

1+2.25

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS
#WELOVewhatweDO

SCHWERPUNKT
Implantologie

/// 38



oemus



Besuchen Sie uns
auf der IDS in Köln
Halle 10.1, Stand G20/H29



Luxatemp MaxProtect

Die perfekte Symbiose aus Haltbarkeit und Ästhetik

Extreme Haltbarkeit, exzellente Ästhetik und einfaches Handling – das Langzeitprovisorium Luxatemp MaxProtect setzt neue Maßstäbe. Behandeln Sie Notfälle effizient oder überbrücken Sie längere Ausheilungsphasen mühelos und auf höchstem ästhetischem Niveau – in nur einer Sitzung!

Entdecken Sie mehr von DMG auf
www.dmg-dental.com



Mehr über
Luxatemp MaxProtect



Zusammen ein Lächeln voraus

 **DMG**

kurz gesagt:

[Themenschwerpunkt ————— Implantologie]



© Loïc Cavia - unsplash.com

„Die wichtigste Erkenntnis, die wir in der neuen S2k-Leitlinie verankert haben, ist, dass Implantate unabhängig vom Patientenalter gut funktionieren, d. h. das Implantatüberleben ist auch bei Älteren gut.“

Die Furcht mancher Kollegen, dass in dieser Patientengruppe bei einer Implantattherapie mehr Komplikationen auftreten, können wir entkräften. Sowohl Evidenz als auch klinische Erfahrung zeigen, dass dies nicht so ist. Natürlich gibt es in einem älteren Patientenklientel mehr Risikofälle aufgrund von Multimorbidität, Polypharmazie oder auch spezifischen Erkrankungen und Therapien [...]. Die Kernpunkte sind aber die jeweiligen und individuellen Risikoprofile und nicht das Alter.“

_Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas

Das komplette Interview mit
Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas können
Sie auf Seite 40 lesen.

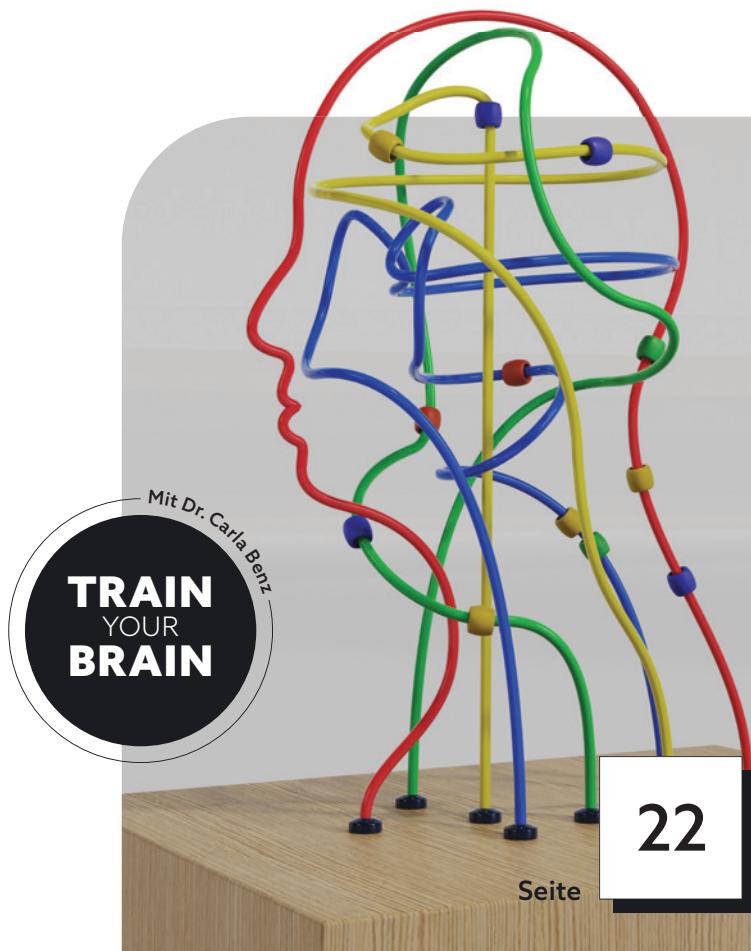
Inhalt 1+2 ————— 2025

WIRTSCHAFT

- 6 **Jubiläum: FACES OF OEMUS**
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

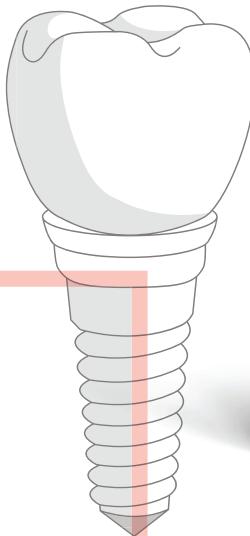
- 14 Trotz Neuwahlen: Verbindliche Vorgaben in 2025
- 16 „Selbstverständlich hat das EuGH-Urteil Signalwirkung für das Gesundheitswesen“
- 18 Datenschutz: Wie schön einfach das doch ist!
- 22 **Machen Sie sich mental fit in 2025!**
- 24 „Die digitale Patientenjourney revolutioniert den gesamten Praxisablauf“
- 28 **#reingehört goes:** Dentale Frauenpower mit Dr. Jeannine Bonaventura
- 30 KFO-Abrechnung: Mit Outsourcing Engpässe vermeiden und Werte schaffen



Inhalt 1+2 — 2025

TIPPS

- 32 Zusatzleistungen in der Oralmedizin:
Der Vitamin-D-Test ...
- 34 Amalgam ade: Was sollte man zum Verbot wissen
- 36 Augmentation korrekt berechnen



IMPLANTOLOGIE

- 38 Fokus
- 40 Neue S2k-Leitlinie zur Implantatversorgung im fortgeschrittenen Lebensalter
- 42 Sofortimplantation in der ästhetischen Zone
- 48 Zum Laser-Debonding implantatgetragener keramischer Restaurationen
- 50 Stärkung des Immunsystems vor und nach chirurgischen Eingriffen
- 52 „Der internationale Austausch ist von unschätzbarem Wert“

Illustration: © panandrii – stock.adobe.com

ANZEIGE

Sie machen KFO?

Wir Ihre Abrechnung!

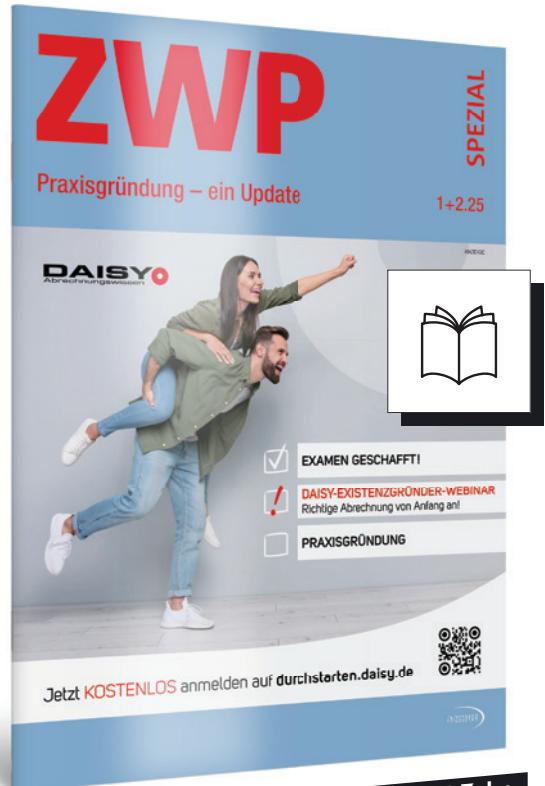
Professional, Kompetent, Partnerschaftlich!

zo solutions AG

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROS

Tel. 0041784104391
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

DSGVO-BDSG
Zertifizierte Sicherheit im
Datenschutzbeauftragter
DSB-TÜV



In dieser Ausgabe der **ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis** befindet sich das **ZWP spezial Praxisgründung - ein Update**.

PRAXIS

- 54 Fokus
- 60 **Drei Fragen an ... Prof. Dr. Dr. Andreas Fichter**
- 62 Präparation von Okklusionsonlays
- 66 Revolutionierte Hygienedokumentation: Neue Maßstäbe in der validierten Aufbereitung
- 68 Ausgelagerte Telefonie: Happy Praxis, happy Patienten



DENTALWELT

- 70 Fokus
- 72 **40 Jahre enretec:** Vom studentischen „Nebenbei-Projekt“ zu Deutschlands führendem Entsorger
- 78 Komet BioRepair: Gebrauchsfertige Lösung zur Vitalitätserhaltung
- 79 Produkte
- 90 Impressum/Inserenten



www.medit.com

MEDIT M

Verbunden bleiben, effizient arbeiten



Jetzt herunterladen!

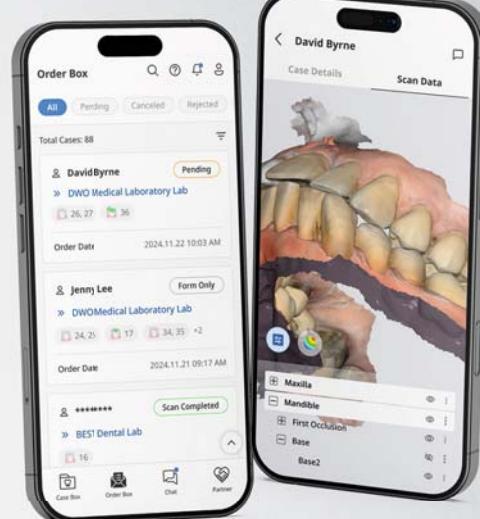


Verabschieden Sie sich von E-Mails und Anrufen

Live-Chat für optimale Zusammenarbeit

Alle Ihre Fälle an einem Ort

Sehen Sie sich Ihre Auftragshistorie, Falldetails und 3D-Scans direkt von Ihrem Mobilgerät aus an.





FACES OF OEMUS

30emus

WIR VERLEGEN DENTAL

Die OEMUS MEDIA AG feiert mehr als drei Jahrzehnte Dentalmarkt-Power – aus diesem Anlass finden Sie in jeder ZWP-Ausgabe 2025 Hintergrundinfos zu unserem Team und den Verlag-Units.

Lutz V. Hiller

Vorstand OEMUS MEDIA AG

Von Franconia nach Saxonia zog es Lutz Hiller nach dem Studium. Ursprünglich wollte der Diplom-Betriebswirt in der Leipziger Automobilbranche Karriere machen, traf dann aber eines Abends in einer Bar auf Torsten Oemus sowie Ingolf Döbbecke und aus dem Unternehmer-Trio wurde, zusammen mit Jürgen Isbaner, ein Quartett. Das war 1996, und das wiederum bedeutet, dass Lutz seit mehr als 28 Jahren fester Bestandteil der OEMUS MEDIA AG ist.

Seine Leidenschaft gilt seit jeher dem Vertrieb. Kein Argument zu groß, kein Budget zu klein – redegewandt und kreativ erstellt er Medienkonzepte für die Verlagskunden und sorgt für gute Umsätze in Heften und auf Kongressen. Dabei beweist er wie kein anderer ein Gespür für Marktbelange und Branchentrends und hält so mit immer neuen Ideen regelmäßig einige Abteilungen in Bewegung. Schließlich ist Machen und Ausprobieren immer besser, als auf der Stelle treten und Stillstand.

Kosmopolit durch und durch

Ob in Chicago, Dubai, Paris oder Köln – Lutz ist in den dentalen Hotspots dieser Welt zu Hause und liebt es, zu netzwerken. Egal, ob auf Messen und Kongressen, in Hotelbars oder guten Restaurants: Die perfekte Gelegenheit für einen Business-Talk findet sich



Portrait: © Katja Kupfer



WE
LOVE
WHAT
WE
DO.

Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2025 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 1+2/25 zeigt den Vorstand der OEMUS MEDIA AG: Lutz Hiller.

Networking auf Rädern: Unterwegs mit Roland Gruber (links), Vertriebsleiter bei DÜRR DENTAL SE, und Timo Hand, Geschäftsführer der enretec GmbH.





Auf Messen, Kundenterminen und internationalen Events: Lutz ist stets im intensiven Austausch mit Akteuren der Branche. Hier mit Jan Moed, CCO von KaVo.

immer und überall. Eine Branchenverbundenheit und -zugehörigkeit, die dazu führte, dass in den vergangenen fast drei Jahrzehnten auch eine Vielzahl von wertvollen Freundschaften aus dentalen Kontakten hervorgegangen ist.

Bleiben wir beim Thema Netzwerk, denn Netzwerken bedeutet für Lutz immer auch Wachstum, was ihn zu einer zentralen Figur für Kooperationen und strategische Partnerschaften macht. Dabei verfolgt er gezielt Synergien und hat wichtige Kooperationen initiiert, wie zuletzt die enge Zusammenarbeit mit dem Freien Verband Deutscher Zahnärzte. Auch in anderen wichtigen Projekten, darunter Kooperationen mit den Bayerischen Zahnärztlichen Bezirksverbänden, dem Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte und dem Bund Deutscher Kieferorthopäden, war er federführend tätig.

USP: Macher-Mentalität

Lutz kombiniert Verkaufsfinesse mit Kreativität und Offenheit gegenüber neuen Ansätzen und Technologien. Er ist bekannt für seine kommunikative Gewandtheit, seinen Charme und den sprichwörtlichen Schalk im Nacken. Diese Leichtigkeit verbindet er mit großer Professionalität, indem er Kundenwünsche präzise identifiziert und entsprechende Lösungen präsentiert. Und auch im Vertriebsteam setzt Lutz immer wieder neue Impulse und agiert als unverzichtbarer Teamplayer.

Sein Engagement und sein Out-of-the-Box-Denken haben zur erfolgreichen Positionierung des Verlags beigetragen und ebnen zugleich den Weg ins nächste Jahrzehnt. Ist Lutz nicht in den heiligen Hallen der OEMUS MEDIA AG zu finden oder im Dienst der dentalen Welt on the Road, liebt er es, Zeit mit seiner Familie zu verbringen. Kulinarik, Kultur und Segeln stehen dann an diesen Tagen auf der Agenda.

Lang, lang ists her: Lutz (links) mit Jürgen Isbaner und Ingolf Döbbecke (rechts) in den 1990er-Jahren.



Wir sehen uns auf der IDS!

**Torsten OEMUS (links),
Lutz und Lars Hoffmann,
CMO der Dental Tribune International (DTI).**

Kein anderes Event macht es möglich, sich derart breit zum neuesten Stand der Zahnmedizin und zur Produktpalette des Dentalmarktes zu informieren, Kontakte zu pflegen und zugleich neue zu knüpfen wie die Internationale Dental-Schau in Köln. Und wie in jedem IDS-Jahr sind wir natürlich vor Ort dabei – **hoch motiviert und hoch exklusiv: unsere Media-Lounge der OEMUS MEDIA AG und Dental Tribune International GmbH (DTI)** lädt zu entspannten Gesprächen, kurzweiligen Treffen und einem Wiedersehen unter Freunden ein! Der Countdown läuft, ich freue mich auf Sie!

Digital geht immer:

Wenns hilft, sich zu verknüpfen, ist Lutz im Call-Format erreichbar.



OEMUS.com

DTI.com

Regionale Stellschrauben: **Notfalldienst und Landzahnarztquote**

DREI FRAGEN AN ...



© Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern

Stefanie Tiede

ZÄK Mecklenburg-Vorpommern



Infos zur Person

EINS ...

Frau Tiede, mit welchen Maßnahmen möchten Sie die Attraktivität der Niederlassung in ländlichen Regionen Mecklenburg-Vorpommerns erhöhen?

Neben der Durchführung von Informationsveranstaltungen wie dem Tag der Chancen für junge niederlassungswillige Zahnärzte, der Erstellung von Informationsbroschüren und Imagefilmen und der gezielten Vermittlung von Wissen beispielsweise zu den Themen Betriebswirtschaft und Steuerrecht forciert die Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern auf landespolitischer Ebene insbesondere die Einführung einer Landzahnarztquote in Mecklenburg-Vorpommern. Darüber hinaus sucht die Zahnärztekammer zusammen mit der Kassenzahnärztlichen Vereinigung den Austausch mit den Kommunen, um in den ländlichen Regionen gemeinsam Anreize für eine Niederlassung zu schaffen.

ZWEI ...

Mit dem 1. Januar ist eine neue Regelung für den zahnärztlichen Notdienst in Kraft getreten. Wie wird sichergestellt, dass die neue Organisation, insbesondere die Einteilung über die Software, reibungslos funktioniert?

Es wurden verschiedene Kriterien festgelegt, auf deren Grundlage die Verteilung der Notfalldienste fair und angemessen erfolgt. Die technische Umsetzung erfolgte im Laufe des vergangenen Jahres, sodass im Oktober 2024 die Einteilung für das gesamte Jahr 2025 vorgenommen werden konnte. Anhand dieser Verteilung konnten wir bereits sehen, dass die bisher mit überproportionalen Diensten in Anspruch genommenen Praxen entlastet werden konnten. Ferner wurde über das Service-Portal zusätzlich ein Tool installiert, über das die Kollegen niederschwellig Feedback zu den Diensten geben können. Auf Basis der erlangten Informationen kann das System bei Bedarf nachjustiert werden.

DREI ...

Wie beurteilen Sie die Erfolgsaussichten einer Landzahnarztquote?

Wir sind in den zurückliegenden Monaten mit hoher Frequenz in intensiven Gesprächen sowohl mit der Ministerin für Soziales, Gesundheit und Sport Mecklenburg-Vorpommern sowie deren Staatssekretärin über die Einführung der Landzahnarztquote in Mecklenburg-Vorpommern. Insofern sehen wir diesbezüglich durchaus optimistisch in die Zukunft. Sowohl wir als zahnärztliche Körperschaften als auch die Landespolitik tun das in dem Wissen, dass dies jedoch nur ein einzelner Baustein sein kann und die Aufrechterhaltung der zahnmedizinischen Versorgung im Land ein Marathon sein wird, den man nur gemeinsam bewältigen kann. ■

Stefanie Tiede,
Präsidentin der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern.

Seit 1. Januar 2025 gilt eine reformierte Regelung für den zahnärztlichen Notfalldienst in Mecklenburg-Vorpommern.
Die Novellierung soll der angespannten Versorgungslage durch immer weniger praktizierende Vertragszahnärzte entgegenwirken. Denn: Die geringe Zahnarztdichte führt zu einer Überlastung der verbleibenden Kollegenschaft, die physisch und psychisch an ihre Grenzen stößt. Hier soll der zahnärztliche Notdienst greifen.

Erleben Sie Farbauswahl leicht gemacht.

Was erhalten Sie, wenn Sie eine ausgewogene Opazität mit der bewährten Nanotechnologie führender Komposite der 3M™ Filtek™ Produktfamilie kombinieren?

3M™ Filtek™ Easy Match Universal Komposit

- ✓ Intuitive Farbauswahl
- ✓ Natürliche Anpassung der Opazität
- ✓ Geringerer Lagerbestand

Besuchen Sie uns
auf der IDS vom
25. – 29.03.2025
in Halle 4.2, G090



3Mdeutschland.de/FiltekEasyMatch



Deutsche Wirtschaft erneut geschrumpft

Die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2024 erneut geschrumpft. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) war im Jahr 2024 nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) um 0,2 Prozent niedriger als im Vorjahr.

Gründe dafür liegen unter anderem, so Ruth Brand, Präsidentin des Statistischen Bundesamtes, in „der zunehmenden Konkurrenz für die deutsche Exportwirtschaft auf wichtigen Absatzmärkten, hohen Energiekosten, einem nach wie vor erhöhten Zinsniveau, aber auch in unsicheren wirtschaftlichen Aussichten“.

Quelle: www.destatis.de

Foto: © kirill_makarov – stock.adobe.com

FRISCH VOM MEZGER

ANGELA SCHOLZ HOFFT IM FEBRUAR AUF EINE STIMMENFLUT!



Teuer, teuer, teuer:

Seit Januar 2025 gibt es in Deutschland 93 gesetzliche Krankenkassen ohne die Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau. Von diesen 93 Krankenkassen haben 82 ihre Beiträge erhöht.

Der durchschnittliche Zusatzbeitrag der gesetzlichen Krankenkassen ist zum Januar 2025 deutlich mehr angestiegen als prognostiziert – während einige wenige Krankenkassen genau 2,5 Prozent des Einkommens der Versicherten als Zusatzbeitrag verlangen, liegt der Großteil der Krankenkassen bei Beiträgen von bis zu 4,4 Prozent.

Quelle:
www.gesetzlichekrankenkassen.de

Editorische Notiz:

**Wir meinen
ALLE**
(männlich/weiblich/divers)

Auch in diesem Jahr verwenden wir für eine bessere Lesbarkeit der Heftinhalte das generische Maskulinum – und meinen damit selbstverständlich ALLE Gendergruppen. Wir bitten um Verständnis für diese Handhabe im Sinne einer bewussten Sprachökonomie.

Ihre ZWP-Redaktion

© Custom Scene – stock.adobe.com

Bundestagswahl: KZBV fordert gesundheitspolitischen Kurswechsel

Anlässlich der am 23. Februar 2025 stattfindenden Bundestagswahl appelliert die KZBV mit Nachdruck an die Politik, umgehend einen gesundheitspolitischen Kurswechsel einzuschlagen. „Der zahnärztlichen Selbstverwaltung ist es mit konsequent präventiv ausgerichteten Versorgungskonzepten gelungen, sowohl die Gesundheitskompetenz als auch die Mundgesundheit der Bevölkerung in den vergangenen Jahren stetig und nachhaltig zu verbessern. Die kommende Regierung muss schnellstmöglich handeln, um diesen Vorsprung nicht vor dem Hintergrund der politischen Fehlentscheidungen der Ampelkoalition wieder zu verspielen. Ansonsten drohen gravierende negative Folgen, nicht zuletzt auch für die Allgemeingesundheit der rund 74 Millionen Patienten in diesem Land. Denn die Mundgesundheit ist unverzichtbare Voraussetzung und Grundlage einer guten Allgemeingesundheit der Bevölkerung. Zudem wirkt Prävention auch finanziell nachhaltig: Obwohl das Leistungsspektrum stetig auf den aktuellen Stand der wissenschaftlichen Erkenntnisse gebracht und insbesondere im Hinblick auf die Versorgung vulnerable Bevölkerungsgruppen erheblich erweitert wurde, konnten die Anteile an den Ausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung in den letzten Jahren um mehr als 30 Prozent gesenkt werden“, so Martin Hendges, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV.

Die KZBV hat die Agenda Mundgesundheit mit ihren zentralen Forderungen an die kommende Bundesregierung auf www.kzbv.de/agendamundgesundheit veröffentlicht.

Quelle: KZBV

417.346

Laut dem Institut der deutschen Wirtschaft ist das Gesundheitswesen die am stärksten vom Fachkräftemangel betroffene Branche in Deutschland. 47.346 Stellen konnten im Jahresdurchschnitt 2023/2024 nicht besetzt werden, 7.342 davon bei zahnmedizinischen Fachangestellten. Die Gründe dafür werden unter anderem in der hohen Arbeitsbelastung infolge einer überbordenden Bürokratie gesehen.

Quelle: Kofa des IW/KZBV



DZR | Blaue Ecke

GOZ 3130 – Was ist zu beachten?

GOZ 3130 Hemisektion und Teilextraktion eines mehrwurzeligen Zahnes wird im Bundesdurchschnitt mit dem 3,1-fachen Faktor abgerechnet.

» GKV-Niveau liegt bei dem 5,35-fachen Faktor!

Die GOZ 3130 Hemisektion und Teilextraktion eines mehrwurzeligen Zahnes wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 23 – Dez. 23) mit dem **3,1-fachen** Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem **5,78-fachen** Faktor abgerechnet werden.

Entfernung einer Exostose nicht i. V. m. einer Prothesenversorgung ist weder in der **GOZ** noch in der **GOÄ** enthalten und muss daher als Analogleistung im Sinne des § 6, Abs. 1 GOZ berechnet werden. Die Leistung wird im Bundesdurchschnitt mit einem Betrag i. H. **81,18 Euro** honoriert.

Quellen: DZR HonorarBenchmark | BEMA Punktwert: 1,2638

Ein Service des DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Marienstraße 10 | 70178 Stuttgart
Tel. 0711 99373-4980 | Fax 0711 99373-4999 | kontakt@djr.de
www.djr.de



SIEBEN HALLEN, 2.000 AUSSTELLER, 60 LÄNDER

Vom 25. bis 29. März 2025 wird Köln erneut zum Zentrum der globalen Dentalbranche – denn dann öffnet die Internationale Dental-Schau (IDS) zum 41. Mal ihre Tore. Die IDS blickt auf über 100 Jahre erfolgreiche Geschichte zurück und vereint als weltgrößte Fachmesse der Dentalindustrie internationale Top-Entscheider und Fachexperten aus Zahnärzteschaft, Zahntechnik, Fachhandel, Bildung und Industrie an einem Ort. Innovationen, Technologien und aktuelle Trends der Branche werden hier erlebbar. Tickets können ab sofort über die offizielle IDS-Website auf www.ids-cologne.de/tickets erworben werden.

Personalisierte Tickets

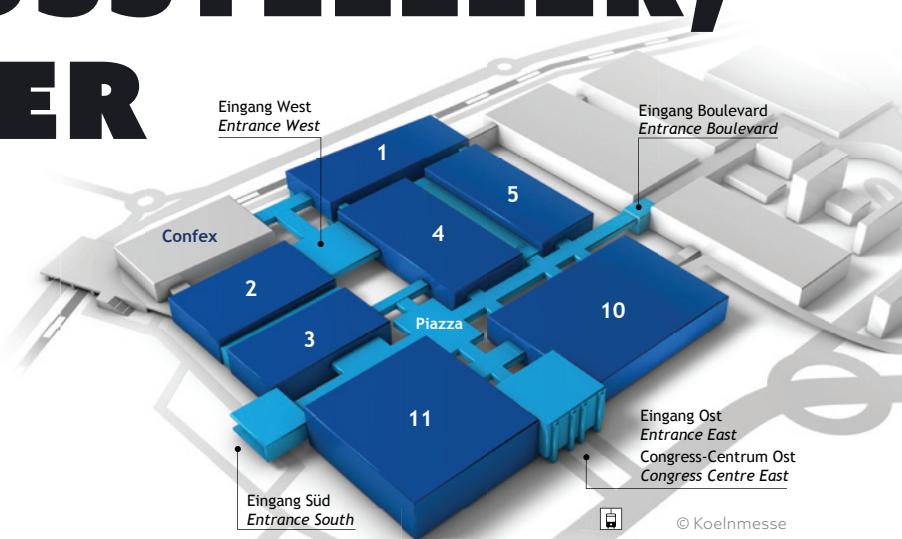
Die personalisierten Besuchertickets können wahlweise über die IDS-App, das Smartphone-Wallet oder als Ausdruck verwaltet werden. Besucher profitieren somit von einer flexiblen, auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen Ticketverwaltung. In Verbindung mit der Eintrittskarte stehen zudem ein VRS/VRR-Ticket für die Anreise sowie exklusive Angebote der Deutschen Bahn und der Lufthansa zur Verfügung.

Alle Infos zur IDS 2025
stehen hier bereit:
www.ids-cologne.de

Benchmark übertrumpfen

Bereits jetzt zeichnet sich ein hervorragender und äußerst internationaler Anmeldestand ab – erwartet werden mehr als 2.000 Aussteller aus rund 60 Ländern. Unter diesen bereits angemeldeten Ausstellern befinden sich alle wichtigen Akteure der Branche. Deshalb herrscht große Zuversicht, dass die kommende IDS auch auf der Besucherseite weiter wachsen wird. Zur IDS 2023 kamen rund 120.000 Besucher aus 122 Ländern. Das ist die Benchmark, die es auszubauen gilt.

Quelle: Koelnmesse GmbH



Mit einer geplanten Brutto-Ausstellungsfläche von rund 180.000 Quadratmetern, verteilt auf sieben Hallen des Kölner Messegeländes, und einem durchdachten Hallenlayout, schafft die IDS 2025 optimale Sichtbarkeit für Aussteller und ermöglicht Besuchern einen effizienten Rundgang über die Messe.

Mit der IDS-App perfekt vorbereitet und vernetzt

Die direkte Verknüpfung zur IDS-App sowie zur digitalen Plattform IDSconnect erleichtert die Vorbereitung und Vernetzung vor, während und nach der Veranstaltung. So haben Besucher ab März 2025 über IDSconnect nicht nur Zugang zu digitalen Angeboten wie Learning-Sessions, Online-Seminaren und Produktpräsentationen, die das Messeerlebnis über die Messehallen hinaus erweitern, sondern auch die Möglichkeit, sich schon vor Beginn der Messe mit Ausstellern, Kollegen und potenziellen Geschäftspartnern zu vernetzen.

Zwei Geräte. Eine Lösung. Unbegrenzte Möglichkeiten.

Surgic Pro2 x VarioSurg 4
Kombinierbar mit der Link-Funktion



TROTZ NEUWAHLEN:

Verbindliche Vorgaben in 2025

Ein Beitrag von RA Angélique Rinke

[RECHT] Die Auflösung der Bundesregierung im Herbst 2024 und die Neuwahlen, die am 23. Februar 2025 stattfinden, haben zahlreiche geplante Gesetzesvorhaben ausgebremst. Dazu zählen unter anderem eine Modernisierung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ), die Einführung verbindlicher Nachhaltigkeitsvorgaben im Rahmen des EU-„Green Deal“ sowie die bereits seit Längerem geplante Reform des Arbeitszeitgesetzes mit einer verpflichtenden digitalen Zeiterfassung. Diese Vorhaben sind vorerst auf unbestimmte Zeit verschoben und werden frühestens nach der Regierungsbildung wieder aufgegriffen.

Doch nicht alle Änderungen für die Zahnmedizin sind von den politischen Umwälzungen betroffen – es gibt klare Vorgaben und Entwicklungen, die 2025 verbindlich in Kraft treten. Der folgende Überblick zeigt, was definitiv kommt und ordnet die politische Lage ein.



1. Verbot von Amalgamfüllungen

Seit dem 1. Januar 2025 ist die Verwendung von Amalgam in der Europäischen Union verboten. Diese Regelung basiert auf der EU-Quecksilberverordnung (EU) 2017/852, die auf den Schutz von Umwelt und Gesundheit abzielt. Zahnärzte müssen auf alternative Materialien wie Komposite oder Glasionomerzemente umsteigen. Dies erfordert nicht nur Schulungen des Praxisteam, sondern auch Anpassungen in der technischen Ausstattung, etwa durch den Einsatz von Amalgamabscheidern zur sicheren Entfernung und Entsorgung bestehender Füllungen.

Rechtliche Grundlagen und Konsequenzen

Zahnärzte, die das Verbot missachten, riskieren Bußgelder oder berufsrechtliche Sanktionen. Die Umsetzung der neuen Vorschriften sollte sorgfältig dokumentiert werden, um im Falle von Kontrollen die Einhaltung nachweisen zu können. Klare Protokolle zur Entfernung und Entsorgung von Amalgamfüllungen sind erforderlich, um die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen. Zudem sollten alle Praxisangestellten umfassend geschult werden, um sicherzustellen, dass die neuen Anforderungen korrekt umgesetzt werden.

Die Umstellung auf alternative Füllmaterialien bietet zugleich die Möglichkeit, Patienten umfassender über die Vor- und Nachteile verschiedener Materialien zu informieren und so das Vertrauen in die Behandlung zu stärken.



2. Einführung der elektronischen Patientenakte (ePA)

Die am 15. Januar 2025 eingeführte elektronische Patientenakte bringt eine zentrale Neuerung im Umgang mit Gesundheitsdaten. Ziel der ePA ist es, den Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxen,

Ärzten und weiteren Akteuren des Gesundheitswesens zu erleichtern. Patienten behalten dabei die Kontrolle über ihre Daten und entscheiden, wer darauf zugreifen darf.

Was bedeutet das konkret für Zahnarztpraxen?

Für Zahnarztpraxen bedeutet die ePA in erster Linie eine technische Umstellung, da Praxisverwaltungssysteme angepasst, Konnektoren installiert und der elektronische Zahntausweis (eHBA) genutzt werden müssen. Gleichzeitig sind die strengen Datenschutzvorgaben der DSGVO einzuhalten. Dies umfasst die Sicherstellung von Datensicherheit sowie klare Prozesse zur Bearbeitung von Patientenanfragen wie Auskunfts- oder Löschungsersuchen.

Rechtliche Aspekte und Haftung

Im Falle von Datenlecks oder Missbrauchs der ePA haften Zahnärzte nicht automatisch, da die Sicherheit der Telematikinfrastruktur und der ePA grundsätzlich in der Verantwortung der Anbieter liegt. Allerdings können Zahnärzte haftbar gemacht werden, sofern sie ihre Sorgfaltspflichten verletzt haben. Entscheidend ist dabei, ob die Praxis alle erforderlichen Maßnahmen ergriffen hat, um das Risiko zu minimieren. Vor diesem Hintergrund sind klare vertragliche Regelungen mit ePA-Dienstleistern zu den Zuständigkeiten und Haftungsfragen unbedingt erforderlich. Darüber hinaus sollten Sie praktische Notfallpläne erstellen, um auf mögliche Sicherheitsvorfälle schnell und effektiv reagieren zu können.



Was sind die wichtigsten Maßnahmen für Zahnarztpraxen?

Zahnarztpraxen müssen ihre Abrechnungssoftware rechtzeitig aktualisieren, um Sanktionen wie Honorarkürzungen zu vermeiden. Um die neuen Standards korrekt umzusetzen, sollten Praxen außerdem ihr Personal schulen und die Prozesse regelmäßig evaluieren, um mögliche Fehlerquellen frühzeitig zu identifizieren und zu beheben. Die technische Unterstützung durch IT-Dienstleister kann helfen, die Übergangsphase reibungslos zu bewältigen.

Fazit

Das Jahr 2025 bringt zwar nicht die umfassenden Reformen, die ursprünglich geplant waren, doch verbindliche Neuerungen wie das Amalgamverbot, die Einführung der elektronischen Patientenakte und die Aktualisierung der EBZ-Spezifikation stehen dennoch auf dem Programm.



Infos zur Autorin

3. EBZ-Spezifikation 2.0

Seit Januar 2025, mit einer Übergangsfrist bis zum 31. März 2025, gilt außerdem die Version 2.0 der EBZ-Spezifikation. Dieses elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren für Zahnersatz soll den Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxen und Krankenkassen effizienter machen. Die Bearbeitungszeit von Anträgen kann deutlich verkürzt werden, und die standardisierte Kommunikation mit Krankenkassen reduziert Fehler und Nachfragen.

#hypohypo

*Hypochlorit-SPEIKO
in drei Konzentrationen:*

- Klassisch mit 5,25 %
- Vermindert mit 3 %
- Gewebeschonend mit 1 %
- Entnahme mit dem kostenlosen Entnahmesystem SPEIKO Easy Quick

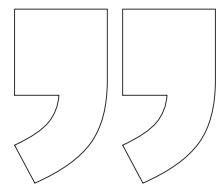
5,25 %

3 %

1 %

SPEIKO





Selbstverständlich hat

das EuGH-Urteil

SIGNALWIRKUNG

für das Gesundheitswesen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Herr von Laffert, die zahnärztliche Standespolitik fordert seit Jahren eine gesetzliche Regulierung von Fremdinvestoren im Gesundheitswesen. Der neue Beschluss des EuGH in Bezug auf die anwaltliche Unabhängigkeit sollte Ihrer Meinung nach auch für die Reglementierung der Investorenbeteiligung an Zahnarztpraxen gelten. Tut es aber nicht. Warum?

