

DIE assistentin

JOURNAL FÜR PAss & ZAss


Ausgabe 1/26
€ 3,50



Adriana Pascu zeigt: In der Zahnarztpraxis ist mehr drin

Wie zwei Absagen den Weg zur Klinikleitung ebneten

Mehr als nur Beratung

*Warum Praxen Coaching
mehr brauchen als externe
Strategien*

Mehr Power und Ruhe

*Wie W&H die Zirkon-Ab-
nahme für Team und Pati-
enten verändert.*

Diabetes & Mundhygiene

*Wie Diabetes und Paro-
dontitis sich gegenseitig
beeinflussen*

Wie Adriana Pascu
ihren Weg von der
Zahnarztassistentin
zur Verwaltungslei-
terin fand

Inhalt

04

REPORT

04 Wie Adriana Pascu ihren Weg von der Zahnarztassistentin zur Verwaltungsleiterin fand

08 Warum Coaching mehr bewirkt als klassische Beratung – und was Zahnarztpraxen wirklich brauchen

NEUHEITEN

06 GBT: Für alle Fälle die richtige Lösung

06 Freihändige Absaugung mit Swe-Flex

12 Interview: Synea Power Edition von W&H

PROPHYLAXE

13 SafeDrape von Medicom

14 Fluorid als unverzichtbarer Unterstützer in der Vorsorge

16 GERL präsentiert die ABC MACHINE

18 Zahnpasta und Mundspülung kann Adhärenz verbessern

20 Diabetes und Mundgesundheit: Die unterschätzte Wechselwirkung

21 OptraGate 2 bringt Komfort und Effizienz in die Zahnarztpraxis

22 Fachbericht: Mehr parodontale Erkrankungen trotz guter Vorsorgemöglichkeiten

Warum Coaching
mehr bewirkt als
klassische Beratung

08



OptraGate 2
bringt Komfort
und Effizienz
in die Zahn-
arztpraxis

21



SafeDrape von
Medicom

06



Liebe Assistentinnen!

Ergänzung in eigener Sache



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria
und assistentin



Den Podcast mit Adriana Pascu findet ihr in dieser Ausgabe ab Seite 4 bzw. auf Spotify.

Die Zahnärztekammer ersuchte uns als Reaktion auf den letzten Artikel in der Assistentin 0425 „Deine Zukunft in der Prophylaxe: So wirst du zur PAss oder DH!“ um folgende Ergänzung bzw. Korrektur:

„Wir ersuchen Sie höflichst, Informationen zur Dental Hygienist (DH) dahingehend richtig weiterzugeben, als dass diese in Österreich keine Tätigkeiten, die unter den in Österreich geregelten zahnärztlichen Tätigkeitsbereich fallen, durchführen dürfen, auch nicht unter Aufsicht oder unter Verantwortung eines Angehörigen/einer Angehörigen des zahnärztlichen Berufs. Eine Delegation ausschließlich zahnärztlicher Tätigkeiten ist nicht erlaubt. Wie gesetzlich geregelt, kommt ausschließlich das Qualifikationsprofil der Prophylaxeassistentin zur Anwendung, auch wenn die Weiterbildung im Ausland absolviert wurde.“

Das bedeutet, dass auch eine DH in der Praxis in Österreich nicht mehr machen darf als eine PAss, obwohl sie dafür in den meisten Nachbarländern Österreichs ausgebildet ist. Nicht einmal unter Aufsicht und Verantwortung eines Zahnarztes. Ob das in den Praxen auch so umgesetzt wird und von den jeweiligen Zahnärzten als hilfreich angesehen wird, wollte ich Dr. Hißmayr, die zuständige Referentin in der ÖZÄK fragen, aber leider stand sie für uns zu keinem Gespräch zur Verfügung. Wir bleiben an dem Thema dran. Versprochen.

Herzlichst



oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

P.S. Wie immer freuen wir uns über Feedback und Anregungen für künftige Ausgaben. Schreibt mir!

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.

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin



Jeder Mund verdient mehr

TePe bietet für jeden Interdentalraum die passende Lösung. Ob Interdentalbürste, EasyPick oder Zahnseide – empfehlen Sie unsere hochwertigen Produkte für eine effektive und individuelle Zahnpflege. So unterstützen Sie Ihre Patientinnen und Patienten optimal, mehr für ihre tägliche Mundhygiene zu tun.



Made in Sweden

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



Von der Absage zur Klinikleitung

Wie Adriana Pascu ihren Weg von der Zahnarztassistentin zur Verwaltungsleiterin fand – und was andere Assistentinnen davon lernen können. Das komplette Interview hören Sie im Podcast.

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm



Manchmal schreibt das Leben die besten Karrieregeschichten – und zwar genau dann, wenn die eigenen Pläne nicht aufgehen. Adriana Pascu ist heute Verwaltungsleiterin der Zahnklinik Dr. Andreas Penn in Leoben. Ein Titel, den sie sich vor zehn Jahren nicht hätte träumen lassen. Denn ihr Weg dorthin begann mit gleich zwei Absagen – und einem Anruf, der alles veränderte.

Zwei Absagen und ein glücklicher Zufall

Nach dem Abschluss der dreijährigen HBLA stand die junge Steirerin vor der Frage, die sich alle jungen Menschen stellen: Was kommt jetzt? Der Wunsch, in der Gesundheitsbranche zu arbeiten, war da – konkret als Krankenschwester. Doch die Aufnahmeprüfung lief nicht wie erhofft. Plan B: eine Lehre in der Apotheke. Auch hier kam eine Absage. Was Adriana Pascu damals nicht wusste: Die Apotheke, die ihre Bewerbung abgelehnt hatte, war gut befreundet mit einem Zahnarztpaar in der Nähe – und leitete ihre Unterlagen kurzerhand weiter. Zwei, drei Tage später klingelte das Telefon: „Möchtest du nicht einmal vorbeikommen und dir den Beruf anschauen?“ Adriana ging hin. Und blieb. „Das war Liebe auf den ersten Blick“, erzählt sie heute. Der Beruf der Zahnarztassistentin war nie auf ihrem Radar gewesen – und wurde trotzdem zur Grundlage einer bemerkenswerten Karriere.

Die Lehre: Wenn es einfach passt

Die dreijährige Lehre zur Zahnarztassistentin (ZASS) absolvierte sie mit Begeisterung – Theorie in Graz bei der Zahnärztekammer, Praxis von Montag bis Freitag in der Ordination. Von Anfang an lief es rund: „Alles hat Hand und Fuß gehabt. Ich habe mir nie bei irgendetwas schwergetan.“ Nach der Lehre arbeitete sie als Stuhl- und Röntgenassistentin und war, wie sie selbst sagt, „überall einsatzbereit“. Nach ihrer Heirat 2014 zog sie von Kindberg nach Leoben und fand dort eine neue Praxis. Vier Jahre lang erledigte sie ihre Arbeit mit Begeisterung. Karriereplanung? Fehlanzeige. Bis Ende 2017 ein Zahnarzt namens Dr. Andreas Penn in ihr Leben trat.

Der Chef, der mehr sah

Adriana begann als Stuhlassistentin bei Dr. Penn – eine ganz normale Ordination mit vier Behandlungsstühlen und einem Arzt. Doch der hatte Pläne. Und er hatte einen Blick für Potenzial. Für ihr Potenzial. Schon nach kurzer Zeit fragte er seine neue Mitarbeiterin: „Möchtest du einen Schritt weitergehen – Richtung Praxismanagement?“ Für Adriana kam das völlig überraschend. An Zusatzausbildungen – ob Prophylaxe oder Management – hatte sie keinen Gedanken verschwendet. Doch Dr. Penn erkannte, was in ihr steckte. Und er sollte recht behalten: „Genau das ist das, was mich ausmacht. Verwaltung, Management, Koordination – ich liebe es. Und er hat das damals schon erkannt.“

Von der Praxismanagerin zur Klinikleiterin

Die einjährige berufsbegleitende Ausbildung zur Praxismanagerin in Graz – jeden Freitag und Samstag – öffnete ihr eine neue Welt: Rhetorik, Patientenkommunikation, Körpersprache, Einkauf, Abrechnung, Hygienemanagement, Strahlenschutz. „Das ist eine wirklich unfassbar umfangreiche

Ausbildung“, schwärmt sie. Und sie veränderte nicht nur ihr Aufgabenprofil, sondern auch sie selbst: „Man muss gewisse Sachen auch an sich selbst bewusst ändern. Das braucht Kraft und Mut. Aber wenn man bereit ist, ist es wirklich unfassbar.“ Während Adriana sich weiterbildete, wuchs die Praxis zur Klinik. Heute leitet sie als Verwaltungsleiterin ein großes Team, koordiniert Diensterteilungen, managt die Kommunikation mit Patienten und Kassen, unterstützt junge Zahnärzte bei allem, was im Studium nicht gelehrt wird – von der prothetischen Planung bis zur bürokratischen Abwicklung – und sorgt dafür, dass der ärztliche Leiter sich auf das konzentrieren kann, was er am besten kann: Zahnmedizin.

