

DIE assistentin

JOURNAL FÜR PASS & ZASS


Ausgabe 3/24
€ 3,50



Interview: Karrierenwege Prophylaxe



Von PASS bis zur B.Sc. Dentalhygienikerin



Ivoclar

Neu: VivaDent Aerosol Reduction Gel reduziert Sprühnebel

Hygiene

Die Lisa Mini von W&H ist rasend schnell, klein und flexibel

Nachbericht

Paroknowledge: Die 28. Parodontologie-Experten-Tage 2024

Karrierenwege
Prophylaxe: Von
PASS bis zur B.Sc.
Dentalhygienikerin.

10



Inhalt

NEUHEITEN

- 04 Neu: TePe Feuchtigkeitsspendendes Mundspray
- 06 Ivoclar stellt VivaDent Aerosol Reduction Gel vor
- 07 Dentything – das smarte Warenwirtschaftssystem von Komet Dental

TESTPILOT

- 08 GUM ActiVital

REPORTS UND PODCASTS

- 09 Lisa Mini von W&H
- 10 Karrierenwege Prophylaxe: Von PASS bis zur B.Sc. Dentalhygienikerin. Interview mit Prof. Dr. Werner Birgler
- 16 Verlorene Millionen: Die Kunst der korrekten Zahnarztabrechnung. Im Gespräch mit Petra Niedermaier

PROPHYLAXE

- 14 Prophylaxestrategien mit Listerine
- 22 Was nutzt der beste Mundhygieneartikel, wenn ihn der Patient nicht nutzt?
- 24 Elmex bei Dentinhypersensibilität

FORTBILDUNG

- 26 Nachbericht: 28. Parodontologie-Experten-Tage 2024
- 30 Teamday 2024

Was nutzt der
beste Mund-
hygienearti-
kel, wenn ihn
der Patient
nicht nutzt?

22



Lisa Mini
von W&H

09



Verlorene Millio-
nen: Die Kunst der
korrekten Zahn-
arztabrechnung.
Im Gespräch mit
Petra Niedermaier

16



Liebe Assistentinnen!

Karriere mit Prophylaxe. Wir zeigen wie.

Die Zahnmedizin befindet sich in einem stetigen Wandel - technologisch, fachlich und auch in Bezug auf die Rolle der Assistenz. In dieser Ausgabe möchten wir Sie daher auf eine Reise durch die vielfältigen Aspekte unseres sich entwickelnden Berufsstandes mitnehmen. Unser Titelthema widmet sich den spannenden Karrierewegen in der zahnmedizinischen Assistenz. **Prof. Dr. Werner Birgler** gibt im Interview tiefe Einblicke in die Ausbildungsmöglichkeiten - von der PASS über die ZMP bis hin zur akademischen Dentalhygienikerin mit Bachelor-Abschluss. Er zeigt auf, welche Chancen sich durch Weiterqualifizierung eröffnen - nicht nur für ambitionierte Assistentinnen, sondern auch für zukunftsorientierte Zahnarztpraxen.

die ausführlichen Gespräche bequem unterwegs oder beim Entspannen anhören und noch tiefer in die Themen eintauchen. Sie finden die Podcasts ganz einfach, indem Sie den QR-Code in der Zeitschrift scannen oder auf Spotify nach „dental journal“ suchen.

In dieser Ausgabe finden Sie wieder eine breite Palette an Themen, die Ihnen helfen sollen, Ihre tägliche Arbeit zu optimieren, Ihre Karriere voranzutreiben und letztlich die Patientenversorgung zu verbessern. Denn eines ist klar: Als zahnmedizinische Assistentinnen spielen Sie eine Schlüsselrolle in der modernen Zahnmedizin. Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre, neue Erkenntnisse und viel Erfolg bei der Umsetzung in Ihrem Praxisalltag!

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dieassistentin.eu

PS. Wie immer freuen wir uns über Ihr Feedback und Ihre Anregungen für künftige Ausgaben. Schreiben Sie uns!



Oliver Rohkamm,
Chefredakteur
„die Assistentin“



Unsere Podcasts finden Sie in dieser Ausgabe auf den Seiten 10 und 16.

Ebenso spannend ist unser Gespräch mit **Petra Niedermaier** über die Kunst der korrekten Zahnarztabrechnung. Sie enthüllt, wie Praxen durch präzise Abrechnung erhebliche Summen einsparen können und gibt wertvolle Tipps zur Optimierung. Neu und besonders hervorzuheben ist, dass beide Interviews auch als Podcast verfügbar sind. So können Sie

Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, **Redaktionsbüro für Österreich:** Mag. Oliver Rohkamm, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670, **Leitender Chefredakteur:** Oliver Rohkamm, oliver.rohkamm@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Mag. Oliver Rohkamm GmbH. **Hersteller:** Universitätsdruckerei Klampfer GmbH, **Auflage:** 6.300 Stück. **Vertrieb:** Österreichische Post AG. **Fotos und Grafiken:** Firefly, Hersteller oder Verlag. **Preis pro Ausgabe:** 3,50€. **Abonnement:** Preis pro Jahr 12,50€, **Erscheinungsweise:** 4 x jährlich.

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Regt den Speichelfluss bei Mundtrockenheit an

TePe erweitert feuchtigkeitsspendende Serie um Mundspray

Mundtrockenheit ist ein gängiges Phänomen: Etwa jeder Fünfte leidet darunter und nur die wenigsten sind sich dessen bewusst. Bei den über 65-Jährigen ist sogar jeder Zweite betroffen.



TePe Feuchtigkeitsspendendes Mundspray regt sofort den Speichelfluss an und verleiht ein angenehm feuchtes Mundgefühl.

Viele Betroffene nehmen ihre Mundtrockenheit als gegeben hin, sprechen nicht aktiv über das Problem, würden aber gleichzeitig ein Produkt kaufen, das ihre Mundtrockenheit verbessert. Dafür bieten die Mundhygieneprofis aus Schweden seit Kurzem eine feuchtigkeitsspendende Serie an, die jetzt neu um ein innovatives TePe Mundspray ergänzt wird. Anwenden bietet es direkte Erfrischung und Wohlgefühl – egal ob unterwegs oder einfach zwischendurch, da das Spray schon bei Gebrauch den Speichelfluss anregt. Dr. Ralf Seltmann, Zahnarzt bei TePe, unterstreicht: „Das neue feuchtigkeitsspendende Mundspray ergänzt das bestehende Sortiment sinnvoll, um Menschen, die unter Mundtrockenheit leiden, Tag und Nacht Minderung zu verschaffen.“

www.tepe.com



TePe feuchtigkeitsspendendes Mundspray

- Regt sofort den Speichelfluss an
- Verleiht ein angenehm feuchtes Mundgefühl
- Kariesvorbeugend mit 40 ppm F und Xylitol
- Sanfter und frischer Apfel-Minzgeschmack
- Bequem, hygienisch und einfach anzuwenden
- Ideal für unterwegs, zwischendurch oder auf Reisen
- 50 ml Flasche, maximal 20 Sprühstöße pro Tag

Das neue Mundspray ist – genauso wie alle anderen Produkte aus der feuchtigkeitsspendenden Serie sowie Flyer und Patientenbroschüren – über alle Dentaldepots sowie bei TePe direkt und im TePe Online-Shop erhältlich. Interessierte können sich über untenstehenden Link/QR-Code ein TePe-Kundenkonto anlegen.

#whdentalde
f @ in
video.wh.com

W&H Austria GmbH
office.at@wh.com
wh.com



Speeds you up!

Jetzt zum Aktionspreis!
Mehr Infos:



Lisa Mini beschleunigt Ihren täglichen Arbeitsablauf

Wiederaufbereitung unverpackter Beladungen in weniger als 10 Minuten und vieles mehr. Der voll ausgestattete Typ-B-Sterilisator bietet die schnellsten Zyklen in seiner Leistungsklasse. Dank seiner geringen Abmessungen lässt sich Lisa Mini leicht im Aufbereitungsraum positionieren und bietet ein breites Anwendungsspektrum, z.B. für die schnelle Aufbereitung von Handstücken.

lisa MINI

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Ivoclar

Innovation in der Prophylaxe

Ivoclar stellt Neuheit für die professionelle Zahnreinigung vor

VivaDent Aerosol Reduction Gel revolutioniert den Arbeitsablauf bei der professionellen Zahnreinigung in der Zahnarztpraxis und bietet hohen Komfort für Behandler und Patient



Das VivaDent Aerosol Reduction Gel ermöglicht die effektive Reduktion, bis zu 99 %, von Sprühnebel und Aerosolen, die von Ultraschallscalern produziert werden.

Aerosol-Reduktion: Die neue Herausforderung in der Prophylaxe

In der Prophylaxe stehen Dentalhygienikerinnen und Zahnärzte vor vielfältigen Herausforderungen, besonders bei der Verwendung von Ultraschallscalern. Die dabei entstehenden Aerosole sowie der aufkommende Sprühnebel stellen nicht nur eine Sichtbehinderung dar, sondern bergen auch Risiken für Behandler und Patienten.

VivaDent Aerosol Reduction Gel: Meilenstein für mehr Sicherheit

Als innovative Antwort auf diese Herausforderungen wurde das VivaDent Aerosol Reduction Gel entwickelt. Die einzigartige Formel ermöglicht die effektive Reduktion - bis zu 99 Prozent - von Sprühnebel und Aerosolen, die von Ultraschallscalern produziert werden. Diese Neuheit definiert einen Meilenstein in der Prophylaxe und erfüllt höchste Qualitätsstandards.

Mehrfache Vorteile für Behandler und Patienten

Die gezielte Reduktion von Sprühnebel und Aerosolen vereinfacht den Arbeitsalltag und bringt mehrere Vorteile:

- Bessere Sichtbarkeit des Behandlungsfeldes
- Reduzierte Wahrscheinlichkeit von luftübertragenen Infektionen
- Gestiegener Wohlfühlfaktor für Patienten durch trockeneres Gesicht
- Einfache Anwendung und Dosierung

Spezielle Formel

„Das VivaDent Aerosol Reduction Gel bindet Aerosole bereits, bevor sie ent-

stehen. Das Mix-in-Gel ist glutenfrei, laktosefrei, vegan und geschmacksneutral, um den Bedürfnissen aller Patienten gerecht zu werden“, erläutert Maurizio Dottore, Director der Global Business Unit Prevention & Care bei Ivoclar.

Unkomplizierte Integration in den Praxisalltag

Die transparente, wasserbasierte Lösung verursacht weder Zahnverfärbungen noch Flecken. Das Einzeldosis-Sachet mit Einhandöffnung wird innerhalb kürzester Zeit mit ca. 1 Liter Wasser in der Mixing Bottle angemischt. Nach einer Ruhezeit von mindestens 10 Minuten, wird die Lösung in den Kühlmitteltank des Scalers gefüllt. Die Handhabung des Ultraschallscalers bleibt dabei unverändert.

Minimaler Aufwand - Maximale Wirkung

Durch den minimalen Vorbereitungs- und die maximale Wirkung der bis zu 99%igen Aerosolreduktion, lässt sich die effiziente und sichere Zahnreinigung ohne Kompromisse bei Handhabung und Ergebnis durchführen. Somit macht diese Produktinnovation das Gel zu einem integralen Bestandteil für die moderne Zahnarztpraxis.

www.ivoclar.com/vivadent-aerosol-reduction-gel

Komet Dental

Jetzt auch in Österreich

Dentything – das smarte Warenwirtschaftssystem

Mit Dentything, dem ersten physischen und digitalen Warenwirtschaftssystem der dentalen Welt, bietet Komet Dental eine Lösung an, welche die Materialverwaltung zum Kinderspiel macht. Dank der intuitiven Bedienung, der smarten Bestandsprüfung sowie der automatisierten Nachbestellung entlastet das Programm das gesamte Team spürbar.

Aufgrund von steigender Nachfrage und positiver Resonanz aus dem deutschen Markt ist Dentything seit Oktober dieses Jahres auch in Österreich erhältlich – drei Jahre nach dem erfolgreichen Marktstart in Deutschland. In dieser Zeit wurde das System stetig weiterentwickelt und auf die Anforderungen der Kunden zugeschnitten, um den höchsten Ansprüchen zu genügen und eine optimale Nutzung zu gewährleisten. Das smarte Warenwirtschaftssystem stellt sicher, dass alle Instrumente stets vorrätig sind. Der Kunde zahlt nur für das, was er verbraucht, und profitiert von maximalen Rabatten auf Komet-Produkte.

Dentything bringt Ordnung in den Praxis- und Laboralltag.

