

DIE assistentin

JOURNAL FÜR PAss & ZAss


Ausgabe 1/25
€ 3,50



Zahnmedizin in der Krise

Der Kampf um qualifiziertes Personal

Praxiskonzept

Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor einer erfolgreichen Strategie

Hygiene mit W&H

„Ein Sterilisator, der perfekt zu unserer Praxis-Performance passt.“

Seminar Teamday

Ein Apriltag voller Wissen und Teamstärkung in Salzburg für Ihre Mitarbeiter

Zahnmedizin in der Krise: Der Kampf um qualifiziertes Personal. Podcast mit Elisabeth Köhler

06



Inhalt

NEUHEITEN

04 Attraktive Angebote von mectron

REPORTS UND PODCASTS

06 Zahnmedizin in der Krise: Der Kampf um qualifiziertes Personal. Podcast mit Elisabeth Köhler

10 Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor

PROPHYLAXE

12 Hilfreiche Tipps für die Patientenberatung

14 Mundhygiene in der Pflege

16 Professionelles mechanisches Biofilmmangement

HYGIENE

14 Anwenderbericht: „Ein Sterilisator, der perfekt zu unserer Praxis-Performance passt.“

FORTBILDUNG

12 Teamday 2025

16 Innsbrucker Zahn-Prophylaxe-Tage 2024

18 Neue Webinare auf TePe Share

Innsbrucker Zahn-Prophylaxe-Tage 2024

16



Oliver Rohkamm, Chefredakteur „die Assistentin“

Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor

10



14 „Ein Sterilisator, der perfekt zu unserer Praxis-Performance passt.“



Liebe Assistentinnen!

Wo bleiben sie? Die ZASS und PASS

Die Zahnmedizin entwickelt sich kontinuierlich weiter, aber nicht mit den entsprechend benötigten Assistentinnen und Prophylaxeassistentinnen. Viele Gründe sind leider hausgemacht, hören Sie sich den Podcast mit der ZASS/PASS Ausbilderin Elisabeth Köhler an.

Der Kampf um Fachkräfte – Die Zahnmedizin in der Krise

Die Suche nach qualifiziertem Personal wird für Zahnarztpraxen zunehmend zur Herausforderung. Elisabeth Köhler, eine anerkannte Expertin für zahnärztliche Assistenz, spricht im Interview über die strukturellen Probleme, unterschiedliche Ausbildungswege und dringend notwendige Maßnahmen, um den Beruf attraktiver zu machen. Warum wandern so viele Fachkräfte ab? Welche Reformen könnten die Zukunft der zahnärztlichen Assistenz sichern? Und wie können Praxen mit gezielten Strategien dem Fachkräftemangel entgegenwirken? Ein hochaktueller Podcast zu einem brennenden Thema.

cher Bestandteil jeder Zahnarztpraxis. Ein durchdachtes Prophylaxe-Konzept steigert nicht nur die Patientenzufriedenheit und die langfristige Bindung an die Praxis, sondern schafft auch stabile Einnahmequellen. Wir zeigen, wie ein strategisches Recall-System, spezialisierte Leistungen und effiziente Praxisorganisation eine wirtschaftlich nachhaltige Prophylaxe-Abteilung ermöglichen. Welche Erfolgsstrategien können Zahnärzte nutzen, um diesen Bereich weiter auszubauen?

Lesen Sie wertvolle Tipps und konkrete Praxisbeispiele in unserem Bericht.

Neu seit diesem Jahr: Podcasts zum Hören UND Lesen.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre und viele neue Erkenntnisse, die Sie in Ihrem Praxisalltag nutzen können!

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dieassistentin.eu

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



Unseren Podcast finden Sie in dieser Ausgabe auf der Seite 6.

Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor

Die Bedeutung der Prophylaxe geht weit über die Patientenversorgung hinaus – sie ist ein zentraler wirtschaftli-

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

Mectron

Ultraschall-Lösungen für die Prophylaxe und die Kieferorthopädie

Attraktive Angebote von mectron

Die Ultraschall-Lösungen von mectron sind zuverlässige Allrounder, die nicht nur eine gründliche Prophylaxe, sondern auch ein umfassendes kieferorthopädisches Clean-Up garantieren. Kunden erwarten derzeit besonders attraktive Preise. Die perfekte Gelegenheit also, sich von mectrons Innovationen zu überzeugen.

Mectron hat vor Kurzem ein neues Instrumenten-Set für das kieferorthopädische Clean-Up auf den Markt gebracht: Ortho Clean-Up ermöglicht dank des Einsatzes von Ultraschall eine minimalinvasive Entfernung von Adhäsivresten und Kompositen nach dem De-bonding. Konventionelle Methoden können Zahnschmelzschäden und Verfärbungen verursachen. Mectrons ortho Clean-Up hingegen entfernt Reste nach der Bracket-Entfernung schonend mit dem piezoelektrischen Instrument D05120. Die Politur erfolgt mit D07102 und PEEK-Ansatz. Die minimalinvasive Lösung eignet sich für Standard- und unsichtbare Behandlungen. Ihre Wirksamkeit wurde kürzlich durch eine Studie bestätigt.

Bewährter Alleskönner für die Prophylaxe

Für die gründliche, aber schonende Prophylaxe hält mectron sein combi touch bereit: Es überzeugt mit leichten Hand-

stücken, vielseitigen Einsatzmöglichkeiten und hohem Bedienkomfort. Mectrons bewährter Alleskönner kombiniert Ultraschalleinheit und Pulverstrahlgerät miteinander; auf diese Weise ermöglicht er eine vollständige Behandlung von der supra- und subgingivalen Konkrement-Entfernung über eine sanfte Beseitigung von Verfärbungen mit dem Pulverstrahl bis hin zur Implantat-Reinigung.

Service, der Maßstäbe setzt

Interessierte können sich vor dem Kauf durch umfassende Demos von mectrons Produktinnovationen überzeugen. Mectron bietet zudem eine „Ausfallschutz-Garantie“, durch die Nutzerinnen und Nutzer bei Problemen innerhalb von 24 Stunden ein kostenloses Ersatzgerät erhalten.

<https://shop.mectron.de/>



Nicht nur das combi touch ist derzeit zu einem attraktiven Preis verfügbar, auch die passenden Prophylaxe-Pulver sind stark rabattiert erhältlich.



PAROPROPHYlaxe

OnlineSEMINARE 2025

pro OnlineSEMINAR

€ 66,-

ab 2 Buchungen 10% Ermäßigung

Dienstag jeweils von 19:00 bis 20:30 Uhr

Ein Zertifikat und Handout bekommen Sie zu jedem Seminar zugesandt.

Phytotherapie in der Prophylaxe – Wirken Pflanzen in der Zahnpasta und als Tinktur?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 14.01.2025

Zungenbelag und Schleimhautveränderungen in der Prophylaxe – Was tun bei Veränderungen?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 28.01.2025

PA-Therapie auf den Punkt gebracht – Bedarfsorientierte Behandlung durch Mikrobiomanalysen

Dr. Sylke Dombrowa

Dienstag, 11.03.2025

Vitalstoffe in der Parodontologie – Was macht Sinn zu testen und zu empfehlen?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 25.03.2025

HIER KANN MAN SICH ANMELDEN:

ONLINE:

www.paroprophyaxe.at

EMAIL:

seminare@paroprophyaxe.at

TELEFON:

0043 660 / 57 53 498

Anmeldung mit Angabe der

Adresse und Praxis der Teilnehmerin.