Rhetorik statt Rezepte: Die unterschätzte Kompetenz

Neben dem Praxismanagement hat sich Adriana gezielt in Rhetorik und Körpersprache weitergebildet – für sie eine Schlüsselkompetenz im Klinikalltag. „Wenn ich irgendwo hineingehe, muss ich Sicherheit und Stärke ausstrahlen. Viele Patienten haben Angst. Wenn ich selbst unsicher bin, dann sind wir zu zweit und fragen uns: Was machen wir jetzt?“ Stattdessen schafft sie durch ihr Auftreten eine gemeinsame Ebene mit den Patienten – ob bei Kostengesprächen, Behandlungsplänen oder einfach beim Beruhigen aufgeregter Patienten.

Die Botschaft: Traut euch!

Was rät Adriana Pascu Kolleginnen, die ähnliche Ambitionen haben? Ihre Antwort ist klar und direkt: Die Motivation zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmerin ist ein ganz wichtiger Punkt. Assistentinnen, die in einer Ordination nicht das erreichen, was sie möchten, sollten sich auf jeden Fall eine Praxis suchen, die ihr Potenzial ausschöpft. Es gibt genug Praxen, die Weiterbildung anbieten. Ein Praxiswechsel ist in so einem Fall empfehlenswert. Und noch ein Indikator: Wenn der

Arbeitgeber nicht bereit ist, Weiterbildung finanziell zu unterstützen, ist das ein deutliches Zeichen, sich zu orientieren. Bei Dr. Penn war das nie ein Thema – alle Ausbildungen wurden vom Arbeitgeber übernommen, ohne Diskussion. Natürlich war nicht immer alles einfach. Nicht jede Kollegin war begeistert, als Adriana ins Praxismanagement aufstieg. Doch sie hat gelernt, damit umzugehen: „Die meisten wissen es zu schätzen. Und das andere – das ist alles vergessen, wenn man einen Schritt weitergehen möchte.“ Adriana Pascus Geschichte zeigt: Karriere in der Zahnmedizin muss nicht bei der Assistenz enden. Wer offen bleibt, wer den Mut hat, auch mal unbequeme Schritte zu gehen, und wer das Glück hat, einen Förderer zu finden – oder sich aktiv einen sucht –, kann Wege gehen, die auf keinem Lehrplan stehen. Der Trend zu größeren Praxen und Kliniken schafft neue Jobprofile, vom Praxismanagement bis zur Klinikleitung. Die Frage ist nicht, ob diese Chancen kommen. Sondern, ob man bereit ist, sie zu ergreifen.



Hier finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast:



Globale GBT Clinical Case Library

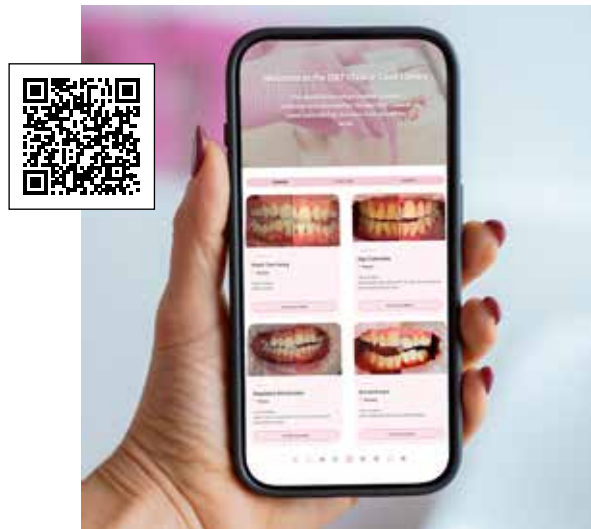
GBT: Für alle Fälle die richtige Lösung

Um den erfolgreichen und vielseitigen Einsatz des Guided Biofilm Therapy (GBT) Protokolls zu visualisieren und klinisches Wissen zu teilen, hat die Swiss Dental Academy (SDA) klinische GBT Fälle aus aller Welt gesammelt und erstmals auf einer zentralen, digitalen Plattform veröffentlicht: der GBT Clinical Case Library. Die umfangreiche Sammlung ist ab sofort online verfügbar, wird kontinuierlich erweitert und neue Fälle können einfach eingereicht werden.

Die neue Plattform bietet einen strukturierten und benutzerfreundlichen Zugang zu klinischen GBT-Fällen. Inhalte lassen sich intuitiv durchsuchen, sodass relevante Fallbeispiele zum Einsatz von GBT bei gesunden Patientinnen und Patienten, bei Gingivitis, Parodontitis, in der Kieferorthopädie sowie bei Implantatpatienten (Mukositis und Periimplantitis) ebenso schnell und gezielt gefunden werden können wie Fälle aus der restaurativen Zahnheilkunde und Prothetik. Nach einer Registrierung kann die GBT Clinical Case Library einfach über die Webseite der Swiss Dental Academy erreicht werden.

Das Guided Biofilm Therapy (GBT) Protokoll, umgesetzt mit den originalen EMS Geräten «Swiss Made» und durch die Swiss Dental Academy (SDA) geschult, hat die orale Prävention nachhaltig geprägt. Seit der Einführung im Jahr 2016 hat sich dieses systematische, evidenzbasierte Protokoll weltweit als Game Changer etabliert – sowohl in der Prophylaxe als auch in der nichtchirurgischen parodontalen und periimplantären Therapie. Der aktuelle Stand der Technik überzeugt heute tausende GBT-zertifizierte Praxen weltweit und verbessert gleichermaßen die Erfahrung von , Patienten und Behandlern für eine nachhaltig gute Mundgesundheit.

<https://sda.dental/DE-GBT-Clinical-Case-Library>.



Der Swe-Flex Speichelsauger von Hager & Werken ist vielseitig einsetzbar und ein zuverlässiger Begleiter in jeder Behandlungssituation.

Freihändige Absaugung mit Swe-Flex

Ungeahnte Freiheiten für die Anwendung

Swe-Flex ist eine praktische Absaughilfe, die Zungenschild und Speichelsauger in einem Produkt vereint – und so ein entspanntes Arbeiten im Mundraum mit hoher Annehmlichkeit und Patientenakzeptanz ideal kombiniert.

Die Anwendung ist denkbar einfach: Swe-Flex wird einfach im Unterkiefer zwischen Zunge und Zahnreihe positioniert. Durch seine spezielle Form stabilisiert er sich automatisch und bleibt sicher in Position. Die integrierten Absauglöcher im verstärkten unteren Rand entfernen zuverlässig alle Flüssigkeiten – ganz ohne Festsaugen und ohne störende Geräusche. Die Führung außerhalb des Mundes ist an die Körperform angepasst und der dort anzubringende Sauger ist keiner Handhabung im Wege. Der Patient kann jederzeit problemlos umpositioniert werden. Ein weiterer Vorteil: Die zahnärztliche Assistenz hat beide Hände frei und kann sich ganz auf das Anreichen von Materialien oder das Anmischen konzentrieren – ohne dass Speichel oder Flüssigkeit das Arbeitsfeld von lingual beeinträchtigen. Selbst das Arbeiten ohne Assistenz wird mit Swe-Flex erheblich erleichtert.

Wir setzen Swe-Flex seit mehreren Jahren täglich in unserer Praxis ein – mit durchweg positiven Erfahrungen. Ob bei Füllungstherapien, dem Verkleben von Kronen, Brücken oder Implantaten, dem Applizieren von Brackets und Bändern, in der chirurgischen Nachsorge oder bei Versiegelungen.

www.hagerwerken.de

OptraGate® 2

Entspannte und effiziente Behandlungen

OptraGate 2 ist ein latexfreier Lippen-Wangen-Halter, der Sie in Ihrem Praxisalltag optimal unterstützt. OptraGate 2 ermöglicht einen großzügigen Zugang zum Arbeitsfeld und unterstützt eine effektive und unkomplizierte relative Trockenlegung.

Dank des dritten Rings erleben die Patientinnen und Patienten einen verbesserten Tragekomfort und ihnen fällt es leichter, den Mund während längeren Behandlung offen zu halten.



JETZT INFORMIEREN!



ivoclar.com
Making People Smile

ivoclar



Dentalmentorin Nikola Keresztfalvi MSc bringt den „Nike-Faktor“ in die Zahnarztpraxen.

Interview mit Dentalmentorin Niki

Warum Coaching mehr bewirkt als klassische Beratung – und was Zahnarztpraxen wirklich brauchen

Über den Mut zur Veränderung, die Kraft von Wertschätzung – und warum gute Zahnmedizin auch gute Führung braucht

Niki, viele Zahnärzte sehen sich primär als Mediziner, merken aber schnell, dass sie plötzlich auch Unternehmer, Personalleiter und Psychologe sein müssen. Warum bezeichnest du dich bewusst als Dentalmentorin und nicht als klassische Unternehmensberaterin?

