenbesuch dienen:

- Nachweis der validierten Aufbereitungsprozesse (aktuelle Validierungsprotokolle),
- Dokumentation und persönliche Freigabe jedes Durchlaufs Ihres Sterilisators, RDG oder ggf. auch anderer Aufbereitungsgeräte (wie z. B. Careclave oder DAC),
- Führung eines Bestandsverzeichnis § 13 aller aktiven nicht implantierbaren Medizinprodukte (MP),
- Führung von Medizinproduktebüchern für MP gemäß Anlagen 1 und 2 der MPBetreibV (falls solche Med. produkte in Ihrer Praxis vorhanden sind),
- Dokumentation der Einweisungen aktiver MP (Ausnahme selbsterklärende MP oder bereits baugleich

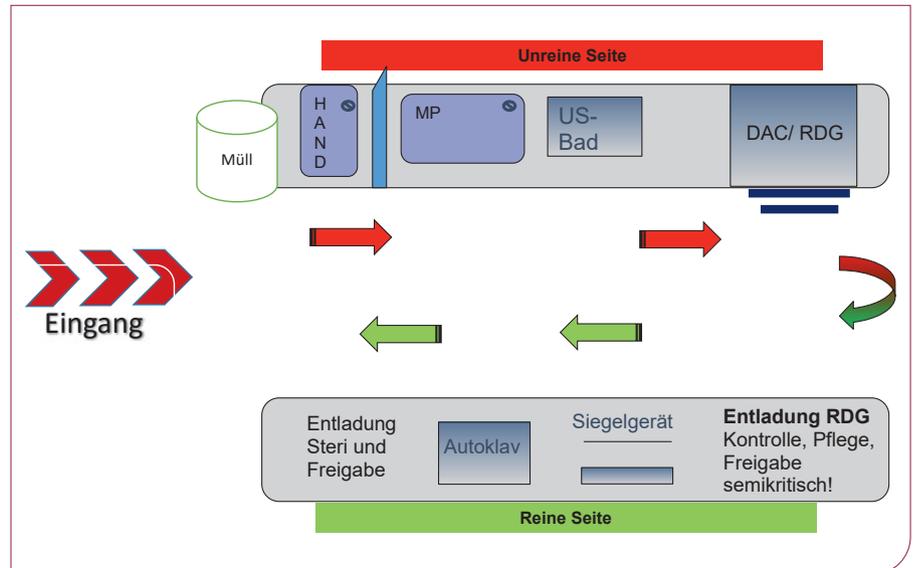


Abb. 1 Trennung zwischen unreiner und reiner Seite des Aufbereitungsraums.

vorhandene, schriftlich bereits eingewiesene MP),

- Nachweise der Durchführung sicherheits- und messtechnischer Kontrollen an MP der Anlagen 1 und 2 der MPBetreibV,
- Nachweise der Instandhaltung und Instandsetzung Ihrer MP (Wartung/Reparaturen) nach Herstellerangaben,
- Nachweis der Sachkenntnis der Personen, die mit der Aufbereitung der MP betraut sind (Schulungsnachweis ca. alle 2 Jahre),
- Dokumentation der laut Herstellerangaben durchzuführenden Routineprüfungen der Aufbereitungsgeräte, insbesondere RDG, Sterilisatoren, Careclave oder DAC o. Ä. und des Siegelnahtgeräts,
- praxisindividueller vollumfänglicher Hygieneplan (z. B. von der BZÄK),
- besteht eine klare Trennung zwischen der unreinen und der reinen Seite des Aufbereitungsraums, um

eine Rekontamination der aufbereiteten MP zu verhindern? (Abb. 1),

- praxisindividuelle Arbeitsanweisungen für sämtliche Prozessschritte des validierten Aufbereitungsprozesses (z. B. Ablage und Transport kontaminierter MP, Vorreinigung, Reinigung/Desinfektion, Kontrolle, Pflege, Verpackung, Sterilisation, Desinfektionsplan der MP).

**Tipp:** In den meisten Praxen ist die korrekte Aufbereitung folgender MP schwierig, weshalb die Behörden dort genau hinschauen:

- Endodontie/Wurzelkanalinstrumente (Abb. 2),
- Übertragungsinstrumente (Hand- und Winkelstücke),
- ZEG/Ultraschallspitzen und auch Slimline-Ultraschallspitzen,
- praxisindividuelle Arbeitsanweisungen z. B. für den Umgang mit multi-resistenten Erregern,



**Abb. 2** Medizinprodukte (MP) der Endodontie bzw. Wurzelkanalinstrumente.



**Abb. 3** Negativbeispiele für unzureichend gereinigte Behandlungseinheiten.



**Abb. 4** Negativbeispiele für unzureichend gereinigte Behandlungseinheiten.

- Vorkommnisse nach der MPAMiV (Medizinprodukte Anwendermelde- und Informationsverordnung),
- Pandemieregung,
- Praxisdesinfektions- und Reinigungsplan,
- Personalhygiene und Regelung der persönlichen Schutzausrüstung (zur

Erinnerung: Lange und/oder künstliche Fingernägel sind im Umgang mit Keimen – also am Patienten oder bei der MP-Aufbereitung – nicht zugelassen (s. RKIHändehygiene),

- Wäscheaufbereitung,
- Abformungs- und Werkstückdesinfektion,

- Hygiene der Behandlungseinheiten (Negativbeispiel: Abb. 3 und 4),
- Wasserhygiene, mikrobiologische Überprüfung des Speisewassers der Behandlungseinheiten,
- Erste-Hilfe-Plan.
- saubere Arbeitsflächen, Becken, Abläufe und Hähne,
- nachvollziehbares System der Überwachung von Haltbarkeitsdaten (Anbrüche Arzneimittel, Sterilgutlagerfristen, ggf. andere in der Haltbarkeit beschränkte Produkte).

Diese Auflistung erhebt keinesfalls den Anspruch vollumfänglich zu sein. Sie gibt Ihnen jedoch die Möglichkeit, den Stand Ihres Hygienemanagements zu überprüfen und an ggf. notwendiger Stelle zu optimieren.

Und wenn Sie Unterstützung vor Ort in Ihrer Praxis wünschen oder eine praxisinterne Teamschulung mit Zertifikat und Fortbildungspunkten, so unterbreite ich Ihnen sehr gerne ein unverbindliches Angebot ☺.



**Viola Milde**

VMH Hygieneberatung  
Tel.: 01577 344 12 04  
E-Mail: milde@vmh-hamburg.de  
www.vmh-hamburg.de



# Kompensation von stark gestiegenen Kosten durch vorgeschriebene Hygienemaßnahmen

**Wir alle trachten stets danach, eine Möglichkeit zu finden, die verloren geglaubten Einnahmen über eine GOZ-Position oder eine neue Position zu kompensieren. Dabei ist es so einfach. Die GOZ gibt uns alle Möglichkeiten und wir sollten sie nicht nur, sondern müssen sie nutzen, um die stark gestiegenen Kosten zu kompensieren.**

§ 5 der GOZ gibt uns die Möglichkeit den erhöhten Steigerungssatz anzuwenden, § 52 eröffnet uns die Möglichkeit der Honorarvereinbarung, § 56 lässt uns für Leistungen, die nicht in der GOZ vorhanden sind, eine gleichwertige Leistung anwenden.

Doch um diese Möglichkeiten zu nutzen, müssen wir zunächst erst einmal wissen, wie hoch der Minutensatz unserer Arbeit angesetzt werden muss. Eine Kompensation der gestiegenen Kosten kann ausschließlich über eine Kalkulation der Stunden- oder Minutensätze erfolgen. Hierzu kann ein einfaches, hier dargestelltes Kalkulationsmodell herangezogen werden.

Den Wert einer zahnärztlichen Leistung kann nur der Behandler selbst einschätzen. Um einen den 2,3-fachen Steigerungssatz übersteigenden Betrag richtig zu berechnen, muss zwar der Schwierigkeitsgrad, der Zeitaufwand und Umstände der Erbringung der Leistung als Begründung herangezogen werden, jedoch stets bezogen auf den Minutensatz des jeweiligen Behandlers.

Dieser Minutensatz des Behandlers errechnet sich aus einer Reihe Faktoren, die nachstehend näher erläutert werden sollen.

Ein Kalkulationsraster mit Beispielen finden Sie unter <https://www.bzaek.de/goz/gebuehrenordnung-fuer->

zahnaerztegoz/kalkulationsraster.html. Es lässt sich herunterladen und direkt anwenden, ohne es zu speichern oder zu installieren.

Eine beispielhafte Kalkulation soll Ihnen einen Überblick geben und dazu anregen, diese Kalkulation mit Ihren Zahlen selbst durchzuführen (Tab. 1).

Im Beispiel der Tabelle 1 wurden die Zahlen für den Unternehmerlohn zugrunde gelegt, die bei einer Anfrage an das Bundesministerium für Gesundheit zu Zeiten von Frau Ulla Schmidt (2005–2009) von ihr genannt wurden.

Für eine Arbeitsminute des Zahnarztes ergibt die Beispielkalkulation

**Tab. 1** Beispiel Kalkulation.

<b>Ist-Umsatz / Betriebseinnahmen</b>	<b>355.824</b>
<b>Umsatz pro Behandlungsminute (ohne gesetzlich abrechenbares Material)</b>	<b>3,38</b>
<b>Kostenstruktur der Praxis</b>	
	<b>Beträge in EUR</b>
Personalkosten	118.852
Materialkosten	20.843
Raumkosten	33.077
Miete	16.477
Nebenkosten	16.600
übrige Betriebskosten	30.763
Gerätekosten	37.918
Abschreibungen	27.293
Finanzierungskosten	8.625
Wartung / Instandhaltung	2.000
sonstige Kosten	755
<b>= Betriebsausgaben</b>	<b>242.208</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>113.616</b>
<b>Brutto-Cashflow</b>	
	<b>140.909</b>
<b>kalkulatorische Größen</b>	
	<b>115.615</b>
Unternehmerlohn	115.000
kalkulatorische Lohnkosten	0
kalkulatorische Mietkosten	0
Verzinsung Eigenkapital	615



einen Minutensatz von 3,38 EUR bei einer wöchentlichen Behandlungszeit von 35 Stunden am Patienten. Darin wurde keine Ausfallzeit und keine Büroarbeitszeit berücksichtigt, die einen immer größeren Umfang annimmt.

Es ergibt sich also hieraus bereits ein Stundensatz von 202 EUR ohne Ausfallzeiten, um den Betrieb aufrecht zu erhalten. Es wurden sehr niedrige Kosten angesetzt, die naturgemäß in Ballungsräumen und Großstädten sehr weit nach oben abweichen können.

An den Vergütungen für die PAR-Behandlung kann man leicht sehen, dass der Steigerungssatz, der nötig ist, um ein annähernd adäquates Honorar wie im BEMA zu erhalten, bei sehr vielen Behandlungsschritten weit über dem 3,5-fachen Satz liegt. Dies gilt auch

für andere Leistungen wie beispielsweise der Füllungstherapie.

Sie sollten also stets wissen, wie hoch ihr Minutensatz liegt, um Heil- und Kostenpläne mit einem fairen Honorar zu schreiben und sich nicht von der Idee leiten zu lassen, dass ein privat Versicherter schon genügend einbringt. Dies ist leider nicht der Fall.

So lohnt auch ein Blick auf die Eigenlaborkalkulation, die häufig kommentarlos aus der BEB übernommen wird. Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte verschicken hier Geld, weil die Preise für die Materialien und Geräte wie auch für das Personal sehr stark gestiegen sind.

Unter dem folgenden Link erhalten Sie die Möglichkeit, eine Eigenlaborkalkulation exakt zu erstellen: <https://hidrive.ionos.com/share/drt958-ouf>.



**Olaf Winzen**

Prof. Dr. med. dent.  
CranioMedizin Frankfurt  
Kaiserstrasse 35  
60329 Frankfurt  
E-Mail: [olaf@winzen.org](mailto:olaf@winzen.org)

## Muss ich eigentlich validieren? Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um die Validierung

**Beim Thema Validierung herrscht in Zahnarztpraxen oft große Unsicherheit: Was muss validiert werden und vor allem wie oft? Und ist eine Validierung eigentlich Pflicht? Validierungsspezialisten erklären die wichtigsten Punkte rund um die Prozessvalidierung.**

### Was ist eine Validierung?

Eine Validierung ist der Beweis, dass ein Prozess immer gleichbleibend funktioniert. Bei der Prozessvalidierung überprüfen Spezialisten den gesamten Aufbereitungsprozess, z. B. „Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken im DAC“ (Abb. 1). Alle Parameter der Aufberei-

tung medizinischer Instrumente werden dahingehend beurteilt, ob am Ende des Prozesses immer wieder und stetig Produkte zur Verfügung stehen, die den Vorgaben entsprechen – also je nach Bestimmung desinfiziert oder steril sind. Bei einer Validierung geht es demnach nicht nur um Geräte wie Autoklav oder RDG, sondern um den Prozess der Aufbereitung. Deshalb werden auch zusätzliche Punkte rund um die Aufbereitung geprüft, die auf den ersten Blick nicht zwangsweise mit der Validierung in Zusammenhang gebracht werden:

- Aufbereitungsraum (Trennung rein/unrein – Workflow),
- Einstufung der Medizinprodukte in Risikoklassen,

- Arbeitsanweisungen und Qualitätsmanagement,
- Sachkenntnis der aufbereitenden Mitarbeiter/-innen.

Vergleicht man die Validierung mit dem TÜV eines Autos, würde der Prüfer also nicht nur den Pkw (Bremsen, Licht oder Hupe) untersuchen. Zuerst würde er fragen: Haben Sie einen Führerschein? Liegt ein aktueller Sehtest vor? Weiter würde geprüft werden, wie man mit seinem Auto umgeht. Nutzt man einen Fünfsitzer auch nur mit maximal fünf Personen? Fahren Kinder in einem geeigneten Kindersitz mit?

**Abb. 1** Validierungsspezialisten unterstützen Praxen dabei, die geltenden Anforderungen hinsichtlich Reinigung, Desinfektion und Sterilisation zu erfüllen.



## Ist eine Validierung Pflicht?

Schon seit Jahren wird in der Dentalbranche diskutiert, ob eine Validierung der Aufbereitungsgeräte vorgeschrieben ist oder nicht. Die Antwort lautet eindeutig: Ja. Die Validierung der Aufbereitungsprozesse ist in § 8 der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MP-BetreibV) rechtlich vorgeschrieben:

*„Die Aufbereitung von bestimmungsgemäß keimarm oder steril zur Anwendung kommenden Medizinprodukten ist unter Berücksichtigung der Angaben des Herstellers mit geeigneten validierten Verfahren so durchzuführen, dass der Erfolg dieser Verfahren nachvollziehbar gewährleistet ist und die Sicherheit und Gesundheit von Patienten, Anwendern oder Dritten nicht gefährdet wird. Dies gilt auch für Medizinprodukte, die vor der erstmaligen Anwendung desinfiziert oder sterilisiert werden.“*

Da eine Validierung nicht nur auf steril zum Einsatz kommende Instrumente, also kritische Medizinprodukte begrenzt ist, sondern ebenso keimarme Instrumente, also semikritische Medizinprodukte umfasst, ist sie auch in kieferorthopädischen Praxen Pflicht. Validierungsspezialisten unterstützen Praxen

dabei, die geltenden Anforderungen an Reinigung, Desinfektion und Sterilisation zu erfüllen.

## Was muss validiert werden? Und wie oft?

Die MPBetreibV differenziert nicht zwischen Prozessen, weshalb

- manuelle Prozesse,
- Reinigungs- und Desinfektionsgeräte (Thermodesinfektoren),
- Siegelgeräte (Folienschweißgeräte),
- Sterilisatoren (aller Bauarten),
- Spezial-Aufbereitungsgeräte (z. B. DAC Universal, Careclave)

validiert werden müssen.

Die Fristen für eine Validierung sind in den entsprechenden Normen (Autoklav DIN EN ISO 17665 und RDG 15883) festgelegt. Bei RDG (und den Spezialgeräten) legt die Norm ein Intervall von 12 Monaten fest. Siegelprozesse (Verpackung) müssen ebenfalls jährlich einer erneuten Leistungsbeurteilung unterzogen werden. Sofern der Prozess einwandfrei und stabil funktioniert, lässt die Norm für einen Autoklav ein Intervall von 24 Monaten zu.

## Wie läuft Validierung ab?

Eine Validierung besteht aus drei Schritten: der Installationsqualifikation (IQ), der Betriebsqualifikation (BQ) und der Leistungsqualifikation (LQ).

Bei der Installationsqualifikation geht es beispielsweise um die räumlichen Voraussetzungen und die ordnungsgemäße Aufstellung der Geräte. Durch schriftliche Abnahmeprotokolle der Lieferanten wird sichergestellt, dass die Geräte nach Herstellervorgaben installiert worden sind.