Wir sehen hier einen klaren Widerspruch: Es ist nicht erklärbar, warum ein Fremdbesitzverbot für den Betrieb einer Anwalts-GmbH zulässig sein soll, für den Betrieb einer Zahnheilkunde-GmbH jedoch nicht. Will eine GmbH anwaltlich tätig sein, braucht sie dafür eine Genehmigung. Der EuGH hat nun bestätigt, dass es für diese Genehmigung unter anderem legitim ist, gesetzlich zu fordern, dass die Anwalts-GmbH nicht von Fremdinvestoren gesteuert werden darf. Obwohl niemand ernsthaft bezweifeln kann, dass es für die Patienten unabdingbar ist, dass bei deren Behandlung medizinische Gesichtspunkte und nicht mögliche Finanzinteressen Dritter im Vordergrund stehen müssen, gibt es in der Zahnheilkunde eine vergleichbare Regelung nach wie vor nicht. Zum Schutze der Patienten muss also auch die durch eine GmbH ausgeübte Zahnheilkunde vor Fremdinvestoren geschützt werden.

Könnte das Urteil Signalwirkung für weitere Regulierungen im Gesundheitswesen haben?

Selbstverständlich hat das Urteil des EuGH Signalwirkung auch für das Gesundheitswesen, weil der Gesetzgeber sich nun nicht mehr darauf zurückziehen kann, dass es europarechtlich schwierig sein könnte, Finanzinvestoren im Gesundheitswesen zu regulieren. Genau das ist aber möglich, bestätigt nun der EuGH. Einen Unterschied zwischen der anwaltlichen und der medizinischen Unabhängigkeit sehe ich dabei nicht.



Konstantin von Laffert
Infos zur Person

[INTERVIEW]

Der deutsche Gesetzgeber hat Rechtsanwaltsgesellschaften einem Fremdbesitzverbot unterworfen. Dieses untersagt es der Anwaltschaft, reine Kapitalinvestoren in ihre Kanzleien zu holen. Damit soll die anwaltliche Unabhängigkeit gestärkt und die anwaltliche Berufsausübung vor Einflussnahme von Investoren auf die Mandatsführung und -auswahl unter Rentabilitätsgesichtspunkten geschützt werden. Nach eingehender Prüfung bestätigte der Europäische Gerichtshof (EuGH) im Dezember 2024 diese Regelung. Demnach darf ein Mitgliedstaat die Beteiligung reiner Finanzinvestoren am Kapital einer Rechtsanwaltsgesellschaft verbieten. Was das Ganze mit der Zahnmedizin zu tun hat – darauf geht Konstantin von Laffert, Vizepräsident der BZÄK und Präsident der Zahnärztekammer Hamburg, im Interview ein.



Hier gehts
zur aktuellen
Pressemitteilung
von BZÄK und
KZBV zum
EuGH-Urteil.

Die BZÄK hat aktuelle Vorschläge zur Regulierung der Investorenbeteiligung im Gesundheitswesen vorgelegt. Können Sie uns etwas zu diesen Vorschlägen sagen und welche Rolle sehen Sie für die Politik bei der Umsetzung?

Gemeinsam mit der KZBV haben wir Lösungsvorschläge vorgelegt, die zum einen auf eine stärkere Regulierung von investorengetragenen MVZ im SGB V abzielen, deren Trägergesellschaften häufig als GmbH fungieren. Zum anderen fordern wir vom Gesetzgeber, dass er analog zu den anwaltlichen Regelungen die Ausübung der Zahnheilkunde durch beispielshalber eine GmbH reguliert und unter einen Genehmigungsvorbehalt stellt. Dazu zählt nicht nur ein Fremdbesitzverbot, sondern beispielsweise auch, dass jegliche Änderungen an den gesellschaftsrechtlichen Verknüpfungen der Behörde vorgelegt werden muss. Liegen die Voraussetzungen für eine Zahnheilkunde-GmbH wie eine Mehrheit der Anteile in Zahnarzthand nicht mehr vor, kann die Genehmigung auch zurückgenommen werden. Regelungsort hier wäre das Zahnheilkundegesetz. Eine neue Bundesregierung wird sich auch daran messen lassen müssen, wie sie mit den seit Jahren vorliegenden Vorschlägen umgehen wird. ■



Vielbeschäftigt: Konstantin von Laffert ist Zahnarzt in eigener Praxis in Hamburg, seit 2015 ist er Präsident der Zahnärztekammer Hamburg und seit 2021 Vizepräsident der BZÄK.

ANZEIGE

SMARTER BESTELLEN, MEHR ZEIT SPAREN!

Alle Bestellungen, Dokumente und Kundennummern übersichtlich verwalten. Produktortierung und Bestellung in Rekordzeit.

Nur 2 Klicks und fertig ist Ihre Bestellung – so einfach ist das!

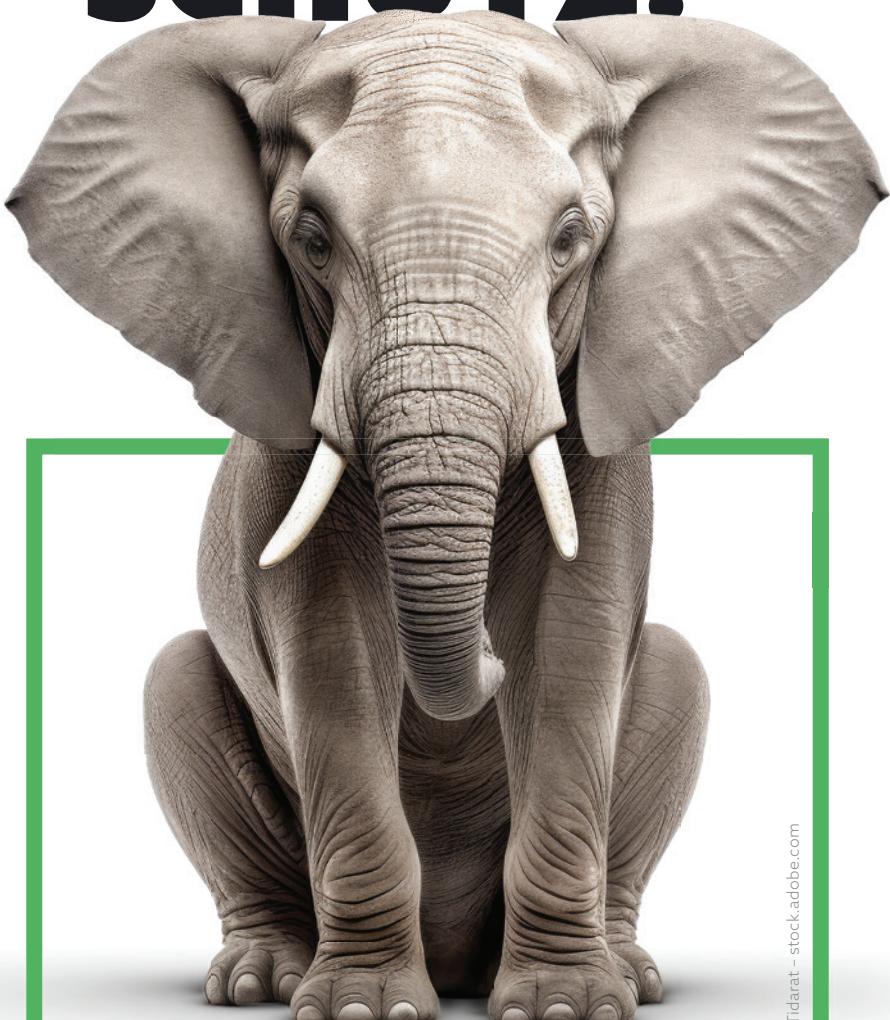


Ihr persönlicher
20,00-€-Gutschein :
GT172WAZ02



* Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.02.25 bis 28.02.25 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

DATEN-SCHUTZ:



Datenschutz ist wie der **Elefant** im Raum. Man weiß, er ist da – man muss „irgendwie etwas tun“ und trotzdem ist man einfach nur genervt.

Wie schön
einfach das
doch ist!

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

Können Sie sich vorstellen, dass Datenschutz in der Praxis Spaß machen kann? Nein? Wir eigentlich auch nicht! Die studierte Juristin Lisa Urbaneck ist da aber anderer Meinung: Es komme „nur“ auf verständliche Dokumente, interaktive Schulungen und eine gewisse „Demystifizierung“ an, und schon blickten Mitarbeitende ganz anders auf das Thema und auch Patienten würden den positiven Ansatz spüren und der Praxis mehr vertrauen.

Frau Urbaneck, Sie behaupten, das Thema Datenschutz kann durchaus für gute Laune sorgen. Das müssen Sie uns bitte kurz erklären.

Die Umsetzung von Datenschutz und ein Besuch beim Zahnarzt sind im Grunde vergleichbar. Keiner hat Lust drauf – es könnte ja wehtun. Beherrscht der Zahnarzt sein Handwerk, ist das aber gar nicht der Fall. Natürlich ziept und zieht es eventuell mal, aber so schlimm ist es dann doch nicht. So ist das auch mit der Umsetzung der DSGVO. Mit der richtigen Herangehensweise und einem Lächeln im Gesicht ist das Ganze halb so schlimm.

Berate ich Unternehmen oder Praxen, setze ich genau hier an: die DSGVO soll den Arbeitsalltag nicht lähmeln – erfahrungs-gemäß aber tut sie das vielerorts. Oft höre ich: Man darf ja gar nichts mehr, oder das ist alles so viel Arbeit. Ich sage: Ein bisschen Fleißarbeit muss – jedenfalls anfangs – gemacht werden. Ist das aber einmal erledigt und die Mitarbeitenden haben verstanden was zu tun ist, läuft das Thema einfach so mit. Es macht sogar Spaß, weil man sich immer wieder darüber freut, wie schön einfach das auf einmal ist, nachdem es schon so lange so sehr genervt hat.

„Hinter all dem Frust, den die DSGVO bei vielen ausgelöst hat, steht ein legitimer Gedanke:
Transparenz.“

Rüssel: © NOOMUBONPHOTO - stock.adobe.com



© BE SEEN - Christian Mantey

Lisa Urbaneck ist studierte Juristin und Geschäftsführerin der Clandestine GmbH. Sie auditiert und berät Unternehmen zum Thema Datenschutz und schult zudem die Mitarbeitenden. Darüber hinaus lässt sie sich – wenn gewünscht – als externe Datenschutzbeauftragte bestellen.

Werden wir konkret: Welche DSGVO-Anforderungen müssen Praxen ausnahmslos erfüllen?

Zahnarztpraxen müssen, wie alle anderen Unternehmen auch, die allgemeinen Anforderungen der DSGVO einhalten. Dazu gehört, dass zunächst erfasst wird, welche Daten zu welchen Zwecken verarbeitet werden. Typischerweise geht es hier um die Verarbeitung von Patientendaten, Terminen und Abrechnungsinformationen. Auf dieser Basis wird ein Verarbeitungsverzeichnis erstellt, das alle Verarbeitungstätigkeiten dokumentiert. Zusätzlich müssen sämtliche notwendige Datenschutzerklärungen, wie beispielsweise für Angestellte oder die Website, erstellt werden. Dabei ist zu beachten, dass Zahnarztpraxen aufgrund der sensiblen Gesundheitsdaten, die sie verarbeiten, insgesamt höheren Anforderungen unterliegen.

Es ist wichtig, dass Praxen mit externen Dienstleistern – etwa für IT-Lösungen, Laborservices oder Online-Terminbuchungstools – Auftragsverarbeitungsverträge abschließen. In manchen Situationen muss sichergestellt werden, dass die Patienten ihre Einwilligung zur Datenverarbeitung geben. Einige Auftragsverarbeiter – wie beispielsweise Online-Terminbuchungssysteme – holen diese Einwilligung bereits selbst ein, aber die Praxis sollte dies überprüfen.

© Mumtaaz Dharsey - stock.adobe.com



Wieder so eine **lästige Pflicht**, um die man sich kümmern muss. Aber warum ist das eigentlich so?

Ein weiterer zentraler Punkt ist die Informationspflicht: Patienten müssen in einer klaren und verständlichen Datenschutzerklärung über die Verarbeitung ihrer Daten aufgeklärt werden. Diese Erklärung muss in der Praxis leicht zugänglich sein. So kann man die Datenschutzerklärung beispielsweise im Wartezimmer auslegen und neue Patienten auf diese hinweisen und – ganz wichtig – in der Patientenakte vermerken, dass dieser Hinweis erfolgt ist. Es ist hingegen nicht notwendig, jedem Patienten einen Zettel in die Hand zu drücken, den er am besten noch unterschreiben muss. Wenn wir mal ehrlich sind, das nervt uns doch alle, oder? Zudem braucht jede Praxis ein gut durchdachtes Löschkonzept. Nach Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist müssen Patientendaten sicher gelöscht werden. Dies gilt sowohl für digitale Daten als auch für Papierakten. Ein Löschkonzept sollte klar regeln, wann und wie Daten gelöscht werden, und die Zuständigkeiten hierfür festlegen.



Zusätzlich müssen Mitarbeitende in der Lage sein, Auskunftsansprüche oder Löschungsansprüche, die Patienten gegenüber der Praxis geltend machen, fristgerecht zu bearbeiten. Nach Art. 12 Abs. 3 DSGVO ist eine solche Anfrage unverzüglich, spätestens jedoch innerhalb eines Monats, zu beantworten. In Ausnahmefällen kann die Frist um weitere zwei Monate verlängert werden, wenn die Anfrage einmal besonders komplex sein sollte. Damit dieser Prozess reibungslos abläuft, ist es sinnvoll, klare Abläufe und Verantwortlichkeiten in der Praxis zu etablieren. Wichtig ist vor diesem Hintergrund ein aktuelles Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH, Az. C-307/22) vom Oktober 2023. Der EuGH hat entschieden, dass das Recht auf eine kostenfreie Kopie der personenbezogenen Daten gemäß Art. 15 Abs. 3 DSGVO unabhängig von der Motivlage der Patienten gilt. Dieses Recht kann auch nicht durch nationale Regelungen, wie beispielsweise § 630g BGB, eingeschränkt werden. Für Zahnarztpraxen bedeutet dies, dass Patienten auf Anfrage kostenfrei eine Kopie ihrer Behandlungsunterlagen erhalten müssen, unabhängig davon, ob sie diese für rechtliche, persönliche oder andere Zwecke anfordern.

MITARBEITER, DIE VERSTEHEN, WAS UND WARUM SIE ETWAS TUN

Warum liegt mir das Thema so am Herzen? Weil ich es schade finde, dass die DSGVO so vielen Menschen so viele Nerven kostet. Oft wird vieles so verkompliziert, dass Mitarbeitende eher verwirrt sind, als dass sie wüssten, was in ihrem konkreten Fall wichtig ist. Wir brauchen nicht überall Mitarbeitende die bis ins kleinste Detail die DSGVO verstanden haben. Wir brauchen Menschen, die verstehen, dass die DSGVO existiert, weil unsere Welt immer schneller, immer digitaler und immer undurchsichtiger wird. Hinter all dem Frust, den die DSGVO bei vielen ausgelöst hat, steht ein wichtiger Gedanke: Transparenz.

Es sollte für jeden von uns möglich sein nachzuvollziehen, was mit unseren Daten geschieht – was wird gesammelt, wofür, wer hat Zugriff etc. Mitarbeitende müssen befähigt werden, diese Transparenz zu garantieren.

Mit verständlichen, alltagstauglichen Schulungen. Außerdem bietet es sich an, zusätzlich einen Datenschutzleitfaden oder ein Handbuch zu erstellen, das die wichtigsten Regeln und Verfahren kompakt zusammenfasst. So haben die Mitarbeitenden eine Orientierungshilfe für den Arbeitsalltag und können im Zweifel schnell nachschlagen.

Welches Vorgehen empfehlen Sie, um Datenschutzverstöße effektiv zu verhindern?

Dafür sind technische und organisatorische Maßnahmen (TOMs) unerlässlich. Einige generische TOMs, die für jedes Unternehmen sinnvoll sind, umfassen den Einsatz einer Firewall und eines aktuellen Virenschutzprogramms, regelmäßige Software-Updates zur Schließung von Sicherheitslücken sowie die Verschlüsselung sensibler Daten. Back-ups sollten regelmäßig erstellt und sicher gespeichert werden, idealerweise an einem Ort, der vom Hauptsystem getrennt ist. Zudem ist es wichtig, die Zugriffsrechte klar zu regeln, sodass nur autorisierte Personen Zugang zu sensiblen Daten haben. Ergänzend dazu sollten alle Mitarbeitenden regelmäßig im Umgang mit personenbezogenen Daten geschult werden, um Datenschutzverstöße durch Unachtsamkeit zu vermeiden. In Zahnarztpraxen müssen diese Maßnahmen spezifiziert werden, um den besonderen Anforderungen an den Schutz sensibler Gesundheitsdaten gerecht zu werden. So sollte der Zugriff auf Patientendaten auf die Mitarbeitenden beschränkt sein, die diese tatsächlich für ihre Arbeit benötigen. Dies lässt sich durch ein gut konfiguriertes Rechte- und Rollensystem in der Praxissoftware umsetzen. Neben der IT-Sicherheit spielt auch die physische Sicherheit eine große Rolle: Patientendaten in Papierform sollten in abschließbaren Schränken aufbewahrt werden, und sensible Bereiche wie Behandlungszimmer oder Aktenräume sollten nur für autorisiertes Personal zugänglich sein. Und noch ein Hinweis: Der Wartebereich sollte so gestaltet sein, dass keine sensiblen Gespräche oder Telefonate mitgehört werden können. Beim Versand von Patientendaten, etwa per E-Mail, ist sicherzustellen, dass dies nur mit ausdrücklicher Einwilligung der Patienten erfolgt. Wichtig ist hier die Formulierung der Einwilligungserklärung.

Je nach Praxisgröße sind gegebenenfalls weitere Maßnahmen wie die Ernennung eines (internen oder externen) Datenschutzbeauftragten oder die Durchführung einer Datenschutzfolgenabschätzung erforderlich. Dies trifft aber zumindest auf kleinere Arztpraxen in aller Regel nicht zu.

Wie können Praxisinhaber sicherstellen, dass alle Mitarbeitenden datenschutzkonform agieren?

Die Sensibilisierung und Schulung der Mitarbeiter sind für mich der wichtigste Bestandteil des Datenschutzmanagements. Es reicht nicht, Dokumente zu produzieren, die im Zweifelsfall der Behörde vorgelegt werden können. Wenn die Mitarbeitenden nicht wissen, wie sie mit diesen Dokumenten umgehen sollen, habe ich mein Ziel verfehlt. Datenschutz muss ein kontinuierlicher Prozess sein, und dieser funktioniert nur über Menschen, die den Prozess verstehen und ganz automatisch in ihren Arbeitsalltag integrieren. Die Schulungen sollten praxisnah gestaltet sein, um die Teilnehmenden direkt in ihrem Arbeitsalltag abzuholen. Ziel ist es, dass alle verstehen, warum Datenschutz wichtig ist und wie sie konkret dazu beitragen können. Dabei geht es weniger um theoretische Grundlagen oder Paragrafen, sondern um praktische Szenarien: Wie gehe ich mit einer telefonischen Anfrage um? Wie handhabe ich Patientendaten im Wartebereich oder am Empfang? Solche Beispiele machen das Thema greifbar und schaffen Verständnis. ■

ANZEIGE

LEX-o-DENT® - Die Zukunft der Hygiedokumentation in der Zahnmedizin

Selbstkontrollierend

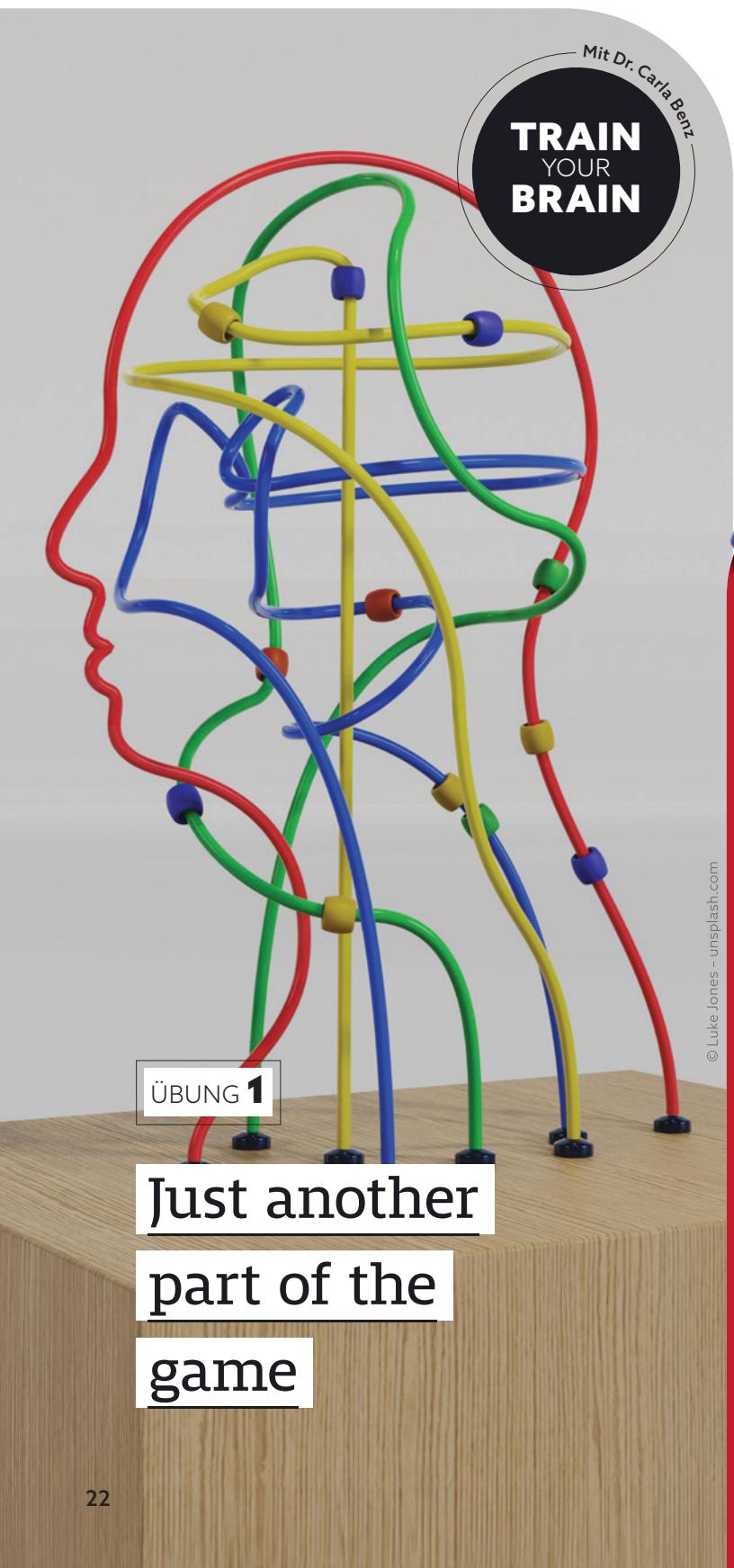
Papierlos

Rechtssicher

Gerichtsanerkannt

Mehr Infos unter: lex-o-dent.imc-systems.de/?zwp=1

Machen Sie sich mental fit in 2025!



[FÜHRUNG]

In jeder Ausgabe der ZWP 2025 wird sich Zahnärztin, Trainerin für zahnärztliche Hypnose und Kommunikation sowie langjährige ZWP-Autorin Dr. Carla Benz dem Thema mentale Gesundheit für Zahnärzte in Führungspositionen widmen. Besonders Selbstständige stehen oftmals unter enormer mentaler Belastung. In den kommenden Ausgaben soll es darum gehen, wie Sie sich mental stärken können und gesund bleiben. Konkrete Beispiele aus der Praxis sollen Ihnen die (Aus-)Wirkung Ihrer „mentalen Fitnessübungen“ verdeutlichen.

Der Niederlassung meines Mannes gingen viele intensive Gespräche voraus. Wir spielten verschiedene Szenarien durch und jedes Mal fragte ich ihn: „Auch diese Aufgabe ist Teil des Spiels. Wirst du bereit sein, es zu spielen?!" Hätte er den Großteil dieser Fragen mit „Nein!“ beantwortet, wären wir den Schritt in die Selbstständigkeit sicher nicht gegangen.

Neben Patienten viele Aufgaben

Die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, ist keine leichte. Vermutlich haben Sie intensiv darüber nachgedacht, Vor- und Nachteile abgewogen, sich beraten lassen. Vielleicht hatten oder haben Sie Vorbilder, deren Beispiel Sie folgen oder Sie haben eine visionäre neue Idee, für deren Realisierung Sie brennen?!

Fakt ist: Heute ist die Behandlung von Patienten beinahe zur Nebensache geworden. Es liegen gleichzeitig viele andere herausfordernde Aufgaben vor Ihnen.

Früher war alles anders (und besser)

„Früher gab es keinen Fachkräftemangel!“ „Früher hat sich das Personal nie so häufig krankgemeldet.“ „Früher waren die Leute viel motivierter!“ „Früher gab es nicht so viel Bürokratie!“ „Früher musste man sich keine Gedanken um Cyberkriminalität machen!“ „Früher war alles viel besser, früher ...!“ Diese Narrative sind uns wohlbekannt, vielleicht verwenden wir einige davon selbst gelegentlich?! Es gibt jedoch ein großes Pro-

blem dabei: Sie helfen Ihnen kein Stück weiter! Diese Narrative lassen viele andere Perspektiven außer Acht und legen Ihnen Scheuklappen an. Sie behindern Sie darin, „Ihren Job“ zu machen, der darauf beruht, die Diversität der Gegenwart zu akzeptieren und mit ihr umzugehen.

Alles ist ... Teil des Spiels

Wie so häufig ist Ihre Grundhaltung entscheidend, denn es liegt bei Ihnen, sich über die Vielfalt Ihrer Aufgaben zu ärgern oder sie als „Teil des Spiels“ anzusehen. Sie können sich über Ihre eigene Meinung zur Arbeitseinstellung der sogenannten „Gen Z“ ärgern – dann ändert sich vermutlich nichts. Oder Sie entwickeln Freude an der besonderen Herausforderung, herauszufinden, wie Sie diese Generation am besten erreichen und inspirieren können. Dies ist Teil des Spiels! Sie können sich von jeder neuen politischen Auflage demotivieren oder gar erschüttern lassen – auf Dauer kann dies aber ganz schön belastend sein. Alternativ denken Sie sich Ihren Teil und beginnen, kreative Lösungswege zu finden. Auch das ist Teil des Spiels!

Solange Sie sich selbst nicht (berufs-)politisch engagieren, haben Sie nur begrenzten Einfluss darauf, was auf höchster Ebene beschlossen wird. Sie können jedoch sehr wohl beeinflussen, wie Sie mit neuen Beschlüssen umgehen. Lassen Sie Ihren Ärger zunächst heraus, dann hinter sich und entwickeln Sie neue Strategien, denn auch das ist Teil des Spiels.

Veraltete Narrative überwinden

Für mich haben Worte eine große Bedeutung, weshalb ich die Bezeichnung „Spiel“ nicht zufällig gewählt habe. Ein Aspekt des Erwachsenwerdens besteht darin, dass wir scheinbar verlernen, die Dinge mit einer gewissen kindlichen, spielerischen Leichtigkeit anzugehen. „Sie haben leicht reden! Wissen Sie, wie hoch der Kredit ist, den ich bedienen muss? Außerdem bin ich für das Gehalt von 13 Mitarbeitenden verantwortlich. Wie soll ich da spielerisch rangehen?“ Wieder ein Narrativ, das wir nur allzu gut kennen. Ich stelle die Gegenfrage: „Wie genau hilft es Ihnen, genau dies nicht zu tun?“ Am Ende geht es doch darum: Sie sollten möglichst motiviert, engagiert und mental fit sein, damit Sie überhaupt ein guter Chef sein können. Scheuklappendenken und veraltete Narrative werden Ihnen da keine große Hilfe sein und belasten Ihr ohnehin schon schweres Gepäck.

Fit sein braucht regelmäßiges Training

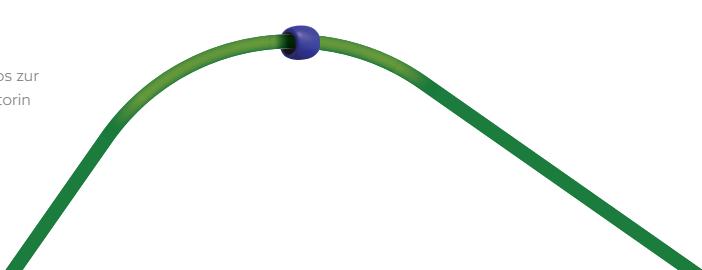
Mentale Fitness bedingt, ebenso wie körperliche Fitness, ein regelmäßiges Training – die Erinnerung daran, welche Versprechen Sie sich geben, bevor Sie sich niedergelassen haben. Die Erinnerung auch daran, mit welcher Grundhaltung Sie durch Ihr Berufsleben gehen wollten. Die Affirmation „It's just another part of the game!“ ist die erste Fitnessübung, die ich für Sie dabei habe. Sie soll Sie daran erinnern, motiviert und kreativ an die täglichen Herausforderungen heranzutreten. Letztlich ist es Ihre Entscheidung, wie Sie die Dinge sehen und wie Sie mit diesen umgehen.

Fazit

Seit „unserer“ Niederlassung gibt es immer wieder Abende, an denen ich meinen Mann an sein Versprechen bzw. seine Grundhaltung erinnere. Wir ärgern uns kurz über dieses und jenes und dann geht es darum, die neuen Herausforderungen zu bewältigen – das Spiel zu spielen und noch wichtiger: sogar ein wenig Spaß dabei zu haben!



Infos zur
Autorin



**MEHR ZEIT FÜRS
WESENTLICHE ...**

DANK DER RD GMBH

**Unsere Receptionsdienste
für Ärzte nach Bedarf bieten ...**

... telefonische Terminvergabe,
in Ihrer Praxissoftware oder über
Ihr Online-Portal!

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

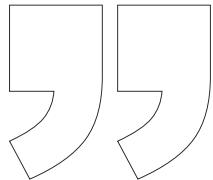
info@rd-servicecenter.de | www.rd-servicecenter.de



RD

RECEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Receptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Prinzenallee 15 | 40549 Düsseldorf



Die digitale PATIENTEN- JOURNEY revolutioniert den gesamten Praxisablauf

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Tobias Schäfer, Geschäftsführer
der FABIUS medical GmbH.



[PRAXISMANAGEMENT]

Der administrative Aufwand in Zahnarztpraxen ist – in Superlativen gesprochen – hoch, höher, am höchsten. Ihn zu minimieren, das ist das Ziel der FABIUS medical GmbH. Dabei kombiniert das Unternehmen nach eigenen Worten „Factoring und digitale Innovation für die Zahnarztpraxis der Zukunft“. Wir sprachen mit Tobias Schäfer, Geschäftsführer der FABIUS medical GmbH, über den besonderen Mix aus traditionellem Factoring und moderner Digitalisierung, den das Unternehmen Praxen bietet.

Herr Schäfer, die FABIUS medical GmbH ist seit über 30 Jahren als zahnärztliches Factoring-Unternehmen erfolgreich. Ihr Vater hat das Unternehmen gegründet, Sie führen es nun in zweiter Generation. Was zeichnet FABIUS aus?

FABIUS wurde 1992 von meinem Vater gegründet, und von Anfang an war es unser Ziel, Zahnärzten ein zuverlässiger Partner im Bereich der Abrechnung zu sein. Als familiengeführtes Unternehmen legen wir Wert auf persönliche Betreuung und langfristige Stabilität. Unsere Factoring-Lösungen bieten attraktive Konditionen, die nicht nur flexibel, sondern auch planungssicher sind – ein Faktor, den unsere Kunden besonders schätzen. Mit unserem Motto „FABIUS beschreitet stets neue Wege, um mit innovativen Möglichkeiten Ihre Abrechnung weiter zu verbessern“ gehen wir über das klassische Factoring hinaus. Die digitale Patienten-journey, die wir seit Januar 2025 anbieten, ist eine sinnvolle Ergänzung unseres Angebots. Es ist eine logische Weiterentwicklung, um den administrativen Aufwand in Zahnarztpraxen noch weiter zu minimieren.

Was bedeutet die Einführung der digitalen Patientenjourney konkret?

Die digitale Patientenjourney revolutioniert den gesamten Ablauf – von der ersten Kontaktaufnahme des Patienten bis zur Abrechnung. Patienten können beispielsweise ihre Anamnese bequem auf ihrem eigenen Smartphone ausfüllen, entweder vorab zu Hause oder direkt in der Praxis. Das bedeutet, dass Zahnarztpraxen grundsätzlich keine zusätzliche Hardware benötigen. Allerdings können Praxen, die bereits Tablets verwenden, diese natürlich ebenfalls problemlos in unser System integrieren.

Darüber hinaus haben wir das System so gestaltet, dass Praxen sämtliche relevanten Dokumente – wie Aufklärungsbögen, Befunde oder Terminerinnerungen – digital an ihre Patienten versenden können. Die gesamte Kommunikation wird papierlos und effizient gestaltet. Besonders wichtig ist uns dabei, dass diese Lösung vollständig in unser Factoring-Angebot integriert ist. Das heißt, Praxen können weiterhin von unseren attraktiven und langfristig stabilen Konditionen profitieren, während sie gleichzeitig die Effizienz ihrer Abläufe steigern.

Wir bieten nicht nur die finanzielle Sicherheit und den Komfort einer umfassenden Abrechnungsdienstleistung, sondern gehen darüber hinaus, indem wir Praxen helfen, ihre Prozesse zu optimieren und noch professioneller aufzutreten.

Ein Thema, das in diesem Zusammenhang häufig angesprochen wird, ist Datenschutz. Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um sensible Patientendaten zu schützen?

Datenschutz hat bei uns oberste Priorität. Als von der BaFin regulierter Finanzdienstleister unterliegen wir besonders strengen Auflagen – sowohl im Bereich Datenschutz als auch in der IT-Sicherheit. Alle Daten werden nach den höchsten Standards verschlüsselt, und

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ceramill® motion 3

AIR



Die Ceramill Motion 3 Air bringt frischen Wind in Ihre Praxis! Mehr Informationen zur Fräsmaschine sowie zu weiteren Neuheiten finden Sie auf unserem IDS Stand oder auch online unter: bit.ly/agIDS2025

Beyond Chairside. Into Practice.

Mit integriertem Kompressor sofort einsatzbereit für echtes Plug & Play in Ihrer Zahnarztpraxis!



Besuchen Sie uns! 25. - 29. März 2025
Halle 1, Stand C040, D041, D040



unsere Systeme werden regelmäßig durch externe Prüfungen und Audits zertifiziert. Das Vertrauen unserer Kunden basiert darauf, dass wir die sensiblen Daten ihrer Patienten mit maximaler Sorgfalt behandeln. Gleichzeitig legen wir großen Wert darauf, unseren Kunden und deren Patienten Transparenz zu bieten. Sie können sicher sein, dass ihre Daten bei FABIUS in den besten Händen sind.

Wie wird sich das neue Angebot im Alltag der Praxen bemerkbar machen?

