

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Digitaler Workflow –
Schnittstelle zwischen
Praxis und Labor

/// 34



WORLD'S 1st

Das NEUE Chairside

AUCH FÜRS LABOR

- ✓ Perfit FS vollgesintertes Zirkon
- ✓ extrem wirtschaftlich
- ✓ delegierbar, einfaches Handling
- ✓ maximal optimierter, offener byzz® Workflow
- ✓ höchste Passgenauigkeit
- ✓ extrem präziser Randabschluss
- ✓ Zahnschubstanzschonend
- ✓ keine Schrumpfungsfehler
- ✓ kein Glanzbrand nötig - nur polieren
- ✓ kein Sinterofen nötig
- ✓ extrem schnell
- ✓ Profi-Support

EASY Mill4



DESIGNSERVICE:
Testkrone nach
Ihrem Datensatz
gewünscht?



Perfit
by vatech

Perfect Aesthetic
Zirconia Solution



[Themenschwerpunkt ————— **Digitaler Workflow** – Schnittstelle zwischen Praxis und Labor]

kurz gesagt:



© André-Joubin Derakhshani

38

„Das **Dahl-Konzept** beschreibt die Wiederherstellung von Okklusionskontakten durch die gezielte Platzierung eines Geräts oder einer Restauration in Supraokklusion. Ziel ist es, bei lokalisiertem Zahnverschleiß im Frontzahnbereich Platz für Rehabilitationen zu schaffen. [...] Moderne digitale Technologien spielen hier eine entscheidende Rolle, da sie eine präzise Überwachung der Zahnbewegungen ermöglichen. Mit intraoralen Scannern (IOS) und digitalen Aufnahmen lässt sich exakt nachvollziehen, wie sich die Zähne bewegen und in welche Richtung die Veränderungen stattfinden.“

_Prof. Dr. Florian Beuer

Das komplette Interview mit

Prof. Dr. Florian Beuer und ZA/ZT

André-Joubin Derakhshani können

Sie ab Seite 38 lesen.

Inhalt 4 — 2025

WIRTSCHAFT

6 **Jubiläum: FACES OF OEMUS**

8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

14 Trotz Krisen zur digitalen Traumpraxis zwischen Rhein und Lahn

18 „Es ist wichtig, das starke US-Gewicht im Blick zu behalten“

20 Ohne Wenn und Aber: „Wissenschaft ist der Wahrheit verpflichtet.“

24 Dinge, die sich auch von selbst lösen

26 Praxis Backstage: „Ich sitze abends nicht mehr Stunden über meiner Dokumentation!“

DATENMANIPULATION

20

WELT-FINANZ-MARKT

18

© zwiebackesser - stock.adobe.com



© xy - stock.adobe.com

Inhalt 4 ————— 2025

TIPPS

- 28 Zusatzleistungen in der Oralmedizin:
Mikrobiologische Markerkeimanalyse ...
- 30 Rechtliche Aspekte des digitalen Workflows
zwischen Praxis und Labor
- 32 Optimale Customer Journey zahlt sich aus!



tipp

DIGITALER WORKFLOW – SCHNITTSTELLE ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR

- 34 Fokus
- 38 Enormes Potenzial: Dahl-Konzept im digitalen Workflow
- 42 Wann CAD/CAM-Komposite eine gute Option sind
- 46 Scankataloge für eine effektive Kommunikation mit Labor und Patienten
- 48 **Wir bitten um Übermittlung eines neuen Datensatzes ...**
- 50 Passung von Laminat-Veneers mit lasergesinterten CAD/CAM-Veneers

ANZEIGE

Gemeinsam Engpässe vermeiden und gleichzeitig Werte schaffen!



WIR FREUEN UNS AUF SIE UND IHR INTERESSE!

zo solutions
AG

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. +41 (0) 7841 04391
+49 (0) 1511 4015156
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag



In dieser Ausgabe der **ZWP Zahn-
arzt Wirtschaft Praxis** befindet sich
das **ZWP Spezial Praxiseinrichtung
und Praxisorganisation**.

PRAXIS

- 52 Fokus
- 64 In Köln präsentiert: Der neue endodontische Goldstandard
- 66 **Science News: *Dentiradicibacter hellwigii* entdeckt!**
- 68 Maximale Ölpflege, minimaler Verbrauch
- 70 Komet BioRepair: Indikationen für den Spezialisten – Teil 2
- 74 Präzise Bildgebung und einfache Handhabung
- 76 „Die durchgängige Erreichbarkeit ist heute ein Muss.“
- 78 **Factoring, das richtig Freude macht**

DENTALWELT

- 80 Fokus
- 82 **„Nachhaltigkeit muss gelebt werden und für Konsumenten nachvollziehbar sein.“**
- 88 Ein Leben für die HNO-Heilkunde: Prof. Dr. Hans Behrbohm feiert 70. Geburtstag
- 90 EnPack und EnFill, für sichere Obturationen
- 91 Produkte

32

gute Gründe
für das neue
Varios Combi Pro2



Jeden Tag strahlende, gesunde Lächeln in Ihrer Praxis. Gemacht von Ihnen und Varios Combi Pro2. Mit außergewöhnlicher Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit ist Varios Combi Pro2 Ihre Antwort auf alle Patientenbedürfnisse und ein echter Mehrwert für Ihre Praxis.

Fördern Sie jetzt die Zukunft des Lächelns!

2-in1-Kombination: Pulverstahl und Ultraschall · Modulares Pulversystem mit außenliegender Pulverführung · Wartungsfreundlich · Kabelloser Multifunktions-Fußschalter · Effiziente Wassererwärmung · Titan-Ultraschallhandstück (LED) · Entkeimungssystem



FACES OF OEMUS

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.

30 JAHRE
oemus

WIR VERLEGEN DENTAL

Timo Krause

Produktmanager

Timo Krause ist seit 13 Jahren fester Teil der OEMUS MEDIA-Familie und sowohl für den international-implantologischen Part als auch für die junge Sparte im Verlag zuständig. Als Produktmanager betreut er mit viel Verve und Herzblut die englischsprachigen Publikationen *implants* und *ceramicimplants* sowie das Magazin für die junge Zahnmedizin *dentalfresh*. Dabei geht er auf internationalen Dentalkongressen gezielt implantologischen Trends und Neuerungen nach, netzwerkt mit kommunikativer Leichtigkeit mit weltweiten Industriepartnern und Fachautoren und begeistert sich zugleich für die neue Generation von Zahnmedizinern. Gerade dem Nachwuchs möchte er Inhalte, Themen und Kooperationen aufzeigen, die die junge Zahnärzteschaft mit inspiriert, die Besten ihres Fachs zu werden. Seit diesem Jahr betreut Timo zudem und neben der *Dental Tribune D-A-CH* auch die *Dental Tribune Niederlande* und erschließt sich dafür den niederländischen Markt. Außerhalb der Dentalwelt bewegt sich der vierfache Vater auf eigens restaurierten Fahrrädern fort, folgt seinem Freigeist als Fotograf und findet meditative Ruhe beim Gärtnern.



Portrait: © Katja Kupfer



**WE
LOVE
WHAT
WE**



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2025 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 4/25 zeigt den passionierten OEMUSianer Timo Krause.

OEMUS
Publikationen



ZWP online





Timos englischer Kosmos & NACHWUCHSPROJEKT

Timo betreut vertriebsseitig und teilweise auch redaktionell die beiden englischsprachigen Spezialisten-Publikationen der OEMUS MEDIA AG, *implants – international magazine of oral implantology* sowie *ceramic implants*.



IMPLANTS

implants – international magazine of oral implantology erscheint quartalsweise und bietet englischsprachigen Lesern mit anwenderorientierten Fallberichten, wissenschaftlichen Studien und komprimierten Produktinformationen ein regelmäßiges Update aus der Welt der internationalen Implantologie.

CERAMIC IMPLANTS

Die *ceramic implants* erscheint dreimal jährlich und gibt ein fundiertes Update, ebenfalls in englischer Sprache, aus der Welt der metallfreien Implantologie.



DENTALFRESH



Nicht zuletzt nimmt sich Timo der Vibes der jungen Generation an und bringt als Netzwerker Industriebelange und Nachwuchsinhalte für die *dentalfresh* zusammen.

Wie bucht man Therapien effizient?

Sie haben die Wahl!

1 Manuell

Behandlungsplan (Bitte an der Rezeption abgeben!)

Name: Vorname:

Geburtsdatum: Versicherung:

E-Mail: Telefon-Nr.:

Anschrift:

Bezeichnung:

Behandler:

	Behandlungsart	Dauer	Zeit- abstand	abweichender Behandler	Datum
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					

Heilkostenplan liegt vor ☐ ja ☐ nein
wenn ja, unterschrieben am:

Absagen bitte spätestens 24 h vor Behandlungstermin!

Bitte bei Absagen und Terminverschiebungen die Reihenfolge der Termine beachten!

Bitte hier ausschneiden!



2 Automatisiert



ZWP Designpreis 2025:



Jetzt bewerben!

Der Bewerbungsschluss ist der 1. Juli 2025.

Sie haben eine smart designte Praxis mit Wow-Effekt – dann machen Sie mit beim ZWP Designpreis! Was Sie dafür brauchen? Professionell angefertigte Praxisfotos und eine vollständig ausgefüllte Online-Bewerbung. Den Rest übernehmen wir und ernennen am 12. September „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2025“.

Alle Infos zum Wettbewerb sowie die Anmeldemaske gibts hier: www.designpreis.org.



Hohes Defizit der Krankenkassen in 2024

Die gesetzlichen Krankenkassen weisen in einem vorläufigen Ergebnis für das Jahr 2024 ein **Defizit von rund 6,2 Mrd. EUR** aus. Dabei standen den Einnahmen in Höhe von 320,6 Mrd. EUR Ausgaben in Höhe von 326,9 Mrd. EUR gegenüber. Die endgültigen Finanzergebnisse der Krankenkassen für das Gesamtjahr 2024 werden Mitte Juni 2025 vorliegen.

Quelle: Bundesministerium für Gesundheit (BMG)

FRISCH VOM MEZGER

WEIL SICH GERADE ALLE WIE BEKLOPPT UM KOPF UND KRAKEN REDEN, BEFRAGEN WIR HEUTE UNSER FUSSBALL-ORAKEL PAUL:

„IST DIE WELT NOCH ZU RETTEN?“

MEZGER



Für viele Menschen ist COVID-19 in den Hintergrund gerückt. Andere leiden jedoch noch immer an den Spätfolgen einer Infektion mit dem Coronavirus SARS-CoV-2. Long COVID ist somit für Medizin, Wissenschaft und Gesellschaft ein ernstzunehmendes Thema. Damit Erkrankte und ihre Angehörigen die bestmögliche Unterstützung erhalten, hat das Bundesministerium für Gesundheit die Initiative Long COVID ins Leben gerufen.

Die Website www.bmg-longcovid.de soll eine Anlaufstelle für Menschen sein, die von Long COVID betroffen sind und Antworten, Erkenntnisse und Hilfe suchen.

Quelle: Bundesministerium für Gesundheit (BMG)



ZWP ONLINE

lesbar – ein Plus für die Leserfreundlichkeit. Zudem wurden die Contentseiten neu strukturiert. Großzügige Weißräume sorgen für ein angenehmeres Lesegefühl und eine übersichtliche Gliederung. Optisch ansprechende Zitatboxen und schnelle Zugriffe auf Zusatzinformationen, wie Details zum Autor oder interaktive Umfragen mit unmittelbarer Auswertung, ergänzen die inhaltliche Darstellung optimal. **Ein weiteres Highlight ist die neue Vorlesefunktion, mit der ausgewählte Artikel aus Wissenschaft und Forschung bequem angehört werden können** – ideal für unterwegs oder für Nutzer, die Inhalte lieber auditiv konsumieren möchten. So machen wir Fachwissen noch zugänglicher und komfortabler.

Quelle: OEMUS MEDIA AG | Katja Kupfer



Entdecken Sie
jetzt das neue
ZWP online!

Frischer, moderner, besser – ZWP online im neuen Look

Stillstand ist keine Option – Weiterentwicklung schon! Deutschlands Topadresse für dentale Nachrichten- und Fachinformationen ZWPonline zeigte sich pünktlich zur IDS in einem frischeren und zeitgemäßen Look. Bewährtes wurde bewusst erhalten, während in die Jahre gekommene Gestaltungselemente vollständig überarbeitet wurden. **Im Mittelpunkt standen dabei die Nutzerfreundlichkeit und Übersichtlichkeit, um die Orientierung auf der Website weiter zu optimieren.** Die Startseite wurde im oberen Bereich neu aufgeteilt: Der traditionelle Slider für Topnews ist einem modernen Dreierblock gewichen, der die neuesten Meldungen übersichtlich und abwechslungsreich präsentiert. Dieses innovative Grid-System bietet mehr Klarheit und vereinfacht die Navigation deutlich. Auch bei den verwendeten Schriften setzt ZWPonline auf frischen Wind. Die neue Typografie ist klar, modern und angenehm

ANZEIGE

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



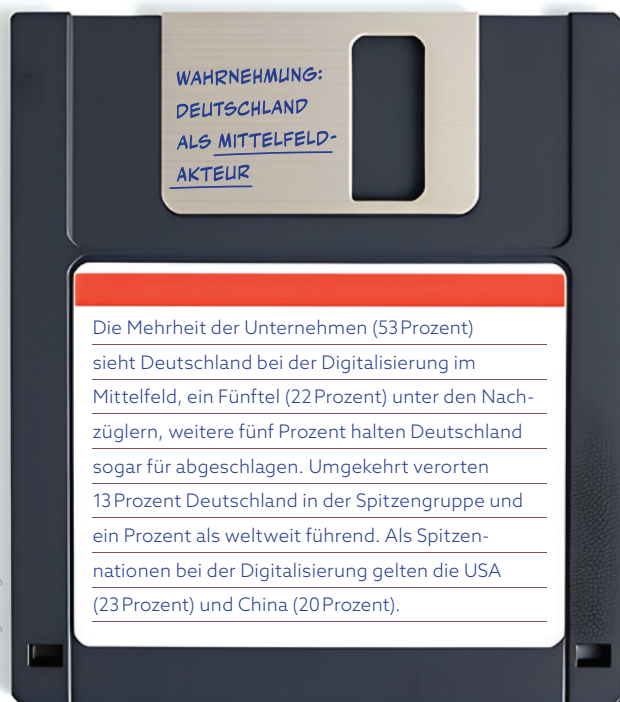
Wie steht es um Deutschland digital?

Die deutsche Wirtschaft zeigt sich in Sachen Digitalisierung selbstkritisch. 82 Prozent der Unternehmen sind der Meinung, die aktuelle Krise der deutschen Wirtschaft sei auch eine Krise zögerlicher Digitalisierung. 73 Prozent sagen, durch zu langsame Digitalisierung habe die deutsche Wirtschaft Marktanteile verloren, und 78 Prozent befürchten, ohne Digitalisierung werde Deutschland wirtschaftlich absteigen. Zugleich gibt erstmals eine Mehrheit (53 Prozent) an, Probleme bei der Bewältigung der Digitalisierung zu haben. Vor einem Jahr waren es noch 48 Prozent, 2023 erst 39 Prozent und 2022 sogar nur 34 Prozent. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von 603 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Nur noch 32 Prozent sehen das eigene Unternehmen als Vorreiter bei der Digitalisierung (2024: 37 Prozent), aber 64 Prozent als Nachzügler (2024: 62 Prozent) und zwei Prozent meinen sogar, sie haben den Anschluss verpasst (2024: null Prozent). Sieben Prozent der Unternehmen sehen ihre Existenz durch die Digitalisierung gefährdet, nach vier Prozent vor einem Jahr.

Quelle: Bitkom e.V.

KI, Big Data, IoT und Co.: Nutzung digitaler Technologien nimmt zu

Eine Reihe digitaler Technologien ist inzwischen in den Unternehmen angekommen oder steht kurz vor der Einführung. So nutzen 44 Prozent bereits Big Data, nach 37 Prozent vor einem Jahr. Weitere 38 Prozent sind in der Planungs- oder Diskussionsphase. Robotik nutzen 38 Prozent (2024: 36 Prozent), 34 Prozent überlegen dies derzeit. Das Internet of Things (IoT) kommt in 37 Prozent der Unternehmen zum Einsatz (2024: 30 Prozent), 45 Prozent denken darüber nach. Virtual und Augmented Reality (VR/AR) verwenden derzeit 32 Prozent (2024: 29 Prozent), 24 Prozent planen es oder diskutieren darüber. 22 Prozent nutzen autonome Fahrzeuge (2024: 18 Prozent), 32 Prozent überlegen noch. Auf künstliche Intelligenz setzen inzwischen 17 Prozent (2024: 13 Prozent), 40 Prozent sind in der Planungs- oder Diskussionsphase. Kaum verbreitet ist noch Blockchain-Technologie mit sechs Prozent Nutzung (2024: drei Prozent) und 19 Prozent, die sich derzeit damit auseinandersetzen. Das Metaverse steht bei ein Prozent Nutzung (2024: zwei Prozent) und fünf Prozent, die es planen oder diskutieren, sowie Quantencomputing mit unverändert null Prozent Nutzung und zwei Prozent, die darüber zumindest nachdenken.