Ich verwende Zoom als Meetingroom.



petraniedermaier
PRAXISBERATUNG

Teamday am 25. April 2025

„Praxismanagement meets Prophylaxe“

25. April 2025

9:00 - 18:00 Uhr

Salzburg - Bürmoos, Fa. W&H

Prophylaxe braucht gutes Management

€ 250,- inkl. Skripten und Abendessen ab 18 Uhr
Sichere dir rechtzeitig deinen Sondertarif!

Unsere Teamdays sind der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg. Sei dabei und nimm wertvolle Inspiration, frische Ideen und praxisnahes Wissen mit nach Hause.



Die Organisatorinnen

Für nähere Infos scanne den QR-Code



paroprophyaxe.at

zahnarztseminare.at



Podcast



Zahnmedizin in der Krise: Der Kampf um qualifiziertes Personal

Elisabeth Köhler im Gespräch mit Oliver Rohkamm über Ausbildungswege, Nachwuchsprobleme und die Zukunft der zahnärztlichen Assistenz

Der Fachkräftemangel in der Zahnmedizin spitzt sich immer weiter zu, und die Suche nach qualifiziertem Personal wird für viele Praxen zur Zerreißprobe. Elisabeth Köhler, eine anerkannte Expertin im Bereich der zahnärztlichen Assistenz, beleuchtet in diesem ausführlichen Interview die komplexen Ausbildungswege und die vielfältigen Herausforderungen, denen sich Praxen und Assistentinnen stellen müssen. Sie gibt im Gespräch mit dental JOURNAL Herausgeber Oliver Rohkamm Einblicke in die Notwendigkeit, den Beruf attraktiver zu gestalten, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

Die verschiedenen Ausbildungswege im Detail:

- **Zahnärztliche Assistenz (ZASS):** Die ZASS-Ausbildung ist das **Fundament** für jede zahnärztliche Assistentin in Österreich. Sie ist im Bundesgesetzblatt verankert und legt die **Grundlagen für alle Tätigkeiten** in der Praxis. Es gibt zwei unterschiedliche Wege, um diese Ausbildung zu absolvieren:

o **Anlehre:** Hierbei handelt es sich um eine **duale Ausbildung**, bei der die Auszubildenden zwei Jahre lang eine von der Zahnärztekammer angebotene **Schule** besuchen und parallel in einer Ordination arbeiten. Diese Form wird als **Anlehrberuf** bezeichnet. Nach drei Jahren, inklusive der Praxiszeit, können die Auszubildenden zusätzlich freiwillig die **Lehrabschlussprüfung (LAP)** ablegen. Es ist wichtig zu wissen, dass diese Ausbildung als „Anlehre“ gilt und nicht als Lehre.

o **Lehre (Zahnärztliche Fachassistenz, ZFA):** Die ZFA-Ausbildung ist eine **vollwertige Lehre**, die in einem **Lehrberuf** mit dem **Lehrabschluss** endet. Sie dauert **drei Jahre**, wobei die Auszubildenden **blockweise** die Berufsschule besuchen.

„Es gibt Zahnärzte, die sehr dahinter sind, die auf ihre Schülerinnen oder ihre auszubildenden Assistentinnen schauen und die die Aus- und Weiterbildung unterstützen.“

Elisabeth Köhler
Prophy4You

- **Detaillierte Unterschiede zwischen Anlehre und Lehre:**

o **Kosten:** Die **Anlehre ist kostenpflichtig** und verursacht in der Regel **Kosten von 3.500 bis zu 4.100 Euro**, die meist vom Arbeitgeber getragen werden. Im Gegensatz dazu ist die **Lehre größtenteils kostenlos**, wobei geringe Kosten für Unterrichtsmittel und Materialien anfallen können. Die Kosten der Lehre werden meist vom Staat übernommen.

o **Abschluss:** Die **Lehre beinhaltet verpflichtend die Lehrabschlussprüfung (LAP)**, während diese bei der Anlehre extra abgelegt werden muss. Es ist wichtig, dass sich angehende Assistentinnen darüber im Klaren sind, dass die LAP bei der Anlehre nur auf freiwilliger Basis abgelegt werden kann.

o **Schulzeiten:** Bei der **Anlehre** besuchen die Auszubildenden **zwei Jahre** die Schule, während sie bei der **Lehre drei Jahre** in der Berufsschule verbringen, oft in Blöcken.

- **Weiterbildung zur Prophylaxeassistentin (PASS):** Nach der abgeschlossenen ZASS-Ausbildung besteht die Möglichkeit, sich zur **Prophylaxeassistentin (PASS)** weiterzubilden. Diese Ausbildung umfasst **144 Stunden**, wobei 64 Stunden der Theorie und mindestens 80 Stunden der praktischen Ausbildung gewidmet sind. Die PASS-Ausbildung erlaubt es den Assistentinnen, selbstständig am Patienten zu arbeiten und Prophylaxen durchzuführen. Sie ist ebenfalls **kostenpflichtig** und liegt bei etwa **4.500 Euro**, wobei die Kosten oft vom Arbeitgeber übernommen werden. Ein Teil der Ausbildung besteht darin, **30 Befundungsblätter** anzufertigen und einzureichen.



Aktuell der neueste Podcast auf unserem Kanal!

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 links oder suchen Sie auf Spotify nach dental JOURNAL. Das funktioniert **ohne Anmeldung**. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.

- **Curriculum:** Das Curriculum ist eine **zusätzliche freiwillige Ausbildung** (gesetzlich verankert), um das Wissen der PASS zu vertiefen. Es befasst sich mit spezifischen Themen der Parodontalerkrankungen. Es wird oft als eine Art „**höhere Schule**“ bezeichnet, da es in die Feinheiten der zahnmedizinischen Prophylaxe eintaucht. Nach dem Curriculum erhalten die Teilnehmer ein **Zertifikat**.

Herausforderungen und der eskalierende Fachkräftemangel:

- **Abwanderung von Fachkräften:** Ein erhebliches Problem ist die **Abwanderung von gut ausgebildeten Fachkräften** aus der Branche. Viele Assistentinnen verlassen ihren Beruf aufgrund von mangelnder Wertschätzung und Bezahlung. Sie wechseln zu anderen Berufen, in denen sie



Elisabeth Köhler, ZASS/PASS Ausbilderin und Referentin

bessere Arbeitsbedingungen und ein höheres Gehalt vorfinden, etwa in die Pharmaindustrie oder zum praktischen Arzt.