In der Betriebsqualifikation wird überprüft, ob die Geräte in einer Praxis für die Aufbereitung der konkreten Medizinprodukte geeignet sind. Es werden die Prozesschemikalien und deren Dosierung, die Anordnung der Instrumentenkörbe und deren Ausstattung sowie die Abfuhr des Wassers und der Chemie kontrolliert. Die Betriebsqualifikation ist also ein Beleg dafür, dass ein Autoklav für die Sterilisation und ein RDG für die Reinigung und Desinfektion der praxisindividuellen Medizinprodukte geeignet ist.

Abschließend wird in der Leistungsqualifikation messtechnisch und labor diagnostisch überprüft, ob die Prozesse reproduzierbare Ergebnisse liefern. Das bedeutet beim RDG, dass beständig si-



**Abb. 2** RKI-konforme Hygiene vom Profi – für den Schutz von Anwendern, Patienten und Dritten.

cher und reproduzierbar gereinigte und desinfizierte Medizinprodukte, beim Autoklav sicher und reproduzierbar sterile Medizinprodukte geliefert werden.

## Gibt es einen Unterschied zwischen Erst- und Revalidierung?

Grundsätzlich ist die Validierung ein laufender Prozess, daher sind diese Begriffe eigentlich irreführend. Der Unterschied besteht primär im Umfang der Prüfungen. Bei einer Revalidierung wird geprüft, ob sich an IQ/BQ etwas verändert hat. Wenn nicht, werden diese Bereiche nicht weiter abgefragt. Die Leistungsqualifikation wird in einer vereinfachten Variante wiederholt (im Normalfall mit einem Durchlauf, bei einer Erstvalidierung sind es drei Durchläufe). Daher spricht man fachlich korrekt auch nicht von einer Revalidierung, sondern von einer erneuten Leistungsprüfung.

## Wie lange dauert eine Validierung?

Je nach Gerät dauert eine Validierung zwischen zwei und fünf Stunden. Es kommt auch darauf an, ob es sich um eine Erst- oder Revalidierung handelt. Denn bei einer Erstvalidierung wird eine Beladung dreimal getestet, bei einer Revalidierung nur einmal. Da die Geräte während der Validierung nur eingeschränkt zur Verfügung stehen, werden Validierungstermine entsprechend der Wünsche der Kund/-innen so gelegt, dass der Praxisbetrieb so wenig wie möglich behindert wird.

## Wie kann ich mich auf eine Validierung vorbereiten?

Eine gute Vorbereitung ist das A und O für eine erfolgreiche Validierung. Um zu überprüfen, ob die Instrumente nach der Aufbereitung auch den Anforderungen an Reinigung und Desinfektion entsprechen, benötigen die speziell ausgebildeten Techniker am Tag der Validierung mindestens eine volle Beladung mit real kontak-

minierten Instrumenten. Diese Prüfbeladung sollte alle Instrumentenfamilien und -gruppen abdecken und die schwierigsten Instrumente (in Bezug auf die Anforderungen an die Aufbereitung) beinhalten.

Für den Reinigungs- und Desinfektionsprozess (Abb. 2) müssen mindestens vertreten sein (sofern diese Instrumente aufbereitet werden):

- 3 Hohlkörper,
- jede Produktfamilie/Materialart (Kunststoff, Metall, mit Gelenk, ohne Gelenk),
- komplizierteste Hohlkörper (z. B. ZEG-Spitzen, Hand- u. Winkelstücke),
- längste Schläuche (z. B. Absaugschläuche, Anästhesieschläuche).

Wichtig zu wissen: Damit die Spezialisten eine Validierung der Sterilisation durchführen können, muss der Autoklav zu Beginn der Überprüfung ausgeschaltet sein, sich also in kaltem Zustand befinden. Für den Sterilisationsprozess sollten in der Prüfbeladung mindestens vertreten sein (sofern diese Instrumente aufbereitet werden):

- jede Produktfamilie/Materialart (massiv, porös, Kunststoff, Metall),

- jede Verpackung (Container, Klar-sicht, Papier, Vlies),
- komplizierteste Hohlkörper (z. B. ZEGSpitzen, Hand- u. Winkelstücke),
- längste Schläuche (z. B. Absaug-schläuche, Anästhesieschläuche).

Der Validierer kann hierfür auch bereits aufbereitete Medizinprodukte verwenden.

## Welche Dokumente werden benötigt?

Die Aufbereitung der Medizinprodukte hängt auch von der Bedienung der jeweiligen Geräte ab. Das betrifft z. B. die Vorbereitung, die Verpackung der Instrumente und die Beladung der Geräte, die Durchführung der Routineprüfungen, die Interpretation der Geräteprotokolle, das Verhalten bei Fehlern und die Handhabung der fertig aufbereiteten Produkte. Um diese Schritte zu überprüfen, werden zur Validierung folgende Unterlagen benötigt und eingesehen:

- Installations- und Aufstellungsprotokoll,
- letztes Wartungsprotokoll,
- sofern bereits validiert: die letzten Validierungsberichte,
- Hygieneplan (es wird geprüft, ob dieser vorhanden, aktuell und ausgefüllt ist),
- Sicherheitsdatenblätter/Datenblätter zu den in der Praxis verwendeten Aufbereitungschemikalien,
- praxiseigene Standardarbeitsanweisung zu den Abläufen der Aufbereitung,
- praxiseigene Risikoeinstufung der Instrumente,
- Herstelleranweisungen (EN 17664) zur Aufbereitung der Medizinprodukte,
- praxiseigene Beladungsmuster für die Praxis,
- praxiseigene Pack- und Sieblisten (z. B. Bestückung OST-Tray),
- Schulungsnachweise Mitarbeiter/-innen Hygiene, sofern vorhanden.

## Welche Vorteile hat eine Validierung?

Die Erfahrung zeigt, dass die Aufbereitungsprozesse in Praxen nicht immer optimal laufen. So erfolgt die Beladung oft nicht ordnungsgemäß oder Arbeitsanweisungen spiegeln nicht die tatsächliche Vorgehensweise der Praxis wider. All diese Parameter werden geprüft und von den Validierungstechnikern mit der oder dem Hygienebeauftragten sowie dem Praxisinhaber oder der -inhaberin besprochen. Durch eine Validierung wird also auf jeden Fall die Qualität verbessert und die Gesundheit von Patient/-innen und Team gewährleistet. Gleichzeitig sind Inhaber bei einer behördlichen Überprüfung auf der sicheren Seite und schützen sich außerdem vor einer Strafe bei fehlender Validierung – in einigen

Bundesländern werden bereits Bußgelder in vierstelliger Höhe erhoben.

## Sicher in Sachen Hygiene

Praxisinhaber/-innen sind nach der MPBetreibV zur Validierung verpflichtet. Mit dem richtigen Partner sind Zahnarztpraxen auf der sicheren Seite und erfüllen die geltenden Anforderungen an Reinigung, Desinfektion und Sterilisation. RKI-konforme Hygiene vom Profi – für den Schutz von Anwendern, Patienten und Dritten.



**Mathias Lange**

Plandent GmbH & Co. KG  
Große Elbstraße 145 e  
22767 Hamburg  
E-Mail: mathias.lange@plandent.de

*Erstveröffentlichung in Quintessenz Team Journal 4/2021.*

# KOM23



## KONGRESS ORALE MEDIZIN

10./11. NOVEMBER 2023 | CONGRESS CENTER MESSE FRANKFURT

Liebe Kollegen und Kolleginnen,

sicher waren Sie schon des Öfteren Teilnehmer und sind es daher gewohnt, dass seit mehr als zwanzig Jahren Anfang November eine zweitägige zahnärztliche Fortbildungsveranstaltung in Verbindung mit einer großen Dentalausstellung im Congress Center der Messe Frankfurt stattfindet. Das wird auch in diesem Jahr wieder so sein, allerdings haben wir die inhaltliche Ausrichtung und damit auch den Namen der Veranstaltung verändert – Warum?

Wir befinden uns in einer historischen Phase des Wandels der Zahnmedizin, von einem mechanistisch funktionalen und kurativen Weltbild hin zu einer Oralmedizin, die die biologischen Zusammenhänge zwischen lokaler und systemischer Gesundheit mit ihren Wechselbeziehungen zum Gesamtorganismus in den Fokus stellt. Diese Betrachtungsweise des oralen Systems als wichtige Verteidigungslinie unseres Immunsystems bezieht die zahnmedizinische Prävention, die Diagnostik und die Therapie von Erkrankungen orofazialer Strukturen und oraler Manifestationen von lokalen und systemischen Erkrankungen mit ein.

„Wir sind nicht nur verantwortlich für das, was wir tun, sondern auch für das, was wir nicht tun“ – mit diesem Zitat von Molière wird am besten charakterisiert, weshalb die Definition der Zahnmedizin auf dem Weg zur Oralen Medizin in Wissenschaft, Lehre, Klinik

und Praxis wesentlich erweitert werden sollte, um damit auch der Bedeutung einer immunologischen Funktion des oralen Systems in Diagnostik und Therapie zu entsprechen.

Vor diesem Hintergrund beschreibt die Orale Medizin die Gesamtheit der Zahnmedizin unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkungen oraler Pathologien und Therapien auf den Organismus. Mit dem Kongress Orale Medizin (KOM) möchten wir nun ein neues Kapitel für unsere zahnmedizinische Fachwelt aufschlagen und damit neue Perspektiven und Horizonte erschließen.

Wir freuen uns auf Sie! Ihr Scientific-Board

  
Dr. M. Frank

  
Prof. Dr. R. Frankenberger

  
Dr. Ch. Köttgen

  
PD Dr. K. Obreja

  
Dr. Dr. M. Tröltzsch

### WIR FREUEN UNS AUF SIE!



Michael Bornstein



Bettina Dannewitz



Christof Dörfer



Michael Frank



Roland Frankenberger



Dinah Fräßle-Fuchs



Kerstin Galler



Ferdinand Gerlach



Daniel Hellmann



Martin C. Hirsch



Christopher Köttgen



Heike Korbmacher-Steiner



Karina Obreja



Andreas Pfütznern



Werner Schupp



Frank Schwarz



Bernd Stadlinger



Markus Tröltzsch



Matthias Tröltzsch



Paul Weigel



## FREITAG, 10. NOVEMBER 2023

12:00 – 12:15	Begrüßung	Michael Frank   Roland Frankenberger
12:15 – 13:00	Keynote – Orale Medizin die erste Verteidigungslinie unseres Immunsystems	Andreas Pfützner
13:00 – 13:30	Das orale Mikrobiom und seine lokalen und systemischen Wechselwirkungen mit dem Wirt	Christof Dörfer
13:30 – 14:00	Von Allgemeinerkrankungen zur Manifestation im oralen System – Einfluss der Polypharmazie	Michael Bornstein
14:00 – 15:00	<b>Pause – Besuch der Ausstellung</b>	
15:00 – 15:30	Symptomatische Merkmale von Allgemeinerkrankungen in der oralen Medizin	Matthias Tröltzsch
15:30 – 16:00	Ernährung und Nahrungsergänzung – Game Changer in der oralen Medizin oder am Ende nur teurer Urin?	Roland Frankenberger
16:00 – 16:30	KI basierte Assistenzsysteme im klinischen Alltag Realitätscheck und Ausblick	Martin C. Hirsch
16:30 – 17:15	Tech-Giganten drängen in das Gesundheitswesen! Wann übernimmt Dr. Google?	Ferdinand Gerlach
Ab 17:15	<b>Get-together</b>	

## SAMSTAG, 11. NOVEMBER 2023

09:00 – 09:30	Update: Additive Fertigung und 3-D-Druck-Verfahren – Konsequenzen für den klinischen Workflow	Paul Weigel
09:30 – 10:00	Regeneration nach dentalem Trauma – Ist das möglich?	Kerstin Galler
10:00 – 10:30	Arbeiten mit der neuen PAR-Richtlinie Herausforderungen im Praxisalltag	Bettina Dannewitz
10:30 – 11:00	<b>Pause – Besuch der Ausstellung</b>	
11:00 – 11:30	Möglichkeit und Grenzen: Extrahierte Zahnwurzeln bei einer autogenen Kieferkammaugmentation	Frank Schwarz
11:30 – 12:00	Neue diagnostische bildgebende Technologien Revolution oder Stagnation?	Bernd Stadlinger
12:00 – 12:30	Aligner Orthodontics unter funktionellen Aspekten und Einbeziehung des virtuellen Artikulators	Werner Schupp
12:30 – 13:00	Keine Angst vor der Angst ihrer jüngsten Patienten	Dinah Fräßle-Fuchs
13:00 – 14:00	<b>Pause – Besuch der Ausstellung</b>	
14:00 – 14:30	Schreckgespenst Ganzkörper-CMD – Mythos oder Wirklichkeit	Daniel Hellmann
14:30 – 15:00	Schlafmedizin und ihre Bedeutung in der Oralen Medizin	Heike Korbmacher-Steiner
15:00 – 15:30	Wie die Demographie unseren klinischen Alltag verändern wird	Markus Tröltzsch
15:30 – 16:00	Live-on-tape Extrahierte Zahnwurzeln bei einer autogenen Kieferkammaugmentation	Frank Schwarz Karina Obreja
16:00	Schlussworte	Michael Frank   Roland Frankenberger



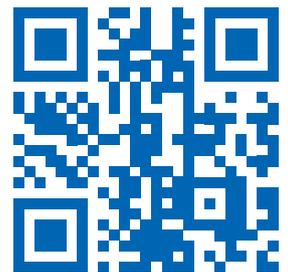
Jetzt schon anmelden und den  
Frühbucheerpreis sichern unter:  
[www.quint.link/KOM23](http://www.quint.link/KOM23)



# AKTUELL. INFORMATIV. DENTAL.



 QUINTESSENCE NEWS



QUINTESSENCE-NEWS.DE



## Neues aus dem Vorstand

Die ersten großen Termine des Jahres liegen hinter uns. Wir waren auf dem Neujahrsempfang der KZBV und BZÄK und bei der Wahl des KZBV-Vorstands und auch zum Netzwerken auf der IDS in Köln. Neben vielen Gesprächen konnten wir hier neue Paten und Kooperationspartner für Dentista gewinnen, welche den Verband unterstützen und gemeinsam mit uns wachsen. Wir wollen mit starken Paten unser Netzwerk stärken, um unseren Mitgliedern weitere Vorteile bieten zu können, die wir in den kommenden Wochen vorstellen werden.

Unser Kooperationsprojekt mit der ZA „Von der Zahn- zur Zahlenmanagerin“ startete mit einem Kick-off am 19. April in Düsseldorf. Nach weiteren Präsenzveranstaltungen in mehreren Regionalgruppen geht es ab dem 20. Juni online weiter. Wir freuen uns auf eine rege Teilnahme.

Unser Jahreshighlight – das HTS – findet am 24. und 25. Juni in Erfurt statt. Das Thema „Die digitale Zahnärztin“ ist aktueller denn je und der Vorstand freut sich, viele von Euch hier persönlich zu treffen.

Dentista-intern wurde der Kern- und Gesamtvorstand zusammengeführt, um effizienter arbeiten und neue Projekte schneller umsetzen zu können. Auf unserer Mitgliederversammlung am Freitag, den 23. Juni, also am Vorabend des HTS, werden wir unsere Arbeit der letzten Monate sowie einen Blick in die Zukunft präsentieren.

Wir freuen uns auf ein Kennenlernen und Wiedersehen mit Euch in Erfurt!



Eure Präsidentin  
Dr. Rebecca Otto

## Regionalgruppen

Der aktive Erfahrungsaustausch unter Kolleginnen ist eines der primären Ziele von Dentista. Um Ihnen eine besonders unkomplizierte Möglichkeit hierfür zu bieten, haben wir deutschlandweit Regionalgruppen gebildet, deren Leiterinnen Stammtische organisieren – ob in entspannter Atmosphäre beim gemeinsamen Abendessen oder als Fortbildungsveranstaltungen zu verschiedenen Schwerpunktthemen. Alle interessierten Kolleginnen sind hierzu herzlich zu den Treffen eingeladen (kostenlose Teilnahme, Verzeehr auf eigene Kosten). Aktuelle Termine finden Sie unter: [www.dentista.de/veranstaltungen/dentista-regional](http://www.dentista.de/veranstaltungen/dentista-regional).

Eine Übersicht der derzeit bestehenden Regionalgruppen gibt es hier: [www.dentista.de/regionalgruppen](http://www.dentista.de/regionalgruppen). Sie sind am Austausch mit Kolleginnen interessiert, aber bei Ihnen in der Umgebung gibt es noch keine Regionalgruppe? Dann schreiben Sie uns gerne an [info@dentista.de](mailto:info@dentista.de)!

Wir bedanken uns bei allen Regionalgruppenleiterinnen herzlich für ihr Engagement und die Organisation der Stammtische!