Mehr Infos zum Thema auf www.bitkom.org.

We are One.



**Genaueres, schnelleres
und einfacheres
Intraoralscannen**

Visuell kommunizieren.

Außergewöhnliche Ergebnisse liefern.

Erfassen Sie präzise digitale Abformdaten mit Leichtigkeit und Schnelligkeit. Die Intraoralscanner von DEXIS sowie die IS ScanFlow Software werden ständig weiterentwickelt, um Ihnen zu helfen, Arbeitsabläufe zu optimieren und die Patientenerfahrung zu verbessern.



**Mehr erfahren auf
DEXIS.com**



Warum zu Pulver im Vergleich!

Sub- und supragingivale Anwendungen

EMS

Qualität hat ihren Preis

**Extra feines
Pulver**

Art. Nr. 214534
AIRFLOW PLUS

€ 20,49
100g Preis



14 µm

4 Stück ab € 327,84

GERL.
empfiehlt!

WOODPECKER

Bestes Preis-
Leistungsverhältnis

**Feines
Pulver**

Art. Nr. 218470
Gentle MINI

€ 8,99
100g Preis

Der
Allrounder



25 µm

4 Stück ab € 43,15

**OMNI
DENT**
We care. You smile.

Qualität zum kleinen Preis

**Extra feines
Pulver**

Art. Nr. 207666
Omni ProfiPearls plus

€ 9,99
100g Preis



14 µm

4 Stück ab € 47,95

viel zahlen?

Supragingivale Anwendungen

EMS⁺

Qualität hat ihren Preis

Klassisches Pulver

Art. Nr. 46499

AIRFLOW CLASSIC**€ 7,49**

100g Preis



40 µm

4 Stück ab € 89,88

**GERL.
empfiehlt!****WOODPECKER**Bestes Preis-
Leistungsverhältnis

Klassisches Pulver

Art. Nr. 220485

FAST**€ 4,79**

100g Preis

Der
Allrounder

40 µm

4 Stück ab € 57,50

**OMNI
DENT**
We care You smile.

Qualität zum kleinen Preis

Klassisches Pulver

Art. Nr. 207662

Omni ProfiPearls**€ 5,99**

100g Preis



40 µm

4 Stück ab € 71,88

TROTZ KRISEN

○ Lahnstein
Stadt im Rhein-Lahn-Kreis
in Rheinland-Pfalz.



© Michael Jarmusch – www.jarmusch.de

zur digitalen Traumpraxis zwischen Rhein und Lahn

Vorher-nachher-Effekt:
vom Bau zur fertigen Praxis.



© Michael Jarmusch – www.jarmusch.de

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

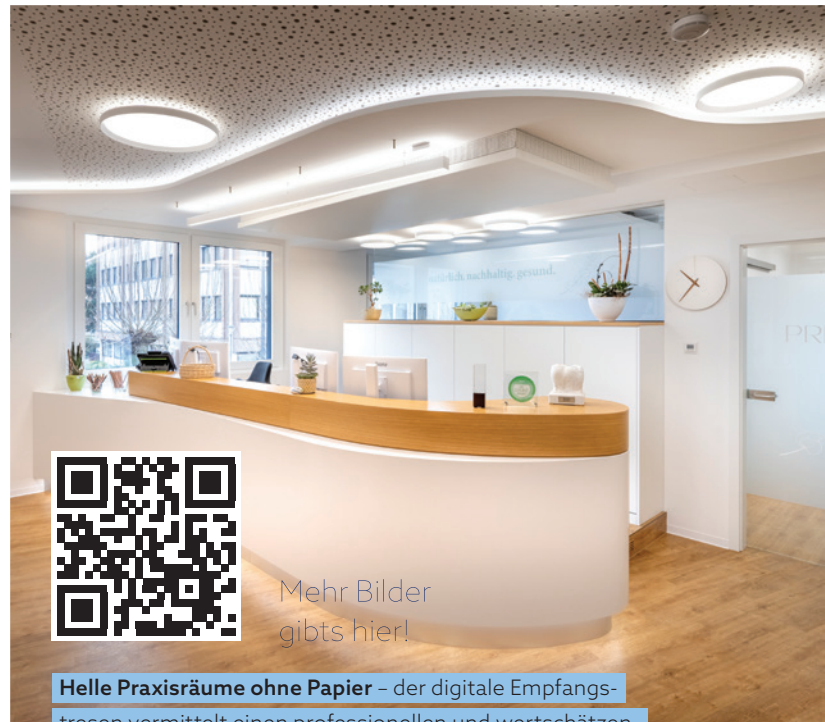
[LAND – ZAHN – WIRTSCHAFT]

Nach drei Jahren Bauzeit zogen Dr. Christian Weichert und Benedikt Kempkes mit ihrer übernommenen Praxis, die sich bis dato seit 42 Jahren in gemieteten Räumen befand, in eine komplett neu geschaffene Immobilie mit einem voll digitalen Praxislabor in Lahnstein bei Koblenz. Welche Krisen beim Bau zu bewältigen waren und warum beide Gründer voll und ganz auf die digitale Zahnmedizin setzen, verrät das folgende Interview.

Herr Kempkes, wie kam es zu Ihrer Gemeinschaftspraxis?

Mein Kollege Dr. Christian Weichert und ich haben uns 2006 im Studium kennengelernt und schnell festgestellt, dass wir nicht nur auf einer Wellenlänge sind, sondern beide rheinische Frohnaturen, die das Rheinland und das Umland lieben. Nach dem Studium blieben wir in Kontakt, und 2017 fragte er mich, ob ich mir vorstellen könnte, gemeinsam mit ihm die bestehende Gemeinschaftspraxis seiner Eltern in Lahnstein zu übernehmen. So gründeten wir 2018 die Gemeinschaftspraxis Weichert & Kempkes und übernahmen damit die seit 1981 bestehende Praxis seiner Eltern. Wir entschieden uns, diese komplett neu zu planen und neu zu bauen. Der Standort in gemieteten Räumlichkeiten war uns nicht zukunftssicher genug, und wir sahen großes Potenzial, die Praxis zu modernisieren, uns zu vergrößern, ein eigenes Labor zu integrieren und den digitalen Weg einzuschlagen. Im Juli 2023 konnten wir dann in den Neubau umziehen – nur eine Straße weiter vom alten Standort, was den Wechsel für Mitarbeitende wie Patienten äußerst unkompliziert machte.

© Michael Jarmusch – www.jarmusch.de



ANZEIGE

Bock auf moderne Praxissoftware?

teemer



Langjährige Erfahrung im Bereich Cloud Computing



Vernetzt, mobil und mit Windows sowie macOS nutzbar



Zertifizierte Verschlüsselung, georedundant in Deutschland gespeichert



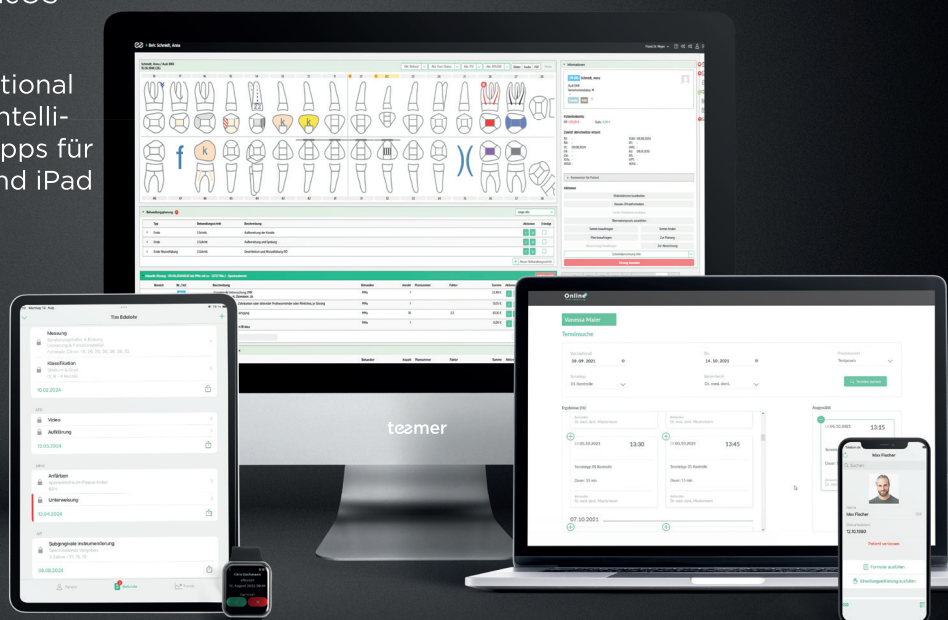
Multifunktional und mit intelligenten Apps für iPhone und iPad



Modernes, prozessorientiertes Interface



QR-Code scannen und teemer kennenlernen.
www.teemer.de/demo



Welches Praxiskonzept liegt Ihrer Praxis zugrunde?

Unser Praxiskonzept basiert auf einem klaren Schwerpunkt: hochwertiger und langlebiger Zahnersatz aus digitalem Workflow. Ein großer Teil davon wird mittlerweile in unserem eigenen Labor gefertigt, das von einem erfahrenen Zahntechnikermeister geführt wird. Dadurch können wir höchste Präzision und Qualität gewährleisten und individuell auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Patienten eingehen. Zusätzlich arbeiten wir mit weiteren starken Partnerlaboren zusammen, die uns unterstützen und ebenfalls exzellenten Zahnersatz fertigen. Ein zentraler Aspekt unserer Arbeit ist die digitale Zahnmedizin. Wir haben uns bewusst für einen vollständig digitalen Workflow entschieden, der alle Prozesse von der Diagnostik bis zur Fertigung umfasst. Wir arbeiten abdruckfrei mit einem modernen Intraoral-scanner, setzen einen digitalen Gesichtsbogen ein und übertragen sämtliche Daten vollständig digital. Zusätzlich bieten wir auch FaceScan und digitales Röntgen an, wodurch wir eine hochpräzise Planung und Diagnostik gewährleisten können. Auch die Abläufe in unserem



Zahnarzt **Benedikt Kempkes** in der Lahnsteiner Praxis.

Labor sind vollständig digitalisiert, was Effizienz und Präzision auf höchstem Niveau ermöglicht. Zudem verfolgen wir ein modernes Verständnis von Service, Aufklärung und der Umsetzung von qualitativ hochwertigem Zahnersatz, der langlebig und nachhaltig sein soll. Unsere Patienten schätzen nicht nur die moderne Technik und den Komfort, sondern auch unsere Transparenz und das Ziel, natürliche und gesunde Zähne zu schaffen, die dauerhaft überzeugen. Auch unser Patientenmanagement ist vollständig digitalisiert, was nicht nur unsere internen Abläufe optimiert, sondern es uns auch ermöglicht, unsere Patienten bestmöglich zu betreuen und ihnen ein reibungsloses Praxiserlebnis zu bieten.

Was war die größte Herausforderung und der größte Erfolgsmoment des Gründungsprozesses?

Die größte Herausforderung war es, neben dem Hauptberuf als Zahnärzte drei Jahre lang die Baustelle zu koordinieren und zu betreuen. Leider fiel unsere Bauphase in eine äußerst schwierige Zeit: Wir mussten das Projekt während der Coronapandemie umsetzen, was zu erheblichen Verzögerungen führte. Zusätzlich brach der Ukrainekrieg aus, was die Materialbeschaffung noch weiter erschwerte. Da wir uns in der Nähe des Ahrtals befinden, waren wir zudem indirekt von den Auswirkungen der Ahrflut betroffen, da sowohl Handwerker als auch Materialien in der Region knapp waren. Diese Kombination aus Widrigkeiten machte die Umsetzung unseres Projekts zu einer großen Herausforderung, die wir parallel zur Führung des laufenden Praxisbetriebs meistern mussten. Trotz aller Herausforderungen haben wir es geschafft, unser Projekt erfolgreich umzusetzen – und das verdanken wir vielen starken Partnern. Regionale Firmen haben uns tatkräftig unterstützt, unsere Architektin hat hervorragende Arbeit geleistet, und unser Depot hat uns bei der Planung der Praxis bestens begleitet. Ein großer Vorteil unserer Gemeinschaftspraxis war zudem die Möglichkeit, die Aufgaben aufteilen zu können, was uns enorm entlastet hat. Der größte und schönste Moment war jedoch der offizielle Übergang: als wir die alte Praxis hinter uns lassen konnten und den Startschuss in unserer neuen Zahnarztpraxis feiern durften. Dieser Moment war der Höhepunkt all unserer Arbeit und Planungen und bleibt uns als ein ganz besonderer Meilenstein in Erinnerung. ■

Weitere Infos zur Praxis auf: www.weichert-kempkes.de.

„Nachhaltigkeit ist ...

... ein zentraler Bestandteil unserer Praxisphilosophie. 2022 wurden wir mit dem Siegel **„Die Grüne Praxis 2022“** ausgezeichnet, nachdem wir bereits zuvor das Qualitätssiegel der Grünen Praxis erhalten hatten. Wir setzen uns aktiv dafür ein, Ressourcen zu schonen und die Umwelt zu bewahren. Das beginnt mit kleinen, aber effektiven Maßnahmen: Wir sparen Wasser, indem wir Mundspülbecher nur zu einem Viertel füllen, verwenden recycelbare Handschuhe und bestellen Materialien gebündelt, um den Papiermüll zu reduzieren. Durch unser digitales Arbeiten verzichten wir auf Papier; dabei werden Formulare vollständig digital bearbeitet und unterschrieben. Zudem legen wir großen Wert auf regionale Partnerschaften, um den CO₂-Ausstoß durch unnötige Autofahrten zu minimieren. Wir versuchen uns täglich zu verbessern, um nachhaltiger und umweltbewusster zu agieren.“

(Benedikt Kempkes)



MIT STARKEM ANTI-PLAQUE-EFFEKT, DER AUCH NOCH SCHMECKT.

Sorgt für gesünderes Zahnfleisch bereits **ab der ersten Woche.***
Die geschmacksverbessernde Technologie kaschiert den salzigen Geschmack und lässt das Frischegefühl der Minze in den Vordergrund treten.

EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1-MARKE**

und helfen Sie, mit **Parodontax Zahnfleisch Active Repair** die Zahnfleischgesundheit Ihrer Patient:innen zu fördern.

Jetzt registrieren
und kostenlose
Produktmuster
anfordern.



* Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta (ohne Natriumbicarbonat), nach einer professionellen Zahnreinigung und bei zweimal täglichem Zähneputzen.

** Gemäß einer im Jahr 2023 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.

„Es ist wichtig, das starke

US-GEWICHT

im Blick zu behalten“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[FINANZANLAGEN]

Der Weltfinanzmarkt ist immer in Bewegung – das ist seine Normalität und Grundvoraussetzung. Und doch beobachten viele derzeit mit einer gewissen Skepsis, was sich in Amerika, und damit in der Welt tut, und wägen dabei ab, ob es notwendig ist, auch im Kleineren, Privaten darauf zu reagieren. Ein Gespräch mit Finanzexpertin Karoline Decker von fin:marie.

Frau Decker, wie bewerten Sie das hohe Gewicht von US-Unternehmen in Welt-ETFs? Und welche Risiken und Chancen sehen Sie in der aktuellen Weltmarktlage?

Welt-ETFs gelten als eine der einfachsten Möglichkeiten, global gestreut zu investieren. Was viele jedoch nicht wissen: Ein großer Teil dieser ETFs besteht aus US-Unternehmen – oft über 60 Prozent. Das liegt daran, dass der US-Aktienmarkt der größte und wertvollste der Welt ist. Firmen wie Apple, Microsoft oder Google machen alleine schon einen erheblichen Anteil aus. Das bringt viele Chancen mit sich, denn diese Unternehmen sind innovativ, global erfolgreich und oft auch krisenresistenter als andere.