- **Niedrige Bezahlung:** Die **Gehälter in Österreich sind im Vergleich zu Deutschland oder der Schweiz oft deutlich geringer**. Dies ist ein Hauptgrund für den akuten Fachkräftemangel. Viele junge Menschen betrachten den Beruf als unattraktiv, da er wenige Aufstiegsmöglichkeiten und eine geringe Bezahlung bietet.
- **Mangelnde Wertschätzung:** Ein weiteres gravierendes Problem ist die **mangelnde Wertschätzung**, die viele Assistentinnen erfahren. Ihre Arbeit wird nicht ausreichend anerkannt, was zu Frustration und dem Wunsch nach einem Berufswechsel führt. Die Verantwortung und die Arbeitsbelastung werden oft als sehr hoch empfunden, während die Anerkennung und Bezahlung nicht mithalten können.
- **Verlust an Qualität:** Durch den Mangel an qualifizierten Fachkräften **leidet die Qualität der Patientenbetreuung**. Oftmals müssen Praxen weniger qualifiziertes Personal einsetzen, was zu längeren Wartezeiten und einer unzureichenden Versorgung der Patienten führt. Dies führt zu einem Schneeballeffekt, bei dem Patienten sich andere Praxen suchen.

Lösungsansätze und Zukunftsperspektiven:

- **Aufwertung der PASS-Ausbildung:** Elisabeth Köhler schlägt vor, die **PASS-Ausbildung aufzuwerten**, indem man mehr Stunden anbietet und somit das Wissen vertieft. Dies könnte durch **zusätzliche Module** oder eine **erweiterte Ausbildung** nach der PASS geschehen, ähnlich einer Art Diplombildung. Sie betont, dass es wichtig wäre, die Ausbildungsinhalte zu



erweitern, um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden.

- **Angleichung der Gehälter:** Eine **Angleichung der Gehälter** an andere Länder, wie beispielsweise Deutschland, wäre ein wichtiger Schritt, um den Beruf attraktiver zu gestalten. Dies würde qualifizierte Fachkräfte anlocken und die Abwanderung reduzieren. Eine bessere Bezahlung ist essentiell, um die Wertschätzung der Arbeit der Assistentinnen zu unterstreichen.
- **Individuelle Ausbildungsförderung:** Praxen könnten ihre Mitarbeiterbindung durch **individuelle Ausbildungsförderung** stärken, z.B. durch die Finanzierung von Weiterbildungen im Ausland. Einige Praxen, insbesondere in Grenznähe zu Deutschland, finanzieren bereits die Ausbildung ihrer Mitarbeiterinnen zur Dentalhygienikerin (DH).
- **Dentalhygienikerin (DH):** Die **Einführung einer DH-Ausbildung in Österreich** wäre eine weitere Möglichkeit, das Spektrum der zahnmedizinischen Assistenz zu erweitern, ist aber derzeit keine Priorität, da zunächst die bestehende Ausbildung aufgewertet werden muss. In Deutschland und der Schweiz haben DHs ein viel weiteres Tätigkeitsfeld.
- **Zusammenarbeit mit Kammern und Ministerien:** Es bedarf der **Einsicht der Kammern und des Bundesministeriums**, um die

Ausbildung und Bezahlung der zahnärztlichen Assistenz zu verbessern. Dies erfordert einen mühsamen Weg, aber eine Verbesserung der Situation ist dringend notwendig, um den Fachkräftemangel zu bekämpfen.

- **Win-win-Situation:** Die **Investition in gut ausgebildetes Personal** ist eine Investition in die Zukunft der Praxis. Qualifizierte Mitarbeiter ermöglichen nicht nur eine bessere Patientenbetreuung und eine höhere Patientenbindung, und sind damit auch wirtschaftlich von Vorteil. Die Praxen, die in ihre Mitarbeiter investieren, profitieren langfristig von einer höheren Patientenzufriedenheit und einem besseren Ruf.

- **Anhebung des Kollektivvertrags:** Eine **Anhebung des Kollektivvertrags** ist dringend erforderlich, um die Gehälter an das Niveau anderer Länder anzugleichen. Dies ist ein wichtiger Schritt, um die Attraktivität des Berufs zu steigern und junge Menschen für die zahnärztliche Assistenz zu begeistern.

Vergleich mit Deutschland:

- **Unterschiedliche Ausbildungsstandards:** In Deutschland ist die Ausbildung zur **zahnmedizinischen Prophylaxe-Assistentin (ZMP)** mit ca. **400 Stunden** deutlich umfangreicher als die PASS-Ausbildung in Österreich (144 Stunden). Dies führt dazu, dass deutsche Fachkräfte oft besser

qualifiziert sind und in österreichischen Praxen gerne gesehen werden.

- **Höheres Gehaltsniveau:** In Deutschland ist das **Gehaltsniveau** für zahnärztliche Assistentinnen deutlich höher als in Österreich, was dazu führt, dass viele österreichische Fachkräfte in Deutschland arbeiten. Die Gehälter in Deutschland für Zahnärztinnen liegen zwischen 2.045 und 2.771 Euro, während die Gehälter für ZMPs zwischen 2.400 und 4.000 Euro liegen. Der Grund für das höhere Gehalt liegt natürlich auch in der qualitativ höherwertigen bzw. längeren Ausbildung gegenüber Österreich.

Fazit:

Die zahnärztliche Assistenz in Österreich steht vor großen Herausforderungen, die durch den Fachkräftemangel und die mangelnde Wertschätzung der Arbeit bedingt sind. Eine Aufwertung der Ausbildung, eine Angleichung der Gehälter und eine stärkere Mitarbeiterbindung sind essenziell, um den Beruf attraktiver zu gestalten und die Qualität der Patientenversorgung zu sichern. Die Einführung einer DH wäre langfristig ein zusätzlicher Schritt, doch muss zuvor eine Aufwertung der bestehenden Ausbildung erfolgen. Es ist entscheidend, dass die Akteure im Gesundheitswesen die Notwendigkeit erkennen, den Beruf der zahnärztlichen Assistenz aufzuwerten, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und die Qualität der zahnmedizinischen Versorgung in Österreich langfristig zu sichern.

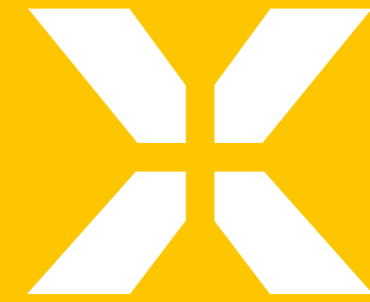
prophy4you

Wienerstrasse 25
3032 Eichgraben
M +43 677 626 972 87
E office@prophy4you.at

www.prophy4you.at

elmex®

Kinder sind besonders anfällig für Karies



Haben unvollständig mineralisierten Zahnschmelz



Putzen Zähne nicht 100% gründlich



Tragen oft Zahnsparangen



Snacken gern

Sorgen Sie mit Ihrer Verschreibung für zusätzlichen Kariesschutz

kassenfrei
GREEN BOX



- ✓ zur Remineralisation der Initialkaries
- ✓ bei Verletzungen des Zahnschmelzes
- ✓ signifikant verbesserter Kariesschutz¹ – auch für Erwachsene