Genau an diesem Punkt setzt meine Arbeit an – dort, wo klassische Beratung endet. Eine herkömmliche Unternehmensberatung liefert Konzepte, Analysen und Strategien von außen. Das hat seine Berechtigung, aber in einer Zahnarztpraxis reicht das oft nicht aus. Meine spezialisierte Perspektive als Dentalmentorin ermöglicht es mir, die Entwicklung der Ordination von innen heraus zu begleiten. Coaching verändert das Verhalten der Menschen, stärkt ihre Haltung, ihr Verantwortungsbewusstsein und die gesamte Teamperformance. Wenn sowohl die Führung als auch die Mitarbeiter persönlich reifen und die Rollenverteilung klar definiert ist, kann der Zahnarzt endlich delegieren – und hat wieder die Zeit und den Kopf frei, sich um das zu kümmern, wofür er eigentlich ausgebildet wurde: seine Patienten.

Was genau ist der „Nike-Faktor“, den du in eine festgefahrene Praxisstruktur bringst?

Der Nike-Faktor steht für einen ganz bewussten Perspektivenwechsel – einen neuen Zugang, der mit mehr

Leichtigkeit verbunden ist. In vielen Praxen herrschen tief verankerte Glaubenssätze: „Das war schon immer so“, „Dafür haben wir jetzt keine Zeit“ oder „Veränderung ist hier ohnehin nicht erwünscht.“ Diese Sätze klingen harmlos, sind aber oft die eigentlichen Ursachen für festgefahrene Strukturen. Dahinter stecken Hierarchien, Gewohnheiten, chronischer Zeitmangel und vor allem die Angst vor Veränderung. Meine Aufgabe ist es, diese Muster sichtbar zu machen und zu durchbrechen – damit Klarheit entsteht und neue, funktionierende Prozesse implementiert werden können.

Auf deiner Website sprichst du viel über das Zusammenspiel von Team-Dynamik und wirtschaftlichem Erfolg. Wo liegt in den meisten Praxen der „blinde Fleck“, wenn es um die Mitarbeiterzufriedenheit geht?

Mitarbeiterzufriedenheit wird in vielen Praxen zwar häufig thematisiert, aber selten wirklich verstanden. Der blinde Fleck liegt darin, dass Zufriedenheit für jeden Mitarbeiter etwas völlig anderes bedeutet. Es gibt ganz unterschiedliche, individuell wahrgenommene Dimensionen – angefangen bei der Führungsstruktur und dem Teamklima über Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten bis hin zur Sinnhaftigkeit der Aufgaben, der Arbeitsbelastung und der internen Kommunikation. Das Schlüsselthema, das

meiner Erfahrung nach am meisten unterschätzt wird, ist die Wertschätzung. Wer in einer Zahnarztpraxis arbeitet, übt einen äußerst verantwortungsvollen und körperlich wie emotional anstrengenden Beruf aus. Diese Leistung anzuerkennen, ist kein „Nice-to-have“, sondern eine Grundvoraussetzung für langfristige Mitarbeiterbindung.

Mentoring impliziert eine sehr persönliche Begleitung. Wie sieht ein typischer Moment in deiner Arbeit aus, in dem bei einem Praxisinhaber der sprichwörtliche Knoten platzt?

Ein großer Vorteil im Coaching ist die unbelastete Möglichkeit, viele Dinge offen anzusprechen, die sonst einer hierarchischen Struktur untergeordnet sind. In der Praxis traut sich niemand, dem Chef zu sagen, was wirklich schief läuft. Im Coaching-Setting ändert sich das. Der entscheidende Moment ist oft der, in dem dem Praxisinhaber klar wird: Es liegt kein persönliches Versagen vor. Von Experten der Zahnmedizin wird schlicht nicht vorausgesetzt, dass sie eine Leadership-Ausbildung haben. Das ist eine enorme Erleichterung. Aber die eigentliche Frage, ob aus dieser Erkenntnis auch echte Veränderung wird, entscheidet sich an einem einzigen Punkt: Ob der Dienstgeber bereit ist, die Opferrolle zu verlassen und aktiv Verantwortung für die Weiterentwicklung zu übernehmen.

Der Fachkräftemangel ist in der Dentalbranche das Thema Nummer eins. Welche Rolle spielt das „Praxis-Branding“ heute, um nicht nur Patienten, sondern vor allem die richtigen Teammitglieder anzuziehen?

Die Antwort lässt sich in drei Worten zusammenfassen: Klarheit, Authentizität und Kultur. Um die richtigen Mitarbeiter zu finden und langfristig zu halten, muss eine Praxis klar definieren, wie geführt und gearbeitet wird, was erwartet wird und wie viel Eigeninitiative erwünscht ist. Das klingt simpel, wird aber in der Realität erstaunlich selten konsequent umgesetzt. Je klarer sich eine Ordination nach außen und nach innen positioniert, desto gezielter werden auch die Bewerbungen sein. Menschen suchen heute nicht nur einen Job – sie suchen einen Ort, an dem sie sich mit den Werten und der Arbeitsweise identifizieren können.

Patientenkommunikation ist mehr als nur das Erklären von Befunden. Wie bringst du Praxisteams bei, medizinische Notwendigkeit so zu kommunizieren, dass der Patient sich verstanden fühlt und gerne „Ja“ zur Behandlung sagt?

Hier geht es ganz klar darum, Vertrauen aufzubauen und die Bindung zum Patienten zu stärken. Man muss sich vor Augen halten: Patienten kommen häufig mit Angst in die Praxis, haben wenig bis kein Fachwissen und fürchten sich vor hohen Kosten. Das ist eine emotional aufgeladene Situation. Ein gut geschultes Team kann durch klare Kommunikation, eine einheitliche Haltung und abgestimmte Botschaften empathisch erklären, worum es bei der Behandlung geht – ohne Druck aufzubauen. Die Entscheidung bleibt immer beim Patienten. Aber wenn er sich verstanden und gut aufgehoben fühlt, wird er diese Entscheidung viel eher mit Überzeugung treffen.

Digitalisierung vs. Empathie: Wie viel Technik braucht eine moderne Praxis – und wie viel „Mensch“ muss am Ende übrig bleiben?

Digitalisierung ist in der Zahnarztpraxis heute schlicht unumgänglich.

Gerade in Bereichen wie Terminmanagement, Dokumentation oder der Erfassung von Hygieneketten schafft ein hoher technischer Standard enorme Effizienzgewinne. Manche Prozesse müssen digital organisiert sein, um überhaupt zeitgemäß arbeiten zu können. Dennoch bin ich überzeugt: Eine Ordination muss menschlich geführt werden. Technik kann vieles erleichtern, aber Empathie lässt sich nicht automatisieren. Sie ist es, die die Bindung zum Patienten stärkt und eine Praxis von innen heraus lebendig hält. Im besten Fall nutzt man beides gleichzeitig – Technologie für die Effizienz und Menschlichkeit für die Beziehung.

Was ist die erste Sofort-Maßnahme, die du einer Praxis empfehlst, die zwar medizinisch top ist, aber bei der die Stimmung im Team am Boden liegt?

Das Zauberwort heißt „Interessen-seinigkeit“. Wenn alle Mitarbeiter dieselben Interessen vertreten und an einem Strang ziehen, passiert etwas Bemerkenswertes: Druck weicht der Motivation, Kontrolle weicht der Selbstorganisation und Misstrauen weicht dem Vertrauen. Plötzlich wird mit Kopf, Herz und echtem Verantwortungsbewusstsein miteinander gearbeitet. Das klingt nach einem hohen Ideal, aber es ist in der Praxis absolut erreichbar – wenn man bereit ist, diesen gemeinsamen Nenner bewusst zu erarbeiten.

Viele Praxen haben Angst vor Veränderung. Wie nimmst du das Team mit, damit deine Konzepte nicht als „Anweisung von oben“, sondern als gemeinsame Chance wahrgenommen werden?

Man muss der Angst und dem Widerstand aktiv begegnen – und gleichzeitig Neugier und Offenheit wecken. Der entscheidende Hebel liegt in der Kommunikation: Je klarer vermittelt wird, dass hier etwas „für uns“ passiert und nicht „mit uns“ oder „gegen uns“, desto offener wird das Team das Angebot annehmen. Warum ist ein Veränderungsprozess so häufig mit Angst besetzt? Weil der Weg, wohin es gehen soll, meist nicht klar vorgegeben ist. Menschen haben keine Angst

vor Veränderung an sich – sie haben Angst vor dem Unbekannten. Deshalb ist Transparenz in diesem Prozess nicht optional, sondern ein absolutes Muss.

Wenn wir drei Jahre in die Zukunft schauen: Wie wird sich die Rolle des Zahnarztes verändern – und wie bereitest du deine Mentees heute schon darauf vor?