Dank intelligenter Beleuchtung des Systems werden Anwender mühelos durch die Nutzung geführt und an stressigen Tagen an wichtige Eingaben erinnert. Auch die Nachlieferung aller relevanten Produkte erfolgt vollautomatisch, sodass sich Anwenderinnen und Anwender darauf verlassen können, dass ihre bevorzugten Instrumente immer zur Hand sind. Das smarte Warenwirtschaftssystem zeichnet sich zusätzlich durch seine Flexibilität und geringe Kapitalbindung aus. Anwenderinnen und Anwender können zwischen drei verschiedenen Größen wählen und legen die enthaltenen Produkte zusammen mit ihrem Komet-Ansprechpartner fest. So enthält Dentything genau die Instrumente, die der Kunde nutzen möchten. Und nur diese müssen am Ende des Monats gezahlt werden, denn es wird nur in Rechnung gestellt, was auch wirklich verbraucht wurde.



Mit Dentything von Komet Dental bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: die sorgfältige Versorgung der Patienten.

Weitere Infos www.dentything.com oder kontaktieren Sie das Serviceteam unter: +49 800 7701 600

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin



DENTALHYGIENIKERIN
Petra Natter BA

KOMPAKTES FACHWISSEN
PROPHYLAXEWISSEN
SCHULUNGEN


ONLINE
Seminare
Workshops
Video On Demand


VOR ORT
Seminare
Praxiscoaching
Lehrfähigkeiten


BLOG
News
Netzwerk
Stellenbörse

www.paroprophyllaxe.at
seminare@paroprophyllaxe.at
+43 (0) 660 / 57 53 498
Bahnhofstr. 19, A-6911 Lochau



testpilot

Damit Ihr bei neuen Produkten nicht ins kalte Wasser springen müsst, gibt es auch in dieser Ausgabe eine neue Testaktion.

Produktsystem GUM ActiVital

NEU

Anti-Aging für Zähne und Zahnfleisch mit GUM



Das multifunktionelle Produktsystem von GUM hält Zahnfleisch und Zähne auf lange Sicht gesund, indem es die Ursachen von Zahnfleischproblemen schon vor deren Entstehung bekämpft.

Wer gesunde Zähne und gesundes Zahnfleisch hat und diesen Zustand auch langfristig erhalten möchte, ist mit der Pflegeserie GUM ActiVital gut beraten.

Die GUM ActiVital Zahnpasta entfernt den weichen Zahnbelag mithilfe eines innovativen Anti-Plaque-Systems, das schädliche Bakterien bindet und sie beim Zähneputzen aus der Mundhöhle transportiert. Zudem wird durch die enthaltene kationische Kieselerde das Anhaften von Mikroorganismen an der Zahnoberfläche und dem Zahnfleisch verhindert. Diesen Effekt verstärkt die GUM ActiVital Mundspülung, die ebenfalls einen Schutzfilm gegen Mikroorganismen bildet. Eine einfache und elegante Lösung bei der Zahnpflege bietet die GUM® SONIC DAILY Schallzahnbürste. Sie vibriert mit 12.000 Schwingungen pro Minute, reinigt so gründlich und sanft die Zähne und stimuliert das Zahnfleisch.

Durch die zusätzliche Kraft der Vibration werden bessere Ergebnisse als mit einer herkömmlichen Handzahnbürste erzielt. Die mikrofeinen Borstenspitzen tragen

dazu bei, Plaque auch unter dem Zahnfleischrand wirksam zu entfernen und die Interdentalräume optimal zu erreichen. Auch die Zungenreinigung sollte Bestandteil des täglichen Mundpflegerituals sein. Hier bietet der GUM-Zungenreiniger das perfekte Hilfsmittel. Die Kombination aus Schabekante und Borstenfeld sorgt für eine wirksame Reinigung der Zunge und die Entfernung des abgeschabten Zungenbelages. Komplettiert wird das Ganze durch die GUM TWISTED FLOSS Zahnseide mit einzigem Grüntee-Ge-schmack. Ihre zwei fest ineinander verdrehten Stränge vergrößern die Reinigungsfläche der Zahnseide um 30 % gegenüber anderen Ausführungen, was ein besonders gründliches Reinigungsergebnis in den Zahnzwischenräumen sowie unter dem Zahnfleischsaum ermöglicht.

www.professional.sunstargum.com

Kontakt:

Regina Ecker

GUM® Gebietsleiterin Österreich
Tel. +43 664 8829 6008 (auch WhatsApp)
regina.ecker@de.sunstar.com

Mach mit!

DIE AKTION

Wir stellen gemeinsam mit renommierten Herstellern Geräte, Instrumente und Materialien zur Verfügung, die Sie kostenlos testen können.

Die Testprodukte in dieser Ausgabe werden von SUNSTAR kostenlos zur Verfügung gestellt.

JETZT TESTEN UND BEWERTEN!

Meldet Euch hier mit Namen, Praxisadresse und E-Mail an und probiert das Produkt Eurer Wahl aus!

Sagt uns nach dem Test Eure Meinung über Facebook (s. Adresse links unten) oder per E-Mail: testpilot@dentaljournal.eu

ANMELDUNG

Zur Aktion per E-Mail bitte an:

dental journal austria
z. H. Herrn Mag. Oliver Rohkamm
Prottesweg 1, 8062 Kumberg

Tel./SMS +43 699 1670 1670
E-Mail testpilot@dentaljournal.eu

Bringt Tempo in die Zahnarztpraxis

Lisa Mini von W&H

Rasend schnell, klein und flexibel: Lisa Mini ist das Rennauto unter den W&H-Sterilisatoren. Mit dem optimierten Aufbereitungsprofil kann der Sterilisator verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 19 Minuten aufbereiten. Bei unverpackten Ladungen sind es sogar weniger als 10 Minuten. Außerdem ist die Miniversion des beliebten Lisa-Sterilisators von W&H top ausgestattet und kann mit allen Features und Funktionalitäten von größeren Typ B-Sterilisatoren mithalten.



Klein aber oho: Der neue Lisa Mini-Sterilisator von W&H. Bis zu 22 Handstücke passen in die 5-Liter-Version der neuen Lisa Mini.

In Zahnarztpraxen kann es vorkommen, dass kleine Ladungen für Notfälle oder zur sofortigen Verwendung aufbereitet werden müssen. Auch in Kliniken kann es zu Spitzenzeiten kommen. In solchen Situationen kann Lisa Mini einspringen. Mit ihr können Instrumente blitzschnell wiederaufbereitet werden und das natürlich ohne Abstriche in Sachen Hygiene,“ erklärt Alberto Borghi, Produktmanager bei W&H Sterilization.

Platzspawunder für die Arztpraxis

Lisa Mini von W&H nimmt durch die geringen Abmessungen kaum Platz im Aufbereitungsraum ein. Der Sterilisator kann flexibel platziert werden,

darüber hinaus können im linken Bereich auch auf dem Gerät Gegenstände abgestellt werden. Lisa Mini ist damit die ideale Ergänzung zu bestehenden Table-Top-Sterilisatoren oder für die schnelle Aufbereitung von Instrumenten. Der Sterilisator hat eine Kammergröße von 5 Liter, damit können beispielsweise bis zu 22 Handstücke wiederaufbereitet werden.

Komfort wie von W&H gewohnt

Eine intuitive Benutzeroberfläche, das ergonomische Design und natürlich die Anbindung an ioDent® machen die Bedienung des neuen Lisa Mini-Sterilisators besonders einfach und angenehm. Mittels Activation Codes

können zusätzliche Funktionen, wie beispielsweise EliTrace, das erweiterte Dokumentationssystem von W&H, freigeschaltet werden. So kann Lisa Mini jederzeit für wechselnde Anforderungen und Bedürfnisse upgedatet werden. Der bis dato kleinste Sterilisator von W&H kann in Sachen Ausstattung und Komfort also mit allen größeren Typ B-Sterilisatoren mithalten. „Wer sich für unsere Lisa Mini entscheidet, wählt ein hochwertiges Gerät, das mit innovativer Technik, hochwertigen Materialien und Komponenten überzeugt und damit gleichzeitig den Gerätwartungsaufwand deutlich reduziert,“ betont Alberto Borghi.

www.wh.com

Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, auf Spotify in voller Länge



Karrierenwege Prophylaxe: Von PASS bis zur B.Sc. Dentalhygienikerin

Prof. Dr. Werner Birglechner über Karrierewege von der PASS bis zur Bachelor Dentalhygienikerin - Chancen und Herausforderungen für Assistentinnen und Praxen in Österreich und Deutschland

Das Interview führte Chefredakteur Mag. Oliver Rohkamm



NEU: Alle Interviews, die mit dem Podcast Logo gekennzeichnet sind, gibt es zusätzlich in voller Länge mit allen Detailinformationen auf Spotify zu hören. Folgen Sie einfach dem QR-Code rechts oder suchen Sie auf Spotify nach dental journal. Das funktioniert ohne kostenpflichtigen Account. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.



Prof. Dr. Werner Birglechner (rechts) im Gespräch mit dental JOURNAL Herausgeber Mag. Oliver Rohkamm über die Möglichkeiten der Weiterbildung in der Dentalassistentenz. Auch kostenlos auf Spotify abrufbar.

Dentale Revolution: Prof. Dr. Werner Birglechner enthüllt in diesem Interview die Geheimnisse des Erfolgs in der Dentalassistentenz! Von versteckten Karrierechancen bis zu lukrativen Weiterbildungswegen – erfahren Sie, wie Sie sich und Ihre Praxis auf das nächste Level heben können. Dr. Birglechner deckt auf, warum qualifizierte Prophylaxe-Assistentinnen der Schlüssel zu mehr Profit und Patientenzufriedenheit sind. Verpassen Sie nicht seine Insider-Tipps zu Kosten und Finanzierung. Ein Must-Read für jeden zukunftsorientierten Zahnarzt und jede ambitionierte Assistentin!

Oliver Rohkamm: Viele Zahnärzte beklagen sich über den Mangel an Assistentinnen im ZASS- und PASS-Bereich. Nicht nur finden sie wenige, sondern viele brechen auch die Ausbildung ab. Drei Punkte sind den Assistenten wichtig: Wertschätzung in der Praxis, Geld und Perspektiven. Welche aktuellen Wege hat eine ZASS in Österreich, sich weiterzubilden?

Werner Birglechner: Da gibt es eine ganze Menge im Bereich der Prophylaxe, aber kurz zu Ihrer Einleitung. Wir beobachten auch, dass es hohe Fluktuation gibt und große

Schwierigkeiten, Stellen in der zahnärztlichen Assistenz und in der Prophylaxe zu besetzen. Es geht sogar so weit, dass es inzwischen in Deutschland als Mangelberuf geführt wird, was es zum Beispiel erleichtert aus dem Ausland entsprechend qualifiziertes Personal zu akquirieren. Sie haben gesagt, die Perspektive ist eines der Punkte, neben Geld, Wertschöpfung, die Menschen im Beruf halten oder in einen Beruf erstmal hineinführen. Und das sehen wir genauso. In unserer Schulungspraxis mit 25 zahnärztlichen Behandlungsstühlen sollten zum Beispiel fünf Auszubildende anfangen. Nicht eine einzige ist erschienen. Und wir reden hier noch von einer Praxis, die extrem gut etabliert ist und auch gute Aufstiegsmöglichkeiten bietet. Die Situation in Deutschland und Österreich ist da sehr ähnlich. In Österreich gibt es im Gegensatz zu Deutschland eine gesetzliche Regelung für die Prophylaxe-Assistentin (PASS) mit 144 Stunden Fortbildung nach der ZASS. Was heißt das? Man muss die gesetzlichen Vorgaben erfüllen, wenn man die Ausbildung anbieten möchte bzw. wenn man als PASS

„Die größten Vorteile einer qualifizierten Dentalhygienikerin oder Prophylaxe-Assistentin ergeben sich für den Zahnarzt.“



aufzutreten möchte. Wenn sie den Titel PASS in Österreich führen wollen, dann müssen Sie einen entsprechenden Kurs besucht haben. Man muss aber sagen, dass man in 144 Stunden natürlich nicht die ganze Breite an Prophylaxe-Kompetenz vermitteln kann. Es ist ein klar definiertes Portfolio, das man dort erlernt, und es ist meines Erachtens ein sehr guter Einstieg in die Prävention. Aber man muss auch ganz ehrlich sagen, mehr auch nicht. Es ist und bleibt ein Einstieg.

Oliver Rohkamm: Aber es gab doch in Österreich bereits Anstrengungen Ausbildungen jenseits der PASS zu implementieren?