elmex® - Zahngel. **Zusammensetzung:** 100 g elmex® Zahngel enthalten: Olafur 3,032 g, Dectaflur 0,287 g, Natriumfluorid 2,210 g. Gesamtfluoridgehalt: 1,25 % (Fluorid); 1 Gelstreifen von 1 cm Länge = 0,2 g. Hilfsstoffe: Propylenglykol, Hydroxyethylcellulose, Saccharin, p-Menthan-3-on, Apfel-Aroma, Pfefferminz-Aroma, Krauseminzöl, gereinigtes Wasser. Pfefferminz-Aroma, Spearmint-Öl und Menthon-Aroma enthalten folgende Allergene: Benzylalkohol, Limonen, Linalool, Eugenol, Benzylbenzoat, Citronellol und Geraniol. **Anwendungsgebiete:** Therapie initialer Schmelzkaries in Verbindung mit Ernährungsberatung und Mundhygiene, Oberflächenmineralisation empfindlicher Zahnhälse, Schmelzentkalkung unter abnehmbaren Schienen, partiellen Prothesen und orthodontischen Apparaten, Refluoridierung abgeschliffener Schmelzpartien, beim selektiven Einschleifen und bei Verletzungen des Zahnschmelzes. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen einen der Wirkstoffe oder einen der sonstigen Bestandteile, Vorliegen pathologisch-desquamativer Veränderungen der Mundschleimhaut (Abschilferung des Epithels), Personen, bei denen die Kontrolle über den Schluckreflex nicht gewährleistet ist, bei Vorliegen einer Skelett- und/oder Dentalfurorose. Pharmakotherapeutische Gruppe: Stomatologika, Kariesprophylaktische Mittel. ATC-Code: A01AA51. **Abgabe:** Rezeptfrei, apothekenpflichtig. **Packungsgrößen:** 25 g. Kassenstatus: Green Box. Zulassungsinhaber: CP GABA GmbH, Alsterufer 1-3, 20354 Hamburg, Deutschland. **Stand:** Juli 2024. Weitere Angaben zu Warnhinweisen und Vorsichtsmaßnahmen für die Anwendung, Wechselwirkungen mit anderen Arzneimitteln und sonstigen Wechselwirkungen, Schwangerschaft und Stillzeit, Nebenwirkungen sowie Gewöhnungseffekten entnehmen Sie bitte der veröffentlichten Fachinformation. ¹ Die kombinierte Anwendung von elmex® Zahnpasta und zusätzlich 1x wöchentlich elmex® Zahngel führt zu einem signifikant verbesserten Kariesschutz. Madléná M, Nagy G, Gábris K, Márton S, Kaszthelyi G, Bánóczy J. Caries Res 36 (2002), 142-146.

Für Fragen: 08000-123965 (gebührenfrei), www.elmex.at

GABA GmbH Zweigniederlassung Österreich
www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

elmex®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



Zahnarztpraxen in Österreich

Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor

Prophylaxe ist in der modernen Zahnmedizin weit mehr als ein zusätzlicher Service, sie ist ein zentraler Bestandteil einer wirtschaftlich erfolgreichen Praxisstrategie. Ein gut organisiertes Prophylaxe-Konzept bietet nicht nur gesundheitliche Vorteile für die Patienten, sondern trägt maßgeblich zur wirtschaftlichen Stabilität und nachhaltigen Entwicklung einer Zahnarztpraxis bei. Durch den gezielten Ausbau der Prophylaxe-Abteilung lassen sich langfristig die Patientenzufriedenheit steigern, die Bindung an die Praxis festigen und stabile Einnahmen generieren.

Von Petra Niedermair

Warum regelmäßige Prophylaxe die Patientenbindung stärkt

Patienten, die den Wert präventiver Maßnahmen verstehen, sehen ihre Zahnarztpraxis als verlässlichen Partner für ihre langfristige Zahngesundheit. Das Vertrauen in die professionelle Beratung und Behandlung fördert die Bereitschaft, in hochwertige Leistungen zu investieren. Eine strukturierte und individuelle Betreuung während der Prophylaxe-Termine vermittelt den Patienten das Gefühl, ernst genommen und wertgeschätzt zu werden.

Besonders eine einfühlsame Kommunikation durch das Praxisteam spielt hierbei eine Schlüsselrolle. Gut informierte und zufriedene Patienten bleiben der Praxis treu – und diese langfristige Treue ist ein wesentlicher wirtschaftlicher Erfolgsfaktor.

Weiterempfehlungen als Wachstumsmotor

Zufriedene Patienten sind die besten Botschafter einer Zahnarztpraxis. Durch ein gezieltes Empfehlungsmanagement – etwa über authentische Patientenbewertungen

oder persönliche Weiterempfehlungen – können neue Patienten gewonnen und das Wachstum der Praxis nachhaltig gestärkt werden.

Prophylaxe als stabile wirtschaftliche Säule der Praxis

Zahnärzte stehen vor der Herausforderung, eine qualitativ hochwertige medizinische Versorgung zu gewährleisten und gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich zu arbeiten. Die Prophylaxe bietet hierbei eine hervorragende Möglichkeit, eine stabile und planbare Einnahmequelle zu schaffen.

Planbare Einnahmen durch strategisches Recall-Management

Während akute Behandlungen oft unvorhersehbar sind, ermöglicht die Prophylaxe eine zuverlässige Terminplanung und kontinuierliche Einnahmen. Ein strukturiertes Recall-System sorgt dafür, dass Patienten regelmäßig ihre Vorsorgetermine wahrnehmen und die Praxis wirtschaftlich stabil bleibt.

Erweiterung des Dienstleistungsangebots

Durch die gezielte Integration spezialisierter Prophylaxe-Leistungen – wie Kinderprophylaxe, Parodontitis-Prävention, Fissurenversiegelung oder Bleaching – kann die Praxis neue Umsatzquellen erschließen und sich von der Konkurrenz differenzieren.

Erfolgsstrategien für eine wirtschaftlich rentable Prophylaxe-Abteilung

Eine effiziente Prophylaxe-Strategie erfordert eine durchdachte Praxisorganisation, gezielte Fortbildungen und effektive Patientenkommunikation.

Erstens: Optimierung der Praxisorganisation

Eine reibungslose Organisation ist die Basis für eine wirtschaftlich erfolgreiche Prophylaxe-Abteilung ...

- Recall-Systeme für kontinuierliche Terminvergabe: Automatisierte Erinnerungen per SMS oder E-Mail gewährleisten, dass Patienten ihre Prophylaxe-Termine wahrnehmen und langfristig an die Praxis gebunden bleiben.
- Effiziente Terminplanung zur Maximierung der Kapazitäten: Eine optimierte Terminvergabe verhindert Leerlaufzeiten und sorgt für eine bessere Auslastung der Prophylaxe-Assistentinnen und Behandlungsräume – ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor.

Zweitens: Fortbildung und Spezialisierung

Ein geschultes und spezialisiertes

Team ist essenziell für den Erfolg einer Prophylaxe-Abteilung ...

- Regelmäßige Schulungen im Bereich Prophylaxe und Kommunikation: Fortbildungen für das gesamte Praxisteam verbessern nicht nur die Qualität der Prophylaxe-Behandlungen, sondern auch die Patientenkommunikation und -bindung.
- Spezialisierung als Alleinstellungsmerkmal: Die Fokussierung auf besondere Prophylaxe-Leistungen – wie Kinderprophylaxe, Parodontalbehandlung, Fissurenversiegelung oder kosmetische Zahnreinigungen – schafft Wettbewerbsvorteile und stärkt das Praxisprofil.