Aber genau darin liegt auch ein Risiko: Wenn ein Welt-ETF stark von US-Aktien dominiert wird, hängt das eigene Investment primär von der wirtschaftlichen Lage in den USA ab. Steigen zum Beispiel dort die Zinsen oder kommt es zu politischen Problemen, kann das den ETF stark beeinflussen – obwohl man doch eigentlich „weltweit“ investieren wollte. Auch die Bewertungen vieler US-Aktien sind aktuell sehr hoch, was das Risiko für Kursrückgänge erhöht. Es ist also wichtig, das starke US-Gewicht im Blick zu behalten.



© Clubhouse

Welche Ansätze empfehlen Sie, um das Klumpenrisiko durch die starke Gewichtung der USA in Welt-ETFs zu reduzieren? Sind Portfolios, die sich an der tatsächlichen Wirtschaftsleistung orientieren, eine praktikable Alternative?

Wenn man verhindern möchte, dass ein Großteil des eigenen Geldes in nur einem Land – wie den USA – investiert ist, gibt es mehrere Möglichkeiten. Eine Variante ist, gezielt Regionen wie Europa, Asien oder Schwellenländer zusätzlich ins Portfolio aufzunehmen. Dafür gibt es viele einzelne ETFs, die genau solche Märkte abbilden. Das hilft, das sogenannte Klumpenrisiko zu verringern. Manche Anleger entscheiden sich auch für Welt-ETFs, die Länder nicht nach der Größe ihrer Börse gewichten, sondern danach, wie groß ihre tatsächliche Wirtschaftsleistung ist – also gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP). In solchen ETFs haben Länder wie China oder Indien mehr Gewicht, während die USA entsprechend weniger stark vertreten sind. Solche Lösungen sind allerdings nicht so weit verbreitet, aber sie können eine sinnvolle Ergänzung sein. Auch sogenannte Smart-Beta-ETFs, die nicht nach der Größe der Unternehmen gewichten, sondern z. B. nach der Qualität oder Stabilität von Firmen, können helfen, die starke US-Lastigkeit im Depot zu verringern.

Wie können Anleger auf die Unsicherheiten durch Handelskonflikte und potenzielle Zölle reagieren? Welche Anpassungen im Portfolio würden Sie in solchen Situationen empfehlen?

Handelskonflikte oder Zölle zwischen großen Volkswirtschaften – etwa den USA und China – können erhebliche Auswirkungen auf die Märkte haben. Unternehmen, die stark vom Export abhängig sind, geraten schnell unter Druck. Deshalb ist

© zwiebackesser – stock.adobe.com



es wichtig, das eigene Geld nicht nur in einem Land oder einem Sektor anzulegen, sondern breit zu streuen. In unsicheren Zeiten können sogenannte defensive Branchen helfen – zum Beispiel Unternehmen aus dem Gesundheitsbereich, von Versorgungsdienstleistern oder Produzenten von Lebensmitteln. Diese Firmen sind meist weniger abhängig vom Konjunkturverlauf, da ihre Produkte und Dienstleistungen auch in Krisenzeiten gebraucht werden. Gold ist ebenfalls eine beliebte Absicherung. Es entwickelt sich in politisch oder wirtschaftlich unsicheren Zeiten oft stabil und kann helfen, Verluste an den Aktienmärkten auszugleichen. Auch ETFs auf Gold sind hier eine bequeme Lösung.

Zudem sollte man auf mögliche Währungsschwankungen achten. Wer zum Beispiel viel in US-Dollar investiert, kann bei starken Veränderungen des Wechselkurses Verluste machen. Es gibt ETFs, die solche Risiken absichern („Währungshedge“), was in bestimmten Situationen sinnvoll sein kann.

Welche spezifischen Indizes oder Anlageklassen sehen Sie als geeignet an, um die regionale und sektorale Diversifikation im Portfolio zu erhöhen und es gegen globale politische und wirtschaftliche Unsicherheiten abzusichern?

Ein gut aufgestelltes Portfolio sollte möglichst vielseitig sein – sowohl was Regionen als auch Branchen angeht. Neben einem klassischen Welt-ETF kann es sinnvoll sein, gezielt Regionen hinzuzufügen, die im globalen Vergleich oft zu kurz kommen. Dazu zählen zum Beispiel Schwellenländer wie Indien oder Brasilien, aber auch europäische oder japanische Märkte. Diese Länder und Regionen bringen oft andere Chancen und Risiken mit sich und sorgen so für mehr Ausgewogenheit im Portfolio.

Auch die Auswahl unterschiedlicher Branchen ist wichtig. Gerade in schwierigen Zeiten haben sich Sektoren wie Gesundheit, Lebensmittel oder Versorger als stabil erwiesen. Zusätzlich kann man über sogenannte Infrastruktur-ETFs investieren, also in Unternehmen, die etwa Stromnetze, Straßen oder Kommunikationsleitungen betreiben. Diese Geschäftsmodelle sind oft langfristig und krisenfester.

Wer noch breiter aufstellen möchte, kann auch über alternative Anlagen nachdenken – zum Beispiel über Immobilienfonds (REITs) oder Rohstoffe wie Gold. Diese Anlagen verhalten sich oft anders als Aktien und können helfen, Schwankungen auszugleichen.

Am Ende geht es immer darum, das Risiko gut zu verteilen. Wer nicht nur auf eine Karte setzt,

sondern verschiedene Länder, Branchen und Anlageformen kombiniert, ist langfristig besser gegen Überraschungen aufgestellt – egal, ob politisch, wirtschaftlich oder an der Börse. ■

fin:marie

ist eine B2B/B2C-Anlageplattform und mobile App für Frauen in Europa.

Als One-Stop-Lösung bietet das Unternehmen digitale Finanzbildung mit

einer Robo-Advisor-Wealth-Management-Investmentlösung und einer

digitalen Versicherungsstrategie. Für Unternehmen integriert finmarie eine

White-Label-SaaS-Lösung mit persönlichem Finanzcoaching und einer

hybriden digitalen Financial Wellness Academy.

Mehr Infos auf finmarie.com.

ANZEIGE

AnyGuard.dental

Die datenschutzkonforme ChatGPT-Lösung für Ihre Praxis.

Mehr Zeit für Patienten, weniger Bürokratie – effizient, sicher, DSGVO-konform.

- Vorgefertigte Prompts für den sofortigen Einstieg
- Berichte, Dokumentationen und Beihilfeschriften in Sekunden



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

A portrait of Dr. Elisabeth Bik, a woman with brown hair and glasses, wearing a blue blazer and a patterned scarf. The portrait is on the left side of the page, with a dark grey background behind her.

OHNE WENN UND ABER:

„Wissenschaft ist der
Wahrheit verpflichtet.“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[FORSCHUNG]

Im vergangenen Jahr erhielt die niederländische Mikrobiologin und Wissenschafts-Whistleblowerin Dr. Elisabeth Bik den Individual Award der Einstein Stiftung Berlin. Bik hat die Verwendung betrügerischer wie fehlerhafter Daten in über 7.600 wissenschaftlichen Arbeiten nachgewiesen und zugleich das Vorgehen aufgedeckt, Autorenschaften für gefälschte Studien zu verkaufen. Im exklusiven ZWP-Interview geht Bik auf die besonderen Umstände ihrer Arbeit ein.

Dr. Elisabeth Bik ist eine niederländische Mikrobiologin und Wissenschafts-Whistleblowerin. Sie war als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der amerikanischen Stanford University tätig, wo sie unter anderem das Mikrobiom der menschlichen Mundschleimhaut erforschte. 2013 bemerkte sie, dass ihre eigene Arbeit von anderen Wissenschaftlern plagiiert wurde. Dies weckte ihr Interesse am Thema Wissenschaftsintegrität. Daraufhin gab sie 2019 ihre Anstellung bei einem biomedizinischen Start-up-Unternehmen auf und widmet sich seitdem in Vollzeit dem Thema Bildmanipulationen in der Wissenschaft.

© Michael N Co

Frau Dr. Bik, was hat Sie dazu bewogen, sich ganz der Aufdeckung wissenschaftlichen Fehlverhaltens zu widmen?

Als ich immer mehr Anfragen erhielt, Bildunklarheiten in Veröffentlichungen zu untersuchen, wurde es schwierig, diese Aufträge mit einem Vollzeitjob zu kombinieren. Ich hatte das Gefühl, dass ich mehr für die Wissenschaft tun könnte, wenn ich meinen Job aufgebe und mich vollständig auf die Wahrung wissenschaftlicher Integrität konzentriere. Natürlich ging das mit einem erheblichen Risiko finanzieller Unsicherheit einher. Aber es stellte sich heraus, dass ich durch Vorträge, Workshops und Beratungsarbeiten etwas Geld verdienen konnte. Außerdem bekomme ich finanzielle Unterstützung über Patreon, wofür ich unglaublich dankbar bin.

Welche Auswirkungen können fehlerhafte Daten auf Gesellschaft, Wissenschaft und unser Vertrauen in die Forschung haben?

Die Wissenschaft ist der Wahrheit verpflichtet, daher steht Datenmanipulation im Widerspruch zu allem, wofür wissenschaftliches Arbeiten stehen sollte. Natürlich können Daten besser aussehen, wenn ein Forscher Datenpunkte auslässt, die nicht zu seiner Hypothese passen, oder ein Foto manipuliert – aber das wäre ganz klar Betrug. Als Forscher werden wir größtenteils mit Steuergeldern finanziert. Daher sollten wir das Vertrauen der Steuerzahler auch verdienen, indem wir dieses Geld verantwortungsvoll und vertrauenswürdig einsetzen. Zudem bauen Wissenschaftler oftmals auf der Arbeit von Kollegen auf, sodass verfälschte Daten zu verschwendeter Zeit und Mühe führen können, wenn andere versuchen, diese Ergebnisse zu reproduzieren. Es kann sogar dazu führen, dass Patienten auf klinische Studien hoffen, die auf Betrug basieren, oder dass Maßnahmen im Bereich der öffentlichen Gesundheit auf falschen Daten beruhen.

Der Einstein Foundation Award for Promoting Quality in Research

... zeichnet jedes Jahr Beiträge aus, die die Reproduzierbarkeit und Validität von Forschung und Wissenschaft grundsätzlich steigern und dadurch deren gesellschaftlichen Nutzen maßgeblich fördern. Weltweit freien Zugang zu Forschung zu ermöglichen (Open Science), gleichberechtigte internationale Kooperationen aufzubauen (Big Team Science) oder auch das Engagement für hohe ethische Standards in der Forschung sind nur einige Facetten preiswürdiger Aktivitäten. Gemeinsam mit dem QUEST Center for Responsible Research at the Berlin Institute of Health at Charité (BIH) zeichnet die Einstein Stiftung Berlin Kandidaten in drei Kategorien aus: Der mit 150.000 EUR dotierte Individual Award wird an Forschende oder kleine Gruppen vergeben und der mit 100.000 EUR dotierte Institutional Award an Organisationen und Forschungseinrichtungen. Der mit 100.000 EUR dotierte Early Career Award würdigt innovative Ideen von Nachwuchswissenschaftlern.

Quelle: Einstein Stiftung Berlin



HELLO TOMORROW.

LinuDent Chat Smarte Team-Kommunikation

- Direkt Nachrichten austauschen
- Einzel- oder Gruppenchats
- Texte, Bilder & Dokumente versenden
- Verfügbarkeits- und Statusanzeige
- Verknüpfung mit dem Aufgabenmanager

LinuDent So läuft Kommunikation heute.



linudent.de/chat

S&F SÜDDEUTSCHE
FACTORING

P PHARMATECHNIK



© Clara Mokri

Was sind die häufigsten Herausforderungen, denen Sie bei der Suche nach Unregelmäßigkeiten begegnen?

Wenn ich veröffentlichte Artikel untersuche, kann ich nur einige offensichtliche, sichtbare Fehler aufdecken, wie eine duplizierte Zelle innerhalb eines Panels, überlappende Fotos oder doppelte Tabellenwerte. Viele Fehler oder gefälschte Daten sind jedoch nicht sichtbar und sehr schwer zu entdecken oder zu beweisen. Für jeden Fall, den wir sehen und nachweisen können, gibt es möglicherweise viele andere Fälle, die nur ans Licht kommen würden, wenn man die ursprünglichen Labornotizen mit den veröffentlichten Daten vergleicht.

Eine weitere Herausforderung ist die mangelnde Reaktion von Fachzeitschriften. Nur etwa die Hälfte der problematischen Artikel, die ich vor etwa zehn Jahren an Zeitschriften gemeldet habe, wurde korrigiert oder zurückgezogen. Einige Herausgeber scheinen sich nicht damit befassen zu wollen. Das ist frustrierend für diejenigen, die die Dinge richtigstellen möchten.

Ihre Entdeckungen können starke Reaktionen hervorrufen, wie im Fall des französischen Mediziners Didier Raoult. Wie gehen Sie mit rechtlichen oder persönlichen Angriffen um, die im Zuge Ihrer Arbeit auftreten können?

In Bezug auf den angesprochenen Fall habe ich viele unfreundliche Nachrichten in den sozialen Medien erhalten, und es gab mehrere wenig schmeichelhafte Beiträge auf Reddit, FranceSoir und YouTube über mich. Das war natürlich stressig. Aber am schlimmsten ist die Gefahr rechtlicher Drohungen. Selbst wenn man vorsichtige und objektiv nachvollziehbare Bemerkungen macht, kann ein Forscher seinen Kritiker verklagen. Diese Klagen können Jahre dauern und sehr teuer sein, auch wenn der Kritiker am Ende gewinnt. Oft dienen solche rechtlichen Drohungen nicht dazu, zu gewinnen, sondern die Kritik zum Schweigen zu bringen. Glücklicherweise habe ich viel Unterstützung von anderen Wissenschaftlern und meinen Followern in den sozialen Medien erhalten. Ich wurde noch nie derart verklagt und hoffe natürlich, dass das auch in Zukunft so bleibt.

Sie haben für Ihr Wirken unter anderem den Einstein Foundation Award 2024 erhalten. Welche Bedeutung haben solche Ehrungen für Sie persönlich und für die Anerkennung wissenschaftlicher Integrität?

Solche Auszeichnungen sind sehr selten, aber unglaublich wichtig. Obwohl es ja vielerlei Preise für neuartige und bahnbrechende Forschung gibt, werden Menschen, die an der Verbesserung der Forschungsqualität arbeiten, nur wenig gesehen und gewürdigt. Daher war es eine große Ehre für mich, sowohl den John Maddox Prize als auch den Einstein Foundation Award zu gewinnen. Solche Preise machen deutlich, dass die Arbeit, die wir als Wissenschaftskritiker leisten, wichtig ist und anerkannt und geschätzt wird. Ich hoffe, dass dies auch dazu führt, dass Wissenschaftler, Institutionen und Fachzeitschriften für das Thema Wissenschaftsbetrug weiter sensibilisiert werden und mehr Aufwand betreiben, wissenschaftliche Daten vor der Veröffentlichung zu überprüfen. Und wir dadurch auch weniger angreifbar sind, wenn uns betrügerische Wissenschaftler versuchen, zu verklagen und kleinzureden. ■

Unter Beschuss

Elisabeth Biks Aufdeckungen in Bezug auf die Arbeiten des französischen Mediziners und Mikrobiologen Didier Raoult, der während der COVID-19-Pandemie mit umstrittenen Studien zu den Malaria-Medikamenten Chloroquin und Hydroxychloroquin von sich reden machte, führten dazu, dass Raoult lautstark gegen Bik wetterte, woraufhin viele Wissenschaftler in einem offenen Brief ihren Support für Bik signalisierten.

SIE HABEN FRAGEN, WIR DIE ANTWORTEN.

Unser CAD/CAM Anwender-Support für Labor und Praxis hilft,
wenns drauf ankommt – sofort und in Zukunft.

Egal, ob Sie Probleme mit Ihren Geräten haben oder die Software nicht macht, was sie soll – wir sind für Sie da. Vom Remote Anwendungssupport über den Datentransfer bis zum Software-Installationsservice bieten wir einen vollumfänglichen Leistungskatalog an. Kontaktieren Sie uns, um zu erfahren, wie Sie mit unserem Servicevertrag die Zukunft nutzen und vor allem für einen reibungslosen Betrieb sorgen können.

**Jetzt online
informieren!**



**Wandel wagen – die dentale
Zukunft gelingt gemeinsam.**



THIS MOMENT

Dinge, die sich auch
von selbst lösen

ÜBUNG 3

Nehmen Sie es nicht persönlich!