Korrekt. Wir hatten damals auch mit dem Ministerium Kontakt. Leider ist die gesetzliche Regelung zur Dentalhygienikerin auf den letzten Metern im Gesetzgebungsprozess verhungert bzw. nicht umgesetzt worden. Den Entwurf gab es. Der Entwurf ist von vielen Seiten im Rahmen der Akademisierung von Gesundheitsberufen befürwortet worden. Aber der Entwurf ist auch von einigen Seiten heftig kritisiert worden. Und Österreich wäre in Anführungsstrichen vollständig gewesen. Denn Österreich hat vor vielen Jahren die Vollakademisierung von einzelnen Gesundheitsberufen beschlossen. Und dabei ist die Dentalhygienikerin leider rausgefallen. Sonst hätten wir heute eine akademische Dentalhygienikerin in Österreich. Und momentan sieht es nicht danach aus, dass es da Korrektur gibt.

Oliver Rohkamm: Aber es gibt die DH zahlreich im Ausland. Können Sie vielleicht kurz erläutern, was die Dentalhygienikerin (DH) für Vorteile hätte, aus Sicht des Zahnarztes, der Assistentin oder des Patienten?

Werner Birglechner: Die größten Vorteile einer qualifizierten Dentalhygienikerin oder Prophylaxe-Assistentin ergeben sich für den Zahnarzt. Der Grund dafür ist, dass er einen bedeutenden Bereich der Zahnheilkunde an kompetentes Personal delegieren kann, wodurch er sich verstärkt den therapeutischen Aufgaben widmen kann. Diese reichen von Füllungen bis hin zu prothetischen und implantologischen Behandlungen. Grundlage all dieser Behandlungen ist eine seriöse präventive Zahnheilkunde. Im Gegensatz zur interventionellen Zahnheilkunde, bei der der Zahnarzt

beispielsweise eine Kavität füllt und die Behandlung damit abgeschlossen ist, stellt die Prävention ein kontinuierliches Betreuungsthema dar. Dieses Dauerthema ist bei Dentalhygienikerinnen oder Prophylaxe-Assistentinnen in besseren Händen, da sie die Patienten langfristig präventiv betreuen können. Folglich ist es für den Zahnarzt von enormem Vorteil, wenn er diese Aufgaben an qualifiziertes Personal delegieren kann. Die Vorteile sind nicht nur organisatorische Natur, sondern vor allem auch finanzieller Art. Als Zahnarzt und Betriebswirt, der früher Seminare zu diesem Thema gegeben und entsprechende Kalkulationen erstellt hat, kann ich bestätigen, dass die Delegation präventiver Leistungen in der Praxis ein äußerst lukratives Geschäft darstellt. Es erfordert jedoch zu Beginn etwas mehr Geduld und Zeitinvestition, um dieses „Geschäft“ aufzubauen. Es ist notwendig, anfänglich mehr Zeit zu investieren, um Patienten für präventive Konzepte dauerhaft zu gewinnen. Langfristig zahlt sich dies jedoch in enormem Maße aus – nicht nur in Bezug auf die Patientenbindung, sondern eben auch finanziell. Dies lässt sich sehr gut nachweisen.

Der dritte wesentliche Aspekt ist die Zufriedenheit der Mitarbeiter. Es ist für eine Mitarbeiterin äußerst motivierend, in einem Bereich tätig zu sein, in dem sie weitgehend selbstständig agieren kann. Selbstverständlich erfolgt dies stets im Rahmen der Delegation durch den Zahnarzt, der die fachliche Aufsicht innehat. In der Praxis ist es jedoch üblich, dass ein Zahnarzt, der ein oder zwei Prophylaxezimmer betreibt, nur dann anwesend ist, wenn eine Supervision erforderlich ist. Eine ständige Überwachung während der Behandlung ist ja nicht gefordert. Diese Arbeitsweise ermöglicht ein hohes Maß an Eigenständigkeit und macht die Tätigkeit sehr attraktiv. Dies trägt dazu bei, dass der Beruf der Dentalhygienikerin in vielen Ländern als einer der zufriedenstellendsten gilt und oft an erster Stelle in Bezug auf die Arbeitszufriedenheit steht.

Oliver Rohkamm: Kommen wir zu den Einstiegsmöglichkeiten. Sie haben von Bozen und Deutschland gesprochen. Können wir da jetzt ein bisschen tiefer einsteigen?

Werner Birglechner: Diejenigen, die sagen, die PASS ist

ein schöner Einstieg, aber es reicht mir eigentlich nicht, ich will ein bisschen weiter vorkommen, müssen ins Ausland gucken z.B. nach Bozen. Dort können sie an der dortigen Hochschule Dentalhygiene studieren. In Deutschland haben sie als PASS oder überhaupt als ZASS eine Reihe von Möglichkeiten, sich zu qualifizieren. In Deutschland bieten wir an 14 Standorten die ZMP-Ausbildung an. ZMP steht für Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin. In Süddeutschland treffen wir regelmäßig Österreicherinnen in unseren Kursen. Die ZMP hat einen Stundenumfang von 400 Stunden, also deutlich mehr als die PASS. Die Kompetenzen, die vermittelt werden, gehen wesentlich weiter als bei der PASS. Darauf aufbauend gibt es die Dentalhygiene-Ausbildung mit 800 Stunden. Das heißt, in der Summe hat man dann 400 plus 800 Stunden, dann sind wir bei 1.200 Stunden. Wir haben mittlerweile schon so viele ZMPs, österreichische ZMPs ausgebildet, dass es eben immer wieder ein, zwei Teilnehmerinnen aus Österreich in dem Dentalhygienekurs und auch im Studium gibt. Aufgrund der Nachfrage den Praxisausfall möglichst gering zu halten, haben wir inzwischen ein Kursformat entwickelt, bei dem die Theorie weitgehend online vermittelt wird und die praktische Ausbildung an drei Standorten stattfindet. Das macht es auch für Österreicherinnen leichter teilzunehmen. Sie können von Wien



Von der ZAss über die Pass bis zur akademisierten DH. Es gibt viele Wege voranzukommen. Alle Tipps dazu im Interview.

aus ihre Theorie lernen, müssen eine Woche nach Heidelberg kommen und sind dann aber immer zur praktischen Ausbildung in München. Das ist gut leistbar.

Oliver Rohkamm: Sie haben auch von einer DH-Ausbildung gesprochen, die mit einem Bachelor of Science abschließt. Können Sie das näher erläutern?

Werner Birglechner: Es ist wichtig, den globalen Standard in der Ausbildung zur Dentalhygiene zu berücksichtigen. In Ländern wie Südafrika, Italien und Portugal ist diese Ausbildung

bereits seit über 40 Jahren als Bachelorstudiengang etabliert. In Italien beispielsweise bieten 39 Hochschulen diesen Studiengang an. Auch in ganz Skandinavien ist die Dentalhygiene als Studium organisiert, das mit einem Bachelor of Science abschließt. Es handelt sich also keineswegs um eine ungewöhnliche Situation. In Deutschland wurde der Studiengang 2012 von mir in Köln eingeführt und wird dort erfolgreich fortgeführt. 2019 habe ich einen weiteren Standort in Heidelberg gegründet, an dem man ebenfalls den Bachelor of Science in Dentalhygiene erwerben kann. Dieses Studium umfasst je nach Berechnungsmethode 4.500 bis 5.400 Stunden, was es auf ein deutlich höheres akademisches Niveau hebt. Unsere Absolventenbefragungen zeigen, dass für fast ein Drittel der Absolventen der Karriereweg nicht mit dem Bachelor in Dentalhygiene endet. Viele streben einen Master an, beispielsweise in Ernährungstherapie, Berufspädagogik oder Praxismanagement. Dies eröffnet ihnen langfristig attraktive Positionen in Zahnarztpraxen. Besonders die Ernährungstherapie in der Zahnarztpraxis sehe ich als großes Zukunftsfeld. Mit einer Zusatzqualifikation in Ernährungstherapie können Dentalhygieniker Ernährungsberatung anbieten

und so ein eigenes Tätigkeitsfeld in der Praxis schaffen. Einige unserer Absolventen kombinieren bereits ihr Dentalhygienestudium mit einer Ernährungsberatung in der Zahnarztpraxis. Diese ganzheitliche Herangehensweise an die Zahnmedizin ist fachlich äußerst sinnvoll. Die Forschung zeigt zunehmend die enge Verbindung zwischen Ernährung, Entzündungsprozessen und Mundgesundheit. Man kann sogar behaupten, dass eine Parodontitistherapie ohne Ernährungsberatung als unvollständig betrachtet werden muss. Die Wechselwirkungen sind beträchtlich: Eine Ernährung reich an kurzketigen Kohlenhydraten, wie sie in Fast Food vorkommt, erhöht das Risiko für entzündliche Prozesse im Körper, die wiederum zur Entstehung einer Parodontitis beitragen können. Es ist sehr erfreulich zu sehen, dass viele Studenten diese Zusammenhänge erkennen und sich für eine Weiterbildung im Bereich der Ernährungsberatung und -therapie entscheiden.

Oliver Rohkamm: Was den Unterschied zwischen Prophylaxe-Assistentin und DH betrifft, dachte ich, dass nur die DH eigenverantwortlich subgingival arbeiten darf. Die Zahnärztekammer sagte mir aber, dass unter Anleitung des Zahnarztes auch eine Prophylaxe-Assistentin subgingival arbeiten darf. Stimmt das?

Werner Birglechner: Das Zahnheilkun-

degesetz in Österreich gibt das her. Der Zahnarzt übernimmt in diesem Moment die Verantwortung. Er hat die Aufsichtspflicht und auch die Pflicht sicherzustellen, dass die Dame, die die Leistung ausführt, entsprechend qualifiziert ist. Wenn ich mir jetzt eine PASS anschau, dann hat eine PASS keinerlei Erfahrung in der subgingivalen Instrumentierung. Null Erfahrung. Das ist einfach nicht Bestandteil des Kurses. Das heißt, an eine PASS, die keine weitere Qualifikation durchlaufen hat, etwas zu delegieren, was sie gar nicht gelernt hat, ist ein Fall für einen Richter. Wenn es vor Gericht geht, ist das Erste, was der Richter fragt: „Zeigen Sie mir mal die Nachweise der fachlichen Qualifikation, dass die Mitarbeiterin subgingival instrumentieren konnte.“ Wenn dann nur ein PASS-Zertifikat aus der Schublade gezogen wird mit 144 Stunden und nicht mit einem Wort die subgingivale Instrumentierung auf diesem Kompetenzprofil draufsteht, dann ist der Zahnarzt in der Dokumentationspflicht nachzuweisen, dass seine Mitarbeiterin diese Kompetenzen irgendwo qualitätsgesichert erworben hat.

Oliver Rohkamm: Wird die weiterführende Ausbildung in der Praxis auch monetär honoriert?

Werner Birglechner: Im Gespräch mit den Teilnehmerinnen – eine Gelegenheit, die ich aufgrund meines persönlichen Interesses an Österreich als gebürtiger Österreicher gerne nutze – erfahre ich regelmäßig, dass sie aus Zahnarztpraxen kommen, die ihre Weiterbildung nicht nur finanziell honorieren, sondern auch in hohem Maße wertschätzen. Es ist erfreulich zu beobachten, dass in den meisten Fällen die Zahnärzte aktiv den Wunsch äußern, dass ihre Mitarbeiterinnen diese Ausbildung in Deutschland absolvieren, da eine vergleichbare Möglichkeit in Österreich nicht existiert.

Oliver Rohkamm: Was würden Sie einer Assistentin in Österreich raten, die sich weiterbilden will?

Werner Birglechner: Wir sehen einen Trend, dass viele Zahnärzte die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter als wichtige Säule für die Praxis erkennen. Es gibt Möglichkeiten in Deutschland, wie die ZMP- oder DH-Ausbildung

oder das Dentalhygiene-Studium. Unsere Teilnehmerzahlen im Bereich der Dentalhygiene haben sich in den letzten vier, fünf Jahren verdreifacht. Das zeigt, dass es für Zahnärzte äußerst attraktiv ist, die Mitarbeiterinnen entsprechend zu qualifizieren.

Oliver Rohkamm: Können Sie etwas zu Kosten und Finanzierungsmöglichkeiten sagen?