Drittens: Marketing und Patientenkommunikation

Eine gezielte Kommunikation mit den Patienten steigert die Akzeptanz und Nachfrage nach Prophylaxe-Leistungen ...

- Aufklärung über die langfristigen Vorteile der Prophylaxe: Patienten sollten verstehen, dass regelmäßige Vorsorge langfristig Kosten spart und größere zahnmedizinische Eingriffe vermeiden kann. Verständliche Infomaterialien in der Praxis und Online-Ressourcen (z. B. FAQs, Blogbeiträge) sind hierfür besonders wirkungsvoll.
- Digitale Präsenz zur Stärkung der Patientenbindung: Eine professionelle Website, informative Social-Media-Beiträge und regelmäßige Newsletter helfen dabei, Patienten kontinuierlich an die Bedeutung der Prophylaxe zu erinnern und neue Patienten für die Praxis zu gewinnen.

Fazit

Die Prophylaxe ist nicht nur eine präventive Maßnahme zur Gesunderhaltung der Zähne, sondern auch ein wichtiger wirtschaftlicher Erfolgsfaktor für Zahnarztpraxen. Durch eine durchdachte Organisation, gezielte Fortbildung des Teams und eine strategische Patientenkommunikation lässt sich das volle Potenzial der Prophylaxe ausschöpfen. Eine professionell geführte Prophylaxe-Abteilung trägt maßgeblich zur finanziellen Stabilität der Praxis bei und fördert eine langfristige und vertrauensvolle Patientenbindung.

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

AKTUELLE SEMINARtermine

Praxismanagementlehrgang für die ZAss, PAss, Quereinsteiger

In 8 Modulen vermittelt dieser Lehrgang ZAss, PAss und Quereinsteiger das notwendige Fachwissen für ein effizientes Praxismanagement – kurzweilig, umfassend und praxisnah. Nach Abschluss sind Sie bestens gerüstet, um eine Zahnarztpraxis eigenständig zu führen und die Zahnärztin oder den Zahnarzt optimal zu entlasten. Unter bestimmten Voraussetzungen kann der Lehrgang vom Arbeitsmarktservice (AMS) mit bis zu 50 % gefördert werden. Alle aktuellen Termine finden Sie auf meiner Homepage <https://zahnarztseminare.at>

Optimierung der Kassenabrechnung für Vertragszahnärzte – und Wahlärzte

Jährlich gehen in Zahnarztpraxen tausende Euro durch nicht optimal erfasste Leistungen, unzureichende Begründungen oder fehlerhaft gestellte Anträge verloren. Ein systematisches Erfassen und Optimieren Ihrer Abrechnungsprozesse kann diesen Verlust nicht nur stoppen, sondern Ihren Umsatz deutlich erhöhen. Online Teil 1: 29.04.2025 von 18:00 bis 20:00 Uhr. Online Teil 2: Prothetische Leistungen, 30.04.2025 von 18:00 bis 20:00 Uhr

Bleiben Sie auf dem neuesten Stand – mit unseren Webinaren für Zahnarztpraxen

In der dynamischen Welt der Zahnmedizin ist es unerlässlich, stets aktuelles Fachwissen und moderne Praxisführungstechniken zu beherrschen. Unsere Webinar-Reihe bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen zu erweitern und Ihre Praxis auf dem neuesten Stand zu halten – und das alles bequem von Ihrem Schreibtisch aus, jeweils zwischen 19 und 20 Uhr. **Thema „Effiziente Terminplanung“** 19. 3. 2025. **Thema „Prothetik richtig abrechnen“** 1. 4. 2025. **Thema „Grenzwertstatistik und Korrekturlisten“** 23. 4. 2025



PAROPROPHY TEAMDAY 2025

Ein Tag voller Wissen und Teamstärkung für ihre Mitarbeiter



Am 25. April 2025 findet ein einzigartiges Seminar unter dem Motto „Praxismanagement meets Prophylaxe“ statt.

Am 25. April 2025 findet ein einzigartiges Seminar unter dem Motto „Praxismanagement meets Prophylaxe“ statt. Von 09:00 bis 18:00 Uhr werden Zahnarztpraxisteams in die spannende Welt des effizienten Praxismanagements und der Prophylaxe eingeführt. Die Veranstaltung, die von der Prophylaxeexpertin DH Petra Natter, BA von (www.paro-prophylaxe.at) und der Abrechnungsexpertin Petra Niedermaid (www.zahnarztseminare.at) organisiert wird, verspricht inspirierende Vorträge und einen intensiven kollegialen Austausch mit den Teilnehmern.

Warum ist dieser Teamday ein Muss im Fortbildungskalender ihrer Mitarbeiter? Eine moderne Zahnarztpraxis lebt nicht nur von fachlicher Exzellenz, sondern auch von strukturierten Abläufen und einem harmonischen Team. „Prophylaxe braucht auch gutes Management“ – unter diesem Leitgedanken bietet der Teamday 2025 umfassende Einblicke, wie das Zusammenspiel von Management und Prophylaxe den Praxisalltag sowie die Zufriedenheit der Patienten optimieren kann. Die Teilnehmenden lernen

Strategien und Techniken kennen, die direkt im Praxisalltag umsetzbar sind und das gesamte Team stärken.

Was erwartet die Teilnehmer?

Vier Fachvorträge: Fachlich fundierte Inputs von Experten, die den Blick auf moderne Praxisführung und effektive Prophylaxekonzepte erweitern.

Netzwerkmöglichkeiten: Der Austausch mit anderen Praxisteams fördert neue Ideen und inspiriert zu Best Practices.

Gemeinsames Abendessen: Interaktionen zwischen den Referenten und den Teilnehmern fördert die Nachhaltigkeit und die Motivation für den Praxisalltag.

Weitere Vorteile gibt es für Frühbucher und Gruppenanmeldungen. Teilnehmende, die sich bis zum 28. Februar 2025 anmelden, profitieren von einem Frühbucherpreis von 252,00 € statt 280,00 €. Zudem gibt es für Gruppen ab zwei Anmeldungen einen zusätzlichen Rabatt von 10%. Im Preis enthalten sind nicht nur die Verpflegung und

Schulungsmaterialien, sondern auch ein Zertifikat zur Teilnahmebestätigung – ein wertvoller Nachweis für die kontinuierliche Fortbildung des Teams. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Praxisteam zu stärken, Ihr Wissen zu erweitern und neue Impulse für eine optimale Praxisführung zu gewinnen. Seien Sie dabei, wenn sich Praxismanagement und Prophylaxe die Hand reichen – für eine Zukunft, in der das Wohl der Patienten und ein reibungsloser Praxisablauf im Mittelpunkt stehen.

Melden Sie sich noch heute an und sichern Sie sich die Vorteile! Informationen zu den einzelnen Vorträgen, dem Ort und den Zeiten, sowie die Möglichkeit sich anzumelden finden unter:

www.paro-prophylaxe.at und
www.zahnarztseminare.at

Anm.: Das ausführliche Programm finden Sie auf der rechten Seite!