Dentista bedankt sich für die Unterstützung der Verbandsarbeit herzlich bei seinen Paten:



# Regionalgruppen



Stammtisch in München.



Stammtisch in Stuttgart.

## Anstehende Stammtischtreffen

### Nordrhein-Westfalen: Stammtisch in Düsseldorf

**Termin:** Mittwoch, 24. Mai 2023, 19 Uhr

**Ort:** The ASH, Kaiserswerther Str. 215, 40474 Düsseldorf

**Kontakt:** Reyhaneh Kohistani, E-Mail: reyhaneh@hotmail.de

### Niedersachsen: Dentista-Treffen in Braunschweig

**Termin:** Dienstag, 6. Juni 2023, 19 Uhr

**Ort:** Peter Pane, Brawo Allee 1, 38102 Braunschweig

**Kontakt:** Carolin Behrens, E-Mail: carolin-behrens@web.de

### Niedersachsen: Themen-Stammtisch in Hannover

**Termin:** Mittwoch, 14. Juni 2023, 18 Uhr

**Ort:** Praxis Dr. Rublack, Bemeroder Str. 71, 30559 Hannover

**Thema:** Nachhaltigkeit

**Kontakt:** Dr. Jennifer Rublack,

E-Mail: j.rublack@mkg-kirchrode.de

### Bayern: Standespolitik-Stammtisch in München

**Termin:** Montag, 17. Juli 2023, 19 Uhr

**Ort:** ZBV München, Georg-Hallmaier-Str. 6 81369 München

**Thema:** „Funfact“ Standespolitik 2023 - kein Fun, nur Fakten?

**Kontakt:** Dr. Gertrud Fabel,

E-Mail: digitaldentista.muc@gmail.com

## Rückblick

Am 1. März hat die Dentista Regionalgruppe Vorderpfalz Bernd Wagner als Referenten zum Quartalstreffen eingeladen. Herr Wagner ist als systemischer Coach und Berater für Organisationsentwicklung und Mediator auf Zahnarztpraxen spezialisiert.

Personalknappheit ist ein Trend, der sich über die letzten Jahre hinweg verschärfte. Unsere Dentista-Gruppe widmet sich aktiv diesem Thema und hat sich nach dem Vortrag gemeinsam mit dem Referenten intensiv ausgetauscht und diskutiert.

Wichtig war den überwiegend niedergelassenen Teilnehmerinnen dabei die Gestaltung attraktiver Arbeitsplätze für ihre Angestellten in Bezug auf flexible Arbeitszeiten und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Ihr Fazit: Eine klare



Stammtisch in der Pfalz.



Vision, ausformulierte, belastbare sowie gelebte Werte gehören ebenso dazu wie eine transparente und vertrauensvolle Kommunikation.

Die Teilnehmerinnen bedanken sich bei Herrn Wagner für den sehr interessanten Vortrag und die vielen praktischen Anregungen.

### Seminarreihe: Von der Zahn- zur Zahlenmanagerin

Zähne sind Ihre Welt, aber bei Zahlen hört der Spaß für Sie auf? In Kooperation mit der ZA hat Dentista eine Veranstaltungsreihe für Zahnärztinnen ins Leben gerufen, in der es darum geht, wie Sie auf Basis Ihrer Kennzahlen Ihre Praxis künftig aktiv und gewinnbringend steuern können. In den Live-Kick-off-Events erwartet die Teilnehmerinnen ein spannender Impulsvortrag von Dr. Susanne Woitzik mit Gelegenheit zu persönlichem Austausch. Die Themen umfassen Praxisrentabilität und -liquidität, Personalkostenrentabilität, Mitarbeiterfluktuation und Honorarkalkulation.

### Kick-off Live-Termine:

**Erfurt:** Mittwoch, 24. Mai, 19 Uhr

**Wilhelmshaven:** Freitag, 26. Mai, 15 Uhr

In der anschließenden Webinarreihe können Sie Ihr Wissen in fünf Webinaren vertiefen, die im Wochenrhythmus immer dienstags um 20 Uhr stattfinden.

### Inhalte der Webinare:

20. Juni: BWA-Modul I: Wie kommt die BWA zustande und was sagt sie aus?

27. Juni: BWA-Modul II: Wie kann ich die BWA für mich nutzen?

4. Juli: Steuermodul I: Die Ausgabenseite der Praxis

11. Juli: Steuermodul II: Die Einnahmenseite der Praxis

18. Juli: Vorsorge-/Anlagemodul

**Kontakt:** [event@zaag.de](mailto:event@zaag.de)

**Anmeldung:** <https://www.die-za.de/wissen/seminare/detail/von-der-zahn-zur-zahlenmanagerin-webinarreihe-20-06-2023>



## Dentista Akademie



Quelle: AdobeStock/Photographie.eu

In der Dentista-Akademie stellen wir Fortbildungsangebote von Mitgliedern und Akademiepartnern vor. Weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen sowie weitere Veranstaltungstipps gibt es unter [www.dentista.de/events/akademie](http://www.dentista.de/events/akademie).

### 11. Bad Homburger Medizinrechtstage: 3 Tage mit 10 Referenten

Vom 15. bis zum 17. Juni 2023 finden die 11. Bad Homburger Medizinrechtstage online statt. Die Fortbildung richtet sich mit einem geballten Programm nicht nur an Rechtsanwälte, Steuerberater, sondern insbesondere auch an Zahnärzte bzw. Praxisinhaber.

Dabei geht es unter anderem um die Themen arbeitsrechtliche Restriktionen und Möglichkeiten im Gesundheitswesen, Einfallstore für medizinrechtliche Wertungen im Strafrecht, strafrechtliche Verantwortlichkeit am Krankenhaus, Healthcare Compliance und viele mehr. Die Vorträge sind auch einzeln buchbar.

Alle Programmpunkte im Überblick sowie Anmeldung auf: [www.med-rechtstage.de](http://www.med-rechtstage.de).

### DentBeratung: Einzigartige Seminarangebote

In den beliebten Seminaren unseres Beirats für Praxisgründung und -abgabe Thomas Kirches (DentBeratung) geben ausgewählte Referenten in Vorträgen, Workshops und persönlichen Gesprächen ihr Wissen an die Teilnehmer/-innen weiter.

**Infos & Anmeldung:** [www.dentberatung.de / info@dentberatung.de](http://www.dentberatung.de/info@dentberatung.de)

### PraxisAbgeber-Seminar in Köln

**Termin:** 26. August 2023

### PraxisGründer-Seminar auf Mallorca

**Termin:** 28. September bis 1. Oktober 2023

### Dental Cruise – Fortbildung auf hoher See

**Termin:** 13. bis 20. November 2023

## Zukunftskongress Beruf und Familie 2023

Einiges bleibt, manches wird anders beim Zukunftskongress Beruf und Familie 2023. Nach 2 Jahren am Bildschirm freuen wir uns in diesem Jahr sehr, die Teilnehmer/-innen persönlich im Hamburg begrüßen zu dürfen. Der diesjährige Zukunftskongress Beruf und Familie – organisiert von BZÄK, BdZA und Dentista – findet wie gewohnt im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages, diesmal im Sommer, am 17.6.2023 von 14 bis 17 Uhr im Congress Center Hamburg (CCH) statt. Die Vorträge drehen sich um die Themen Praxisgründung, Nachhaltigkeit, Mitarbeiter/-innenbindung, Abrechnung und Digitalisierung.

Im ersten Vortrag des Vizepräsidenten der BZÄK und Präsidenten der ZÄK Hamburg Konstantin von Laffert „Wo die glücklichen ZahnärztInnen arbeiten“ geht es um Berufszufriedenheit und wo bzw. wie man sie findet.

Anschließend gibt Herr Dr. Striebe einen Einblick in die optimale Abrechnung und verrät, mit welchen GOZ-Positionen Sie vielleicht besser kalkulieren.

Es folgt ein Bericht des BdZA über die Praxisgründung im ländlichen Raum und Dentista-Mitglied Miriam Bohlius erzählt von ihren Erfahrungen auf dem Weg in die Niederlassung.

Frau Dr. Brehmer wird das Thema Nachhaltigkeit und Mitarbeiterinnenbindung vorstellen. Zum Abschluss freuen wir uns auf einen Vortrag des Vorsitzenden des Verbands der Dentalsoftwaresysteme darüber, wo er in Zukunft die Möglichkeiten der Digitalisierung durch Dentalsoftwaresysteme sieht.

Die Teilnahme ist in diesem Jahr erstmals kostenpflichtig, bewegt sich mit 50 EUR für Frühbucher und 70 EUR ab Juni aber in einem sehr überschaubaren Rahmen. Eine Anmeldung ist über die Homepage des Kongresses <https://www.dgmkg-kongress.de> unter dem Menüpunkt Programm möglich. Die Organisatoren freuen sich auf eine rege Teilnahme.

## IFG: Dental Summer & Implantologie-Starter-Tag

In Timmendorfer Strand findet vom 28. Juni bis zum 1. Juli wieder der Dental Summer statt, veranstaltet von unserem Kooperationspartner IFG. Neben hochwertigen Vorträgen renommierter und junger Referenten spielt das Umfeld eine prägende Rolle und gehört zum „Kult“ des Events – hier werden Fortbildung und Freizeit mit einem umfassenden Rahmenprogramm auf perfekte Weise in Einklang gebracht.

Auch der beliebte Hands-on-Workshop „My First Implant“ der in Kooperation mit DGÄZ, DGI, ICOI Europe, Dentista und BdZA veranstaltet wird, ist wieder Teil des Seminarprogramms und wird am Samstag, den 1. Juli, von 10 bis 18 Uhr angeboten. Unter anderem wird hier unser Rechtsbeirat RA Carsten Wiedey in einem interaktiven Workshop die „Implantologie als angestellter Zahnarzt“ aus rechtlicher Sicht beleuchten und



unser Mitglied Dr. Dr. Anette Strunz gibt einen Einblick in die grundlegende Bedeutung der positiven Kommunikation in der Implantologie. Hier vermittelt sie, wie man als Behandler/-in so gut kommunizieren kann, dass die Patienten/-innen weniger Angst haben, sich gut aufgehoben fühlen und dabei auch noch die Wundheilung verbessert wird. Im Mittelpunkt des ganztägigen Workshops steht der Hands-on-Part am Nachmittag, in dem die Teilnehmer/-innen in praktischen Übungen das Implantieren am Kiefermodell, die Abformung, Augmentation und Naht unter Anleitung ausprobieren können.

Außerdem wird Dentista auch wieder mit einem Stand vertreten sein. Wir freuen uns auf den persönlichen Austausch und das Kennenlernen bzw. Wiedersehen mit unseren Mitgliedern und Interessentinnen des Verbands.

**Termin:** 28. Juni bis 1. Juli 2023

**Ort:** Maritim Hotel Timmendorfer Strand, Strandallee 73, 23669 Timmendorfer Strand

**Infos & Anmeldung:** [www.dentalsummer.de](http://www.dentalsummer.de)

## NEUE GRUPPE Jahrestagung: „Interdisziplinäre Therapie bei schwerer Parodontitis“

Unser Kooperationspartner NEUE GRUPPE lädt zu ihrer 57. Jahrestagung in Düsseldorf ein. Sie wird ganz im Zeichen der interdisziplinären Therapie parodontal schwer vorerkrankter Patienten (Stadien III und IV) stehen. 14 national und international sehr renommierte Referentinnen und Referenten aus dem In- und Ausland, von denen viele auch an der Erarbeitung der aktuellen S3-Leitlinien zu diesem Thema mitgewirkt haben, werden den Teilnehmer/-innen wichtige Aspekte der interdisziplinären Behandlungsstrategie in 5 Themenblöcken nahebringen. Für Dentista-Mitglieder gelten vergünstigte Konditionen, die Frühbucherfrist endet am 1. August.

**Termin:** 16. bis 18. November 2023

**Ort:** Hotel Kö 59, Königsallee 59, 40215 Düsseldorf

**Infos & Anmeldung:** [www.neue-gruppe.com](http://www.neue-gruppe.com)



# Hirschfeld-Tiburtius-Symposium in Erfurt

## „Die digitale Zahnärztin“



Referentinnen Dr. Amely Hartmann, Dr. Gertrud Fabel, Julia Vogt.

Am 24. und 25. Juni findet unser diesjähriges Hirschfeld-Tiburtius-Symposium (HTS) im schönen Ambiente des Dompalais Erfurt statt. Das alljährliche HTS ist geprägt durch seinen interaktiven Workshop-Charakter und seine familiäre Atmosphäre. Die Teilnehmerinnen erwarten wieder ein informatives und abwechslungsreiches Seminar und ein attraktives Programm mit spannenden Vorträgen herausragender Referent/-innen. Diesmal dreht sich der Kongress unter dem Motto „Die digitale Zahnärztin“ rund um die Digitalisierung in der Zahnarztpraxis.

Den Einstieg in das Fachprogramm am Samstag gestaltet Dr. Amely Hartmann (Stuttgart) mit ihrem Vortrag zum Update in die digitale Chirurgie. Hier werfen wir gemeinsam einen Blick in die Zukunft und lernen aktuelle Trends in der Oralchirurgie und MKG kennen. Außerdem befassen wir uns unter anderem mit digitalen Planungen, der Belastungsreduzierung für Patienten sowie augmentativen Techniken.

Anschließend geht es bei Julia Vogt (Erfurt) um die Chancen der Telematik in der Praxis. Hier zeigt sie den Mehrwert auf, der bei optimaler Nutzung aller teilnehmenden Institutionen erzielt werden kann.

Der Vortrag von Dr. Gertrud Fabel (München) trägt den Titel „Single visit dentistry – Ein Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit“. Hier erfahren wir, wie durch die digitale Zahnheilkunde und vor allem durch Chairside-Arbeiten der Anteil der Wege durch Team, Patient und Transport halbiert werden kann. Welchen Beitrag können hier Intraoralscanner, Inhouse-Fertigung und 3D-Druck auf den Gebieten Prothetik, Chirurgie und CMD leisten?

Darüber hinaus erwarten Sie in dem umfangreichen Seminarprogramm ein weiteren interessanter Vortrag zur Digitalisierung in der Kieferorthopädie von Dr. Franca von Dörnberg (München). Die digitale Dokumentation in der Praxis wird von Abrechnungsexpertin Sandra Rau (Coburg) beleuchtet und Dr. Spring Liu (Zürich) beschäftigt sich mit dem Thema „Sex & Gender in Dentistry“.

Im Anschluss an das HTS laden wir die Teilnehmerinnen zu einem Erlebnis der besonderen Art ein: eine Funzelführung mit Taschenlampen in den Horchgängen der Zitadelle Petersberg, gefolgt von einem gemeinsamen Abendessen zum Ausklang des Tages.

Am Sonntag geht es mit einem Workshop-Angebot weiter. Die Teilnehmerinnen können sich hier ihr individuelles Programm zusammenstellen. Die Themen sind breit gefächert und umfassen wissenschaftliches Arbeiten, nachhaltige Praxis, Stressbewältigung sowie Praxismarketing. Im Anschluss sind die Teilnehmerinnen ab 13 Uhr eingeladen, an einem Intensiv-Workshop für digitalen Workflow im Labor teilzunehmen.

Weitere Informationen rund um das Programm finden Sie unter [www.dentista.de/hts-symposium](http://www.dentista.de/hts-symposium).

### Dentista-Mitgliederversammlung am 23. Juni 2023

Am HTS-Vorabend findet um 18 Uhr im Dompalais Erfurt unsere jährliche Mitgliederversammlung statt, zu der wir unsere Mitglieder sehr herzlich einladen. Anschließend freuen wir uns auf einen entspannten Ausklang beim gemeinsamen Abendessen und gemütlichen Beisammensein.





## Wir besuchen Reyhaneh Kohistani, Neukirchen-Vluyn



Als sie klein war, sagte ihre Oma zu ihr „Ich hoffe, du wirst einmal eine Frau Doktor“. Als Reyhaneh Kohistani später die eigentliche Bedeutung hinter den Worten verstand, nämlich dass sie einen Arzt heiraten solle, erwuchs in ihr der Wunsch, selbst Ärztin zu werden. Die Wünsche

beider Frauen sollten sich später erfüllen – aber der Reihe nach.