Werner Birglechner: Die PASS-Ausbildung in Österreich kostet etwa 3.500 Euro. Die ZMP-Ausbildung in Deutschland kostet etwa 4.500 Euro. Also wenn man jetzt vergleicht, es ist das Dreifache in Stunden und kostet gerade mal 1.000 Euro mehr, dann ist das natürlich finanziell deutlich günstiger. Allerdings kommt dann noch dazu, dass man sich ein Instrumentenset kaufen muss. Bei der PASS in Österreich müssen die Instrumente gestellt werden. Das ist ein bisschen ein Unterschied. Die Aufstiegsfortbildung zur Dentalhygienikerin kostet etwa 9.500 Euro. Ein Studium kostet etwa 15.000 Euro für zwei Jahre, was sich auf etwa 650 Euro im Monat beläuft. Wichtig zu wissen ist, dass Fortbildungskosten in der Regel steuerlich absetzbar sind. Man kriegt im Regelfall 30-40 Prozent dieser Kosten zurück. Bei uns zahlt etwa die Hälfte der Teilnehmer die Kosten selbst, bei der anderen Hälfte übernimmt die Praxis die Kosten. Es gibt auch Mischmodelle und die Möglichkeit zur Ratenzahlung.

Oliver Rohkamm: Sie haben das Schlußwort

Werner Birglechner: Ich rate den Mitarbeiterinnen, ihre Karriereplanung für sich selbst zu machen und mit dem Zahnarzt ins Gespräch zu gehen. Man kann Bindungsklauseln vereinbaren, zum Beispiel sich für zwei Jahre nach dem Studium an die Praxis zu binden. Wenn eine Praxis die Weiterbildung gar nicht unterstützt, bleibt nur die Suche nach einer Alternative. Es gibt Praxen, die auf Wertschätzung, bessere Bezahlung und Aufstiegsperspektiven für ihre Mitarbeiter Wert legen. Unterm Strich motivieren wir die Mitarbeiterinnen, selbst auf ihre Karriere zu schauen, idealerweise im Konsens mit dem Zahnarzt.



Die Karriere plant man ausschließlich für sich selbst. Wenn der aktuelle Praxisinhaber Weiterbildung nicht unterstützt, sollte ein Wechsel in Betracht gezogen werden.



Prof. Dr. Werner Birglechner



© Kenvue / Johnson & Johnson GmbH



Prophylaxestrategien

„Best Practice“ in der Zahnarztpraxis

Ein Leitfaden für eine systematische Anamnese und optimierte Prophylaxe

Angesichts des wachsenden Bewusstseins für die Mund- und Zahngesundheit in der Bevölkerung wächst das Interesse an evidenzbasierten Handlungsempfehlungen und Strategien für eine qualifizierte und effiziente Versorgung. Zu einer solchen „Best Practice Prophylaxe“ gehört die detaillierte Anamnese ebenso wie die kompetente Beratung zu einem gesundheitsfördernden Lebensstil.

Die richtige Anamnese zur Ermittlung relevanter Gesundheits- und Lebensstilfaktoren

Die meisten Menschen gehen heutzutage nicht erst bei Schmerzen zum

Zahnarzt. Epidemiologischen Studien und Umfragen zufolge nehmen inzwischen rund drei Viertel der österreichischen Bevölkerung Kontroll- und Vorsorgeuntersuchungen wahr.¹ Dank intensiver Aufklärung sowie aus kosmetischen Gründen lässt sich eine gestiegene „Dental Awareness“ beobachten. Eine lückenlose Anamnese sowie Dokumentation von Gesundheitsinformationen, Risikofaktoren und Lebensgewohnheiten rückt daher immer weiter in den Fokus. Gezielt erfragt werden sollten zum Beispiel Vor- und Begleiterkrankungen, die Karies, Gingivitis und Parodontitis begünstigen oder aus diesen resultieren können – wie Bulimie, Diabetes, rheumatoide Arthritis, Herzinfarkt oder

Schlaganfall –, da bei den Betroffenen engmaschigere Prophylaxetermine zweckmäßig sind. Dies gilt auch für Patientinnen und Patienten, die häufig zu Alkohol, Tabakprodukten oder kariogenen Lebensmitteln wie Süßigkeiten, Softdrinks und Fruchtsäften greifen. Ihnen sollten nicht nur potenzielle Folgen dieser Konsumgewohnheiten aufgezeigt werden, sondern auch zahn- und mundgesunde Alternativen wie eine vollwertige Ernährung und die Verwendung von Zuckeraustauschstoffen. Abgerundet wird die Anamnese durch Fragen zu den persönlichen Zahn- und Mundpflegegewohnheiten sowie die Erhebung des intraoralen Befundes.

Anleitung zur leitliniengerechten häuslichen Prophylaxe

Patient:innen hinsichtlich Putzhäufigkeit, -zeitpunkt und -technik zu informieren und zu motivieren, ist unter anderem Aufgabe der Prophylaxeexpert:innen. In diesem Zuge sind Instruktionen zum häuslichen mechanischen² und chemischen³ Biofilmmangement durch die Patientinnen und Patienten selbst ausschlaggebend für eine optimale Prophylaxe. Die zweimal tägliche 3-fach-Prophylaxe zeigt inzwischen wissenschaftlich bestätigten Zusatznutzen.⁴ Diese besteht aus Zähneputzen sowie Interdentalreinigung und wird leitliniengerecht durch die Anwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung komplettiert.⁴ Die größten Effekte auf Plaque und Gingivitis konnten laut der deutschen S3-Leitlinie Mundspüllösungen erzielen, die ätherische Öle oder Chlorhexidin enthielten.⁴

Top-Tipp für Prophylaxe-Profis: LISTERINE® mit ätherischen Ölen

LISTERINE® Mundspülungen wirken dank der bis zu vier enthaltenen ätherischen Öle antibakteriell und bekämpfen bis zu 99,9% der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien im Mundraum – selbst an Stellen, die mit der Zahnbürste schwer zu erreichen sind. Tägliches Spülen mit LISTERINE® ermöglicht eine 4,6-mal höhere interproximale Plaque-Prävention zusätzlich zum Zähneputzen im Vergleich zur Anwendung von Zahnseide + Zähneputzen⁵ * und reduziert 28% mehr interproximale Plaque als die Kombination aus Zahnseide und Verwendung von Zahnseide.⁶ **

www.listerineprofessional.at

Mit freundlicher Unterstützung von Kenvue / Johnson & Johnson GmbH

Quellen

- Schwarz, Tanja; Schulze, Elisabeth (2022): Mundgesundheit und mundgesundheitsbezogene Lebensqualität in Österreich. Gesundheit Österreich, Wien.
- S3-Leitlinie: Häusliches mechanisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-022, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
- S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
- S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
- Bosma ML et al. Efficacy of Flossing and Mouthrinsing Regimens on Plaque and Gingivitis: A randomized clinical trial. J Dent Hyg. 2022; 96(3):8-20.
- Milleman J, et al. Comparative Effectiveness of Toothbrushing, Flossing and Mouthrinse Regimens on Plaque and Gingivitis: A 12-week virtually supervised clinical trial. J Dent Hyg. 2022; 96(3):21-34.

* Anhaltende Plaque-Prävention über dem Zahnfleischrand bei Anwendung nach Anweisung über 12 Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Anwendung der Zahnseide wurde von einem:er Dentalhygieniker:in durchgeführt.

** Anhaltende Plaque-Reduzierung über dem Zahnfleischrand bei Anwendung nach Anweisung für 12 Wochen nach einer Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde unter Aufsicht durchgeführt. Verwenden Sie Listerine immer in Ergänzung zur mechanischen Reinigung (3-fach-Prophylaxe).

TePe®

Aus Liebe zur Lücke

Effektive Zahnpflege für ein gesundes Lächeln.

Jedes Lächeln ist einzigartig. Daher bietet TePe für jede Lücke das passende Produkt zur Interdentalreinigung. Empfehlen Sie TePe für eine individuelle und effektive Zahnpflege – für nahezu 100 % saubere Zähne und ein gesundes Lächeln.

Mehr erfahren auf tepe.com/de



Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, auf Spotify in voller Länge



Verlorene Millionen: Die Kunst der korrekten Zahnarzt abrechnung

Abrechnungsexpertin Petra Niedermair enthüllt, wie Praxen durch präzise Abrechnung bis zu 2,8 Millionen € mehr verdienen können

Das Interview führte Chefredakteur Mag. Oliver Rohkamm



NEU: Alle Interviews, die mit dem Podcast Logo gekennzeichnet sind, gibt es zusätzlich in voller Länge mit allen Detailinformationen auf Spotify zu hören. Folgen Sie einfach dem QR-Code rechts oder suchen Sie auf Spotify nach dental journal. Das funktioniert ohne kostenpflichtigen Account. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.



In der Zahnmedizin dreht sich nicht alles um Bohrer und Füllungen – ein oft unterschätzter, aber finanziell entscheidender Aspekt ist die korrekte Abrechnung der erbrachten Leistungen. Petra Niedermair, eine erfahrene Expertin auf diesem Gebiet, hat es sich zur Aufgabe gemacht, Zahnärzte dabei zu unterstützen, alle erbrachten Leistungen vollständig und korrekt abzurechnen. In einem aufschlussreichen Gespräch mit Oliver Rohkamm vom dental JOURNAL erklärt sie, wie Abrechnungsfehler zu erheblichen finanziellen Einbußen führen können, und bietet wertvolle Einblicke in die Feinheiten dieses komplexen Themas. Von der Wahl der richtigen Software bis hin zu oft übersehenen Abrechnungspositionen – Niedermair zeigt auf, dass in vielen Zahnarztpraxen ein erhebliches finanzielles Potenzial schlummert, das nur darauf wartet, durch präzise Abrechnungen erschlossen zu werden.

Oliver Rohkamm: Herzlich willkommen zu einer neuen Folge des dental JOURNAL Podcasts. Heute ist Petra



Petra Niedermair ist eine erfahrene Abrechnungsexpertin und Praxisberaterin im zahnmedizinischen Bereich. Mit über 37 Jahren Erfahrung als Zahnarztassistentin und im Praxismanagement hat sie sich auf die komplexe Welt der zahnärztlichen Abrechnung spezialisiert. Heute leitet sie Seminare, in denen sie Zahnärzten und ihrem Personal beibringt, wie sie durch präzise Abrechnung Umsatzverluste vermeiden können.

Niedermair bei mir, die eine Praxisberatung betreibt und Zahnärzte im Bereich Abrechnungen berät. Petra, wie bist du zu diesem speziellen Fachgebiet gekommen?

Petra Niedermair: Meine berufliche Laufbahn begann 1977 als Zahnarzhelferin in einer Praxis – damals war das noch ein Anlernberuf. Ich hatte das Glück, einen Chef zu haben, der mich sehr gefordert und gefördert hat. Schon früh hat er mir verantwortungsvolle Aufgaben übertragen, wie das Erstellen von Preislisten und das Ausfüllen von Zahnbehandlungsscheinen. Diese Tätigkeiten weckten in mir eine echte Leidenschaft für das Thema Abrechnung.

„Fehler in der Abrechnung führen zu hohen Umsatzverlusten. Oft wird Zahnärzten erst gegen Ende ihrer Karriere oder Selbstständigkeit bewusst, wie viel Geld sie tatsächlich verloren haben. In einem Zahnarztleben können diese Verluste bis zu 2,8 Millionen Euro betragen.“

Mit großem Engagement begann ich, mich intensiv mit den Abrechnungsprozessen zu beschäftigen und regelmäßig bei den Krankenkassen nachzufragen, wie bestimmte Leistungen korrekt abgerechnet werden können. Dieses Wissen habe ich über die Jahre hinweg systematisch aufgebaut und gesammelt. Insgesamt habe ich 37 Jahre als Zahnarztassistentin und im Praxismanagement gearbeitet, zuletzt an der Rezeption. Meine besondere Leidenschaft lag immer darin, die Praxisabläufe zu strukturieren, Prozesse zu optimieren und die Abrechnungen sorgfältig zu prüfen, um sicherzustellen, dass kein finanzielles Potenzial ungenutzt bleibt.

Oliver Rohkamm: Das klingt nach einer ausgeprägten Affinität zu Zahlen. Warst du schon in der Schule gut in Mathe?

Petra Niedermair: Interessanterweise gar nicht. In der Schule hatte ich eher Probleme mit Zahlen und tat mich schwer damit. Aber die Faszination für Krankenkassenabrechnungen hat mich dann gepackt. Ich wollte genau verstehen, wie das System funktioniert: Was kann wo abgerechnet werden? Wie verteilen sich die Kosten zwischen Krankenkassen und Patienten? Für meinen Chef erstellte ich Listen, und dabei wurde meine Begeisterung immer größer. Ich habe gesehen, dass Geld verloren geht oder verloren gehen würde, wenn man nicht genau aufpasst und schaut, wie man welche Leistungen abrechnet. Mein damaliger Chef war sehr gewissenhaft und ehrlich. Es ging ihm nie darum, die Krankenkassen zu betrügen, sondern alles abzurechnen, was gemacht wurde. Und da ich immer schon ehrgeizig war, wuchs mein Engagement, das volle Abrechnungspotenzial einer Praxis auszuschöpfen.