TAGESPROGRAMM

Praxismanagement meets Prophylaxe

Prophylaxe braucht auch gutes Management

Tagesprogramm von 09:00 – 18:00 Uhr

09:00 – 10:30 Uhr mit Petra Niedermaid:

Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor in der Zahnarztpraxis

10:30 – 11:00 Uhr KAFFEE - PAUSE

11:00 – 12:30 Uhr mit DH Petra Natter, BA:

Wie manage ich eine Prophylaxesitzung? Aktuelle Produktneuheiten auf den Punkt gebracht

12:30 – 14:00 Mittagspause mit Führung durch die Firma W&H

14:00 – 15:30 Uhr mit DH Petra Natter, BA:

Wie manage ich meine Parodontitis-Patienten? Aktuelle und erfolgreiche Behandlungskonzepte für Ihre Praxis

15:30 – 16:00 Uhr KAFFEE - PAUSE

16:00 – 17:30 Uhr mit Petra Niedermaid:

Erfolgreich Verkaufen in der Prophylaxe: Strategien für nachhaltigen Mehrwert und Praxiserfolg

17:30 Uhr Verabschiedung und Diskussion

18:00 Uhr Gemeinsames Abendessen nur gegen Voranmeldung (Ort: Il Nuraghe osteria Pizzeria gesponsert von GC)

Anmeldung: www.paro-prophylaxe.at und www.zahnarztseminare.at

Kosten: 280,- € (Early Bird bis 28.02.2025 10%) und bei 2 Anmeldungen zusätzlich 10%) **Die Tagung ist inklusive Verpflegung, Skripten und Zertifikat.**

Durchführung mit freundlicher Unterstützung von:



Organisation und Informationen: Petra Niedermaid (www.zahnarztseminare.at) und Petra Natter, BA (www.paro-prophylaxe.at)

Anwenderbericht

„Ein Sterilisator, der perfekt zu unserer Praxis-Performance passt.“



Als gelernte ZFA ist Sarah Dornberger unter anderem für die Praxishygiene zuständig.

Die Stadt Haigerloch in Baden-Württemberg wird gern als Perle zwischen Schwarzwald und Schwäbischer Alb bezeichnet. Als eine solche gilt auch die dort ansässige Praxis Dr. Kilmann. Trotz Klinikstruktur mit entsprechender Größe ist jeder Patient hier immer noch Mensch und ein nachhaltiges Miteinander steht im Fokus. Für einen nachhaltigen Eindruck sorgt auch der W&H-Sterilisator Lisa Remote Plus – und wurde gleich im Doppelpack angeschafft.

Die dentale Praxisklinik Dr. Kilmann ist seit 17 Jahren in der Haigerlocher Meinradstraße ansässig. Fast genauso lang, nämlich seit 13 Jahren, ist die Praxis der Arbeitsplatz von Sarah Dornberger. Als gelernte ZFA ist sie heute vor

allem für die Verwaltung und die Praxishygiene zuständig. Im meist trubeligen Arbeitsalltag weiß die Hygienebeauftragte insbesondere alle digitalen Lösungen sehr zu schätzen – so kam es zur Anschaffung von Lisa Remote Plus ioDent®.

Produktentscheidung auf Empfehlung

„Souverän, sympathisch, menschlich – das sind Werte, die uns bei unserer Arbeit wichtig sind. Auch bei der Anschaffung von Produkten und Materialien achten wir auf eine Herstellermentalität, die zu unserer Philosophie passt. Wir haben in Haigerloch mit einer regulären Vier-Zimmer-Praxis begonnen und uns 2019 auf acht Zimmer erweitert. Heute sind wir eine Praxisklinik mit eigenem Dentallabor und bilden über insgesamt vier Zahnärzte das gesamte Spektrum der modernen Zahnheilkunde ab, einschließlich der Chirurgie. Organisch ist auch unsere Praxisausstattung gewachsen. Als unser bisheriger Steri defekt war, haben wir uns mit der Lisa von W&H beschäftigt und wurden nicht enttäuscht. Lisa läuft rund um die Uhr und ist so zuverlässig, dass wir vor rund einem Jahr direkt noch in ein zweites Gerät investiert haben. Dies war auch nötig, denn durch die Klinikstrukturen und den Praxisausbau hat sich auch das Instrumentenvolumen vervielfacht.“



Als Hygienebeauftragte setzt Sarah Dornberger voll und ganz auf Lisa Remote Plus™ ioDent von W&H.

Steri-Raum an Erfordernisse einer Großpraxis angepasst

„Zusammen mit meiner Kollegin Frau Eichmüller bin ich für die Praxishygiene zuständig. Jede von uns arbeitet gern mit Lisa – das Gerät ist easy in der Anwendung, es gab bisher weder Schwierigkeiten noch Fragen. Schon bei der ersten Einweisung verlief alles reibungslos. Bei der Beladung schätze ich am meisten, dass man das Tray bei Bedarf drehen kann – so erhält man Platz für höhere Dinge. Ein echter Gamechanger ist auch, dass Lisa ohne Wasserkartuschen auskommt. Das spart so viel wertvolle Zeit! Das Display ist auf das Wesentliche reduziert: Man sieht den Zyklus, die Restlaufzeit, die Zykushistorie – das wars. Und mit einem Fingertipp ist alles bestätigt und dokumentiert. Dass es noch Praxen gibt, die Zyklusprotokolle ausdrucken und händisch verwalten, ist schwer vorzustellen. Bei uns gibt es kaum noch ein Blatt Papier im Praxisalltag, alles ist digitalisiert und via Tablets darstellbar. Dies schafft uns Freiraum, ermöglicht Kontrolle und natürlich mehr Zeit für die Patienten – und darum geht es schlussendlich.“

Lisa ist platzsparend übereinander positionierbar

„In jedem der acht Behandlungszimmer befindet sich eine Box für die schmutzigen Instrumente. Diese Box wird in den Steri-Raum gebracht. Läuft das Reinigungsgerät in diesem Moment, laden wir die Instrumente in eine weitere, komplett verschließbare Box um und lagern diese unmittelbar am Startpunkt der Hygienestrecke. Im Steri-Raum befinden sich außerdem das Ultraschallbad, der Thermodesinfektor und das Folieneinschweißgerät. Am Ende der Arbeitszeile befinden sich zwei Geräte der neuesten Lisa-Generation und stehen direkt übereinander. Als angenehm empfinde ich den im unteren Bereich der Tür angebrachten Griff. Dieser war bei den älteren Geräten mittig. Die neue Position ermöglicht uns ein komfortables Be- und Entladen, das Design der Lisa ist clean und zeitlos. Seitlich haben wir die Kurzanleitung angebracht und Merkblätter mit Beladungsmustern – so ist Lisa (theoretisch) wirklich von jedem bedienbar.“

Remote-Service als Sahnetupfer aller Services

„Wie sieht es aus mit eurem Filter, habt ihr noch einen? Diese Frage kommt regelmäßig von der W&H-Servicezentrale, und das noch bevor der Termin zum Filterwechsel als Reminder in unserem eigenen QM-System aufpoppt. Der Remote-Service ist eine bahnbrechende Entwicklung, denn eventuellen Ausfällen oder aufwendigen Reparaturen wird so präventiv vorgebeugt bzw. bei Bedarf schnell erforderliche Hilfe geschaffen. Einen Ausfall der Lisa mag ich mir gar nicht vorstellen mit Blick auf unsere tägliche Schlagzahl an Patienten. Doch dazu ist es bislang auch nicht gekommen – unsere Sterilisatoren laufen aktuell mit 2.500 und 480 Zyklen. Und laufen, und laufen! Das Produkt kann ich aus voller Überzeugung weiterempfehlen. Wer zeitgemäß arbeiten möchte, der kommt an Lisa nicht vorbei.“

www.wh.com

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

TePe®



Aus Liebe zur Lücke

Effektive Zahnpflege für ein gesundes Lächeln.