Der größte Vorteil liegt in der Entlastung des Praxispersonals. Zum einen entfallen viele zeitintensive, manuelle Tätigkeiten wie das Erfassen von Anamnesebögen oder die Nachverfolgung von Zahlungen. Zum anderen übernehmen wir als Factoring-Partner weiterhin die gesamte Abrechnung sowie das Mahnwesen – das ist und bleibt unser Kerngeschäft. Zusätzlich ermöglichen wir den Patienten eine nahtlose Integration von Leistungen wie Ratenzahlungen, die direkt über unser System abgewickelt werden können. Das schafft nicht nur Effizienz, sondern sorgt auch für eine höhere Patientenzufriedenheit. Eine moderne, digitale Praxis wird von den Patienten als professionell und serviceorientiert wahrgenommen – das kommt letztlich auch dem Ruf der Praxis zugute.

Könnten kritische Stimmen nicht anmerken, dass diese stärkere Digitalisierung die persönliche Bindung zwischen Praxis und Patient beeinträchtigen könnte?

Diese Sorge hören wir ab und zu, aber sie geht meiner Meinung nach am Ziel vorbei. Die Digitalisierung ersetzt keine persönliche Beziehung, sondern unterstützt sie. Indem administrative Prozesse vereinfacht und beschleunigt werden, bleibt dem Praxispersonal mehr Zeit für die Patientenbetreuung. Darüber hinaus wird die Patientenreise durch die digitale Lösung für den Patienten selbst angenehmer und moderner.

ANZEIGE

Datenschutzkonformes ChatGPT für Zahnarztpraxen

- Implantologische Dokumentationen und Berichte in Sekunden.**
- Schnelleinstieg mit vorgefertigten Prompts**
- DSGVO-konforme Nutzung von ChatGPT**
- Optimieren Sie Ihre Praxis - einfach und effizient**

AnyGuard.dental

Jetzt entdecken: <https://anyguard.dental>

Sie werden auf der IDS 2025 in Köln sein? Dann schauen Sie bei der FABIUS medical GmbH in **Halle 11.3, Stand 081** vorbei und lassen Sie sich hands-on das Portfolio zeigen.

Kein Papierkram mehr, klare Kommunikation und einfache Zahlungsoptionen – das sorgt für eine positive Wahrnehmung und stärkt das Vertrauen in die Praxis.

Wie unterscheidet sich FABIUS mit diesem neuen Angebot von anderen Anbietern am Markt?

FABIUS ist und bleibt in erster Linie ein Factoring-Unternehmen. Das bedeutet, dass Zahnarztpraxen wie gewohnt von sofortiger Liquidität profitieren – sie müssen nicht auf die Zahlung des Patienten warten. Gleichzeitig übernehmen wir weiterhin das komplette Forderungsmanagement, inklusive Mahnwesen und Zahlungsausfallrisiko. Was uns von anderen Anbietern unterscheidet, ist die Kombination aus traditionellem Factoring und moderner Digitalisierung. Wir bieten nicht nur die finanzielle Sicherheit und den Komfort einer umfassenden Abrechnungsdienstleistung, sondern gehen darüber hinaus, indem wir Praxen helfen, ihre Prozesse zu optimieren und noch professioneller aufzutreten. Mit der digitalen Patientenjourney erweitern wir unser bewährtes Angebot um ein innovatives Tool, das perfekt auf die Bedürfnisse moderner Zahnarztpraxen zugeschnitten ist.

Gibt es weitere Pläne, die Sie für die Zukunft haben?

Unsere Vision ist es, Zahnarztpraxen in allen administrativen Bereichen zu unterstützen. Das kann die digitale Patientenkommunikation betreffen, aber auch Themen wie interne Prozessoptimierung oder die stärkere Vernetzung von Praxis und Patient. Wir haben noch viele Ideen, die wir in den kommenden Jahren umsetzen möchten, immer mit dem Ziel, Zahnarztpraxen erfolgreicher und effizienter zu machen. Sie können sicher sein, dass FABIUS auch in Zukunft ein Vorreiter in Sachen Innovation sein wird. ■

Weitere Infos zu den Lösungen der FABIUS medical GmbH gibts auf:
www.fabius-dental.de



EURUS - DIE FAMILIE

EURUS-S1

Holder



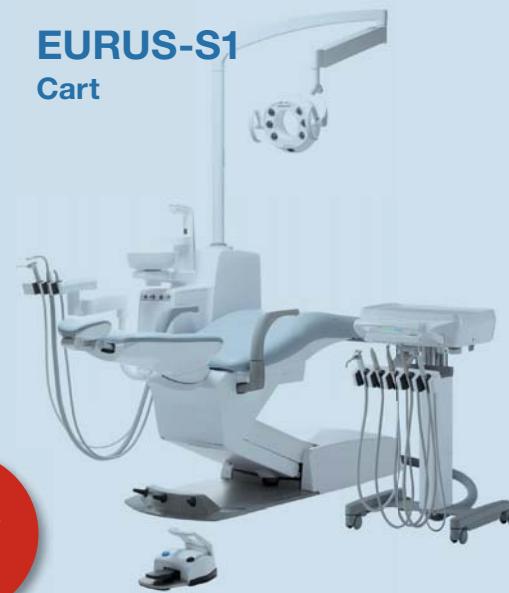
EURUS-S1

Rod



EURUS-S1

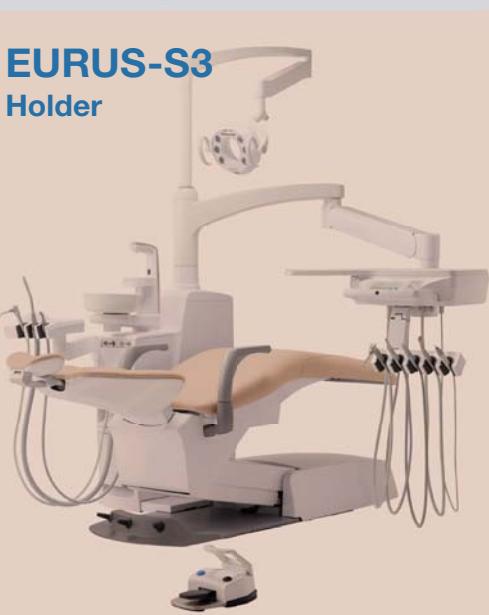
Cart



Mehr
Infos auf
Seite 81

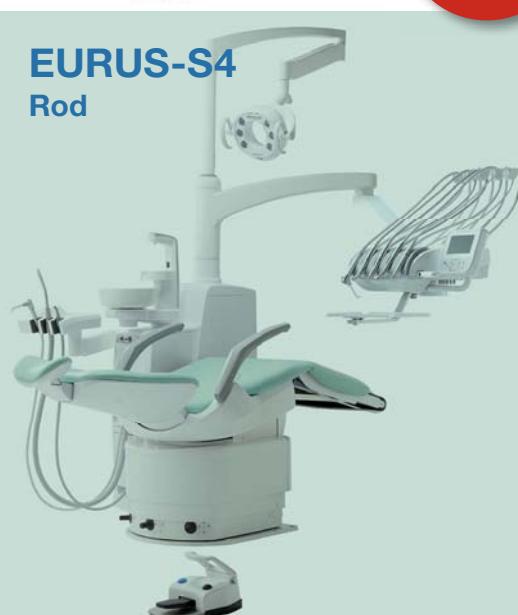
EURUS-S3

Holder



EURUS-S4

Rod



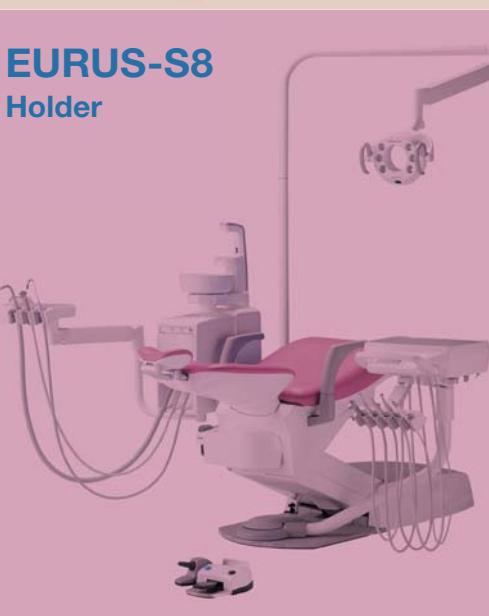
EURUS-S6

Holder



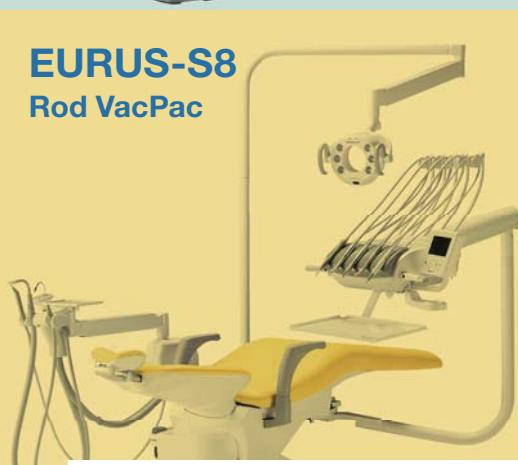
EURUS-S8

Holder



EURUS-S8

Rod VacPac



EURUS-S8

Cart ohne
Speifontäne



Besuchen Sie uns
auf der IDS 2025:
Halle 11.1 | Stand G010 H019



Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Industriestraße 21 • 61381 Friedrichsdorf
Tel. +49 (0) 6172 1772 800
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de

#reingehört goes: DENTALE **FRAUENPOWER**

© Holger Kiefer | HONK PHOTO

... mit Zahnärztin, stellv. FVDZ-Bundesvorsitzende und Mutter

Dr. Jeannine Bonaventura

In unserer Audioreihe **#reingehört goes dentale Frauenpower** stellen wir erfolgreiche Frauen der Zahnmedizin vor, die ganz unterschiedlich agieren und doch Gemeinsamkeiten haben: Sie alle teilen eine weibliche Extraportion Ansporn, Kraft und Kreativität. In der ersten Folge in 2025 sprachen wir mit Dr. Jeannine Bonaventura.

„Ich habe nach nur fünf Wochen Elternzeit meine Arbeit in der Praxis wieder aufgenommen – und das in Vollzeit und trotz Stillen und Fürsorge für das Baby. Wenn mich heute jemand fragt, wie ich das gemacht habe, kann ich nur sagen: Ich weiß es nicht, aber es hat funktioniert! Diese Zeit hat mich extrem geprägt und gezeigt, dass man als Frau ganz viel schaffen kann, wenn man es möchte, organisiert ist und ein Netzwerk hat.“

—Dr. Jeannine Bonaventura

Jeannine Bonaventura ist Zahnärztin im saarländischen St. Wendel und zweite stellvertretende Vorsitzende des Freien Verbands Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ). Nach vielen Jahren in einer Gemeinschaftspraxis ist sie im Januar 2023 in eine Einzelpraxis gewechselt; sie hat ein berufsbegleitendes Studium an der Akademie für freiberufliche Selbstverwaltung und Praxismanagement absolviert und den Abschluss „Managerin in Health Care Systems“ erlangt. Nach diversen Aufgaben im FVDZ, unter anderem als Landesvorsitzende im Saarland und als Verantwortliche auf Bundesebene für die Resorts Green Dentistry und politisches Lobbying, ist sie seit Oktober 2023 als stellvertretende Bundesvorsitzende des FVDZ tätig. Darüber hinaus fungiert sie auch als Gerichtsgutachterin für zahnärztliche Belange. Was ihren Erfolg ausmacht – das und mehr verrät sie uns im #reingehört-Interview.

Hier gehts
zur Audioreihe
**#reingehört goes
dentale Frauen-
power**



WHEN SIMPLICITY MEETS POWER

CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system

NEUES KABELLOSES FUSSPEDAL



CHIOPRO PLUS

IMPLANTOLOGY
motor system

ORAL SURGERY
motor system

NEUES KABELLOSES FUSSPEDAL



Die CHIOPRO-Implantologiesysteme zeichnen sich durch ihre **Einfachheit** aus und zählen zu den leistungsstärksten Systemen auf dem Markt. Das bedeutet, dass Sie das Beste von Bien-Air erhalten: Das benutzerfreundliche Design wird mit der bewährten Bien-Air-Technologie kombiniert. Das Resultat ist eine außergewöhnliche Leistung bei gleichzeitig einfacher Bedienung. Damit sind die Systeme die **ideale Wahl für Implantologen**.

SCANNEN, UM
BIENAIR.COM
AUFZURUFEN



S W I S S M A D E

Bien-Air Deutschland GmbH Hans-Bunte-Straße 11 79108 Freiburg Deutschland Tel.: +49 (0)761 45 57 40 ba-d@bienair.com www.bienair.com



BESUCHEN SIE UNS AN UNSEREM **STAND G-012 | HALLE 10.1**
25.-29. MÄRZ 2025 | KÖLN, DEUTSCHLAND

KFO-ABRECHNUNG:

Ein Beitrag von Wolfgang Bauerheim

[ABRECHNUNGSMANAGEMENT]

Bis zu 20 Prozent mehr Umsatz, keine Personalprobleme, weniger Personal- und Weiterbildungs-kosten, Auslagerung der Kommu-nikation mit Erstattungsstellen, störungsfreier Fokus auf die Behandlung der Patienten und damit ein stressfreier Praxis-alltag – das sind nur einige der zahlreichen Vorteile, die das Auslagern des Abrechnungs-managements für kieferortho-pädische Leistungen mit sich bringt.



Mit Outsourcing
Engpässe vermeiden
und Werte schaffen

Outsourcing ist eine zwischenzeitlich bereits in vielen kieferorthopädischen Praxen unterschiedlicher Größe, besser für alle Praxen, die KFO-Leistungen erbringen, sehr erfolgreiche Lösung für das Abrechnungsmanagement. Dabei werden sämtliche Abrechnungsprozesse, die bisher innerhalb der Praxis vorgenommen wurden, an ein hoch spezialisiertes Unternehmen abgegeben und von dort tagesaktuell im Hintergrund durch Onlinezugriff über TeamViewer oder VPN bearbeitet. Und das völlig störungsfrei für die Praxis.

Datenschutzgeprüfte Abrechnungsexperten

Die technischen Voraussetzungen sind äußerst bewährt und haben schon vor langer Zeit auch in anderen Wirtschaftsbereichen Einzug gehalten. Dass in diesem Zusammenhang für den Dienstleister und die Praxis das Thema Datenschutz an vorderster Stelle steht, versteht sich von selbst. Gerade auch die Sensi-

bilität medizinischer Informationen verlangt eine besondere Aufmerksamkeit. Dies erfüllt ein qualifiziertes Outsourcing-Unternehmen unter anderem dadurch, dass man selbst über ausgebildete und offizielle Datenschutzbeauftragte verfügt und sich die eigenen Mitarbeiter streng an die Datenschutzaufgaben halten.

Vorteile und Erleichterungen für die Praxen

Grundsätzlich bedeutet Outsourcing für die Praxen einen Qualitätsgewinn durch die erhöhte Konzentration der medizinischen Wertschöpfungseinheit Praxis auf die eigentliche Kernaufgabe, das heißt die Patienten und deren Behandlungen.

Gleichzeitig erfolgt eine Umsatz- und Gewinnsteigerung durch die präzise Abrechnung der erbrachten Leistungen in Kenntnis der Zusammenhänge. Voraussetzung hierfür ist die besondere Kompetenz und das Fachwissen des jeweiligen Dienstleisters bzw. seines Personals. Erfahrungsgemäß werden durch Know-how und Vollständigkeit der Abrechnung mitunter bis zu 20 Prozent Mehrumsatz generiert.

Ein weiterer Aspekt ist die Reduzierung der Personalkosten innerhalb der Praxis. Personalkosten werden vielfach nicht richtig bewertet (das tatsächliche Bruttogehalt eines Mitarbeiters beträgt Faktor 1,7). Zudem kommt es zu einer Verlagerung des Personalrisikos und es muss keine teure Personalsuche erfolgen. Probleme wegen z. B. Kündigung, Krankheit, Schwangerschaft etc. können gar nicht entstehen.

Weitere Infos zu den Abrechnungsangeboten

der ZO Solution AG auf:

www.zosolutions.ag



Zudem ist die absolut verlässliche Kontinuität und Sicherheit im Abrechnungswesen als ein Pluspunkt zu nennen. Weder im Tagesgeschäft, im laufenden Quartal, noch bei der Quartalsabrechnung tritt Abrechnungsstress auf. Die Kommunikation bei etwaigen Rückfragen von Kassen, KZVen oder PKV wird komplett übernommen. Sehr hoch zu bewerten ist darüber hinaus gerade auch die abrechnungstechnische Beratungsfähigkeit für die Praxisinhaber durch den entsprechenden Dienstleister. Dessen vielschichtige Kenntnisse und Erfahrungen, beispielsweise mit unterschiedlichen KZVen, sind als Vorteil, aufgrund der täglichen Zusammenarbeit mit Praxen im gesamten Bundesgebiet, zu jeder Zeit gewährleistet. Geballtes Wissen und umfangreiches Know-how, auf das nicht verzichtet werden sollte. Dies betrifft auch den „Chefservice“, das heißt die Möglichkeit für Praxisinhaber, sich auch außerhalb der Praxiszeiten an das Outsourcing-Unternehmen zu wenden und entsprechend beraten zu lassen.

Outsourcing bei Praxisneugründungen

Auch immer mehr Praxisneugründer übertragen den abrechnungstechnischen Bereich von Beginn an an ein Outsourcing-Unternehmen. Die nachfolgende Übersicht der Leistungen des Dienstleistungsunternehmens und die daraus resultierenden Vorteile für die Praxis zeigen deutlich auf, warum:

Leistungen des Dienstleisters:

- *Tägliche bzw. zeitnahe Leistungserfassung der erbrachten Leistungen gemäß BEMA, GOZ, BEB, BEL*
- *Von Freitext in digitaler Patientenakte nach qualifizierter Leistungsziffer gemäß BEMA/GOZ*
- *Abgrenzung der BEMA-Positionen vs. GOZ – besonders bei AVL*
- *Nachanträge (HKP) erkennen, bearbeiten und beantragen*
- *Abstimmungsmaßnahmen mit der KZV*
- *Arbeitsvorbereitung durch Anlegen von Leistungsketten (Jumbos)*
- *Auslösen der Quartalsabrechnung (ggf. GOZ monatlich und wöchentlich)*
- *Gegebenenfalls Abstimmung und Übergabe von Dateien an ein Factoring-Unternehmen*
- *Controlling und Weiterverarbeitung von relevanten Unterlagen (Laborbelege, Materialwirtschaft usw.)*
- *Controlling des Terminverhaltens der Patienten*

Das bedeutet für die Praxis:

- *Prozessklarheit und Prozesssicherheit der Abrechnung*
- *Heben der Ertragspotenziale*
- *Stress- und Aufwandsminimierung für Behandler und das gesamte Team*
- *Qualitätsverbesserung und Qualitätssicherung für das Team*
- *Volle Konzentration auf das Kerngeschäft/die Behandlungen*
- *Unabhängigkeit von Personaleinflüssen auf die Wertschöpfung der Praxis*
- *Schnelle Anpassung an Veränderungen der Regelwerke*

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Infos zum
Autor



Komet EnDrive.

State-of-the-Art-Motor.
Entwickelt für Kundenbedürfnisse.



Erfahren Sie mehr!

[http://qr.kometdental.de/
EnDrive-kennenlernen](http://qr.kometdental.de/EnDrive-kennenlernen)





Zusatzleistungen in der Oralmedizin: Der Vitamin-D-Test ...

... im Kontext mit Untersuchungsleistungen

Zahnärzte kennen die Bedeutung von Vitamin D3. Sie wissen, dass das „Sonnenhormon“ an zahlreichen Stoffwechselprozessen im Körper beteiligt ist und eine wichtige Rolle beim Erhalt oder der Regeneration von Knochensubstanz spielt. Auch die Steigerung der körpereigenen Immunität und die entzündungshemmenden Eigenschaften des Vitamins sind bekannt und werden im Bereich der Oralmedizin geschätzt.

Obwohl in Deutschland eine akute Unterversorgung mit Vitamin D3 vorliegt, stellen Testung und Therapie keine Leistung der gesetzlichen Krankenkassen dar – die Kosten müssen von den Patienten selbst getragen werden. Diese sind aber eher überraschend und außerordentlich dankbar, wenn sie in einer Zahnarztpraxis auf eine Mänglerscheinung hingewiesen werden. Ganz nach dem Motto: „So gründlich hat mich noch kein Arzt untersucht ...“

Schnelltest zur Bestimmung des Vitamin-D3-Gehalts im Blut

Ein Schnelltest zur Bestimmung des Vitamin-D3-Gehalts im Blut dauert etwa 15 Minuten und kann selbstverständlich auch in einer Zahnarztpraxis durchgeführt werden. Im Zusammenhang mit einer PAR oder implantologischen Behandlung wird der Heilungsprozess erfahrungsgemäß positiv beeinflusst. Im Rahmen der Prophylaxe kann eine ausreichende Vitamin-D3-Versorgung die Gesundheit des Zahnfleisches verbessern sowie das Risiko einer Zahnfleischerkrankung deutlich reduzieren.

25(OH)D in nmol/l	25(OH)D in ng/ml	Interpretation
< 30	< 12	Mangelhafte Versorgung* mit einem erhöhten Risiko für Rachitis, Osteomalazie und Osteoporose.
30 bis < 50	12 bis < 20	Suboptimale Versorgung* mit möglichen Folgen für die Knochengesundheit.
50 bis < 75	20 bis < 30	Ausreichende Versorgung in Bezug auf die Knochengesundheit.
75 bis < 125	30 bis < 50	Ausreichende Versorgung in Bezug auf die Knochengesundheit ohne weiteren Zusatznutzen für die Gesundheit.
≥ 125	≥ 50	Mögliche Üerversorgung, die für den Körper negative gesundheitliche Folgen haben kann (z.B. Hyperkalzämie, Herzrhythmusstörung, Nierensteine etc.).

Klassifikation des US-amerikanischen Institute of Medicine (IOM) und Einteilung der 25(OH)D-Serumwerte.

Berechnungsfähigkeit des Schnelltests in der Zahnarztpraxis

Die Bestimmung des Vitamin-D3-Wertes als Privatleistung ist in der GOÄ-Nr. Ä4138 abgebildet. Gemäß § 6 Abs. 2 GOZ ist eine Berechnung der Leistung nach der GOÄ-Nr. Ä4138 für Zahnärzte jedoch nicht möglich. Aber Achtung: Zahnärztliche Leistungen, die nicht in der GOZ oder in dem für Zahnärzte geöffneten Bereich der GOÄ abgebildet sind, können gemäß § 6 Abs. 1 GOZ unter Beachtung bestimmter Kriterien analog berechnet werden. Welche nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertige Leistung aus der GOZ bzw. GOÄ als „Analogleistung“ herangezogen wird, liegt im Ermessen des Zahnarztes. Zur Ermittlung einer angemessenen Analog-Leistung ist der DAISY-Analogie-Rechner sehr hilfreich.

Noch mehr Wissen zum Thema Zusatzleistungen erhalten Sie in den verschiedenen DAISY-Webinaren bzw. Streaming-Videos. Weitere Informationen und Termine finden Sie auf daisy.de oder auch bei Instagram, Facebook und YouTube.

Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin



DAISY Akademie + Verlag GmbH

Sylvia Wuttig, B.A.

Tel.: +49 6221 4067-0

info@daisy.de • www.daisy.de

* Der deutsche Durchschnittswert beträgt

16,4 ng/ml. Liegt der Vitamin-D3-Wert unter 30 ng/ml ist eine zusätzliche Vitamin-D3-Gabe zu empfehlen. Der Vitamin-D3-Wert sollte regelmäßig überprüft und die Dosierung individuell angepasst werden.





Dentale Leitmesse in Köln

IDS 2025: Treffpunkt der Dentalwelt und Impulsgeber für Innovation

Vom 25. bis 29. März 2025 wird Köln erneut zum Zentrum der globalen Dentalbranche – denn dann öffnet die Internationale Dental-Schau (IDS) zum 41. Mal ihre Tore. Als weltgrößte Fachmesse der Dentalindustrie vereint die IDS die internationalen Top-Entscheider aus Zahnärzteschaft, Zahntechnik, Fachhandel, Bildung und Industrie an einem Ort und macht Innovationen, Technologien und aktuelle Trends der Branche erlebbar. Tickets können ab sofort über die offizielle IDS-Website erworben werden.

Die IDS blickt nicht nur auf über 100 Jahre erfolgreiche Geschichte zurück, sondern setzt alle zwei Jahre neue Impulse für die Zukunft der Branche. Mit einer geplanten Brutto-Ausstellungsfläche von rund 180.000 Quadratmetern, verteilt auf sieben Hallen des Kölner Messegeländes, und einem durchdachten Hallenlayout, schafft die IDS 2025 optimale Sichtbarkeit für Aussteller und ermöglicht Besuchern einen effizienten Rundgang über die Messe.

Diese wird auch im kommenden Frühjahr wieder das gesamte Spektrum der dentalen Welt abdecken – von Zahnmedizin und Zahntechnik über Infektionsschutz und Wartung bis hin zu Dienstleistungen sowie Informations-, Kommunikations- und Organisationssystemen. Durch diese Vollumfänglichkeit und die vor Ort präsentierte Innovationsdichte wird die IDS ihrer Bedeutung als zukunftsweisender Taktgeber der Branche gerecht.

Doch die IDS ist längst mehr als eine reine Produktschau. Neben den neuesten Technologien und Produkten rücken Networking und fachliche Weiterentwicklung immer stärker in den Vordergrund. Themen wie Nachhaltigkeit, Nachwuchsförderung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz werden intensiv diskutiert und bieten Inspiration und Orientierung für die Herausforderungen von morgen.

Auch die Messe selbst geht mit der digitalen Plattform IDSconnect neue Wege. Sie bietet ab März 2025 umfangreiche digitale

Angebote zur Vernetzung und Vorbereitung wie Learning-Sessions, Online-Seminare und Produktpräsentationen. Damit bietet sie den Besuchern vielfältige Möglichkeiten, das einzigartige IDS-Feeling vor, während und nach der Messe sowie außerhalb der Messehallen zu erleben.

Um den Messebesuch von Anfang an so angenehm wie möglich zu gestalten, bietet die IDS ein umfangreiches Serviceangebot. Die Tickets können flexibel über die IDS-App verwaltet, ins Smartphone-Wallet geladen oder ausgedruckt werden – ganz nach individuellem Bedarf. Darüber hinaus profitieren Besucher von einem VRS/VRR-Ticket sowie von exklusiven Angeboten der Deutschen Bahn und der Lufthansa. Über das Hotelbuchungsportal der Koelnmesse können Aussteller und Besucher zudem bis zu fünf Zimmer gleichzeitig online buchen und von Sonderkonditionen profitieren. Als Gastgeber der internationalen Dental-Community sorgt die IDS also für einen rundum angenehmen Aufenthalt während der fünf Messestage.

Seien Sie dabei, wenn die gesamte Dentalbranche in Köln zusammenkommt, und planen Sie jetzt Ihren Besuch auf der IDS 2025. Tickets erhalten Sie ab sofort unter www.ids-cologne.de/tickets

Amalgam ade:

Was sollte man zum Verbot wissen

Seit dem 1. Januar 2025 ist Dentalamalgam in der EU nahezu vollständig verboten. Dieses Verbot betrifft die Zahnärzteschaft nicht nur medizinisch, sondern auch rechtlich, da umfassende neue Vorschriften gelten. Obwohl nur noch 3,2 Prozent der Zahnfüllungen in Deutschland aus Amalgam bestehen, erfordert das Verbot eine Anpassung der Praxisabläufe.

Im Folgenden finden Sie eine kompakte Übersicht über die wichtigsten rechtlichen Pflichten und Handlungsempfehlungen:

Pflichten für Zahnärzte

- Verwendung nur in Ausnahmefällen:** Amalgam darf ausschließlich bei streng begründeten medizinischen Ausnahmen eingesetzt werden. Diese Ausnahmefälle müssen umfassend dokumentiert werden, inklusive der Gründe für den Verzicht auf Alternativen.
- Fachgerechte Entsorgung:** Altbestände, Amalgamscheider und Reste sind über zertifizierte Entsorgungsunternehmen zu entsorgen. Zahnarztpraxen sind verpflichtet, Entsorgungsnachweise aufzubewahren.
- Patientenaufklärung:** Patienten müssen über die Risiken von Amalgam sowie über die Alternativen informiert werden. Dies schließen medizinische Vorteile, mögliche Zusatzkosten und die Haltbarkeit der Materialien ein. Die Aufklärung ist in der Patientenakte zu dokumentieren.
- Wasserkreislauf schützen:** Praxen müssen sicherstellen, dass keine Amalgamrückstände in den Wasserkreislauf gelangen. Bis alle Altlasten entsorgt sind, bleibt der Einsatz von Amalgamscheidern verpflichtend.

Infos zum Autor



Haftungsrisiken

- Unzulässiger Einsatz:** Der Einsatz von Amalgam außerhalb der zulässigen Ausnahmen stellt eine Ordnungswidrigkeit dar, die mit empfindlichen Bußgeldern belegt werden kann.
- Entsorgungsfehler:** Fehler bei der Entsorgung können gegen Umweltvorschriften verstößen und zu rechtlichen Sanktionen führen.
- Aufklärungsfehler:** Wird ein Patient nicht ordnungsgemäß über Alternativen informiert, könnten Schadensersatzansprüche drohen, falls die gewählte Behandlung Nachteile mit sich bringt.

Handlungsempfehlungen

- Sensibilisieren Sie Ihr Team für die neuen Regelungen und die korrekte Anwendung und Dokumentation.
- Entwickeln Sie klare Vorlagen für die Dokumentation von Ausnahmen und Aufklärungsgesprächen.
- Stellen Sie sicher, dass Altlasten fachgerecht entsorgt und die entsprechenden Nachweise archiviert werden.
- Informieren Sie Ihre Patienten proaktiv über die neuen Regelungen und bieten Sie klare Alternativen an.

Fazit

Das Amalgamverbot bringt nicht nur ökologische Vorteile, sondern auch klare rechtliche Verpflichtungen für Zahnärzte. Praxen, die frühzeitig ihre Abläufe anpassen, die gesetzlichen Vorgaben einhalten und ihre Patienten transparent informieren, minimieren Risiken und profitieren langfristig von einer modernen und nachhaltigen Positionierung.



Infos zum Unternehmen

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Medizinrecht

Lyck+Pätzold.
healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de



DER KÖNIG UNTER DEN BEGO-IMPLANTATEN

BEGO Semados® RSX^{Pro}



MACHEN SIE DEN ZUG IHRES LEBENS!

Das BEGO Semados® RSX^{Pro} Implantat ist mehr als nur ein Implantat. Es ist der Garant für Qualität, Zuverlässigkeit und erstklassige Ergebnisse. Mit seiner Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit ist es die perfekte Lösung für eine Vielzahl von zahnmedizinischen Anwendungen. Entdecken Sie die Zukunft der Dentalimplantologie!



Neugierig?
<https://www.bego.com/de/koenig>

 BEGO

The BEGO logo consists of a stylized heart shape followed by the word "BEGO" in a bold, sans-serif font.



Augmentation korrekt berechnen

Die korrekte Abrechnung von Knochenaufbaumaßnahmen im Zusammenhang mit einer Implantation oder der Vorbereitung eines Prothesenbetts stellt für die Praxen häufig eine Herausforderung dar. So auch bei einer von mir betreuten Praxis, bei der eine Augmentation Regio 46, 47 wie folgt dokumentiert wurde:

„46–48 Knochen atrophiert, Schnittführung krestal Regio 46, 47 – vertikaler Entlastungsschnitt Regio 44 und 48 – Bildung eines Mukoperiostlappens – Lagerbildung. Enthnahme von Eigenknochen aus dem OP-Gebiet Regio 47 (Safescraper). Mischung Eigenknochen mit Bio-Oss – Implantation Knochen, Abschirmung mit Membran. Implantatinsertion Regio 46, 47 – Periostschlitzung zur Weichgewebemobilisierung, spannungsfreier Wundverschluss.“

In der Rechnung waren dann als Hauptpositionen für den Knochenaufbau die GOZ-Nummern 2 × 9010, 2 × 9090 für die Knochengewinnung sowie 9100 für die Lagerbildung in gleicher Regio aufgeführt, zusätzlich die GOÄ-Nr. 2442 für die Augmentation, für die Membran 2 × 4138 und für den Wundverschluss die GOZ-Nr. 3100 sowie der Zuschlag 0530. Mir wurde ausdrücklich versichert, dass es bislang bei dieser Art der Abrechnung keinerlei Beanstandungen seitens der Versicherungen gegeben habe. Große Verwunderung erregte daher meine Aussage, dass eine korrekte Abrechnung der Hauptleistungen nur die GOZ-Nrn. 2 × 9010, 9100, 3240 und 0530 beinhaltet. Warum? Die GOZ-Nr. 9100 besteht aus mehreren Teilleistungen, was die korrekte Anwendung kompliziert macht – im Einzelnen sind dies:

- Lagerbildung
- Glättung des Alveolarfortsatzes
- Enthnahme von Knochen innerhalb des Aufbaugebiets
- Einbringen von Aufbaumaterial (Knochen und/oder Knochenersatzmaterial)
- Wundverschluss mit vollständiger Schleimhautabdeckung
- Einbringung resorbierbarer oder nicht resorbierbarer Barrieren einschließlich Fixierung

Für den vorgestellten Praxisfall bedeutet dies, dass die Glättung des Alveolarfortsatzes bereits in der GOZ-Ziffer 9100 enthalten ist. Daher kann die GOZ-Ziffer 3230 (Knochenresektion) nicht zusätzlich berechnet werden. Die GOZ-Nr. 9090 beschreibt sowohl die Knochengewinnung als auch die Implantation des gewonnenen Knochens. Da eine Knochenentnahme jedoch durch die GOZ-Ziffer 9100 schon abgedeckt ist, ist eine gleichzeitige Berechnung der GOZ-Ziffer 9090 am selben Ort und zur selben Zeit ausgeschlossen. In der Leistungsbeschreibung der GOZ-Ziffer 9100 wird das Einbringen von Knochenersatzmaterial benannt. Dies schließt die gemeinsame ortsgleiche Berechnung der Ziffer Ä2442 (alloplastische Weichteilunterfütterung als selbstständige Leistung) aus. Ferner kann die GOZ-Nr. 3100 (Wundverschlussplastik) nicht zusätzlich zur GOZ-Nr. 9100 abgerechnet werden, da letztere bereits den „Wund-

verschluss mit vollständiger Schleimhautabdeckung“ beinhaltet. In der Leistungsbeschreibung der GOZ-Ziffer 9100 befindet sich auch der Zusatz, dass das Einbringen von Barrieren wie Membranen Leistungsbestandteil ist. Daher ist der Ansatz der GOZ-Nr. 4138 (Verwendung einer Membran zur Behandlung eines Knochendefekts einschließlich Fixierung) nicht korrekt.

Man erkennt hier also einen hohen Fortbildungsbedarf, und ich weise gerne auf meine Online-Webinare hin, bei denen Abrechnungswissen über das Internet ohne Reisekosten direkt in der Praxis vermittelt wird. Noch einfacher wird die korrekte Planung mithilfe der Synadoc-Planungshilfe: Hier klickt man in einer grafischen Oberfläche die gewünschten Maßnahmen und die Regio an – und die Ermittlung der Gebührenpositionen erfolgt automatisch unter Berücksichtigung aller anzuwendenden Regeln.

Eine kostenlose Probeinstallation bestellt man über www.synadoc.ch.