Oliver Rohkamm: Nach 37 Jahren hast du den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Wie kam es dazu?

Petra Niedermair: Das war wirklich nicht leicht. In meiner Familie war mein Bruder der Erste, der den Schritt in die Selbstständigkeit wagte. Meine Schwester und ich dachten immer, dass es als Zahnarztassistentin keine Möglichkeit gibt, sich selbstständig zu machen. Doch mein Ehrgeiz

war immer stark ausgeprägt, und mein damaliger Chef ermöglichte es mir, an sämtlichen Seminaren und Fortbildungen in Österreich teilzunehmen. Dadurch konnte ich viel lernen und meine Kenntnisse erweitern. Oft dachte ich mir dabei: Ich würde das Seminar etwas anders gestalten, damit die Teilnehmer aufmerksam bleiben und nicht müde werden. Das hat erneut meine Begeisterung geweckt.

Bereits 1990 hatte ich ein Konzept für Seminare in der Schublade, inklusive Inhalten für Telefontrainings und weiteren interessanten Themen aus der Praxis. Mein Ziel war es, Seminare für Zahnarztassistentinnen zu gestalten, die so interessant und motivierend sind, dass die Teilnehmer begeistert hinausgehen und sagen: „Das war wirklich spannend!“ Doch mir fehlte damals der Mut, dieses Konzept in die Tat umzusetzen. 2007 lernte ich meinen zweiten Mann, Dieter, kennen, der mich dann angetrieben hat. Gemeinsam haben wir eine vierjährige Ausbildung zum Coach in Deutschland gemacht. Zusätzlich habe ich eine Trainer-Ausbildung gemacht. Schließlich habe ich den Entschluss gefasst, den Schritt zu wagen und mich selbstständig zu machen. Neben meinem 30 Stunden Job in der Praxis habe ich Abrechnungsseminare angeboten. Mein ursprünglicher Plan war ja, diese Seminare für Zahnarztassistentinnen zu halten, doch überraschenderweise kamen Zahnärzte zu den Abrechnungsseminaren. Mein erstes Seminar fand im Bezirk Kitzbühel statt, und ich war unglaublich nervös – eigentlich hatte ich mir das ganz anders vorgestellt. Das erste Seminar war sehr gut gebucht. Da hatte mein Sohn Benjamin, der damals in Graz lebte die Idee so ein Seminar auch in Graz anzubieten. Das habe ich dann gemacht, und ich hatte 22 Teilnehmer. Das war der eigentliche Startschuss. Danach kündigte ich endgültig in der Praxis und konzentrierte mich ausschließlich auf die Seminare. Meiner damaligen Chefin habe ich gesagt, wenn ich das jetzt nicht mache, dann mache ich mir irgendwann Vorwürfe, dass ich es nicht probiert habe.

Oliver Rohkamm: Warum ist die korrekte Abrechnung für Zahnärzte so wichtig?

Die korrekte Abrechnung für die Zahnarztpraxis ist aus dem Grund von entscheidender Bedeutung, da sie die finanzielle Grundlage der Praxis bildet. Fehler in der Abrechnung führen zu hohen Umsatzverlusten. Oft wird Zahnärzten erst gegen Ende ihrer Karriere oder Selbstständigkeit bewusst, wie viel Geld sie tatsächlich verloren haben. In einem Zahnarztleben können diese Verluste bis zu 2,8 Millionen Euro betragen. Ein Zahnarzt hat mir das einmal gesagt. Zuerst hielt ich das für übertrieben, doch nachdem ich es nachgerechnet habe, hat sich herausgestellt, dass das eine durchaus realistische Summe ist. Das Hauptproblem liegt darin, dass Zahnärzte im Studium nicht lernen, wie man korrekt abrechnet. Wenn sie ihr Studium abschließen, übernehmen sie meist eine Praxis mit vier oder fünf Mitarbeitern und müssen sich gleichzeitig um die Abrechnung kümmern – oft ohne ausreichende Kenntnisse in diesem Bereich. Einige Zahnärzte haben vielleicht den Vorteil, dass sie vorher in einem Ambulatorium der Österreichischen Gesundheitskasse (ÖGK) gearbeitet haben und daher ein Grundverständnis für die Verrechnung von Leistungen haben. In der Praxis gestaltet sich das jedoch weitaus komplexer.

Oliver Rohkamm: Was sind typische Abrechnungsfehler?

Es wird oft zu wenig abgerechnet. Ein häufiger Fehler ist, dass statt einer Beratung (16,00€) nur eine Stomatitis (7,50€) verrechnet wird. Das mag pro Quartal nicht viel erscheinen, vielleicht 190 Euro, aber das muss man auf 30, 40 Jahre rechnen. Ein anderes Beispiel ist die KFO-Beratung. Viele denken, das sei nur für Kieferorthopäden, aber diese Leistung kann nur der Vertragszahnarzt abrechnen, wenn er ein Kind zum Kieferorthopäden überweist. Das sind 21,80€, die oft nicht verrechnet werden. Wichtig ist auch, dass die E-Card richtig konsultiert wird, sonst erhält man kein Geld für diese Leistung. Ich hatte vor ein paar Monaten eine Praxis, die sagte zu mir, sie bräuchten diese E-Card-Konsultation nicht, die Leistung wird trotzdem bezahlt. Das war aber nicht der Fall.



In Zahnarztpraxen wird oft zu wenig abgerechnet. Petra Niedermair kennt die häufigsten Fehler und weiß, wie man sie vermeidet.

Ich habe bei der Krankenkasse nachgefragt, und man hat es mir bestätigt, ohne E-Card Konsultation wird diese Leistung nicht vergütet. Da verlieren die Praxen sehr viel Geld.

Oliver Rohkamm: Welche Kapitel behandelst du in deinen Seminaren?

Meine Seminare dauern von 8:30 bis 15:30 Uhr. Die Teilnehmer erhalten beim Abrechnungseminar ein 92-seitiges Skriptum. Ich beginne immer mit den Grundlagen und erläutere zunächst, wie das Versicherungssystem in Österreich funktioniert, insbesondere die Handhabung der E-Card und O-Card, sowie die wichtigsten Punkte, auf die man achten muss. Anschließend gehe ich jede Kassenleistung im Detail durch – insgesamt sind es 41 Positionen. Jede Leistung wird ausführlich besprochen, inklusive konkreter Beispiele, wie man die Leistungen korrekt abrechnen muss. Ich erkläre außerdem, welche Begründungen erforderlich sind, wenn eine Leistung vorzeitig wiederholt werden muss. Und dann gibt es noch die prothetischen Leistungen, wie man z. B. Totale Prothese, Metallgerüstprothesen, Immediatprothesen und natürlich VMK-Klammerzahnkronen,

Vollgußklammerzahnkronen und Halteelemente abrechnet.

Ein weiteres Thema, das häufig Unsicherheiten verursacht, ist die Abrechnung von Reparaturen, die wir ebenfalls genau durchgehen.

Wir besprechen sämtliche Zuschüsse, die in der Satzung der Österreichischen Gesundheitskasse, der BVAEB und der SVS enthalten sind. Ich erkläre zum Beispiel, dass man für eine Schiene einen Zuschuss erhält oder dass der Patient, der bei der BVAEB oder SVS versichert ist für Prophylaxe einen Zuschuss erhält. Die Teilnehmer dürfen natürlich Fragen stellen und bringen oft Korrekturlisten/Differenzlisten mit. Diese Listen kontrollieren wir gemeinsam und ich erkläre den Teilnehmerinnen warum die Leistungen auf der Korrekturliste/Differenzliste stehen.

Oliver Rohkamm: Du hast die Grenzwertstatistik erwähnt. Was ist das und wie hilft es den Zahnärzten?

Die Grenzwertstatistik dient dazu, die abgerechneten Leistungen einer Praxis in einem bestimmten Zeitraum, üblicherweise ein Quartal, statistisch zu erfassen und mit allen Praxen im selben Bundesland zu vergleichen.

Man sieht zum Beispiel, wie oft man bei 100 Patienten eine Beratung macht. Die durchschnittliche Praxis macht bei hundert Patienten vielleicht fünf Beratungen, und daraus wird dann der Grenzwert errechnet.

In Österreich gibt es Softwareanbieter, die eine Grenzwertstatistik direkt in ihr Programm integriert haben, wie zum Beispiel Softdent und Kopfwerk. Mit diesen Programmen kann man, nachdem man alle Leistungen eines Quartals eingegeben hat, ganz einfach die Grenzwertstatistik abrufen. Diese zeigt dann übersichtlich an, in welchen Bereichen man über oder unter den vorgegebenen Werten liegt. Da ist ein typisches Beispiel ist: ein Kind kommt in die Praxis zur Halbjahreskontrolle und es wird eine Stomatitisbehandlung abgerechnet. Für diese Leistung erhält man 7,50€. Man darf aber in diesem Fall eine Beratung verrechnen und für diese Leistung erhält man 16,00€. Wenn man das bei allen Kindern macht, die in die Praxis zur Kontrolle kommen, dann ist der Grenzwert von der Stomatitisbehandlung zu hoch und der Grenzwert für die Beratung zu niedrig. In diesem Fall sind es Umsatzverluste in Höhe von ca. 190,00€ pro Quartal und pro Jahr 744,00€. Und das dann hochgerechnet auf 30 Jahre, ist das eine ziemlich hohe Summe, die man verliert.

Die richtige Praxissoftware

Oliver Rohkamm: Welche Rolle spielt die Praxissoftware bei der Abrechnung?

Eine gute Praxissoftware ist natürlich von großer Bedeutung. Wer mich kennt, weiß, dass ich ein Fan von Softdent bin – nicht nur weil ich in der Praxis selbst mit Softdent gearbeitet habe, sondern auch aufgrund meiner Kooperation mit der Firma Softdent. Allerdings kenne ich alle gängigen Softwareanbieter und habe mit allen Programmen bereits gearbeitet. Egal ob MCW, DentalPro, Windent, Powderent, Rohdent, und wie sie alle heißen.

Ich kann mit allen Programmen umgehen und die Tagesprotokolle kontrollieren. Wenn eine Praxissoftware

sehr intuitiv und sehr modern ist, ist es natürlich ein Vorteil für die Praxis. Die Praxissoftware unterstützt den Zahnarzt bei der Erstellung der Abrechnung, wenn das Regelwerk richtig hinterlegt ist. Wenn ich da etwas falsch abrechne, kommt eine Meldung und fragt, ob ich das so lassen oder ändern möchte. Natürlich brauche ich trotzdem im Hintergrund selbst das Abrechnungswissen, weil die Software ja nicht alles wissen kann. Aber eine Software, die das Regelwerk sehr gut integriert hat, ist für die Praxis eine große Unterstützung. Die Tagesprotokolle sollten mit der Software einfach kontrollierbar sein. Bei Softdent gefällt mir, dass ich vom Tagesprotokoll schnell in die Kartei des Patienten gehen, ändern und speichern kann. Die Abläufe sind sehr intuitiv gestaltet und super in der Anwendung. Das ist für mich sehr wichtig, weil ich schnell kontrollieren kann, wo ich etwas vergessen habe, einzutragen. Deshalb ist es auch so wichtig, die Tagesprotokolle am Ende des Tages zu kontrollieren, damit es keine Umsatzverluste gibt.

Oliver Rohkamm: Wer sollte an den Abrechnungseminaren teilnehmen? Zahnarzt oder Assistentin?

Ich habe über Jahrzehnte hinweg Abrechnungsprotokolle kontrolliert, da mir meine Chefs diese Verantwortung übertragen haben. In vielen Zahnarztpraxen fehlt es jedoch oft das Personal dafür. Hans-Jörg Füssinger von der Firma Softdent hat immer betont, dass der Chef diese Kontrollen selbst durchführen sollte. Früher hat mich diese Aussage gestört. Aber er hatte Recht. Sollte die Praxismanagerin die Praxis verlassen, steht der Zahnarzt oft ohne ausreichendes Wissen da. Daher ist es wichtig, dass der Praxisinhaber selbst über ein grundlegendes Verständnis für die Abrechnung der Kassenleistungen verfügt. Ich empfehle jedoch grundsätzlich, die Abrechnungsschulung für das gesamte Team zu machen. Vier, sechs oder acht Augen sehen oft mehr als zwei, und jeder im Team bringt eine etwas andere Sichtweise ein. Das heißt, jeder im Team merkt sich vom Seminar etwas, und man kann sich dann aus-

Komet
DENTYTHING.
Das intelligente Instrumentenmanagement für Ihre dentale Praxis.