Geboren wurde Reyhaneh in Frankfurt am Main, sie lebte von ihrem 1. bis zum 6. Lebensjahr in der iranischen Hauptstadt Teheran und ist dann in Düsseldorf aufgewachsen. Als nach dem Abitur ihr NC für das ersehnte Medizinstudium nicht ausreichte, versuchte sie es als Quereinsteigerin über Biologie und erhielt so einen Studienplatz für Zahnmedizin an der RWTH Aachen. Ursprünglich war Medizin ihr Favorit, weil sie annahm, dass ihr das nötige handwerkliche Geschick für die Zahnheilkunde fehlte. Sie glaubt fest daran, dass alles aus einem bestimmten Grund passiert und obwohl sie ihre vermeintlich erste Studienplatzwahl nicht erhalten hat, ist sie heute sehr glücklich als Zahnärztin und würde um nichts auf der Welt tauschen wollen. Schon in der Assistenzzeit hat Reyhaneh das Curriculum Implantologie absolviert. Sie hatte das Glück, dass ihr damaliger Chef ihr vom ersten Tag an alle Gebiete der Zahnmedizin zugänglich gemacht und dies auch eingefordert hat. Implantologie hat sie damals fasziniert, weil sie als Studentin das Gefühl vermittelt bekam, dass dieses Fachgebiet etwas Besonderes ist – etwas, das nur einer bestimmten Gruppe zugehört und anvertraut wird. Implantiert wurde an der Universität nur von Ober- und Chefärzten. Da sie also im Studium praktisch keine Erfahrung sammeln konnte, holte sie das gleich im Anschluss nach.

An ihrem Beruf fasziniert sie besonders, täglich dazuzulernen und auch nach mittlerweile 10 Jahren immer noch nicht ausgelernet zu haben. Vor kurzem hat sie das Curriculum Kinderzahnheilkunde abgeschlossen, eine Fachrichtung, an der sie bisher kaum Interesse hatte. Geprägt vom Studium und ihrer Assistenzzeit, hat sie Kinder zuvor wie kleine Erwachsene behandelt und zunächst nicht erkannt, wie enorm wichtig es ist,

die Besonderheiten dieser Patientengruppe zu berücksichtigen. Auch der Wunsch ihrer Oma wurde erfüllt, denn Reyhaneh heiratete einen Zahnarzt. Gemeinsam mit ihrem Mann führt sie seit 2019 die Praxis KO'KONZEPT in Neukirchen-Vluyn. Die beiden hatten sich die Praxis im August angesehen und sich schnell für die Übernahme entschieden, die dann bereits im November erfolgte. Damals war ihr Sohn gerade erst 10 Monate alt, doch sie hatte keine Bedenken bezüglich des „perfekten“ Zeitpunkts, den es aus ihrer Sicht weder für die Niederlassung noch für die Familiengründung gibt. „Während meiner Schwangerschaft habe ich schon gelernt, dass man nicht alles planen kann und es einfach oft anders kommt als gedacht“, erzählt sie. „Ich finde, dass man als Akademikerin mehr Druck verspürt, sich zwischen Karriere und Kind entscheiden zu müssen. Die wenigsten Zahnärztinnen, die ich kenne, haben sich für das eine oder andere entschieden. Oft ist es ein Mittelweg, den man einschlägt.“ Für sie persönlich war es wichtig, die Assistenzzeit vor der Familiengründung abzuschließen und einen ungefähren Plan zu haben, wo es hingehen soll.

Von Dentista hat ihr eine Kollegin während einer Fortbildung erzählt und sie für den Verband begeistert. Da sie die Zukunft des immer weiblicher werdenden Berufsstands mitgestalten möchte, ist Reyhaneh gleich darauf Mitglied geworden. Aus eigener Erfahrung weiß sie, wie wenig gerade die jüngeren Zahnmediziner/-innen über die Standespolitik und die Strukturen dahinter wissen. Sie möchte sich dafür engagieren, dass hier mehr Aufklärungsarbeit stattfindet. Denn: „Nur mit dem nötigen Wissen können wir über unsere Zukunft mitbestimmen.“ Als Initiatorin und Leiterin der Dentista Regionalgruppe Düsseldorf organisiert Reyhaneh seit rund 1 Jahr regelmäßig Stammtisch-Treffen. „Ich verspüre durch den Austausch mit Kolleginnen immer einen enormen Mehrwert. Im Endeffekt sind wir Gleichgesinnte, die voneinander Vieles lernen können“, berichtet sie begeistert.

Ihre Freizeit verbringe Reyhaneh am liebsten mit Familie und Freunden. Richtige „Me-Time“ hat sie im Augenblick nicht, das möchte sie aber unbedingt ändern und sich mehr um sich selbst kümmern. Bedingt durch Personalmangel musste sie in letzter Zeit viele Aufgaben in der Praxis selbst übernehmen, beispielsweise Abrechnung und Personalwesen. Obwohl es ihr sehr wichtig ist, solche Dinge auch selbst erledigen zu können und nicht komplett abhängig zu sein, ist sie froh, dass inzwischen gute Mitarbeiterinnen gewonnen werden konnten und sie sich nun wieder mehr Zeit für sich nehmen kann.

# AEEDC – Dentista in Dubai



Abb. 1 Burj Al Arab.



Abb. 2 Dentista Vize-Präsidentin Dr. Juliane von Hoyningen-Huene.

Im Februar konnten einige Dentista-Mitglieder in Dubai zusammenkommen, bei der UAE International Dental Conference and Arab Dental Exhibition – kurz AEEDC. Es war eine bahnbrechende Neuerung, dass durch die Initiative der Leading Ladies in Dentistry, insbesondere durch ihre Initiatorin und Dentista-Mitglied Dr. Henriette Lerner, nach 27-jähriger Kongressgeschichte ein zweitägiges Zahnärztinnenprogramm stattfinden konnte.

AEEDC fand in diesem Jahr vom 6. bis 8. Februar statt und zog 66.000 Teilnehmer/-innen nach Dubai. Sie ist nicht nur die größte Messe im arabischen Raum, sondern eben auch ein Kongress, der Forum bietet für viele unterschiedliche Interessen, z. B. auch die Style-Italiano-Endodontologen oder die Digital Dental Society.

Die 20 Referentinnen wurden in Kooperation mit Women Dentists World-



Abb. 3 Initiatorin und Dentista-Mitglied Dr. Henriette Lerner.

wide (WDW) exklusiv ausgewählt anhand ihrer internationalen Erfahrungen als Speakerinnen. Die Kolleginnen boten exzellente Vorträge, die wissenschaftliche und praktische Aspekte vereinten, auch der ein oder andere Bericht über den persönlichen Werdegang floss mit ein. Neben einem Update in Bezug auf die aktuellen Behandlungsverfahren und



**Abb. 4** Dentista-Mitglieder beim Galadinner.

einem Ausblick in Richtung Künstliche Intelligenz und digitalisierter Zukunft gab es auch Themen wie Selbstführung sowie Selbstfürsorge.

Das Thema von Dentista-Vizepräsidentin Dr. Juliane von Hoyningen-Huene als Past Präsidentin von WDW subsummierte, was sie in ihrer 20-jährigen Erfahrung an zahnärztlicher Politik gelernt und verinnerlicht hat. Sie konnte einige erste Ergebnisse der Studien mit der Universität Bern vorlegen, die sich mit der Rolle der Zahnärztinnen international auseinandersetzen und in ihrer WDW-Amtszeit ihr größtes Anliegen waren. Sie ist davon überzeugt, dass nicht nur Geschlechterdiversität für eine gute standespolitische Arbeit wichtig ist, sondern dass auch andere Unterschiede innerhalb von Gremien – wie die des Alters und der Art der Tätigkeit – zu einer besseren Politik für alle beitragen. Außer-

dem kann es eben doch an der ein oder anderen Stelle sinnvoll sein, Frauenquoten einzuführen, um den Stein ins Rollen zu bringen – das hätte Dr. Juliane von Hoyningen-Huene vor 10 Jahren noch negiert.

Insgesamt haben die 2 Tage ein Ziel klar erreicht, denn es sollten vor allem Rollenvorbilder gezeigt werden – in einer patriarchalen Gesellschaft wie Dubai ein besonderes Zeichen. Die 20 Referentinnen hatten für ihre Vorträge beim AEE-DC-Kongress teilweise große Strecken zurückgelegt und kamen aus Ländern wie Brasilien, USA, Indien, Italien, Ägypten – und auch vier Dentista-Mitglieder aus Deutschland waren als Vortragende mit dabei.

Fazit: Es ist von enormer Bedeutung, dass wir Kolleginnen – seien es Referentinnen, Wissenschaftlerinnen oder auch Standespolitikerinnen – uns gegensei-

tig unterstützen und zur Seite zu stehen. Dabei sind Rollenvorbilder wichtig, um zu zeigen, dass es möglich ist. Mit Dentista sind wir vielen anderen Kolleginnen weltweit voraus – wir haben eine Organisation, die gut vernetzt ist und unsere Anliegen vertritt. Nutzen wir also diese Gruppe und lasst uns gemeinsam weiterwachsen!



**Dr. Juliane von Hoyningen-Huene**

**permadental**<sup>®</sup>  
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE  
0 28 22 -71330

all rights reserved

NEW  
AB 01.05.

NOCH BESSER UND  
NOCH GÜNSTIGER!



**PREISBEISPIEL**

**TOUCH-UP**

**899,- €\***

für beide Kiefer

18 Aligner pro Kiefer (9 soft und 9 hart)  
je Set 2 Schienen  
(Beide Kiefer: bis zu 36 Schienen)

\*inkl. 2 Refits und 1 Refinement  
innerhalb 1 Jahres; zzgl. MwSt. und Versand

## TrioClear™ – das progressive Clear Aligner-System

- Nur noch zwei Aligner je Behandlungsschritt nötig
- Jetzt mit neuem dreischichtigem Schienenmaterial

**TRIO**<sup>®</sup>  
CLEAR

### Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

Das Plus für Ihre Praxis: Als weltweiter Aligner-Anbieter verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.



DIAGNOSTIK • THERAPIE • PRÄVENTION



Herausgeber: N. Donos, S. Barter, D. Wismeijer



# ITI Treatment Guide

Band 13

## Periimplantäre Erkrankungen: Prävention und Therapie

Autoren:  
L. J. A. Heitz-Mayfield  
G. E. Salvi

NEU

English | **DEUTSCH** | Français | Italiano | Español | Português | Türkçe | Русский | 日本語 | 中文

 QUINTESSENCE PUBLISHING



 QUINTESSENCE PUBLISHING

English | **DEUTSCH** | Français | Italiano | Español | Português | Türkçe | Русский | 日本語 | 中文



[www.quint.link/iti-band13](http://www.quint.link/iti-band13)



[buch@quintessenz.de](mailto:buch@quintessenz.de)



+49 30 76180-667

 QUINTESSENCE PUBLISHING

Nikolaos Donos | Stephen Barter  
Daniel Wismeijer (Hrsg.)  
Lisa J. A. Heitz-Mayfield | Giovanni E. Salvi

### Periimplantäre Erkrankungen

Prävention und Therapie  
ITI Treatment Guide Band 13

200 Seiten, 280 Abbildungen  
Artikelnr. 23840  
€ 86,-

Dieser Band 13 des ITI Treatment Guide informiert die Behandlerin und den Behandler über das neueste evidenzbasierte Wissen zur Prävention und Therapie von periimplantären Erkrankungen. Dieses Wissen beruht teilweise auf den Ergebnissen der 6. ITI-Konsensuskonferenz in Amsterdam (2018) sowie auf einer Übersicht über die aktuell vorliegende Literatur. 17 Fallbeschreibungen, präsentiert von erfahrenen Behandlern aus der ganzen Welt, illustrieren Schritt für Schritt die Diagnose und Therapie von periimplantären Erkrankungen.

# Frauen in der Zahnarztpraxis

## Kommunikation – Miteinander reden statt aneinander vorbei – Teil 2

Die Art, wie Sie kommunizieren, entscheidet darüber, ob Ihr Leben erfolgreich verläuft oder weniger erfolgreich, Sie nicht sogar in den Misserfolg führt. In dem Wort „ERFOLG“ ist der Hinweis schon aufgeführt. Sie bringen Einsatz und darauf folgt der Erfolg. Erfolg fällt niemals vom Himmel. Es ist immer die Summe Ihres Tuns, die Sie zum Erfolg führt.

Lesen Sie nachfolgend die Fortsetzung des Beitrags aus dem Quintessenz Team Journal 10/2022.

### Tipp Nr. 9

Nehmen Sie eine aufrechte Haltung ein. Mein Lieblingsbild ist dabei die Vorstellung, große Engelsflügel auf dem Rücken zu tragen. Auf diese wunderbaren Flügel geben Sie sorgsam acht, wenn Sie sitzen und wenn Sie stehen. Denken Sie immer an Ihre großen Engelsflügel, die nicht umknicken dürfen. Sie werden in diesem Gedankenkinofilm so erhaben durch die Praxisräume gehen, dass Sie eine ganz andere selbstbewusste Wirkung auf Ihre Patienten haben werden.

Alle Gestiken, die den Körper nicht verdecken, werden als offen und selbstbewusst wahrgenommen. Die Arme eng am Körper angelegt (wie z. B. verschränkte Arme oder die Hände vor dem Schambereich zu halten) erwecken den Eindruck von Unsicherheit, Beschränktheit und Angst.

### Tipp Nr. 10

Bewegen Sie Ihre Arme beim Sprechen auf Brust- und Bauchnabelhöhe. Das ist



der ideale Bereich für ein selbstsicheres Erscheinungsbild.

Der gängige Satz „Der erste Eindruck bekommt keine zweite Chance“ gewinnt mit diesen Tatsachen noch mehr an Wertigkeit. Ich möchte den Satz noch erweitern mit den Worten „... und der letzte ist der Bleibende!“ Es lohnt sich, seinen wertschätzenden Umgang bis zum Ende der Begegnung aufrechtzuerhalten, damit der Patient mit einem überzeugten und vertrauensvollen Eindruck Ihre Praxis wieder verlässt und beim nächsten Mal gerne wiederkommt. Wenn Sie es richtig gut gemacht haben, wird der Patient Sie sogar weiterempfehlen. Eine Weiterempfehlung ist bekanntlich die Königsklasse für Ihren Praxisauftritt. Kennen Sie den Begriff „Heimataffekt“? Wenn Sie in einem Land sind, dessen Sprache Sie nicht verstehen, und plötzlich hören Sie etwas auf Deutsch, hüpfen Ihr Herz vor Freude kurz auf und Sie fühlen sich gleich mit der Person verbunden.

So geht es auch Ihren Patienten, die nicht Deutsch als Muttersprache sprechen.

### Tipp Nr. 11

Lernen Sie ein Wort in deren Muttersprache, z. B. „Danke“ oder „Guten Tag“. Diese Wörter zaubern Ihren Patienten ein Lächeln ins Gesicht und vor allem festigen Sie die Patientenbindung um ein Vielfaches.

Was wir Frauen wunderbar beherrschen ist das „Komplimente machen“. Diese Gabe sollten Sie ab heute nicht mehr per Zufall einbringen, sondern ganz gezielt einsetzen, um die Beziehung zu Ihrem Team und Ihren Patienten zu stärken. Der Mensch braucht sieben Streicheleinheiten pro Tag. Wie viele Komplimente haben Sie heute schon bekommen und wie viele haben Sie heute schon verteilt? Sie sehen: Das mit den Streicheleinheiten kommt meist zu kurz.



## Tipp Nr. 12

Kurbeln Sie das Komplimente machen wieder an. Sie können alles ansprechen, was Ihr Gegenüber auch zeigt. Denn wenn er sich dafür schämen würde, würde er es auch nicht sichtbar machen. Alle Kleidungsstücke, Frisuren und Accessoires eignen sich dafür ideal. Natürlich können Sie auch aus dem Small Talk heraus Inhalte aufgreifen und diese mit Ihren Worten anerkennend hervorheben.

Seien Sie nicht überrascht, wenn Ihr Gesprächspartner bei Ihrem Kompliment, z. B. „Ihr Schal ist sehr schön. Die Farbe steht Ihnen gut“, verlegen reagiert und statt sich zu bedanken in eine Rechtfertigung verfällt. Das ist ein Hinweis, dass er es nicht gewohnt ist, Komplimente zu erhalten. Gefallen wird es ihm trotzdem. Falls Sie mal ein Kompliment von Ihrem Patienten bekommen, denken Sie daran, sich sichtlich erfreut dafür zu bedanken.

Während der Behandlung selbst beobachte ich nicht selten, wie Assistentinnen die Mängel im Mund ansprechen. Das ist selbstverständlich absolut korrekt und gehört auch zu Ihren Aufgaben. Doch ist der Besuch eines Patienten in der Praxis äußerst unbefriedigend für ihn selbst, wenn er durchweg Kritik bekommt, was nicht gut ist, wo dringend Handlungsbedarf ist und was verbessert werden muss. Ein paar Streicheleinheiten sind schließlich für jeden von uns wie Balsam für die Seele.

## Tipp Nr. 13

Es hat sich bewährt, die Behandlung immer mit einem Lob oder einer positiven Bemerkung zum Zahnzustand zu beginnen. Wenn Sie dann im Hauptteil Ihrer Ansprache die Verbesserungen einbringen und den Abschluss wieder mit einem positiven Impuls beenden, wird Ihr Patient bestimmt motivierter an die Zahnreinigung gehen, als wenn er nur Tadel von Ihnen erhalten hat.