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.de





Years of
Passion for Dental
Excellence



PROMOTION
COMING SOON
APRIL 2025

IDS 2025
HALLE 10.1 G-078

PROMOTION

PROMOTION
COMING SOON
MÄRZ 2025



**PROMO
SHOP**

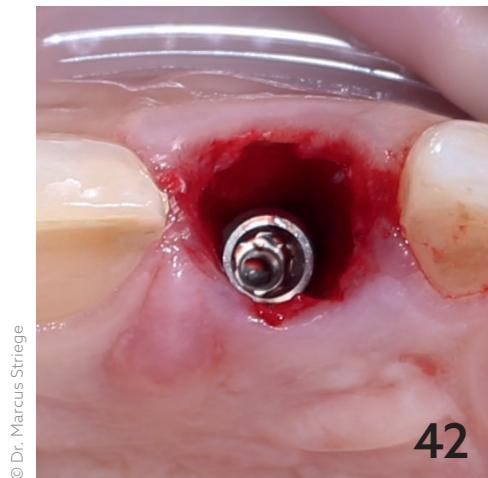
www.hahnenkratt.com
info@hahnenkratt.com

**JANUAR
FEBRUAR 2025**



genormtes Gewinde, passend auf alle
Griffe für Mundspiegel

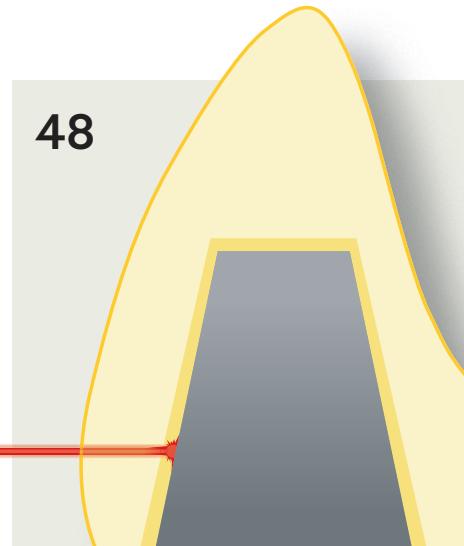
Preise zzgl. 19% MwSt, gültig bis 20.03.2025



SOFORT-IMPLANTATION

in der ästhetischen Zone

© Jule Jörissen



Zum **LASER-Debonding**
implantatgetragener
keramischer Restaurationen



50

STÄRKUNG des
Immunsystems vor und nach
chirurgischen Eingriffen

Kursreihe 2025:

Highlight:
Humanpräparate-
Kurs am 11. Oktober
in Berlin.

Sinuslifttechniken inklusive Humanpräparate-Kurs



Verschiedene Sinuslifttechniken stehen im Fokus der neu konzipierten Theorie- und Demonstrationskurse mit Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./ Berlin, die in diesem Jahr deutschlandweit stattfinden. Bei einem atrophen Alveolarkamm des Oberkiefers und bevorstehendem Sinuslift ist eine profunde Anamnese und Befundung unabdingbare Voraussetzung. Welche Details es zu beachten gilt, wann die Kieferhöhle vor einem Sinuslift endoskopisch saniert werden sollte und ob jedes Implantatsystem gleichermaßen geeignet ist, um den Herausforderungen des Oberkiefers gerecht zu werden – diese und weitere Fragen beantwortet die neue bundesweite Kursreihe. Ein Theorieteil beleuchtet zunächst u. a. die zahnärztliche Diagnostik im Grenzbereich zur HNO, Sinuslift und Knochenaufbau am Kieferhöhlenboden sowie die Auswahl des richtigen Augmentationsmaterials. Darüber hinaus wird auch das wichtige Thema Komplikationsmanagement ausführlich diskutiert. Im Anschluss werden die verschiedenen Sinuslifttechniken demonstriert und können von den Teilnehmern an einer Workstation auch praktisch geübt werden. Besonderes Highlight ist der Humanpräparate-Kurs im Herbst im Institut für Anatomie der Berliner Charité. Implantologie, Knochen- und Weichgewebsmanagement stehen hier im Fokus des eintägigen Kurses, bei dem die verschiedenen Konzepte und Techniken zunächst gezeigt und dann im Anschluss von den Teilnehmern in praktischen Übungen am unfixierten Humanpräparat nachvollzogen werden.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

www.sinuslift-seminar.de

HAMBURG | DORTMUND | WARNEMÜNDE | LEIPZIG | BERLIN ▶ Humanpräparate-Kurs

Hier gehts zur
Anmeldung.



Höheres Implantatversagen bei Penicillinallergie



Penicillin-allergien werden oft übermäßig gemeldet:
90 Prozent der Menschen, die angeben, allergisch zu sein, sind es nach einem entsprechenden Test tatsächlich nicht.
Daher sollten Patienten, die eine Penicillinallergie angeben, vor einer Operation auf eine tatsächliche Allergie hin getestet werden.

Zahnimplantate versagen mehr als doppelt so häufig bei Menschen mit einer Penicillinallergie, die alternative Antibiotika erhalten, verglichen mit Patienten, die Amoxicillin einnehmen. Dies belegt eine Studie des NYU College of Dentistry.¹ Die Untersuchung ist die erste, die die Auswirkungen der Verschreibung von Antibiotika untersucht, die nicht zu Amoxicillin gehören, speziell im Zusammenhang mit Zahnimplantaten. Während frühere Studien gezeigt haben, dass bei Patienten mit Penicillinallergie die Ausfallrate von Implantaten höher ist, wurde bisher nicht untersucht, welche Antibiotika dabei zur Anwendung kamen. Um die Auswirkungen verschiedener Antibiotika zu analysieren, wurden die Krankenakten jener Patienten überprüft, die Zahnimplantate erhalten hatten, und dokumentiert, welche Antibiotika verabreicht wurden und ob das Implantat erfolgreich war oder versagte. Die Studie umfasste 838 Patienten: 434 gaben eine Penicillinallergie an, während eine zufällige Stichprobe von 404 Patienten ohne diese Allergie als Vergleichsgruppe diente. Alle Patienten ohne Penicillinallergie erhielten Amoxicillin, während Patienten mit gemeldeter Allergie alternative Antibiotika wie Clindamycin, Azithromycin, Ciprofloxacin oder Metronidazol verschrieben wurden. Die Ergebnisse zeigten, dass Zahnimplantate bei 17,1 Prozent der Patienten mit gemeldeter Penicillinallergie versagten, im Vergleich zu 8,4 Prozent bei Patienten ohne Allergie. Besonders auffällig war die hohe Ausfallrate bei Patienten, die alternative Antibiotika einnahmen: Bei denen, die Clindamycin erhielten, betrug die Ausfallrate 19,9 Prozent, bei Azithromycin sogar 30,8 Prozent. Zudem neigten Patienten mit einer Penicillinallergie dazu, früher Implantatausfälle zu erleiden (innerhalb von weniger als sechs Monaten) als Patienten ohne Allergie, bei denen die Ausfälle häufig erst nach mehr als zwölf Monaten auftraten. Warum Implantate bei Patienten mit Penicillinallergie häufiger versagen, bleibt unklar.

Quelle: New York University

¹ Dental implant failure rates in patients with self-reported allergy to penicillin, Bagheri Zahra DDS, CAGS, MsD, Barrese Nicholas DMD, Rubinstein Geoffrey DDS, Zahedi Dina DDS, Malvin N. Janal PhD, Froum Stuart DDS; First published: 21 March 2022; <https://doi.org/10.1111/cid.13082>.

ANZEIGE



Implantat: Wie lange hält's? Lange, wenn man's rundum pflegt!

durimplant: Zur Vorbeugung von Periimplantitis und zum Erhalt des Implantats

- ✓ Schützt vor Entzündungen rund um das Implantat und pflegt das Zahnfleisch sowie die Mundschleimhaut
- ✓ Schützt vor chemischen Reizen und unterstützt die Geweberegeneration

QR-Code
Implantat-Pflege-Tipps unter:
www.legeartis.de/durimplant



Neue S2k-Leitlinie zur Implantatversorgung im fortgeschrittenen Lebensalter

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Prof. Al-Nawas, welche wissenschaftlichen und klinischen Erkenntnisse haben den größten Einfluss auf die Entwicklung dieser Leitlinie gehabt?

Die wichtigste Erkenntnis war, dass Implantate unabhängig vom Patientenalter gut funktionieren, d. h. das Implantatüberleben ist auch bei Älteren gut. Die Furcht mancher Kollegen, dass in dieser Patientengruppe bei einer Implantattherapie mehr Komplikationen auftreten, können wir entkräften. Sowohl Evidenz als auch klinische Erfahrung zeigen, dass dies nicht so ist. Natürlich gibt es in einem älteren Patientenklientel mehr Risikofälle aufgrund von Multimorbidität, Polypharmazie oder auch spezifischen Erkrankungen und Therapien (z. B. Bestrahlung aufgrund von Tumorerkrankungen). Die Kernpunkte sind aber die jeweiligen und individuellen Risikoprofile und nicht das Alter. Gleichwohl müssen bei älteren Patienten mehr Aspekte beachtet werden, etwa die individuelle Belastbarkeit. Aber auch diese ist nicht per se altersabhängig. **Die wichtige Botschaft der Leitlinie lautet:** Plane die Implantattherapie nicht abhängig vom Alter, sondern bewerte den individuellen Gesundheitszustand. Dieser individuellen Bewertung sollte die gesamte Therapie in all ihren Phasen angepasst folgen.

Welche spezifischen Empfehlungen enthält die neue S2k-Leitlinie?

Risikofaktoren und der allgemeinmedizinische Zustand sollen bei Älteren in allen Abschnitten einer Implantattherapie beachtet werden – angefangen bei der Planung bis zur Nachsorge. Geht es um eine individuelle Risikoabschätzung, sollte Rücksprache mit behandelnden Ärzten gehalten werden. Schon bei der Planung der Therapiesitzungen sollte der allgemeinmedizinische Zustand beachtet werden, im Rahmen der Diagnostik können einfache Tests zum Einsatz kommen, um den kogni-

[INTERVIEW] Im letzten Jahr hat die Deutsche Gesellschaft für Implantologie (DGI) vier neue Leitlinien auf den Weg gebracht. Die erste Leitlinie ist nun fertig und widmet sich der Implantatversorgung im fortgeschrittenen Lebensalter. Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas steht uns als Koordinator der Leitlinie dazu Rede und Antwort.

tiven Zustand einzuschätzen. Eine 3D-Röntgendiagnostik erlaubt es, die Invasivität eines Eingriffs besser einzuschätzen und dieser kann durch eine geführte Implantation minimiert werden. Kurze und/oder dünne Implantate sind eine Alternative zu Augmentationen des Kieferkamms. Die prothetische Versorgung sollte die erschwerte Okklusionsfindung der Patienten berücksichtigen. Im Rahmen eines Nachsorgeprogramms sollten die Evaluation der Handhabung und Reinigungsfähigkeit des Zahnersatzes ein fester Bestandteil sein.

Gibt die Leitlinie auch Hinweise auf den besonderen Umgang mit älteren Patienten?

Ja, denn die Berücksichtigung psychosozialer Aspekte ist bei dieser Patientengruppe besonders wichtig. Ein Beispiel ist etwa die Angst vor dem chirurgischen Eingriff und den damit verbundenen Komplikationen. Diese sind ein häufiger Grund, wenn ältere Patienten die Therapie ablehnen. Hinzu kommt das „oral-geriatrische Paradoxon“: Im fortgeschrittenen Alter wird trotz des objektiv steigenden Behandlungsbedarfs die Mundgesundheit durch die Patienten selbst positiver wahrgenommen, als sie eigentlich ist. Hier sind einfühlsame und wertschätzende Gespräche wichtig, in denen auch die mögliche Reduktion der Invasivität und damit das Komplikationsrisiko angesprochen werden. ■

Weitere Infos zur Leitlinie gibt es direkt bei der DGI:
www.dginet.de.



Hier gehts zur Leitlinie.

Infos zur Person



BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles für Ihre ideale Abrechnung!

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.
Mehr Informationen unter **0711 99373-4993** oder mail@djr.de

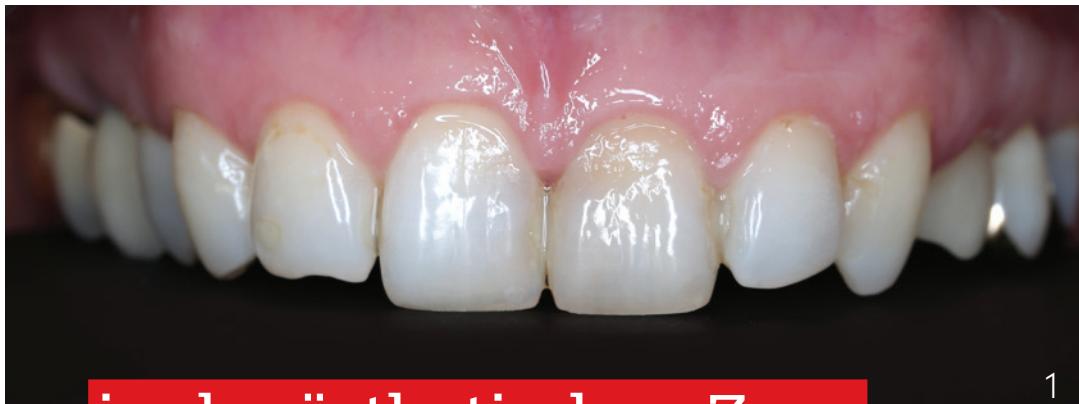
DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.djr.de

DZR

SOFORT- IMPLANTATION



in der ästhetischen Zone

1

Abb. 1:
Ausgangs-
situation.

Ein Beitrag von ZA Felix Knoch, Dr. Marcus Striegel und Dr. Luís Bessa

[FALLBERICHT] Die Zähne im Allgemeinen und explizit die Frontzähne sind für die meisten Patienten ein essenzieller Teil der Ästhetik ihres Gesichtes. Dementsprechend sind unschöne Frontzähne eine ernste Einschränkung der Lebensqualität im Alltag. Im Extremfall sind Lücken im Frontzahnbereich ein Umstand, der Patienten im sozialen Umfeld sehr unangenehm sein kann. Bei einem Frontzahn mit infauster Prognose stellt sich die Frage, wie der Zahnersatz kurzfristig (provisorisch) und langfristig erfolgen soll.



2

Die Patientin stellte sich mit einem apikal beherdeten Zahn 11 vor. Der Zahn war bereits vor einiger Zeit alio loco wurzelkanal behandelt worden. Auch eine spätere Wurzel spitzenresektion blieb erfolglos. Gemeinsam mit der Patientin wurden die verschiedenen Behandlungsoptionen und -abläufe besprochen. Eine Lösung mittels herausnehmbarer Prothetik sollte hier ausgeschlossen werden. Eine Brückenversorgung von 12 auf 21 stellt eine vertretbare Lösung dar. Die ästhetischen Überlegungen sowie die gesunden Nachbarzähne sprechen allerdings in diesem Fall für einen implantatgetragenen Zahnersatz. Traditionell würde man den Zahn ziehen und zunächst die Alveole abheilen lassen. Je nach Bedarf müsste nach einiger Zeit eine Weich- und/oder Hartgewebsaugmentation (ein- oder zweizeitig) durchgeführt

Abb. 2: Atraumatische Zahnextraktion.

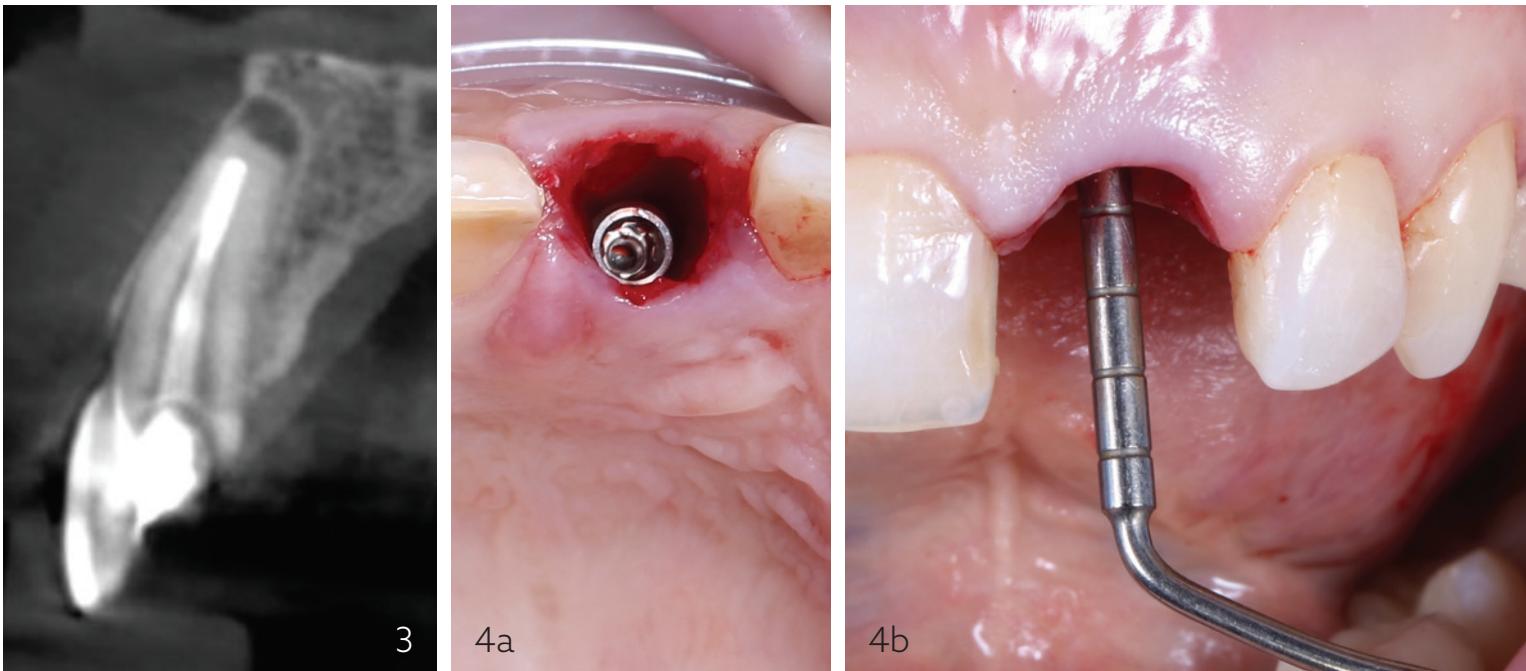


Abb. 3: Ausschnitt des DVTs von Zahn 11. Zu beachten ist die vulnerable bukkale Knochenlamelle. – **Abb. 4a+b:** Ansicht der Implantatposition von okklusal und frontal, das Implantat ist im palatinalen Anteil der Alveole und weit subgingival gesetzt worden.

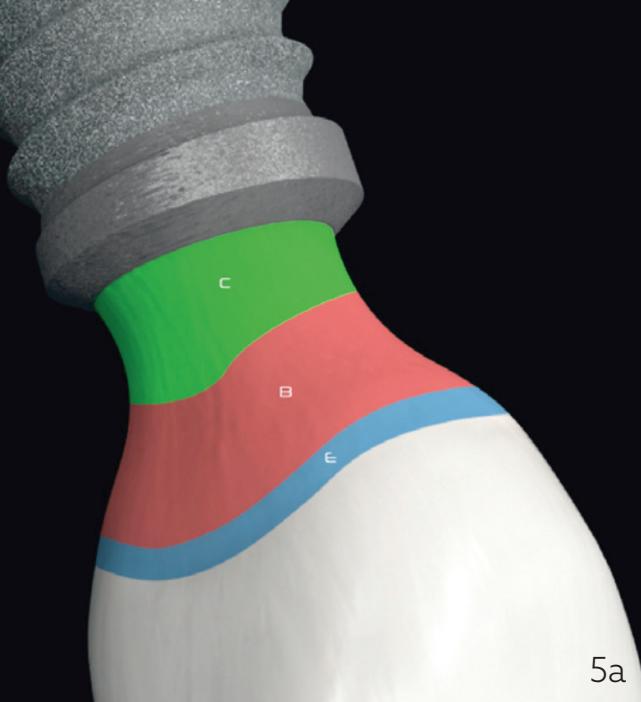
werden. Nach weiterer Einheilzeit wird das Implantat inseriert und heilt unter geschlossener Schleimhaut ein. Nachdem das Implantat osseointegriert ist, wird die Abformung gemacht und nach Herstellung im Labor die Krone eingegliedert. So würde vom Termin der Extraktion bis zur Eingliederung der definitiven Krone eine lange Zeit, von mindestens einem Jahr, vergehen. Im Rahmen einer Sofortimplantation mit Sofortversorgung können diese Schritte von der Zahnektaktion über die Augmentation bis hin zur provisorischen Krone in einem Termin stattfinden. Gemeinsam mit der Patientin wurde sich für diese Vorgehensweise entschieden.

Behandlungsablauf

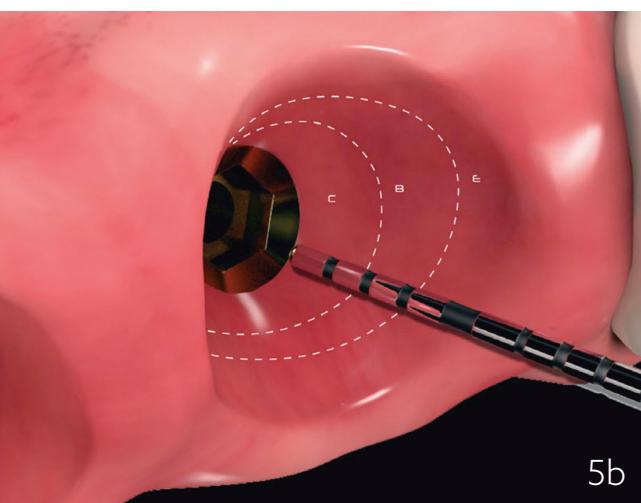
Um den Zahn 11 atraumatisch zu extrahieren, wurden die erreichbaren Anteile des epithelialen und bindegewebigen Attachments mittels speziellem mikrochirurgischen Instruments durchtrennt. Bei der Extraktion wurden keine horizontalen Kräfte mit einem Hebel angewandt, sondern nur rotierend und axial extrahierend mit der Zange gearbeitet. Dies geschah, um den Knochen und explizit die vulnerable bukkale Knochenlamelle zu schonen. Diese war in dem Fall sehr dünn, wie auf dem Ausschnitt des DVTs zu erkennen ist. Gleichzeitig wird so das Weichgewebe, insbesondere die Papillen, maximal geschont. Abschließend wird die Alveole von Granulationsgewebe und verbliebenem Parodont befreit.

ANZEIGE





5a



5b



Nach der Extraktion wurde mittels digital geplanter Bohrschablone implantiert. Hierbei ist darauf zu achten, dass die Implantatgröße und -position so gewählt werden, dass zwischen Implantatoberfläche und bukkaler Knochenlamelle ein Abstand von etwa 3mm verbleibt. Dieser Raum wird später durch Eigenknochen oder Knochenersatzmaterial aufgefüllt. Gleichzeitig sollte der vertikale Abstand zwischen Implantatschulter und Gingivasaum mindestens 3mm betragen. Mit dieser 3D-Implantatposition wird eine bestmögliche Langzeitstabilität der periimplantären Gewebe gewährleistet.⁴

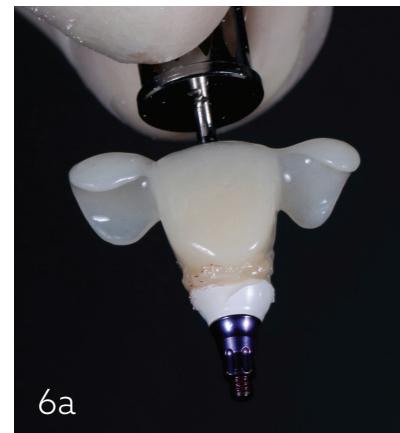
Bereits vor der Implantation wurde die Passung des laborgefertigten Provisoriums geprüft. Beim Design des Provisoriums orientiert man sich am besten am Situationsscan. Hierbei kann der zu extrahierende Zahn oder der gespiegelte kontralaterale Zahn als Vorbild genommen werden. So wird sich das Emergenzprofil perfekt in die Zahnreihe einfügen. Mithilfe der Flügel, die sich an den Nachbarzähnen abstützen, kann das Provisorium exakt positioniert werden.

Abb. 5a+b: Kriterien der subgingivalen Abutment- und Kronengestaltung: an der Prothetik (a), an der perimplantären Mukosa (b), die im Text beschriebenen Zonen sind hier jeweils markiert.

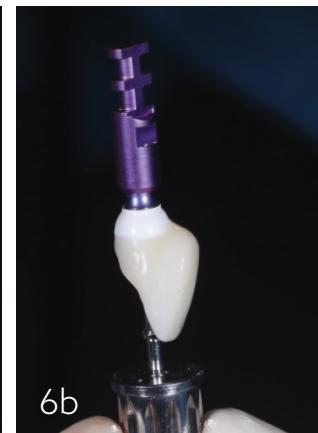
Da das Implantat mittels Backward Planning geplant wurde, kann bereits Platz für den Schraubenkanal ausgespart werden. Die Kleebasis (Abutment) wurde zum Befestigen des Provisoriums auf das Implantat geschraubt. Dank aktueller Wissenschaft wissen wir, dass die Methode des „Platform Switching“ bevorzugt werden sollte. Hierbei wird der Durchmesser des Abutments kleiner gewählt als der Durchmesser der Implantatschulter.³ Kleebasis und Provisorium wurden mit einem Bonding und einem Komposit vorbereitet. Das Provisorium wurde mithilfe der Flügel richtig positioniert und die zwei Komponenten mittels Lichthärtung verbunden. Anschließend wurden das Provisorium abgeschraubt und die Flügel mit einem Bohrer entfernt. Das Implantat wurde in der Zwischenzeit mit einer Verschlusschraube versehen, um Verunreinigungen im Gewinde auszuschließen.

Der Übergang zwischen Abutment und Provisorium ist für eine natürliche Weichgewebsästhetik und ein langzeitstables Ergebnis essenziell. Der Übergang wurde nach den Kriterien von Gomez-Meda et al. ausgearbeitet und anschließend poliert. Es sollte an der Implantatschulter zunächst eine schmale, gerade bis leicht konkav Zone (1 bis 1,5mm) geschaffen werden, um Druck auf Hartgewebe zu vermeiden. Weiter koronal sollte eine 1 bis 2mm hohe Zone für das Bindegewebe gestaltet werden. Die Form dieser Zone wird vor allem durch die Menge an Weichgewebe bestimmt. Hier wurde eine konkav Gestaltung gewählt, da eine Augmentation von Weichgewebe stattfand, von dem somit ein großes Angebot vorhanden war. Im ersten Millimeter unterhalb des Zahnfleischsaumes wurde eine konvexe Zone gestaltet, die das Weichgewebe stützen und formen soll. Die Gestaltung orientiert sich am extrahierten Zahn oder am kontralateralen Zahn. Durch die Positionierung dieser Zone wird entscheidend der Verlauf des Gingivarandes bestimmt.²

Nun wurde ein „Envelope“ für das Bindegewebstransplantat geschaffen. Hierbei wird zwischen Periost und Epithel im Bindegewebe eine Tasche präpariert. Es ist dringend darauf zu achten, dass keine Schnitte im sichtbaren Epithel, insbesondere in den Papillen, gemacht werden, um Narbenbildung und Gewebeverlust zu vermeiden. Um das Bindegewebe-



6a



6b



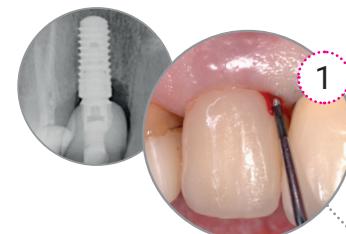
Abb. 6a-e: Verklebtes Provisorium/Abutment vor der Ausarbeitung und vor Abtrennen der Positionierungsflügel (a). Ausgearbeitetes Provisorium extraoral (b). Einprobe des laborgefertigten Provisoriums (c). Angepasstes Abutment in situ (d). Eingesetztes Provisorium vor der Weich- und Hartgewebsaugmentation (e).

transplantat zu heben, wurde ein entsprechend dimensioniertes Stück Schleimhaut aus dem Gaumen entnommen. Ein Systematic Review gibt gute Richtlinien, in welchem Bereich des Gaumens entnommen werden kann, ohne die A. palatina major zu verletzen.⁵ Es wurde ein freies Schleimhauttransplantat gehoben, da das oberflächliche Bindegewebe mit weniger Drüsengewebe und Fett durchsetzt ist. Dieses wurde extraoral deepithelialisiert und exakt auf die Zielregion angepasst.

Das Bindegewebstransplantat wurde in den präparierten „Envelope“ eingebracht. Durch das Einbringen eines Bindegewebstransplantates wird ein Rückgang der Gingiva nach apikal und ein Einfallen der Weichgewebskontur nach oral vermindert. Zudem wird die Resorption von umgebendem Knochen verringert.^{3,6} Zur Sicherung wird das Bindegewebstransplantat mit zwei Einzelknopfnähten in Position fixiert. Für die Knochenaugmentation wurde ein xenogenes Knochenersatzmaterial vom Rind verwendet, dem porcines Kollagen beigefügt wurde. Durch die Hinzugabe von Kollagen ist die Verarbeitung und Einbringung erleichtert. Final wird das Provisorium mit dem Implantat verschraubt und der Schraubenkanal mit Komposit

CLEAN & SEAL®

Frühe und wirksame Behandlung von perimplantären Infektionen



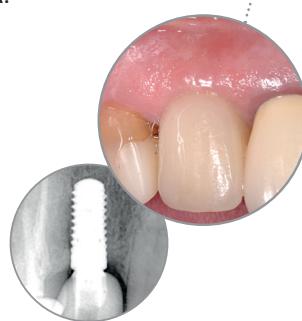
1. CLEAN

Mechanische Reinigung in Kombination mit wirksamem Biofilmentferner PERISOLV®.



2. SEAL

Versiegelung des Defekts und Unterstützung der Wundheilung mit vernetzter Hyaluronsäure xHyA.



VORTEILE

- Beschleunigte Wund- und Gewebeheilung
- Stabilisierung und Schutz des Wundraums
- Erleichterte Entfernung von Biofilm und Granulationsgewebe



Weitere Infos

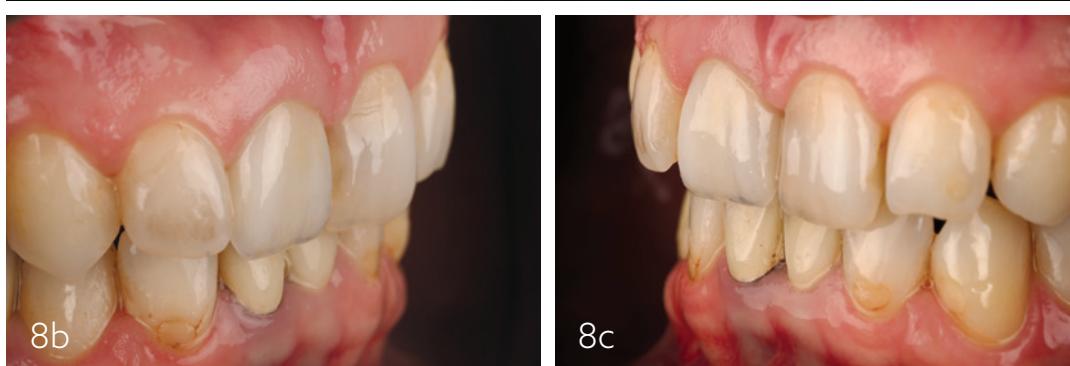
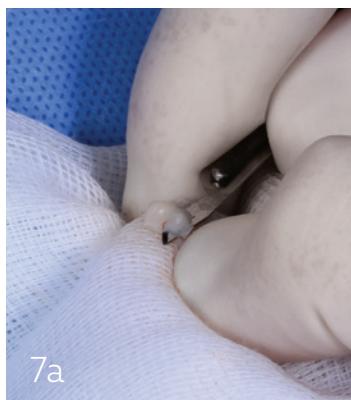


Abb. 7a-d:
Deepithelialisierung des entnommenen freien Schleimhauttransplantates vom Gaumen (a). Anpassung der Dimension des BGT (b). Einbringung des Ersatzmaterials (bovines Knochenersatzmaterial mit porcinem Kollagen (c). Situation nach Weich- und Hartgewebsaugmentation (d).

Abb. 8a-c:
Endsituation direkt postoperativ (a). Endergebnis nach Einheilphase (b und c).



ZA Felix Knoch
Infos zum Autor



Dr. Marcus Striegel
Infos zum Autor

verschlossen. Es ist essenziell, dass die Okklusion geprüft und jeglicher statischer oder dynamischer Kontakt auf dem Provisorium vermieden wird, um das Implantat belastungsarm einheilen zu lassen. Nach vier bis sechs Monaten wird die definitive Krone eingesetzt.

Fazit

Eine Sofortimplantation ist sicherlich nicht der einfachste Eingriff in der Zahnmedizin, bringt aber, wenn richtig durchgeführt, einige Vorteile mit sich. So muss der Patient keine zahnlose Übergangsphase ertragen, die auch mit einem herausnehmbaren Provisorium aus funktioneller, ästhetischer und phonetischer Sicht gewöhnungsbedürftig ist. Bei einem naturgetreu gestalteten Provisorium wird die Veränderung im Alltag nicht auffallen. Ein weiterer Vorteil ist, dass durch das minimalinvasive Vorgehen ohne Schnitte durch die sichtbare Gingiva keine Narben zu sehen sind. Weiter kann die natürliche Weichgewebsmorphologie der Gingiva mit ihrem typischen Arkadenverlauf und den ausgeprägten Papillen erhalten werden. Bei einer Extraktion mit anschließender Abheilung der Extraktions-

wunde würden diese Merkmale zunächst verloren gehen. Gleichzeitig würde durch den physiologischen Umbau des Alveolarfortsatzes der bukkale Knochen deutlich resorbieren.¹ Beim Sofortimplantat mit Sofortversorgung können diese Strukturen erhalten werden, während sie bei der klassischen Variante mit verzögerter Implantation und geschlossener Einheilung zunächst wieder aufgebaut werden müssen. Das Wiedererlangen der natürlichen Merkmale der Gingiva kann dabei diffizil sein.



Literatur

Fortbildungen
von Zahnärzten
für Zahnärzte

Als zertifizierte Spezialisten für Ästhetische Zahnheilkunde und Funktion bieten Dr. Striegel & Kollegen Fortbildungskurse an, die wertvolle Inhalte – von den Grundlagen bis zum Profi-Know-how – vermitteln. Kompetent und praxisnah werden Methoden anhand zahlreicher Patientenfälle vorgestellt, die unmittelbar in der Praxis umgesetzt werden können.

Weitere Infos auf:
www.2nkurse.de

60 Jahre Orotol & Sauganlagen

Perfektes Teamwork für Euren Schutz



Halle 10.1
F11 – F29
E08/E20

duerrdental.com/ids



Gibt volle Power

Läuft zuverlässig

Blockt alles ab



Gemeinsam stark: Vor 60 Jahren hat Dürr Dental nicht nur die Sauganlage, sondern auch die dazugehörige Sauganlagen-Desinfektion und -Reinigung erfunden. Dies war der Startschuss unserer innovativen Systemlösungen in der dentalen Absaugung und die Grundlage für besten Infektionsschutz im Praxisalltag.



Jetzt mitfeiern & Team-Event gewinnen!

duerrdental.com/orotol

DÜRR
DENTAL
DAS BESTE HAT SYSTEM

Zum Laser-Debonding implantatgetragener keramischer Restaurationen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

Auf der VOCO Dental Challenge 2024 stellte die Kölner Doktorandin Jule Jörissen erfolgreich ihre Studie „Laser-Debonding bei implantatgetragenen keramischen Restaurationen“ vor. Wir befragten sie zu den Ergebnissen ihrer Forschung.



