


DIE spezialistin

JOURNAL FÜR DH, DA & PA

Ausgabe 02/26
CHF 5,50



Weiterbildung bei Dentaltraining

Lerne, was in Dir steckt

• Nur die Qualität zählt

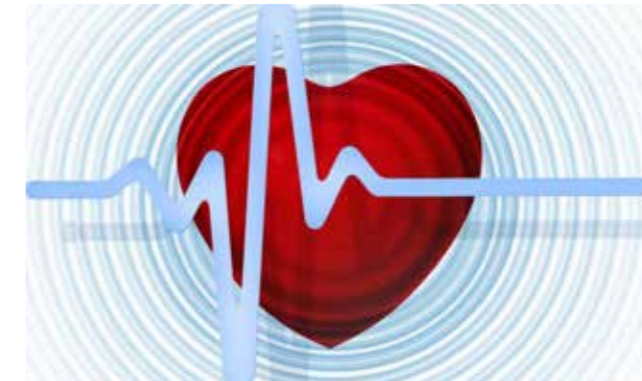
Wie Prophylaxe und Qualität jeden Standort zum Erfolg machen

• Neue Prophylaxelinie

Nachhaltigkeit: Wie Promis die Zahnpflege neu erfindet

• Prophylaxe von VOCO

VOCO Profluorid Varnish + BioMin – Was ist wirklich neu ist



Interview:
Die stille Macht
hinter dem
Behandlungsstuhl

06



Inhalt

NEUHEITEN

- 04 VivaDent Polishing Paste – Für eine sanfte, gründliche und komfortable Politur
- 04 Gezielte Mund- und Zahnpflege bei kieferorthopädischer Behandlung
- 05 Workflow trotz Fachkräftemangel: So profitieren Praxen von standardisierten Abläufen

Fluorid als unverzichtbarer Unterstützer in der Vorsorge Prophylaxe

13



“Das kombinierte Zahn-aufhellungs-konzept ist praxisgerecht“

10



REPORTS & PROPHYLAXE

- 06 Die stille Macht hinter dem Behandlungsstuhl
- 09 Erleichterung für Zahnarztpraxen: Fortbildungspflicht im Strahlenschutz reduziert
- 10 Nachhaltigkeit: Wie Promis die Zahnpflege neu erfindet
- 12 MIH? Ist behandelbar
- 13 VOCO Profluorid Varnish + BioMin – Was ist neu? Innovation Bioglas
- 14 Interview: „Wer hochwertige Behandlungen anbietet, gewinnt Patienten – und sei es am Mount Everest“

Warum Coaching mehr bewirkt als klassische Beratung

14



Sind Sie und Ihr Praxisteam bereit für den Notfall?

In medizinischen Notfallsituationen zählt jede Sekunde. Mit unserem praxisnahen Notfalltraining stärken Sie die Handlungssicherheit Ihres gesamten Teams – direkt bei Ihnen vor Ort.

Kursziel

Die Teilnehmenden erkennen Notfallsituationen frühzeitig, handeln strukturiert und setzen lebensrettende Sofortmassnahmen sicher um.

Kursinhalte (individuell anpassbar)

- Erkennen & Beurteilen von Notfallsituationen
- Allergische Reaktionen / Anaphylaxie
- Hyperventilation
- Hypoglykämie
- Synkope
- Umgang mit bewusstlosen Personen
- BLS-AED / CPR
- Praktische Übungen mit realitätsnahen Szenarien
- Notfallkoffer & Materialmanagement

Kursleitung Roger Wipfli, Dipl. Rettungssanitäter HF

Durchführung Direkt bei Ihnen in der Praxis – Termin nach Vereinbarung

Dauer 4 Lektionen (kompakt & effizient)

Kosten CHF 950.- (bis 8 Personen) CHF 1'150.- (9–12 Personen)
Inklusive Kursunterlagen, Zertifikate und Fahrspesen

Kontakt weiterbildung@dentaltraining.ch, Tel. 079 899 36 06

Dentaltraining GmbH, Heubergstrasse 7, 8185 Winkel

Schweizerisches Qualitätszertifikat für Weiterbildungsorganisationen

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Ivoclar

VivaDent® Polishing Paste – Für eine sanfte, gründliche und komfortable Politur

Ivoclar steht seit Jahrzehnten für Innovation und Qualität in der Zahnmedizin. Mit der VivaDent® Polishing Paste bietet Ivoclar eine professionelle Lösung für eine schonende, effiziente und spritzfreie Politur.

Die geschmeidige Konsistenz sorgt für optimale Verteilung und minimalen Materialverbrauch. Dank verschiedener Abrasionsstufen bietet sie eine individuelle Lösung für jede Zahnoberfläche – von natürlichen Zähnen bis zu Implantaten und Restaurationen.

Das innovative spritzfreie Konzept erhöht den Patientenkomfort und gewährleistet eine saubere, hygienische Anwendung. Die Pasten sind glutenfrei, mikroplastikfrei und sowohl in praktischen Tuben als auch in hygienischen Einzelportionen erhältlich.

Neu im Sortiment: Die beliebten Geschmacksrichtungen Apfel und Kaugummi.

www.ivoclar.com



SUNSTAR

Gezielte Mund- und Zahnpflege bei kieferorthopädischer Behandlung

Ob Multibracket-Systeme, Aligner oder herausnehmbare Zahnspangen – kieferorthopädische Therapien erhöhen durch Plaque-Retentionsstellen das Risiko für Karies, Gingivitis und White Spots. Eine strukturierte, alltagsfreundliche Mundhygiene ist daher unverzichtbar.