Ich bin überzeugt, dass der Trend weg von der alleinigen Praxis des Zahnarztes geht. Gemeinschaftspraxen werden sich zunehmend durchsetzen, weil sie handfeste Vorteile bieten – von der finanziellen Tragbarkeit über ein besseres Zeitmanagement bis hin zur Work-Life-Balance, die für die jüngere Generation ein immer zentraleres Thema ist. Das bedeutet aber auch, dass sich die Rolle des Zahnarztes signifikant verändern wird. Es wird nicht mehr nur um medizinische Exzellenz gehen, sondern zunehmend um Führungskompetenz, Koordination und Moderation.

Ein Aspekt, der mir dabei besonders am Herzen liegt: Heute sind über 60 Prozent der Zahnärzte Frauen. Das verändert die Branche grundlegend. Fragen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie müssen genauso beantwortet werden wie die Frage, wie Frauen ihre Rolle als Ärztin leben und gestalten möchten. Coaching bietet hier eine strategische Gestaltungsmöglichkeit, um sich aktiv an diesem Paradigmenwechsel zu beteiligen – statt ihm nur zuzusehen.

www.nikecom.at

Kontakt

Nikola Keresztfalvi MSc

E-Mail: office@nikecom.at
Telefon: +43 664 4555979

Anschrift:

Coaching-Raum 1:
2822 Bad Erlach

Coaching-Raum 2:
Bahngasse 29-33
2700 Wr. Neustadt

#whdentalde
f @ in
video.wh.com

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



TheD erfüllt jeden Wunsch



Wünsch Dir was!

Mehr Leistung, mehr Geschwindigkeit, mehr Flexibilität – oder alles zusammen? Die Thermodesinfektoren (RDG) TheD+ und TheD sorgen für leistungsstarke Reinigung und Desinfektion und bieten herausragende Beladungsflexibilität. Reduzierte Aufbereitungszeiten und vieles mehr erfüllen selbst die Erwartungen anspruchsvollster Kliniken.

thed +

Interview

Mehr Power, mehr Spaß – weniger Stress

Immer häufiger hat Sandra Schmee, Dipl. zahnärztliche Assistentin und Betriebswirtin, mit Zirkonkronen zu tun. In den letzten Jahren hat sich Zirkon als Nummer eins bei Kronen und Brücken etabliert und ist bei Patienten sehr beliebt. Der Werkstoff ist sehr hart, widerstandsfähig und bietet durch sein natürliches Aussehen ästhetische Vorteile.



Sandra Schmee freut sich über kraftvolle Unterstützung in Form der Synea Power Edition. Im Bild mit W&H Produktmanager Patrick Lang.

Stress bei Restaurationen? Für Sandra Schmee und das gesamte Praxisteam war das Alltag – bis die Synea Power Edition von W&H kam. Im Interview berichtet sie, wie sich die Arbeit dadurch verändert hat.

Frau Schmee, Sie sind seit rund 20 Jahren in der Zahnmedizin tätig und verfügen als Praxismanagerin und zahnärztliche Assistentin über viel Erfahrung in der modernen Restauration. Können Sie uns schildern, mit welchen Herausforderungen Sie und das Praxisteam vor der Einführung der Synea Power Edition konfrontiert waren?

Trotz meiner langjährigen Erfahrung empfand ich die Abnahme von Restaurationen immer als nervenaufreibend. Während wir es früher mit VMK-Kronen und -Brücken zu tun hatten, die leider oft aus unedlen Metallen gefertigt wurden, arbeiten wir heute meistens an Zirkonversorgungen, die deutlich anspruchsvoller zu bearbeiten sind. So sehr ich Zirkon von der Ästhetik her liebe, so unangenehm war es für mich immer, bei einer Abnahme zu assistieren. Jeder, der schon einmal dabei war, wenn eine Zirkonbrücke durchtrennt wird, kennt die Geräuschkulisse und die Bedenken bezüglich der Hitzeentwicklung. Das war auch in unserer Praxis eine echte Herausforderung. Wir haben immer zusätzlich mit der Luft/Wasser-Spritze gekühlt, um sicherzugehen, dass der Zahn keinen Schaden nimmt. Um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten, habe ich als Assistentin immer zwei bis drei rote Winkelstücke bereitgelegt – so konnte mein Chef nach einer gewissen Zeit das Winkelstück tauschen und wir hatten Zeit, das Benutzte zwischendurch zu ölen und es konnte sich „ausruhen“. Wir wussten nie, wie viel Zeit eine Abnahme in Anspruch nehmen würde und ob das Winkelstück danach kaputt ist oder nicht. Die Anzahl der verbrauchten Bohrer war kaum noch nachvollziehbar.

Müssen Sie in Ihrer Praxis öfter Zirkonkronen abtrennen, oder handelt es sich dabei um seltene Einzelfälle?

Nein, das passiert ziemlich oft. Vielleicht nicht jeden Tag, aber bestimmt fünf- bis sechsmal die Woche – und es wird immer mehr.

Was hat sich durch den Einsatz der Synea Power Edi-



Synea Power Edition von W&H ist die ideale Lösung zur Entfernung von Kronen oder Brücken.

tion in Ihrer Praxis verbessert?

Wir haben jetzt richtig Power! Die Synea Power Edition wurde genau für diese Herausforderungen entwickelt. Die Arbeit läuft viel entspannter! Wenn ich jetzt assistiere, muss ich keine Winkelstücke mehr bereitlegen, und auch nicht mehr zusätzlich kühlen – das Kühlsystem funktioniert einfach super. Natürlich braucht man gelegentlich noch einen weiteren Bohrer, aber der Wechsel geht jetzt viel einfacher, da der Bohrer nicht mehr im Kopf „hängen“ bleibt.

Welche Reaktionen haben Sie bisher von Ihren Patienten erhalten – merken Sie eine Veränderung in der Wahrnehmung?

Ja, absolut. Früher empfanden viele Patienten die Geräuschentwicklung und das Schleifgefühl als beunruhigend. Obwohl die Patienten während der Behandlung betäubt sind, spüren sie, wie sich der Bohrer durch das Material kämpft. Das hat sich inzwischen komplett verändert: Die Patienten empfinden das Schleifen jetzt als deutlich angenehmer. Auch der Bohrer arbeitet sich wesentlich leichter durch Zirkon und die Geräuschkulisse ist nicht nur für die Patienten, sondern auch für uns im Team deutlich angenehmer geworden.

Frau Schmee, in Ihrer Rolle als Praxismanagerin – welche Veränderungen haben Sie im Praxisalltag festgestellt?

Als Praxismanagerin freut es mich besonders, dass wir unsere Termine jetzt zuverlässiger einhalten und Kosten optimieren können. Wir haben mit der Synea Power Edition Winkelstücke, die speziell für die Bearbeitung hochfester Materialien entwickelt wurden. Somit muss ich unsere anderen Winkelstücke nicht mehr überbelasten, das macht sich natürlich bei Reparaturen und Wartungen positiv bemerkbar.

Wie würden Sie die W&H-Winkelstückreihe aufgrund Ihrer persönlichen Erfahrung bewerten?

Alles in allem ist die Synea Power Edition ein Must-have in jeder Zahnarztpraxis und wer einmal damit gearbeitet hat, möchte das auch weiterhin tun.

www.wh.com

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin



SafeDrape™ vereint effektiven Schutz, hohen Komfort und ein Plus an Servicequalität in der Prophylaxe.

SafeDrape™ von Medicom

Mehr Komfort bei der professionellen Prophylaxe

Pulverstrahlverfahren sind aus der modernen Prophylaxe nicht wegzudenken – die dabei entstehende Staub- und Spraynebelbelastung ist jedoch nach wie vor eine Herausforderung.

Herkömmliche Lösungen wie Brillen oder kleine Handtücher bieten für Patienten oft nur unzureichenden Schutz. SafeDrape™ Gesichtsschutztücher sind eine effektive und patientenfreundliche Lösung! Sie schützen zuverlässig bei Behandlungen mit hoher Staub- oder Aerosolbildung, insbesondere beim Einsatz von Pulverstrahlgeräten. Augen, Nase, Ohren sowie der Halsbereich werden sicher abgedeckt, während ein Netzgewebe im oberen Bereich den Patienten freie Sicht ermöglicht und Orientierung bewahrt. SafeDrape™ Tücher lassen sich schnell und unkompliziert anlegen und überzeugen durch ihren hohen Tragekomfort. Insbesondere Patientinnen schätzen den zusätzlichen Service, da Make-up zuverlässig geschützt wird. Mit der waschbaren Version aus saugfähigem Frottee für den Mehrfachgebrauch sowie der hygienischen Einwegversion aus weichem Vlies ist SafeDrape™ in zwei Varianten erhältlich.

www.medicomeurope.com

Prophylaxe: Die Superpower für die Praxis

Fluorid als unverzichtbarer Unterstützer in der Vorsorge

Prophylaxe in der Zahnarztpraxis ist viel mehr als „nur“ die PZR – professionelle Präventionsmaßnahmen haben sich längst zu einer zentralen Säule der modernen Zahnmedizin etabliert.