Jeder Mensch ist einzigartig, genau wie seine Interdentalräume. Daher bietet TePe für jede Lücke das passende Produkt. Empfehlen Sie TePe für eine individuelle und effektive Zahnpflege – für nahezu 100 % saubere Zähne und ein gesundes Lächeln. So unterstützen Sie Ihre Patienten optimal bei ihrer täglichen Mundhygiene.



Made in Sweden



Die Autorin Petra Natter mit ihrem Mentor, Prof. Johannes Einwag.



Die IZPT boten auch zahlreiche interessante Kontakte zwischen der Industrie und den anwesenden Dentalprofis.

Nachbericht

Innsbrucker Zahn-Prophylaxe-Tage 2024

Mit mehr als 800 Teilnehmer aus sieben Nationen waren die Innsbrucker Zahnprophylaxe-Tage (IZPT) im Jahr 2024 wieder die größte Prophylaxe Fortbildungsveranstaltung Österreichs und eine der größten in Europa. Wie jedes Jahr stellten die IZPT der motivierten Zahnarztassistentin, Prophylaxeassistentin und Zahngesundheitserzieherin ein vielfältiges Programm auf höchstem Niveau rund um die Zahnprophylaxe bereit.

Von Dentalhygienikerin Petra Natter, BA

Die Programmverantwortlichen und Tagungsleiter Dr. Dr. Elmar Favero und Univ.-Prof. Dr. Adrian Lusi sorgten persönlich für die hohe Qualität und die familiäre Atmosphäre der Tagung, die sich inzwischen als fixe Größe im Fortbildungskalender etabliert hat. Wir lassen Kongressteilnehmer, Aussteller und Referent kurz zu Wort kommen, damit wir die Gründe erfahren, warum sie dieses Jahr bei den IZPT mit dabei waren.

Ein vielseitiges Wochenende

Das Format „Theorie trifft Praxis“ hat sich bewährt und der Kursteil mit dem Thema „Modernes Biofilmmangement mit GBT Airflow (Theorie & Praxis)“ von der Firma EMS im Trainingszentrum von EMS war Donnerstag und auch Freitag schnell ausgebucht. Der Freitag bot traditionell wieder verschiedene Tages- und Halbtagesseminare an, wobei die Veranstaltung im Hauptsaal „Moden – Mythen – Märchen“ von Prof. Einwag viel Zuspruch fand. Viele der Seminare zu den aktuellen Themen der Prophylaxe waren im Vorfeld bereits ausgebucht. Aktive und engagierte Teilnehmerinnen konnten auf Tuchfühlung mit praktischem Wissen aus der Zahnmedizin gehen, und dadurch viel für ihren Arbeitsalltag mitnehmen. Ebenso waren knapp 40 Dentalaussteller mit Neuigkeiten aus der Welt der Prävention gekommen, um ihre Produkte zu präsentieren und die Teilnehmerinnen mit Proben und Informationen zu versorgen.

Christian Rieder, Geschäftsführer der Firma Softdent.

„Prophylaxe ist ein wesentlicher und sehr sinnvoller Teil einer Zahnarztpraxis. Wir unterstützen dabei mit einer strukturierten Dokumentation. Mithilfe unserer Software ist es für den Zahnarzt und die Prophylaxemitarbeiterin leichter, alle Behandlungen zu dokumentieren. Wir arbeiten an einem vereinfachten digitalen Workflow durch unsere Produkte.“



Teamleiterin Dr. med. Schütze, Beraterin für natürliche Mund- und Darmpflege, und PAss Katja Kalleitner von Institut AllergoSan respektive OMNi BiOTiC.

„An jedem Zahn hängt ein Mensch, und daher sollte auch der ganze Mensch in der Prophylaxe gesehen werden. Deshalb sind eine strukturierte Anamnese und darauf aufbauende gezielte Beratung / Behandlung nötig. Wir informieren die Patienten, so gut wir können, um dadurch die Patienten besser führen zu können. Den Patienten nur die Zähne zu reinigen, „durchzuputzen“ ist zu wenig. Prävention in der Zahnarztpraxis sollte ganzheitlich gesehen werden.“



Seit dreißig Jahren ist Dr. Dr. Elmar Favero Organisator der IZP-Tage.

Prof. Dr. Johannes Einwag, Referent Fortbildung der Bayerischen Landeszahnärztekammer München und Wissenschaftlicher Leiter Bayerischer Zahnärztetages.

„Prophylaxe ist mehr als nur einer von vielen Teilbereichen der Zahnmedizin! Prophylaxe ist Einstellungssache, ethische Grundlage unseres ärztlichen Handelns mit dem Ziel, orale Gesundheit zu erhalten oder wiederherzustellen. Zur Umsetzung dieses Ziels sind strukturelle und organisatorische Voraussetzungen zu schaffen, um Patienten lebenslang erfolgreich begleiten zu können. Der Einsatz qualifizierter Fachkräfte spielt dabei eine entscheidende Rolle! Diese „fallen nicht von den Bäumen“, sondern müssen - in Abhängigkeit von den jeweiligen gesetzlichen Rahmenbedingungen - aus- und fortgebildet werden, um die Gesundheitsrisiken in den verschiedenen Altersgruppen wirksam bekämpfen zu können. Prophylaxassistentinnen und Dentalhygienikerinnen haben sich für diese Tätigkeit weltweit unter den verschiedensten Gesundheitssystemen bewährt – im Team mit Zahnärztinnen und Zahnärzten und den Patienten. Das Credo von Prof. Einwag ist: „Eigentlich ist alles ganz einfach – man/frau muss es nur tun!“ Prophylaxe funktioniert! In allen Altersgruppen, bei natürlichen Zähnen und auch bei Implantaten!“ Zentrale Aufgabe der nächsten Jahre wird sein, die Erfolge der Prävention in den ersten Lebensjahrzehnten auch in die höhere Altersgruppe zu transportieren. Und das ist bereits mit den heute zur Verfügung stehenden Möglichkeiten zu erreichen! Mundgesundheit ist keine Utopie! Wir sind noch nicht am Ziel, aber auf einem guten Weg!“