Frau Jörissen, wie kamen Sie auf das Thema Ihrer Studie und was hat Sie daran interessiert?

Auf das Thema Laser-Debonding haben mich die Beitreuerinnen meiner Promotion, Univ.-Prof. Dr. Anja Lieberman und Priv.-Doz. Dr. Dr. Svenja Rink-Notzon gebracht. Die Idee, dem Patienten langfristig Kosten für eine neue Suprakonstruktion zu ersparen und so die Zerstörung der Implantatkronen zu vermeiden, hat mich besonders fasziniert. Letztlich ist daraus ein Kooperationsprojekt der Universität zu Köln, der LMU München und der Fachhochschule Vorarlberg entstanden.

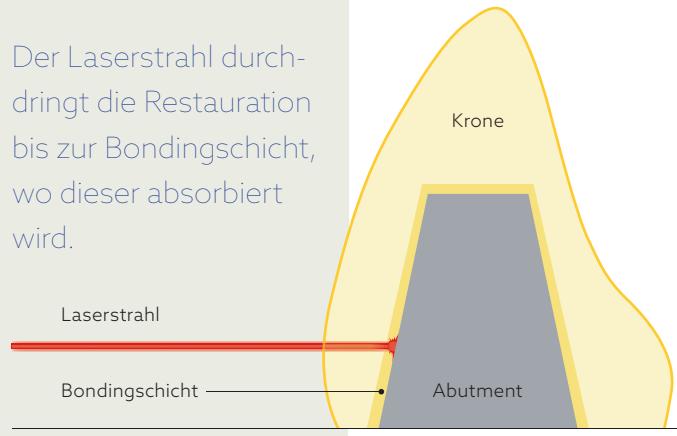
Welche Arten von Lasern eignen sich für das Debonding von keramischen Restaurationen auf Implantaten und wie wirken sie auf die Bondingschicht?

Für den Debondingprozess kommen in verschiedenen Studien unterschiedliche Laser zum Einsatz, zum Beispiel der Er:YAG oder der Er,Cr:YSGG. Wir haben in Köln mit einem Er:YAG-Laser gearbeitet. Die Wellenlänge der Laserstrahlung liegt bei 2.970 nm. In diesem Wellenlängenbereich hat Wasser ein Absorptionsmaximum. Die durch das Restaurationsmaterial transmittierte Laserenergie wird vom Befestigungsmaterial absorbiert und heizt den Verbundwerkstoff auf. Durch die daraus resultierende Zerstörung der Bondingschicht lässt sich die Restauration zerstörungsfrei von dem Abutment abheben. Die Art der Zerstörung des Verbundwerkstoffs ist typabhängig.

Welche Vorteile bietet das Laser-Debonding im Vergleich zu herkömmlichen Methoden zur Entfernung von implantatgetragenen keramischen Restaurationen hinsichtlich Zeitsparnis und Schonung des Implantats?

Wenn Patienten Beschwerden im Bereich eines Implantats entwickeln, weil sich z. B. die Schraube, mit der das Abutment auf dem Implantat befestigt ist, lockert, muss die am Abutment adhäsiv befestigte Krone entfernt werden. Dies geht in der Regel nicht zerstörungsfrei. Die Folge ist die Herstellung einer neuen, oft kostspieligen Suprakonstruktion. Das Laser-Debonding stellt ein Verfahren dar, eine Restauration zerstörungsfrei zu entfernen, die erforderlichen Behandlungsmaßnahmen durchzuführen und die Restauration im Anschluss wieder zu rezementieren. Dies spart für den Patienten sowohl Zeit als auch Kosten.

Der Laserstrahl durchdringt die Restauration bis zur Bondingschicht, wo dieser absorbiert wird.

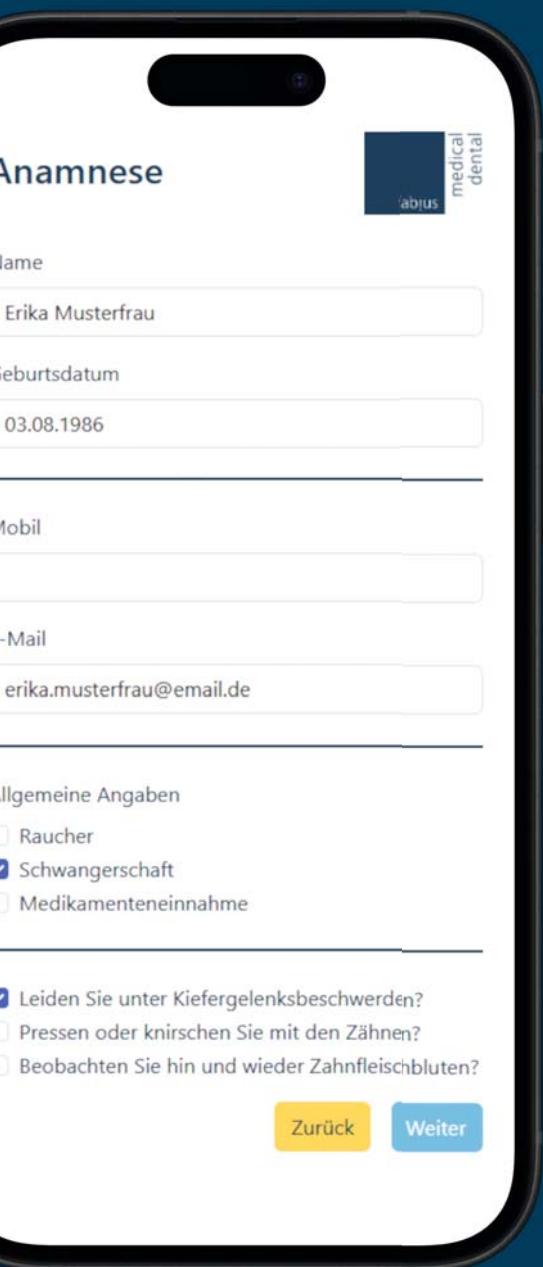


© Jule Jörissen

Worauf muss man bei der Anwendung des Laser-Debonding-Verfahrens in Bezug auf die thermische Belastung des Implantats und die mögliche Schädigung der umliegenden Gewebe achten?

Inwiefern es zu einer nennenswerten Temperaturerhöhung im Bereich des Implantats und des umliegenden Gewebes kommt, ist derzeit noch Gegenstand aktueller Untersuchungen. Herausfordernd ist, dass vermutlich nicht mit einer Wasserkühlung gearbeitet werden kann, wie das im zahnärztlichen Bereich üblich ist. Die Laserenergie würde aufgrund des Absorptionspektrums schon auf der Kronenoberfläche teilweise durch das Kühlwasser absorbiert, sodass vermutlich ein geringerer Energieanteil in der Befestigungsschicht ankommt oder sich Beschädigungen der Restaurationsoberfläche einstellen. Welche Folgen aus einer Kühlung für die Restauration und das periimplantäre Gewebe zu erwarten sind und ggf. welche anderen Möglichkeiten der Kühlung effektiv genug sind, werden die jetzt folgenden Studien zeigen. ■

FACTORING FÜR DIE ZAHNARZTPRAXIS DER ZUKUNFT



Kombinieren Sie traditionelles und bewährtes Factoring – sofortige Liquidität, attraktive Konditionen und vollständige Übernahme des Ausfallrisikos – mit einer 100% digitalen Patientenjourney:

Papierlose Anamnese, digitale Kommunikation und voll digitale Ratenzahlungen für Ihre Patienten.

Mit FABIUS bringen Sie Ihre Praxis auf das nächste Level: Modern, effizient und zukunftssicher.



Digital. Smart. FABIUS.

Jetzt informieren:



033056 70 63 25
kontakt@fabius.de
www.fabius-dental.de

fabius

STÄRKUNG DES IMMUNSYSTEMS ...



Zink

... vor und nach chirurgischen Eingriffen

Vitamin D

Ein Beitrag von Luisa Winkler

[FACHBEITRAG]

Die Wundheilung ist ein komplexer physiologischer Prozess, der darauf abzielt, die Regeneration und Reparatur von bindegewebigen Strukturen wie Haut, Knochen, Muskeln, Sehnen und Faszien zu ermöglichen. Unmittelbar nach akuten Verletzungen oder Operationen setzt dieser Vorgang ein, wobei der Organismus durch intensive Reparaturmechanismen gefordert ist. Eine adäquate Versorgung mit Nährstoffen ist entscheidend, um diese Prozesse optimal zu unterstützen.

Literatur

- 1 Buzatu B, Buzatu R, Luca M (2024). Impact of Vitamin D on Osseointegration in Dental Implants: A Systematic Review of Human Studies. *Nutrients*.
- 2 Mangano Guido F, Ghertasi Oskouei S, Paz A, Mangano N, Mangano C (2018). Low serum vitamin D and early dental implant failure: Is there a connection? A retrospective clinical study on 1740 implants placed in 885 patients. *J. Dent. Res. Dent. Clin. Dent.*

Insbesondere spielen Vitamine, Mineralstoffe und Spurenelemente eine bedeutende Rolle als Antioxidanzien und Co-Faktoren von Enzymen und beeinflussen das Immunsystem maßgeblich.

Unter den relevanten Nährstoffen für die Wundheilung finden sich vor allem die Vitamine A, C, E und D sowie die Spurenelemente Eisen, Zink und Selen. Auch proteinogene Aminosäuren tragen maßgeblich zur Wundheilung bei.

Präoperative Maßnahmen

Um den Körper optimal auf einen chirurgischen Eingriff vorzubereiten, ist eine rechtzeitige und ausreichende Nährstoffversorgung entscheidend, idealerweise bereits einige Wochen vor der Operation. Es ist wichtig, während dieser Vorbereitungsphase keine einseitigen Diäten durchzuführen, um Mangelernährung zu vermeiden. Ein Mangel an Vitamin D, Zink und Eisen betrifft viele Personen und sollte gegebenenfalls vor einem operativen Eingriff ausgeglichen werden.

Eine kürzlich durchgeführte Metaanalyse¹ ergab, dass Patienten mit schwerem Vitamin-D-Mangel eine erhöhte Implantatverlustrate von bis zu 11,1 Prozent aufwiesen, insbesondere wenn zusätzliche Risikofaktoren wie Rauchen und Parodontitis vorlagen. Diese Erkenntnisse legen nahe, dass ein adäquater Vitamin-D-Spiegel eine wichtige Rolle für die Stabilität und den Erfolg von Zahnimplantaten spielt.

Die Untersuchung von Mangano et al.² hebt besonders hervor, dass Patienten mit niedrigen Serumspiegeln von Vitamin D einen vierfachen Anstieg des frühen Implantatverlusts aufweisen.

Neueste Erkenntnisse legen nahe, dass der Vitamin-D-Status möglicherweise eine Rolle bei der Knochengesundheit spielt und dass sein Zusammenhang mit verschiedenen Risikofaktoren die Osseointegration beeinflussen und zum Implantatversagen beitragen kann. Trotzdem bleibt der direkte Einfluss von Vitamin D auf die Osseointegration von Zahnimplantaten noch nicht eindeutig geklärt.

Eisen

Postoperative Maßnahmen

Nach einem operativen Eingriff im Mundbereich neigen Patienten oft dazu, auf eine Vielzahl von Fertigprodukten wie Babynahrung oder Instantsuppen zurückzgreifen. Allerdings ist nach solchen Eingriffen eine ausgewogene und nährstoffreiche Ernährung entscheidend, um den Heilungsprozess bestmöglich zu unterstützen. Weichgekochtes Gemüse, pürierte Varianten oder frische Gemüsesuppen können die Wundheilung beschleunigen.

Proteinogene Aminosäuren spielen eine entscheidende Rolle bei der Heilung und der Bildung von neuem Gewebe. Daher ist es ratsam, den Konsum von Protein nach einer Operation zu erhöhen. Dies gelingt vor allem durch proteinreiche Lebensmittel wie Milchprodukte, Fleisch, Fisch, Nüsse und Hülsenfrüchte.

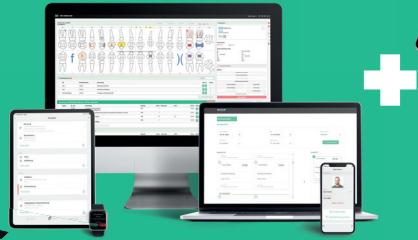
Aminosäuren

Nach operativen Eingriffen sollten Patienten möglichst auf Alkohol und Rauchen verzichten. Alkohol schwächt die körpereigene Immunabwehr und kann bereits bei einmaliger Zufuhr die Heilungsprozesse beeinträchtigen. Der Konsum von Alkohol während der initialen Entzündungsphase führt zu einer verminderten Immunantwort und somit zu einem erhöhten Infektionsrisiko. Rauchen erhöht ebenfalls das Risiko für postoperative Komplikationen wie Wundheilungsstörungen und Wundinfekte. Eine Rauchabstinenz fördert hingegen eine verbesserte Wundheilung und reduziert das Infektionsrisiko.

Fazit

Eine ausgewogene Ernährung ist von entscheidender Bedeutung für eine erfolgreiche Wundheilung sowohl vor als auch nach chirurgischen Eingriffen. Durch gezielte Ernährungsberatung vor und nach solchen Eingriffen kann das Risiko von Infektionen und Komplikationen im Heilungsprozess verringert werden. Es ist ratsam, Patienten dazu anzuleiten, eine Ernährung mit einem hohen Anteil an pflanzlichen Lebensmitteln, insbesondere Gemüse, und einem geringen Verzehr von verarbeiteten Produkten zu verfolgen.

ANZEIGE

Exklusiv-Termin buchen und kräftig sparen.**IDS****3.000 € OFF****DEAL****Jetzt Termin
buchen!**

Starte 2025 mit teemer durch und profitiere von unserem exklusiven Angebot anlässlich der IDS 2025 in Köln. Erhalte einen Rabatt von 3.000 € auf Deine Einmalkosten. Besuche uns vom 25.-29.03.2025 live auf unserem Messestand (Halle 11.3; J050 | K059) und sichere Dir als Neukunde zusätzlich einen iPad-Gutschein im Wert von 430 €.

www.teemer.de/ids2025

Referenten und
Mitwirkende des
OSSTEM Europe
Meeting 2024.

2024
OSSTEM EUROPE MEETING
LONDON



„Der internationale Austausch ist von unschätzbarem Wert“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[VERANSTALTUNG]

Im November 2024 fand in London mit mehr als 400 Teilnehmenden das diesjährige OSSTEM Europe Meeting statt. Mit einer breiten Themenpalette bot das Treffen neueste Erkenntnisse aus der implantologischen Praxis und zahlreiche Netzwerkmöglichkeiten für weltweit praktizierende Implantologen. Robin Keidel, Marketing Part Leader bei OSSTEM Europe, stand uns zum Event Rede und Antwort.

Herr Keidel, welches Fazit ziehen Sie aus der Veranstaltung und welche Themen standen im Zentrum der Fachreferate?

Das OSSTEM Europe Meeting 2024 war ein voller Erfolg – sowohl inhaltlich als auch atmosphärisch. Es war eine Freude, Zahnärzten und Zahnärzte aus ganz Europa an einem Ort zu versammeln, um Wissen, Erfahrungen und Innovationen zu teilen. Ein persönliches Highlight war sicherlich die Live-OP von Dr. Arman Barfeie (Advanced Full-Arch Implant Surgery Using Digital Workflow), die nicht nur beeindruckend präzise war, sondern auch viele Fragen aus dem Publikum anregte.

Die Vorträge deckten unter anderem solche Themen wie moderne Prothetiklösungen, digitale Workflows in der Implantologie und die Optimierung chirurgischer Techniken ab. Besonders geschätzt wurde das praxisnahe Wissen der Referenten – das Feedback der Teilnehmenden war durchweg positiv und voller Begeisterung. Viele Teilnehmer lobten die Möglichkeit, direkt umsetzbare Ideen mit in ihre Praxen zu nehmen.

Wie wichtig ist der internationale Austausch der „OSSTEM Family“ für die Produktweiterentwicklung in Ihrem Haus?

Der internationale Austausch ist für OSSTEM von unschätzbarem Wert. Unsere „OSSTEM Family“ besteht aus engagierten Praktikern, deren Rückmeldungen und Erfahrungen einen direkten Einfluss auf unsere Produktentwicklung haben. Wir betrachten es als unsere



Infos zum
Unternehmen

Verantwortung, innovative Lösungen zu schaffen, die die täglichen Herausforderungen in der Zahnmedizin vereinfachen. Ein Beispiel hierfür ist die Entwicklung unserer neuesten Implantatsysteme, bei denen die Wünsche und Anregungen der Zahnärzte direkt in das Design eingeflossen sind – sei es eine vereinfachte Handhabung oder optimierte Materialeigenschaften. Dieser praxisnahe Ansatz ist es, der unsere Produkte so erfolgreich macht.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit zwischen OIC Europe und OSSTEM IMPLANT?

Die Verbindung zwischen OIC Europe und OSSTEM IMPLANT ist symbiotisch. OIC Europe schafft mit seinen Bildungsangeboten und wissenschaftlichen Veranstaltungen einen Raum für den Austausch unter Experten, während OSSTEM IMPLANT die technologische Basis liefert, um diese Diskussionen zu bereichern. Eine zentrale Schnittstelle ist unser gemeinsames Ziel, die Qualität der Patientenversorgung durch fortschrittliche Lösungen und umfassende Schulungen kontinuierlich zu verbessern. OSSTEM IMPLANT unterstützt OIC Europe nicht nur finanziell, sondern auch durch die Bereitstellung neuster Technologien und Know-how. Gemeinsam treiben wir die Innovation in der oralen Implantologie voran.

Welche Anforderungen stellt die moderne Implantologie an Hersteller von Implantat-systemen wie OSSTEM?

Die moderne Implantologie verlangt nach Systemen, die höchste Präzision und Zuverlässigkeit bieten – bei gleichzeitig maximaler Anwenderfreundlichkeit. Zahnärzte erwarten flexible Lösungen, die sowohl bei einfachen als auch bei komplexen Fällen überzeugen. Für uns bedeutet das, Implantate zu entwickeln, die sich optimal in digitale Workflows integrieren lassen und gleichzeitig eine lange Lebensdauer sowie exzellente ästhetische Ergebnisse garantieren. Und nicht zuletzt: Hersteller müssen bereit sein, sich kontinuierlich an die Bedürfnisse eines sich ständig wandelnden Marktes anzupassen.

Es gab beim OSSTEM Europe Meeting leider keine Referentinnen auf dem Podium – was begründet diesen Umstand?

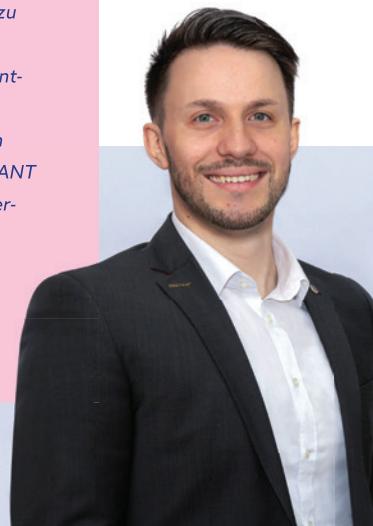
Wir sind uns bewusst, dass es in diesem Jahr keine Referentinnen auf dem Podium gab, und sehen dies als Thema, das wir in Zukunft aktiv angehen möchten. Die orale Im-

plantologie ist zweifellos ein Bereich, in dem Frauen zunehmend ihren Platz finden – sowohl in der Praxis als auch in der Forschung. In Bezug auf die geringe Anzahl von weiblichen Speakerinnen auf Konferenzen in der Zahnmedizin und speziell in der Implantologie zeigen einige Studien, dass Frauen zwar mittlerweile die Mehrheit der Zahnmedizinstudenten ausmachen, jedoch in spezialisierten Bereichen wie der Implantologie immer noch unterrepräsentiert sind. Das ist auch in der Praxis bei internationalen Veranstaltungen spürbar. Der Anteil weiblicher Speakerinnen liegt bei vielen Veranstaltungen unter oder nur knapp über 20 Prozent. Dieses Ungleichgewicht ist ein generelles Problem und spiegelt nicht das Potenzial wider, dass Frauen in der Implantologie mitbringen.

OIC EUROPE IST ...

... eine wissenschaftliche Gemeinschaft mit der Mission, Wissen über alle Aspekte der dentalen Implantologie und verwandten Themen zu fördern, zu verbreiten und zu teilen. Durch die Bereitstellung von Bildungs- und Forschungsaktivitäten entwickelt OIC Europe sichere und präzise Behandlungslösungen zum Nutzen von Patienten und Klinikern. OSSTEM IMPLANT teilt die Vision von OIC Europe und unterstützt die Aktivitäten von OIC Europe, während sich OSSTEM gleichzeitig der kontinuierlichen Forschung und Entwicklung der besten Produkte widmet.

Robin Keidel,
Marketing Part
Leader bei
OSSTEM Europe.



© OSSTEM IMPLANT

Wir sind entschlossen, mehr Gelegenheiten für Frauen zu schaffen, ihre Expertise zu präsentieren, und laden interessierte Referentinnen herzlich ein, sich mit uns in Verbindung zu setzen. Des Weiteren werden wir in Zukunft gezielter Referentinnen ansprechen, um eine ausgewogenere Repräsentation zu erreichen. Mit dem stetig wachsenden Anteil von Frauen in der Zahnmedizin sind wir überzeugt, dass sich ein Wandel bald auch auf unseren Bühnen widerspiegeln wird. ■

Hier gehts zur
Bildergalerie.



Weitere Infos zu OSSTEM IMPLANT auf: www.osstem.de

Jetzt buchen: Hotelschiffe zur IDS

Die BEGO Unternehmensgruppe bietet zur diesjährigen IDS erneut ein außergewöhnliches Highlight für Kunden und Interessenten: Übernachtungen auf den beliebten Hotelschiffen MS OTELLO und MS KD MOMENT, die direkt auf dem Rhein in unmittelbarer Nähe zur Messe und zur Kölner Innenstadt ankern.

Mit diesem besonderen Angebot verbindet BEGO höchsten Komfort mit einer einzigartigen Atmosphäre. Die Übernachtungen beinhalten den Eintritt zur IDS und ermöglichen den Gästen eine unkomplizierte Anreise zur Messe sowie den komfortablen Austausch mit Branchenkollegen in einer entspannten Umgebung. Nach einem intensiven Messestand können Gäste den Abend an der gemütlichen Hotelbar ausklingen lassen und neue Energie tanken.



Vorbeischauen lohnt sich! BEGO präsentiert in
Halle 10.2, Stand M010/N019 neueste Innovationen
im Bereich der Dentalprothetik und Implantologie.



BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG • Tel.: +49 421 202824-0 • www.bego.com/de

[Infos zum Unternehmen](#)

A photograph of a dental professional wearing a grey V-neck shirt, white gloves, and a surgical mask with a headlight. They are seated at a desk with dental instruments. To the right is the Solventum logo, which consists of a stylized 'S' icon followed by the word "solventum" in lowercase.

3M Health Care ist jetzt Solventum

Solventum begrüßt die IDS-Besucher
am **Stand G090 in Halle 4.2**,
dem gleichen Standort, an dem
sich für bisher 20 Jahre der Stand
von 3M Health Care befand.

Erste Informationen zu den Produktneuheiten und dem Standkonzept stehen auf dem Blog von Solventum Dental Solutions bereit:

go.solventum.com/ids2025

Erste IDS-Teilnahme von Solventum

Solventum wird 2025 zum ersten Mal auf der IDS vertreten sein. Solventum – ehemals 3M Health Care – ist ein junges Unternehmen mit einer langen Tradition in der Entwicklung bahnbrechender Lösungen für die schwierigsten Herausforderungen seiner Kunden. „Die IDS 2025 ist für das gesamte Team vor Ort – einschließlich Forschung und Entwicklung, Marketing und unsere klinischen Spezialisten – eine hervorragende Gelegenheit, mit bestehenden und potenziellen Anwendern unserer Produkte intensiv ins Gespräch zu kommen“, so Andreas Karsch, Country Business Leader Germany für Dental Solutions bei Solventum. „Nur indem wir aktiv zuhören und Erkenntnisse sammeln, können wir innovative Lösungen schaffen. Dieser Ansatz stellt sicher, dass wir die richtigen

Produkte und Dienstleistungen anbieten, um bestehende Hürden schnell und effektiv zu überwinden“. Die umfangreiche Erfahrung des Teams in der Gesundheitsbranche, kombiniert mit seinem proprietären Portfolio an geistigem Eigentum von über 7.300 Patenten, bietet einen erheblichen Vorteil. Dieser Wissensschatz ermöglicht die Wiederverwendung und Weiterentwicklung von Kerntechnologien und beschleunigt so den Weg zu notwendigen Lösungen. Der Name Solventum, abgeleitet von „solving“ und „momentum“, greift diese Fähigkeit auf und passt zu den in Köln vorgestellten Produktneuheiten.



[Infos zum Unternehmen](#)

Solventum Germany GmbH • Tel.: +49 800 2753773 • www.solventum.com/de-de

WIZDOM: Neue digitale Lernplattform für Zahnmedizin

WIZDOM ist die erste digitale Wissens- und Lernplattform ihrer Art, speziell für die Zahnmedizin. Sie bietet examensrelevante Inhalte, moderne Technologien und praxisnahe Lernformate auf einer zentralen Plattform. Entwickelt für Studierende, vereint WIZDOM Fachwissen, Flexibilität und Innovation. Des Weiteren bietet WIZDOM Zahnärzten eine wertvolle Ressource für die kontinuierliche Fort- und Weiterbildung. Mit aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen, praxisnahen Fallstudien und Fortbildungsangeboten schafft die Plattform eine Verbindung zwischen Theorie und beruflichem Alltag – effizient und ortsunabhängig. Die Plattform wird von einem internationalen Team aus jungen und erfahrenen Fachleuten sowie IT-Spezialisten entwickelt. Unterstützt von Partnerorganisationen wie der Charité und Dental Tribune International vereint WIZDOM innovative Technologien mit fundiertem Fachwissen. „Langfristig ist WIZDOM weit mehr als nur eine Lösung für die zahnmedizinische Ausbildung. Wir werden die Plattform kontinuierlich erweitern und verbessern. Das umfasst nicht nur neue Inhalte, sondern auch technologische Innovationen wie KI-gestützte Lernpfade, erweiterte Prüfungssimulationen und interaktive Fallstudien“, so Prof. Dr. Dr. Robert Gaudin, Mitgründer von WIZDOM.

Quelle: www.wizdom.me

Jetzt kostenlos
TESTEN

Ab sofort ist WIZDOM in zwei Modellen erhältlich: ein monatliches Abonnement für 19,99 EUR oder ein jährliches für 199,99 EUR, wobei zwei Monate kostenlos inkludiert sind. Eine 14-tägige kostenlose Testphase ermöglicht den unverbindlichen Zugang zu allen Funktionen und Inhalten. Registrierung und weitere Infos auf: www.wizdom.me

ANZEIGE



XPERT/LIGNER GEPLANT & GEFERTIGT IN ÖSTERREICH

SIE SUCHEN EINEN ALIGNER-EXPERTEN
DER IHREN ZEITAUFWAND REDUZIERT?

Wir bieten individuelle Behandlungslösungen,
reduzieren Ihren Korrekturnaufwand und begleiten Sie
bis zum Abschluss der Behandlung.



weitere Informationen

IHRE VORTEILE MIT XPERT/LIGNER

- keine teuren Zertifizierungskurse
- optimierter Aligner Bestellprozess
- qualifizierte Techniker für direkte Besprechungen
- weniger Refinements durch professionelle Planung
- zufriedene Patienten dank Schienen in höchster Qualität



www.xpertligner.com

EC Certification Service GmbH • Tel. +43 4212/6094 • info@xpertligner.com

teemer

Bereit für die Cloud!

Der Jahresbeginn ist die perfekte Gelegenheit, um Weichen für ein erfolgreiches 2025 zu stellen. Für Zahnarztpraxen steht dabei häufig die Digitalisierung und Optimierung interner Prozesse im Fokus. Eine cloudbasierte Praxissoftware kann hier den entscheidenden Unterschied machen.



Hier gehts zur Terminbuchung für eine Beratung auf der IDS 2025.

Warum jetzt wechseln

„Der Mensch ist ein Gewohnheitstier“ – ein oft gehörter Satz, der uns daran erinnert, wie schwer Veränderungen fallen können. Gerade in der Zahnarztpraxis, wo die Praxisverwaltungssoftware (PVS) den Dreh- und Angelpunkt aller Prozesse bildet, ist ein Wechsel oft mit Skepsis verbunden. Dennoch bietet eine moderne Cloud-Software wie teemer immense Vorteile, die den Aufwand eines Umstiegs mehr als rechtfertigen:

- 1. MOBIL UND FLEXIBEL:** Durch die cloudbasierte Infrastruktur können Sie von überall und mit verschiedenen Endgeräten auf Ihre Praxisdaten zugreifen. Egal, ob Desktop, Tablet oder Smartphone – dank der Cloudstruktur passt sich die Software an die Bedürfnisse der User an.
- 3. EINFACH UND EFFIZIENT:** Mit digitalen Workflows sparen Sie Zeit und reduzieren den Verwaltungsaufwand. Die intuitive Benutzeroberfläche und hilfreiche Apps unterstützen kleinere Teams dabei, leistungsfähiger zu arbeiten. Nicht relevante Prozesse werden im Hintergrund verarbeitet. So bleibt die Benutzeroberfläche übersichtlich und einfach zu bedienen.
- 3. SICHER UND NACHHALTIG:** Ohne die Notwendigkeit einer aufwendigen Serverinfrastruktur sparen Sie bares Geld und leisten einen Beitrag zur Nachhaltigkeit. Zudem profitieren Sie von einer dezentralen Datenhaltung, die maximale Sicherheit und Flexibilität gewährleistet.

Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg

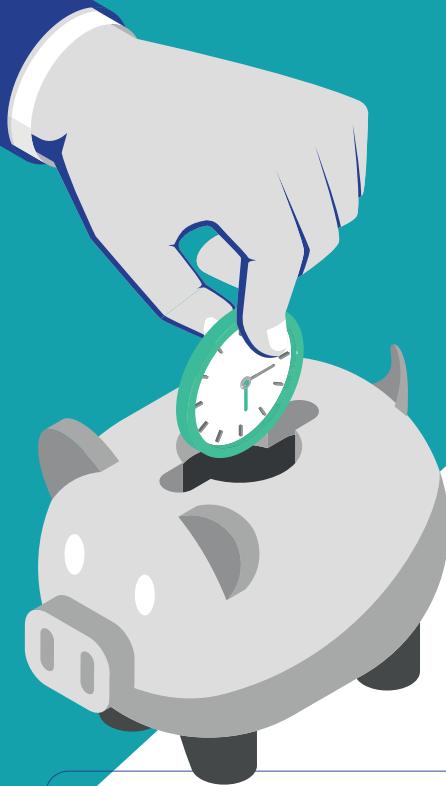
Der Erfolg eines Softwarewechsels steht und fällt mit einer guten Vorbereitung. teemer unterstützt Sie dabei durch erfahrene Software-Consultants, die gemeinsam mit Ihnen die spezifischen Bedürfnisse Ihrer Praxis analysieren und eine individuelle Umstellungsstrategie entwickeln. Besonders wichtig ist dabei:

- RAHMENBEDINGUNGEN PRÜFEN:** Eine stabile Internetverbindung ist für cloudbasierte Lösungen unerlässlich. Moderne Technologien wie Mobilfunk- oder Satellitenverbindungen bieten hier zusätzliche Sicherheit.
- DATENÜBERNAHME PLANEN:** Ob Sie alte Daten übernehmen, wie etwa Patientenhistorien, Termindaten oder Abrechnungsinformationen, oder mit einem sauberen Neustart beginnen – beide Optionen haben ihre Vorteile. Lassen Sie sich individuell aufklären und entscheiden Sie, wie der ideale Start mit Ihrer neuen Cloud-Software aussehen soll.

Ab sofort von digitaler Patientenjourney profitieren

Der Start eines neuen Jahres ist der ideale Moment für einen Softwarewechsel. Insbesondere die Quartalswechsel bieten sich an, da administrative Abläufe so effizient in die neue Software übertragen werden können. Wichtig ist: das gesamte Team muss hinter dem Projekt stehen und es besteht ausreichend Zeit für Schulungen und Eingewöhnung. Ein Wechsel zur modernen Praxissoftware teemer bringt Zahnarztpraxen auf ein neues Level der Effizienz. Gerade von der smarten und digitalen Patientenjourney werden alle Seiten profitieren.

Quelle: ARZ.dent GmbH



NETdental Kundenkonto

für individuelle Orga und Effizienz

Ein persönliches NETdental Kundenkonto dient als vielseitiges Werkzeug, das den Arbeitsalltag in Praxis oder Labor spürbar erleichtert. Von der sortierten Bestellhisto-
rie bis hin zu individuell gestaltbaren Produktlisten und modernen Übersichten bietet
das NETdental Kundenkonto alle Informationen, die wichtig sind – so behalten
Kunden immer die volle Kontrolle über ihre Daten und können beispielsweise eine
bestimmte Rechnung ganz einfach im Kundenkonto filtern, über die Rechnungsnum-
mer suchen und herunterladen. Selbst wenn mit mehreren Kundennummern bestellt
wird, bleibt jeder Ablauf genau im Blick. Dies spart Zeit und ermöglicht es, Bestell- und
Organisationsprozesse nahtlos an die praxisinterne Unternehmensstruktur anzupassen.

Ein weiteres Highlight: Die Funktion zur Erstellung von Produkt- und Favoritenlisten.

Dies erleichtert es, von überall im Onlineshop Artikel abzuspeichern
oder für später zu merken. Dabei haben Kunden die komplette
Freiheit, wie sie die Produktlisten benennen wollen – je nach den
Bedarfen und Bedürfnissen der eigenen Organisation. Mit der
schnellen Bestellfunktion wird zudem wertvolle Zeit gespart: Mit
nur zwei Klicks ist die Bestellung abgeschlossen. Einfacher geht
es nicht!

WARUM WARTEN?

Legen Sie heute noch Ihr eigenes Kundenkonto
bei NETdental an und erleben Sie, wie einfach und
effizient Bestellen und Organisieren sein kann. Be-
suchen Sie unseren Onlineshop und überzeugen
Sie sich selbst von den flexiblen und durchdachten
Funktionen Ihres Kundenkontos und von den
diversen Aktionen, die auf Sie warten!

NETdental GmbH

Tel.: +49 511 353240-0

www.netdental.de

Infos zum
Unternehmen



Mit DAISY raus aus der Abrechnungs-Komfortfalle!

Die Komfortzone ist ein vertrauter Ort, der Sicherheit und Stabilität bietet. Doch können wir uns in einem so dynamischen Umfeld wie der Zahnmedizin diese Bequemlichkeit überhaupt leisten? Wer sich zu sehr auf bekannte Praktiken verlässt, läuft Gefahr, innovative Chancen zu verpassen und letztlich den Anschluss und Wachstum zu verlieren. Eines ist klar: Wachstum erfordert Mut. Es braucht die Bereitschaft, etablierte Abläufe zu hinterfragen und notwendige Veränderungen vorzunehmen – auch wenn diese zunächst ungewohnt erscheinen. Doch genau hier liegt der Schlüssel zu langfristigem Erfolg. Damit Praxen das gesamte Potenzial aus aktuellen Änderungen und ihrer bestehenden Abrechnung schöpfen können, hat DAISY mit dem aktuellen Update 2025/1 das Nachschlagewerk „DIE DAISY“ umfassend ergänzt. Nutzer können sich auf Themen wie „ePA für alle“ oder das Amalgamverbot seit 1. Januar 2025 freuen, von dem neuen „Chairside-Verzeichnis“ und aktuellen Kommentierungen zur GOZ profitieren.