Die GUM® ORTHO Produktserie unterstützt Patient:innen mit einem klaren 3-Schritte-Ritual:

1. Interdentalreinigung mit spezieller Zahnseide, GUM® SOFT-PICKS® PRO oder GUM® TRAV-LER® Interdentalbürsten – für schwer zugängliche Bereiche rund um Brackets.
2. Zähneputzen mit der GUM® SONIC ORTHO Schallzahnbürste oder der GUM® ORTHO Zahnbürste sowie ergänzendem GUM® ORTHO Zahngel – für gründliche Reinigung, Schutz vor Karies und Beruhigung des Zahnfleischs.
3. Prophylaxe & Schutz mit der alkoholfreien GUM® ORTHO Mundspülung und GUM® ORTHO Wachs zur Linderung von Reizungen.

Aufklärung und Motivation sind essenziell, um Patient:innen – vor allem Kinder und Jugendliche – langfristig zu einer konsequenten Mundpflege zu bewegen. So lassen sich Schäden durch unzureichende Hygiene vermeiden und die Behandlungsergebnisse sichern.

Weitere Informationen finden Sie unter:

<https://professional.sunstargum.com/de-de/>

NEUHEITEN

Medicom

Workflow trotz Fachkräftemangel: So profitieren Praxen von standardisierten Abläufen



Der anhaltende Fachkräftemangel stellt viele Praxen vor große Herausforderungen. Gerade in dieser Situation sind klare und effiziente Abläufe entscheidend, um Zeit und zu sparen.

Unstrukturierte Prozesse – z.B., wenn die Assistenz während der Behandlung Zubehör suchen müssen – bremsen den Workflow und wirken unprofessionell. Die Lösung: Standardisierung durch die Zirc Color Method. Mit einem intelligenten Farbsystem sorgt Zirc für Übersicht und Effizienz. Farbcodierte Kassetten, Trays und Boxen ermöglichen eine klare Organisation von Instrumenten und Materialien. Alles ist sofort griffbereit und nach der Sterilisation als fertig vorbereitetes Set sofort wieder einsatzfähig.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Zeitersparnis: Materialien sind sofort verfügbar, Behandlungsräume schneller vor- und nachbereitet.
- Effizienzsteigerung: Keine Mehrfachausstattung von Speicherräumen
- Besseres Patientenerlebnis: Reibungslose Abläufe hinterlassen einen professionellen Eindruck.
- Entlastung fürs Team: Weniger Stress, einfachere Einarbeitung neuer Mitarbeitender.

Fazit: Standardisierte Abläufe schaffen Ruhe, Effizienz und Wirtschaftlichkeit. Praxisteams arbeiten entspannter, neue Kolleginnen und Kollegen finden sich schneller zurecht – und die Praxis gewinnt an Professionalität und Attraktivität.

Kontakt für Österreich:

Daniela Rittberger (drittberger@medicom.com)



www.loser.eu

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin



G·U·M® ORTHO



Alles für die KFO-Pflege



SCAN ME

professional.SunstarGUM.com/de



Monika Schumacher (rechts) und Claudia Haas, Geschäftsführerinnen der Dentaltraining GmbH, bieten dieses Jahr wieder eine Vielzahl an interessanten Weiterbildungen an.

Weiterbildung und Praxismanagement

Die stille Macht hinter dem Behandlungsstuhl

Wie zwei Frauen mit dentaltraining beweisen, dass gute Weiterbildung eine Zahnarztpraxis von innen heraus verändern kann

Wenn Claudia Haas und Monika Schumacher von ihrer Arbeit erzählen, klingt es weniger nach Kursangebot und mehr nach Überzeugung. Die beiden Geschäftsführerinnen von dentaltraining GmbH haben ein klares Bild davon, was in Schweizer Zahnarztpraxen fehlt – und was sie dagegen tun. Seit der Übernahme des Unternehmens von Gründerin Margot Birrer führen sie es mit einer Haltung, die im Weiterbildungsmarkt nicht selbstverständlich ist: Augenhöhe statt Belehrung, Praxis statt Frontalvortrag. „Wir sind nicht die Belehrenden. Wir wollen auch hören, was die Teilnehmer dazu sagen – es ist ergänzend.“ sagt Monika Schumacher im Interview. Haas ergänzt: „Praxisnahe Weiterbildung – das schätzen die Kursteilnehmer am meisten. Wir teilen unsere Erfahrung.“ Das ist mehr als ein Marketingversprechen. Es ist das Fundament, auf dem dentaltraining aufgebaut ist.

„Erbe“ angenommen – und weiterentwickelt

Die Geschichte der Firmenübernahme klingt nach einem Zufall, der keiner war. Beide Frauen waren bereits im Unternehmen tätig, als Gründerin Margot Birrer in Pension ging – mit dem expliziten Wunsch, dass jemand aus dem Team die Firma weiterführt. Haas wurde angefragt, erkannte schnell, dass das allein zu viel werden würde, und sprach Schumacher an. Deren Reaktion war eindeutig:

„Dentaltraining darf nicht in fremde Hände gehen. Ich bin dabei.“ So übernahmen sie eine funktionierende Struktur – kein Start bei null, sondern die Möglichkeit, bei 100 Prozent weiterzumachen. Ein Luxus, den sie selbst nicht unterschätzen: „Wir durften ein grosses Erbe annehmen“, sagt Haas. „Dafür sind wir Margot Birrer sehr dankbar.“

Seitdem bauen sie konsequent weiter: neue Kursfor-

mate, Online-Angebote, Team-Events direkt in Praxen. Das Portfolio reicht heute von Strahlenschutz über Sterilgut-Hygiene, Notfalltraining und IT-Schulungen bis hin zum Flaggschiff des Unternehmens – dem Lehrgang zur diplomierten Praxismanagerin.