Wenn Sie streng sein sollten, dann auf jeden Fall in allen Belangen, wo es um Ihr Wohlbefinden geht. Sie spüren immer am besten, was gut für Sie ist und was nicht.

Nur so am Rande: Kennen Sie das Geheimnis von glücklichen Beziehungen? Auch glückliche Paare sprechen Dinge in der Partnerschaft an, wo sie Verbesserung wünschen. Allerdings haben sie eine wunderbare Mischung zwischen Kritik und Lob. Das Verhältnis ist 1:5. Einmal kritisieren und im Verhältnis fünfmal loben.

## Tipp Nr. 14

Wenn Sie dieses Verhältnis 1:5 ebenfalls in Ihren Beziehungen beibehalten, können Sie sowohl privat als auch beruflich wunderbare Bindungen aufbauen und auch über Jahre und Jahrzehnte pflegen. In der Kommunikation werden Sie schnell eine Wellenlänge mit Ihrem Gesprächspartner erreichen, wenn Sie nach Gemeinsamkeiten suchen. Gleichgesinnte anzutreffen, die ähnlich denken und ähnliche Geschmäcker haben, empfinden wir immer als eine sympathische Begegnung.

## Tipp Nr. 15

Gehen Sie in Ihren Unterhaltungen auf Suche nach Gemeinsamkeiten – es lohnt sich.

Kommunikation ist fabelhaft, wenn Menschen auf einer Wellenlänge sind. Das sind sehr tiefgründige und äußerst spannende Dialoge, die einen inspirieren und bereichern. Höflichkeiten in den Alltag einzubringen, fällt Ihnen vermutlich in der Praxis nicht schwer, wenn Ihre Patienten auch höflich zu Ihnen sind. Patienten können sogar so gute Laune mitbringen, dass sie mit ihrem Besuch un-

seren Tag herrlich bereichern. Doch wie verhalten Sie sich angemessen, wenn Ihre Patienten reklamieren oder verärgert sind? Was machen Sie, wenn Sie von ihnen sogar derb beleidigt werden?

Bedenken Sie, dass Patienten bis zu 15 Minuten reklamieren können. In dieser Zeit sollten Sie noch keine Lösungsvorschläge von Ihrer Seite aus einbringen. Sehr wahrscheinlich wird Ihre gute Idee mit einem „Ja, aber ...“ einfach umgangen. Das wäre sehr schade. Sie merken schnell, ob die Angelegenheit für Ihren Patienten eine Herzensache oder rein sachlicher Natur ist. Je mehr „Nebensächlichkeiten“ der Patient dazu erzählt, also je mehr Text er verwendet, um sich zu erklären, desto mehr ist es für ihn eine Herzensangelegenheit.

## Tipp Nr. 16

Unterbrechen Sie ihn dabei nicht, sondern zeigen Sie aktiv, dass Sie zuhören, und teilen Sie unbedingt Ihr Verständnis für die Situation mit: „Ich kann Ihren Ärger verstehen“. Mit diesem empathischen Einstieg zeigen Sie, dass Sie mitfühlend sind. Der Patient wird nämlich so lange aufbrausend bleiben, bis er das Gefühl bekommt, verstanden zu werden. Übrigens heißt „Ich kann Ihren Ärger verstehen“ nicht „Ich gebe Ihnen Recht“. Deshalb können Sie ruhigen Gewissens mit diesem empathischen Einstieg punkten, ohne Ihren Standpunkt infrage stellen zu müssen. Erst im nächsten Schritt wird der Sachlage nachgegangen, wie das Missverständnis/der Fehler entstehen konnte und wo der Irrtum liegt.

## Tipp Nr. 17

Vermeiden Sie unbedingt provozierende Äußerungen wie „Das kann nicht sein“ und auch sämtliche belehrende Sätze wie „Ich habe auch nur zwei Hände“, „Sie sehen doch, dass ...“, „Die anderen Patienten warten doch auch!“ Der Grund-



satz lautet: „Never educate a customer“ – „Niemals Kunden belehren.“ Zu Belehrungen gehören sämtliche Äußerungen, die der Patient selbst auch weiß. Das provoziert immer.

## Tipp Nr. 18

Als nächstes bieten Sie Lösungsvorschläge an. Vielleicht finden Sie hier schon eine Einigung mit Ihrem Patienten. Wenn nicht, empfiehlt es sich, dem Patienten die „goldene Frage“ zu stellen. Diese lautet: „Was kann ich für Sie tun?“ Sie werden eventuell einem Patienten gegenüberstehen, der ganz klare Vorstellungen darüber hat, was er in dieser Situation für angemessen hält. Falls in Ihren Augen sein Anspruch unrealistisch ist, geben Sie das auf keinen Fall zu erkennen. Sagen Sie, dass Sie das nicht selbst entscheiden dürfen und deshalb Rücksprache mit Ihrem Vorgesetzten halten möchten.

## Tipp Nr. 19

Es ist eine bewährte Strategie, dem Patienten seine Wichtigkeit zu vermitteln, indem Sie seine Wünsche vor seinen Augen sichtbar schriftlich notieren. Denn jeder weiß: Alles was notiert wird, hat eine Bedeutung. Selbst am Telefon können Sie sagen „Ich schreibe das auf und lege es meiner Chefin/meinem Chef auf den Platz.“ Das wird dem Patienten mit Sicherheit gefallen.

Mit dieser Methode gewinnen Sie außerdem Zeit. Das hat große Vorteile in der Konfliktlösung, denn wir Menschen bekommen in der „Hochphase“ unserer Wut keine klaren Gedanken hin. Dalai-Lama hat es wunderbar auf den Punkt gebracht: „In der Wut verliert der Mensch seine Intelligenz.“ Wenn ein wenig Zeit vergangen ist und der Patient auch zur Ruhe kommen konnte, wird der zweite Dialoganlauf viel friedvoller verlaufen als zuvor. Das kennen Sie bestimmt: Am Empfang echauffiert sich der

Patient bis aufs Äußerste und später auf dem Behandlungsstuhl ist er friedlich wie ein Lamm. Ein weiterer Grund ist auch, dass eine andere Person aus dem Team sich um den Patienten kümmert und der Personenwechsel definitiv auch zum Gemütswechsel beiträgt. Bei herausfordernden Patiententypen darf auch die nächste Instanz gerufen werden. Trotzdem sollten die Chefs nur in Einzelfällen eingeschaltet werden. Versuchen Sie zunächst im Kollegenkreis, der Sache Herr zu werden.

## Tipp Nr. 20

Wenn Sie an Ihre persönliche Belastungsgrenze stoßen, ist es Zeit, die Angelegenheit an ein anderes Teammitglied abzugeben. Es heißt ja auch: T-E-A-M = **T**oll **E**in **A**nderer **M**acht's 😊

Wenn Sie diesen Grenzmoment erreicht haben, sagen Sie bitte zu Ihrem Patienten folgendes: „Ich kann Ihren Ärger verstehen und habe Ihnen Lösungsvorschläge gemacht. Sie nehmen keine an. Jetzt schreien Sie mich an/jetzt beleidigen Sie mich. Das bin ich nicht gewohnt./Das ist mir so noch nie passiert./Ich bin jetzt bei Ihnen mit meinem Latein am Ende (mein persönlicher Favorit). Ich werde nun das Gespräch/die Behandlung abbrechen und eine Kollegin holen. Vielleicht hat sie eine Idee. Bitte warten Sie einen Moment./Bitte nehmen Sie hier nochmal Platz. – Brechen Sie jetzt auf jeden Fall das Gespräch ab und lassen Sie sich nicht weiter in eine Auseinandersetzung verwickeln.“

Am Telefon würden Sie ähnlich vorgehen und sagen: „Sind Sie unter dieser Nummer erreichbar? Es wird Sie eine Kollegin im Laufe der nächsten Stunde zurückrufen.“

Ich kann Ihnen schon jetzt versichern, dass die Kollegin mit dem Patienten sprechen und im Anschluss zu Ihnen kommen und sagen wird: „Du, so schlimm war der doch gar nicht.“ Wenn

diese Aussage kommt, dürfen Sie richtig stolz auf sich sein. Das ist nämlich der Beweis dafür, dass Sie perfekt reagiert haben. Das Tollste dabei ist, dass Sie ruhig bleiben konnten und sich nicht auf eine primitive verbale Attacke eingelassen haben. „Auge um Auge, Zahn um Zahn“ war vielleicht zu Zeiten der Urmenschen überlebensnotwendig, doch für ein friedvolles Miteinander braucht es einen respektvolleren Umgang – auch wenn es mal nicht so gemütlich zugeht. Deshalb haben wir Menschen die Sprache erfunden und in solchen Momenten ist es an der Zeit, sie sinnvoll einzusetzen.

Manche Situationen zwingen uns dazu, ein „Nein“ aussprechen zu müssen. Frauen tun sich äußerst schwer damit, „Nein“ zu sagen. Häufig nicken sie ab und tragen den Konflikt mit sich selbst aus. Ein Nein nach außen kann jedoch ein Ja nach innen sein. Stress entsteht dann, wenn Ihr Inneres Nein sagt und Sie nach außen „abnicken“. Oder sie überreagieren aus einer selbstwahrgenommenen Angegriffenheit heraus, dass das ausgesprochene hysterische „Nein“ seinen wirkungsvollen Effekt verfehlt. Deshalb ist es an der Zeit, ein Nein richtig aussprechen zu lernen.

## Tipp Nr. 21

So sprechen Sie auf erstaunlich elegante Weise ein Nein aus: Zunächst – und das ist der wichtigste Teil – bemühen Sie sich bitte, in die Empathie zu gehen. Empathie bedeutet Einfühlungsvermögen. Sie bringen mit zwei bis drei Sätzen zum Ausdruck, dass Sie erkannt haben, wie wichtig die Angelegenheit für das Gegenüber ist. Wenn Sie das hinbekommen haben, achten Sie unbedingt darauf, dass Sie jetzt nicht mit einem „ABER“ das Ganze, was Sie bis dahin erarbeitet haben, zunichte machen. Mit einem „Aber“ verliert der erste Teil des Satzes wieder vollkommen seine Wertigkeit. Versuchen Sie mal das wunderbare Ersatzwort für

„aber“ an dieser Stelle einzusetzen. Das Ersatzwort lautet: „GLEICHZEITIG“. Mit diesem Verbindungsglied bringen Sie nun im Gegenzug Ihre eigenen Argumente, die Ihre Entscheidung zu einem „nein“ deutlich darlegen. Sie werden im Dialog schnell erkennen, dass diese Art der wertschätzenden Kommunikation ganz anders bei Ihrem Patienten ankommt, als ein klassisches „Ja, aber ...“

Wussten Sie, dass Männer statistisch, wenn Sie 80 Jahre werden würden, davon insgesamt ein Jahr lang sprechen und Frauen drei Jahre! Wir Frauen kommunizieren definitiv mehr als Männer. Der kommunikative Austausch ist für uns Frauen nun mal ein Lebenselixier.

Und noch mehr als das: Frauen sind sprechdenkende Wesen. Frauen sprechen gerne direkt aus, was sie gerade denken. Erst recht wenn Frauen sich in einem Konflikt wiederfinden, wird sofort mit dem vor Ort verfügbaren Gesprächspartner die Angelegenheit durch den Kakao gezogen, wie es so schön heißt. Sogar unabhängig davon, ob die Person in die Sache involviert ist oder nicht.

In der Praxis kann das unreflektierte Sprechdenken schnell zu einem Problem werden. Oft erlebe ich als Beobachtende, wie ein Patient sich (aus Sicht der Assistentin) deplatziert verhalten hat. Sie schafft es zwar, sich vor dem Patienten zusammenzureißen – immerhin – und dann aber, sobald der Patient die Praxis verlassen hat, wendet sie sich dem anderen Patienten zu, der alles mitbekommen hat, und „lästert“ über das unmögliche Verhalten des Patienten. Sie merken schon, dass das alles andere als professionelles Verhalten ist.

## Tipp Nr. 22

Lästern Sie in der Praxis nicht über abwesende Dritte. Was wir Frauen auch ganz gut „können“, ist das Jammern. Kann es sein, dass der Lieblingssatz der Deutschen lautet: „Unter diesen Bedin-

gungen kann ich nicht arbeiten.“ Oder wie Einstein es wunderbar ausgedrückt hat: „Es gibt viele Wege zum Glück. Einer davon ist, aufhören zu jammern.“

Wenn Sie streng sein sollten, dann auf jeden Fall in allen Belangen, wo es um Ihr Wohlbefinden geht. Sie spüren immer am besten, was gut für Sie ist und was nicht. Sie erinnern sich an den Anfang des Artikels? Ihre innere Stimme kommuniziert pausenlos mit Ihnen. Hören Sie öfters hin.

**Story:** Eine 106-jährige Dame wurde in einem Interview gefragt, wie sie es geschafft habe, gesund und glücklich ein so hohes Alter zu erreichen. Sie schmunzelte und sagte, dass sie nicht in Senioren-Cafés gehe, denn dort würde häufig über die Themen Krankheit und Tod geredet. Das ziehe sie runter, deshalb vermeide sie solche Orte. Charmant wurde es dann, als sie sagte, dass sie dienstags Besuchstag habe. Der Journalist wollte wissen, wen sie da besuche. Sie antwortete: „Dienstags gehe ich ins Altersheim zu meinen Söhnen. Die sind 86 und 84.“ Ist das nicht herrlich? Wir sollten uns davon eine Scheibe abschneiden und auch achtsamer mit uns selbst umgehen.

Das Leben ist zu kurz, um Probleme zu wälzen. Statistisch treten nur 4 % unsere Sorgen in der Realität auch tatsächlich ein. Bei den übrigen 96 % haben wir uns zwar Sorgen gemacht, doch diese waren (glücklicherweise) unnötig. Ich liebe unsere deutsche Sprache. Es heißt: „Ich mache mir Sorgen“ – ich mache mir also die Sorgen selbst! Es ist ja nichts geschehen. Ich erschaffe sie selbst – in meinen Gedanken. Verrückt, oder?

Von Abraham Lincoln stammt das Zitat: „Halte dir jeden Tag 30 Minuten für deine Sorgen frei und mache in dieser Zeit ein Nickerchen.“

Es ist Zeit für mehr Gelassenheit und Dankbarkeit, für all die Dinge, die gut in unserem Leben sind. Wenn wir den Fokus auf das Gute richten, erkennen wir

auf einmal, wie schön unser Leben doch ist. Das sollten wir nicht verpassen. Es ist nur eine Entscheidung weit von uns entfernt. Wir sollten die Dinge besser nicht „zerdenken“. Manchmal grübeln wir viel zu lange über Dinge nach, ohne eine Entscheidung zu treffen. Das Denken ist evolutionär dafür gemacht, um dann in die Tat überzugehen. Doch wenn wir mit der Aktion nicht starten, verliert das Denken seine Sinnhaftigkeit. Übrigens: Ein Samurai-Kämpfer nimmt sieben Atemzüge und trifft dann seine Entscheidung. Nach dieser Entscheidung richten sich alle seine darauffolgenden Handlungen. Wenn Sie das nächste Mal spüren, dass Sie etwas stört, dann setzen Sie die hochkommende Energie besser dafür ein, eine Lösung für Ihren Ärger zu finden. Was können Sie tun, damit Sie sich nicht mehr darüber ärgern?

Ich werde jetzt bei diesem Artikel zum Punkt kommen und ein kleines Nickerchen machen. Wie sieht es mit Ihnen aus?

Blieben Sie immer wertschätzend.