Wer ständig erbrachte Leistungen nicht abrechnet, verschenkt Geld. Geld, das irgendwann fehlt und nicht mehr nachverrechnet werden kann.

tauschen. Wenn ich Schulungen für das gesamte Praxisteam durchführe, profitieren alle voneinander, und die Fehlerquote wird deutlich weniger.

Oliver Rohkamm: Gibt es Konsequenzen bei falscher Abrechnung?

Das wird schon kontrolliert. Wenn jemand in der Grenzwertstatistik bei bestimmten Leistungen auffällig hoch ist, zum Beispiel bei der Taschenabtragung, kann das Probleme geben. Die Taschenabtragung ist eine Leistung, bei der eine Spritze gegeben werden muss und der Zahnarzt die Tasche reinigen muss, und natürlich müssen alle Kassenleistungen vom Zahnarzt erbracht werden. Wenn beispielsweise die Prophylaxe-Assistentin oder die Dentalhygienikerin – die in Österreich leider nicht offiziell anerkannt ist – die Leistungen einträgt, kann der Grenzwert schnell überschritten werden. Dies führt dazu, dass die Krankenkassen irgendwann einen Brief schicken und nachfragen, warum in dieser Praxis die Grenzwerte bei dieser Leistung so hoch sind. Man wird dann zu einem Gespräch eingeladen und darauf hingewiesen, dass man weit über den zulässigen Grenzwerten liegt. Aus diesem Grund betone ich in meinen Seminaren immer, wie wichtig es ist, regelmäßig die Grenzwertstatistik zu überprüfen und darauf zu achten, dass alles im Rahmen bleibt. Solange man sich an die erlaubten Abrechnungsrichtlinien hält, tritt dieses Problem nicht auf. Wenn man alle Leistungen richtig abrechnet, also alles, was man gemacht hat, dann hat man keine Probleme.

Konkrete Tipps zum Sparen

Oliver Rohkamm: Hast du konkrete Tipps zur Optimierung der Abrechnung?

Ja, da gibt es einige Tipps. Wenn ich zum Beispiel eine Grenzwertstatistik in einer Praxis kontrolliere, dann



schaue ich immer, ob alle Leistungen verrechnet sind. Oft ist der Fall, dass eine Kieferkammkorrektur gar nicht auf der Grenzwertstatistik erscheint. Eine Kieferkammkorrektur darf ich abrechnen, wenn man zwei nebeneinander liegende Zähne entfernt und den Knochen glättet. Das macht man entweder mit einer Knochenfräse oder mit der Knochenknabberzange, dem Lüer. Wenn man das macht, darf man eine Kieferkammkorrektur mit der Begründung „Kieferkammkorrektur“ verrechnen. Das wird oft übersehen.

Das Nächste ist, wenn man einen chirurgischen Eingriff macht, zum Beispiel die Kieferkammkorrektur, und der Patient hat eine Woche später einen Termin zur Kontrolle, und ich kontrolliere die Wunde oder ich spüle die Wunde oder ich habe eine Naht zu entfernen, dann ist das eine Nachbehandlung und nicht Stomatitis. Die Nachbehandlung ist mehr wert als Stomatitis. Und dann noch einmal die kieferorthopädische Beratung, die ich zu Beginn schon erwähnt habe. Die ist nicht für den Vertragskieferorthopäden gedacht, sondern für den Vertragszahnarzt. Das wird ganz oft übersehen.

Oliver Rohkamm: Wie siehst du die Zukunft der Abrechnung in Bezug

auf KI?

Ich würde mir wünschen, und ich habe es mit Christian Rieder von der Firma Softdent schon mal besprochen, dass die Abrechnungssoftware eine Funktion hat, mit der man gezielt prüfen kann, wo beispielsweise eine Stomatitis Behandlung abgerechnet wurde, obwohl eigentlich eine Beratung abgerechnet werden kann. Oder wo habe ich einen chirurgischen Eingriff gemacht und die Nachbehandlung in der Folgesitzung nicht verrechnet, obwohl ich sie gemacht habe. Das wäre super. Ich weiß nicht, ob es in Österreich erlaubt ist, solche Prozesse zu automatisieren, aber das wäre natürlich cool, wenn die Kontrolle mit der KI möglich wäre.

Oliver Rohkamm: Vielen Dank für diese ausführlichen Einblicke. Wo können interessierte Zahnärzte mehr über deine Seminare erfahren?

Gerne können Sie meine Webseite www.zahnarztseminare.at besuchen und sich für meinen Newsletter anmelden. Außerdem habe ich eine WhatsApp-Gruppe für Abrechnungsfragen eingerichtet, der man beitreten kann. Dort werden immer Abrechnungsfragen beantwortet.

Vielen Dank!

Weniger Aerosole. Mehr Komfort.

VivaDent® Aerosol Reduction Gel

- Reduktion der von Ultraschallscalern^[1] produzierten Aerosole um bis zu 99 %
- Bessere Sichtbarkeit des Behandlungsfeldes während der Behandlung mit dem Ultraschallscaler
- Erhöhter Komfort für Patientinnen und Patienten durch weniger Sprühnebel im Gesicht

Erfahren
Sie mehr



[1] Nur für Ultraschallscaler mit externem Kühlmittelbehälter geeignet.
Nicht für Pulver-Wasser-Strahlgeräte geeignet.

ivoclar.com
Making People Smile

ivoclar



Was nützen ausgefeilte Produkte, wenn der Patient sie nicht verwendet?

Tipps und Erfahrungswerte, um die Adhärenz zu fördern

Was nutzt der beste Mundhygieneartikel, wenn ihn der Patient nicht nutzt?

In Deutschland gibt es eine Vielzahl an Zahnbürsten, Zahnpasten, Mundspülungen, Interdentalpflegeprodukten und vielem mehr. Doch der Jahresverbrauch derselben ist für uns Dentalhygienikerinnen erschreckend gering, die Folgen sind in unserem beruflichen Alltag ersichtlich. Studien belegen, was unsere Erfahrung bestätigt: Schlechte Mundhygiene spielt bei der Karies- und Parodontitis-Entstehung eine entscheidende Rolle. Und was nützen ausgefeilte Produkte, wenn der Patient oder die Patientin sie nicht verwendet?

Von Elke Schilling



Die Nachfrage zeigt: Häufig werden Zahnbürsten, Zahnpasta oder Mundspülungen im Supermarkt, Drogeriemarkt oder gar online gekauft. Hier gibt es in der Regel keinerlei fachgerechte Beratung etwa dazu, wie eine elektrische Zahnbürste richtig angewendet werden muss. Oft wissen Patienten beispielsweise auch gar nicht, wie die optimale Putztechnik ist, wie die Zahnzwischenräume von Plaque befreit werden können oder welche Wirkstoffe in der Zahnpasta für sie individuell wichtig sind. Hier sind wir gefragt und es ist unsere Aufgabe, in den Zahnarztpraxen für mehr Aufklärung zu sorgen.

Anregungen für die Beratung in der Zahnarztpraxis

Im Durchschnitt geht jeder einmal jährlich zur Kontrolluntersuchung und/oder zur professionellen Zahnreinigung (PZR). Zu jeder Prophylaxesitzung sollte eine umfangreiche Mundhygieneinstruktion durch eine ausgebildete Prophylaxeassistentin dazugehören. Manche Praxen berechnen diese zusätzlich, für andere ist sie eine Leistung, die einfach Teil der von der gesetzlichen Krankenkasse abgedeckten Vorsorge ist. Schließlich sorgt eine gute häusliche Pflege für mehr Mundgesundheit und beugt Schädigungen (und Kosten für die Krankenkasse) vor.

In unseren Kassenrichtlinien sind Mundhygieneinstruktionen bereits teilweise inkludiert, zum Beispiel im Rahmen der Kinderprophylaxe oder als eigene Sitzung in den aktuellen PAR-Richtlinien. Hier dient diese Beratung der Sicherung unserer Behandlungsergebnisse während und nach der Parodontitis-Therapie. Daran erkennt man den Stellenwert dieser Maßnahmen.

Doch nicht jeder Patient ist ein Parodontitis-Patient! Unsere Patienten kommen mit verschiedenen Problemen und Bedürfnissen zu uns, vom erosionsbelasteten Patienten über Patienten mit Halitosis, Sensibilitäten oder „nur“ zur Vorsorge. So unterschiedlich sieht es auch in den Mündern aus! Unterschiedlich große Zwischenräume, verschiedene Restaurationen oder Zahnersatz erfordert unterschiedliche Hilfsmittel. Dazu kommen die motorischen Fähigkeiten

der Patienten, die eingeschränkt sein können, sowie individuelle Vorlieben für bestimmte Mundhygieneartikel.

Wie Patienten lernen, sinnvolle Produkte in ihre Mundhygiene zu integrieren

Unsere Aufgabe ist es, die optimalen Prophylaxeartikel für jeden einzelnen Patienten beziehungsweise jede Patientin herauszufinden. Auch für uns als zahnmedizinisches Personal ist es in der Fülle der Auswahl schwierig, das Richtige herauszufinden.

Bewährt haben sich zum Beispiel:

- Mundspülungen mit Chlorhexidin, das das Wachstum und die Vermehrung von Bakterien hemmt, und Cetylpyridiniumchlorid, das die schädlichen Stoffwechsel- und Abfallprodukte der Mikroorganismen neutralisiert (z. B. GUM® PAROEX® 0,06%).
- Zahnpasta mit der optimalen Fluoridmenge von 1.450 ppm und Wirkstoffen, die das orale Weichgewebe schützen (Coenzym Q10 in GUM® ActiVital® Zahnpasta).
- Interdentalreiniger in verschiedenen Formen und Größen, die unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht werden (z. B. GUM® SOFT-PICKS® PRO in S, M oder L).
- Interdentalbürsten (z. B. GUM® TRAV-LER®, erhältlich in 10 Größen, oder GUM® PROXAB-RUSH® CLASSIC mit auswechselbaren Bürstenköpfen).
- Produkte gegen Mundtrockenheit, die mit Wirkstoffen wie Propanediol, Betain, Taurin, Hyaluronsäure, Kalziumgluconat und Xylit die Mundschleimhaut beruhigen und befeuchten (z. B. GUM® HYDRAL® Zahnpasta, Feuchtigkeitsgel und Feuchtigkeitspray).

Persönliche Vorlieben von uns wie auch jene des Patienten spielen hier eine Rolle. Manchmal scheitert die Anwendung schon am Geschmack einer Zahnpasta oder die Materialbeschaffenheit des Griffes der Zahn- oder Interdentalbürste. Es ist am besten, wenn man eine große Auswahl

an Möglichkeiten für den Patienten in der Praxis bereitstellt, um ihm verschiedene Optionen zu zeigen. Im besten Fall bietet die Praxis Patienten die Möglichkeit, die Produkte vor Ort auszuprobieren. Die Anwendung von Zahnseide oder anderer Interdentalpflegeprodukten muss immer nach dem „Tell-Show-Do“ Prinzip erfolgen.

Dieses Prinzip umfasst:

1. Demonstration der Anwendung von Hilfsmitteln (am besten an einem Modell).
2. Der Patient kann am Modell zeigen, ob er das Prinzip der Technik verstanden hat.
3. Anschließend erfolgt die Demonstration durch uns Dentalhygienikerinnen im Mund des Patienten. Er schaut dabei im Spiegel zu.
4. Schließlich putzt der Patient selbst im eigenen Mund unter Aufsicht. Bei Bedarf weisen wir ihn an, wie er seine Technik korrigieren kann.

Doch was tun, wenn wir in der Folgesitzung bemerken, dass ein Patient die empfohlenen Artikel nicht oder falsch verwendet? Hier ist die Nachinstruktion wichtig und weitere Übungen sollten das Gelernte vertiefen. Außerdem empfiehlt es sich bei fehlender Adhärenz über alternative Produkte nachzudenken, zumal der Markt an Mundhygieneartikeln inzwischen sehr groß ist. Die Erfahrung zeigt: Mit Geduld und Kreativität sind viele Patientinnen und Patienten dazu zu bewegen, Rituale zur häuslichen Mundhygiene einzuführen und somit dauerhaft zur eigenen Mundgesundheit beizutragen.