Ein Beitrag von Dr. Carla Benz

Infos zur
Autorin



[FÜHRUNG]

Die berühmte erste Strophe des Gelassenheitsgebetes darf nicht nur für gläubige Kirchengänger besondere Bedeutung haben. „Gib mir die Gelassenheit, Dinge hinzunehmen, die ich nicht ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann, und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden.“ Diese Strophe ist besonders für die mentale Gesundheit von Führungskräften entscheidend!

In der letzten Ausgabe ging es darum, welche große Bedeutung Ihre Persönlichkeit für den Praxiserfolg hat. Heute soll es darum gehen, warum es für Ihre mentale Gesundheit wichtig ist, sich auch mal NICHT persönlich verantwortlich zu fühlen.

Als Inhaber einer Zahnarztpraxis haben Sie neben der Zahnmedizin genügend anspruchsvolle Aufgaben und sollten sich darin üben, die wichtigen von den weniger wichtigen Dingen zu unterscheiden.

Stellen Sie sich dazu zunächst diese drei Fragen:

- Ist es wichtig?
- Ist es wichtig und dringend?
- Ist es wichtig, aber nicht dringend?

Bei der aktuellen mentalen Fitnessübung geht es um die Identifizierung jener Angelegenheiten, die nicht unbedingt wichtig sind, Sie aber trotzdem mental belasten können. Ein Beispiel aus der Praxis soll verdeutlichen, was gemeint ist:

Halbgare Informationen durch Dritte sollten keine allzu große Bedeutung haben

Die betroffene Praxis hatte seit Kurzem eine neue Mitarbeiterin, die das Team der professionellen Zahnreinigung ergänzen sollte. In den regelmäßig geführten Mitarbeitergesprächen zeigte sie sich mit ihrem neuen Arbeitsplatz zufrieden. Auch die Patienten äußerten sich besonders positiv über die durchgeführte Behandlung, was zusätzlich für die Zufriedenheit der Mitarbeiterin sprach. Nichtsdestotrotz erreichten die Praxisinhaberin gehäuft Gerüchte aus der Stammbesuchschaft, die Neue bewerbe sich in anderen Zahn-

arztpraxen. Und tatsächlich passte ein online geschaltetes Stellengesuch genau auf das Profil der neuen Mitarbeiterin.

Es herrschte Unsicherheit im Team und auch die Inhaberin der Praxis war verunsichert und suchte den Fehler bei sich. Nicht zu wissen, aus welchen Gründen die neue Mitarbeiterin sich so schnell wieder auf dem Arbeitsmarkt umzusehen schien, ließ sie gedanklich nicht los. Auf dem Heimweg und auch noch zu Hause grübelte sie über die diversen möglichen Gründe.

Nach einigen Wochen stellte sich heraus, dass sich die Mitarbeiterin tatsächlich umgesehen hatte. Das zunächst zögerliche Patientenaufkommen hatte sie dazu veranlasst, sie habe sich gelangweilt. Dies habe sich aber in der Zwischenzeit geändert, und da sie sich in den anderen Praxen nicht so wohlfühlen könne wie in dieser, habe sie sich entschlossen zu bleiben.

Nehmen Sie es nicht mit nach Hause!

An die Inhaberin wurden durch Dritte halbgeare Informationen weitergetragen. Im Mitarbeitergespräch zeigte sich die betroffene Person noch zufrieden, also unternahm die Chefin zunächst noch nichts und wartete ab. Ihr waren zwei Dinge wichtig: Die Praxisabläufe und die Patienten sollten nicht unter der Angelegenheit leiden. Da dies nicht der Fall war, versuchte sie, ruhig zu bleiben. Nichtsdestotrotz nahm sie die Sache mit nach Hause. Ihre Gedanken kreisten um die Frage, warum die Mitarbeiterin nicht mit ihr sprach, und was sie falsch gemacht haben könnte, sodass die Mitarbeiterin unzufrieden war. Das frisst wertvolle Energie und ist genau der Punkt, an dem unsere Kollegin auf ihre mentale Gesundheit aufpassen sollte.

Mentale Energie bewusst verwalten

DON'T
OVERTHINK
IT

Aufgrund Ihrer diversen anspruchsvollen Aufgaben als Führungsperson tun Sie gut daran, Ihre begrenzte mentale Energie nur gezielt anzupapfen. Nicht jedes Praxisgeschehen sollte Sie deshalb persönlich berühren. Aber wie bekommen Sie das hin?

Ist das Problem nicht unmittelbar wichtig und dringend, dann halten Sie sich an die folgenden Schritte:

1. *Bleiben Sie ruhig und schaffen Sie zunächst Distanz zu der Sache.*
2. *Sie sind nicht verantwortlich für die Emotionen Ihrer Angestellten!*
3. *Schließen Sie das Praxisgeschehen sinnbildlich in der Praxis ein. Nutzen Sie den Heimweg, um ineffektive Grübeleien bis zum nächsten Tag zu verabschieden.*
4. *Nutzen Sie die Zeit zu Hause, um zu regenerieren (auch das muss ggf. erst mal geübt werden).*

Vertrauen Sie darin, dass es Angelegenheiten gibt, die sich auch von selbst lösen. Um vertrauen zu können, schulen Sie am besten Ihre Intuition – die Verbindung zu Ihrem Bauchgefühl. Wie das am besten geht, verrate ich Ihnen in der nächsten Ausgabe.



**MEHR ZEIT FÜRS
WESENTLICHE ...**

DANK DER RD GMBH

**Unsere Rezeptionsdienste
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



Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Prinzenallee 15 | 40549 Düsseldorf

„Ich sitze abends nicht mehr Stunden über meiner Dokumentation!“

PRAXIS

BACKSTAGE

Ein Beitrag von Dr. Benjamin Bahlmann

[PRAXIS BACKSTAGE] Finde den Fehler: Erst Zahnmedizin studieren und dann ein Unternehmen führen. Viele Absolventen des Zahnmedizinstudiums wissen wenig über betriebswirtschaftliche Belange, wenn das letzte Examen absolviert ist. Oftmals bringen erst viele Jahre, Erfahrungen und Learnings später, die notwendigen Kompetenzen für die diversen Funktionsbereiche einer Praxis. Mit dieser Ausgangslage im Rücken ist Zahnarzt Dr. Benjamin Bahlmann proaktiv seinen eigenen Weg gegangen, um sich das anzueignen, was es für eine sichere und erfolgreiche Praxisführung braucht.

Frisch von der Uni dokumentierte ich meine ersten Patientenakten, wie dort gelernt, als lange Berichte. Doch weder mein erster Chef noch dessen Abrechnungsassistenten waren von diesen OP- bzw. Behandlungsberichten angetan. So eignete ich mir in einem ersten Schritt und mit einer gewissen Fehlerquelle die notwendige Form selbst an – man ist ja jetzt Zahnarzt und kann alles! Als ich dann zum Ende meiner Assistenzzeit das KZV-Gebiet wechselte, nahm mich zum Glück eine sehr freundliche Dame aus der LZK Hessen an die Hand und empfahl mir, einen Abrechnungskurs in der Kammer zu besuchen, um Komplikationen in der Abrechnung und Kommunikation mit der KZV vorzubeugen. Ich war so heilfroh, diesen Kurs

„

Personalmanagement bedeutet ja nicht in erster Linie, wie Praxen neue Mitarbeiter gewinnen können, sondern das bestehende Team zu stärken, fortzubilden und weiterzuentwickeln.

belegt zu haben. Denn auf einmal wurden mir manche Abrechnungskombinationen verständlich. Der Referent, der gleichzeitig auch Gutachter war, empfahl mir einen weiterführenden Abrechnungskurs, um mich noch problemereprobter und praxissicherer zu machen. Auch mit Blick auf eine spätere Niederlassung entschied ich mich für eine Weiterbildung zum Abrechnungsmanager (IHK) und ein halbes Jahr später zum Dental-Betriebswirt (DFA Heilwesen). Kostenvoranschläge sowie die Kommunikation mit meiner Abrechnungsverantwortlichen sind durch meine Kenntnisse erheblich schneller und effizienter geworden. Heute sitze ich nicht mehr abends noch Stunden über meiner Dokumentation, sondern bin lieber zu Hause bei meinen Kindern.

Viele Themen, viel zu lernen

Die Weiterbildungen haben mir geholfen, die große Themenbreite rund um die Praxis zu erfassen und Herangehensweisen durchzuspielen. Beispielsweise wusste ich bis dato nicht, dass es ein Gewerbeaufsichtsamt gibt und was dessen Aufgaben umfasst, und dass ein auf meine Praxis zugeschnittenes, effektives Qualitätsmanagement möglichen Problemen mit genau diesem Amt vorbeugt, wodurch die kürzlich



© Dr. Benjamin Bahlmann



© PriceM – stock.adobe.com

stattgefundene Begehung meiner Praxis doch sehr entspannt ablief. Natürlich erlebe ich auch nachhaltige Benefits hinsichtlich der Abrechnung. Lange Diskussionen, welche Positionen wir nun hinzufügen dürfen oder nicht, gibt es nicht mehr. Wir haben hierfür Standards geschaffen, an denen sich alle orientieren und die unseren Praxisalltag absolut vereinfachen.

Unternehmenssteuerung heißt ...

Während des Studiums haben wir weder etwas über die Steuerung einer Praxis als Unternehmen noch über Personalmanagement gelernt, aber genau diese beiden Punkte finde ich persönlich ausgesprochen wichtig. Zum Beispiel bedeutet Personalmanagement ja nicht in erster Linie, wie Praxen neue Mitarbeiter gewinnen können, sondern das bestehende Team zu stärken, fortzubilden und weiterzuentwickeln. Und Unternehmenssteuerung heißt nicht, dass ich meine Materialwirtschaft über die Wawibox steuere, sondern unter anderem die richtigen Entscheidungen für eine Investition treffe – kaufe ich nun einen Intraoralscanner oder nicht? Dabei muss ich einplanen, dass eine Neuanschaffung in der Regel bedeutet, dass das Terminbuch durcheinandergerät, weil Behandler und Team mit den neuen Gerätschaften eine Lernkurve absolvieren, bis alles in der Behandlung sitzt. Viele solcher Entscheidungen beinhalten nicht nur monetäre, sondern auch strukturelle und personelle Aspekte des Praxisalltags. Um hier Souveränität zu erlangen, empfehle ich jeder Zahnärztin und jedem Zahnarzt eine wirtschaftliche Fortbildung – es lohnt sich nachhaltig!

Die Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen (DFA Heilwesen) bietet den zehnmonatigen Fachkurs

Dental-Betriebswirt/-in. Er richtet sich an Praxisführungskräfte, Praxismanager, Zahnärzte, Assistenten, ausgebildetes Praxispersonal mit zweijähriger Berufserfahrung und mitarbeitende Ehepartner/-innen, die in ihre berufliche Karriere investieren und gleichzeitig persönlich wachsen wollen.

Weitere Infos auf dfa-heilwesen.de.

Mehr zur Praxis
von Dr. Bahlmann
in Coppenbrügge:
www.zap-bahlmann.de

ANZEIGE

Technischer Kundendienst bei NETdental Flexibel & unabhängig!

Profitieren Sie von größtmöglicher Flexibilität!

Bleiben Sie unabhängig mit dem technischen Kundendienst von NETdental! Gemeinsam mit einem erfahrenen Partner aus der Dentalbranche garantieren wir Ihnen einen zuverlässigen Support durch zertifizierte Techniker – fast überall und genau dann, wenn Sie ihn brauchen.



Jetzt mehr erfahren!
netdental.de/technik

netdental.de/technik



NETdental

So einfach ist das.

Zusatzleistungen in der Oralmedizin: Mikrobiologische Markerkeimanalyse ...

... im Zusammenhang mit der systematischen Behandlung einer Parodontitis

Bei der Behandlung einer Parodontitis ist eine gründliche Diagnostik die Grundlage jeder Behandlungsplanung und somit auch des Therapieerfolges. Neben der Erstellung eines PAR-Status empfehlen Wissenschaftler die Durchführung einer mikrobiologischen Markerkeimanalyse zur genauen Bestimmung der parodontalen Keime. Nicht nur, weil diese Maßnahme die Auswahl eines geeigneten Antibiotikums zur ggf. unterstützenden adjuvanten Antibiotikatherapie erleichtert, sondern insbesondere auch zur besseren Aufklärung und Motivation des Patienten beiträgt! Erfahrungen belegen, dass die Mitarbeit wesentlich besser ist, wenn Patienten quasi „schwarz auf weiß“ erfahren, welche gefährlichen Keime ihren Körper angreifen und ihre Gesundheit gefährden. Die Markerkeimanalyse wird i.d.R. vor Beginn einer PAR-Behandlung und anschließend in regelmäßigen Intervallkontrollen durchgeführt und ist für erfolgreiche Praxen schon lange zur Selbstverständlichkeit geworden.

Im Jahr 2021 wurde im Gemeinsamen Bundesausschuss diskutiert, die mikrobiologische Markerkeimanalyse im Kontext einer Parodontitisbehandlung als Kassenleistung in den BEMA aufzunehmen. Leider ... oder „zum Glück“ ist diese Leistung nur als private Zusatzleistung nach der Nr. Ä298 (circa 5EUR beim Faktor 2,3) berechnungsfähig. Für Poolproben wie auch bei Einzelstellen-Analysen kann die GOÄ-Nr. Ä298 einmal je Entnahmestelle(!) berechnet werden. Nicht etwa 1 x je Sitzung oder 1 x je Kiefer, was manche fälschlicherweise behaupten. Neben der Entnahme (Ä298) kann die Untersuchung des Materials zusätzlich berechnet werden:

1. VARIANTE: Die Auswertung (Laboruntersuchung) erfolgt im SPEZIALLABOR.

Die Versandkosten der Probe können vom Zahnarzt (gemäß § 10 Abs. 3 GOÄ) dem Zahlungspflichtigen gesondert in Rechnung gestellt werden. Die Kosten des Speziallabors werden dem Zahlungspflichtigen direkt in Rechnung gestellt oder die Kosten des Speziallabors werden dem Zahnarzt in Rechnung gestellt. Dieser muss die Summe ohne Aufschläge (1:1) an seinen Patienten weitergeben.

2. VARIANTE: Die Auswertung (Laboruntersuchung) erfolgt durch den ZAHNARZT.

Dafür kann der Zahnarzt die nachfolgenden GOÄ-Leistungen zusätzlich berechnen:

- Ä4504 – Untersuchung zum Nachweis von Bakterien im Nativmaterial
- Ä4530 – Untersuchung zum Nachweis von Bakterien durch An- oder Weiterzüchtung
- Ä4538 – Untersuchung zum Nachweis von Bakterien auf Selektiv- oder Anreicherungsmedien
- Ä4606 – Untersuchung zur Bestimmung der Keimzahl in Flüssigkeiten

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.

Liegen die Untersuchungsergebnisse vor, erfolgt eine Beratung des Patienten, die je nach Aufwand nach der GOÄ-Nr. Ä1 (Beratung) bzw. Ä3 (Beratung, mind. zehn Minuten) oder in besonders kritischen Fällen auch nach der GOÄ-Nr. Ä34 (Erörterung der Auswirkungen einer Krankheit) privat berechnet werden kann.

Patienten, die über ihre Keimanalyse zu Beginn und im Anschluss an eine PAR-Therapie aufgeklärt wurden, entwickeln sich zu hoch motivierten und absolut treuen PZR-Patienten, was auch und so ganz nebenbei zum wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis beiträgt.

P.S.: Sie sind auf der Suche nach weiteren Testverfahren und Schnelltests? Die DAISY kennt sie alle! Unter dem Suchbegriff „Diagnostik“ erfahren Sie mehr auf Ihrer DAISY.