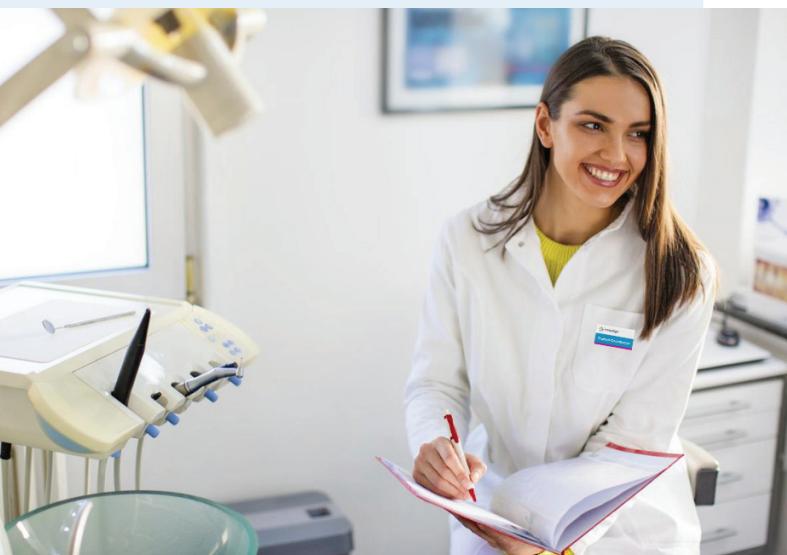
Infos zum Unternehmen

DAISY Akademie + Verlag GmbH

info@daisy.de • www.daisy.de

Jetzt **kostenlos**
und **unverbindlich**
testen!





Zertifizierungs- programm zur Aligner-Behandlung

Praxismitarbeitende führen den größten Teil der Beratungs- und Finanzierungsgespräche mit den Patienten, leiten weitestgehend die Marketingaktivitäten zu deren Gewinnung, können wichtige Teile des digitalen Workflows übernehmen und so zur Steigerung der Praxiseffizienz beitragen.

In einer Zeit, in der die Personalfliktuation bzw. der -mangel hoch ist, kann sich die Weiterbildung im Bereich digitaler Workflows und im selbstständigen Umgang mit der Aligner-Behandlung lohnen, um Mitarbeitern Wertschätzung zu zollen, ihnen einen Mehrwert zu bieten und gleichzeitig die Effizienz zu steigern. Align Technology hat mit dem Invisalign® Trained Coordinator ein Zertifizierungsprogramm für Praxisassistenten entwickelt, das sie in drei Schritten zum Zertifikat führt und damit befähigt, maßgeblich an der Behandlung mit dem Invisalign System mitzuwirken – davon profitieren Behandelnde, Praxisteam und Patienten gleichermaßen.



Infos zum Unternehmen

Align Technology GmbH

Tel.: 0800 2524990
www.invisalign.com

Wrigley Prophylaxe Preis 2025: Der Countdown läuft!

Der Wrigley Prophylaxe Preis sucht auch in diesem Jahr wieder Experten, die mit Ideenreichtum und Engagement die zahnmedizinische Prävention in den Kategorien „Wissenschaft“ und „Praxis & Gesellschaft“ vorantreiben. Ziel ist die rasche Umsetzung neuer präventiver Konzepte in der Gesellschaft. Zur Bewerbung aufgerufen sind Forschende und Praktizierende in der Zahnmedizin sowie Angehörige anderer Berufe mit prophylaxerelevanter Arbeit.

Bewerbungen sind online bis zum 1. März 2025 unter wpp.wrigley-dental.de willkommen. Dort sind auch die Teilnahmebedingungen und weitere Informationen abrufbar.

Der renommierte Preis steht seit mehr als drei Jahrzehnten unter der Schirmherrschaft der DGZ (Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung). Mit 12.000 EUR ist die Auszeichnung eine der am höchsten dotierten und prestigeträchtigsten in der deutschen Zahnmedizin. Gestiftet wird der Preis von der Gesundheitsinitiative WOHP (Wrigley Oral Health Program), die sich seit 1989 für die Zahn- und Mundgesundheit aller Bevölkerungsgruppen einsetzt.

Quelle: www.wrigley-dental.de

WRIGLEY PROPHYLAXE PREIS 2025



Unter der Schirmherrschaft der 

CAD/CAM-TOGETHER Mittwoch, 19. Februar 2025 o|cademy Biberach an der Riß

Weitere Infos zu Programm
und Anmeldung auf:
www.orangedental.de

Evolution, Revolution oder
einfach nur pure Faszination?!
Neueste Erkenntnisse in
Diagnostik, Digitalisierung,
Materialien und Fertigung
Für Ihre Teilnahme erhalten Sie
bis zu acht Fortbildungspunkte.
Teilnahme in Präsenz oder Online.

orangedental
premium innovations

ANMELDUNG



Das orangedental Education Center lädt ein

Am 19. Februar 2025 veranstaltet orangedental in Biberach an der Riß das CAD/CAM together-Event, das neueste Möglichkeiten der einzigartigen Tischfräsmaschinen EASY Mill4 (nass) und EASY Mill5 (trocken) in Verbindung mit dem neuen vollgesinterten Zirkon Perfit FS vorstellt. Außerdem lernen Teilnehmende den modernsten digitalen byzz® Workflow in der Prothetik kennen. Neben einem Workshop mit Live-Demonstration zum Thema „Von der Funktionsanalyse über Backward Planning zum präzise digital gefertigten Zahnersatz“ bietet die Fortbildung spannende Vorträge hochkarätiger Referenten, zu denen Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Schubert, Josef Schweiger, M.Sc., ZTM Peter Kappert, Dr. Ingo Baresel, ZT Arbnor Saraci sowie Prof. Dr. Jan-Frederik Güth gehören. Zudem informieren Dipl.-Ing Dipl.-Inform. Frank Hornung und Dr. Frank Emde über den orangedental-Chairside-Workflow und den Freeholder® Nxt. Darüber hinaus können sich Teilnehmende über die neuesten Großeröntgengeräte, die universelle Plattformsoftware byzz®, die Parosonde, das opt-on® Luppenbrillensystem sowie das neue byzz®4 all-Kommunikationstool zwischen Praxis und Labor bei den orangedental-Fachberatern informieren. Zum Ausklang des Tages findet ein gemeinsames Dinner statt.

orangedental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 7351 47499-0
www.orangedental.de

Infos zum
Unternehmen



DIRECTA

DEMO-WORKSHOP MIT HANDS-ON

KRONENFREIE ADHÄSIVE
VERSORGUNG VON VITALEN
UND DEVITALEN ZÄHNEN MIT
CERAMIR CAD/CAM BLOCKS



PROF. IVO KREJCI
UNIVERSITÄT GENF



DATUM: 8. März 2025 (09:00 -17:00 Uhr)

Ort: Amann Girrbach, Dürrenweg 40,
75177 Pforzheim

Teilnehmeranzahl begrenzt auf max. 20 TeilnehmerInnen

Kursgebühr:

500,00 € /Person (zzgl. Eventbrite Bearbeitungsgebühren)

Kurspunkte lt. Reglement Baden Württemberg

Anmeldung:



Bitte scannen Sie den QR-Code oder
besuchen Sie die Webseite für mehr
Information und Anmeldung.

<https://bit.ly/CeramirCADCAM-Workshop-Germany>

Bei Fragen zum Kurs oder zur Anmeldung können Sie
gerne Alexander Haid (+49 171 818 79 33) oder
Wolfgang Hirsch (+49 171 530 81 53) kontaktieren.

In Kooperation mit

AMANN GIRR BACH

edge
excellence in dental global education

DREI FRAGEN AN ...

Prof. Dr. Dr. Andreas Fichter

Ein Beitrag von
Marlene Hartinger



Infos zur Person

© UKL/Stefan Straube

[INTERVIEW] Seit November 2024 leitet Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Andreas Fichter die Klinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie (MKG) am Universitätsklinikum Leipzig. Der 45-jährige MKG-Chirurg wechselte vom TUM Universitätsklinikum rechts der Isar in München in die sächsische Metropole und bringt ein umfassendes und vielseitiges chirurgisches Spektrum an den Standort Leipzig. Zu den Schwerpunkten seiner Arbeit zählen die chirurgische Behandlung von Kopf-Hals-Tumoren, insbesondere die Therapie von Patienten mit Mundhöhlenkarzinom, sowie die Behandlung von Fehlbildungen und die Rekonstruktion nach Verletzungen.

EINS ...

Herr Prof. Fichter, welche innovativen Ansätze und Technologien planen Sie, in der rekonstruktiven Tumorchirurgie und bei der Behandlung von Kopf-Hals-Tumoren am Universitätsklinikum Leipzig einzuführen?

Wir arbeiten bereits seit Längerem mit digitaler OP-Planung und 3D-Druck, um komplexe Tumoreingriffe und Rekonstruktionen im Gesichts- und Kieferbereich möglichst präzise zu gestalten. Künftig möchten wir diese etablierten Methoden noch weiter ausbauen und verstärkt auf Virtual Reality sowie Navigationsverfahren setzen. Darüber hinaus ist geplant, perspektivisch auch Robotik und künstliche Intelligenz in unsere Arbeitsabläufe zu integrieren. Dafür planen wir, eng mit dem Zentrum für roboterassistierte und navigierte Chirurgie, dem Innovation Center Computer Assisted Surgery (ICCAS) und dem 3D-Labor LEGEND der Neurochirurgie genauso wie mit unseren 3D-Druck- und Navigations-erfahrenen Kollegen aus der Zahnklinik zu kooperieren, die bereits umfangreiche Erfahrungen in der virtuellen Navigation gesammelt haben. Indem wir diese Expertise auf die Kiefer- und Gesichtschirurgie übertragen, können wir für unsere Patienten noch individuellere und schonendere Behandlungsmöglichkeiten entwickeln.

Mich reizt vor allem, dass wir diese digitalen Technologien nicht nur im Hintergrund einsetzen, sondern als Chirurgen selbst aktiv in den gesamten Ablauf integriert sind. Das bedeutet: Wir bereiten die Operation computerunterstützt vor, planen die Versorgung mit Transplantaten passgenau und können die Software-Tools kontinuierlich optimieren. Dadurch entstehen keine starren Abläufe, sondern flexible, an den Einzelfall anpassbare Lösungen. Auch die Möglichkeit, intraoperativ Daten zu erfassen und sofort zu interpretieren, wollen wir stetig ausbauen. So schaffen wir eine direkte Verknüpfung zwischen Forschung, technischer Entwicklung und der bestmöglichen Patientenversorgung.

ZWEI ...

Wie sollen die Integration von VR-Technologien und das neue „Skills Lab“ die Ausbildung von Medizin- und Zahnmedizinstudierenden in Leipzig verbessern?

Die virtuelle Realität ermöglicht es uns, praktische Fertigkeiten in einer sicheren, realitätsnahen Umgebung zu üben, bevor Studierende sie am Patienten anwenden. Ein Beispiel dafür ist unser neu entwickelter „virtueller Spritzenkurs“, bei dem angehende Zahnärzte eine Leitungsanästhesie des N. alveolaris inferior in einem virtuellen ambulanten OP-Saal trainieren können. Ich erinnere mich noch gut an eine eigene, recht unangenehme Erfahrung während meines Studiums, als ein Kommilitone an mir das Legen einer solchen Leitungsanästhesie übte. Genau in solchen Momenten hätte ich mir gewünscht, dass wir schon damals an einem virtuellen Modell Routine sammeln konnten. Diese Art von Training nimmt den Druck aus der Situation, erlaubt Fehlversuche ohne Risiko und sorgt dafür, dass die Studierenden später am echten Menschen viel sicherer und selbstbewusster agieren. Dabei setzen wir nicht nur auf virtuelle Modelle, sondern entwickeln zum Beispiel mithilfe unseres neu angeschafften Silikon-druckers auch lebensechte, weichbleibende Modelle. So können zum Beispiel oralchirurgische Eingriffe (Schnittführungen, Wundverschluss, intraorale Lappenplastiken bis hin zu Weisheitszahnosteotomien) oder Schritte bei der Operation von Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten noch realistischer simuliert werden. Das „Skills Lab“ bietet hierfür den geeigneten Rahmen, um virtuelle Lernmodule und haptische Modelle miteinander zu verbinden und dadurch den Lernprozess nachhaltig zu verbessern.

DREI ...

Wie möchten Sie die Zusammenarbeit zwischen der MKG-Chirurgie und der Zahnklinik in Leipzig weiterentwickeln, um sowohl die Patientenversorgung als auch die interdisziplinäre Ausbildung zu optimieren?

Unsere Disziplinen ergänzen sich hervorragend: Während die MKG-Chirurgie die Schnittstelle zwischen Medizin und Zahnmedizin darstellt, bringt die Zahnklinik wertvolle Expertise im Bereich Prothetik, 3D-Planung und zahnärztliche Behandlung mit. Ich sehe großes Potenzial darin, unsere Teams stärker zu vernetzen und gemeinsame Fallbesprechungen sowie OP-Planungen noch enger abzustimmen. Die Kooperation zwischen den Kliniken ist aber bereits jetzt sehr eng – etwa bei der gemeinsamen Implantatplanung zwischen Prothetik und MKG oder in unseren Dysgnathie- und Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten-Sprechstunden mit der Kieferorthopädie. Darauf möchte ich weiter aufbauen. Konkret planen wir eine gemeinsame 3D-Druckstrecke mit der Prothetik und der Kieferorthopädie, damit wir unsere Synergien und die vorhandene Infrastruktur noch besser ausschöpfen können.

Außerdem möchte ich die NAM-Technik (Nasoalveoläres Molding) einführen, mit der Säuglinge mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalte vor der eigentlichen Operation optimal vorbereitet werden. Ziel all dieser Initiativen ist es, Patientinnen und Patienten ein umfassendes, fachübergreifendes Behandlungskonzept zu bieten und zugleich Studierende von Anfang an in ein vernetztes Arbeiten einzubinden. Für unsere Zahnmedizinstudierenden ist es besonders wertvoll, die verschiedenen Fachdisziplinen bereits im Studium vernetzt zu erleben. Sie profitieren schon jetzt von gemeinsamen Fallbesprechungen und Hospitationen, durch die sie lernen, komplexe Fälle ganzheitlich zu betrachten. Dieser enge Austausch zwischen den Fachgebieten bereitet sie gezielt auf die Herausforderungen im späteren Berufsalltag vor und fördert die Entwicklung innovativer Behandlungskonzepte. ■

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Präparation von OKKLUSIONSONLAYS

Ein Beitrag von Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers

Während die Inzidenz von Karies seit Jahren zurückgeht, nimmt die Häufigkeit von erheblichem Zahnverschleiß deutlich zu, insbesondere bei jungen Patienten. Die Ursachen können mechanisch (Zähneknirschen bzw. Attrition) oder chemisch sein. Hierbei sind interne Ursachen (Bulimie, Reflux) oder externe Faktoren bestimmend, darunter demineralisierende Softdrinks und bestimmte Hustensäfte.

Folgen von Zahnverschleiß

Die Folgen von erheblichem Zahnverschleiß sind Substanzdefekte in den Zahnhartsubstanzen. Je nach Ursache sind dabei verschiedene Areale des Kauorgans betroffen. Bei internen chemischen Ursachen erstrecken sich die Zahnhartsubstanzschäden eher auf den Bereich der Oberkieferzähne, je nach Quelle innen oder außen.

Schäden durch Zahnverschleiß werden zweistufig untersucht. Im ersten Schritt erfolgt eine strukturierte Suche per Zahnverschleiß-Screening. Bei Anzeichen für erhöhten Verschleiß mit Freilegung von Dentinkernen kann eine differenzierte Diagnostik per Zahnverschleißstatus erfolgen. Bei mehreren betroffenen Sextanten oder „erheblichem“ Zahnverschleiß (Verlust von einem Drittel der Zahnhöhe an mindestens einem Zahn) sollte ein Zahnverschleißstatus erfolgen. Die wissenschaftliche Grundlage der Untersuchung ist das Tooth Wear Evaluation System 2.0, entwickelt vom Autor gemeinsam mit Kollegen aus der Universitätszahnklinik Amsterdam (ACTA).¹ Ein aktueller Fallbericht erläutert die Anwendung in der Praxis.²

[PRÄPARATIONSINSTRUMENTE]

Okklusionsonlays bilden die optimale Präparationstechnik bei der restorativen Therapie erheblichen Zahnverschleißes. Mittels einer speziellen Präparations-technik und dazu passenden Instrumenten gelingt eine vorhersehbare Präparation von Okklusionsonlays, die sich gut abformen und später stabil einkleben lassen. Der Beitrag beschreibt das strukturierte Vorgehen und stellt zudem einen Workflow bei der Instrumentenaufbereitung vor, der die Belastung der ZFA bei der Aufbereitung verringert und sicherstellt, dass vollständige Instrumenten-sets verfügbar sind.

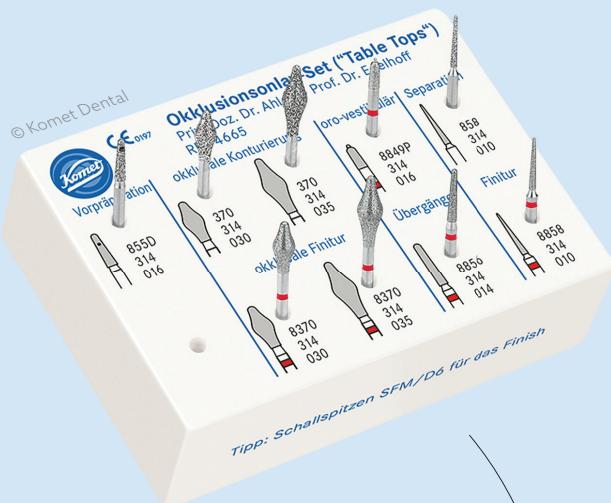


Abb. 1: Okklusionsonlay-Set im Instrumentenständer aus Kunststoff.

Mehr Infos zu den
gezeigten Präparations-
instrumenten.



1 Wetselaar P, Wetselaar-Glas MJM, Katzer LD, Ahlers MO. Diagnosing tooth wear, a new taxonomy based on the revised version of the Tooth Wear Evaluation System (TWES 2.0). J Oral Rehabil. 2020 Jun; 47(6): 703-712.

2 Ahlers MO, Wetselaar P. Diagnosing Tooth Wear with the TWES 2.0 in dental practice, CMF – Journal of CranioMandibular Function 12, 3 (2020) 253-272.

Indirekte Restaurationen bei erheblichem Zahnverschleiß

Während die Behandlung von moderatem Zahnverschleiß nicht invasiv durch Verschluss der Defekte mittels direkter Kompositrestauration erfolgt, sind zur Behandlung von erheblichem oder extremem Zahnverschleiß indirekte Restaurationen vorteilhaft. Sie ermöglichen die Wiederherstellung der korrekten Zahnoform im Artikulator und dabei die Einstellung der korrekten vertikalen Dimension.

Präparationstechnik

Anders als bei kariösen Läsionen folgt die Defektgeometrie bei Zahnverschleiß eher flächenhaft der Oberflächenkontur. Die Präparationstechnik ist darauf anzupassen und daher anders als die Präparation bei der Behandlung der Karies. Wenn möglich entspricht die Restaurationsform im Seitenzahnbereich der eines Okklusionsonlays, mit einer Präparation der Kaufläche mit nach Extension oral und vestibulär über die Höcker spitzen hinaus. Approximal endet die Präparation an der Randleiste oder sie wird nach approximal extendiert, bleibt aber möglichst auf den Zahnschmelz begrenzt. Dies verbessert später die adhäsive Befestigung mit optimalem Haftverbund. Darüber hinaus vermeidet diese Präparationstechnik unnötige Zahnhartsubstanzverluste und verbessert zudem die Abformbarkeit.

Präparationsinstrumente für die Präparation von Okklusionsonlays

Die veränderte Restaurationsgeometrie erfordert speziell an die Präparation von Okklusionsonlays angepasste Präparationsinstrumente („Okklusionsonlay-Set“ nach Ahlers und Edelhoff, Abb. 1). Diese erreichen mit einer reduzierten Anzahl von Präparationsschritten die angestrebte Präparationsform. Der typische Präparationsablauf ist dabei folgender:



Abb. 2: Vorpräparation zur Einebnung der Kaufläche bis zum Boden der vorher angelegten Tiefenmarkierung (Form: 855D.314.016).



Präparation der okklusalen Strukturen, bis eine okklusale Clearance von circa 1mm erreicht ist – sofern nicht der Zahnverschleiß diese schon gebahnt hat, mit einem spezialisierten konischen Schleifer mit abgerundeter Spitze und Lasermarkierung 1mm jenseits dieser Spitze (**Abb. 2**). Mit dem gleichen Instrument wird anschließend die Kaufläche so eingeebnet, dass eine einheitliche okklusale Kontur entsteht.



Ziel der nachfolgenden okklusalen Konturierung ist es, im Bereich der Zentralfissur ausreichend Platz für die Restauration zu schaffen, und im Bereich der Höckerspitzen der Seitenzähne möglichst wenig Substanz zu entfernen. Dies vermeidet eine Schädigung der daraus erliegenden Pulpa und formt gerundete Übergänge aus. Besonders zuverlässig und erstaunlich schnell gelingt dieser Schritt mit dem neuen „OccluShaper“ (**Abb. 3a**). Der OccluShaper ist von Ahlers und Edelhoff in Kooperation mit Komet Dental entwickelt worden, ...



Abb. 3a: Okklusale Konturierung mit dem OccluShaper in der zum Zahn passenden Größe (Prämolaren: 370.314.030 und Molaren: 370.314.035), Präparation in mesiodistaler Richtung entlang der Zentralfissur, ...

... patentiert (Europäisches Patent 3363403B1) und hat sich für diese Präparationsschritte durchgesetzt. Bereits mit reduzierter Drehzahl wird dabei das angestrebt Ergebnis erreicht. Im weiteren Verlauf folgt darauf die Glättung der Oberfläche mit dem gleich ausgeformten OccluShaper-Finierer (**Abb. 3b**).

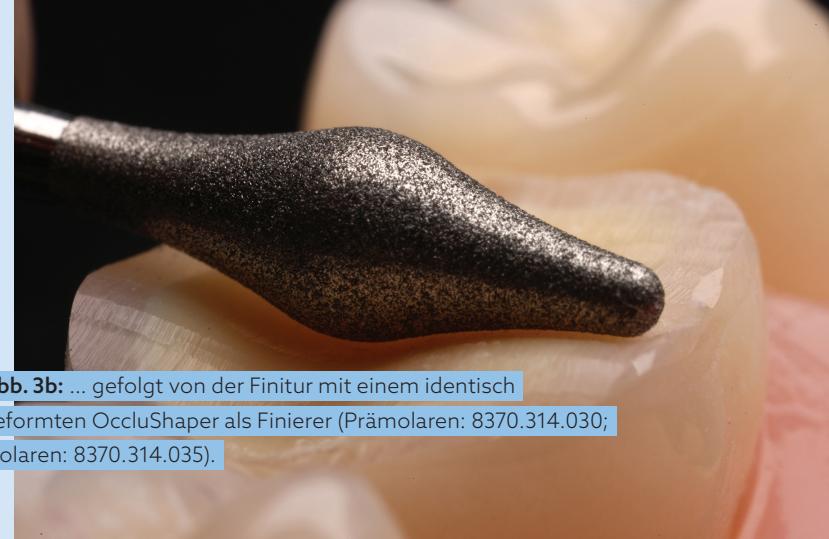


Abb. 3b: ... gefolgt von der Finitur mit einem identisch geformten OccluShaper als Finierer (Prämolen: 8370.314.030; Molaren: 8370.314.035).

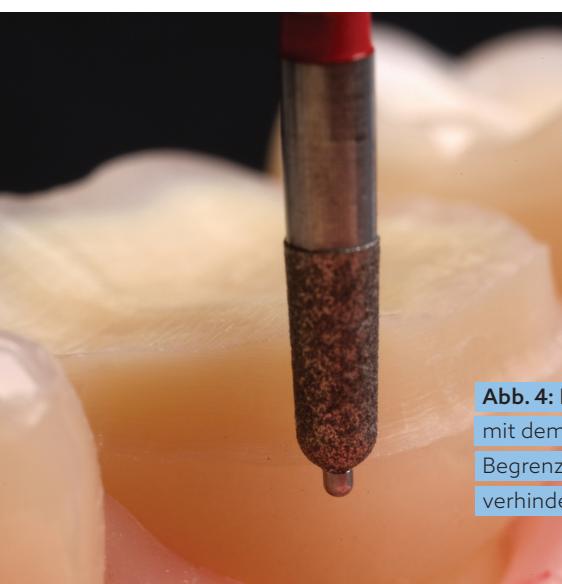


Abb. 4: Präparation der vestibulären und oralen Seitenflächen mit dem Spezialinstrument hierfür (Form: 8849P.314.016) bis zur Begrenzung durch den Führungsstift, die Instrumentenkontur verhindert zuverlässig eine zu tiefe Präparation.

3.

Daran schließt sich nun die Präparation der oralen und vestibulären Flächen an, möglichst mit Begrenzung auf den oberen oder mittleren Anteil der Präparation. Um dabei eine Begrenzung der Präparationstiefe auf den Zahnschmelz sicherzustellen, erfolgt die Präparation mit einem neuen Schleifinstrument mit Führungs-Pin. Der Führungs-Pin stellt sicher, dass das Instrument bei der Präparation nicht tiefer als geplant in die Zahnhartsubstanz eindringt und so die Präparation nicht extendiert (**Abb. 4**).

4.

Im nächsten Schritt folgt die approximale Präparation. Zur Vorpräparation dient dabei ein schlanker Separierer (**Abb. 5**). Im weiteren Verlauf erfolgt die Glättung der Präparation mit einem gleichgeformten Finierer. Deutlich besser funktioniert die Feinpräparation mittels oszillierender Schallfeilen, die auf der Arbeitsseite diamantiert und auf der Gegenseite plan sind. Die speziellen Schallfeilen für diesen Zweck heißen SFM6 bzw. SFD6 (für Schallfeile mesial/distal, Form-Nr. 6); ihre Form stellt sicher, dass die Approximalfläche zuverlässig harmonisiert bzw. geglättet wird und gleichzeitig am Unterrand eine Hohlkehle entsteht, wie sie für die Behandlung mit vollkeramischen Restaurierungen optimal ist ...



Abb. 5: Approximale Separation mit dünnem Separierdiamanten (Form: 858.314.010). Hilfreich ist der Schutz des Nachbarzahnes durch ein bleitätes Matrizenband – hier nicht dargestellt, um das Präparationsinstrument besser zeigen zu können. Zum Finieren sind form-kongruente Diamantfinierer verfügbar (Form: 8858.314.010) – wenn dafür nicht Schallfeilen zur Anwendung kommen.



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

Die Fachbeiträge können
hier gratis herunter-
geladen werden.



Dies ist besonders hilfreich bei der approximalen Präparation im hinteren Seitzahnbereich, weil hier der visuelle Zugang schwierig ist (**Abb. 6a+b**). Der Antrieb erfolgt mit einem Schallhandstück an der Turbinenkupplung der Behandlungseinheit (z.B. Komet SF1LM/S)

Abb. 7: Die Glättung der Übergänge zwischen den okklusalen, den vestibulären und oralen sowie den approximalen Präparationsflächen erfolgt mit konischen Diamantfinierern mit abgerundeter Spitze (Form 8856.314.014).

Abb. 6a+b: Zur Ausformung und Finitur der Approximalräume werden die speziellen Schallfeilen (oben: SFM6 für mesiale Approximalräume, unten: SFD6 für distale Approximalräume) in die mit dem Separierer geöffneten Approximalräume eingeführt. Die Rückseite der Schallfeilen ist nicht diamantiert; daher können die Nachbarzähne nicht verletzt werden, dies erleichtert die Verwendung einer Matrice.



Als letzter Schritt verbleibt dann das Ausrunden der Übergänge zwischen der Okklusalfläche und den oralen und vestibulären Bereichen mit einem passenden konischen Diamantschleifer (**Abb. 7**).

Insgesamt entsteht so mit fünf Präparationsschritten eine strukturierte und sehr effiziente Abfolge, die in ein vorhersehbares Ergebnis mündet, das sich gut abformen lässt. Dies wiederum führt zur Herstellung gut auf den Modellen und im Mund passender Restaurationen.

Optimierung des Workflows bei der Instrumentenaufbereitung

Damit zur Präparation die Instrumente auch alle zur Verfügung stehen, hat sich in der Praxis des Autors ein veränderter Arbeitsablauf bewährt. Die Instrumente werden dabei dauerhaft im Instrumentenständer vorgehalten, direkt aus diesem verwendet und darin auch aufbereitet. Dafür ist eigens ein entsprechender Instrumentenständer aus Edelstahl verfügbar (**Abb. 8**). Die Instrumente können in der Behandlung direkt aus diesem entnommen und wieder zurückgesteckt werden. Der komplett gefüllte Ständer kommt so in die hygienische Aufbereitung und anschließend zurück in das Behandlungszimmer. Damit entfällt das Sortieren der Instrumente nach der Aufbereitung und die Einordnung in den Instrumentenständer im Behandlungszimmer. In Zeiten knappen Personals setzt dies wichtige Ressourcen frei, eliminiert eine ungeliebte Arbeit und verringert die Fehlerquote bei der Einordnung der Instrumente auf null.

Für die Schallfeilen als semikritische Instrumente sind spezielle Spüladapter (Form: 1978.000) verfügbar, mit denen diese in das Reinigungs- und Desinfektionsgerät (RDG) eingeschraubt werden. Nach der Aufbereitung bietet es sich an, auch die Schallfeilen SFM6 und SFD6 als Set in einem Instrumentenständer aus Metall vorzuhalten, sodass sie bei der Präparation sofort verfügbar sind.



Abb. 8: Okklusionsonlays-Set im autoklavierbaren Ständer aus Edelstahl; die aufgelaserten Bezeichnungen erleichtern zusätzlich die korrekte Einordnung der Instrumente.

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Revolutionierte Hygiene- dokumentation:

Ein Beitrag von Dr. Kurt Varrentrapp

[INSTRUMENTENAUFBEREITUNG]

Eine rechtssichere und RKI-konforme Hygienedokumentation gehört verpflichtend zum zahnärztlichen Praxisalltag einfach dazu – dabei gewährleistet der Praxisinhaber die stichfeste Nachweisbarkeit der validierten Aufbereitung. Bis jetzt! Denn das neue System LEX-o-DENT löst den Zahnarzt und sein Team an genau dieser Stelle ab und übernimmt die gesamte Verantwortung. Klingt zu gut, um wahr zu sein? Dann lassen Sie sich vom folgenden Artikel überzeugen.

In einer Zeit, in der Digitalisierung in allen Bereichen des Lebens Einzug hält, revolutioniert LEX-o-DENT die Hygienedokumentation in Zahnarztpraxen. Dieses innovative System, entwickelt von IMC Systems, setzt neue Maßstäbe in der papierlosen und rechtssicheren Dokumentation der Instrumentenaufbereitung.

Papierlose Dokumentation

Traditionell war die Hygienedokumentation in Zahnarztpraxen ein bürokratischer Albtraum. Zahnarztpraxen mussten täglich umfangreiche Papierdokumentationen führen, was nicht nur zeitaufwendig, sondern auch fehleranfällig war. LEX-o-DENT eliminiert diese Probleme durch eine vollständig digitale Dokumentation. Alle Schritte der Instrumentenaufbereitung werden elektronisch erfasst und in einem fälschungssicheren Dokument gespeichert. Dies spart nicht nur Zeit, sondern reduziert auch den Papierverbrauch erheblich.

Selbstkontrollierter Prozessablauf

Ein weiterer Vorteil von LEX-o-DENT ist der selbstkontrollierte Prozessablauf. Das System überwacht alle Schritte der Instrumentenaufbereitung, von der Reinigung und Desinfektion bis zur Sterilisation und Freigabe. Dadurch wird sichergestellt, dass alle Prozesse RKI-konform durchgeführt

Neue Maß-
stäbe in der
validierten
Aufbereitung

Vertrauen Sie LEX-o-DENT



LEX-O-DENT®

- RECHTSSICHER
- GERICHTSANERKANNT
- SELBSTKONTROLLIEREND
- PAPIERLOS

LEX-o-DENT ist das einzige System, das sowohl manuelle wie maschinelle Schritte digital erfasst und gerichtsanerkannt dokumentiert. Diese umfassende Dokumentation bietet Zahnarztpraxen höchste Sicherheit und Effizienz.

werden und die Freigabe nur dann erteilt wird, wenn alle Schritte erfolgreich abgeschlossen sind. Dies macht die Praxis unabhängig von der Tagesform der Mitarbeiter und garantiert eine gleichbleibend hohe Qualität der Hygiedokumentation.

Rechtssicherheit und Gerichtsanerkennung

Die rechtssichere Dokumentation ist ein weiterer zentraler Aspekt von LEX-o-DENT. Im Patientenrechtegesetz ist festgeschrieben, „was nicht dokumentiert wurde, ist im Streitfall auch nicht geschehen“. LEX-o-DENT dokumentiert automatisch alle Schritte der Instrumentenaufbereitung und speichert diese in einem PDF/A-Langzeitdokument. Diese Dokumente sind fälschungssicher und als Beweismittel vor Gericht anerkannt. Dies bietet den Praxisbetreibern eine hohe Rechtssicherheit und schützt sie vor möglichen Haftungsansprüchen.

Manuelle Schritte dokumentiert

LEX-o-DENT geht noch einen Schritt weiter und dokumentiert auch alle manuellen Schritte, die während der Instrumentenaufbereitung durchgeführt werden. Dies umfasst die manuelle Reinigung, die visuelle Inspektion und die manuelle Freigabe der Instrumente. Durch die lückenlose Dokumentation aller manuellen und automatisierten Schritte wird eine vollständige Nachverfolgbarkeit gewährleistet.

Fazit

LEX-o-DENT ist ein bahnbrechendes System, das die Hygiedokumentation in Zahnarztpraxen revolutioniert. Durch die Digitalisierung aller Prozesse wird nicht nur die Effizienz gesteigert, sondern auch die Rechts-sicherheit erhöht. Zahnarztpraxen können sich somit auf ihre Kernaufgabe konzentrieren: die Behandlung ihrer Patienten.