Das Flaggschiff: Praxismanagerin als Dreh- und Angelpunkt

Sechs Module, 136 Lerneinheiten, Diplomprüfung. Der Lehrgang zur diplomierten Praxismanagerin ist das ambitionierteste Angebot von dentaltraining – und laut den beiden Geschäftsführerinnen auch das am meisten unterschätzte.

„Die Teilnehmerinnen merken oft erst mittendrin, wie viel dahintersteckt“, sagt Schumacher. Die Inhalte sind bewusst breit gewählt: Personalführung, Konfliktmanagement, Grundlagen von Word und Excel, Lagerverwaltung, Arbeitszeiterfassung, Ausbildung von Lehrlingen. Es geht um das vollständige Rüstzeug für jene, die in einer Praxis mehr übernehmen wollen als die reine Assistenten am Stuhl.

Für wen lohnt sich dieser Aufwand? „Vor allem für Dentalassistentinnen, die mehr Einblick in den Gesamt Ablauf einer Praxis haben möchten“, erklärt Haas. Die Praxisgrösse spielt eine Rolle: In einer Zweizimmerpraxis mit

zwei Angestellten ist eine spezialisierte Praxismanagerin nicht zwingend notwendig. Doch in mittelgrossen und grösseren Praxen, wo der administrative Aufwand – IT, Organisation, Personalführung – stetig wächst, ist sie längst unentbehrlich.

„Eine Praxismanagerin hält dem Zahnarzt den Rücken frei. Sie wird zum Praxismittelpunkt – sie hat alles im Überblick.“

Die Finanzierung des Lehrgangs teilt sich in der Praxis häufig auf: Etwa die Hälfte der Teilnehmerinnen wird vom Arbeitgeber unterstützt, die andere Hälfte investiert aus eigener Tasche. Wer bisher noch nicht nachgefragt hat, sollte es tun – denn Haas bringt es auf den Punkt: „Das Ganze ist ein Mehrwert vor allem für den Praxisinhaber.“ Der Lehrgang ist sowohl in Präsenz als auch online buchbar – online rund 300 Franken günstiger. Am Know-how-Transfer fehlt es dabei nicht. Was wegfällt, ist der soziale Kontakt in den Pausen. Doch auch dafür gibt es eine Lösung: Für jede Online-Klasse wird ein WhatsApp-Gruppenchat eingerichtet, über den Fragen jederzeit gestellt und zeitnah beantwortet werden.

Pflicht und Praxis: Strahlenschutz und Sterilgut

Neben dem Lehrgang gibt es eine zweite Kategorie von Kursen – jene,

die nicht optional sind. Der Fortbildungsstrahlenschutz muss alle fünf Jahre erneuert werden, vorgeschrieben durch das BAG. Die Zusatzausbildung OPT-FR ist obligatorisch für alle, die extraorale Röntgenaufnahmen selbstständig durchführen möchten – ohne sie dürfen die Aufnahmen schlicht nicht gemacht werden.

„Das ist noch nicht überall bekannt“, gibt Schumacher zu bedenken. Ähnliches gilt für die Sterilgutaufbereitung: Auch hier stösst dentaltraining auf ein systematisches Wissensdefizit – allerdings eines mit unterschätzten rechtlichen Konsequenzen. „Viele sind sich nicht bewusst, dass die korrekte Aufbereitung der Instrumente auch eine Rechtssicherheit für die Praxis bedeutet“, erklärt Haas. Kommt es zu einem Patientenvorwurf, ist eine lückenlose Dokumentation Gold wert.

Klein, aber schnell: Wie dentaltraining Themen entwickelt

Ein Merkmal kleinerer Anbieter ist ihre Reaktionsfähigkeit. Dentaltraining nutzt das bewusst. Neue Kursthemen entstehen in Brainstormings, aber auch direkt aus dem Unterrichtsgeschehen: Wenn Kursteilnehmer ein Problem schildern und alle merken – da ist mehr dahinter als eine Einzelfrage – kann daraus ein neues Modul werden.

„Manchmal sprechen sie uns auch



Oliver Rohkamm von der Spezialistin im Interview mit Claudia Haas und Monika Schumacher über Weiterbildung und Praxismanagement.

explizit an: 'Wollt ihr das nicht noch in euer Repertoire aufnehmen?'"

Diese Nähe zum Markt ist schwer zu skalieren, wird aber aktiv als Stärke gepflegt. Die Gruppengrösse beim Praxismanagerin-Lehrgang ist deshalb auf maximal acht Teilnehmerinnen begrenzt. „Wir haben es auch mit mehr versucht. Dann fehlt die Zeit, um auf jede Einzelne einzugehen.“

Wenn die Kursleiterin in die Praxis kommt

Nicht alle Kurse finden im Kursraum statt. Dentaltraining bietet auch Team-Events direkt in Zahnarztpraxen an – ein Format, das zunehmend nachgefragt wird. Dabei schliesst die Praxis für einen Tag, das gesamte Team nimmt teil, und oft werden gleich mehrere Themen kombiniert: Strahlenschutz am Morgen, Notfalltraining am Nachmittag, gemeinsames Abendessen danach.