Unentbehrlicher Partner bei der Vorsorge ist Fluorid: Es desensibilisiert nicht nur hypersensible Zähne, sondern ist auch eine sichere Unterstützung bei der Zahnschmelzhärtung. Für umfangreiche und individuelle Fluoridierungen bietet der Dentalhersteller VOCO verschiedene Produkte, die die Mundgesundheit der Patienten zuverlässig und dauerhaft optimieren.

VOCO Profluorid Varnish (VPV): Fluoridhaltiger Lack zur Zahndesensibilisierung

Der Goldstandard in Praxen weltweit: Der kolophonium-basierte Fluoridlack (5 % NaF = 22.600 ppm F-) ist ideal zur Behandlung der Zahnhäule nach der PZR und Zahnstein-entfernung. VPV desensibilisiert schnell, ist feuchtigkeits-tolerant, zahnfarben und sehr einfach in der Anwendung. Sieben angenehme Aromen – von klassischer Minze über fruchtige Melone und Kirsche bis zu Bubble Gum – sind ein weiterer Service für den Patienten. Die größtmögliche Auswahl an Darreichungsformen ist ein zusätzlicher Pluspunkt für die Praxis: Das Material ist in der SingleDose, in der Tube und auch in der Zylinderampulle verfügbar.

VPV + BioMin: Die neue Kraft zur Zahnschmelzhärtung

Die Weiterentwicklung von VOCO Profluorid Varnish: Neben der zuverlässigen Desensibilisierung trägt VOCO Pro-



Bifluorid 10 lässt sich einfach und hygienisch aus der handlichen SingleDose entnehmen.

fluorid Varnish + BioMin zur Zahnschmelzhärtung und zur Unterstützung der Remineralisierung bei. Das enthaltene Spezialglas BioMin setzt im Lösungsprozess Calcium- und Phosphationen frei, sodass sich zusammen mit dem Fluorid eine kristalline Schutzschicht bildet. Entwickelt wurde VPV + BioMin an der Queen Mary Universität in London. Es wird in vier attraktiven Aromen (Minze, Kirsche, Karamell und Bubble Gum) und sowohl in Tuben als auch in der SingleDose angeboten.

Bifluorid 10: Fluoridlack zur Behandlung von Hypersensibilitäten

Unentbehrlich und dank der Verwendung zweier Fluoride zudem einmalig: Während NaF (5 % NaF = 22.600 ppm F-) für schnellen Tubuliverschluss und Desensibilisierung sorgt, unterstützt CaF₂ die Fluoriddepots für eine Tiefen-fluoridierung. Bifluorid 10 bildet eine Schutzschicht gegen thermische und mechanische Einflüsse, trocknet schnell und hinterlässt dabei keine Verfärbungen auf den Zähnen. Das Material ist sowohl in der Flasche als auch in der hygienischen SingleDose erhältlich.

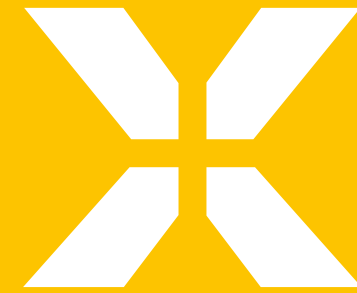
www.voco.dental

VOCO Profluorid Varnish ist in sieben Aromen und verschiedenen Darreichungsformen verfügbar.



elmex®

Kinder sind besonders anfällig für Karies



Haben unvollständig mineralisierten Zahnschmelz



Putzen Zähne nicht 100% gründlich



Tragen oft Zahnsparren



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

CP GABA Professional Website

Für mehr Informationen
scannen Sie den QR Code
oder besuchen Sie uns unter
www.cpgabaprofessional.at



elmex® Zahngel. Zusammensetzung: 100 g elmex® Zahngel enthalten: Olaflur 3,032 g, Dectafur 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 Menthol-Aroma enthalten folgende Allergene: Benzylalkohol, Limonen, Linalool, Eugenol, Benzylbenzot, Citronellol und Geraniol. Anwendungsgebiete: Therapie initialer Schmelzkaries in Verbindung mit Ernährungsberatung und Mundhygiene, Oberflächenremineralisation empfindlicher Zahnhäule, 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 (Abschürfung des Epithels), Personen, bei denen die Kontrolle über den Schluckreflex nicht gewährleistet ist, bei Vorliegen einer Skelett- und/oder Dentalluxose. 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. Madlma M, Nagy G, Gálris K, Márton S, Kaszai G, Bánczy J. Caries Res 36 (2002), 142-146. * Durchschnittlicher jährlicher Abverkauf elmex® Zahngel 25 g / Anzahl der Kinder in der Altersgruppe 6-17 Jahren (Statistik Austria; Statistik des Bevölkerungsstandes 2023). **elmex® Zahngel unterstützt die Behandlung der Initialkaries. ***8x höher vs. herkömmliche Fluorid-Zahnpasten für die tägliche Anwendung mit 1.450 ppm Fluorid.

Für Fragen wenden Sie sich an:
Tel.: 00800-21422201
E-Mail: Kundenservice_GH@gaba.com

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

elmex®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

CP GABA GmbH
IHR EXPORTE FÜR ORALE PRÄVENTION

Erleichterung in der Arbeit am Patienten

GERL. präsentiert die ABC MACHINE

Der Alltag von Prophylaxe-Spezialistinnen ist geprägt von Verantwortung, Präzision und einem hohen Maß an Konzentration. Mit der ABC MACHINE hat GERL. gemeinsam mit Woodpecker ein Prophylaxegerät entwickelt, das genau hier ansetzt und Behandlerinnen im täglichen Arbeiten gezielt unterstützt.

Die ABC MACHINE begleitet die Praxis durch das gesamte Prophylaxe-Spektrum – von supra- und subgingivalem Scaling über Ultraschallanwendungen bis zur schonenden Implantatreinigung. Ein Gerät, das vielseitig einsetzbar ist und sich flexibel in bereits bestehende Workflows integriert. Ein zentrales Element ist das duale Heizsystem, welches Ultraschall- und Pulverstrahlfunktion konstant mit temperiertem Wasser versorgt. Für Patienten bedeutet das ein angenehmeres Behandlungserlebnis, für Behandlerinnen vor allem Verlässlichkeit. Gleichbleibende Bedingungen schaffen Sicherheit und erleichtern es, sich vollständig auf die jeweiligen Patienten zu konzentrieren, auch bei vielen aufeinanderfolgenden Behandlungen.

Die ergonomischen Titanhandstücke sind so konzipiert, dass sie leicht in der Hand liegen und präzises Arbeiten ermöglichen. Gerade im Prophylaxe-Alltag, in dem Hand- und Fingergelenke stark beansprucht werden, ist eine durchdachte Ergonomie ein entscheidender Faktor. Besonders hervorzuheben ist das Pulverstrahlhandstück mit integrierter LED-Beleuchtung, das jederzeit optimale Sicht auf das Arbeitsfeld ermöglicht. Ergänzend sorgt die beleuchtete Pulverkammer für klare Übersicht über Pulver und Füllstand. Das hochwertige Multifunktions-Display mit drei Ultraschall-Modi erlaubt eine intuitive Bedienung und schnelle Anpassung an unterschiedliche Anforderungen. Ein wesentlicher Bestandteil des Angebots ist die GERL. Service-Garantie, die bei der ABC MACHINE selbstverständlich inklusive ist. Sie umfasst die Wartung direkt in der Praxis, schnellen Support durch eine Vielzahl Spezialistinnen in Deutschland und Österreich sowie jederzeit verfügbare Ersatzteile, und sorgt so für Sicherheit im Alltag. GERL. Technik entlastet dort, wo technische Ausfälle sonst zusätzlichen Druck erzeugen würden.

gerl-dental.at/abc-machine



GERL. bietet mit der ABC MACHINE First Class Prophylaxe zum Economy-Preis für alle, die täglich Verantwortung übernehmen und höchste Qualität liefern.

Wir leben Dental. Seit 1911.

Abheben in die neue

First Class Prophylaxe

mit der ABC MACHINE



NEU

Exklusiv bei
GERL. inkl. Cart
zum **Frühbucher
Preis**

**ABC
MACHINE**

Live on Tour
Airshow-Termine online



Art. Nr. 296055

€ 7.990,-



Airshow-Termine online
Jetzt einchecken



Fallbericht Parodontalbehandlung / meridol® PARODONT EXPERT

Zahnpasta und Mundspülung kann Adhärenz verbessern

Patienten und Behandler stehen in der systematischen Parodontalbehandlung vor vielfältigen Herausforderungen. Denn viele unterschiedliche Faktoren haben Einfluss auf die parodontale Gesundheit. Dem häuslichen Biofilmmangement kommt in jedem Fall eine zentrale Rolle zu, um den gewünschten Therapiefortschritt dauerhaft zu erzielen.