Infos zum Unternehmen



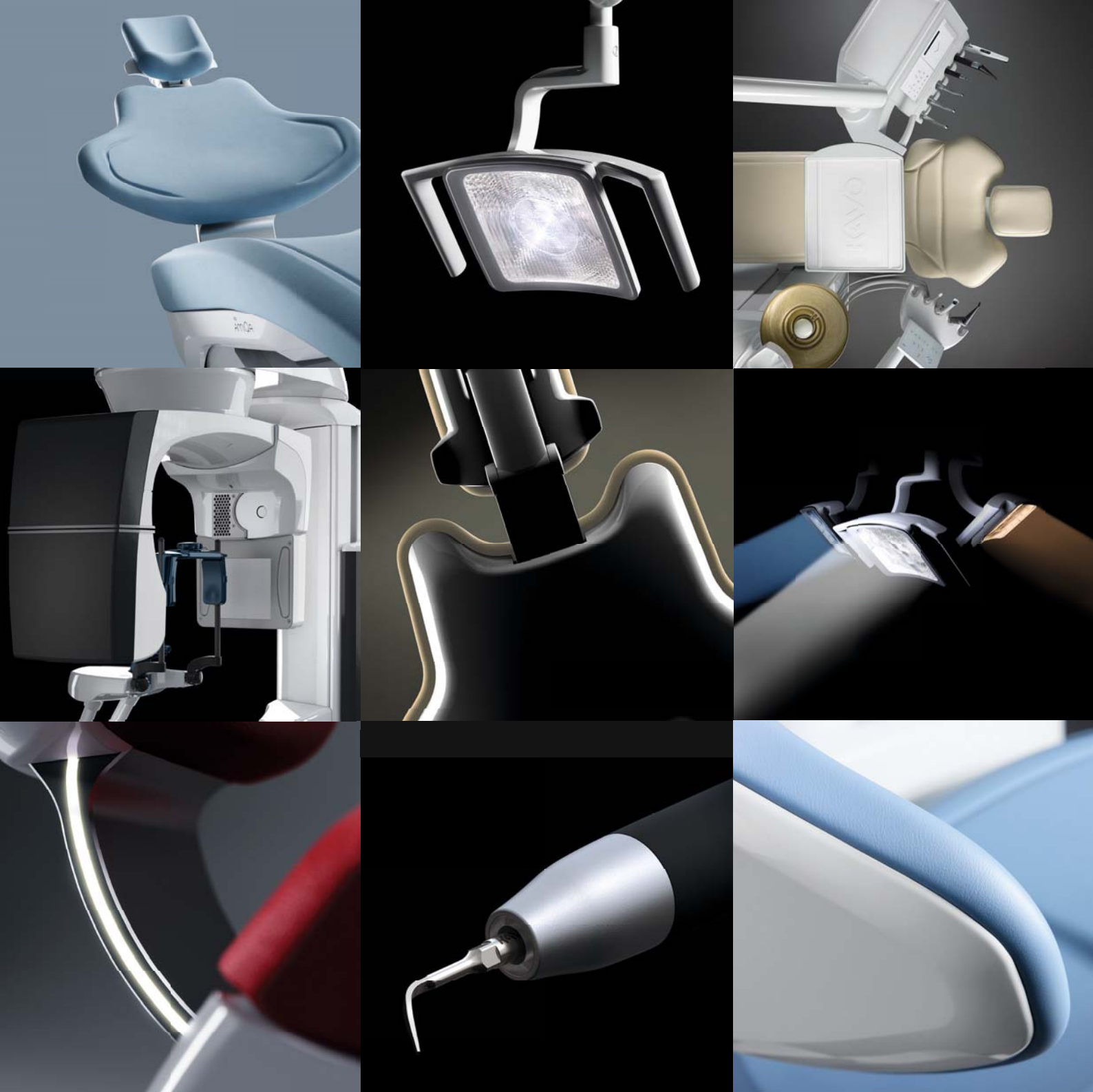
Infos zur Autorin



DAISY Akademie + Verlag GmbH
Sylvia Wuttig, B.A.
Tel.: +49 6221 4067-0
info@daisy.de
www.daisy.de

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





KaVo präsentiert seine neuen ELEMENTS OF EXCELLENCE.

Freuen Sie sich auf die neue KaVo amiQa Behandlungseinheit sowie auf Upgrades der Premium KaVo ESTETICA E70/E80 und der KaVo uniQa. Die innovative Behandlungsleuchte KaVo Lumina und der neue KaVo eSCALER sind ihre perfekte Ergänzung. Spannende Portfolio-Erweiterungen in der 2D- und 3D-Bildgebung, ROMEXIS-Neuheiten und vieles mehr warten auf Sie für einen noch besseren Durchblick.

www.kavo.com/de/elements-of-excellence



KAVO
Dental Excellence

Rechtliche Aspekte des digitalen Workflows zwischen Praxis und Labor

Die Digitalisierung in der Zahnmedizin schreitet rapide voran. Moderne Technologien wie Intraoralscanner, CAD/CAM-Systeme und 3D-Druck revolutionieren die Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren. Doch mit den neuen Möglichkeiten gehen auch rechtliche Verpflichtungen einher, die nicht unterschätzt werden sollten.

Der Fall einer renommierten Zahnarztpraxis verdeutlicht die potenziellen Risiken und zeigt, wie man sie vermeiden kann.

Fallstudie: Eine etablierte Praxis im digitalen Wandel

Dr. Mustermanns Praxis galt als Vorreiter in Sachen Digitalisierung. Die Integration eines hochmodernen digitalen Workflows versprach Effizienzsteigerungen und präzisere Ergebnisse. Doch die anfängliche Euphorie wich bald der Ernüchterung, als rechtliche Komplikationen auftraten.

Datenschutzrechtliche Konformität

Die Praxis sah sich mit einem Bußgeldverfahren konfrontiert, da die erforderlichen Einwilligungserklärungen der Patienten für die Datenübermittlung an das Labor nicht DSGVO-konform eingeholt worden waren.

Empfehlung: Implementieren Sie ein standardisiertes Verfahren zur Einholung detaillierter, schriftlicher Einwilligungen. Diese sollten den Zweck, Umfang und die Empfänger der Datenübermittlung präzise darlegen.

Vertragsrechtliche Absicherung

Ein Haftungsfall offenbarte das Fehlen eines adäquaten Vertrags zur Auftragsverarbeitung mit dem kooperierenden Labor, was zu einer unklaren Verantwortungsverteilung führte.



© Eduardo Ramos – unsplash.com

Lösung: Etablieren Sie mit allen externen Partnern, die Patientendaten verarbeiten, DSGVO-konforme Verträge zur Auftragsverarbeitung. Konsultieren Sie hierfür gegebenenfalls einen Fachanwalt für Medizinrecht.

IT-Sicherheit und Datenschutz

Ein Sicherheitsvorfall im Netzwerk des Labors resultierte in einem Datenleck. Die unzureichende Überprüfung der Sicherheitsmaßnahmen des Partners erwies sich als fahrlässig.

Maßnahme: Führen Sie regelmäßige Audits der IT-Sicherheit und Datenschutzmaßnahmen Ihrer Partner durch. Fordern Sie Nachweise über implementierte Schutzmaßnahmen und relevante Zertifizierungen an.

Dokumentation und Nachweisführung

Bei einer behördlichen Überprüfung konnte die Praxis die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen nicht hinreichend belegen, was zu weiteren rechtlichen Konsequenzen führte.

Empfehlung: Etablieren Sie ein umfassendes Datenschutzmanagementsystem. Dokumentieren Sie sorgfältig alle getroffenen Maßnahmen, durchgeführten Schulungen und regelmäßigen Überprüfungen.

Angélique Rinke • Rechtsanwältin
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

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





RECHT TIPP*

Technische Aktualität und Sicherheit

Veraltete Software in der digitalen Infrastruktur führte zu Sicherheitslücken, die hätten vermieden werden können.

Lösung: Implementieren Sie ein proaktives IT-Sicherheitsmanagement mit regelmäßigen Updates und Sicherheitschecks. Schulen Sie Ihr Personal kontinuierlich in Bezug auf IT-Sicherheit und Datenschutz.

Empfehlungen für die rechtssichere Implementierung:

- ☐ Entwickeln Sie eine umfassende Datenschutzstrategie unter Berücksichtigung aller digitalen Prozesse.
- ☐ Investieren Sie in regelmäßige Schulungen und Sensibilisierungsmaßnahmen für Ihr gesamtes Team.
- ☐ Pflegen Sie eine enge Zusammenarbeit mit Datenschutzexperten und spezialisierten Rechtsanwälten.
- ☐ Bleiben Sie informiert über rechtliche Entwicklungen und technologische Innovationen im Bereich Datenschutz sowie IT-Sicherheit.

Fazit

Der digitale Workflow in der Zahnarztpraxis bietet enorme Chancen, erfordert jedoch eine sorgfältige rechtliche und technische Absicherung. Die Erfahrungen der Praxis von Dr. Mustermann unterstreichen die Notwendigkeit eines ganzheitlichen Ansatzes bei der Digitalisierung.



Infos zum
Unternehmen



Infos zur
Autorin

ANZEIGE

MACH'S EINFACH!



MACH'S EINFACH – weil Wirtschaftlichkeit in deiner Praxis zählt und du einfach nur smarte Tools benötigst.

Planen - Drucken - Behandeln: Ein einfacher und intuitiver Workflow für ein Plus an Zeit für deine Patienten und dich selbst. Wirtschaftlich und effizient.

- Schnelle und sichere Implantatplanung in SICAT Implant
- KI-basiertes und druckfertiges STL-Bohrschablonendesign
- Wertschöpfungssteigerung dank Eigenherstellung der Schablone

SICAT



Optimale Customer Journey

zahlt sich aus!



In Zeiten der Digitalisierung ist die Customer Journey – also die Reise, die potenzielle Patienten auf Ihrer Website unternehmen – ein zentrales Element einer gelungenen Online-präsenz. Doch was verbirgt sich genau dahinter? Die Customer Journey beschreibt den gesamten Weg, den Nutzer von der ersten Informationssuche über die Kontaktaufnahme bis hin zur Terminvereinbarung oder dem tatsächlichen Praxisbesuch gehen. Eine durchdachte Customer Journey schafft Vertrauen, verbessert das Nutzererlebnis und fördert die Interaktion mit Call-to-Actions.

Vorteile einer optimierten Customer Journey

- **Erhöhte Verweildauer:** Eine klare Struktur und intuitive Navigation sorgen dafür, dass Besucher länger auf der Website verweilen.
- **Verbesserter Informationsfluss:** Patienten finden schnell und einfach die gesuchten Informationen, was zu einer sicheren und schnellen Terminentscheidung führt.
- **Erster Eindruck zählt:** Eine Website, die den Bedürfnissen der Besucher entspricht, wirkt wie ein virtueller Empfangsbereich – der erste Eindruck zählt und ebnet den Weg für eine erfolgreiche Arzt-Patienten-Beziehung.



Infos zur Autorin

Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting
www.m-2c.de

Der Vergleich zur Praxiseinrichtung macht diesen Ansatz besonders anschaulich: So wie Sie in Ihrer Praxis auf ein einladendes Design, klare Strukturen und eine angenehme Atmosphäre achten, sollten Sie auch den „Gang“ durch Ihre Website sorgfältig planen.

So gehts

FAQ-Elemente einbauen

Nutzen Sie FAQ-Elemente, um regelmäßig aktualisierte Antworten auf häufig gestellte Fragen bereitzustellen und den Informationsbedarf potenzieller Patienten proaktiv abzudecken.

Strategische Platzierung von CTA-Buttons

Call-to-Action-Elemente sollen den Nutzer dazu animieren, aktiv zu werden und z.B. einen Termin zu vereinbaren. Platzieren Sie grafisch liebevoll gestaltete Buttons nicht nur auf der Terminbuchungsseite, sondern auf der Homepage und den Leistungsseiten. Verwenden Sie ansprechende Texte, um Besucher einzuladen, sich mit Ihren Angeboten auseinanderzusetzen.

Interaktive Elemente implementieren

Bieten Sie Downloadmöglichkeiten für Patientenbroschüren oder weiterführende Informationsmaterialien an, um den Informationsfluss zu unterstützen.

Ansprechende visuelle Informationsvermittlung

Setzen Sie gezielt ansprechende Infografiken ein, um längere Textpassagen aufzulockern. Mit Skizzen, Diagrammen oder Bildern lassen sich wichtige Informationen anschaulich und verständlich vermitteln, ohne den Nutzer zu überfordern.

Fazit

Durch den Einsatz solcher Elemente wird Ihre Website nicht nur zu einer reinen Terminmaschine, sondern zu einem umfassenden Informationsportal, das den Patienten das Gefühl gibt, bereits vor dem Praxisbesuch bestens betreut zu werden.

Kümmern Sie sich um die Customer Journey, sonst wird es Ihr Konkurrent tun.



neu

Gemeinsam mit Zahnärzten entwickelt:
Kinderzahnpasten von ProSchmelz

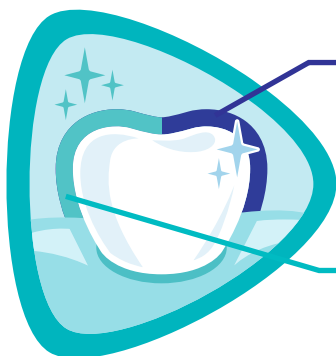


FÜR STARKEN ZAHNSCHMELZ BEI KINDERN!



1.000 ppm Fluorid

1.450 ppm Fluorid



Remineralisiert sanft den wertvollen
Zahnschmelz. Für einen 2x stärkeren Schutz
vor Zuckersäuren*

24h Kariesschutz** mit altersgerechtem
Fluoridgehalt

EMPFEHLEN SIE DIE NR.1-MARKE#
und helfen Sie Kinderzähne zu schützen!

Jetzt mehr
erfahren



* Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach der Markenempfehlung bei Problemen mit Zahnschmelzabbau. Die Empfehlung umfasst die gesamte Sensodyne ProSchmelz Produktfamilie.
* Im Labortest, im Vergleich zum natürlichen Schutz im Mund
** Bei 2x täglichem Zähneputzen und zahngesunder Ernährung

© André-Joubin Derakhshani



ENORMES POTENZIAL:
Dahl-Konzept im digitalen Workflow

© Dr. Enzo Attanasio



Wann **CAD/CAM-KOMPOSITE**
eine gute Option sind

© Dr. Lukas Waltenberger



SCANKATALOGE für eine
effektive Kommunikation
mit Labor und Patienten

DIGITALER WORKFLOW | FOKUS



Die ZWL 2/25
erscheint am
25. April!



Hier gehts zum E-Paper
der ZWL 1/25.

Mock-up: © Olivie Strauss - unsplash.com

ZWL: Zeitschrift für den modernen Laboralltag

Die ZWL *Zahntechnik Wirtschaft Labor* ist seit mehr als 26 Jahren die bevorzugte Informationsquelle des zahntechnischen Laborinhabers und Ratgeber für Praxislabore zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten der modernen Laborführung. Mit sechs Ausgaben jährlich bietet die Fachzeitschrift mit anschaulichen Anwenderberichten und spannenden Interviews absolut praxisnahe Inhalte – von Kollegen für Kollegen. Stets im Blick: die fortschreitende Digitalisierung. Außerdem bereitet die Publikation aktuelle News aus der Laborwelt, ausgewählte Veranstaltungshinweise sowie Produktempfehlungen auf. Die ZWL *Zahntechnik Wirtschaft Labor* ist im Shop der OEMUS MEDIA AG auf oemus.com/shop als Abo erhältlich.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

„Dank unserer engagierten Autoren und unserer langjährigen Vernetzung sowohl zu Zahntechnikern im Labor, der Wissenschaft sowie Forschung als auch der Industrie, gilt die ZWL zu Recht als Sprachrohr der Dentallabore.“

ZWL-Redaktionsleiterin Kerstin Oesterreich

Ab 16. Mai erhältlich: Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26

Sie interessieren sich für die Möglichkeiten des digitalen Workflows? Dann ist das im Mai erscheinende *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26* genau die richtige Lektüre für Sie! Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie bieten darin Inhalte zu 3D-Diagnostik und -Planung, digitaler Abformung, CAD/CAM sowie 3D-Druck. Thematische Marktübersichten geben einen schnellen Überblick darüber, was der digitale Markt aktuell zu bieten hat, zudem stellen sich ausgewählte Firmen der Branche im Rahmen von Anbieterprofilen vor.

Hier gehts zum
OEMUS-Shop.



Zu den weiteren Jahrbüchern der OEMUS MEDIA AG zählen das *Jahrbuch Implantologie* sowie das *Jahrbuch Zahn-erhaltung*.

Alle Jahrbücher sind im Shop der OEMUS MEDIA AG auf oemus.com/shop erhältlich.

ANZEIGE

Ihre Eintrittskarte in die dentale Champions League.

Das Flaggschiff mit größtmöglicher Flexibilität für Praxis und Labor.