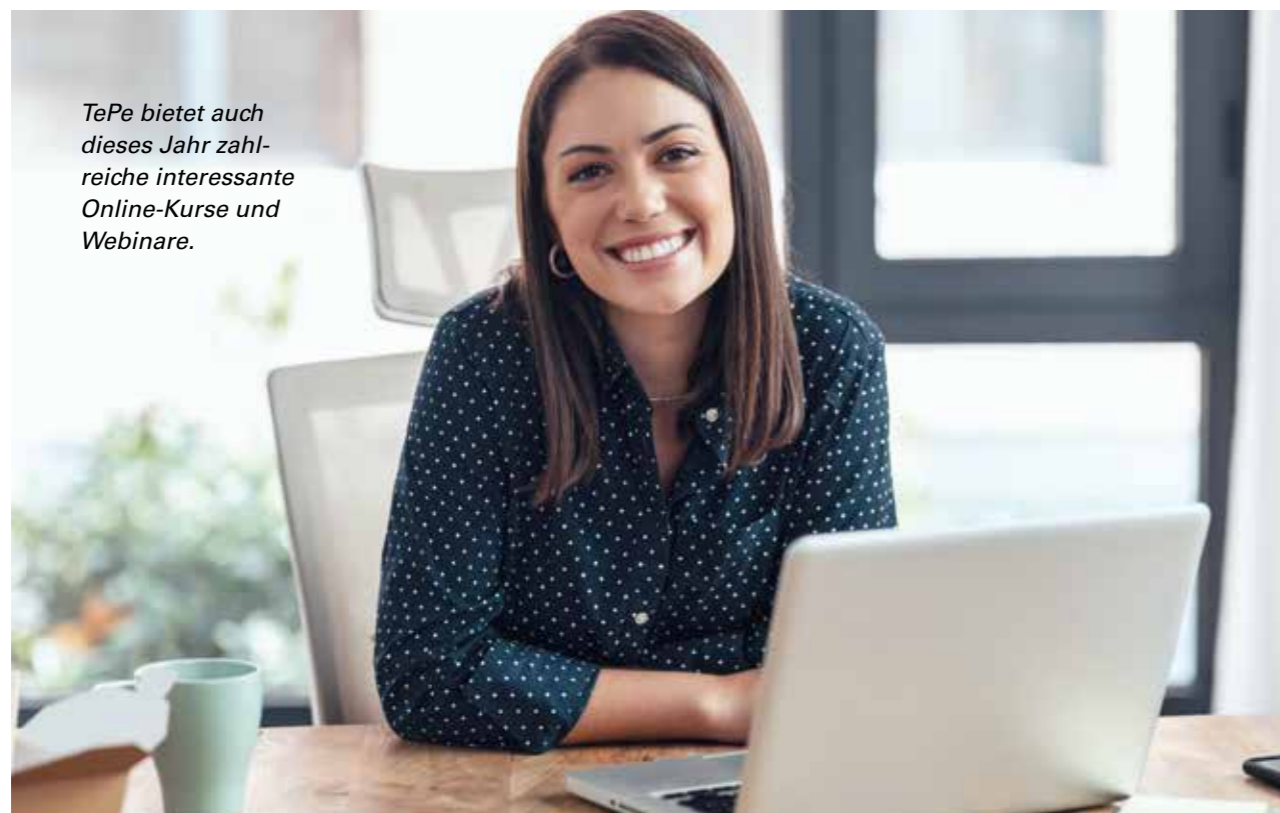
Dr. Dr. Elmar Favero, Organisator der IZP-Tage, zum Stellenwert der Prophylaxe in der Zahnmedizin.

„Prophylaxe ist für mich Teamarbeit in der Zahnarztpraxis. Leider haben wir derzeit einen Fachkräftemangel, da die zahnärztlichen Assistenzberufe zu wenig Wertschätzung erfahren. Auch die Patienten erkennen den Stellenwert der Vorsorge vielfach immer noch zu spät, wenn es darum geht, die Erkrankung zu vermeiden. Man ruht sich auf den Lorbeeren aus und somit kommt die Karies wieder zurück, da nur mit ständigem Bemühen diese Erkrankungen zurückgedrängt werden können. Dies gilt auch im Besonderen für die zunehmenden Parodontalerkrankungen. Somit sind alle Verantwortlichen aus Politik, Universität, Zahnärztekammer und Sozialversicherung gefordert, um die 40-jährige Aufbauarbeit weiterhin entsprechend zu unterstützen.“



SAVE THE DATE!

Die Innsbrucker Zahnprophylaxe-Tage finden dieses Jahr von 27.– 29. November 2025 statt.



TePe bietet auch dieses Jahr zahlreiche interessante Online-Kurse und Webinare.

Neue Webinare auf TePe Share

Gute Aussichten für die Mundgesundheit mit TePe

Auch 2025 wird die Wissensplattform für zahnmedizinisches Fachpersonal mit neuen praxisnahen Webinar-Terminen rund um einen gesunden Mund gefüllt. Einige Webinare werden zudem mit einem Fortbildungspunkt bewertet.

Bisher stehen zwei deutschsprachige Webinartermine fest, bei denen Teilnehmer auch jeweils einen CME-Punkt erhalten können: Am 12. März 2025 um 18 Uhr spricht DH Nora-Sophie Feulner B.Sc., Clinical Affairs Specialist bei TePe, über „Wir haben was gegen Biofilm – Interdentalreinigung zwischen Wissenschaft, Wunsch und Wirklichkeit“.

Dr. Ralf Seltmann referiert dann am 23. April 2025 um 18 Uhr das Webinar „Mundtrockenheit. Was tun, wenn die Spucke wegbleibt?“ Um Menschen mit Mundtrockenheit, eine der am häufigsten beobachteten Erkrankungen der Mundhöhle, zu unterstützen,

hat TePe eine feuchtigkeitsspendende Serie auf den Markt gebracht.

Beide deutschsprachigen Veranstaltungen entsprechen den aktuellen Leitsätzen/Richtlinien zur zahnärztlichen Fortbildung von KZBV, BZÄK, DGZMK und der SSO – Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft sowie der Punktebewertung von Fortbildungen von BZÄK und DGZMK und werden gemäß dieser mit insgesamt je einem Fortbildungspunkt bewertet. Im Laufe des Jahres sind weitere Webinare geplant. Alle Termine sind mit regelmäßigen Updates auf TePe Share zu finden. Hier ist ebenso die Anmeldung möglich: Alle Termine sind mit

regelmäßigen Updates auf der Webseite von TePe Share zu finden. Hier ist ebenso die Anmeldung möglich.

An Anwender richtet sich der kostenlose 15-minütige Crashkurs „Von den Zähnen bis zum Herz: Der Zusammenhang zwischen Mund- und Allgemeingesundheit“ am 7. Mai 2025 um 19 Uhr. In diesem Webinar erklärt DH Nora-Sophie Feulner B.Sc. kurz und knackig, warum eine gute Mundhygiene nicht nur für Zähne und Zahnfleisch, sondern auch für die Allgemeingesundheit von großer Bedeutung ist.

www.tepe.com/tepe-share

#whdentalde
f @ in
video.wh.com

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



Speeds you up!



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



ZWEIFACH STARKER SCHUTZ

Fluoridlack zur Behandlung von Hypersensibilitäten

- Sofort desensibilisierend
- Bildung einer Schutzschicht gegen thermische und mechanische Einflüsse
- Spezielle Lackgrundlage verstärkt den Langzeiteffekt und die Tiefenfluoridierung
- Transparent – keine Verfärbung auf den Zähnen
- Bleaching kompatibel, Verringerung der Sensitivität, ohne die Bleachingbehandlung zu behindern

Bifluorid 10[®]



Besuchen Sie uns in Köln!
25. – 29.03.2025
Halle 10.2: Stand N10/O19 + N20/O29
Halle 5.2: Stand C60