„Das stärkt das Miteinander“, sagt Schumacher. Besonders wirkungsvoll sind Präsenzkurse überall dort, wo praktisches Üben unentbehrlich ist: Röntgenaufnahmen, die an Patientenattrappen geübt werden, oder Reputationskurse für Lernende im dritten Lehrjahr, die kurz vor der Abschlussprüfung stehen.

Digitalisierung und KI: Der nächste Schritt

Online-Unterricht war vor Corona kaum verbreitet – heute ist er aus dem Angebot nicht mehr wegzudenken. Mütter mit Kindern zu Hause, Assistentinnen mit langen Anfahrtswegen: Online-Formate erreichen eine Zielgruppe, die vorher schlicht keine Möglichkeit zur Weiterbildung hatte.

Die KI steht bereits an der Tür. Beim nächsten internen Team-Event von dentaltraining steht ein Workshop auf dem Programm: Wie können Kursleitende KI sinnvoll einsetzen? Es ist eine Frage, die auch Zahnarztpraxen bald stärker beschäftigen wird – in der Kommunikation, in der Dokumentation, in der Praxisorganisation. Wer jetzt eine gut ausgebildete Praxisma-



Frischer Wind bei der neugestalteten Homepage der Dentaltraining GmbH. Am besten gleich reinschauen.

nagerin hat, die Veränderungen managen kann, ist im Vorteil.

Das unterschätzte Berufsbild

Ein Subtext zieht sich durch das gesamte Gespräch: Der Beruf der Dentalassistentin wird – von Patienten, von der Gesellschaft, manchmal auch von den Praxisinhabern selbst – systematisch unterschätzt.

„Man hat immer noch das Bild, dass man am Stuhl assistiert und ein bisschen absaugt. Dabei steckt so viel mehr dahinter.“

„50-50“, schätzt Schumacher das Verhältnis zwischen ärztlicher und nicht-ärztlicher Kompetenz für den Praxiserfolg. Haas bringt es auf ein Bild: „Es sollte ein gut funktionierendes Team sein, das wie ein Zahnrad funktioniert.“ Genau hier sieht dentaltraining seine eigentliche Mission: nicht nur Wissen zu vermitteln, sondern das Selbstbewusstsein zu stärken.

Was Zahnärzte tun können – und sollten

Am Ende des Gesprächs formuliert Schumacher einen klaren Wunsch an Praxisinhaber: „Nicht zu lange überlegen. Früh genug reagieren.“ Wer merkt, dass im Team etwas brodeln, Konflikte schwelen oder Abläufe inef-

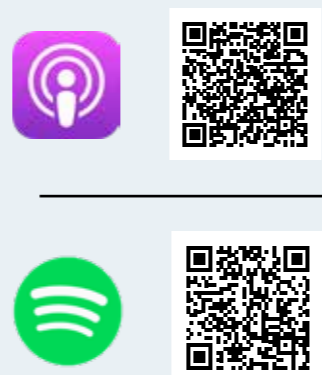
fizient werden, sollte nicht warten, bis der Druck zu gross wird.

Und wer seiner Assistentin die Weiterbildung zur Praxismanagerin ermöglicht? „Das ist kein Kostenfaktor“, sagt Haas. „Das ist eine Investition, die sich für den Praxisinhaber am meisten auszahlt.“

www.dentaltraining.ch



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



Änderung Weiterbildungsstunden Erleichterung für Zahnarztpraxen: Fortbildungspflicht im Strahlenschutz reduziert

Die SSO hat mit der SGDMFR zusammen bei dem BAG erreicht, dass die Fortbildungsstunden reduziert wurden

Die Schweizerische Gesellschaft für Dentomaxillofaziale Radiologie (SGDMFR) kann ihren Mitgliedern erfreuliche Nachrichten übermitteln: Das Bundesamt für Gesundheit (BAG) hat in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO eine bedeutende Erleichterung für das zahnmedizinische Praxispersonal beschlossen.

Im Rahmen der Teilrevision der Ausbildungsverordnung im Strahlenschutz hat sich die SGDMFR erfolgreich für eine Reduktion der Fortbildungspflicht eingesetzt. Der eingereichte Antrag, die obligatorischen Fortbildungsstunden für intraorales Röntgen von vier auf zwei Lektionen zu verringern, wurde genehmigt und ist seit dem 1. August 2025 rechtskräftig.

Die überarbeiteten Fortbildungsanforderungen für das zahnmedizinische Praxispersonal gestalten sich ab sofort folgendermassen:

Dentalassistentinnen:

- DA mit MP12-Qualifikation (ausschliesslich intraorales Röntgen): **2 Lektionen (Reduktion von 4 Lektionen)**
- DA mit MP13-Qualifikation (intraorales Röntgen plus OPT/Fernröntgen): **4 Lektionen (unverändert)**
- DA mit erweiterter Qualifikation (intraorales Röntgen, OPT/Fernröntgen und DVT): **6 Lektionen (Reduktion von 8 Lektionen)**

Dentalhygienikerinnen:

- DH mit MP10-Qualifikation (ohne Zusatzausbildung): **4 Lektionen (unverändert)**
- DH mit MP11-Qualifikation (inklusive DVT-Ausbildung): **6 Lektionen (Reduktion von 8 Lektionen)**

Zahnärzte:

Die Fortbildungspflicht für Zahnmediziner bleibt bei 4 Lektionen unverändert bestehen.