Weitere Information zu LEX-o-DENT gibts auf:

lex-o-dent.imc-systems.de/?zwp=2

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

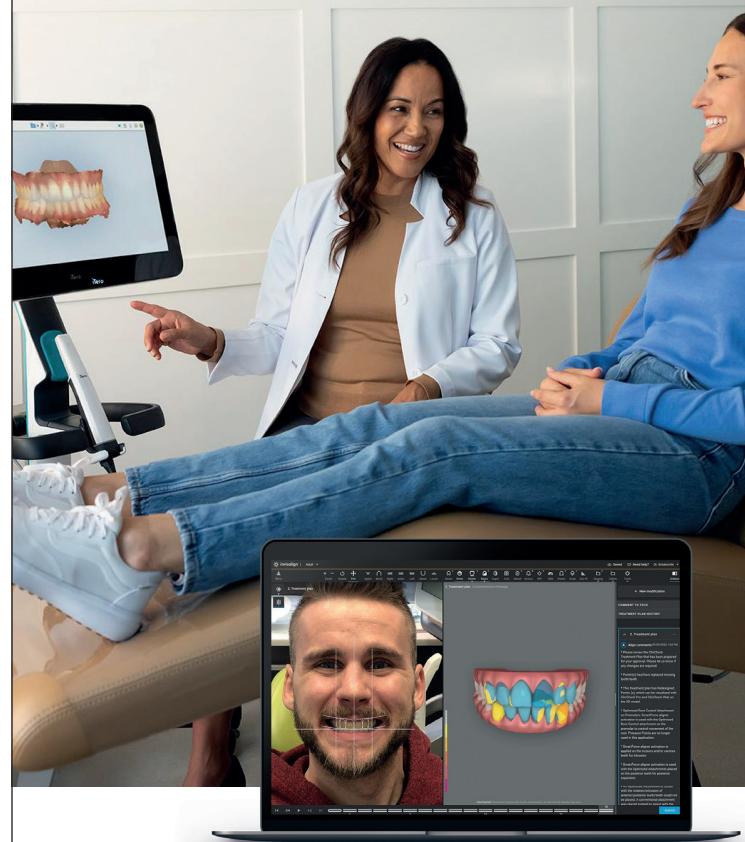
Kostengünstiges Abonnement

LEX-o-DENT bietet ein kostengünstiges Abonnementmodell:

Zahnarztpraxen können das System zu einem erschwinglichen monatlichen Preis nutzen, was die finanzielle Belastung minimiert und gleichzeitig den Zugang zu modernster Technologie ermöglicht.



Wie umfassend ist Ihr Behandlungsansatz? **Invisalign Smile Architect™**



Sowohl restaurative als auch kieferorthopädische Ergebnisse können durch eine integrierte Invisalign® Behandlung verbessert werden.

Entwickeln Sie Ihre Praxis weiter, um Patienten umfassender zu betrachten und ganzheitlich zu behandeln.



align®

© 2025 Align Technology, Inc. Invisalign, sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. | A022273 Rev A

 **invisalign®**

AUSGELAGERTE TELEFONIE:



Happy Praxis,
happy Patienten

OUTSOURCING

Ein Beitrag von Daniela Grass

[PRAXISMANAGEMENT]

Das Auslagern der Telefonie an einen Dienstleister wie die Rezeptionsdienste für Ärzte, kurz RD GmbH, bietet großen Zahnarztpraxen, MVZs und Kliniken zahlreiche wirtschaftliche Vorteile. Dabei ist es entscheidend, die Kritikabilität der Geschäftsprozesse einer Zahnarztpraxis zu berücksichtigen, da diese unmittelbar mit der Gesundheit der Patienten und dem wirtschaftlichen Erfolg der Praxis verbunden sind.

Eine telefonische Erreichbarkeit von **7 bis 20 Uhr** steigert die Patientenzufriedenheit und **erleichtert den Praxisworkflow!**

Zu den zentralen Prozessen gehört das Terminmanagement, das eine reibungslose Auslastung der Praxis sicherstellt. Ebenso essenziell ist die schnelle und präzise Bearbeitung von Notfällen, da Verzögerungen schwerwiegende gesundheitliche Folgen haben könnten. Auch die Patientenkommunikation, etwa zur Klärung von Behandlungsdetails oder Kostenplänen, muss zuverlässig und professionell erfolgen. Darüber hinaus ist der Schutz sensibler Patientendaten gemäß der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) unerlässlich. Fehler bei der Verarbeitung dieser Daten könnten nicht nur rechtliche Konsequenzen, sondern auch Reputationsverluste nach sich ziehen.

Für Zahnarztpraxen, die auf wirtschaftliche Effizienz und höchste Servicequalität setzen, bietet das Outsourcing der Telefonie eine optimale Lösung. Durch die Entlastung interner Ressourcen und die professionelle Bearbeitung administrativer Aufgaben können sie sich besser auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, ohne Abstriche bei der Qualität ihrer kritischen Geschäftsprozesse zu machen.



Weitere Infos und die Möglichkeit zur Vereinbarung eines Beratungsgespräches stehen auf www.rd-servicecenter.de bereit.

Vorteile für Praxen und Patienten

Die RD GmbH als spezialisierter Telefoniedienstleister kann diese Anforderungen effizient erfüllen und gleichzeitig zahlreiche wirtschaftliche Vorteile bieten. Durch die Auslagerung der Telefonie reduzieren Zahnarztpraxen ihre Personalkosten, da kein zusätzliches Personal für administrative Aufgaben eingestellt und geschult werden muss. Auch die Kosten für technische Infrastruktur wie Telefone, Software und deren Wartung entfallen. Zudem wird das Fachpersonal der Praxis entlastet, da es sich voll auf die Behandlung der Patienten konzentrieren kann, während der Dienstleister organisatorische Aufgaben übernimmt.

Garantiert: Hohe Qualitäts- und Reaktionsstandards

Ein weiterer Vorteil externer Dienstleister ist die erhöhte Erreichbarkeit. Sie gewährleisten die Annahme von Anrufern, auch außerhalb der üblichen Praxiszeiten oder in Stoßzeiten. Insbesondere bei Notfällen können die geschulten Mitarbeiter, da sie ZMFs sind, die Dringlichkeit korrekt einschätzen und sofort an die Praxis weiterleiten. Das verbessert nicht nur die Patientenversorgung, sondern auch die Patientenzufriedenheit.

Dieser moderne Telefoniedienstleister bietet außerdem den Vorteil technischer Spezialisierung. Mithilfe von Technologien wie automatischer Anrufverteilung (ACD) und RDP-Manager können sie Prozesse effizient gestalten, Terminvergaben optimieren und Daten sicher verarbeiten. Klar definierte Service Level Agreements (SLA) stellen sicher, dass hohe Qualitäts- und Reaktionsstandards eingehalten werden.

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar




**Abrechnung?
Ich will's wissen!**

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

**Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-goz.de**

Let's celebrate: 20 Jahre direct Onlinehandel



2025 ist ein ganz besonderes Jahr für direct: der Experte für Onlinehandel feiert seinen 20. Geburtstag! Seit der Gründung der direct Onlinehandel GmbH im Jahr 2005 hat es sich der Anbieter zur Aufgabe gemacht, Zahnärzte, Praxen sowie Labore schnell, zuverlässig und kostengünstig mit hochwertigen Produkten zu versorgen. Gemeinsam mit seinen Kunden blickt direct deshalb stolz auf zwei Jahrzehnte Erfahrung im Onlinehandel zurück – eine Erfolgsgeschichte, die ohne die Unterstützung treuer Kunden nicht möglich gewesen wäre. Dafür sagt direct von Herzen: Danke!

Die direct-Geschichte begann mit einem erfahrenen Team, das genau wusste, worauf es im Dentalhandel ankommt. Seitdem hat sich der Experte durch Engagement und Innovationsfreude zu einem verlässlichen Partner für die Dentalbranche entwickelt. Ob Verbrauchsmaterialien, Ausrüstung oder Spezialprodukte – bei direct stehen höchste Qualität und attraktive Preise konsequent an erster Stelle! Zum Start ins Jubiläumsjahr möchte sich direct bei den Kunden revanchieren: Dafür stehen spannende Aktionen, exklusive Rabatte und viele weitere Überraschungen im Onlineshop bereit – so wird das Jahr 2025 unvergesslich!

20 direct
für mich

Feiern Sie mit und freuen Sie sich auf spannende Aktionen und exklusive Vorteile.

20 EUR Gutschein*
GD154JAZ02

* Details auf direct-onlinehandel.de



Hier gehts zu den exklusiven Vorteilen auf direct-onlinehandel.de/20-jahre

direct Onlinehandel GmbH • Tel.: +49 7531 36526-0 • www.shop.direct-onlinehandel.de

FVDZ und ZA intensivieren Partnerschaft

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) und die Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG (ZA) setzen nach mehr als 25 Jahren erfolgreicher Partnerschaft auf eine noch intensivere Zusammenarbeit. Dieser Schulterschluss soll den gemeinsamen Mitgliedern und Kunden des FVDZ und der ZA den größtmöglichen Nutzen bieten. Gemeinsame Werte, ein starkes Engagement und konkrete Vorteile stehen dabei im Mittelpunkt, um den zahnmedizinischen Alltag effizienter zu gestalten und die Zukunft der niedergelassenen Praxen zu sichern.

Durch die vertiefte Kooperation profitieren Mitglieder und Kunden von gemeinsamen Projekten über Marketingaktionen bis hin zu besonderen Angeboten. Die ZA bietet der FVDZ-Community exklusive Konditionen, gezielte Serviceleistungen sowie die Teilnahme an ihren Online-Seminaren, die umfangreiche Updates aus den Bereichen Abrechnung, Praxisabläufe und betriebswirtschaftliche Optimierung bieten. Mit der intensiveren Zusammenarbeit setzen FVDZ und ZA AG ein klares Zeichen für die zukunftsorientierte Unterstützung der zahnmedizinischen Gemeinschaft.

Quelle: FVDZ e.V.



Weiter Infos zur Zahnärztlichen Abrechnungsgesellschaft AG



Dürr Dental und VDDH starten Kooperation

Im Dezember 2024 gaben Dürr Dental und der Verband Deutscher Dentalhygieniker (VDDH) den Startschuss für eine starke und zukunftsweisende Zusammenarbeit. Beide Seiten vertiefen unter dem Titel „Freunde & Unterstützer“ ihre Verbindung und legen den Fokus auf einen intensiven Austausch und gemeinsame Werte. Das neue „Friends-Paket“ des VDDH geht weit über herkömmliches Sponsoring hinaus: Es umfasst unter anderem Produkttests, Webinare, Trendbefragungen sowie die gemeinsame Präsentation von Aktivitäten und Innovationen auf den VDDH-Kanälen. Die Mittel aus dieser Kooperation fließen direkt in Projekte zur Förderung einer hochwertigen Ausbildung und Weiterqualifizierung sowie zur Stärkung präventiver Maßnahmen in der Zahnmedizin. Mit dieser Kooperation setzen Dürr Dental und der VDDH ein starkes Zeichen für die Zukunft der Dentalhygiene und die Bedeutung hochwertiger Ausbildung und Qualifikation im Gesundheitswesen.

DÜRR DENTAL SE • Tel.: +49 7142 705-0 • www.duerrdental.com

Infos zum Unternehmen



Der **VDDH** ist eine der zentralen Interessenvertretungen des Berufsstandes und unterstützt sowohl qualifizierte DHs als auch Praxismitarbeitende, die sich zur ZMP oder DH ausbilden lassen möchten.

ANZEIGE

5D

Neue Standards und Möglichkeiten in der dentalen DVT-Bildgebung



RAY Europe GmbH
Kölner Str. 1, 65760 Eschborn
+49 176 4654 2441

Halle 4.2
Stand K090

IDS
2025

40 Jahre enretec:

Vom studentischen „Nebenbei-Projekt“ zu Deutschlands führendem Entsorger

Ein Beitrag von Lutz Hiller

Bereit für die nächsten 40 Jahre:

Hinten v.l.n.r.: Maximilian Korbmacher (Leitung IT), Viktoria Auras (Marketing), Katrin Pankoke (Qualitäts- und Umweltmanagement), Maurice Klein (Geschäfts-führung), Martin Dietrich (Geschäfts-führung). Vorn v.l.n.r.: Timo Hand (Geschäftsführung), Jasmin Menzel (Assistenz Marketing und Vertrieb).

[JUBILÄUM] Unweit von Berlin im brandenburgischen Landkreis Oberhavel findet man die Stadt Velten, in einem ihrer Gewerbegebiete die Firmenzentrale der enretec GmbH. Diese blickte jüngst auf 40 Jahre Unternehmenshistorie und hat damals wie heute die gleiche Zielsetzung: Zahnarzt-praxen, Handel und Industrie durch umweltfreundliche Entsorgungslösungen nachhaltiger zu gestalten. Ein Interview über Erreichtes, Zukünftiges und ein Potpourri an Visionen für die kommenden Jahrzehnte.

© enretec



Herzlichen Glückwunsch zu 40 Jahren Kontinuität und Erfolg. Bitte erläutern Sie uns zunächst, wie genau das Unternehmen aktuell aufgestellt ist.

Tim Hand: Die enretec GmbH ist heute ein etablierter mittelständischer Entsorgungsfachbetrieb mit rund 40 engagierten Mitarbeitenden. Wir sind stolz darauf, als Familienunternehmen mit einem starken Team die nachhaltige Entsorgung von dentalen und medizinischen Abfällen deutschlandweit sicherzustellen. Unser Fokus liegt auf innovativen und umweltfreundlichen Lösungen für die Dentalbranche und Medizintechnik, insbesondere in den Bereichen Recycling, Entsorgung und Beratung. Unsere Kernkompetenz ist die Entwicklung von Prozessen, die Ressourcenschonung und Effizienz bei der Entsorgung von sämtlichen Praxisabfällen vereinen und gleichzeitig der Praxis, dem Dentalhandel und der Dentalindustrie maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Hierbei entsorgen wir nicht nur die klassischen Dentalabfälle wie Amalgam oder scharfe und spitze Gegenstände, sondern mittlerweile auch gesetzeskonform sämtliche Elektroaltgeräte aus der Medizintechnik und stellen dadurch sicher, dass kein Quecksilber in kontaminierten Dentaleinheiten zulasten der Umwelt entsorgt wird.

Was fällt Ihnen spontan ein, wenn Sie an das Gründungsjahr zurückdenken, und wie gestaltete sich das Jubiläumsjahr?

Martin Dietrich: Als ich enretec gründete, war das ursprünglich eher ein Begleitprojekt zu meinem Studium – niemals hätte ich damals gedacht, dass daraus ein Unternehmen in dieser Größenordnung entsteht. In den Anfangsjahren lag unser Fokus auf Westberlin mit etwa 750 Zahnarztpraxen als Zielgruppe. Mit der Wende kamen nicht nur neue Märkte hinzu, sondern auch viele Herausforderungen: Wir mussten mehrfach umziehen, weil das Unternehmen und die Anforderungen stetig wuchsen. Unser erstes Lager hatte lediglich 90 Quadratmeter und ein kleines Büro von 15 Quadratmetern – heute arbeiten wir auf einer Betriebsfläche von 2.500 Quadratmetern mit 1.000 Quadratmetern Büro. Eine prägende Erfahrung war der Kauf unseres heutigen Standorts, der Treuhandanstalt, 1993 und dessen kontinuierliche Entwicklung. Dabei war es immer eine Herausforderung, in die Zukunft zu investieren – oft verbunden mit erheblichen finanziellen Risiken. Besonders beeindruckt hat mich die Entwicklung unseres Teams über die Jahre und die Fähigkeit, uns den ständig verändernden gesetzlichen Anforderungen anzupassen. Rückblickend war mir damals nicht bewusst, wie wichtig und gesellschaftlich relevant Themen wie Umweltschutz und Ressourcenschonung sind. Zu Beginn der 1980er-Jahre hatte das noch einen ganz anderen Stellenwert. Das Jubiläumsjahr hat uns an all diese Entwicklungen erinnert – an die kleinen Anfänge und die großen Schritte, die wir seither gemacht haben. Es war ein schöner Moment, um innezuhalten und stolz auf das Erreichte zurückzublicken.



„Unser erstes Lager hatte nur 90 m² und ein kleines Büro von 15 m² – heute arbeiten wir auf einer Betriebsfläche von 2.500 m² mit 1.000 m² Büro.“

(Martin Dietrich)

Bitte skizzieren Sie uns die Meilensteine der letzten vier Dekaden. Gibt es persönliche Highlights und besondere Momente, auf die Sie gerne zurückblicken?

Martin Dietrich: Die vergangenen 40 Jahre waren eine spannende und ereignisreiche Zeit voller Herausforderungen und Meilensteine. Es begann ganz naiv mit den ersten Schritten im Bereich der Entsorgung, doch schon bald hatten wir uns als verlässlicher Partner für alle Zahnärzte in Westberlin etabliert. Die Wende brachte eine explosionsartige Entwicklung mit sich, die uns auf ein völlig neues Niveau brachte. Ein besonderer Moment war 1993 die Entsorgung der Staatsreserve der DDR-Medikamente – eine Aufgabe, die sowohl logistisch als auch emotional eine große Bedeutung hatte. 1995 folgte der Umzug an unseren heutigen Standort in Velten, verbunden mit Millioneninvestitionen, die für einige schlaflose Nächte sorgten. Die Einführung des Euro 2001 war ein weiterer Wendepunkt, der uns dazu zwang, Aktivitäten abzuspalten, die wir ursprünglich von der

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Treuhand übernommen hatten. Doch mit Veränderungen kommen auch Chancen, und 2007 legten wir mit der Einführung von Entsorgungslösungen für und mit dem Fachhandel einen wichtigen Grundstein für die Zukunft. Ein weiterer Meilenstein war 2010, als wir in die Elektrogeräteentsorgung speziell für die Medizin einstiegen. Ab 2013 haben wir uns zunehmend auf die Dentalbranche spezialisiert – mit der Branchenlösung zur Verpackungsverordnung und dem Kauf der Dental Geräte Technik (DGT) sowie später der Produktion von Standardproben für Amalgamgeräte-zulassungen. Mit der Übergabe der aktiven Geschäftsführung an Timo und Maurice im Jahr 2023 sichern wir nicht nur die Zukunft des Familienunternehmens, sondern legen auch den Grundstein für weitere innovative Entwicklungen.

„Was uns besonders wichtig ist, ist die Kombination aus moderner Führung und familiärer Unternehmenskultur. Wir setzen auf flache Hierarchien, einen offenen Dialog mit unseren Mitarbeitenden und ein starkes Teamgefühl.“

(Timo Hand)

Aktuell findet ein Generationswechsel in der Geschäftsführung statt und Sie leiten das Unternehmen zu dritt. Wie kann man sich einen ganz normalen Tag im Family-Business der enretec vorstellen?

Timo Hand: Unser Arbeitsalltag ist geprägt von einer engen, transparenten und vertrauensvollen Zusammenarbeit. Wir drei Geschäftsführer – Martin Dietrich, Maurice Klein und ich – bringen unterschiedliche Stärken und Erfahrungen ein, die sich hervorragend ergänzen. Dabei stehen wir in ständigem Austausch, sei es durch gemeinsame Meetings oder direkte Abstimmungen zu aktuellen Projekten. Morgens starten wir meist mit einem

kurzen Austausch über die Prioritäten des Tages. Jeder von uns hat klare Verantwortlichkeiten: Maurice legt den Fokus auf Qualitätsmanagement, IT, Prozesse und rechtliche Themen, während ich mich hauptsächlich um Vertrieb, Marketing und Personal kümmere. Martin steht uns weiterhin als Innovator und Berater zur Seite, vor allem bei strategischen Fragen oder wenn es um die Weiterentwicklung unserer Produkte geht. Was uns besonders wichtig ist, ist die Kombination aus moderner Führung und familiärer Unternehmenskultur. Wir setzen auf flache Hierarchien, einen offenen Dialog mit unseren Mitarbeitenden und ein starkes Teamgefühl. Gleichzeitig treiben wir die Digitalisierung des Unternehmens aktiv voran, um zukunftsfähig zu bleiben. Das spiegelt sich in unserer täglichen Arbeit wider – sei es bei der Einführung neuer digitaler Tools oder der Optimierung interner Prozesse. Ein typischer Tag kann von strategischen Entscheidungen in der Geschäftsführung bis hin zu intensiven Gesprächen mit unseren Teams reichen. Wir legen großen Wert darauf, nicht nur „am Schreibtisch“ zu arbeiten, sondern auch regelmäßig den direkten Kontakt zu unseren Mitarbeitenden, Kunden und Partnern zu pflegen. Diese Mischung aus langfristiger Strategie und operativer Nähe macht für uns den besonderen Reiz des Family-Business aus.

Was lernt die ältere von der jüngeren Generation und umgekehrt?

Timo Hand: Die Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Generationen bringt immer wertvolle Synergien mit sich. Die ältere Generation bringt umfangreiche Erfahrung, Branchenkenntnis und ein tiefes Verständnis für den Markt mit. Diese Erfahrung ist eine solide Basis für strategische Entscheidungen und für den Umgang mit komplexen Herausforderungen. Gleichzeitig lernt die ältere Generation von der jüngeren, wie digitale Prozesse, neue Technologien und moderne Kommunikationswege in die Unternehmensstrategie integriert werden können.

Als Entsorgungsfachbetrieb verbindet man enretec unmittelbar mit dem Thema Nachhaltigkeit. Wo liegen die Herausforderungen heute und wie begegnen Sie diesen?

Maurice Klein: Als Entsorgungsfachbetrieb ist Nachhaltigkeit für uns bei enretec nicht nur ein Schlagwort, sondern der Kern unserer Unternehmensphilosophie. Unser Ziel ist es, Zahnarztpraxen, Handel und Industrie durch umweltfreundliche Entsorgungslösungen nachhaltiger zu gestalten und gleichzeitig wirtschaftliche sowie rechtliche Anforderungen zu erfüllen.



Die heutigen Herausforderungen liegen vor allem in drei Bereichen:

○ **Regulatorische Anforderungen und Standards**

Die gesetzlichen Vorgaben im Bereich Abfallwirtschaft und Umweltschutz werden immer strenger, was grundsätzlich positiv ist. Es erfordert jedoch eine kontinuierliche Anpassung unserer Prozesse und Systeme, um rechtskonform und effizient zu bleiben. Mit unserem Schwerpunkt auf Qualitätssicherung (QM), IT und Prozessen sorgt Maurice Klein dafür, dass wir diese Anforderungen nicht nur erfüllen, sondern oft auch übertreffen.

○ **Ressourcenschonung und Kreislaufwirtschaft**

Eine der größten Herausforderungen ist die Umsetzung einer echten Kreislaufwirtschaft, insbesondere in der Dentalindustrie. Wir arbeiten kontinuierlich daran, innovative Lösungen zu entwickeln, die eine Wiederverwertung von Materialien ermöglichen und die Umweltbelastung minimieren. Hier setzen wir auf eine Kombination aus Erfahrung und Innovation, wobei ich (Timo Hand) mich stark auf die Vernetzung mit der Branche, den Ausbau unseres Vertriebs und strategisches Marketing konzentriere, um nachhaltige Lösungen breit verfügbar zu machen.

○ **Bewusstseinsbildung und Digitalisierung**

Viele Zahnarztpraxen und Labore sind sich der Umweltbelastung ihrer Abfälle nicht vollständig bewusst. Hier sehen wir uns in der Verantwortung, aktiv aufzuklären und einfache, digitale Lösungen bereitzustellen, um Nachhaltigkeit in den Praxisalltag zu integrieren. Durch die Digitalisierung unserer Dienstleistungen – eine Aufgabe, die Maurice Klein federführend vorantreibt – wollen wir sowohl unsere internen Prozesse als auch die Abläufe bei unseren Kunden effizienter und transparenter gestalten.

Unser Ansatz ist es, Nachhaltigkeit nicht als Herausforderung zu betrachten, sondern als Chance, die uns jeden Tag antreibt, neue Standards zu setzen. Gemeinsam arbeiten wir als Geschäftsführung daran, die enretec GmbH als Vorreiter in der nachhaltigen Entsorgung und Digitalisierung der Dentalbranche weiterzuentwickeln.

„Für 2025 haben wir uns vorgenommen, unsere Dienstleistungen weiter auszubauen und den digitalen Kundenservice zu optimieren. Ein weiteres Ziel ist der Ausbau von Dienstleistungen rund um den 3D-Druck.“

(Maurice Klein)

Was ist für das aktuelle Geschäftsjahr geplant?

Maurice Klein: Für 2025 haben wir uns vorgenommen, unsere Dienstleistungen weiter auszubauen und den digitalen Kundenservice zu optimieren. Ein weiteres Ziel ist der Ausbau von Dienstleistungen rund um den 3D-Druck. Zudem planen wir die Einführung eines neuen, innovativen Recyclingprodukts, das die Effizienz der Logistik von Zahnarztpraxen zum Entsorger weiter steigern soll.

Zu guter Letzt: Was wünschen Sie sich selbst und der Dentalbranche für die nächsten Jahrzehnte?

Timo Hand: Für die kommenden Jahrzehnte wünsche ich mir vor allem eine weiterhin enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen der Zahnärzteschaft, dem Handel und der Industrie. Nur wenn wir gemeinsam an einem Strang ziehen, können wir nachhaltige Innovationen vorantreiben und zukunftsfähige Lösungen entwickeln. Ein besonderes Anliegen ist mir das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Kreislaufwirtschaft – insbesondere im Geiste der jüngeren Generation. Es ist entscheidend, dass wir alle stärker darauf achten, die Ressourcen, die wir einsetzen, effizient zu nutzen und nach Möglichkeit wiederzuverwenden. Recycling, Wiederverwendung und ein geschlossener Materialkreislauf sollten feste Bestandteile der Dentalbranche werden. Für mich persönlich steht außerdem im Fokus, die digitale Transformation in der Dentalindustrie weiter voranzutreiben, um Prozesse nicht nur effizienter, sondern auch umweltfreundlicher zu gestalten. Wenn wir es schaffen, Fortschritt und Nachhaltigkeit in Einklang zu bringen, sehe ich eine nachhaltig positive Zukunft für unsere Branche. ■

Weitere Infos zu enretec auf:

www.enretec.de





The coolest Roadtrip ...

Erleben Sie die Rallye 8000: Fortbildung für Zahnärzte trifft auf atemberaubende Abenteuer

Erfahren Sie in diesem Interview mit dem Veranstalter und Erfinder der Rallye 8000, Horst Weber, wie es zu der Idee dieser einzigartigen Fortbildungsveranstaltung kam und was das Besondere an der Tour zum Nordkap und in die Sahara ist.

Herr Weber, wie kam es zur Idee der Rallye 8000?

Horst Weber: Ich wollte eine Veranstaltung schaffen, die Abenteuer, Networking und Fortbildung für Zahnärzte vereint. Die Rallye 8000 bietet genau das: eine Mischung aus extremen Herausforderungen und fachlichem Austausch in einer außergewöhnlichen Umgebung.

Was sind die Highlights der Route zum Nordkap?

Horst Weber: Die Tour beginnt mit einer Minikreuzfahrt und führt uns durch atemberaubende Landschaften. Die Bobfahrt durch den Eistunnel in Lillehammer ist ein echter Adrenalin-Kick. Die Fahrt über die legendäre Atlantic Road bietet spektakuläre Ausblicke. Das absolute Highlight ist das Nordkap, das exklusiv für unsere Rallye gesperrt wird. Ein Helikopter begleitet uns, was diesen Moment unvergesslich macht.

Und was erwartet die Teilnehmer in Lappland?

Horst Weber: In Lappland erleben wir die Natur hautnah. Dort tauschen wir unsere Autos gegen Hundeschlitten und Snowmobile. Das Fahren durch die verschneiten Wälder mit einem Hundes-

schlitten ist ein magisches Erlebnis. Und das Eiskarting auf einem zugefrorenen Fluss sorgt für zusätzlichen Nervenkitzel. Den Abschluss bildet eine Übernachtung im Iglu-Hotel – ein unvergessliches Erlebnis.

Wie wird die Fortbildung in die Rallye integriert?

Horst Weber: Die Fortbildung ist zentral. An jedem Übernachtungsort gibt es Vorträge, die von den Teilnehmern selbst gehalten werden. Diese Form des Wissenstransfers ist sehr praxisnah und persönlich. Dr. Harald Fahrenholz leitet die Fortbildungsinhalte und sorgt für eine wissenschaftlich fundierte Weiterbildung, die perfekt in die Abenteuer eingebettet ist.

Wie wichtig ist der Austausch unter den Teilnehmern?

Horst Weber: Der Austausch ist essenziell. Durch die gemeinsamen Erlebnisse entsteht eine besondere Dynamik. Man lernt sich auf fachlicher und persönlicher Ebene kennen, was langfristige Netzwerke und Freundschaften fördert.

Gibt es ein Erlebnis, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Horst Weber: Die Ankunft am Nordkap ist immer ein ganz besonderer Moment. Die Kombination aus der rauen Landschaft, dem Wind und die exponierte geografische Lage macht diesen Augenblick immer wieder emotional und unvergesslich.



Das Besondere an der Rallye 8000 ist, dass man ganz nebenbei fachliches mit persönlichem vermischen kann. Ob beim gemeinsamen Abendessen oder auch zwischendurch an den Stationen – man kommt schnell ins Gespräch, tauscht sich über Themen aus, die im Praxisalltag bewegen. Zusätzlich dazu geben uns interessante Fachvorträge und Fallbeispiele neue Impulse. Meine persönlichen Highlights waren die Atlantikroad, die größte Eis-Kartbahn und die große Huskytour.

Zahnarzt Thorsten Pudenz, Dortmund,
über die Rallye-8000 Nordkap 2024



The hottest Roadtrip ...



Unser „Team Wüstenzahn“ startete als Gruppe von vier Zahnmedizinern, die nicht nur Abenteuer suchten, sondern auch ihr Fachwissen teilen wollten. Besonders faszinierend war die perfekte Kombination aus Weiterbildung und purer Abenteuerlust. Jeden Tag erwarten uns neue Highlights – eine Ballonfahrt bei Sonnenaufgang mit Frühstück im Korb war nur eines der unvergesslichen Erlebnisse. Als Referenten hatten wir zudem die Gelegenheit, unser Wissen und unsere Erfahrungen mit den anderen Teilnehmern zu teilen. Am Ende haben wir alle gewonnen – nicht nur durch die rund 20 Freundschaften, die wir geknüpft haben. Eines ist sicher: Bei der nächsten Nordkap Rallye sind wir dabei!

Lutz Gehrke

Zahnarztpraxis Ludwigsfelde

über die Fortbildungsreise Rallye 8000 Sahara 2024



Die Rallye bietet auch eine Tour durch die Sahara. Was können die Teilnehmer dort erwarten?

Horst Weber: Die Rallye 8000 Orient & Sahara ist eine ganz besondere Erfahrung. Die Tour führt durch die atemberaubenden Landschaften der Wüste und bietet intensive Fahrerlebnisse. Ein Highlight ist die Quad-Tour durch die Dünen, die für Abenteuerlustige ein echtes Erlebnis ist. Auch die Safari mit gestellten 4x4-Offroadern durch die Wüste bringt viel Spannung. Nach einem ereignisreichen Tag übernachten wir in einem traditionellen Wüstencamp unter dem klaren Sternenhimmel – das ist ein Moment der Ruhe und Faszination.

Gibt es auch in der Sahara besondere Aktivitäten?

Horst Weber: Absolut. Die Ballonfahrt über die Dünen der Sahara ist ein ganz besonderes Erlebnis. Die Stille und Weite der Wüste aus dieser Perspektive zu erleben, ist wirklich beeindruckend. Wer es lieber bodenständig mag, kann bei einer Kameltour die Ruhe der Wüste genießen und die Landschaft in einem entspannten Tempo erkunden.

Wie wird die Fortbildung in diese exotische Umgebung integriert?

Horst Weber: Auch in der Sahara bleibt die Fortbildung ein zentraler Bestandteil. Während der gesamten Reise schaffen wir

Raum für inspirierende Vorträge und den Austausch unter den Zahnärzten. Die Fortbildungseinlagen sind sehr praxisnah und bieten wertvolle Erkenntnisse für den Berufsalltag. Besonders der interaktive Wissensaustausch sorgt dafür, dass alle Teilnehmer voneinander profitieren und sich gegenseitig weiterentwickeln.

Was würden Sie Zahnärzten empfehlen, die über eine Teilnahme nachdenken?

Horst Weber: Die Rallye 8000 bietet die perfekte Kombination aus Fortbildung und Abenteuer. Ob am Nordkap oder in der Sahara – hier erleben Sie nicht nur spannende Herausforderungen, sondern auch eine dynamische, inspirierende Lernumgebung. Diese Kombination ist einzigartig und bietet Zahnärzten die Möglichkeit, sich beruflich weiterzuentwickeln und gleichzeitig unvergessliche Erlebnisse zu sammeln.



**Die neuen Termine bis 2030 sind da!
Anmeldung und weitere Informationen unter:
www.rallye-8000.de**



ANBIETERINFORMATION*

Komet BioRepair:

Gebrauchsfertige Lösung zur Vitalitätserhaltung



Komet BioRepair:
eine Lösung für 8 Indikationen

- Pulpotomie
- Wurzelresorption
- Apexifikation
- Apexogenese
- Überkappung
- Furkationsperforation
- Wurzelperforation
- Retrograde Füllung



1. All-in-one-Lösung

Warum ist es so praktisch, mit Komet BioRepair eine gebrauchsfertige Lösung in Händen zu halten?

Komet BioRepair ist bereits fertig gemischt, wenn es in der Zahnarztpraxis ankommt. Dadurch werden Mischfehler vermieden und die gebrauchsfertige Lösung spart Zeit und Kosten, weil unter anderem keine Mitarbeiterschulungen durchgeführt werden müssen.

Wieviele Indikationen deckt Komet BioRepair ab?

Komet BioRepair eignet sich ideal für die effektive Behandlung von **acht verschiedenen Indikationen**. Jede Indikation kann mit der gleichen Lösung durchgeführt werden! Dabei zeigt das biokeramische Putty hervorragende Eigenschaften zur Vitalitäts-erhaltung und Gewebestimulation.

2. Vorteile

Welche zahnmedizinischen Besonderheiten sind bei Komet BioRepair hervorzuheben?

Die All-in-one-Lösung bietet konstante Qualität, denn das vorgemischte Putty schließt Anwenderfehler aus und ermöglicht dem Behandler, in konstant hoher Komet-Qualität zu performen. Darüber hinaus hemmt Komet BioRepair das bakterielle Wachstum. Die bakterizide Wirkung durch den starken alkalischen pH-Wert von ~12 hilft, Früh-infektionen zu verhindern – eine Eigenschaft, die durch die Verwendung eines Materials, das während des Aushärtungsprozesses nicht schrumpft, weiter verbessert wird und keinen Raum für bakterielles Eindringen lässt.

Weshalb lernt der Behandler das neue Putty außerdem zu schätzen?

Komet BioRepair besticht durch seine biokera-mische Formel aus Kalziumsilikaten ohne Zusatz von Schwermetallen. Dadurch induziert das Mate-rial die Neubildung von periradikulärem Zement und stimuliert den Reparaturprozess in geschä-

digten periradikulären Geweben. Das ermöglicht Zahnärzten, Behandlungen durchzuführen, die zuvor undenkbar waren. Das Putty ist außer-dem hydrophil, das heißt das Material benötigt Feuchtigkeit, um den Aushärtungsprozess zu starten. Dies reduziert den Stress für den Be-handler maßgeblich, da die Kavität vor der Anwendung nicht vollstän-dig getrocknet werden muss. Und schließlich ist das Material dank der hohen Radiopazität auf Röntgenbildern leicht zu erkennen. Dies erleichtert die Kontrolle.

Welche Materialeigenschaften von Komet BioRepair werden den Patienten freuen?

Patienten werden es schätzen, dass sich mit Komet BioRepair die Lang-zeitprognose ihrer endodontischen Behandlung verbessert. Dank der vitalitätserhaltenden Eigenschaften eröffnet das Putty neue Behand-lungsmöglichkeiten auch für anspruchsvolle Indikationen. Das betrifft übrigens auch die Ästhetik: Die Inhaltsstoffe von BioRepair verursachen keine Verfärbungen mehr. Somit ist Komet BioRepair die neue, zukunfts-weisende Lösung für insgesamt acht endodontische Behandlungen.