*Erstveröffentlichung im Quintessenz Team Journal 11/2022.*



**Betül Hanisch**

FAST PERFEKT

Urachstraße 25, 79102 Freiburg

[www.knigge-schule.de](http://www.knigge-schule.de)

E-Mail: [info@knigge-schule.de](mailto:info@knigge-schule.de)



# Studium, Berufseinstieg und dann? Masterstudiengang Parodontologie und Implantattherapie am Universitätsklinikum Freiburg

**Promotion oder einfach arbeiten? Später promovieren oder dann lieber einen Master machen? Suchen Sie sich eine dieser Fragen aus oder lassen Sie sich alle durch den Kopf gehen. Als Zahnmediziner/-in jedenfalls sind diese Gedanken ein wiederkehrendes Phänomen, wenn man sich mit der persönlichen Zukunft und der Definition der eigenen Praxisausrichtung beschäftigt. Und neben der reinen Verwirklichung der intrinsischen Karriereziele spielt immer häufiger auch die wirtschaftliche Absicherung der Zukunft durch die Aneignung von Expertise eine Rolle. Wie man sich in diesem Dschungel aus Optionen entscheidet, ist selbstverständlich von der individuellen Situation und den persönlichen Umständen abhängig. Um jedoch einigen Unentschlossenen etwas Orientierung zu ermöglichen, möchte ich im Folgenden den Masterstudiengang Parodontologie und Implantattherapie am Universitätsklinikum Freiburg vorstellen und die Frage beantworten, weshalb er für mich genau den richtigen Schritt in der beruflichen Entwicklung darstellte.**

Bereits in meiner Assistenzarztzeit kam ich mit vielen Patienten/-innen in Kontakt, die parodontale Erkrankungen aufwiesen und eine fachspezifische Behandlung benötigten. Da ich für mich schnell den Anspruch entwickelt habe, auch in diesen Fällen helfen zu können, ohne die Betroffenen auf eine Arzt-Odysee schicken zu müssen, war ich auf der Suche nach einer geeigneten Fortbildungsmöglichkeit. Das angebotene Format

der Universität Freiburg mit dem einzigartigen „Blended learning“-Ansatz stellte für mich die beste Option dar, um den Berufsalltag in der Praxis mit einer entsprechenden Weiterbildung zu vereinen. Theoretische Inhalte werden dabei online vermittelt und das Gelernte in praktischen Übungen am Universitätsklinikum vertieft. Und genau diese Mischung zwischen Lernen und Anwenden ist in meinen Augen besonders spannend. Denn mal ganz ehrlich: Wer kennt nicht den steigenden Puls, wenn man die Arteria Palatina trifft, der/die Patient/-in die Augen aufreißt und eine greifbare Spannung im Behandlungsraum entsteht. Und was hilft es mir, wenn ich mich in dieser Situation an den Inhalt der Vorlesungsfolie 18 mit den Worten „Ruhe bewahren“ erinnere? Ohne eine Vorbereitung auf derartige stressige Ausnahmezustände unter fachlicher Anleitung und Aufsicht sind die State of the Art-Behandlungsmethoden im Praxisalltag eine Gefahr – und zwar für die Herzkreislauf-Gesundheit des behandelnden Arztes.

Um den hoffentlich spätestens jetzt interessierten Leser noch näher an die Inhalte des Studiengangs heranzuführen, möchte ich an dieser Stelle einen Einblick in die parodontalchirurgischen Operationen und deren zentrale Stellung im Lehrplan geben. Jede/-r Studierende führt unter Aufsicht von anerkannten Spezialisten/-innen eigenständig mindestens einen kompletten Eingriff von der Vorbesprechung bis zur Nachkontrolle durch. In einer ausführlichen Vorbereitungsphase werden dabei zu-

nächst die notwendigen Methodiken in verschiedenen Vorlesungsblöcken erörtert. Als fachliche Inhalte werden diverse Materialien vorgestellt, OP-Techniken vergleichend besprochen und ein Überblick über etwaige Risiken gegeben. Auch eine kritische Bewertung von bisherigen Behandlungen bezüglich Erfolg und Misserfolg ist Bestandteil dieser Vorbereitung. Daran anschließend wird eine erste Möglichkeit zur praktischen Übung gegeben. Durch das eigenhändige Testen von Schnittführungen, Naht- und OP-Techniken am Tierpräparat können viele Fallstricke, die später beim Patienten zu einem unvermittelt schmerzverzerrten Gesicht führen würden, a priori ausfindig gemacht werden. Die individuelle und detaillierte Betreuung vermittelt dabei viel Selbstvertrauen für vergleichsweise unerfahrene Operateure/-innen, wie auch ich damals eine war. Für die Durchführung der parodontalchirurgischen Operation vermittelt das Universitätsklinikum schließlich allen Studierenden einen adäquaten Patienten/-innenfall. Dass dies trotz der Pandemielage inklusive der damit einhergehenden „Corona-Absagen“ möglich war, unterstreicht die robuste und gute Organisation der Verantwortlichen des Studiengangs. In einem Auditorium werden alle angedachten Eingriffe des Jahrgangs besprochen. Die damit erreichte Darstellung des breitgefächerten Spektrums realer Problematiken empfand ich als perfekte Grundlage für eine spätere Adaption der Verfahren in meinem Berufsalltag.



Und nun zum großen Finale - der eigentlichen Operation.

So gut eine Vorbereitung auch sein mag, hat die Realität zumeist ihr eigenes Drehbuch mit unvorhersehbaren größeren und kleineren Überraschungen parat. Umso dankbarer ist also der/die Studierende, der/die bei einer solchen Überraschung auf eine/-n beaufsichtigende/-n Spezialisten/-in vertrauen kann. Tipps aus langjähriger Berufserfahrung können eben durch kein noch so ausführliches Skript ersetzt werden. In einer ruhigen und konzentrierten Atmosphäre ist es damit möglich, den Fokus während der Behandlung auf einen maximalen Wissenstransfer zu legen, ohne dass dies in irgendeiner Weise den Patienten/-innen zum Nachteil gereichen würde.

Final werden die Erkenntnisse und Resultate wieder im Auditorium diskutiert und ein Austausch zwischen den Kollegen angeregt. Die Reflektion der gemachten Erfahrungen und eventueller Komplikationen wird durch einen Operationsbericht inklusive der schriftlichen Falldokumentation unterstützt. Die Nachbereitung des Gelernten festigt dabei nicht nur die Erkenntnisse, sondern bietet auch eine Möglichkeit, sich mit wissenschaftlichem Schreiben und Recherchieren intensiver auseinanderzusetzen. Und so findet der/die eine oder

andere eventuell seine Begeisterung für das wissenschaftliche Arbeiten und eignet sich wichtiges Basiswissen für eine spätere Promotionsarbeit an. Doch selbst wenn nicht, so bleiben zumindest die Kontakte zu Kollegen/-innen aus aller Welt und die interessanten fachlichen Gespräche, durch die man Einblick in den Erfahrungsschatz seiner Kommilitonen/-innen erhält.

Um der Vollständigkeit abschließend Genüge zu tun, darf selbstverständlich eine Erwähnung der Coronaumstände nicht fehlen. Die Entscheidung für das Lehrkonzept der Universität Freiburg war besonders in diesem Aspekt die beste Wahl. Durch die virtuellen Klassenzimmer konnten Inhalte auch trotz der Einschränkungen des Alltags vermittelt werden, vertiefende Präsenzveranstaltungen wurden dank der geringen Gruppengröße und eines suffizienten Hygienekonzepts konsequent abgehalten. Und während selbst die globalisierte Welt und das tägliche Leben ins Schlingern geriet, komme ich nicht umhin festzustellen, dass zumindest der Studiengang absolut krisensicher war. Eine glasklare Empfehlung, die ich gern weitergebe.



**ZÄ Saskia Zähringer**

Zahnärztin

E-Mail: [saskia.zaehringer@t-online.de](mailto:saskia.zaehringer@t-online.de)

**Kontaktadresse des Studiengangs:**

[info@masterparo.de](mailto:info@masterparo.de)

# Kontinuierliches Engagement für die Förderung von Frauen im Unternehmen und in der gesamten Branche

Anlässlich des Internationalen Frauentags am 8. März bekräftigte Dentsply Sirona sein langjähriges Engagement zur Stärkung von Frauen weltweit. Entsprechend dem Motto des Tages 2023 „Embrace equity“ setzt sich Dentsply Sirona weiterhin dafür ein, dass in der Dentalbranche Frauen gefördert werden. Es geht darum sicherzustellen, dass Frauen tatsächlich Gleichberechtigung erleben, ihre Stimmen gehört, ihre Expertise anerkannt und ihre Leistungen gewürdigt werden.

Dentsply Sirona fördert Frauen in der Zahnmedizin seit Jahren mit einer Reihe von erfolgreichen Aktionen und Initiativen. Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion sind Schwerpunkte der Nachhaltigkeitsstrategie „BEYOND: Taking action for a brighter world“ von Dentsply Sirona.

„Das Motto ‚Embracing equity‘ geht über die Gleichstellung von Frauen am Arbeitsplatz hinaus“, sagt Lisa Yankie, Chief Human Resources Officer bei Dentsply Sirona. „Es geht darum, für alle Frauen faire Chancen sicherzustellen und Wege zu finden, dabei für die Zukunft immer besser zu werden.“

## Unternehmensweite Programme fördern Vielfalt, Gleichberechtigung und Integration

Zu den internen Initiativen von Dentsply Sirona zur Förderung von Frauen gehört

„DS Women“. Diese Gruppe unterstützt weibliche Talente durch berufliche Entwicklung und bietet ihnen die Möglichkeit, sich für Führungspositionen im Unternehmen zu empfehlen. „DS Women“ hat inzwischen in 40 Ländern und in 8 Landesorganisationen über 1.000 Mitglieder und unterstützt im Laufe eines Jahres verschiedene Veranstaltungen, z. B. das Chicago Women’s Breakfast. Dies ist ein Top Event für weibliche Führungskräfte aus der Dentalbranche, die am Midwinter Meeting der Chicago Dental Society 2023 teilgenommen haben.

„Als ein führendes Unternehmen in der Dentalbranche haben wir die Möglichkeit und die Verpflichtung, eine führende Rolle beim Einsatz für die Gleichstellung der Geschlechter zu spielen“,



sagt Glenn Coleman, Executive Vice President, Chief Financial Officer und Executive Sponsor von „DS Women“. „Es ist uns bewusst, dass dies ein kontinuierlicher Prozess ist, doch ich bin stolz darauf, wie weit wir bereits gekommen sind und welche Richtung wir eingeschlagen haben.“

Dentsply Sirona richtet auch Schulungen und Seminare für Mitarbeiter auf der ganzen Welt aus, in denen es darum geht, unbewusste Voreingenommenheit zu erkennen, zu beseitigen und gleichzeitig ein neues Selbstverständnis über den Arbeitsplatz hinaus zu fördern.

Darüber hinaus hat sich das Unternehmen mit seinem Nachhaltigkeitsprogramm als Unterzeichner der „Paradigm for Parity“ verpflichtet, bis 2030 eine vollständige Geschlechterparität zu erreichen. Dentsply Sirona arbeitet daran, bis 2025 sowohl die Geschlechterparität als auch die Lohnparität zu erreichen. Im vergangenen Jahr waren 44 % der weltweiten Belegschaft von Dentsply Sirona weiblich, davon 49 % auf der Ebene der

Direktoren oder darüber. Im Juli 2022 lag das globale geschlechtsspezifische Lohngefälle auf den internen Führungsebenen bei 1,3 %, was einem Rückgang von fast 4 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht.

## Den Wandel in der Branche vorantreiben

Dentsply Sirona setzt sich darüber hinaus mit verschiedenen Initiativen und Aktionen für Veränderungen in der Dentalbranche ein. So hat Dentsply Sirona das globale Referentinnen-Entwicklungsprogramm „FirstTo50“ ins Leben gerufen, das Zahnärztinnen, Spezialistinnen und zahnmedizinischen Fachassistentinnen als Rednerinnen auf Fachkongressen fördert und Rednerinnenschulungen für alle Erfahrungsstufen anbietet. Im Jahr 2021 nahmen 2 Klassen und insgesamt 16 Frauen an diesem Programm teil. Im Jahr 2022 wurde es auf 5 Gruppen er-

weitert. Zahlreiche Absolventinnen sind auf vielen Dental-Veranstaltungen als Referentinnen aufgetreten, etwa auf der Dentsply Sirona World 2021 und 2022 in Las Vegas sowie dem PEERS-Treffen („Plattform for exchange of experience, research and science“) in Großbritannien.

Darüber hinaus ist Dentsply Sirona Partner von „Women in DSO“, einer Vereinigung, die Mentoring-, Lern- und Entwicklungsprogramme für Frauen in zahnmedizinischen Dienstleistungsunternehmen anbietet. Zur Förderung der Vielfalt bei den Berufsanfängern in der Zahnmedizin hat Dentsply Sirona außerdem kürzlich eine Partnerschaft mit der National Dental Association (NDA) bekannt gegeben. Ziel ist es, die Finanzierung von NDA-Programmen zu unterstützen und Möglichkeiten zu schaffen, dass Minderheiten Zugang zu einer hervorragenden zahnmedizinischen Ausbildung erhalten, die an Geräten von Dentsply Sirona erfolgt.

*(Dentsply Sirona)*

# Erfolg beginnt im Kopf

## Warum wir uns manchmal selbst im Weg stehen und wie wir unsere inneren Saboteure loswerden

In Dentista 4/2022 habe ich zum Thema „Honorare anheben – Jetzt!“ geschrieben. Die inflationsbedingten Preissteigerungen müssen kompensiert werden, sonst wird der Gewinn und damit die Liquidität der Praxen und auch der Praxisinhaberinnen einbrechen.

Viele Praxisinhaberinnen haben die Notwendigkeit mittlerweile erkannt, ihre Preise anheben zu müssen. Doch wie immer: Die Schmerzen kommen beim Tun. Ich habe aktuell vermehrt Anfragen von Praxisinhaberinnen und auch Praxisinhabern, die starke innere Widerstände haben und mich bitten, ihnen dabei zu helfen, die neuen Preise konsequent kommunizieren und durchsetzen zu können.

Wenn wir miteinander arbeiten, gilt es zunächst zu schauen, welche Widerstände vorliegen:

- **Eine Ursache ist fehlendes oder nur geringes Selbstbewusstsein bzw. ein überaus aktiver und lauter innerer Kritiker.**

Nur wenige Menschen sind aus sich heraus mit einem gesunden Selbstbewusstsein ausgestattet oder entwickeln es im Kindesalter. Insbesondere wir Frauen leiden häufig unter Minderwertigkeitskomplexen oder gar dem sogenannten Impostor-Syndrom, dem Hochstapler-Syndrom. Betroffene werden dabei von massiven Selbstzweifeln gepeinigt und externalisieren ihre Erfolge: „Ich habe die Prüfung nur deshalb geschafft, weil sie besonders einfach war.“ Sie sind



Quelle: Lysenko Andrii/Shutterstock.com

daher davon überzeugt, dass sie Erfolg gar nicht verdient haben und leben in der ständigen Angst davor, als Hochstapler aufzufliegen.

Menschen mit geringem Selbstbewusstsein haben besonders häufig auch einen überaus lauten inneren Kritiker, der ihnen immer wieder vorhält, was sie jetzt schon wieder falsch gemacht haben. Vielleicht kennen Sie auch Stimmen, wie diese:

- „Du kannst den Preis doch nicht einfach um 30% erhöhen, das ist Deine Leistung doch gar nicht wert.“
- „Der Kollege um die Ecke kann das vielleicht machen, aber doch nicht Du – dazu bist Du einfach noch nicht gut genug.“
- „Die Patienten werden bestimmt weggehen, wenn Du Deine Preise erhöhst. Schließlich bist Du nur ein kleines Licht unter den Zahnärzten vor Ort.“

Unsere innere Stimme kommentiert alles, was in uns, aber auch um uns herum vorgeht. Diese Selbstgespräche helfen uns dabei, uns selbst zu regulieren, zu steuern und weiterzuentwickeln.

Dennoch wären andere vermutlich sehr erstaunt, wenn sie unsere innere Stimme hören könnten. Denn das, was sie so von sich gibt, ist alles andere als hilfreiche Selbstkritik und kann sogar massiven Stress in uns auslösen.

Wenn jemand so mit uns reden würde, wie wir das mit uns selbst tun, wären wir vermutlich sehr verärgert. Wir würden sofort in eine Abwehrhaltung gehen und widersprechen.

Das können wir gegen ein geringes oder fehlendes Selbstbewusstsein und einen überlauten inneren Kritiker tun:

- Wir sollten unsere innere Kommunikation beobachten. Wie reden wir mit uns selbst? Würden wir so mit unserer besten Freundin sprechen?



Vermutlich eher nicht. Warum also sabotieren wir uns selbst, indem wir uns selbst klein machen? Wir sollten mit uns selbst so umgehen wie mit unserer besten Freundin.

Auch an unserem Selbstbewusstsein sollten wir arbeiten. Dazu gibt es ein paar einfache Tipps, die jeder umsetzen kann:

- Achten Sie auf Ihre Körperhaltung. Stehen, gehen und sitzen Sie aufrecht. Dadurch wirken Sie automatisch selbstbewusster.
- Stellen Sie eine Liste mit Ihren Stärken auf. Fragen Sie sich: Was haben Sie schon alles in Ihrem Leben geschafft und welche Fähigkeiten haben Ihnen dabei geholfen?
- Akzeptieren Sie Ihre Schwächen als Teil Ihrer selbst. Niemand ist vollkommen. Wir alle haben Stärken und Schwächen. Wenn wir letztere akzeptieren, sind wir uns unserer Selbst bewusst, machen unseren Frieden mit uns selbst und strahlen automatisch Selbstbewusstsein aus. Denn sobald wir in die Akzeptanz kommen, gibt es keinen Grund mehr, uns für unsere Schwächen zu kritisieren und kleinzumachen.
- Nehmen Sie Kritik **nicht** persönlich, sondern reflektieren Sie darüber, ob daran etwas sein könnte, was Sie selbst weiterbringt.
- Nehmen Sie Komplimente an.
- Stehen Sie zu Ihren Bedürfnissen und setzen Sie Grenzen. Da andere sie nicht erraten können, erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass sie berücksichtigt werden, wenn Sie sie aussprechen.
- Denken Sie positiv. Denn durch positives Denken wirken Sie auf andere selbstbewusster.
- **Ein weiterer Grund für den inneren Widerstand ist Angst, insbesondere die Angst davor, dass Patienten wegbleiben, wenn die Preise erhöht werden.**

Ja, die Angst ist vielleicht bei einem ganz geringen Teil Ihrer Patienten berechtigt. Doch die meisten Patienten sind deswegen bei Ihnen, weil sie Sie schätzen und sich bei Ihnen gut und sicher behandelt fühlen. Sie vertrauen Ihnen und möchten auch morgen noch zu Ihnen kommen können. Dafür muss Ihre Praxis auf wirtschaftlich soliden Füßen stehen.