Praktische Auswirkungen für die Praxis

Diese Regelungsänderung bringt spürbare Entlastungen für Zahnarztpraxen mit sich. Besonders Praxen mit mehreren Dentalassistentinnen, die primär intraorales Röntgen durchführen, profitieren von der Halbierung des Fortbildungsaufwands. Die Reduktion trägt zur Effizienzsteigerung bei und ermöglicht eine flexiblere Personalplanung.

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

TePe



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



Nachhaltigkeit: Wie Promis die Zahnpflege neu erfindet

Von der schlechten italienischen Mundhygiene zur nachhaltigen Revolution



Nora Gallmetzer, der kreative Kopf hinter der Nachhaltigkeitsmarke Promis

Wenn Nora Gallmetzer über Zahnbürsten spricht, klingt das nach Revolution. Die Tochter des Dental-Unternehmers Dietrich Gallmetzer will einen Markt aufmischen, der sich seit einem Jahrhundert kaum verändert hat. Mit ihrer Marke Promis bringt sie nicht nur Nachhaltigkeit in die Badezimmer Europas, sondern auch Design und Motivation – dort, wo sie am dringendsten gebraucht werden.

Die Idee zu Promis entstand vor etwa fünf Jahren aus einer ernüchternden Beobachtung. „Wir sind schon sehr lange in diesem Dentalbereich“, erklärt Nora Gallmetzer. „Durch unsere

eigene Klinik mit Dentalhygienikern fiel sehr auf, dass die italienische Bevölkerung eine mangelhafte Grundlage in der Zahnpflege hat.“ Als sie sich den Zahnpflegemarkt genauer ansah, stellte sie fest: „Dieser Bereich hat sich seit Jahrzehnten, fast einem Jahrhundert, nicht wirklich viel geändert. Klassisch: Zahnbürste, Zahnpasta, Zahnbürste im Glas zu Hause.“ Die Motivation vieler Menschen, täglich ordentlich Zähne zu putzen, war gering. Die Frage war: Wie kann man das ändern?

Nachhaltigkeit trifft auf Funktionalität

2020, als Nachhaltigkeit plötzlich in



Nora Gallmetzer, Promis Co-Gründerin und Head of Marketing

aller Munde war, schaute sich die junge Unternehmerin den Dentalbereich genauer an – und war schockiert. „Da passierte eigentlich extrem gar nichts im Nachhaltigkeitsbereich“, erinnert sie sich. „In einem Bereich, wo wir ein Objekt jeden Tag benutzen und drei-, viermal im Jahr die Zahnbürste wechseln sollen, wird extrem viel Müll produziert.“ Die Vision war klar: Ein nachhaltiges, schönes Produkt schaffen, das sowohl der Umwelt als auch der Gesundheit zugutekommt – und die Menschen motiviert, es besser zu machen. Was einfach klingt, war kompliziert. Sechs bis sieben Monate investierte Nora Gallmetzer allein in die Recherchearbeit. Zuckerrohr tuben als Alternative zu Plastik tuben waren damals noch absolute Nischenprodukte. Produktionsfirmen, die nachhaltige Materialien verarbeiteten, musste sie erst finden. „Der erste Entwurf sah ganz anders aus, als wir heute aufgestellt sind“, sagt sie rückblickend.

Trotz des Nachhaltigkeitsfokus war eines für die Gallmetzers tabu: Kompromisse bei der Mundgesundheit. „Unser erstes Ziel ist Mundgesundheit. Und da, wo Nachhaltigkeit an

Materialien Sinn macht, wollen wir das machen – aber nicht so, dass wir Angst haben müssen, dass wir unser Zahnfleisch oder unsere Zähne verletzen“, erklärt Nora Gallmetzer. Deshalb fielen Bambus- und Echtholz-Zahnbürsten schnell durch. „Wir haben sie selbst getestet und waren mit dem Mundgefühl überhaupt nicht zufrieden“, sagt sie. „Ein Zahnarzt würde wahrscheinlich keine Bambus- oder Holzzahnbürste empfehlen. Dadurch, dass es ein Naturmaterial ist, bleibt Wasser lange gespeichert. Das heißt, Bakterien können sich schneller entwickeln.“ Auch die Borstenqualität überzeugte nicht. „Normale Bambus-Zahnbürsten haben nur 500 Borsten. Je mehr Borsten, desto besser können wir die Plaque entfernen.“ Die Promis-Zahnbürsten haben deutlich mehr Borsten – abgerundet, um das Zahnfleisch zu schützen. „Das ist ein eigener Prozess in der Produktion. Natürlich bedeutet das auch einen Mehrwert.“

Die Materialien: Abfall wird zum Produkt

Die Lösung fand Nora Gallmetzer in einem innovativen Material namens Lignin – Reste aus Papier- und Zelluloseproduktion, gemischt mit Zuckerrohr, Mais und Stärken. „Das ist alles, was als Abfallbereich in anderen Produktionen anfällt“, erklärt sie. Das Material ist zwar nicht direkt kompostierbar – „man wirft es in den normalen Hausmüll, wo es verbrannt wird“ – hat aber einen sehr geringen CO₂-Abdruck, sowohl in der Produktion als auch bei der Verbrennung. Bei anderen Produkten setzt Promis auf Zuckerrohr tuben und recyceltes Plastik aus italienischen PET-Flaschen. Entscheidend: „Wir produzieren in Europa – Spanien, Italien, Schweiz und Deutschland. Wir sind lokal veranlagt. Auch das drückt den CO₂-Abdruck.“ Die Gallmetzer-Familie macht keine halben Sachen. „Wir kaufen weder aus China noch von anderen Händlern zu. Wir machen das alles selber. Das Investment war erheblich. Die Familie hat nie Dividenden ausgeschüttet – alles wurde reinvestiert. „Beim Aufbau von Promis haben wir Kapital