Infos zum Unternehmen

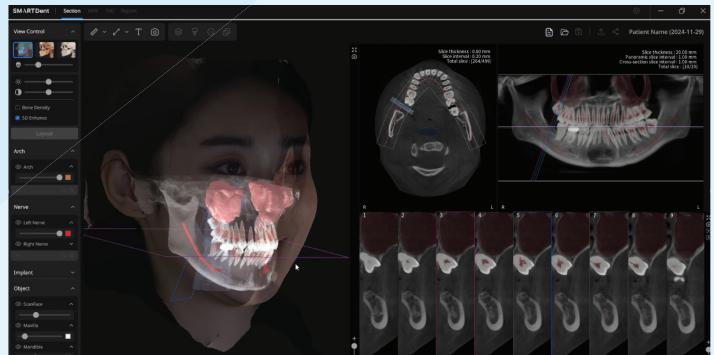
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

PRODUKTE

ANBIETERINFORMATION*

KI-basierte Plattform für optimalen Diagnose- und Planungsworkflow

Ray, ein führendes südkoreanisches Unternehmen mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in innovativer digitaler dentaler Bildgebung, wird auf der IDS sein neuestes Highlight präsentieren: RAY 5D. Diese KI-basierte Plattform revolutioniert die Art und Weise, wie Zahnärzte Diagnosen stellen und Behandlungen planen. RAY 5D bietet eine Reihe fortschrittlicher Funktionen. Eines der herausragenden Merkmale ist die einfache und intuitive Diagnostik, die durch intelligente KI-Technologie unterstützt wird. Diese Technologie steigert die Effizienz in der Praxis erheblich. Darüber hinaus erstellt das System automatisch präzise anatomische 3D-Modelle der Patienten, die die Planung und Durchführung von Behandlungen optimieren.



Ray

Ray Europe GmbH • Tel.: +49 176 46542441 • www.raymedical.com/en

Ray präsentiert sein Portfolio auf der IDS in **Halle 4.2, Stand K090**. Dort können Interessierte mehr über RAY 5D und die Zukunft der dentalen Bildgebung erfahren!

ANZEIGE

WIR FEIERN GEBURTSTAG!

Feiern Sie mit und
freuen Sie sich auf
spannende Aktionen
und exklusive
Vorteile.

20,00 €
Gutschein:
GD154JAZ02



* Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €, gültig vom 01.02.25 bis 28.02.25. Nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

direct-onlinehandel.de/20-jahre

2direct
für mich

Ultra Low Dose: Beste Bildqualität bei geringer Strahlung

Weniger ist oftmals mehr, so auch beim digitalen Röntgen. Mit dem Ultra Low Dose Bildgebungsprotokoll bieten die KaVo ProXam 3D Geräte hochwertige DVT-Bilder mit einer geringeren Strahlungsdosis als bei herkömmlichen 2D-Panoramauaufnahmen. Die effektive Strahlungsdosis pro Patient lässt sich im Ultra Low Dose Modus um durchschnittlich 77 Prozent verringern – und das ohne Einbußen bei der Bildqualität.* Basierend auf speziellen 3D-Algorithmen kann der Ultra Low Dose Modus grundsätzlich bei allen Voxelgrößen und in allen Programmen – bis hin zum Endo-Modus – verwendet werden. Im Ultra Low Dose Modus wird jedes Röntgenbild mit der minimalen Strahlendosis erstellt. Eine ideale Diagnostik insbesondere für die Kinderzahnheilkunde und bei Sinusanwendungen. Weitere Indikationen mit besonderer Eignung für Ultra Low Dose sind:

- Bei der Implantatplanung
- Zur postoperativen Verlaufskontrolle nach maxillofazialen Eingriffen
- Zur Untersuchung der Atemwege und der Nebenhöhlen
- In der Kieferorthopädie zur Bestimmung des apikalen Knochenangebots, zur Lokalisierung nicht durchgebrochener oder impaktierter Zähne sowie zur Definition von Referenzpunkten für die Fernröntgenanalyse

Low Dose
war gestern,
**ULTRA LOW
DOSE ist
heute.**

Noch nie war digitales Röntgen
so schonend möglich.

KaVo Dental GmbH

Tel.: +49 7351 56-0

www.kavo.com



Infos zum
Unternehmen

* Study of Orthodontic Diagnostic FOVs Using Low Dose CBCT protocol (Ludlow, John Barrett and Koivisto, Juha).

Keramikimplantologie neu gedacht

Im November 2024 präsentierte Camlog das neue CERALOG® PROGRESSIVE-LINE Implantatsystem auf dem Jahreskongress der DGI in Dresden. Das Keramikimplantat basiert auf der bewährten PROGRESSIVE-LINE Außengeometrie. Anwender aus dem Limited Market Release bescheinigen dem neuen Implantat- system eine einfache keramikgerechte Handhabung und nutzerfreundliche Eigenschaften wie z. B. ein breites Indikationsspektrum. Das neue System wird ab Februar 2025 in Deutschland, Österreich und der Schweiz verfügbar sein. Das durchdachte Design, die verschraubbaren Abutments und die optimale Abstimmung der notwendigen chirurgischen Instrumente vereinfachen die Anwendung der CERALOG PROGRESSIVE-LINE Implantate. Die Zirkoniumdioxid-Implantate weisen eine mikroraua Oberflächentextur auf, um die Integration in den umgebenden Knochen zu fördern. Die Besonderheit: Mit wenigen zusätzlichen Instrumenten ist die Insertion der CERALOG PROGRESSIVE-LINE Implantate neben dem CERALOG® PL Chirurgie-Set auch mit dem chirurgischen Set der CAMLOG/CONELOG PROGRESSIVE-LINE Implantate möglich.



CAMLOG Vertriebs GmbH

Tel.: +49 7044 9445-100 • www.camlog.de



Infos zum
Unternehmen

Bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum

Ausgezeichnete Hygiene, hohe Eleganz, optimale Ergonomie: Die Behandlungseinheiten der EURUS-Familie von Belmont verkörpern die Überzeugung des Traditionunternehmens, Zahnärzten in aller Welt höchst zuverlässige und innovative Produkte in japanischer Qualität anzubieten. Ein umfassendes Sortiment an Hockern, Behandlungseinheiten und Arzttischvarianten wird den individuellen Anforderungen in herausragender Weise gerecht. Inzwischen ist die EURUS-Familie auf mehrere Modellvarianten angewachsen. Allen gemein ist der elektrohydraulische Antriebsmechanismus, der für eine sanfte und leise Bewegung sorgt. Alle Patientenstühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 ROD bietet bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum. Die große Reichweite der Schwingbügel und die sehr langen Instrumentenschläuche mit 900 mm Länge erlauben es dem Zahnarzt bzw. der Assistenz, Patienten problemlos aus der Hinterkopfposition sowie aus der seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln, was eine Anpassung an verschiedene Behandlungsstile ermöglicht. Die Führungsrolle am Ende des Schwingbügels kann nach links und rechts schwenken und führt den Schlauch des Handstücks mit weniger Reibung, um eine bequeme Körperhaltung zu gewährleisten, auch wenn der Zahnarzt bzw. die Assistenz davon entfernt positioniert ist. Die Zugkraft kann eingestellt werden, um das Gewicht jedes Handstücks anzupassen und so die Belastung der Hand des Zahnarztes über den Bereich von Null bis zum vollständigen Ausziehen zu reduzieren (angemeldetes Patent). Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position.

Technisch durchdacht befinden sich die Anschlusspunkte auf der Frontseite der Bodendose. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 Rod zum idealen Nachfolger für Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit braucht gerade einmal eine 1,80 Meter breite Stellfläche und das bei vollem Nutzen aller Funktionen. Ob Sie zweihändig oder vierhändig arbeiten, und aus welcher Richtung Sie auch kommen, die EURUS-Behandlungseinheiten bieten Ihnen ein stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum.

Die Headquarters der Takara Belmont Corp. befinden sich in Osaka und Tokyo.



Infos zum Unternehmen

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 6172 1772800

www.belmontdental.de



Stark und flexibel mit hohem ästhetischen Anspruch

Die Ceramir CAD/CAM BLOCKS werden durch die Kombination von drei Dentaltechnologien in einem einzigen Material hergestellt, wobei die Vorteile jedes Systems genutzt und zu einem hochästhetischen Material verschmolzen werden, das dabei in einer hohen Festigkeit (560 MPa) sowie Flexibilität (20 GPa) resultiert.

Das Material besteht aus einer Kombination von reiner Glaskeramik, partikelgefüllter Keramik und Carbon-Technologie in einem Block. Durch die Kombination wird die hervorragende Ästhetik und Druckfestigkeit genutzt, ohne dass deren Sprödigkeit und Härte zum Tragen kommt. Dem Material wird ein kleiner Anteil Carbon hinzugefügt, um Elastizität und somit eine bio-mimetische Eigenschaft zu erzielen. Flexibilität und Härte entsprechen jeweils dem natürlichen Dentin sowie Enamel. Zudem sorgen Zinkoxid-Nanopartikel für antibakterielle Eigenschaften. Dieses Material gehört zu einer neuen Generation von Keramik, nämlich zur bio-mechanischer Glas-Keramik. Es wird durch ein patentiertes Laserverfahren hergestellt, bei der die Glaskristalle versintert sowie vitrifiziert werden. Der fertige bio-keramische Ceramir CAD/CAM BLOCK zeichnet sich somit durch eine homogene Glaskeramikphase aus, welche in eine Carbon-Matrix eingebettet ist. Da es sich um eine anorganische, kristalline bio-keramische Glasphase handelt, bietet das Material den Vorteil einer biomimetischen Mechanik, eines bio-ästhetischen Erscheinungsbildes sowie von Bio-Kompatibilität, da es völlig frei von BIS GMA, BIS EMA und UDMA ist.



Innovation inspiriert durch die Natur Bio-keramische Ceramir CAD/CAM BLOCKS

Die lasergesinterten und vitrifizierten Ceramir CAD/CAM BLOCKS haben ähnliche ästhetische Eigenschaften wie Feldspat-Glaskeramik, sind jedoch nicht so spröde und hart wie reine Keramik und Zirkon. Die Festigkeit ist ähnlich wie bei Keramik, sie behalten jedoch die Flexibilität von Hybridwerkstoffen.

Merkmale und Vorteile

- Ästhetisch hochwertiges, lebensechtes Erscheinungsbild in Kombination mit hoher Festigkeit (560 MPa Druckfestigkeit)
- Bio-mimetisch (20 GPa Flexibilitätsmodul) und frei von Bisphenol A
- Lasergesintert und vitrifiziert, kein zusätzliches Brennen erforderlich, schnelles Polieren nur mit einer Ziegenhaar-Bürste sowie einfaches Zementieren
- Kosteneinsparung durch schnellere Verarbeitung und bis zu 3 x längerer Lebensdauer von CAD/CAM Fräsen sowie Energieeffizienz



Infos zum
Unternehmen

Directa AB

Alexander Haid

Tel.: +49 171 8187933

www.directadental.com

PRODUKTE

ANBIETERINFORMATION*

**Die perfekte Symbiose
aus Haltbarkeit und
Ästhetik.**



Haltbarkeit und Ästhetik für Langzeitprovisorien

Extreme Stabilität, exzellente Ästhetik, einfaches Handling – und die komplette provisorische Zahnversorgung in nur einer Sitzung. Wenn Sie ein Material zur Erstellung von Langzeitprovisorien suchen, das in vielerlei Hinsicht neue Maßstäbe setzt und dabei wirtschaftlich überzeugt, dann sollte Luxatemp MaxProtect Ihre erste Wahl sein. Überbrücken Sie mit Luxatemp MaxProtect längere Ausheilungsphasen und profitieren Sie von der hohen Belastbarkeit und dem langzeitstabilen, in seinen mechanischen Eigenschaften optimierten Material. Patienten erhalten eine hochästhetische Versorgung und die Möglichkeit, die Zeit bis zur definitiven Versorgung kosteneffizient zu überbrücken. Die Haltbarkeit von einem Jahr ist klinisch bewiesen.*

* Quelle: Klinische Studie, Reg.-Nr. NCT03160950

DMG • Tel.: +49 40 84006-0 • www.dmg-dental.com

Alles aus einer Hand für die Wurzelkanalbehandlung

Es ist SPEIKO wichtig, das gesamte Spektrum, welches während der Wurzelkanalbehandlung benötigt wird, herzustellen. So wird sichergestellt, dass über die gesamte Behandlung eine gleichbleibend hohe Qualität der Produkte gewährleistet ist.

Bei dem Schritt der Wurzelkanalspülung ist NaOCl die Spüllösung der ersten Wahl. Durch die Spülung mit Hypochlorit werden nicht nur Dentinspäne entfernt, sondern auch Bakterien abgetötet. Es löst Reste des Pulpagewebes auf und entfernt diese. Als Endo-Spezialist stellt SPEIKO für den Dentalmarkt Hypochloritlösungen in verschiedenen Konzentrationen her. Der von SPEIKO eingesetzte und hergestellte Rohstoff ist ein zertifizierter Wirkstoff für die Arzneimittelherstellung. Neben dem Hypochlorit-SPEIKO 5,25% und Hypochlorit-SPEIKO 3% hat SPEIKO ihr Endodontie-Produktportfolio mit Hypochlorit-SPEIKO 1% ergänzt. Auch diese Spüllösung dient zur Reinigung und Spülung von Wurzelkanälen. Das ein-prozentige Hypochlorit-SPEIKO wird gerne bei ultraschallaktiven Spülungen verwendet. Für eine kontaminationsfreie, effiziente und hygienische Entnahme liegt allen Spülflüssigkeiten das Entnahmesystem Easy Quick bei. Zur sicheren Anwendung und Applikation bietet SPEIKO die Spülspitzen Easy Tips an. Das Arbeiten mit SPEIKO Easy Quick und SPEIKO Easy Endo Tips ist hygienisch, sicher und effizient.

SPEIKO - Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0

www.speiko.de

**Sie möchten
eines der SPEIKO-
Endo-Produkte testen?**

Schicken Sie einfach eine
Musteranforderung an:
info@speiko.de

Sie haben Fragen zu Anwen-
dung oder Wirkungsweise von
Produkten? Das Team von
SPEIKO steht Kunden jederzeit
als kompetenter Ansprech-
partner zur Verfügung.





Implantat-Pflegegel zum Schutz vor Implantatverlusten

Das Periimplantitis-Gel erzeugt einen lang haftenden, wasserabweisenden Schutzhülle gegen Bakterien und chemische sowie mechanische Reize. Es pflegt und beugt Entzündungen in der Umgebung von Zahnimplantaten vor. durimplant unterstützt die Einheilung neu gesetzter Implantate und verlängert die Lebensdauer von Titan- wie auch Keramikimplantaten natürlich.

Das Implantat-Pflegegel enthält pflanzliche Inhaltsstoffe auf veganer Basis aus Beinwell, Salbei, Pfefferminze und Thymian. Es ist auch für Risikopatienten mit geschwächtem Allgemeinzustand geeignet – beispielsweise geriatrische Patienten, Diabetiker, Krebspatienten, Raucher, Rheumatischer und Schwangere.



lege artis Pharma GmbH + Co. KG

Tel.: + 49 71 57 5645-0
www.legeartis.de

Infos zum
Unternehmen



durimplant ist im Dentalgroßhandel oder auch für die tägliche häusliche Prophylaxe in der Apotheke beziehbar (**PZN: 04999590**).

Es gilt: Pflege, statt Verlust des teuren Implantats.

Mit neuer App: Digitale Zahnmedizin für die Hosentasche

Die neue mobile App MEDIT M von Medit zielt mit einer Vielzahl an wichtigen Funktionen darauf ab, die Zusammenarbeit und Effizienz zwischen Praxen und Laboren nachhaltig zu verbessern. MEDIT M vereinfacht die digitale Zahnmedizin, indem es Echtzeit-Kollaboration und nahtlose Workflows für Zahnmediziner ermöglicht. Mit seiner benutzerfreundlichen Oberfläche ist die App speziell auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten. Sie steigert die Effizienz und den Komfort der Arbeitsabläufe, indem sie sofortige Benachrichtigungen und Chat-Funktionen für eine schnelle und effektive Kommunikation bereitstellt. Vollständig in Medit Link integriert, ermöglicht die App mobilen Zugriff auf Patienten- und Falldaten. Nutzer können 3D-Scandaten schnell einsehen, was dazu beiträgt, Fehler zu reduzieren und Ergebnisse zu verbessern. Darüber hinaus optimiert die App Workflows, spart Zeit durch den Wegfall unnötiger Schritte und steigert die Produktivität insgesamt. MEDIT M wird im Google Play Store und im App Store zum Download bereitstehen. Um die Nutzer zu unterstützen, stehen umfassende Anleitungen und Onboarding-Materialien auf www.medit.com zur Verfügung.



Medit
www.medit.com/de

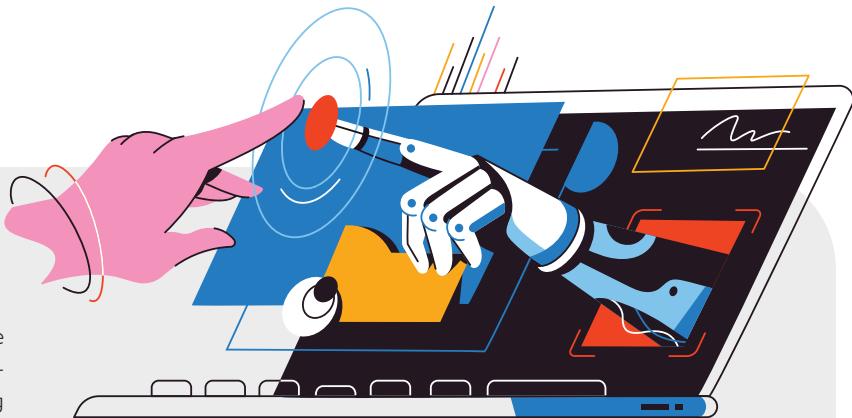
Treffen Sie Medit und erleben Sie eine völlig neue Dimension der digitalen Zahnmedizin am **Messestand G081, Halle 4.2**. Hier bieten Produktionspezialisten praktische Erfahrung sowie Tipps zur Lösung von Problemen bei Scanstrategien. Besucher können zudem erfahren, wie sie weitere Apps über MeditLink nutzen können.

Datenschutzkonformes ChatGPT für Dentalpraxen

Die Solutioneers AG stellt mit AnyGuard-Dental eine innovative Lösung vor, die Zahnarzt- und Kieferorthopädiepraxen eine sichere, DSGVO-konforme Nutzung generativer KI wie ChatGPT ermöglicht – ohne Datenschutzrisiken. Durch eine speziell entwickelte Pseudonymisierungstechnologie werden sensible Daten, einschließlich Patientendaten, vollständig geschützt. Eine Übertragung an externe Systeme wie ChatGPT findet nicht statt.

Solutioneers AG

www.solutioneers.ag



„Mit AnyGuard-Dental verbinden wir modernste KI-Technologie mit höchstem Datenschutz und bieten Praxen einen echten Mehrwert.“

Michael Bauerheim, Geschäftsführer der Solutioneers AG

Die Lösung erleichtert die Erstellung von Beihilfeschreiben, Kostenvoranschlägen und medizinischer Dokumentation. Dank vorgefertigter Prompts und integrierter Wissensdatenbanken ist der Einstieg auch für weniger technikaffine Anwender denkbar einfach.

Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten unter: <https://anyguard.dental>.

Illustration: © Kit8 d.o.o. - stock.adobe.com

Hochleistungskomposit als Alternative

„Amalgamalternative“ oder „Kassenvariante“ ist ein hoher Anspruch. Wird er erfüllt? Viele Produkte werden als Amalgamalternative oder Kassenvariante beworben, halten aber bei Festigkeit, Randschluss und Aushärtungstiefe dem Vergleich nicht stand. Stela ist gezielt als mögliche Amalgamalternative formuliert, mit dem Vorteil natürlicher Ästhetik in Kavitäten ohne mechanische Retention. Stela ist in einer Universalfarbe erhältlich, die dank ihres Chamäleon-Effekts mit der angrenzenden Zahnsubstanz harmoniert. Als selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit verfügt Stela über eine unbegrenzte Aushärtungstiefe mit hoher Konversionsrate, ganz ohne Lichthärtung. Dies vermeidet Unwägbarkeiten bei der Polymerisation und sorgt mühelos für belastbare Restaurationen. Stela bietet eine rationalisierte 2-Schritt-Technik – Primer und Komposit –, die ohne separaten Einsatz von Ätzmittel und Adhäsiv jederzeit klinische Sicherheit liefert. Stela Primer und Stela Paste ermöglichen in Kombination einen spaltfreien Haftverbund mit gemindertem Polymerisationsstress. Stela härtet von den Kavitätenwänden her, und nicht von der freien Oberfläche, sodass ein stabiler, spaltfreier Verbund entsteht. Stela hat beachtliche mechanische Eigenschaften. Mit einer hohen Druckfestigkeit von 333 MPa, einer sehr hohen Biegefestigkeit von 143 MPa und einer exzellenten Röntgenopazität von 308 % Al ist Stela das ultimative Füllungsmaterial für den Seitenzahnbereich und der ideale Amalgamersatz. Das Stela Restaurationssystem enthält das Monomer MDP für hohe Haftfestigkeit an Dentin und Schmelz und liefert so langlebige Füllungen. Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich. Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate. Die Formulierung enthält Fluorid, Kalzium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.

Überzeugt durch
Festigkeit, Randschluss
und Aushärtungstiefe.



Infos zum
Unternehmen



SDI Germany GmbH
Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.au

NO ETCH - NO BOND - NO LIGHT

Infos zum
Unternehmen



Innovation und Tradition vereint

Bien-Air hat in den vergangenen Jahren erhebliche Anstrengungen in der Entwicklung neuer Produkte und Innovationen getätigt, welche erstmals auf der IDS 2025 in Köln vorgestellt werden. Mit einer weltweit erstmals implementierten Innovation, die nahtlos in das iChiropro-Implantologiesystem integriert ist, bietet Bien-Air neue und revolutionäre Leistungsparameter für die moderne Implantologie. Zudem wird ein neues Winkelstück eingeführt, welches auf den ersten Blick simpel erscheint, in Wirklichkeit aber ein viel komplexeres Handstück ist und ein Zeugnis für das Know-how von Bien-Air und sein Engagement für Innovation und Entwicklung darstellt.

Eine Neuauflage der bekanntesten Produkte von Bien-Air

Neben den neuen Produkten können auch die beliebtesten und neu aufgelegten Produkte von Bien-Air mit ihren einzigartigen Eigenschaften am Messestand wiederentdeckt werden. Dazu zählen etwa die Turbinen Bora 2 und Tornado oder die Winkelstücke CA NOVA sowie die neu gestaltete Version CA 1:2,5 mit den dazugehörigen Latch-Bohrern.

Ein Auftritt, der die Menschen zusammenbringt

Im Jahr 2023 wurde der Bien-Air Stand neu gestaltet, um einen Raum zu bieten, der Interaktion und Diskussion fördert. Die Teams aus allen Teilen der Welt werden Ihnen in dieser freundlichen Atmosphäre begegnen, wobei auf Nähe, Wärme und soziale Interaktion gesetzt wird.

Bien-Air Dental bereitet sich erneut auf die Teilnahme an der größten Messe der Dentalbranche vor. Das engagierte Team von Bien-Air Dental freut sich darauf, Besucher in Köln am **Stand G012** in **Halle 10.1** zu treffen und mit ihnen die neuesten Produkte und Lösungen zu besprechen.

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0

www.bienair.com



PRODUKTE
ANBIETERINFORMATION*

Cloudbasierte Praxissoftware – modern und effizient

teemer ist die erste cloudbasierte Praxissoftware für Zahnärzte. Mit teemer erledigen Sie Ihre Aufgaben von überall, ganz unabhängig von Ort und Zeit. Egal, ob im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder bei der Verwaltung von mehreren Standorten – mit teemer lässt sich dies einfach und sicher umsetzen. Übersichtlichkeit und eine intuitive Bedienung stehen seit jeher bei uns im Fokus. Unsere cleveren Features bringen Arbeitserleichterung und vernetzen Prozesse innerhalb Ihrer Organisation. Freuen Sie sich über echte Arbeitserleichterung durch unsere digitale Patientenkartei, unsere einfache Dokumentenverwaltung per App und vieles mehr. Dabei liefert teemer Patientendatenverschlüsselung auf dem höchsten Niveau und ist für jeden Praxistyp geeignet – egal, ob Existenzgründer, Softwarewechsler oder Praxiseinheiten mit mehreren Standorten.

teemer

Die ARZ.dent GmbH begrüßt IDS-Messebesucher in **Halle 11.3**, am **Stand J050-K059**. Dort können Interessierte von exklusiven Messeangeboten profitieren. Einfach auf www.teemer.de/ids2025 einen Termin vereinbaren – für eine Intensivberatung auf der Messe, ganz ohne Wartezeit!



ARZ.dent GmbH
Tel.: +49 40 248220000
www.teemer.de

Zwei Geräte, eine Lösung: unbegrenzte Möglichkeiten

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Das neue Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg 4 setzt Maßstäbe in Präzision, Effizienz und Benutzerfreundlichkeit. Es unterstützt optimal bei anspruchsvollen oralchirurgischen Eingriffen. Die Synergie aus modernster Ultraschalltechnologie, präziser Hochleistung und einer breiten Auswahl an Ultraschall-Chirurgieaufsätzen ermöglicht eine schnelle, schonende und präzise Knochenentfernung und -formung für ein breites Spektrum an chirurgischen Verfahren. Das leistungsstarke VarioSurg 4-Handstück im superschlanken Design, ausgestattet mit zwei LEDs, verbessert den Zugang zum Behandlungsbereich erheblich. Die optimierte Balance und das ergonomische Design minimieren die Belastung der Hand des Anwenders und unterstützen ihn somit optimal bei anspruchsvollen chirurgischen Eingriffen.

Die Bluetooth®-Konnektivität der Fußsteuerung ermöglicht die kabellose Bedienung und sorgt für mehr Bewegungsfreiheit. Programmierbare Benutzeinstellungen, ein großes LCD-Display und intuitive Symboltasten tragen zu einer schnellen und effizienten Steuerung bei. Mit der integrierten Link-Funktion können der Implantatmotor Surgic Pro2 und VarioSurg 4 via Bluetooth® zu einem chirurgischen Center verbunden werden, wodurch beide Geräte bequem mit nur einer gemeinsamen, kabellosen Fußsteuerung bedient werden können.

Eine ausführliche Gerätedemonstration können Interessierte am NSK Nakanishi **Messestand A010-C019** auf der IDS in **Halle 11.1** erleben.

NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de



Infos zum Unternehmen





Hier gibt es mehr Infos zur
F.I.T. (Forma® Injektionstechnik).

Veneer mit schichtweiser Injektionstechnik

Zahndefekte und Abrasionen ohne analoge Abdrücke und Präparationen für Kronen und Brücken zu behandeln, ist das Ziel vieler Zahnmediziner in der heutigen Zeit. Permadental bietet mit F.I.T. (Forma® Injektionstechnik) ein bewährtes Konzept, welches schnell und effizient hochästhetische Restaurationen ermöglicht. Mit der Einführung von F.I.T. VENEER wird jetzt das F.I.T. Composite-System um eine innovative Lösung für Veneer-Anwendungen erweitert. Als Komplettanbieter zahnmedizinischer Lösungen freut sich Permadental ganz besonders, die Erweiterung seiner erfolgreichen F.I.T. Composite-Systems bekanntzugeben. F.I.T. VENEER ist eine einfache, schnelle und kostengünstige Methode zur ästhetischen Frontzahnrestauration, basierend auf einer fortschrittlichen schichtweisen Injektionstechnik. Der natürliche Aufbau mit farbtragendem Dentinkern und semitransparenter Schmelzschicht wird so präzise nachgebildet.

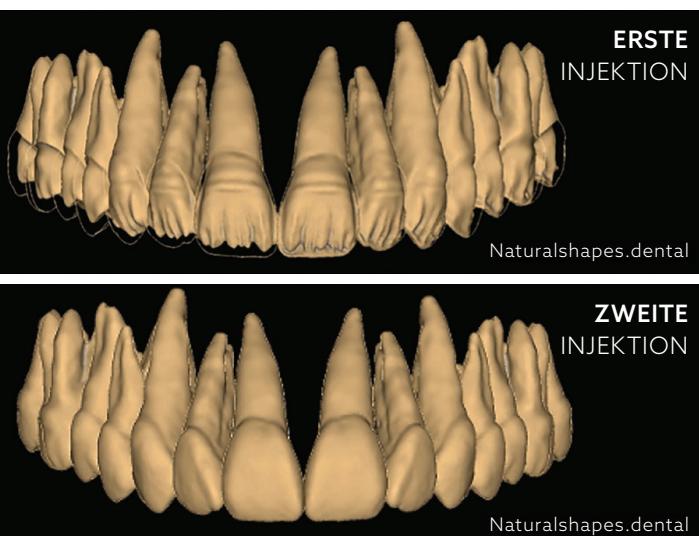
Minimalinvasiv, effizient, ästhetisch

Während herkömmliche indirekte Verblendtechniken aufgrund aufwendiger Präparations- und Zementierungsprozesse oft eine Herausforderung darstellen, nutzt F.I.T. VENEER die Injektion von fließfähigem Composite in exakt definierten Schichten und schafft so einen neuen Standard bei Veneer-Lösungen. Der minimalinvasive Ansatz von F.I.T. zielt darauf ab, Zahnsubstanz zu erhalten und die bereits vor Therapiebeginn über einen digitalen Designvorschlag entwickelte und gewünschte Ästhetik und Funktion herzustellen. Die wichtigsten Vorteile von F.I.T. VENEER auf einen Blick:

- Vereinfachte Technik:** Reduziert die Komplexität bei Vorbereitung und Einbringung von Veneers dank digitalem Workflow.
- Erweiterung des F.I.T. Systems:** Ergänzt das bewährte Composite-System um spezielle Veneer-Lösung.
- Mehrschichtige Injektionen:** Gewährleistet herausragende ästhetische Ergebnisse mit natürlicher Zahnstruktur.

Ästhetische Zahnmedizin wird immer beliebter

Das F.I.T. Konzept ist eine Antwort auf die steigende Nachfrage nach wenig invasiven und besonders ästhetischen Dentallösungen. Die mehrschichtige Injektionstechnik von F.I.T. Veneers wurde entwickelt, um Praxisteamen eine schnelle, einfache und kostengünstige Behandlung im Frontzahnbereich zu ermöglichen und so vorhersagbar natürliche und schöne Ergebnisse zu erzielen.



Permadental GmbH
Tel.: +49 2822 7133-0
www.permadental.de

Therapiekonzept für parodontale und periimplantäre Infektionen

Parodontale und periimplantäre Entzündungen können im schlimmsten Fall zum Verlust des betroffenen Zahns bzw. des Implantats und der Suprakonstruktion führen. Mit dem Therapiekonzept CLEAN & SEAL® steht eine wirksame Behandlungssequenz zur Verbesserung und Stabilisierung der entzündeten Gewebesituation zur Verfügung. Im ersten Schritt – „CLEAN“ – erfolgt mithilfe des mechanischen Débridements und des Reinigungsgels PERISOLV® auf Hypochloritbasis eine sorgfältige Entfernung des Biofilms. Im zweiten Schritt – „SEAL“ – wird die gereinigte Wundstelle mit vernetzter Hyaluronsäure (xHyA) versiegelt. xHyA beschleunigt die Heilungsprozesse und schützt vor einer erneuten Infektion.



REGEDENT GmbH

Tel.: +49 9324 60499-27
www.regedent.de

PSI-Parodontometer mit DLC-Beschichtung



REF 546WHO1



REF 5012WHO1



REF 701WHO1

Genormte
Gewinde,
passend auf
alle Griffe
für Mund-
spiegel.

Langlebig,
durch dauerhaft
**MAXIMALEN
KONTRAST.**

Die Parodontitis ist eine „stille“ Erkrankung, ihre Früherkennung ist daher umso wichtiger. Mit unseren PSI-Parodontometern haben Behandler das richtige Instrument dafür in der Hand. Der Unterschied zu anderen PASonden ist die tiefschwarze Diamond-like-Carbonbeschichtung aus dem Hause Hahnenkratt, die für maximalen Kontrast sorgt. Die DLC-Beschichtung verblasst, im Vergleich zu gelaserten Skalierungen, nicht und ist somit dauerhaft lesbar. Dadurch ist das Instrument besonders langlebig. Die feine, kugelförmige Spitze und die nahezu planen Übergänge der Markierungen im Messbereich unterstützen eine atraumatische Sondierung. Das Instrument ist absolut resistent gegenüber allen Arten von Desinfektion und Sterilisation. Alternativ ist das Sondenteil mit genormtem Gewinde erhältlich; es passt auf jeden Mundspiegelgriff und ist somit besonders umweltfreundlich und nachhaltig.



Interesse an einem **Gratismuster?**
Einfach per E-Mail bestellen:
aftersales@hahnenkratt.com

E. HAHNENKRATT GmbH

Tel.: +49 7232 3029-0
www.hahnenkratt.com

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

Ingolf Döbbecke, Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller, Torsten R. Oemus

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme Tel. +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer (V.i.S.d.P.) Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

REDAKTIONSLÉITUNG

Marlene Hartinger Tel. +49 341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

REDAKTION

Paul Bartkowiak Tel. +49 341 48474-203 p.bartkowiak@oemus-media.de

PRODUKTIONSLÉITUNG

Gernot Meyer Tel. +49 341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn Tel. +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

LAYOUT/SATZ

Fanny Haller Tel. +49 341 48474-114 f.haller@oemus-media.de
Frank Pham Tel. +49 341 48474-254 f.pham@oemus-media.de

LEKTORAT

Ann-Katrin Paulick Tel. +49 341 48474-126 a.paulick@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

DRUCKEREI

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2025 mit zwölf Ausgaben (davon zwei Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 32 vom 1.1.2025. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskripts gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb dieser Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Inserenten

UNTERNEHMEN

SEITE

Align Technology	67
Amann Girrbach	25
Asgard Verlag	69
BEGO	35
Belmont Dental	27
Bien-Air	29
Direct	79
Directa AB	59
DMG	2
Dürr Dental	47
DZR	41
FABIUS	49
HAHNENKRATT	37
IMC Systems	21
Koelnmesse	33
Komet Dental	31
lege artis	39
Medit	5
Mehrwert Beratungs GmbH	76/77
NETdental	17
NSK Europe	13
Permadental	92
Ray Europe	71
REGEDENT	45
Rezeptionsdienste für Ärzte	23
SDI Germany	Titelpostkarte, Beilage
Solutioneers	26
Solventum Germany	9
SPEIKO	15
Synadoc	43
teemfactor ARZ.dent	51
XpertLigner	55
ZO Solutions	4

Editorische Notiz
(Schreibweise männlich/weiblich/divers):

Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

FACHWISSEN KOMPAKT

Fundiert, praxisnah, aktuell

EJ PJ OJ IJ



Jetzt die **Journale** im
Onlineshop bestellen.



Besuchen Sie uns in
den **sozialen Medien**.

Jetzt **Probeabo**
abschließen.

THE TRANSFORMATIVE POWER OF DIGITAL DENTISTRY

SYMPORIUM AUF IBIZA 2.-3. MAI 2025

13 REFERENTEN 6 WORKSHOPS

- Hochkarätige Referenten
- Innovative Themen
- Spannende Hands-On Kurse

„Lassen Sie sich inspirieren von innovativen Lösungen für die moderne Praxis und starten Ihre digitale Transformation.“

Klaus Spitznagel
Geschäftsführer Permadental



Weitere Informationen
und Anmeldung auf:
permadental.de/ibiza-symposium



Kundenservice: 02822 71330-22
kundenservice@permadental.de