Elke Schilling

Dentalhygienikerin (BLZK), ganzheitliche Ernährungsberaterin, Hochschulabschluss B.A. Medical Care Management. Hauptberuflich angestellt als Praxismanagerin und Leiterin der Abteilung für Prävention und Dentalhygiene ZMVZ Goslar – Bad Harzburg. Seit 2007 freie Referententätigkeit für Zahnärztekammern, Verbände und Dentalindustrie/Praxiscoach.
www.schilling-dentocoach.de

Elmex bei Dentinhypersensibilität

Zahnärzte und Patienten können sich auf wissenschaftlich bestätigte Wirkung verlassen

Eine in Deutschland vom Marktforschungsinstitut Ipsos durchgeführte aktuelle Studie zeigt: Elmex ist die von Zahnärzten meistempfohlene Zahnpasta-Marke für Patienten mit schmerzempfindlichen Zähnen. Beide können sich dabei auf die seit 15 Jahren in klinischen Studien bestätigte Wirksamkeit der einzigartigen PRO-ARGIN Technologie verlassen. Diese in der Elmex Sensitive Professional Zahnpasta* enthaltene Technologie verschließt die Dentintubuli und bildet bei regelmäßiger Anwendung eine anhaltende Schutzbarriere.



Mit der Elmex Sensitive Professional Zahnpasta bietet CP GABA den Patienten mit Dentinhypersensibilität eine besonders effektive Hilfe an.

Die 301 befragten Zahnärzte gaben an, insbesondere bei Patienten mit schmerzempfindlichen Zähnen Zahnpasta-Empfehlungen auszusprechen, wobei am häufigsten die Marke Elmex benannt wurde.

Effektive Hilfe für Patienten: sofortige** und anhaltende Schmerzlinderung

Bis zu 57 Prozent aller Patienten leiden unter Dentinhypersensibilität. Mit der Elmex Sensitive Professional Zahnpasta* bietet CP GABA eine effektive Hilfe für die Betroffenen. Die PRO-ARGIN Technologie mit acht Prozent Arginin, Kalziumkarbonat sowie einem Prozent Zinkphosphat bildet eine starke kalziumreiche Schicht,

wobei der PRO-ARGIN Komplex tief in die Dentintubuli eindringt und freiliegende Tubuli versiegelt. Schmerzen durch Dentinhypersensibilität werden auf diesem Weg sofort** und dauerhaft gelindert.

Eine kürzlich durchgeführte Anwendungsstudie untermauert die deutliche schmerzlindernde Wirkung bei Patienten mit Dentinhypersensibilität: Nach zweiwöchiger Anwendung der Zahnpasta sank die Empfindlichkeit der Zähne deutlich. Mittels Sensibilitäts-Skala wurde festgestellt, dass die Empfindlichkeit im Durchschnitt um mehr als 60 Prozent nachließ. Über neun von zehn Patienten waren mit der Zahnpasta vollkommen oder ziemlich zufrieden.

Wirksamkeit in klinischen Studien bestätigt

Eine dauerhafte Verbesserung der Empfindlichkeit sowohl bei taktilen Reizen als auch bei Luftstoßmessungen wurde nach vierwöchiger Anwendung der Elmex Sensitive Professional Zahnpasta* bei 100 Prozent der Patienten nachgewiesen. Auch die sofortige Wirkung ist klinisch eindrucksvoll nachgewiesen: Nach einer einmaligen direkten topischen Selbstapplikation mit der Fingerspitze und anschließendem Einmassieren wurde bei allen 42 Probanden eine sofortige Linderung der Empfindlichkeit sowohl bei taktilen Reizen als auch bei Luftstoßmessungen festgestellt.

Lebensqualität kann messbar verbessert werden

„Für Patienten mit Dentinhypersensibilität werden Genussmomente zu schmerzvollen Momenten. Für Betroffene bedeutet das nicht selten, auf bestimmte Lebensmittel wie etwa Eiscreme, heißen Kaffee oder Zitrusfrüchte zu verzichten. Die Elmex Sensitive Professional Zahnpasta* reduziert das Schmerzempfinden deutlich und führt so zu einem Rückgewinn an Lebensqualität“, erklärt Dr. Burkhard Selent, Director Scientific Affairs D-ACH bei CP GABA.

*elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta und elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL REPAIR & PREVENT Zahnpasta: Medizinprodukt zur Schmerzlinderung bei empfindlichen Zähnen. Für eine sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren. Für eine anhaltende Schmerzlinderung auf eine weiche Zahnbürste auftragen und 2x täglich Zähneputzen. Achten Sie darauf, alle schmerzempfindlichen Zähne zu erreichen. Tube nach Gebrauch schließen. Schmerzempfindliche Zähne können ein Hinweis auf ein Problem sein, das zahnmedizinischer Behandlung bedarf. Für Kinder unter 12 Jahre: Keine Fingerspitzen-Anwendung für sofortige Schmerzlinderung nutzen. Für Kinder bis 6 Jahre: Nur erbsengroße Menge Zahnpasta benutzen. Zur Vermeidung übermäßigen Verschluckens Zähneputzen nur unter Aufsicht. Bei zusätzlicher Anwendung von Fluorid medizinisches oder zahnärztliches Personal befragen. Bitte beachten Sie die Gebrauchsanweisung genau und holen Sie sich erforderlichenfalls den Rat eines Zahnarztes ein.

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

***elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpulver: Medizinprodukt zur Schmerzlinderung bei empfindlichen Zähnen. Mit 20ml Zahnpulver 30 Sek. lang spülen, danach ausspucken. Nicht schlucken. 2x täglich verwenden - morgens und abends. Kappe nach Anwendung ausspülen. Schmerzempfindliche Zähne können ein Hinweis auf ein Problem sein, das durch einen Zahnarzt behandelt werden sollte. Außer Reichweite von Kindern aufbewahren. Geeignet für Kinder ab 7 Jahren. Bitte beachten Sie die Gebrauchsanweisung genau und holen Sie sich erforderlichenfalls den Rat eines Zahnarztes ein.

Auch ein Großteil der Teilnehmenden der Anwendungsstudie gab an, dass die Schmerzempfindlichkeit ihrer Zähne den Genuss von Getränken oder Speisen verhindere. Auswertungen des „Oral Health Impact Profile“ (OHIP)-49-Fragebogens zeigen, dass Dentinhypersensibilität signifikant mit der mundgesundheitsbezogenen Lebensqualität (Oral Health-Related Quality of life, OHRQoL) korreliert ist. Dass die PRO-ARGIN Technologie bei Patienten mit einer Dentinhypersensibilität die Lebensqualität anhand OHIP-49 messbar verbessern kann, bestätigt eine aktuelle Auswertung einer Studie, an der 273 Patienten aus Deutschland, Frankreich und der Schweiz beteiligt waren. Die Studienteilnehmer hatten über einen Zeitraum von 24 Wochen Elmex Sensitive Professional Zahnpasta* angewendet.

Ergänzende Produkte bei schmerzempfindlichen Zähnen

Bei Dentinhypersensibilität empfiehlt sich ergänzend die Elmex Sensitive Professional Zahnpulver*** sowie die Elmex Sensitive Professional Zahnbürste mit extra weichen Borsten. Patienten, die zusätzlich erste Anzeichen für Zahnfleischprobleme oder bereits bestehende Zahnfleischbeschwerden haben, können von der Elmex Sensitive Professional Repair & Prevent Zahnpasta* profitieren. Auch hier wirkt die PRO-ARGIN Technologie gegen Dentinhypersensibilität. Zusätzlich enthält die Formulierung Zink, welches hilft, das Zahnfleisch zu stärken und dessen Rückgang vorzubeugen.

www.elmex.at

Studien und Quellen sind der Redaktion bekannt

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

NEU!

SUNSTAR

GUM®

GUM® SOFT-PICKS®



DIE NEUE GENERATION

Die Interdentalebürste, die Sie und Ihre Patient:innen lieben werden.

Inspiziert von einer Interdentalebürste



ULTRA SOFT

Von bisher 80 auf 152 Filamente*

*vgl. GUM® SOFT-PICKS® ADVANCED

SOFT-PICKS®
PRO



SCAN ME

professional.SunstarGUM.com/de



Gute Stimmung an der Alm-Lounge-Party.



Give Teeth a chance! Duettvortrag von Fr. Prof. Dr. Seebacher-Kapferer und Fr. Dr. Bruckmann, MSc.

Der Donnerstag wurde mit dem bewährten „Get-Together“, dieses Mal im jüngst umgebauten Wirtshaus Mocking, mit vielen Begegnungen und interessanten Fachgesprächen abgerundet. Kitzbühel ist für seine stimmungsvollen und kommunikativen „Side Events“ bereits sehr populär und konnte hierzu auch im Jahr 2024 eindrucksvoll überzeugen.

Breites Themenspektrum

Die offizielle Eröffnung fand am Freitagmorgen durch die Kongresspräsidentinnen Fr. Dr. Bruckmann und Fr. PD Dr. Bertl, PhD MBA MSc statt. Die Keynote Speech wurde vom bekannten KI-Experten Wido Menhardt zum Thema „Künstliche Intelligenz – Freund oder Feind?“ per Zoom präsentiert, da der Referent kurzfristig erkrankt war. In der hochdigitalisierten Welt war dies kein Problem, und so konnte das Publikum gespannt den sehr informativen und aktuellen Ausführungen zu diesem brandheißen und kontroversen Thema zuhören. Die zahlreichen Facetten der digitalen medizinischen KI haben schon und werden die nächsten Jahre noch sehr viel mehr Veränderung mit sich bringen. Das Fazit des Referenten war eindeutig, wir werden uns, wie auch beim Buchdruck vor knapp 600 Jahren mit den Neuerungen anfreunden müssen, da KI auch nützlich einsetzbar sein wird. KI kann in vielerlei Hinsicht ein Gewinn werden, wenn wir sie weise zu nutzen wissen. Gleich im Anschluss begann für die Zahnarzt- und Prophylaxassistentinnen im Hauptsaal das wissenschaftliche Programm zu folgenden Themen: „Nur im Team sind wir stark“ von Dr. Kollreider, anschließend referierte Fr. Prof. Dr. Ines Seebacher-Kapferer über die Interdentalraumreinigung und beantwortete dabei die Frage „Wie & warum?“. Ein bereits sehr bekanntes Thema, jedoch kann man inzwischen schon manchmal den Überblick verlieren, bei den vielen Möglichkeiten der Interdentalraumreinigung, die die Industrie anbietet. Die Referentin beleuchtete außerdem die Aspekte der Nachhaltigkeit der unterschiedlichen Methoden, und die Zuschauer konnten mitvoten, was der Präsentation einen lebendigen und interaktiven Aspekt verlieh.

Nach der Eröffnung der Industrieausstellung mit einer Rekordzahl an 30 Ausstellern referierte PD Dr. Ramseier zum Thema „Motivierung in der UPT: neue Methoden der Gesprächsführung“, indem er die Aspekte der motivierenden Gesprächsführung gerade in der Nachsorge der parodontal erkrankten Patienten beleuchtete. Durch die Stärkung der Eigenverantwortung des Patienten entsteht eine gute Basis zur Verhaltensveränderung, die bei den Betroffenen oft nötig ist, um die parodontal vorgeschädigten Zähne länger zu erhalten. Am Nachmittag beschrieb die Suchtexpertin Mag. Elke Prem in ihrem praktischen Vortrag wie Wege zum Raucherstopp aussehen können. Auch hier ist die Zahnarztpraxis gefordert, ihren Anteil zu leisten, damit die

28. Parodontologie-Experten-Tage 2024 mit dem Motto „Vom Kratzen bis zur Krone“

„Das gesamte Praxisteam im Einsatz für die Paro“ laute das Credo für 3 Tage in der Gamsstadt Kitzbühel

Ein Kongressbericht von DH Petra Natter, BA

Abermals nahmen über 400 interessierte Besucher und zahlreiche Aussteller am Kongress rund ums Zahnbett teil, damit war die Tagung erneut ein Höhepunkt in der Fortbildungsagenda der Zahnärzte und deren Mitarbeiter. Dieses Mal lag der Fokus auf der Zusammenarbeit als Team.