gebraucht. Da hat es natürlich eine Menge Liquidität gebraucht“, gibt er zu. Die Strategie zahlt sich aus. Promis ist mittlerweile weltweit erhältlich. In Österreich und Deutschland findet man die Produkte im Naturprodukte-regal der Drogeriekette Müller. „Das freut uns sehr, weil der Konsument dort natürlich sehr häufig seine Zahnpflegeprodukte kauft“, sagt Nora Gallmetzer. Gleichzeitig vertreibt sie die Produkte über Amazon und setzt stark auf Zahnärzte als Meinungsbildner, die die Produkte testen und weiterempfehlen.

Die Vision: Das komplette Programm

Nora Gallmetzer ruht sich nicht auf dem Erreichten aus. „Wir machen gerade die Kinderlinie fertig und entwickeln eine Interdentalbürste. Wir möchten das komplette Programm abdecken“, erklärt sie.

Die ständige Weiterentwicklung ist Programm. „Der Nachhaltigkeitsbereich entwickelt sich extrem weiter mit neuen Materialien“, sagt Nora Gallmetzer. „Es gibt neue Firmen, die viel in Entwicklung investieren, die wir aufmerksam verfolgen. Meine Schwester kümmert sich um Zertifizierungen und darum zu verstehen, wie sich neue Materialien im Mund verhalten, wie sie auf Bakterien reagieren.“ Das grosse Ziel: Die kompostierbare Zahnbürste. „Das ist sehr schwierig“, räumt sie ein. „Aber wir bleiben dran.“

Für die Familie Gallmetzer ist Promis mehr als ein Produkt – es ist Teil einer grösseren Vision. „Ich sehe unsere Gruppe im Dental-Healthcare-Produktionsbereich führend“, sagt Vater Dietrich Gallmetzer mit Blick auf die nächsten fünf Jahre. Der Börsengang in Wien, die massive Investition in die Anästhesie-Produktion, die geplante Wiedereröffnung eigener Kliniken mit Nachhaltigkeitsfokus – alles Bausteine einer Strategie, bei der Pro-

mis eine Schlüsselrolle spielt. Und während der Patriarch weiter expandiert und konsolidiert, beweist seine Tochter Nora mit Promis, dass die nächste Generation nicht nur erben, sondern auch gestalten will. Mit einer Mischung aus Pragmatismus, Design und echtem Nachhaltigkeitsbewusstsein – ganz ohne Greenwashing.

Die grüne Revolution im Badezimmer hat gerade erst begonnen.



Promis Zahnbürste zeichnen sich durch 6.750 weiche Borsten aus.

PROMIS AUF EINEN BLICK

Gründung: Vor ca. 5 Jahren (2020)

Gründerin: Nora Gallmetzer

Produktpalette: Zahnbürsten, Zahnpasta, Zahnseide, demnächst Kinderlinie und Interdentalbürsten

Materialien: Lignin (Papier-/Zelluloseabfälle + Zuckerrohr/Mais), Zuckerrohr tuben, recyceltes Plastik aus italienischen PET-Flaschen

Produktion: Europa (Spanien, Italien, Schweiz, Deutschland)

Vertrieb: Weltweit – EU über Müller-Drogerien (im Naturproduktebereich), USA über eigene Firma, zusätzlich Amazon und andere Kanäle

Besonderheit: Eigenentwicklung, keine Zukäufe von Drittanbietern

Philosophie: Nachhaltigkeit ohne Kompromisse bei der Mundgesundheit

Vision: Komplettes nachhaltiges Mundpflegeprogramm, langfristig kompostierbare Produkte

www.promis.care

Behandlung von qualitativen Entwicklungsdefekten des Zahnschmelzes

MIH? Ist behandelbar!

Die Diagnose Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) stellt sowohl für die jungen Patienten als auch für die Zahnarztpraxis häufig eine kleine oder auch grosse Herausforderung dar. Es handelt sich um einen qualitativen Entwicklungsdefekt des Zahnschmelzes, der vor allem die ersten permanenten Molaren, häufig aber auch die Inzisiven betrifft.

Aufgrund der porösen, kreideähnlichen Oberfläche werden betroffene Zähne oft als „Kreidezähne“ bezeichnet. Die Defekte entstehen bereits während der Schmelzbildung, also vor dem Zahndurchbruch. Klinisch zeigen sich weisslich-cremefarbene bis gelblich-bräunliche Opazitäten. Die betroffenen Zähne sind häufig schmerzempfindlich. Durch die geringer mineralisierte und poröse Schmelzstruktur werden Hypersensibilitäten, posteruptive Substanzverluste und kariöse Läsionen begünstigt.



Typischer „Kreidezahn“

Quelle: Univ.-Prof. Dr. Katrin Bekes, MME, Universitätsklinikum Wien

Effektiver Schutz

Der Dentalhersteller VOCO bietet für diese Situationen verschiedene Produkte zum Schmerzmanagement, zur Desensibilisierung und zur häuslichen Begleitung an: Profluorid Varnish ist ein zahnfarbener Fluoridlack zur Behandlung überempfindlicher Zähne. Mit 22.600 ppm Fluorid, guter Haftung an der Zahnhartsubstanz und Feuchtigkeitstoleranz unterstützt er eine wirksame Desensibilisierung. Er ist in sieben Geschmacksrichtungen

erhältlich: Minze, Melone, Kirsche, Karamell, Bubble Gum, Cola Lime und Piña Colada.