Ihre Patienten erfahren im Moment überall, dass die Preise angehoben werden und erwarten sogar, dass es auch bei Ihnen so sein wird. Ich habe schon Patienten in Praxen erstaunt sagen hören: „Wie, bei Ihnen kostet die Prophylaxe immer noch 120 Euro? Ich dachte, auch Sie müssten Ihre Preise anheben. Schließlich sind Sie genauso von den ganzen Preissteigerungen betroffen wie wir.“ Die Sorge ist somit in den meisten Fällen absolut unbegründet und kann beruhigt ad acta gelegt werden.

Beide bisher genannten Widerstände beruhen auf Glaubenssätzen. Das sind Sätze, die wir für wahr halten. Sie beschreiben unser Bild über uns selbst („Das ist Deine Leistung doch gar nicht wert.“) bzw. über unsere Umwelt („Wenn Du die Preise erhöhst, bleiben Deine Patienten weg.“). Daneben gibt es noch eine Vielzahl weiterer Glaubenssätze, die Widerstände gegen zielführende Maßnahmen erzeugen. Ein Beispiel, das ich besonders häufig höre, möchte ich im Folgenden einmal genauer beleuchten.

### „Meine Patienten können sich das nicht leisten.“

Wenn Sie diese Überzeugung teilen, werden Sie bestimmte Patienten gar nicht erst auf eine eigentlich sinnvolle Behandlung ansprechen oder ihnen eine suboptimale Lösung anbieten. Dadurch nehmen Sie ihm die freie Entscheidung. Sollte er nicht selbst entscheiden dürfen, ob er sich eine Behandlung leisten möchte?

Hinzu kommt, dass beide Varianten verhindern, dass Sie Ihr Ziel erreichen. Denn in Fall 1 werden Sie den Umsatz komplett verlieren und in Fall 2 einen geringeren Umsatz erzielen. Beides ist mit Blick auf die notwendige Überkompensation der bisherigen Honorare kontraproduktiv.

Fragen wir uns daher zunächst einmal, wie Glaubenssätze wie dieser entstehen. Glaubenssätze resultieren häufig aus unseren Erfahrungen. Vielleicht haben Sie ein- oder zweimal die Erfahrung gemacht, dass ein Patient sich eine anstehende Behandlung nicht leisten konnte. Dieses vermeintliche Wissen generalisieren wir und glauben, dass es wahr ist. Dabei ist jeder Patient individuell und kann vollständig andere Voraussetzungen mitbringen. Zudem ist es auch eine andere Situation. Sie sind mittlerweile erfahrener und haben viel gelernt.

Je häufiger wir solche Erfahrungen gemacht haben, desto eher werden wir diese Erfahrung als einzig mögliche Wahrheit ansehen: „Das ist eben so.“ Das vermeintliche Wissen um diese Erfahrung hat sich automatisiert und wird immer bei Vorliegen der von uns als erfolgskritisch eingestuften Kriterien angenommen. Der Glaubenssatz hat sich quasi als tiefe Spur in unser Gedächtnis eingegraben.

Das können Sie tun, um den hinderlichen Glaubenssatz „Meine Patienten können sich das nicht leisten“ hinter sich zu lassen. Um einen solchen Glaubenssatz, der Ihren Erfolg beeinträchtigt, zu überwinden, haben Sie mehrere Möglichkeiten. Picken Sie sich die heraus, die für Sie am besten passt.

## Strategie 1: Verschieben Sie den Fokus

Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit komplett auf den Patienten und fragen Sie sich:

- „Wie kann ich dem Patienten am besten helfen?“



- „Was würde ich dem Patienten raten, wenn er eine mir nahestehende Person wäre?“
- „Welche Behandlung würde ich mir selbst wünschen, wenn ich der Patient wäre?“

Die Antwort auf diese Fragen wird Sie zu der sinnvollsten Behandlungsalternative führen. Diese Behandlungsalternative muss betriebswirtschaftlich so kalkuliert sein, dass Sie für Ihre Patienten auch noch in den kommenden Jahren da sein können. Wenn Sie weniger einnehmen als Sie brauchen, um Ihre Praxis am Laufen zu halten, müssen Sie in die Insolvenz gehen und die Praxis schließt im schlimmsten Fall. Dann haben Ihre Patienten das Nachsehen. Es ist daher auch für Ihre Patienten wichtig, dass Sie verdienen, was Sie benötigen, um Ihre Praxis aufrechtzuerhalten.

Der strikte Fokus auf das, was der Patient braucht, hilft dabei, die richtige Behandlungsempfehlung auszusprechen. Das Wissen um die notwendigen Honorare ermöglicht dann auch die Preisnennung – zumal Sie Patienten auch über die ZA Teilzahlungsmöglichkeiten bieten können (ab 25 EUR über max. 72 Monate). So muss niemand auf notwendige Behandlungen verzichten.

## Strategie 2: Hinterfragen Sie Ihre Annahmen

Wenn Sie davon ausgehen, dass der Patient sich eine Behandlung nicht leisten kann, ist das eine Annahme, die korrekt sein kann, jedoch nicht korrekt sein muss. Im Gegenteil: Der Schein trügt häufig. Wir alle kennen Menschen, die begütert sind, nach außen diesen Anschein jedoch vermeiden. Insofern machen wir uns das Leben leichter, indem wir von für uns positiven Annahmen ausgehen: „Meine Patienten können sich das leisten.“

Wenn Sie genau hinsehen, haben selbst Menschen mit geringen Einkommen Geld für das jeweils neueste Handy, das Nagelstudio, den Friseur, das Auto, den täglichen Coffee to go usw. Warum sollten Sie nicht in ihre Zahngesundheit investieren?

Es liegt an Ihnen, den Patienten sanft in Richtung der notwendigen Behandlungsalternative zu navigieren und ihm deren Nutzen zu vermitteln. Denn in dem Moment, in dem er den Nutzen erkennt, ist er auch bereit, sich die Behandlung zu leisten.

Leicht wird Ihnen das fallen, wenn Sie die Bedürfnisse des Patienten kennen. Denn dann können Sie zielorientiert argumentieren und brauchen nur die jeweils notwendigen Argumente. Wenn Sie beispielsweise wissen, dass Ihr Patient Wert auf langlebige Versorgungen legt, damit er zukünftige Behandlungen minimiert, bieten Sie ihm eine möglichst langlebige Lösung an. Damit erfüllen Sie sein Bedürfnis nach Sicherheit und Qualität. Der Preis ist dann nur noch Nebensache. Im Gegenteil: Da ohnehin jeder mit einem höheren Preis auch eine höhere Qualität verbindet, ist das sogar unterbewusst eine wichtige Voraussetzung, um den Patienten zu überzeugen.

Das wichtigste Argument haben Sie mit Ihrem Expertenstatus in der Hand. Sie sind der Experte und wissen, was für den Patienten die beste Lösung ist: „Wenn ich Sie wäre, würde ich ... wählen, weil ...“

## Strategie 3: Arbeiten Sie mit positiven Affirmationen

Mit positiven Affirmationen beeinflussen wir unser Unterbewusstsein und installieren nach einiger Zeit neue, erfolgsförderliche Glaubenssätze. Wir können so unseren hinderlichen Glaubenssatz „Meine Patienten können sich das nicht leisten“ austauschen gegen z. B. „Meine

Behandlung ist jeden Cent wert. Sie ist so gut, dass Patienten dafür auch bereit sind, auf andere Dinge in ihrem Leben zu verzichten“ oder „Ich bin überzeugt davon, dass die Behandlung, die ich meinen Patienten vorschlage, genau das ist, was ich auch mir selbst in seiner Situation leisten würde. Daher bin ich auch in der Lage, sie davon zu überzeugen“.

Unterstützend lohnt es sich, Erfolge zu feiern. Dadurch bestärken Sie Ihr Unterbewusstsein, auf dem richtigen Weg zu sein. Schreiben Sie sie im Idealfall sogar nieder und lesen Sie sie immer wieder. Dadurch verfestigt sich in Ihrem Gehirn, dass Sie Patienten überzeugen können. Je stärker Sie daran glauben, desto leichter wird Ihnen das Überzeugen zukünftig fallen.

Henry Ford hat das wunderbar auf den Punkt gebracht: „Ob Du glaubst, Du schaffst es, oder Du glaubst, Du schaffst es nicht: Du wirst auf jeden Fall recht behalten.“

Was verhindert Ihren Erfolg? Unter dem QR-Code können Sie sich kostenlos eine Liste hinderlicher Glaubenssätze herunterladen.



**Dr. Susanne Woitzik**

Die ZA

Dipl.-Kauffrau, B.Sc. Psychologie, Expertin für betriebswirtschaftliches Praxismanagement, Team- und Persönlichkeitsentwicklung  
E-Mail: swoitzik@die-za.de

# Die selbstständige Prophylaxe kraft

**Der nachfolgende Beitrag stellt keine Rechtsberatung dar, sondern soll Sie für ein Thema sensibilisieren, welches Sie ggf. mit Ihrem Steuerberater und/oder Anwalt für Medizinrecht besprechen sollten.**

In schöner Regelmäßigkeit, wenn wir Praxisabgeber oder -übernehmer unterstützen dürfen, begegnen uns Zahnarztpraxen, in denen selbstständige ZMP oder DH als Prophylaxe kräfte beschäftigt sind. Diese arbeiten (oftmals) in verschiedenen Praxen zu festgelegten Zeiten, behandeln die Patienten der jeweiligen Praxis und schreiben den Praxisinhabern Rechnungen über die geleistete Arbeit.

Die Idee der Praxisinhaber, Personal nur dann bezahlen zu müssen, wenn diese auch effektiv für die Praxis Umsatz generieren, ist nachvollziehbar und wirkt nachahmenswert. Auch weil man sich nicht um Sozialabgaben, Lohnsteuer usw. zu kümmern braucht. Aber leider ist es gleichzeitig brandgefährlich, sodass sogar eine Praxisübernahme genau deswegen gescheitert ist. Als Zahnärztin darf man bestimmte Leistungen an das dafür geschulte Praxispersonal delegieren. Dabei gilt weiterhin eine Aufsichtspflicht und das Personal ist der Zahnärztin gegenüber weisungsgebunden.

Prophylaxe kräfte, die selbstständig arbeiten, sind keine Mitarbeiter und, gemäß Hauptkriterium der Definition einer Selbstständigkeit, dem Auftraggeber (Praxisinhaber) gegenüber nicht weisungsgebunden. Somit darf man keine Behandlungen von Patienten an diese Personen delegieren.

Es steht auch die Frage im Raum, ob es nicht auch ein Verstoß gegen die DSGVO ist, da man seine eigenen Pa-



Quelle: Vadim Zakharishchev/Shutterstock.com

tienten ohne deren Wissen an „Fremde“ weitergibt.

Ein weiterer Punkt, der unbedingt zu beachten ist, ist dass die Praxis Leistungen abrechnet, die sie selbst nicht erbracht hat. Würde man dann argumentieren, dass die Prophylaxe kräfte durch eine vertragliche Regelung weisungsgebunden seien, dann taucht schnell das Thema „Scheinselbstständigkeit“ auf. Dann würden Lohnsteuer und Sozialversicherungsabgaben fällig. Fehlen diese Zahlungen, hätte ein solcher Verstoß ebenfalls gravierende Folgen. Im schlimmsten Fall gefährdet man seine Zulassung und auch strafrechtliche Fragestellungen können schnell entstehen.

Der vermeintliche Vorteil, Personal nur dann zu bezahlen, wenn sie auch Umsatz erwirtschaften, birgt somit erhebliche Risiken, die den Fortbestand der Praxis gefährden können.

Sollten Sie dies in Ihrer Praxis so handhaben, so empfiehlt sich dringend eine Klärung mit dem Steuerberater. Notfalls kann man eine Klärung mit den Sozialversicherungsträgern herbeiführen.

Sollten Sie planen, eine Praxis zu übernehmen, in der es eine solche Konstellation gibt, dann muss dies im Vorfeld

unbedingt geklärt werden. Übernehmen Sie die Praxis und es würde festgestellt, dass die Prophylaxe kraft als Mitarbeiterin anzusehen ist, dann treten Sie durch die Praxisübernahme in die Verpflichtungen aus diesem Arbeitsverhältnis ein. Und somit auch in ausstehende Zahlungen hinsichtlich Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge.

## Der gute Rat

Sparen und gutes Wirtschaften ist immer ratsam. Dabei unkalkulierbare und bedenkliche Risiken einzugehen, ist ein Balanceakt, der selten funktioniert. Und gut schlafen zu können, ist auch wertvoll.



**Thomas Kirches**

DentBeratung – Thomas Kirches, Willich  
E-Mail: kirches@dentberatung.de

# BESTSELLER IN NEUAUFLAGE



Stefan Wolfart

## Implantatprothetik

Ein patientenorientiertes Konzept:

Planung | Behandlungsabläufe | Bewährung |  
Ästhetik | Funktion | Digitale Technologien |  
Zahntechnik

2., vollständig überarbeitete Auflage 2023  
Hardcover

ISBN 978-3-86867-608-2, Artikelnr. 23090

Vorbestellpreis € 280,-

(gültig bis 3 Monate nach Erscheinen,  
danach € 320,-)

Erscheint Herbst 2023

Dieses umfassende, systematische Lehr- und Handbuch für die implantatprothetische Versorgung der Patient/-innen wurde für diese zweite Auflage vollständig überarbeitet und um digitale Workflows, vollkeramische Materialien, Konzepte in der höchästhetischen Zone sowie um klare Handlungsempfehlungen bei Patient/-innen unter antiresorptiver Therapie, wirksame Behandlungsstrategien zur Periimplantitistherapie und langfristige Zahlen zu Erfolgsraten ergänzt. Illustriert mit über 2.000 Abbildungen und einer Vielzahl von Flowcharts stellt es ein schlüssiges, evidenzbasiertes Konzept zur prothetisch orientierten Implantation und individuellen ästhetischen prothetischen Versorgung vor.

Mit Beiträgen von:

Sönke Harder • Sven Reich • Irena Sailer  
Bogna Stawarczyk • Volker Weber

RODRY BLYMYCSAK ADZYEN MEBEN  
SONKE HARDER SVEN REICH IRENA SAILER  
BOGNA STAWARCZYK VOLKER WEBER





# ISC 2023

## The 26th International Symposium on Ceramics

**SIMPLICITY MEETS ESTHETICS | 8 - 11 JUNI 2023**



IRENA SAILER



VINCENT FEHMER

Kommen Sie mit uns ins sonnige San Diego zum 26. Internationalen Keramiksymposium. Mit neuen Programmvorsitzenden, Dr. Irena Sailer und Vincent Fehmer, MDT, und einem neuen Veranstaltungsort wird dieses ISC sicherlich eine wunderbare Gelegenheit bieten, von den Meistern zu lernen.

**Kongresssprache Englisch**

### **Verpassen Sie nicht folgende Referenten!**

Wael Att

Diego Bechelli

Markus Blatz

Gerard Chiche

Stephen Chu

Florin Cofar

Lee Culp

Mirela Feraru

German Gallucci

Petra Gierthmühlen

Gustavo Giordani

Galip Gürel

Effie Habsha - Moderator

Alejandro James

Hilal Kuday

Marta Revilla León

Adam Mielezsko

Masayuki Okawa

Jacinthe M. Paquette - Moderator

Giuseppe Romeo

John Sorensen - Moderator

Martina Stefanini

Douglas Terry - Moderator

Yu Zhang



# Dentists for Africa e. V. und German Doctors Nairobi kooperieren

Die NGO Dentists for Africa e.V. (DfA) führt im Rahmen einer Kooperation mit den German Doctors Nairobi (GD Nairobi) Dental Camps und Mobiles im Mathare Slum durch. Geleitet werden diese von dem ehemaligen DfA-Patenkind Dorcas Simiyu, die heute Zahnärztin ist.