HIGH END CLASS



Mit der R5 aus unserer **HIGH END CLASS** sind Ihnen beim Fräsen und Schleifen Ihrer Restaurationen keine Grenzen mehr gesetzt: Sie erleben völlige Freiheit in Bezug auf Material, Hersteller und Indikation. Dabei erledigt die R5 jeden Auftrag mühelos mit höchster Präzision und maximaler Geschwindigkeit – dank automatischem Materialwechsler rund um die Uhr. Fertigen auch Sie Ihre zahntechnischen Arbeiten auf High-End-Level! Mehr unter vhf.com

vhf
CREATING PERFECTION

Jetzt Eventteilnahme sichern: Digitale Dentale Technologien

Am 23. und 24. Mai 2025 findet im Kongresszentrum Dortmund der 17. Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) statt, in dessen Zentrum aktuelle Entwicklungen der Digitalisierung in Zahntechnik und Zahnmedizin stehen. Unter dem diesjährigen Leitthema „START DIGITAL, FINISH ANALOG“ bieten hochkarätige Referenten zahlreiche Workshops und Vorträge. Die Themen reichen dabei von Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie über den Stellenwert der 3D-Druck-Technologie für das innovative und serviceorientierte Dentallabor bis hin zur Implantatprothetik als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen Zahnmediziner und Zahntechniker. Der Kongress wird von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet, zudem erhalten alle Teilnehmende das frisch gedruckte Fortbildungskompendium *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26*. Weitere Infos zu Programm und Anmeldung auf ddt-info.de.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

QUESTION AND ANSWER

„Ich freue
mich auf den
Austausch!“

Mona Manderfeld, ZT und Dipl.-Ing. (FH), ist seit 2019 Vertriebspezialistin ZOLID, mit Schwerpunkt auf Verkauf/Beratung und Schulung in der Anwendung der Amann Girrbach Zirkonoxide, sowie weiteren CAD/CAM-Materialien.

Frau Manderfeld, wozu werden Sie auf dem diesjährigen DDT-Kongress sprechen?

Meine Vorträge „Zirkonoxid und seine Mythen“ und „Vom Intraoralscan zur Funktion“ behandeln einige wichtige, wenn nicht sogar die wichtigsten Grundlagen, die man in der Verarbeitung mit Zirkonoxid berücksichtigen sollte. Dazu ge-

hört in erster Linie das Verständnis für die Bedürfnisse des Werkstoffes, aber auch das materialkundliche Wissen zu dieser technischen Hochleistungskeramik, um sie erfolgreich einsetzen zu können. Dabei gehe ich auf klassische Praxisfragen und Alltagsphänomene ein und zeige, wie man ihnen begegnet – immer mit dem Ziel, die langfristige Versorgung des Patienten zu sichern. Fragen, die ich stellen und beantworten werde, sind zudem: „Wieso ist die Betrachtung der funktional korrekten Versorgung so wichtig, vor allem wenn man sich die heute modernen Indikationen, wie monolithische Restaurationen aus Zirkoniumdioxid anschaut?“ und „Was ist machbar, wo sind Grenzen?“

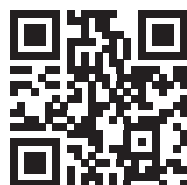
Welchen Mehrwert hat die DDT für den Wissenstransfer zwischen Labortechnik und Zahnmedizin?

Ich finde solche regionalen Veranstaltungen sehr wichtig, um sich unter Kollegen austauschen, Netzwerke pflegen und neue Impulse und Perspektiven gewinnen zu können. Gerade für Vielbeschäftigte sind solche Fortbildungsangebote in der Region ein besonderer Anreiz, ohne große Anfahrten, das eigene Wissen zu teilen und zu erweitern.

Ein solcher Wissenstransfer wird auch bei uns im Unternehmen Amann Girrbach großgeschrieben und mit Informationsveranstaltungen, Kursen und anwendungstechnischen Beratungen gelebt.

Was erhoffen Sie sich von dem Zahntechnik-Kongress?

Es würde mich sehr freuen, mit den Zuhörenden in einen fachlichen Austausch zu kommen und auch selbst neue Erkenntnisse aus den Erfahrungen der anwesenden Kollegen zu gewinnen. Am meisten freut es mich, wenn ich drängende Fragen von Anwendern klären und Tipps geben kann, wie sie noch erfolgreicher mit dem Werkstoff Zirkoniumdioxid arbeiten können. ■



Hier gehts zum/r
Programm/Online-
Anmeldung.

Mona Manderfeld
Infos zur Person



MEDIT

INFINITE POSSIBILITY

MEDIT *i900 classic* | MEDIT *i900*



ENORMES POTENZIAL:



© André-Joubin Derakhshani

40

Falldarstellung auf Seite

[INTERVIEW]

Dem Verlust vertikaler Dimension durch Zahnhartsubstanzdefekte kann mit dem sogenannten Dahl-Konzept begegnet werden. Wie das Therapiekonzept nach Dahl durch digitale Schnittstellen optimiert werden kann – dazu äußern sich Prof. Dr. Florian Beuer und ZA/ZT André-Joubin Derakhshani im Interview.



Prof. Dr. Florian Beuer
Infos zur Person

Dahl-Konzept im digitalen Workflow

Ein Beitrag von Paul Bartkowiak

Prof. Dr. Beuer, worum geht es bei dem Dahl-Konzept und welche modernen Technologien spielen bei der Integration des Dahl-Konzeptes in den digitalen Workflow eine Schlüsselrolle?

Das Dahl-Konzept beschreibt die Wiederherstellung von Okklusionskontakten durch die gezielte Platzierung eines Geräts oder einer Restauration in Supraokklusion. Ziel ist es, bei lokalisiertem Zahnverschleiß im Frontzahnbereich Platz für Rehabilitationen zu schaffen. Die Hauptmechanismen basieren auf Zahnintrusion der Frontzähne und Zahnextrusion der Seitenzähne.

Moderne digitale Technologien spielen hier eine entscheidende Rolle, da sie eine präzise Überwachung der Zahnbewegungen ermöglichen. Mit intraoralen Scannern (IOS) und digitalen Aufnahmen lässt sich exakt nachvollziehen, wie sich die Zähne bewegen und in welche Richtung die Veränderungen stattfinden. Ergänzend ermöglicht der Einsatz von CAD-Software die präzise Planung und Gestaltung der Restaurationen.

Der digitale Workflow erleichtert nicht nur die Planung und Umsetzung der Behandlung, sondern verbessert durch die genaue Dokumentation und Kontrolle die Vorhersehbarkeit der Therapie erheblich.

Das Dahl-Konzept ...

geht auf den Osloer Prothetiker Bjørn L. Dahl zurück. Durch das Konzept ist es möglich, Zähne zu restaurieren, ohne mehr Zahnschubstanz des Patienten zu opfern als notwendig.



Herr Derakhshani, inwieweit ergeben sich Vorteile aus der Kombination Dahl-Konzept und Digitalisierung?

Intraorale Scans und digitale Modelle können genutzt werden, um den Zahnverschleiß dreidimensional darzustellen und die notwendigen therapeutischen Schritte exakt zu planen. Die daraus resultierenden CAD-gestützten Designs sorgen für eine präzise Passform und minimieren die Notwendigkeit manueller Anpassungen, was sowohl die Behandlungsdauer verkürzt als auch das Risiko von Komplikationen reduziert.

Ein konkretes Beispiel ist die Herstellung adhäsiv fixierter Bite-Plates oder temporärer Restaurationen, die im Rahmen des Dahl-Konzeptes verwendet werden, um Platz zu schaffen. Diese provisorisch, aber festsitzenden Apparaturen bieten somit eine zuverlässige und effektive Lösung.

Zusätzlich ermöglicht die Digitalisierung eine lückenlose Dokumentation des gesamten Prozesses, was die Kommunikation mit Patienten und Zahntechniklaboren erheblich vereinfacht.

Wie lässt sich das digitale Therapiekonzept effizient in den Praxisalltag integrieren?

Beuer: Die Integration in den Praxisalltag erfordert eine strukturierte Vorgehensweise und geeignete Technologien. Ein bewährter Workflow umfasst folgende Schritte:

1. **Digitale Diagnostik:** Beginnend mit dem intraoralen Scan zur Erfassung der aktuellen Situation.
2. **Planung:** Die gewonnenen Daten werden in einer CAD-Software analysiert. Hier kann auch die Dimension der Bisserrhöhung simuliert und dem Patienten die geplante Therapie verdeutlicht werden.
3. **Herstellung:** Die Planung wird direkt an ein CAM-System übergeben, welches die Fertigung der Restauration übernimmt.
4. **Klinische Umsetzung:** Nach der Eingliederung der Restauration wird ein neuer Situationsscan durchgeführt, um die aktualisierte Zahnsituation zu dokumentieren. In regelmäßigen Recall-Abständen werden weitere Scans vorgenommen, um die Zahnbewegungen präzise zu überwachen. Besonders vorteilhaft im Praxisalltag ist der Einsatz eines Scanners, der eine direkte Matching-Funktion bietet. Damit können die Scans sofort miteinander verglichen und die Zahnbewegungen direkt am Gerät analysiert und dem Patienten vor Ort nachvollziehbar aufgezeigt werden.

Was sind die nächsten Schritte, um das Konzept weiterzuentwickeln? Welche Potenziale sehen Sie dabei im Bereich der Digitalisierung?

Derakhshani: Die Weiterentwicklung des Dahl-Konzeptes im digitalen Workflow bietet enormes Potenzial. Ein vielversprechender Ansatz wäre die Integration von KI in den Planungsprozess. KI-gestützte Systeme könnten künftig nicht nur die ideale Materialauswahl und die optimale Gestaltung der Restaurationen automatisiert vorschlagen, sondern auch präzise Bewegungsprognosen liefern, die die Planung erheblich erleichtern und deutlich zuverlässiger machen. Mithilfe spezieller Software lässt sich sogar die Geschwindigkeit der Zahnbewegung auf Mikrometer pro Stunde berechnen, ebenso wie die Richtung der Bewegungen oder das Kippen der Zähne. In Zukunft könnten diese Daten automatisiert berechnet und visualisiert werden, was die Behandlungsplanung noch transparenter macht.

Angesichts der Tatsache, dass früher Röntgenaufnahmen zur Dokumentation von Zahnbewegungen notwendig waren, zeigt das Dahl-Konzept eindrucksvoll, wie digitale Technologien traditionelle Behandlungsmethoden revolutionieren und nachhaltig weiterentwickeln können. ■

Komet EnDrive.

State-of-the-Art-Motor.

Entwickelt für Kundenbedürfnisse.



Erfahren Sie mehr!

<http://qr.kometdental.de/EnDrive-kennenlernen>





Von links nach rechts:

Ausgangssituation OK, Ausgangssituation UK, Biss nach Eingliederung, Biss nach erfolgreicher Therapie, Situation nach Eingliederung der Restaurationen OK, Situation nach Eingliederung der Restaurationen UK.

Kurze Falldarstellung

(Behandler/Fotos: André-Joubin Derakhshani)

Der behandelte Patient war ein 26-jähriger Mann mit ausgeprägtem Zahnverschleiß im Frontzahnbereich, verursacht durch exzessiven Konsum von säurehaltigen Getränken sowie traumatische Ereignisse mit Zahnfrakturen. Aufgrund der ästhetischen Beeinträchtigungen und der funktionellen Probleme mit der vertikalen Dimension der Okklusion wurde das Dahl-Konzept als minimalinvasive Therapiemethode angewendet.

Zur Rehabilitation kamen 3D-gedruckte, nicht invasive Restaurationen zum Einsatz, die die vertikale Dimension über den Frontzahnbereich anhoben und eine natürliche Adaption der posterioren Zähne ermöglichten. Durch den digitalen Workflow konnten die Restaurationen präzise geplant und hergestellt werden. Die Behandlung führte nach einer zweijährigen Nachbeobachtung zur vollständigen Wiederherstellung der Okklusionskontakte mit stabilen funktionellen und ästhetischen Ergebnissen.

Zusätzlicher

LEKTÜRE-Tipp



Die Publikation von Ines Azouzi *Das Dahl-Prinzip: Vorteile, Grenzen und Optimierungen* (Verlag Unser Wissen, 2023) erörtert nach einem Überblick über die verschiedenen Zahnabnutzungsschäden und ihre Folgen das Dahl-Konzept in seinem klassischen Ansatz. Außerdem geht die Autorin auf die Optimierung des Konzeptes durch neue Materialien ein.



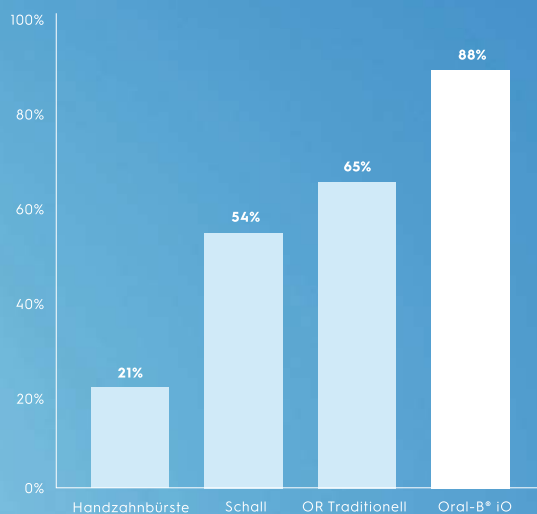
Wissenschaftliche Analyse bestätigt: Oral-B® iO-Technologie ist überlegen

Metaanalyse*: Oral-B® iO bietet im Vergleich zu manuellen Zahnbürsten, Schallzahnbürsten und herkömmlichen oszillierend-rotierenden (OR) Zahnbürsten bessere Ergebnisse bei der Plaque-Entfernung und dem Übergang zur besseren Gingiva-Gesundheit.

Übergang zu gesunden Gingiva-Ergebnissen

Bei Probanden mit Gingiva-Problemen erzielten diejenigen, die die Oral-B® iO verwendet haben, signifikant häufiger einen gesunden Zahnfleischzustand¹ als Nutzende anderer Zahnbürsten ($P < 0,001$).

PROBANDEN, DIE NACH DER AUSGANGSSITUATION EINEN GESUNDEN ZUSTAND ERREICHEN



Zeit bis zum Erreichen von gesunden Ergebnissen

Mit OR-Zahnbürsten (iO und herkömmliche OR-Bürsten kombiniert) erreichten die Probanden **schneller** einen gesunden Gingivazustand¹ als mit anderen Zahnbürsten.

50+%



schneller als eine Handzahnbürste



33%



schneller als eine Schallzahnbürste



* von Studien mit einer Dauer von bis zu 6 Monaten

Referenz zur Metaanalyse: Zou Y, Grender J, Adam R, Levin L. A meta-analysis comparing toothbrush technologies on gingivitis and plaque. Int Dent J. 20. Juli 2023;0020-6539 (23)00100-4. doi: 10.1016/j.identj.2023.06.009.

1. Gesundheit wird definiert als weniger als 10% Blutungsstellen, laut Trombelli et al. J Periodontol 2018 Juni; 89 Suppl 1:546 -573.



Datenbank
P&G Klinisches Archiv
2007-2022



Scannen Sie den QR-Code, um die Metaanalyse zu lesen

Wann CAD/CAM-Komposite eine gute Option sind

Ein Beitrag von Dr. Enzo Attanasio

Ausgangssituation

Im vierten Quadranten war der zweite Prämolare (Zahn 45) mit einer alten Amalgamfüllung versorgt (Abb. 1). Der Patient verspürte Schmerzen beim Kauen (insbesondere beim Loslassen). Klinisch waren horizontale und vertikale Risse sichtbar. Der Zahn war vital und zeigte keine Anzeichen einer Pulpaerkrankung. Es wurde entschieden, die Amalgamfüllung zu ersetzen und den Zahn mit einem Overlay aus einem CAD/CAM-Komposit mit keramischen Füllstoffen – KATANA™ AVENCIA™ Block – zu restaurieren. Es gab zwei Hauptgründe für diese Entscheidung. Erstens sollte in der Zukunft eine Wurzelkanalbehandlung notwendig werden, würde die Hybridkeramik (im Vergleich zu anderen Keramiken) die Präparation der endodontischen Zugangskavität und die anschließende Restauration mit Kompositfüllungsmaterial erleichtern. Zweitens bieten CAD/CAM-Komposite eine höhere Festigkeit und verbesserte mechanische Eigenschaften im Vergleich zu Kompositfüllungsmaterialien, die in Schichttechnik aufgetragen werden.