Der Erfolg der Therapie steht oder fällt nicht nur mit der antiinfektiösen Therapie (AIT), es müssen die Weichen für einen langfristigen Erfolg gestellt werden,“ erklärt die Dentalhygienikerin (DH) Petra Natter, BA. Sie beschreibt, dass die Umstellung der zu Hause angewendeten Zahnpasta und die zusätzliche Verwendung von Mundspülung einen sehr positiven Effekt auf die Motivation von Patienten haben können. Dies hat sie in einem Fallbericht dokumentiert, der den Zeitraum von Februar 2022 bis März 2025 umfasst. „Wenn es Patienten nicht gelingt, mittels Aufklärungs- und Therapiegespräch (ATG) und gezielten patientenindividuellen Mundhygieneunterweisungen (MHU) eine Adhärenz zu erreichen, sollten in den folgenden unterstützenden Parodontitistherapien (UPTs) diese bestehenden Lücken geschlossen werden,“ erklärt Petra Natter.

Besondere Bedürfnisse von Patienten erkennen

Die Dentalhygienikerin Natter, BA, behandelte einen Patienten im Alter zwischen 50 und 60 Jahren mit einem moderat zu hohem Körpergewicht, erhöhtem Blutdruck sowie zu Beginn der Behandlung einem deutlich erhöhten Langzeitblutzuckerwert (HbA1c-Wert: 6,8). Erstmals wurde er 2022 mit Zahnschmerzen in der Zahnarztpraxis vorgestellt. Der schmerzende Zahn 15 musste nach einer erfolgreichen Wurzelbehandlung extrahiert werden. In der anschließend erfolgten zahnärztlichen Untersuchung wurde eine Parodontalerkrankung nach dem Parodontalen Screening Index (PSI) Code 3 festgestellt. Zu Beginn der Parodontaltherapie Anfang 2023 nutzte der Patient eine Zahnpasta für empfindliche Zahnhälse. Zu diesem Zeitpunkt war das Zahnfleisch sehr

entzündet und es zeigten sich viele Konkremete. Die oralen Befunde waren 95 Prozent Approximalraum-Plaque-Index (API) und 84 Prozent Bleeding on Probing (BOP). In der Befundevaluation (BEV) nach fünf Monaten und der nachfolgenden UPT zeigte sich wiederholt, dass die häusliche Mundhygiene des Patienten eine Herausforderung darstellte.

Mundhygieneprodukte als wichtiges Werkzeug zur Motivation

Im November 2024 erfolgte die Umstellung der zu Hause angewendeten Zahnpasta auf die meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta, ergänzend dazu wurde die meridol® PARODONT EXPERT Mundspülung mit Hyaluronsäure eingesetzt. Zudem erfolgte eine kurze Intervention durch eine Ernährungsberatung. Infolgedessen stieg



Aufnahme während der UPT und vier Monate nach Anwendungsbeginn von meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung. März 2025 nach dem Anfärben des Biofilms, BOP 0 Prozent, API 15 Prozent. © DH Petra Natter, BA



Nach erfolgreicher Parodontaltherapie und regelmäßiger unterstützender Parodontaltherapie, März 2025 nach der Zahnreinigung. © DH Petra Natter, BA

die Adhärenz des Patienten merklich, wodurch sich nicht nur seine Mundgesundheit verbesserte. Auch sein Blutzuckerspiegel sank, der HbA1c-Wert lag zuletzt stabil bei 5,5. Der Blutdruck des Patienten stabilisierte sich unter der Einnahme von ACE-Hemmern.

Die PA-Befunde Ende Jänner 2025 ergaben einen API von 20 Prozent und einen BOP-Wert von 0 Prozent. Im März 2025 putzte der Patient zweimal täglich mit der elektrischen Zahnbürste, er nutzte weiterhin die empfohlene meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung und verwendete die Interdentalraumreinigung mindestens drei- bis viermal wöchentlich. Er zeigte sich zuletzt sehr zufrieden mit seinem Mundgefühl und sah selbst den Erfolg der UPT-Behandlung. Ebenfalls konnte eine sehr gute Adhärenz erreicht werden, um dem Patienten auch eine erfolgreiche Prognose für das Implantat an Zahn 15 zu ermöglichen.

Effektiv gegen Plaque

Die Effektivität der meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung in der Plaquebeseitigung wurde in klinischen Studien belegt [1, 2]. Die in der Zahnpasta enthaltenen Zinn- und Zinkverbindungen tragen zur starken antibakteriellen Wirksamkeit des Produkts bei. Bei über 85 Prozent der Studien-Teilnehmer wurde die Plaque vollständig oder nahezu vollständig entfernt. [2] In der meridol® PARODONT EXPERT

Mundspülung wirkt Hyaluronsäure (HA) antientzündlich und bildet eine Schutzbarriere gegen Bakterien. Zudem unterstützt HA die antibakterielle Wirkung der Cetylpyridiniumchlorid- und Zink- (CPC + Zn) Technologie [3, 4]. Bei regelmäßiger Verwendung der Mundspülung wird Plaque so stark reduziert, dass sie gar nicht mehr oder nur noch minimal festgestellt werden kann. Sechs Monate regelmäßige Anwendung führten in einer klinischen Studie bei acht von zehn Patienten zu gesundem Zahnfleisch (90 Prozent oder mehr Stellen ohne Befund) [2]. Die Mundspülung beschleunigt laut einer aktuellen In-vitro-Studie deutlich den natürlichen Heilungsprozess des Zahnfleisches* [5].

Patientenzufriedenheit in Anwendungsstudie bestätigt

Eine aktuelle Anwendungsstudie zeigt: Nahezu alle der Teilnehmenden (96 Prozent) waren zufrieden oder sehr zufrieden mit Zahnpasta und Mundspülung. Die Patienten stellten eine rasche Linderung ihrer Zahnfleischbeschwerden fest, viele bereits nach wenigen Tagen. Nach zweiwöchiger Anwendung des meridol® PARODONT EXPERT Systems bemerkten 90 Prozent der Befragten mit gelegentlichem Zahnfleischbluten, 85 Prozent der Befragten mit Zahnfleischirritationen sowie 88 Prozent der Befragten mit Zahnfleischbeschwerden rund um Implantate eine Linderung ihrer Beschwerden. [6]



Das meridol® PARODONT EXPERT System. © CP GABA

Den vollständigen Bericht findet man auf der CP GABA Webseite über diesen QR-Code.



Quellen

- [1] Montesani L, Montesani L, Mateo LR et al. Clinical investigation of SnF toothpaste in reducing mucositis for implant patients. J Dent Res. 2024; 102 (SL_ #3967079). [2] Montesani L, Montesani L, Mateo LR et al. Clinical investigation of CPC-Zinc-Hyaluronic Acid Mouthwash in reducing implant mucositis. J Dent Res. 2024; 102 (SL_ #3969463). [3] Dahiya D, Kamal, R., N Am J Med Sci. 2013;5(5):309-315; [4] Casale C et al., Int J Immunopathol Pharmacol. 2016;29(4):572-582 [5] Zaman R, Chen D, Tivedi HM. Data on file, 2024. [6] Ipsos, Patient Experience Program mit meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung, 2-wöchiger Produkttest, 402 Teilnehmende aus Deutschland, Österreich, Schweiz, 2024.
* nach einmaliger Anwendung im Vergleich zu einem unbehandelten Gingivakeratinozyten Monolayer



Aufnahme vor Beginn der Parodontaltherapie (Jänner 2023).

© Praxis Schwarzkopf, Lindenberg



Aufnahme während der UPT und vor der Umstellung auf meridol® PARODONT EXPERT Produkte. Nach dem Anfärben des Biofilms im November 2024.

© DH Petra Natter, BA



Mehr als 45 Prozent aller Diabetikerinnen und Diabetiker leiden an Mundtrockenheit, die wiederum das Kariesrisiko deutlich erhöhen kann.

© iStock/eternalcreative

Eine unterschätzte Wechselwirkung

Diabetes und Mundgesundheit

Diabetes – von der Stoffwechselerkrankung sind etwa 11 Millionen Menschen in Deutschland betroffen. Was viele nicht wissen: Es besteht eine Wechselwirkung mit der Mundgesundheit.