Der Fachkongress „paroknowledge“ 2024 der ÖGP vom 13.6. – 15.6.2024 wurde auch dieses Jahr traditionell wieder in Kitzbühel abgehalten und lockte zahlreiche Zahnarztpraxen mit deren motivierten Teams für ein ganzes Wochenende in die legendäre Gamsstadt. Das bestens vorbereitete und hoch interessante Programm setzte sich mit verschiedenen Themen der Parodontologie auseinander. Das Leitthema „Das ganze Team im Einsatz für die Paro“ spiegelte sich in den verschiedenen Vorträgen und Workshops wider, und die Zahl der Anmeldungen von über 400 Teilnehmern zeigte eindeutig die Wichtigkeit

und den Zusammenhalt der Praxismitarbeiter bei diesem Thema.

Interessanter Auftakt

In diesem Jahr wurde die Auftaktveranstaltung am Donnerstag von der Firma CP Gaba unterstützt und stand unter dem Thema „Motivierende Gesprächsführung zur Verhaltensveränderung und Verbesserung der oralen Gesundheit“ von Priv. Doz. Dr. Michael Wicht. Heutzutage weiß das gesamte Praxisteam darüber Bescheid, wie wichtig der Aspekt des Dentalcoachings in der Zahnarztpraxis ist. Der Referent gab wertvolle Tipps zur besseren Patientenkommunikation mittels der bekannten Methode „Motivational Interviewing“, welche patientenkonzentriert und direkt vorgeht. Ebenso erklärte er den „Change Talk“, dieser beinhaltet offene Fragen und ein Wichtigkeitsrating bei der Kommunikation mit den Patienten. Anschließend referierte PD Dr. Ramseier zum gleichen Thema unter dem Aspekt des hektischen Praxisalltags, er verstand es gekonnt, den patientenorientierten Ansatz vom Vorredner vorgestellten Methode aufzuzeigen. Das Ziel der Methode ist es, die Eigenmotivation des Patienten für Verhaltensänderungen zu stärken. Im zahnärztlichen Bereich kann dies eine entscheidende Rolle bei der Förderung der Mundgesundheit und Adhärenz in der Therapieplanung spielen. Der hervorragende Referent erläuterte die Methode kenntnisreich anhand von Fallbeispielen und Übungen, und machte es den Zuschauern leicht, gleich am Montag das Gelernte in die Tat umzusetzen.

Patienten ihre Zähne länger bewahren können. Dies kann durch kurze, gezielte Interventionen des zahnärztlichen Teams stattfinden.

Parallel dazu konnten die Zahnärzte der Einführung durch die Präsidentin der ÖGP Fr. Dr. Bruckmann, MSc ins Thema: „Die Resttasche: Chirurgie vermeiden?“ zuhören. Anschließend referierte Fr. PD Dr. Bertl, PhD MBA MSc und Fr. Prof. Dr. Cosgarea über die Vor- und Nachteile der lokalen bzw. systemischen Adjuvantien. Nach der Pause wurde die Frage „Oder sollten wir doch operieren?“ von Fr. Ass. Prof. DDr. Durstberger und die Frage „Auf welche Art?“ von Univ.- Prof. Dr. Haririan erörtert. Beim Zahnärzterprogramm wurden am Nachmittag die verschiedenen Operationstechniken und Materialien in der Parodontalchirurgie vorgestellt und anschließend darüber diskutiert.

Am Nachmittag konnten die Zahnarzt- und Prophylaxassistentinnen beim Vortrag „(All)tägliche Fälle aus der Praxis“ von Fr. Dr. Babanejad, MSc und Hr. Dr. Kollreider, MSc, viele praktische Tipps mitnehmen. Anschließend wurden die Vor- und Nachteile der lokalen bzw. systemischen Adjuvantien von Fr. PD Dr. Bertl, PhD MBA MSc und Fr. Prof. Dr. Cosgarea nochmal erläutert.

Vorträge, Workshops und Alm-Loung-Party

Parallel zum Hauptthema konnten den ganzen Tag über zusätzlich zahlreiche Workshops zu den verschiedensten Themen der Parodontologie und Implantologie gebucht werden. Angeboten wurden die Themen „Antimikrobielle Therapieansätze oder Lifestyle zählt“, sowie die Dentalfotografie in der Praxis. Für die interessierten Zahnärzte gab es einen dreistündigen Workshop über Implantologie ohne Periimplantitis. Dieses Mal endete der fortbildungsintensive Freitag mit der berühmten Alm-Lounge-Party im neu umgestalteten Wirtshaus Mocking. Der wunderschöne Garten mit grandioser Aussicht, und der laue Sommerabend brachte die Teilnehmer in gute Stimmung, um die



Bereits zum Auftakt der „paroknowledge“ war der Hauptsaal gut gefüllt.

kulinarischen Köstlichkeiten und das musikalische Feuerwerk zu genießen. In bewährter Tradition wurde der Event von der Firma EMS gesponsert.

Give teeth a chance

Am Samstag startete Univ.- Prof. Dr. Haririan das wissenschaftliche Programm im Palladium mit einem Resümee unter dem Titel „Was bleibt und was kommt danach“. Anschließend stellten sich Fr. Prof. Dr. Seebacher-Kapferer und Fr. Dr. Bruckmann, MSc, gemeinsam der Frage „Wie überleben „hopeless teeth?“ unter dem Aspekt „Give teeth a chance“! Das Duett der zwei erfahrenen Parodontologinnen war ein Highlight des Kongresses und wurde mit viel Applaus honoriert. Viele praktische Beispiele zeigten die Komplexität der Parodontalbehandlung und wie herausfordernd es sein kann, ideale Therapieergebnisse zu erhalten. Die S3-Leitlinien und ein konsequentes Praxis-konzept helfen jedem Zahnarzt die richtigen Entscheidungen zu treffen, für dieses Ziel müssen alle im zahnärztlichen Team über ausreichend Expertenwissen verfügen. Ein Kongressprogramm wie das in Kitzbühel angebotene, kann für alle Teilnehmer eine große Unterstützung sein. Nach der Kaffeepause ging es in den zwei Vortragsräumen sowie mit den separat gebuchten Workshops weiter. Gut besucht war der Workshop „Parodontale Defekte erfolg-

reich regenerieren in der Ära der 'Biologics', indem die Teilnehmer auch Operationstechniken mit den verschiedenen Instrumenten an einem Modell üben konnten. Prof. Dr. Stavropoulos, PhD, dr.odont. und Fr. PD Dr. Bertl, PhD MBA MSc stellten hierfür ihr Expertenwissen den Teilnehmern zur Verfügung. Für die PAss wurde am Samstagnachmittag außerdem ein Workshop zum bekannten Thema Airflow angeboten. Unter dem Titel „Geführtes Biofilmmangement (GBT) unter Zahnhartsubstanzschonung und Zeitersparnis in Theorie und Praxis“ boten Dr. Müller und Fr. Djekic praktische Tipps.

Am Samstagnachmittag wurde im wissenschaftlichen Hauptprogramm noch das interessante Thema „KFO bei Parodontitis: darf man das? Und wenn ja, wann und wie?“ von Fr. PD Dr. Bertl, PhD MBA MSc, die kurzfristig für den erkrankten Univ.-Doz. Dr. Weiland eingesprungen war, dargelegt und evidenzbasiert argumentiert. Auch hier ist die Teamarbeit zwischen den Parodontologen und Kieferorthopäden sehr wichtig und notwendig, um ein ideales Behandlungsergebnis zu erhalten. Des Weiteren bot die Industrierausstellung mit zahlreichen Ausstellern internationale Branchen- und Produktneuheiten und wurde von vielen Kongressbesuchern fleißig frequentiert.



Die Industrierausstellung präsentierte viele Produktneuheiten.



Diverse Workshops boten die Möglichkeit eines intensiven Wissensaustausches.

Top Kongress

Die Kongressverpflegung war alle drei Tage wieder hervorragend organisiert, und mit vielen alternativen Angeboten für jeden etwas Passendes dabei. Ferner wurde den ganzen Tag über für ein ausreichendes Obstanteangebot gesorgt. Dem Eventteam um Günther Lichtner mit fünf Mitarbeitern vor Ort gelang es den Tagungsteilnehmern drei angenehme Fortbildungstage zu bieten. Auch dieses Jahr wurde das Angebot „GoGreen“ mit dem Ziel, das Klima zu schützen, intensiv genutzt. Bei Anreise mit dem Sparticket wurde den Kongressteilnehmern zusätzlich eine 50%ige Ticketpreistrückgabe offeriert. Ebenfalls konnten große Praxen vom Teambonus profitieren, und somit dem gesamten Praxisteam die Fortbildung ermöglichen. Ebenso wurde auf eine Kongresstasche verzichtet. Das Programm steht allen online zur Verfügung und zum Nachlesen gibt es ein ausführliches Programmheft.

Wir können uns auf ein Wiedersehen im Jahr 2025 in Wien freuen, denn dort findet Mitte Mai die EuroPerio 11 statt, daher wird 2025 kein paroknowledge in Kitzbühel veranstaltet.



Aktuelles Thema: die Künstliche Intelligenz



www.paroprophyaxe.at/newsletter/

Sei dabei
und
registriere
dich!



ich freue mich,
dass du mit dabei bist.

Willst du weiterhin **UP TO DATE** sein?

Weiterhin wachsen durch **WISSEN** - ist das auch dein Ziel? Ich erweitere und verbessere ständig mein Angebot an Online- und Vor-Ort-Seminaren. Durch einen Wechsel der Software ist eine Neuregistrierung nötig, damit du meinen Newsletter weiterhin bekommst.

Newsletter alle 3 Monate: Mit aktuellen Informationen zum Seminarangebot

Gratis virtueller Expertentalk über Zoom

Instagram: Regelmäßige Inputs

BESUCHE
MICH AUF
INSTAGRAM



Teamday 2024 // **VERANSTALTUNGEN**



PAROPROPHY TEAMDAY 2024

Freitag, 11.10.2024 um 14:15 Uhr

Teehaus Shanti, Dammstraße 29 in Wolfurt
Preis inkl. Abendveranstaltung 75,- € pro Person

Programm:

- 14:15 Uhr **WELCOME**
Begrüßung mit einem Vital-Drink
- 14:15 Uhr **IDEAS FOR UNIQUE SMILES**
Firma Paro/Profimed
- 14:45 Uhr **Mikrobiologie 3.0 – Mikrobiom-Diagnostik mit Next Generation Sequencing** mit
Dr. Sylke Dombrowa (Firma ParoX)
- 15:45 Uhr KAFFEE-PAUSE 30 min
- 16:15 Uhr **Rolle von Vitamin D3 in der Parodontologie**
mit DH Birgit Stalla (VitaminDentalAkademie)
- 17:15 Uhr **Die Dreidimensionalität in der Patientenbehandlung (Patienten – Fallanalyse Probiotika/ Phytotherapie/Vitalstoffe)** mit DH Petra Natter,
BA (paroprophyaxe)
- 18:15 Uhr Diskussion und Fragerunde
- 19:00 Uhr **Orientalisches Buffet (4 Gänge inkl. einem Getränk)**
- 23:00 Uhr Veranstaltungsschluss

Hauptsponsoren sind diesmal:



Bekämpft die Ursache von Zahnfleischbluten und -entzündungen¹

Klinisch bestätigt:

Schnelle antibakterielle
Wirkung² und lang
anhaltender Schutz³

12x

stärkere
Plaquereduktion²

9 von 10

Patient:innen bestätigen
**weniger
Zahnfleischbluten⁴**

¹ Bekämpft bakterielle Plaque, bevor Zahnfleischbluten entsteht, bei regelmäßiger Anwendung. ² mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta, im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta mit 1450 ppm Fluorid (NaF/NaMFP) nach 6-monatiger Anwendung des Produkts. Triratana, August 2022. ³ Bekämpft Plaquebakterien, „schnell“ in Labortests bestätigt, „lang anhaltend“ bei regelmäßiger Anwendung. ⁴ Ipsos | meridol Patient Experience Programm (2023) mit 132 Patient:innen, 2 Wochen mit 2x täglicher Anwendung. Unabhängig rekrutiert von Zahnärzt:innen. Deutschland 2023.



Überzeugen Sie sich selbst!
meridol® Formel - sanft zum
Zahnfleisch

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



ERSTKLASSIG IN WIRKUNG UND GESCHMACK

- **Effektiv** – Schnelle Desensibilisierung und Fluoridabgabe (5 % NaF \triangleq 22.600 ppm)
- **Hervorragendes Handling** – Feuchtigkeitstolerant
- **Ästhetisch** – Zahnfarbener Lack
- **Universell** – in Tube, *SingleDose* oder Zylinderampulle
- **Geschmacksvielfalt** – Minze, Karamell, Melone, Kirsche, Bubble gum, Cola lime und Pina Colada



VOCO Profluorid® Varnish