Neu ist Profluorid Varnish + BioMin. Zusätzlich zur Desensibilisierung und Fluoridierung unterstützt der BioMin-Zusatz die Remineralisierung. Durch die Kombination von 22.600 ppm Fluorid und BioMin kann sich auf der Zahnoberfläche eine kristalline Schutzschicht bilden, die zur Härtung des geschwächten Schmelzes beiträgt. Bei ausgeprägter Überempfindlichkeit kann ergänzend ein adhäsiver Überzug, etwa mit Futurabond U, eingesetzt werden. Für die tägliche häusliche Anwendung empfiehlt sich zudem die Zahnschutzcreme Remin Pro. Sie enthält 1.450 ppm Fluorid, Hydroxylapatit und Xylitol, unterstützt die Neutralisation von Säuren und schützt so die Zähne vor schädlichen Säureattacken. Erhältlich ist Remin Pro in den drei angenehmen Aromen Melone, Minze und Erdbeere.

MIH ist eine Challenge – aber es gibt Möglichkeiten, den kleinen Patienten zu helfen!



Der zahnfarbene Fluoridlack VOCO Profluorid Varnish unterstützt eine wirksame Desensibilisierung
Quelle: VOCO GmbH



Doppelter Schutz: VOCO Profluorid Varnish + BioMin sorgt für eine Remineralisierung und Desensibilisierung.

Innovation Bioglas

VOCO Profluorid Varnish + BioMin – Was ist neu?

VOCO Profluorid Varnish + BioMin basiert auf dem seit Jahren bekannten und bewährten desensibilisierenden Fluoridlack VOCO Profluorid Varnish. Neu in der „+BioMin-Version“ ist der Zusatz des löslichen Bioglasses der Firma BioMin Technologies Ltd. Erforscht und entwickelt wurde das BioMin Bioglas in Kooperation mit Professor Robert Hill von der Queen Mary University aus London.

Das nicht sichtbare und geschmacksneutrale Bioglas wird bereits erfolgreich in anderen Oral Care-Produkten wie z. B. Zahnpasten eingesetzt. Nun wird es jedoch erstmals in einem Fluoridlack verwendet. BioMins Bioglas löst sich im Speichel, setzt Calcium- und Phosphationen frei und unterstützt dadurch die Remineralisierung des Zahns. In Kombination mit dem Fluorid aus dem Varnish bilden sich auf der Zahnoberfläche kristalline Strukturen, die unter anderem einen säuregeschwächten Zahnschmelz signifikant härten. VOCO Profluorid Varnish + BioMin bietet den Patienten somit einen doppelten Schutz: Neben der beschriebenen kristallinen Schutzschicht sorgt VOCO

Profluorid Varnish + BioMin durch das enthaltene Fluorid zudem für eine umfassende und langanhaltende Desensibilisierung empfindlicher Zähne.

Zuverlässige Desensibilisierung

VOCO Profluorid Varnish + BioMin besitzt wie der etablierte Lack eine 5%-ige Konzentration an Natriumfluorid (ca. 22.600 ppm Fluorid). Die gewohnte Effektivität der Desensibilisierung ist so auch bei der neuen Version gewährleistet. Messungen der Queen Mary Universität aus London zeigen, dass VOCO Profluorid Varnish + BioMin die Mehrheit der offenen Dentintubuli sicher und langanhaltend verschliesst.

VOCO Profluorid Varnish + BioMin ist in den bekannten SingleDose-Blistern und in 10 ml-Tuben erhältlich. Während die SingleDose immer frisches Material in genau der benötigten Menge liefert, überzeugt die Tube durch ihre Wirtschaftlichkeit. VOCO Profluorid Varnish + BioMin ist in den Geschmacksrichtungen Minze, Kirsche, Karamell und Bubble Gum verfügbar.

Produktvorteile

- Härtet signifikant den geschwächten Zahnschmelz
- Zuverlässige Desensibilisierung dank 5 % NaF (ca. 22.600 ppm Fluorid)
- Ästhetischer, zahnfarbener Lack
- In vier Geschmacksrichtungen erhältlich: Minze, Kirsche, Karamell und Bubble Gum
- Ideal zur Behandlung der Zahnhäule nach Zahnreinigung und Zahnsteinentfernung
- Anwendung auch bei MIH-Patienten
- Dünn aufzutragen und dadurch ergiebig

Indikationen

- Behandlung von hypersensiblen Zähnen
- Behandlung von empfindlichen Wurzeloberflächen
- Unterstützung der Remineralisierung

www.voco.dental



VOCO Profluorid Varnish gibt es in verschiedenen Geschmacksrichtungen und Darreichungsformen

Interview DDr. Dadbeh Dehchamani

„Wer hochwertige Behandlungen anbietet, gewinnt Patienten und sei es am Mount Everest“

Wie ein Landarzt mit moderner Praxis und konsequenter Prophylaxe-Philosophie beweist, dass Spitzenzahnmedizin keinen Stadtstandort braucht.

Das Interview wurde geführt von Chefredakteur Oliver Rohkamm



Dr. Dadbeh Dehchamani ist Mund-Kiefer-Gesichts-Chirurg, Implantologe und Inhaber einer Landordination, die mit drei Intraoralscannern, drei EMS-Geräten und einer eigenen Prophylaxe-Abteilung so manchen Stadtpraxen die Stirn bietet. Im Gespräch mit dem dental JOURNAL erklärt er, warum er Patienten ablehnt, warum Prophylaxe sein Fundament ist – und warum es für erfolgreiche Zahnmedizin keinen Ballungsraum braucht.