Mehr als 45 Prozent¹ aller Diabetikerinnen und Diabetiker leiden beispielsweise an Mundtrockenheit, die wiederum das Kariesrisiko deutlich erhöhen kann.² Diabetes mellitus und Parodontitis können sich zudem gegenseitig beeinflussen – sowohl bei der Entstehung als auch im Verlauf und in der Behandlung. Menschen mit Diabetes haben ein bis zu dreifach erhöhtes Risiko, an einer Parodontitis zu erkranken. Darüber hinaus sprechen sie oft schlechter auf die Therapie an, und der Krankheitsverlauf kann schneller voranschreiten.³ Gleichzeitig kann eine bestehende Parodontitis auch den Diabetes negativ beeinflussen, den Blutzuckerspiegel erhöhen und die Einstellung des Blutzuckers erschweren. Die gute Nachricht jedoch: Auch die Parodontistherapie kann eine wechselseitige Wirkung haben. Durch die Verbesserung entzündlicher Prozesse im Bereich des Zahnhalteapparates kann sie nicht nur die parodontale Gesundheit verbessern, sondern zugleich die Blutzuckerein-

stellung positiv beeinflussen. Daher wird der stärkeren interdisziplinären Zusammenarbeit auch in der SK2-Leitlinie Diabetes und Parodontitis 2024 mehr Bedeutung beigemessen.⁴

Gesund im Mund – auch mit Diabetes

Eine gezielte, tägliche Mundhygiene kann nicht nur Zähne und Zahnhalteapparat schützen, sondern auch die allgemeine Gesundheit positiv beeinflussen. Regelmäßige und gründliche Zahnpflege ist für alle wichtig – für Menschen mit Diabetes jedoch besonders entscheidend. Die Basis: zweimal täglich sorgfältiges Zähneputzen, z. B. mit der TePe Supreme™ Zahnbürste und den TePe Pure™ Zahnpasten, die speziell für eine sanfte und effektive Reinigung entwickelt wurden. Für die Zahnzwischenräume eignen sich die TePe Interdentalbürsten Extra Soft mit besonders weichen Filamenten für empfindliches Zahnfleisch und empfindliche Zähne. Kommt es zu Beschwerden von Mundtrockenheit,

können die feuchtigkeitsspendenden Mundspülungen, Mundgele und das Mundspray von TePe diese mildern. Alle Produkte ergänzen sich dabei gegenseitig und können deshalb gut miteinander kombiniert werden.

Das feuchtigkeitsspendende Mundspray regt sofort nach der Anwendung den Speichelfluss an und verleiht dadurch ein angenehm feuchtes Mundgefühl. Für Menschen mit empfindlichen Schleimhäuten eignen sich die Mundspülung und das Mundgel ohne Geschmacksstoffe ideal.

www.tepe.com

¹<https://mgo-dental.de/news/zahnmedizin/schwere-beeinträchtigung-der-oralen-gesundheit-moeglich-teil-1> (Abruf im Oktober 2025)

²Hahnel S et al. Prevalence of xerostomia and hyposalivation and their association with quality of life in elderly patients in dependence on dental status and prosthetic rehabilitation: A pilot study. Journal of dentistry 2014; 42 (6): 664–670

³<https://www.bzaek.de/praevention/mund-und-allgemeingesundheit.html> (Abruf im Oktober 2025)

⁴<https://register.awmf.org/de/leitlinien/detail/083-015>

Spürbare Innovation

OptraGate® 2 bringt Komfort und Effizienz in die Zahnarztpraxis

Ivoclar stellt mit OptraGate® 2 eine verbesserte Lösung ihres Erfolgsproduktes OptraGate® für einen großzügigen Zugang zum Arbeitsumfeld und zur Unterstützung der relativen Trockenlegung in der Zahnmedizin, vor.

OptraGate ist ein innovatives Hilfsmittel, das eine effektive und schnelle relative Trockenlegung unterstützt. Durch seine elastische, angenehme Form hält er Lippen und Wangen sanft zur Seite und ist somit für ein breites Einsatzspektrum, wie beispielsweise für die Prävention und die digitale Zahnheilkunde bestens geeignet. Es ermöglicht Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie Dentalhygienikerinnen und Dentalhygienikern einen freien Zugang zur Mundhöhle und unterstützt sie so beim präzisen, effektiven Arbeiten. Aufgrund seiner hohen Flexibilität, Benutzerfreundlichkeit und Verträglichkeit dank latexfreiem Material wurde OptraGate schnell zum Standardwerkzeug in vielen Praxen. Jede Sekunde wird bereits weltweit eine Behandlung mit OptraGate durchgeführt.¹

„Unsere Zielsetzung war, OptraGate so weiterzuentwickeln, dass es den Behandlungsalltag für Zahnärztinnen und Zahnärzte ebenso wie für Dentalhygienikerinnen und Dentalhygieniker

erleichtert und den Patientenkomfort noch einmal erhöht“, führt Georg Musil, Commercial Product Manager bei Ivoclar aus.

OptraGate 2 vereint alle bewährten Vorteile des Originals und fügt sich nahtlos in den Praxisalltag ein – ohne Anpassungen am Workflow. Das neue Design ermöglicht nicht nur einen großzügigen Zugang zum Arbeitsfeld, sondern bietet auch einen erhöhten Tragekomfort und einfacheres Einsetzen. Das neue Design zeichnet sich durch einen zusätzlichen dritten Ring aus. Dieser dritte Ring bewirkt eine Entlastung der Druckspannung am Kieferknochen. Dadurch wird der Tragekomfort erhöht, Patientinnen und Patienten sind allgemein entspannter und es fällt ihnen leichter, den Mund während der Behandlung offen zu halten. Ausserdem sorgt der dritte Ring für ein erleichtertes Einsetzen in den Patientenmund. Durch das Zurückhalten von Lippen und Wangen schafft OptraGate 2 einen großzügigen Zu-

gang zum Behandlungsfeld, unterstützt das Arbeiten in einem sauberen, trockenen Umfeld und minimiert das Risiko von Kontaminationen – ein wesentlicher Vorteil in der adhäsiven Zahnheilkunde. In Kombination mit speichelreduzierenden Hilfsmitteln lässt sich die Haftung von Materialien optimieren, was hochwertigere Ergebnisse ermöglicht. Mit OptraGate 2 entfällt ein manuelles Zurückhalten der Lippen, was kürzere Behandlungszeiten und einen angenehmeren Behandlungsablauf für Patientinnen und Patienten sowie für das Fachpersonal bedeutet – effizienter, entspannter und ästhetischer. OptraGate 2 ist in den Größen „Regular“ und „Small“ erhältlich. In Kombination mit Ivoclar's Produktportfolio für direkte Restaurationen unterstützt es ästhetisch hochwertige und zugleich effiziente Ergebnisse, die für maximale Effizienz in der Praxis sorgen.

www.ivoclar.com/optragate-2

¹Laut Ivoclar-Verkaufszahlen, gilt für OptraGate.



OptraGate 2 integriert sich ideal in den zahnmedizinischen Workflow und trägt durch eine optimierte Ergonomie zu präzisen Ergebnissen bei.

Mit OptraGate 2 untermauert Ivoclar den Anspruch, innovative Lösungen für die moderne Zahnmedizin anzubieten und die Behandlungsqualität und -effizienz stetig zu steigern.



Mundspülungen mit ätherischen Ölen, wie LISTERINE®, gehören zu den wirksamsten Mitteln zur Reduzierung von Plaque und zum Schutz des Zahnfleisches.

Fachbericht zum Thema der Prophylaxe

Mehr parodontale Erkrankungen trotz guter Vorsorgemöglichkeiten

Aktuelle Studiendaten bestätigen, dass die zusätzliche Anwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung (wie z.B. LISTERINE®) die Effekte der mechanischen Reinigung deutlich verbessern und einen wichtigen Beitrag zum Erhalt der Mundgesundheit leisten kann.

Anstieg parodontaler Erkrankungen

Modellschätzungen des Global Burden of Disease-Projekts der WHO zufolge liegt die Prävalenz schwerer parodontaler Erkrankungen in Österreich bei rund 18 % der Bevölkerung ab 15 Jahren. Diese Angabe basiert auf epidemiologischen Modellierungen und dient vor allem als internationaler Vergleichsmaßstab¹. Es zeigt eine Zunahme parodontaler Erkrankungen trotz Präventionsmöglichkeiten. Für dentale Fachkräfte unterstreicht dies die Bedeutung einer gezielten Aufklärung und Beratung zu effektiven Prophylaxemaßnahmen.

Mundhygiene: Potenzial vorhanden, Umsetzung unzureichend

Aktuelle Laborstudien der Universität Gießen mit über 1.000 Probanden zeigen, dass es den meisten Patienten sogar bei bestmöglichem Putzen nicht gelingt, Plaque auf den Zähnen hinreichend zu entfernen. In der Folge ist selbst nach dem Putzen die Hälfte der Zähne am Zahnfleischrand noch von Plaque besiedelt.² Die mechanische Reinigung allein ist daher oft nicht ausreichend, um eine optimale Mundhygiene zu gewährleisten.

Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung schließen Reinigungslücken effektiv

Wissenschaftlich bestätigt ist der Nutzen der 3-fach-Prophylaxe: Diese kombiniert mechanisches³ und chemisches⁴ Biofilmmangement. Zähneputzen und Reinigung der Zahnzwischenräume mit Interdentalbürsten oder Zahnseide können leitliniengerecht durch die Verwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung, wie zum Beispiel LISTERINE®, ergänzt werden.⁴ Neueste Studienergebnisse zeigen, dass diese zusätzliche Anwendung die klinischen Vorteile mechanischer Reinigungsmethoden verstärkt. Ziel einer aktuellen 24-wöchigen randomisierten, kontrollierten Studie war es, den zusätzlichen Nutzen einer alkoholfreien Mundspülung (LISTERINE®) im Vergleich zu einer rein mechanischen Mundreinigung zu untersuchen.⁵ Im Vergleich zur alleinigen mechanischen Reinigung bot die 3-fach-Prophylaxe mehr als das Fünffache an zusätzlichem Schutz vor Zahnfleischproblemen. Besonders ausgeprägt war dieser Effekt in posterioren und interproximalen Bereichen, dort, wo mechanische Maßnahmen an ihre Grenzen stoßen.⁵

LISTERINE® mit einer Kombination klinisch getesteter ätherischer Öle*

Mundspülungen mit ätherischen Ölen, wie LISTERINE®, gehören zu den wirksamsten Mitteln zur Reduzierung von Plaque und zum Schutz des Zahnfleisches.⁶ Die ätherischen Öle dringen tief in den Biofilm ein und unterbrechen dessen Struktur auch an schwer zugänglichen Stellen. Es werden bis zu 99 % der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien bekämpft, die Mundgeruch, Plaque und Zahnfleischentzündungen verursachen können.⁷ Auch bei langfristiger Anwendung** von LISTERINE® zeigen sich keine signifikanten mikrobiellen Verschiebungen und es sind keine Verfärbungen zu erwarten.^{8, 9} LISTERINE® steht in verschiedenen Varianten zur Verfügung, u.a. alkoholfrei und anpassbar an die individuellen Bedürfnisse der Patienten. Zahnarztpraxen können mit diesem Ansatz ihre Patient:innen langfristig bei einer wirksamen Prävention parodontaler Erkrankungen unterstützen.

*Klinische Studien, die mit LISTERINE® durchgeführt wurden, das ätherische Öle enthält.
** Studien über 6 Monate

¹ World Health Organization (WHO) (2022): Oral Health Country Profile: Austria. Based on estimates from the Global Burden of Disease Study. Geneva: World Health Organization.

² ZWP Online, 2025. Zähneputzen im Realitätscheck: fleißig, aber oft nicht gründlich genug. [Online] Verfügbar unter: <https://www.zwp-online.info/zwpnews/dental-news/branchenmeldungen/das-zahneputzen-auf-dem-prufstand-der-wissenschaft> [Zugriff am 16.12.2025].

³ S3-Leitlinie: Häusliches mechanisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-022, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.

⁴ S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.

⁵ Kenvue, Interdental Brush + Essential Oil Mouthrinse Study (IDB Study). Clinical Summary Report. Kenvue Medical Affairs; 2024. The full clinical study manuscript has been submitted for publication. The secondary endpoints from the study were published at (Preshaw, PM et al. Periodontal Bleeding and Probing-Depth Outcomes with Interdental Brushing and Mouthwash (Oral Presentation) J Dent Res Vol 104 B / International Association of Dental Research (IADR). 2025. Barcelona, Spain).

⁶ Sanz M, Herrera D, Kebschull M, et al. Treatment of stage I-III periodontitis: The EFP S3 level clinical practice guideline. J Clin Periodontol. 2020;47 Suppl 22(Suppl 22):4-60.

⁷ Johnson & Johnson internal study: FCLGBP0048. Johnson & Johnson 2022

⁸ Minah GE, et al. Effects of 6 months use of an antiseptic mouthrinse on supragingival dental plaque microflora. J Clin Periodontol 1989;16:347-352.

⁹ Charles CH, Mostler KM, Bartels LL, Mankodi SM. Comparative antiplaque and antigingivitis effectiveness of a chlorhexidine and an essential oil mouthrinse: 6-month clinical trial. J Clin Periodontol. 2004 Oct;31(10):878-84.

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

LMSharpDiamond™



EINFACH SCHARF.

SCHLEIFFREIE INSTRUMENTE



Verabschieden Sie sich vom mühsamen Nachschleifen! Die LM Sharp Diamond™ Instrumente setzen neue Maßstäbe in der Parodontologie. Dank der revolutionären Beschichtung bleiben Ihre Instrumente dauerhaft scharf – für maximale Effizienz bei jeder Behandlung.

Die Vorteile der LM Sharp Diamond™ Küretten und Scaler auf einen Blick:

- Nie mehr schleifen – Sparen Sie Zeit und Ressourcen
- Höchster Patientenkomfort – Sanftere und schnellere Belagentfernung durch extrem scharfe Kanten
- Optimale Ergonomie – Der LM-ErgoSense® Handgriff sorgt für ermüdungsfreies Arbeiten und exzellentes Tastgefühl

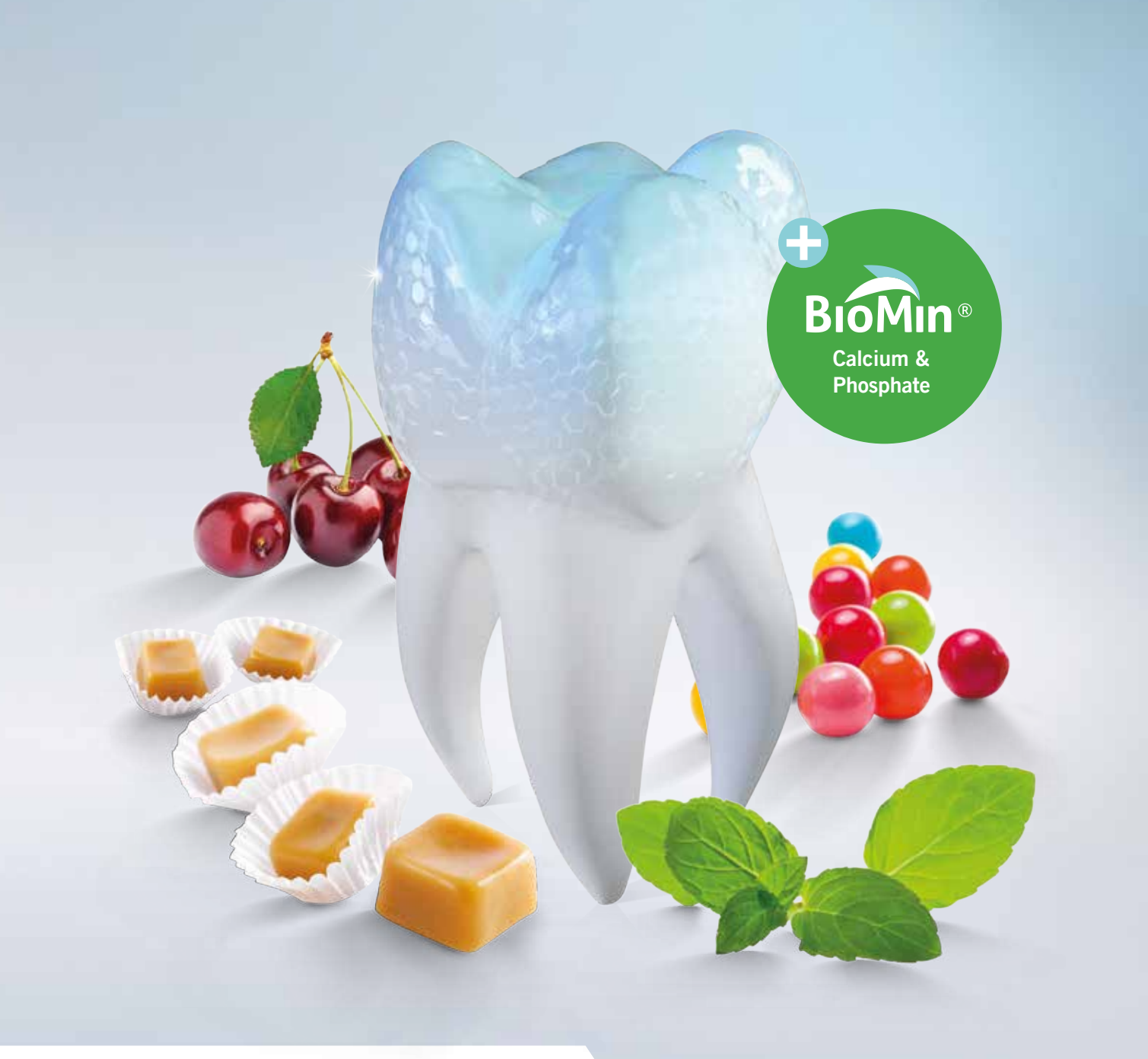


Für weitere Informationen auf unserer Website einfach den QR Code scannen

Medicom GmbH

Daniela Rittberger • E: drittberger@medicom.com • T: 0676 526 65 20

E: info.dental.eu@medicom.com • T: +49 21 71 70 66 70 • I: www.loser.eu



HÄRTET SIGNIFIKANT DEN GESCHWÄCHTEN ZAHNSCHMELZ

- **Doppelter Schutz** – Kristalline Schutzschicht und zuverlässige Desensibilisierung (5 % NaF $\triangleq$ 22.600 ppm Fluorid)
- **Ästhetisch** – Zahnfarbener Lack
- **Universell** – in Tube oder *SingleDose*
- **Geschmacksvielfalt** – Minze, Karamell, Kirsche und Bubble gum



VOCO Profluorid® Varnish + BioMin®