## Gegenstand der Kooperation zwischen GD Nairobi und DfA

Dentists for Africa hat es sich zum Ziel gesetzt, jener Bevölkerung Kenias zahnärztliche Versorgung zu ermöglichen, die kaum oder gar keinen Zugang zu ihr hat. Ein wichtiges Mittel sind mobile Zahnstationen, die in die entlegenen Gebiete Kenias fahren und die Einwohner zahnärztlich versorgen. In Nairobis Mathare-Slum wohnen über 500.000 Menschen unter extremen Bedingungen. Die German Doctors sind hier bereits seit über 20 Jahren aktiv und versorgen die Bewohner medizinisch in allen Bereichen.

Der Fokus der Zusammenarbeit liegt neben der akuten zahnmedizinischen Versorgung auf Prävention und Aufklärungsarbeit. Erwachsene und die zahlreichen Kinder im Armenviertel sollen erfahren, wie wichtig regelmäßige Mundhygiene ist.

## Vom unterstützten Patenkind zur helfenden Zahnärztin

Ein Beispiel für die nachhaltige Entwicklungsarbeit von DfA ist die Geschichte von Dorcas Simiyu. Sie wurde von Dentists for Africa bereits als Waisenkind un-



Abb. 1 Dental Camps in Nairobis Mathare-Slum.

terstützt. Durch das Patenschaftsprojekt des Vereins konnte sie zur Schule gehen und später Zahnmedizin studieren. Heute arbeitet sie als Zahnärztin im Baraka Health Center in Nairobi. Sie wird im Rahmen dieser Tätigkeit Dental Camps und Mobiles durchführen sowie an Schulen über Mund- und Zahnhygiene aufklären.

Sowohl DfA als auch German Doctors arbeiten u. a. mit deutschen Ärzten, die

Auslandseinsätze leisten. Diese greifen den einheimischen Ärzten in Kenia unter die Arme und tauschen so viel wie möglich Wissen und Erfahrungen aus. Bei den Hilfsorganisationen geht es darum, nachhaltig zu helfen, um die Lebenssituation möglichst vieler Menschen nicht nur kurz-, sondern auch langfristig zu verbessern. Für beide liegt deshalb Aufklärungsarbeit und die Hilfe zur Selbsthilfe im Fokus.

„Die Kooperation lag auf der Hand. Die German Doctors arbeiten nach einem ähnlichen Prinzip und vertreten dieselben Werte in der Entwicklungszusammenarbeit wie wir. Wir freuen uns, dass wir die wertvolle Arbeit in Mathare durch unsere zahnärztliche Expertise und Hilfe bereichern können“, so Dr. Hans-Joachim Schinkel, Gründer und 1. Vorsitzender des Vorstandes von DfA. (Dentists for Africa)



Abb. 2 GD Nairobi und DfA leisten Hilfe zur Selbsthilfe.

## CGM

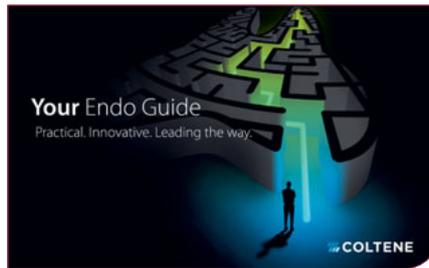


### CGM Z1.PRO Apps bieten digitale Unterstützung für Praxisteams und Patienten

Die CGM Dentalsysteme erleichtert mit den Apps für Zahnärzte sowohl Praxisteams als auch Patienten den Alltag bzw. den Besuch in der Zahnarztpraxis: Der Anamnesebogen kann vom Patienten mithilfe der CGM Z1.PRO-Anamnese-App vor Ort im Wartezimmer digital ausgefüllt und – wie auch weitere Dokumente – direkt digital unterschrieben werden. Die Übertragung der Daten in den Patientenstamm der Software erfolgt automatisch. Anschließend legt das Praxisteam den ausgefüllten Anamnesebogen zum Patienten im CGM PRAXISARCHIV oder in der Dokumentenhistorie im PDF-Format ab. In der täglichen Patientenberatung und Aufklärung bietet die CGM 3D-PB.PRO App eine ideale Unterstützung. Ein besseres Verständnis für den Patienten ermöglicht der 3D-Patientenberater dank dreidimensionaler Visualisierung von Bild- und Textmaterial auf dem iPad. Erklärungstexte zu den Bildern oder individuelle Notizen werden in diese individuelle, digitale Beratungsmappe aufgenommen und können später auch zu Hause mit der Familie gesichtet und besprochen werden.

[www.cgm-dentalsysteme.de](http://www.cgm-dentalsysteme.de)

## COLTENE

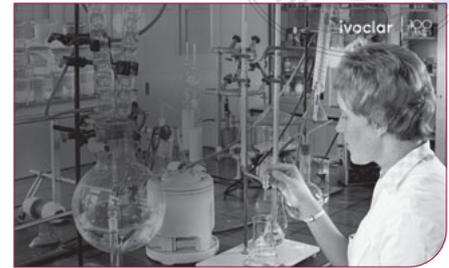


### COLTENE bietet als „Endo Guide“ Orientierung im Endodontologie-Dschungel

Mit seinem umfassenden Workflow-System bietet COLTENE seit jeher praxisorientierte Lösungen für eine effiziente Wurzelkanalbehandlung: Das ausgeklügelte Endo-Portfolio deckt alle fünf Behandlungsschritte von der Infektionskontrolle über Aufbereitung, Spülung und Trocknung sowie Obturation bis zur Restauration vollständig ab. Zum Sortiment gehören extrem bruchsichere, flexible NiTi-Feilen genauso wie ein farbcodiertes Spüllösungssystem und verlässliche Sealer auf Guttapercha-Basis. Die optimal aufeinander abgestimmten Instrumente und Materialien sorgen für eine hohe Zuverlässigkeit und Reproduzierbarkeit in der Behandlung. Gerade in der Endodontie ist dies bei eingeschränktem Sichtfeld und komplexen anatomischen Strukturen besonders wichtig. Um maßgeschneiderte Lösungen in bester Qualität anbieten zu können, kooperiert COLTENE mit führenden Universitäten sowie Spezial- und Allgemeinpraxen. Entsprechend selbstbewusst steht COLTENE unter dem Motto „Your Endo Guide“ für eine effiziente, moderne Patientenversorgung.

[www.coltene.de](http://www.coltene.de)

## IVOCLAR



### „100 Minutes of Education“ – Ivoclar Academy feiert 100 Jahre Innovation

In diesem besonderen Webinar werden in 100 Minuten die Innovationen der Zahnmedizin in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft beleuchtet. Es werden folgende Themen behandelt:

Errungenschaften der Vergangenheit, Effizienz und Ästhetik mit Kompositen, die Bedeutung der Vollkeramikmaterialien sowie die Vorteile eines Digital Denture-Workflows für Dentallabor, Behandler und Patient.

Den Abschluss bildet eine Podiumsdiskussion, bei der internationale Experten Zukunft, Chancen und Herausforderungen der Dentalbranche erörtern. Dr. Saiesha Mistry wird über den Trend zur ästhetischen Zahnheilkunde in Asien berichten, Dr. Roshan Parikh über das Wachstum von Gruppenpraxen sprechen, Sascha Heinze wird die Entwicklung der Technologie aus Sicht der Dentallabore betrachten und Dr. Victor Clavijo wird auf Social Media und Patientenaufklärung eingehen.

Das On-Demand-Webinar ist ab 21. April 2023 kostenfrei verfügbar.

[www.ivoclar.com](http://www.ivoclar.com)



MANI



### MANI: Hersteller medizinischer Instrumente

Das 1956 in Takenzawa (Japan, nördlich von Tokio) von Masao Matsutani gegründete Unternehmen MANI ist ein Hersteller medizinischer Instrumente und vertreibt diese in über 120 Ländern weltweit. Das Unternehmen blickt stolz auf eine lange Geschichte an Forschung, Innovation und Produktionsqualität zurück. Erklärtes Ziel ist es, „zum Glück von Menschen auf der ganzen Welt durch Entwicklung, Herstellung und Lieferung von Produkten, die Ärzten und Patienten gleichermaßen helfen, beizutragen“. Zudem ist das Unternehmen bestrebt, die Lebensqualität von Menschen zu verbessern, indem es „die beste Qualität auf der Welt – für die Welt“ bereitstellt. Diese Leidenschaft geht über einen reinen Slogan hinaus und durchdringt sämtliche Bereiche bei MANI.

[www.mani.co.jp/en](http://www.mani.co.jp/en)

# MANI®

CGM **Z1**  
Dentalinformationssystem



## CGM Z1.PRO - Meine Zukunft. Mein Weg.

[cgm-dentalsysteme.de](http://cgm-dentalsysteme.de)



ZAHNARZTSOFTWARE

„Ich wünsche mir einen verlässlichen Ansprechpartner, der mich bei allen Herausforderungen unterstützt – ein Rundum-sorglos-Paket aus einer Hand. Und das bekomme ich bei CGM Z1.PRO.“



CompuGroup  
Medical

## ICH BEANTRAGE DIE AUFNAHME IN DEN DENTISTA VERBAND

Name/Vorname \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Straße/Hausnummer \_\_\_\_\_

Geb.-Datum \_\_\_\_\_

Telefon/Telefax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Website \_\_\_\_\_

Beruf \_\_\_\_\_

### ... als

- ordentliches Mitglied: 175,- EUR Jahresbeitrag
- Mitglieder Studium / Assistenz / Elternzeit / Ruhestand: 15,- EUR Jahresbeitrag
- alleinerziehendes Mitglied: 87,50 EUR Jahresbeitrag
- Fördermitglied / natürliche Person: 175,- EUR Jahresbeitrag
- Fördermitglied / juristische Person: 450,- EUR Jahresbeitrag

- Ich überweise selbst nach Rechnungseingang
- Ich bitte um SEPA-Lastschriftzug von meinem Konto:

IBAN: \_\_\_\_\_

BIC (bei Auslandsgeldverkehr) \_\_\_\_\_

Die Gläubiger-Identifikationsnummer des Dentista Verbandes: DE02ZZZ00000302282

### Freiwillige statistische Angaben:

Kinder:  Nein  Ja, Anzahl \_\_\_\_\_

Ort der Tätigkeit:

Einzelpraxis  BAG  Labor

Unternehmen  Hochschule  Anderes

Fachliche Schwerpunkte \_\_\_\_\_

Die Satzung des Verband der Zahnärztinnen - Dentista e. V. ist mir bekannt. Mit der Zusendung des Mitgliederjournals/des Newsletters bin ich einverstanden (falls nicht, bitte Entsprechendes streichen).

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

Bitte per Fax an Dentista:

030 / 26 39 17 30 32 46

Oder per Post an: Dentista e.V.,

Amelie Stöber, Schuckertdamm 332, 13629 Berlin

## DENTISTA-KONTAKT

Telefon: 030 / 2581 1757 • info@dentista.de  
www.dentista.de

## Anzeige

copyright by  
all rights reserved



**MUNDTROCKENHEIT**  
Ein Ratgeber für Betroffene und Angehörige

Andreas Filippi, Virginia Ortiz, Cornelia Filippi, Fabio Saccardin

## PATIENTENRATGEBER

Andreas Filippi | Virginia Ortiz | Cornelia Filippi | Fabio Saccardin

**Mundtrockenheit**  
Ein Ratgeber für Betroffene und Angehörige

Softcover, 72 Seiten, 38 Abbildungen, Artikelnr.: 23540  
Staffelpreise:  
1-4 Exempl. je € 14,80 | ab 5 Exempl. je € 12,80 | ab 10 Exempl. je € 9,80 | ab 20 Exempl. je € 6,80

Patientinnen und Patienten mit Mundtrockenheit erleiden deutlich spürbare Einschränkungen im Mundraum und damit einhergehend kann die gesamte Lebensqualität beeinträchtigt sein. Ziel dieses Ratgebers ist es, Betroffene und Angehörige über alles zu informieren, was das Thema Speichel und Mundhöhle betrifft, um eine Linderung der Beschwerden zu ermöglichen, aber auch um aufzuzeigen, wann sich Betroffene spätestens an eine spezialisierte Praxis wenden sollten.






www.quint.link/mundtrockenheit

buch@quintessenz.de

+49 30 76180-667

## IMPRESSUM

# Dentista

Wissenschaft | Praxis | Leben

Offizielle Zeitschrift des Verband der Zahnärztinnen - Dentista e. V.

### Herausgeber:

Christian Wolfgang Haase

### Herausgeber Emeritus:

Dr. h. c. H.-W. Haase

### Geschäftsführung:

Christian Wolfgang Haase

### Redaktionsleitung Zeitschriften:

Dr. Marina Rothenbücher

### Verlag:

Quintessenz Verlags-GmbH,

Ifenpfad 2-4,

12107 Berlin

### Redaktion:

Susann Lochthofen

### Vertrieb:

Adelina Hoffmann, abo@quintessenz.de

### Anzeigen:

Markus Queitsch,

queitsch@quintessenz.de, 0172 / 9 33 71 33

### Layout:

Nina Küchler

### Herstellung:

Ina Steinbrück

### Kontakt und Redaktion Dentista Verband:

Amelie Stöber, stoerber@dentista.de

Copyright © 2023 Quintessenz Verlags-GmbH Berlin

Bei redaktionellen Einsendungen ohne besonderen diesbezüglichen Vermerk behält sich der Verlag das ausschließliche Recht der Vervielfältigung in jeglicher Form sowie das der Übersetzung in fremde Sprachen ohne jede Beschränkung vor. Die in der Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Der Verlag haftet

Die „Dentista“ erscheint in der Quintessenz Verlags-GmbH, Ifenpfad 2-4, 12107 Berlin, Geschäftsführer Christian Wolfgang Haase, 93 HRB 15 582, Telefon 030/761 80-5, Fax 030/761 80 680, E-Mail: info@quintessenz.de, Web: www.quintessencepublishing.com; Zweigniederlassung: 83700 Rottach-Egern.

nicht für die Richtigkeit mitgeteilter Angaben. Als Originalarbeiten werden grundsätzlich nur Erstveröffentlichungen angenommen. Nach Annahme für eine Veröffentlichung dürfen diese Arbeiten nicht in gleichem oder ähnlichem Wortlaut an anderer Stelle angeboten werden. Die Redaktion behält sich vor, den Zeitpunkt der Veröffentlichung zu bestimmen.

Die „Dentista“ erscheint vierteljährlich im März, Mai, August und November.

Bezugspreise: Jahresabonnement 2023 Inland 48,- EUR (Ausland: 56,- EUR), Einzelheft 15,- EUR. Die Abonnementpreise verstehen sich einschl. MwSt. und sämtlicher Versandkosten. Sofern nichts anderes vereinbart ist, laufen Abonnements zunächst für 12 aufeinander folgende Monate und verlängern sich anschließend automatisch auf unbestimmte Zeit zu den dann jeweils gültigen Preisen. Nach Ablauf der ersten Bezugszeit können Abonnements mit einer Frist von 30 Tagen zum Monatsende gekündigt werden. Bei Ausfall der Lieferung durch höhere Gewalt, Streik oder dergleichen ergeben sich hieraus keine Ansprüche auf Lieferung oder Rückzahlung des Bezugsgeldes durch den Verlag, Lieferung erfolgt auf Gefahr des Empfängers.

### Zahlungen:

Quintessenz Verlags-GmbH,  
Commerzbank AG Berlin,  
IBAN: DE61100400000180215600, BIC: COBADEFF;  
Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG,  
IBAN: DE36300606010003694046,  
BIC: DAAEDEDXXX.  
Anzeigenpreisliste Nr. 74, gültig ab 1. Januar 2023.  
Erfüllungsort und Gerichtsstand Berlin.

ISSN: 2366-3634

Druck: WKS Print Partner GmbH, Felsberg,  
www.wksgruppe.de

Möge Dein Kaffee  
heute stark sein.  
Du hast es Dir  
verdient!



AdobeStock - chayathon2000

Jetzt gratis Tasse  
und Infopaket zur  
goDentis-Partnerschaft  
sichern



**DKV**  
**goDentis**

Ihr Partner für Zahngesundheit  
und Kieferorthopädie

HALEON

all rights reserved  
Quintessenz

# MEHR TUN FÜR EIN GESUNDES ZAHNFLEISCH UNTERSTÜTZEN SIE IHRE PATIENTEN DABEI



- 67 % Natriumbicarbonat ermöglicht eine 4 x effektivere Entfernung von Plaque<sup>#</sup>
- Hilft, Zahnfleischbluten zu reduzieren und vorzubeugen
- Reduziert gerötetes und geschwollenes Zahnfleisch



**Jetzt kostenfreie  
Muster sichern!**

\* gemäß einer im Jahr 2022 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach Markempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.  
# im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta, bei zweimal täglicher Anwendung.

© 2023 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG ist Teil der Haleon Unternehmensgruppe.  
PM-DE-PAD-22-00034-20221222