[ZAHNERHALTUNG]

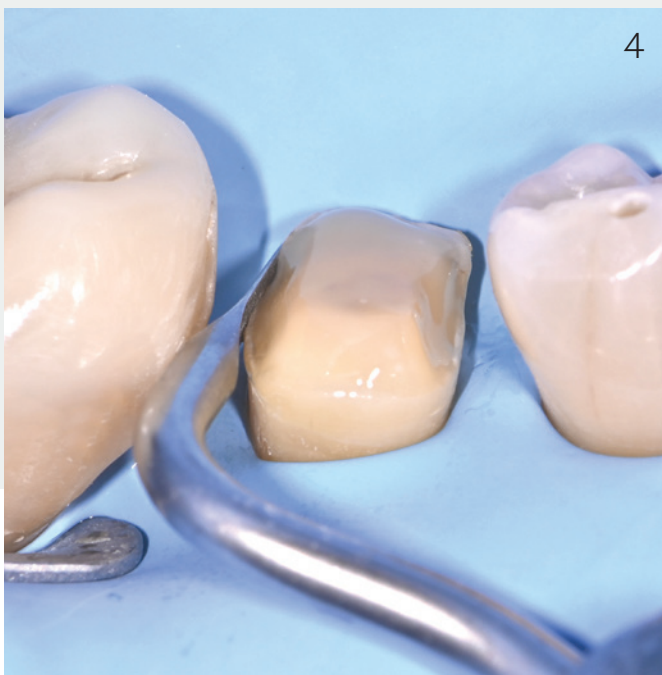
Die Wahl des Restaurationsmaterials ist ein wichtiger Schritt im täglichen prothetischen Arbeitsablauf. CAD/CAM-Komposite bieten eine Reihe von Eigenschaften, die sich für verschiedene therapeutische Situationen eignen, sowohl für vitale als auch für endodontisch behandelte Zähne. Anhand eines klinischen Fallbeispiels werden in diesem Artikel die Vorteile der Verwendung von CAD/CAM-Kompositen bei einem Cracked-Tooth-Syndrom aufgezeigt.

Abb. 1: Ausgangssituation – okklusale Ansicht.
Abb. 2: Präparierter Zahn vor dem Immediate Dentin Sealing (IDS).



Präparation und „Immediate Dentin Sealing“

Um die Amalgamfüllung zu entfernen und die geschwächte umgebende Zahnschubstanz etwas abzutragen, wurde die Kaufläche des Zahnes um circa 2 mm reduziert. Für einen harmonischen Farbübergang zwischen Zahn und Restauration wurde die Präparationsgrenze auf Höhe der Approximalkästen mit einer vestibulären Hohlkehle angelegt (Abb. 2). Anschließend wurde das Immediate Dentin Sealing (IDS) vorgenommen (Abb. 3+4). Bei dieser Technik wird ein Universaladhäsiv wie CLEARFIL™ Universal Bond Quick ohne vorherige Schmelzätzung auf die Präparation aufgetragen. Im zweiten Schritt wird ein hochgefülltes, fließfähiges Komposit aufgetragen. In diesem Fall fiel die Wahl auf CLEARFIL MAJESTY™ ES Flow Super Low, das in einer Schichtstärke von nur 0,5 mm aufgetragen wurde. Die Präparation wurde anschließend mit Ultraschallinstrumenten verfeinert: Ultraschallspitzen SFM7 und SFD7 (Komet Dental) für die Kästen; SFD1F und SFM1F (Komet Dental) für die Ränder und Stufen. Scharfe Kanten wurden mit Schleifscheiben abgerundet und anschließend mit Feinpolierern poliert. Es ist wichtig, dass die verbleibende okklusale Dicke (Prothesenspalt) 1,5 mm beträgt, wie es das gewählte Material erfordert.



Von der digitalen Abformung bis zur Einprobe

Nach der digitalen Abformung mit dem Intraoralscanner Primescan™ (Dentsply Sirona) fertigte ZTM Daniele Rondoni die Restauration an (Abb. 5). Nach einer ersten Anprobe erfolgte die intraorale Befestigung. Dabei wurden der Randschluss des Overlays und die Kontaktpunkte überprüft. Eine Kontrolle der Okklusion zu diesem Zeitpunkt kann riskant sein, da zu frühe Kontakte zu Frakturen führen können. Nach der Einprobe (ohne Kofferdam) kann die Restauration durch Blut, Speichel oder das Glyzeringel, das zur Beurteilung von Passung und Ästhetik verwendet wird, kontaminiert sein. Daher ist es notwendig, die Restauration vor der adhäsiven Befestigung gründlich zu reinigen. Die Verwendung von alkoholgetränkten Wattepellets ist eine Option, aber ein spezielles Reinigungsmittel wie KATANA™ Cleaner könnte sogar besser sein, da es die Restauration chemisch reinigt und Verschmutzungen effektiv entfernt.



Abb. 3: IDS – Auftragen des Universaladhäsivs.

Abb. 4: Dünne Schicht fließfähiges Komposit auf der Präparation.

Abb. 5: Overlay aus CAD/CAM-Komposit.



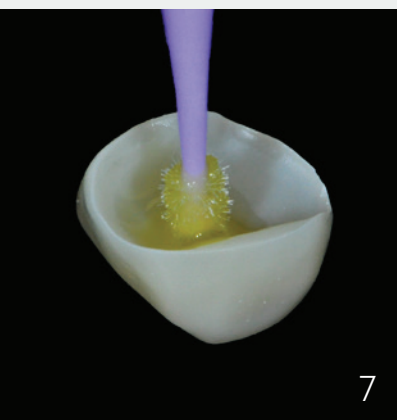


6

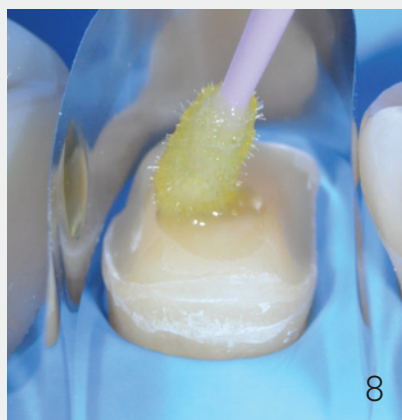
Konditionierung des Zahns und der Restauration

Anschließend wurde die Restauration (wie für die meisten Hybridkeramiken empfohlen) mit 50 µm Aluminiumoxid unter Verwendung von AquaCare (Akura Medical) abgestrahlt und im Ultraschallbad fünf Minuten in destilliertem Wasser gereinigt. In der Zwischenzeit konnten der Kofferdam angelegt und das Abutment sowie die Innenfläche des Overlays abgestrahlt werden. Anschließend wurde der Schmelz mit Phosphorsäure (Ultra Etch™, Ultradent) geätzt (Abb. 6), abgespült und getrocknet. Die gereinigte Restauration wurde nach Herstellerangaben mit einem 10-MDP-haltigen Silan CLEARFIL™ Ceramic Primer Plus konditioniert. Das Universaladhäsiv CLEARFIL™ Universal Bond Quick wurde auf die Innenfläche des Overlays und die Präparation aufgetragen und lichtgehärtet (Abb. 7+8). Einer der Vorteile von Universaladhäsiven im Vergleich zu Drei-Schritt-Adhäsivsystemen ist die minimale Filmdicke, die die Passung der Restauration nicht beeinträchtigt.

Während der adhäsiven Befestigung ist es wichtig, die Nachbarzähne mit Matrizenbändern zu schützen, um einen korrekten Sitz zu gewährleisten. Nach dem Einsetzen der Restauration können das verwendete Komposit oder der Zement leicht von den mesialen und distalen Flächen der Nachbarzähne entfernt werden, da diese frei von Adhäsiv sind.



7



8

Definitives Einsetzen

Im vorliegenden Fall wurde eine erwärmte Kompositpaste (55 °C) in die Restauration eingebracht und unter langsamem, stufenweise erhöhtem Druck appliziert (Abb. 9). Überschüssiges Komposit wurde im bukkalen und lingualen Bereich mit einem Scaler und im approximalen Bereich mit Zahnseide, z. B. SuperFloss™ (Oral-B), entfernt. Es wurde so lange Druck ausgeübt bis kein Komposit mehr an der Grenze zwischen Zahn und Restauration sichtbar war.

Anschließend wurde das Komposit mit zwei Polymerisationslampen 30 Sekunden von bukkal und lingual polymerisiert, bevor ein Glyzeringel auf die Ränder aufgetragen und eine weitere Minute von okklusal polymerisiert wurde. Wenn während der Einbringphase sorgfältig darauf geachtet wird, überschüssiges Komposit zu entfernen, lassen sich die nachfolgenden Ausarbeitungsschritte schnell und einfach realisieren. Die Ausarbeitung und Politur der Approximalbereiche erfolgte mit einem EVA-Handstück und 3M™ Sof-Lex™ Finierstreifen (Solventum). Die bukkalen und lingualen Bereiche wurden mit einem mittelkörnigen Flammendiamanten (Durchmesser 14/16) ausgearbeitet (Abb. 10). Abschließend sollten die Ränder mit Kompositpolierern wie TWIST™ DIA for Composite poliert werden (Abb. 11). Nach Abklingen der Lokalanästhesie zeigte sich eine vollständige Schmerzfreiheit. Das Behandlungsergebnis ist in Abbildung 12 dargestellt.



9



10

Abb. 6: Selektive Ätzung des Schmelzes.

Abb. 7: Auftragen des Universaladhäsivs in das Overlay.

Abb. 8: Behandlung der Zahnstruktur mit dem Universaladhäsiv.

Abb. 9: Eingesetzte Restauration unter Kofferdamisolation.

Abb. 10: Ausarbeitung des bukkalen und lingualen Randes mit einem mittelkörnigen, flammenförmigen Diamantschleifer.

DIGITALER WORKFLOW

ANWENDERBERICHT*

Schlussfolgerung

Für Seitenzähne mit Amalgamfüllungen und hohem Zerstörungsgrad kann der Ersatz durch CAD/CAM-Komposit-Overlays eine hervorragende Option sein. Die mechanischen Materialeigenschaften sind in der Regel besser als bei geschichteten Kompositen, die Verarbeitung ist chairside oder labside möglich und relativ schnell (kein Brennvorgang erforderlich), während die klinische Eingliederung ähnlich wie bei Glaskeramiken erfolgt – mit dem wesentlichen Unterschied, dass die Innenfläche der Restauration sandgestrahlt und nicht geätzt wird. Einer der wichtigsten Vorteile von CAD/CAM-Kompositen gegenüber Glaskeramiken ist jedoch die Möglichkeit, die Restauration jederzeit zu modifizieren. Endodontische Zugangskavitäten können einfach präpariert und mit Komposit verschlossen werden, Kontaktpunkte sind schnell angepasst und die Oberfläche kann in kürzester Zeit poliert oder nachpoliert werden. Darüber hinaus ähneln die Abrasionseigenschaften denen der Zahnschubstanz, und die Patienten freuen sich über ein natürliches Aussehen und Gefühl. Auch die ästhetischen Eigenschaften sind beeindruckend.

Abb. 11: Okklusale Politur mit Polierspirale.
Abb. 12: Behandlungsergebnis – bukkale Ansicht.



Sofern nicht anders bezeichnet: alle Produkte Kuraray Europe GmbH.

ANZEIGE

Rückenschmerzen?

HÄGER
WERKEN

BAMBACH®

Bambach® Das Original



REF B202066
695,00 €*

- ✓ Über 20.000 zufriedene deutsche Zahnärzte
- ✓ Ergonomischer Sitz gegen Rückenschmerzen
- ✓ In 51 verschiedenen Farben

Jetzt gratis
testen!



hwdu.de/cq

SCANKATALOGE

für eine effektive Kommunikation mit Labor und Patienten

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

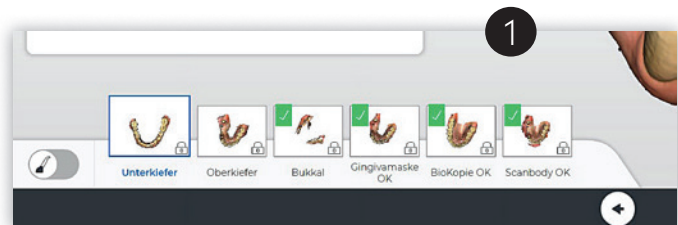
Scankataloge bieten eine digitale Lösung für ein häufiges Problem: Wünschen Patienten Änderungen an ihrer Zahnform oder -stellung, gehen diese Informationen bei herkömmlichen Abformmethoden oftmals verloren. Scankataloge hingegen bieten eine präzise und unkomplizierte Weitergabe von Zusatzinformationen an das Labor. Dadurch wird nicht nur die Qualität der Arbeit verbessert, sondern auch die Belastung für den Patienten minimiert. Welche weiteren Vorteile Scankataloge bieten – das und mehr erläutert der Aachener Funktionsoberarzt Dr. Lukas Waltenberger im Interview.



© Dr. Lukas Waltenberger

Herr Dr. Waltenberger, woher kam die Idee, Scankataloge als Kommunikationstool zu entwickeln, und welche konkreten Herausforderungen in der Praxis wollten Sie damit lösen?

Die Idee entwickelte sich konkret aus einer praktischen Herausforderung. Oft sind Patienten sehr zufrieden mit ihrem Langzeitprovisorium, oder haben klare Änderungswünsche an Zahnform oder -stellung. Führen wir nun klassisch eine Präzisionsabformung oder optische Abformung des Kiefers durch und senden sie in das zahntechnische Labor, so geht die Information über Zahnstellung und Form völlig verloren. In der analogen Technik können wir mit einer zusätzlichen Alginatabformung die provisorische Situation zwar abformen, diese ist aber eine zusätzliche Belastung für die Patienten und eine Übertragung auf das Meistermodell ist schwierig. Arbeite ich digital und habe verschiedene Scankataloge zur Verfügung, ist es ein Leichtes diese Zusatzinformation ins zahntechnische Labor zu übertragen.



Scanabbildung: © Dr. Lukas Waltenberger

- ❶ Screenshot einer optischen Abformung mit mehreren Scankatalogen (CEREC 5.2, Primescan, Dentsply Sirona). Der Bukkalbiss ordnet den Ober- zum Unterkiefer.
- ❷ Digitale Modelldarstellung des Oberkieferscans mit detaillierter Präparationsabformung zur optimierten Aufnahme des optischen Bissregistrats ohne störende oder nicht vorhandene Strukturen wie z. B. Scanbodies.
- ❸ Vom Softwarealgorithmus überlagertes Scan mit ästhetisch formoptimiertem Provisorium. Die Datenübertragung ins zahntechnische Designprogramm erfolgt so einfach, bereits überlagert und mit der finalen Form im Blick.

Dr. Lukas Waltenberger wurde im vergangenen Jahr von der Arbeitsgemeinschaft Dynamisches Digitales Modell (AG-DDM) für seine thematische Aufbereitung zu Scankatalogen mit einem von mehreren Praxispreisen 2024 ausgezeichnet.

Das dabei entstandene Video kann man hier aufrufen.



Wie haben Sie den Scankatalog konzipiert und implementiert?

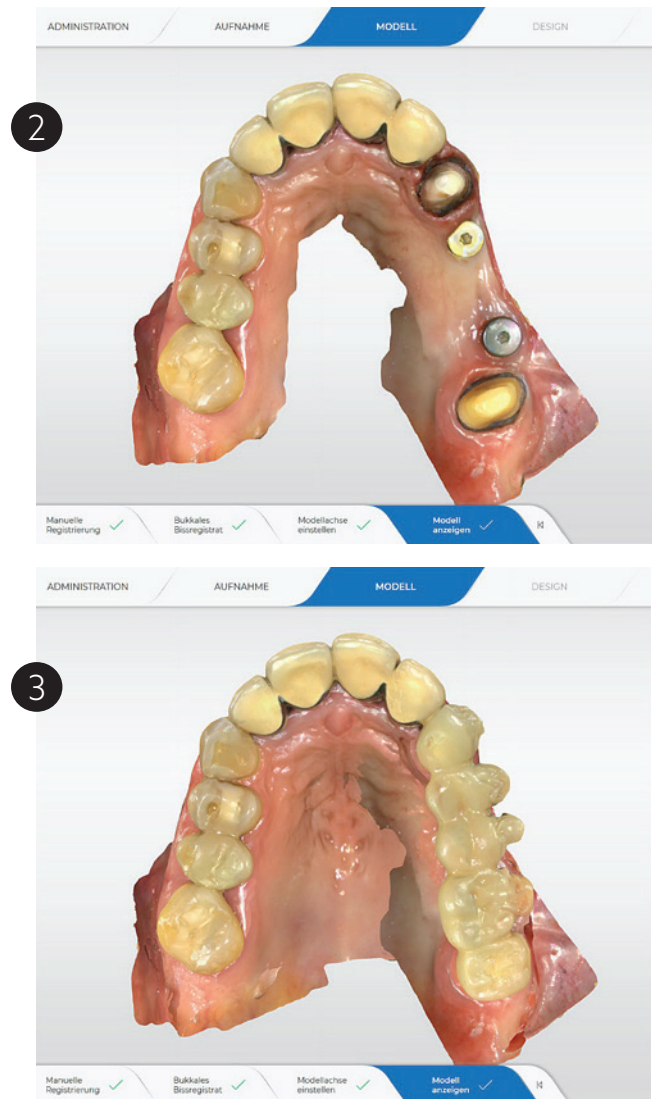
Die Softwares gängiger Hersteller von optischen Abformsystemen bieten mindestens einen zusätzlichen Scankatalog an. Ausgangslage sind die jeweiligen Ober- und Unterkieferscans, die durch einen Bukkalscan zueinander ausgerichtet sind. Ein Scan in einem zusätzlichen Scankatalog wird direkt von den Algorithmen der Software mit dem taktgebenden Ausgangsscan überlagert. Hierfür sind markante Strukturen wichtig, z. B. ein markanter Gaumen oder Zähne, die auf beiden Scans identisch abgebildet sind. Die Ausrichtung zueinander ist essenziell für die einfache Kommunikation mit dem Labor. Dort werden die digitalen Abformungen im Laborprogramm eingeladen und zusätzlich der ausgerichtete Scan aus dem Scankatalog. Nun bekommt der Zahntechniker eine Blaupause über Zahnform und -stellung und kann das Design der Zähne entweder daran orientieren, oder gezielt verändern.