Herr Dr. Dehchamani, Sie wollten anfangs Mund-Kiefer-Gesichts-Chirurg werden, betreiben aber heute eine eigene Zahnarztpraxis. Wie kam es dazu?

In Österreich führt der Weg in die MKG-Chirurgie über beide Ausbildungen: Human- und Zahnmedizin. Für mich war die Zahnmedizin anfangs eher ein notwendiger Schritt. Im Laufe der Zeit habe ich jedoch eine grosse Leidenschaft dafür entwickelt. Rückblickend war es genau der richtige Weg, weil ich heute beide Perspektiven in meiner Arbeit vereinen kann.

Was ist heute der Kern Ihrer Praxis?

Der Fokus liegt klar auf umfassenden Rehabilitationen. Wir betrachten den Patienten nicht isoliert über einzelne Zähne, sondern im Gesamtzusammenhang - funktio-

DDr. Dehchamani setzt in seiner Praxis mit dem GBT Protokoll auf die ganzheitliche Prophylaxe

nell, ästhetisch und parodontal. Es kommt durchaus vor, dass Patienten mit dem Wunsch nach einer einzelnen Massnahme zu uns kommen. In solchen Fällen analysieren wir das Gesamtsystem und besprechen gemeinsam, welche Lösung langfristig sinnvoll ist. Unser Anspruch ist es, stabile und nachhaltige Ergebnisse zu erreichen - und dafür braucht es manchmal mehr als eine isolierte Therapie.

Das bedeutet für die Patienten auch einen längeren Behandlungsweg?

Ja, das kann so sein - und das kommunizieren wir sehr offen. Ein zentraler Punkt ist dabei die Ausgangssituation: Ohne stabile hygienische Verhältnisse ist jede weiterführende Therapie langfristig gefährdet. Deshalb beginnt bei uns jede umfassende Behandlung mit einer strukturierten Prophylaxephase. Wenn Patienten den Zusammenhang verstehen, ist die Bereitschaft dafür in der Regel sehr hoch.

Prophylaxe als Fundament – wie haben Sie das organisatorisch in der Praxis umgesetzt?

Wir haben einen eigenen Prophylaxe-Bereich mit spezialisierten Mitarbeiterinnen und bewusst auch eine räumliche Trennung vom restlichen Praxisbetrieb geschaffen. Das schafft eine ruhigere Atmosphäre, mehr Fokus auf Prävention und ein insgesamt positiveres Erlebnis für die Patienten. Unser Ziel ist es, Prophylaxe nicht als Pflichttermin zu vermitteln, sondern als Wohlfühl-Erlebnis mit einem strahlenden Lächeln als Endergebnis.

Sie arbeiten mit Guided Biofilm Therapy - wie sind Sie dazu gekommen?

Ich habe das Konzept auf einem Kongress kennengelernt und sofort gewusst: Das kaufe ich. Die Resonanz war so gut- sowohl bei meinen Paro-Assistentinnen als auch bei den Patienten- dass ich kurz darauf ein zweites Gerät angeschafft habe. Heute haben wir sogar drei. Eines davon steht im Behandlungsbereich

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin



Das Team von DDr. Dadbeh Dehchamani in St. Radegund bei Graz

als Backup, damit kein Patient ohne EMS-Versorgung bleibt. Die Qualitätssicherung erfolgt durch regelmäßige Fort- und Weiterbildung unserer Prophylaxeassistentinnen durch EMS.

Wie reagieren Patienten, die schlechte Erfahrungen mit Prophylaxe gemacht haben?

Viele kommen zunächst mit einer gewissen Skepsis. Wenn sie dann erleben, dass moderne Prophylaxe deutlich angenehmer und effektiver abläuft, verändert sich diese Haltung oft sehr schnell. Und diese Energie kommt zurück, das motiviert das ganze Team.

Wirtschaftlich betrachtet - lohnt sich dieser Aufwand?

Unsere Erfahrung zeigt, dass sich der wirtschaftliche Erfolg vor allem über die Erhaltung der eigenen Zähne sowie die Langlebigkeit der Versorgung definiert. Wenn es gelingt, hochwertige Restaurationen langfristig stabil zu halten, profitieren sowohl die Patienten als auch die Praxis. Diese Philosophie hat sich über die Jahre insofern sehr bewährt, da

zufriedene Patienten die beste Werbung sind.

Sie führen Ihre Praxis in St. Radegund. Viele glauben, hochspezialisierte Zahnmedizin funktioniert nur in urbanen Regionen.

Diese Sichtweise teile ich nicht. Entscheidend ist aus meiner Sicht nicht der Standort, sondern die Qualität und Konsequenz der Arbeit. Mein Rat an alle jungen Kollegen: Seien Sie mutig, investieren Sie und unterschätzen Sie Ihre Patienten nicht. Denn wenn Sie hochklassige Zahnmedizin anbieten, dann kommen die Leute zu Ihnen, egal, wo Sie sind. Selbst wenn Sie auf dem Mount Everest wären und nicht am Fusse des Schöckls.

Kontakt

Praxis
DDr. Dadbeh Dehchamani
Hauptstrasse 20
8061 Sankt Radegund bei Graz
T. +43 3132 4553
E.: d.dehchamani@gmail.com





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®