Wie wird ein Scankatalog in einem konkreten Fall angewendet und welche Verbesserungen werden dadurch erzielt?

Ein typisches Szenario sind Brücken in der Oberkieferfront. Fertigen wir ein Provisorium an – sei es nach Wax-up oder als Duplikat der bisherigen Situation – können wir im Anschluss die Patienten nach einer kurzen Tragedauer fragen, ob die Zahnängen als ansprechend empfunden werden. Wir können etwas kürzen oder etwas antragen. Ist die Zahnlänge optimiert, scannen wir auch diese im Handumdrehen in einem zusätzlichen Scankatalog und können nun von der Zahntechnik eine zielgenaue Platzierung der Schneidekanten in der definitiven Versorgung erwarten und vermeiden ein Reduzieren in Keramik oder sparen uns eine zusätzliche Anprobe. Ein weiteres wichtiges Feld ist die Funktion. Auch gezielt aufgebaute oder eingeschliffene Führungsflächen im Provisorium lassen sich über Scankataloge übertragen und vermindern ein späteres Einschleifen.

Welche zukünftigen Entwicklungen oder Anwendungen sehen Sie für Scankataloge in der digitalen Zahnmedizin?

Gerade in der langfristigen Betreuung von Patienten können Scankataloge beziehungsweise zeitliche Überlagerungen von Patientenscans einen großen Mehrwert bringen. Stellen sie sich einen behandelten Parodontitispatienten vor. Bereits durch einen Scan und eine Überlagerung zur Ausgangssituation können durch farbliche Analysemethoden Veränderungen beider Scans visualisiert werden. So sehen wir Zahnfleischwucherungen, Zahnwanderungen oder Rezessionen direkt und – noch viel wichtiger – können diese den Patienten zeigen. Dies bringt ein tieferes Verständnis für die Erkrankung und notwendigen Therapien. Hier müssen vonseiten der Hersteller aber noch einfache Softwaretools geliefert werden, damit dieser Prozess direkt und ohne Zwischenschritt am Stuhl durchgeführt werden kann. ■



Scanabbildungen: © Dr. Lukas Waltenberger

ANZEIGE

SPEIKO

Die SPEIKO-Qualität

Wir von SPEIKO sind seit jeher weltoffen, aber wenn es um zuverlässige Qualität geht, wollen wir uns nicht auf Billigprodukte verlassen:

- 1 Alle SPEIKO-Produkte werden in Deutschland produziert.
- 2 Selbstverständlich verwenden wir hochreine, geprüfte Rohstoffe.
- 3 Bei uns verrichten gut ausgebildete Fachkräfte penible Produktionsarbeit, die permanenten Prüfungen unterzogen wird.
- 4 Wir fertigen nach GMP-Bedingungen „Good Manufacturing Practice“.
- 5 SPEIKO – seit über 120 Jahren



Infos zur
Autorin

Wir bitten um Übermittlung eines neuen Datensatzes ...

Ein Beitrag von Gabi Schäfer



„Im Oberkiefer besteht Anspruch auf eine Teilprothese nach 3.1. Wir bitten um Überprüfung und Übermittlung eines neuen Datensatzes. Vielen Dank.“ So lautete der Ablehnungsbescheid einer Krankenkasse für den folgenden, vom Praxisprogramm korrekt berechneten Fall: Offenbar haben die Krankenkassen im Rahmen des EBZ-Verfahren Prüfprogramme erstellen lassen, die anscheinend ebenso wie die Praxisverwaltungsprogramme nur in einfach gelagerten Fällen die Festzuschuss-Richtlinie des G-BA korrekt umsetzen.

Regelungen zu Freundsituationen und Festzuschüssen

In der Bekanntmachung des Bundesministeriums für Gesundheit vom 7. November 2007 heißt es nämlich:

„... In Nummer 2 wird nach den Wörtern ‚Ein fehlender Weisheitszahn ist nicht mitzuzählen.‘ der folgende Absatz eingefügt: ‚Ein fehlender Zahn 7 löst eine Freundsituation aus. Dies gilt nicht, wenn Zahn 8 vorhanden ist und dieser als möglicher Brückenanker verwendbar ist. Soweit Zahn 7 einseitig oder beidseitig fehlt und hierfür keine Versorgungsnotwendigkeit besteht, liegt keine

[PRAXISMANAGEMENT]

Ablehnungsbescheide von Krankenkassen zu Festzuschüssen sorgen häufig für Verwirrung, insbesondere bei komplexen Fällen im Rahmen des EBZ- Verfahrens. Ein Beispiel zeigt, wie Prüf- und Praxisprogramme Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) nicht immer korrekt umsetzen und wie Praxen darauf „digital“ reagieren können.

Freundsituation vor. Auch nicht versorgungsbedürftige Freundsituationen werden für die Ermittlung der Anzahl der fehlenden Zähne je Kiefer berücksichtigt.“

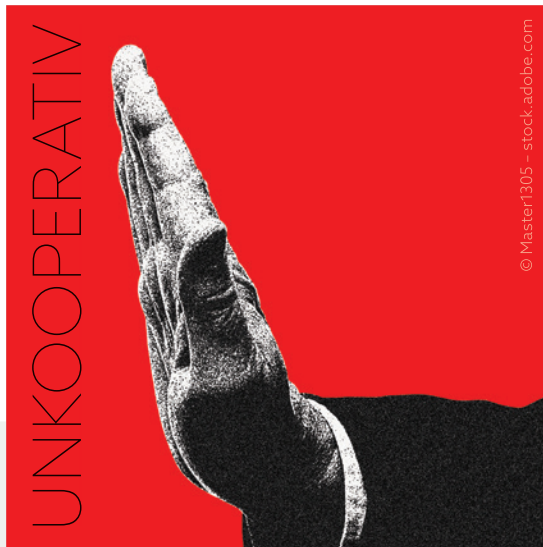
Selbst beim Vorliegen einer Befundsituation nach 3.1 wäre ein zusätzlicher Festzuschuss für eine Schneidezahnbrücke zum Ersatz von 22 anzusetzen gewesen. Wegen der nicht vorliegenden Versorgungsnotwendigkeit für die 7er und der Gesamtzahl von vier fehlenden Zähnen sind also, wie beantragt, die Festzuschüsse 2.1 für die Zähne 21-23, Befund 2.5 für die zusätzliche Spanne 23, 25 und 5× Befund 2.7 für die Verblendungen an 21-23 und an 25, 26 zu gewähren. Dabei ist zu bemerken, dass wegen des Lückenschlusses 24 der Zahn 26 an die Position des 25 gewandert ist und damit ein weiterer Festzuschuss für die Verblendung anfällt – denn die topografische Lage entscheidet über den Ansatz der Verblendzuschüsse nach den Nummern 1.3 und 2.7 – nachzulesen in der Anlage 14d des Bundesmantelvertrags Zahnärzte (gültig seit 1. Januar 2022).

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	TB	KM	BM	KM	B	BM	KM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	R	KV	BV	KV	B	BV	KV	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f	f	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	k	b	k	B	<input type="checkbox"/>	x	<input type="checkbox"/>	X	f	<input type="checkbox"/>	x	f
18	17	16	15	14	13	12	11		21	22	23	24	25	26	27	28

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

Widerspruch

Der Ablehnung seitens der Krankenkasse ist daher zu widersprechen, insbesondere im Hinblick auf die finanzielle Belastung des Patienten. Mit den korrekten Festzuschüssen wäre im Härtefall ein Festzuschuss von 2.015,88 EUR zu erwarten, während der von der Krankenkasse geforderte Festzuschuss 900,96 EUR beträgt (Stand: 1. Januar 2025) – also weniger als die Hälfte.



Wie kann die Praxis nun konkret vorgehen?

Zunächst sollte die „Digitale Planungshilfe Festzuschusssystem“ (DPF), die jeder Zahnarztpraxis zur Verfügung steht, zu Rate gezogen werden. Mit der Schaltfläche „Bildschirmabdruck“ erzeugt man eine Datei mit den Ergebnissen der Festzuschussberechnung. Anschließend klickt man auf „Information“ und erzeugt eine weitere Datei mit den Erläuterungen zu dem Fall und übersendet dem Sachbearbeiter der Kasse den Widerspruch zusammen mit diesen beiden Bilddateien als Anlage. Sollte die Kasse die Ergebnisse der DPF als „nicht relevant für die Entscheidung“ ansehen, sollte man sich beim Vorstand der Kasse beschweren. Ist auch dies erfolglos, so kann man den betroffenen Patienten nur raten, entweder den Rechtsweg zu beschreiten und zu klagen oder einfach die Kasse zu wechseln – denn es sind nur einige wenige Kassen derart unkooperativ.

Die „Digitale Planungshilfe“ stammt aus dem Hause Synadoc, wo auch weitere Planungswerkzeuge wie Synadoc-Klassik und Synadoc-Premium als Probeinstallation getestet werden können. Webinare zu Abrechnungsthemen und Praxisberatungen runden das Angebot ab. Weitere Infos auf www.synadoc.ch.

Synadoc AG
Infos zum
Unternehmen



NEU: Unser KundenPortal



spart Papier, Nerven + Zeit:



Aufträge
digital anlegen



Auftragsstatus
live einsehen



Material bestellen



Patienten verwalten



Rechnungen herunterladen



Leichter Einstieg mit Tutorial:

www.orkomm.de



ORTHO
Fachlabor

Entdecken Sie unsere Marken auf

www.orthos.de



Schlaf
Harmonie®

Aura®
SCHIENE

harmonie
SCHIENE

Kluge
Kieferorthopädie®



Funktion und Ästhetik von bio-keramischen CAD/CAM-Veneers

Ein Beitrag von Dr. Claudio Novelli,
Dr. Desigar Moodley und Thomas Lampf

Die Fortschritte in der digitalen Zahnheilkunde haben zu einem Paradigmenwechsel geführt. Die weitverbreitete Verwendung von CAD/CAM bei der Herstellung von indirektem Zahnersatz ersetzt zunehmend die traditionellen Techniken. Neue technologische Fortschritte bei CAD/CAM-Blöcken revolutionieren die restaurative Zahnheilkunde, wobei jede Entwicklung versucht, sowohl physikalische als auch ästhetische Eigenschaften zu berücksichtigen, um den klinischen Erfolg der Restauration zu verbessern. Bei den CAD/CAM-Materialien handelt es sich hauptsächlich um Keramiken, Zirkon, Hybrid-Kompositmaterialien und Hybrid-Keramikmaterialien. Das klinische Verhalten dieser Materialien, das sich vor allem auf die Langlebigkeit, Haltbarkeit und Langzeitästhetik bezieht, wird weitgehend durch die Zusammensetzung des Materials und seine chemische Bindung, das heißt ionische und/oder kovalente Bindungen, bestimmt.¹

Abb. 1: Präoperative Ansicht der Frontzähne mit starker Erosion. – **Abb. 1+2:** Bilder vor und nach der Behandlung mit aus Ceramir CAD/CAM BLOCKS gefertigten Veneers.



[MATERIALIEN] Der folgende klinische Fall beschreibt die Verwendung des neuartigen Ceramir CAD/CAM-Restaurationsmaterials aus Biokeramik, das in Kombination mit individualisierbarem Kunststoffzement eine effiziente und ästhetische Lösung für eine Patientin mit starken Erosionen und defekten Kompositrestaurationen bot. Individuelle Charakterisierungen, die aufgrund der klinischen Situation erforderlich waren, wurden während der Behandlung vorgenommen.

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 Carbontechnologie 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 biomimetische 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 biomechanischen Glaskeramik. Es wird durch ein patentiertes Laserverfahren hergestellt, bei der die Glaskristalle versintert sowie vitrifiziert werden. Der fertige biokeramische Ceramir CAD/CAM BLOCK zeichnet sich somit durch eine homogene Glaskeramikphase aus, welche in eine Carbonmatrix eingebettet ist. Da es sich um eine anorganische, kristalline biokeramische Glasphase handelt, bietet das Material den Vorteil einer biomimetischen Mechanik, eines bio-ästhetischen Erscheinungsbildes sowie von Biokompatibilität, da es völlig frei von BIS GMA, BIS EMA und UDMA ist.

Fallbericht

Eine Patientin stellte sich mit schweren Erosionen an ihren Frontzähnen vor und wollte ihr Lächeln wiederherstellen. Klinisch gab es Anzeichen für einen starken Schmelzverlust und alte defekte Kompositrestaurationen auf den Labialflächen der Frontzähne. Die präoperativen Röntgenbilder waren innerhalb akzeptabler Grenzen. Die Mundhygiene war insgesamt gut, und die natürlichen Zähne waren frei von aktiver Karies. Die okklusale Prüfung ergab eine stabile intermuskuläre Beziehung zwischen Ober- und Unterkieferzähnen im Seitenzahnbereich, und es wurde kein parafunktioneller Habitus festgestellt. Alle vorhandenen Restaurationen wurden entfernt und eine direkte ästhetische Modellsimulation gemäß den Grundsätzen für Veneers angefertigt, um das ästhetische Ergebnis direkt im Mund zu sehen. Es wurde eine geführte Zahnpräparation verwendet, da dies für die minimalinvasive restaurative Zahnmedizin entscheidend ist (Gürel, 2016; Gürel et al., 2013). Die Entscheidung für diesen additiven Ansatz bei indirekten Restaurationen ermöglicht eine konservative Zahnpräparation, bei der der Zahnschmelz so weit wie möglich erhalten bleibt. Das Modell dient als Ausgangspunkt für diesen Prozess.

Um eine adäquate Reduktion sicherzustellen und das Risiko einer Überreduktion zu verringern, wurde am Behandlungstag eine aus einem Waxup hergestellte Schablone für ein intraorales Mock-up verwendet. Die von Gürel (2016) beschriebene minimalinvasive Technik, die „Aesthetic Pre-evaluative Temporary (APT) Technique“, wurde angewandt, um ein höchstästhetisches klinisches Ergebnis bei gleichzeitigem Erhalt der Zahnschmelz zu gewährleisten. Durch eine geführte Zahnpräparation wurde ein präziser Platz für die Restaurationen geschaffen, der durch spezielle Tiefenfräser für die Verblendung kontrolliert wurde.

Es wurden Gingivaschnitte von 0,3 mm, faciale Schnitte von 0,5 bis 0,7 mm und Inzisalschnitte von 1 mm durchgeführt. Zudem wurden Tiefenschablonen durch das Mock-up geschnitten, sodass bei den Präparationen nur ein Minimum an Zahnschmelz abgetragen wurde, um Platz für das Veneer zu schaffen. Nach den Tiefenschnitten wurde das Mock-up entfernt, um Bereiche zu identifizieren, die eine Zahnreduzierung benötigten. Auf diese Weise wird ein optimaler Platz für die CAD/CAM Restaurationen geschaffen und das 3D-Design/Mock-up originalgetreu nachgebildet. Der Labialschmelz wurde geglättet bis die Tiefenmarkierungen nicht mehr sichtbar waren. Ein modifizierter Schulterrand (abgerundete Innenwinkel) wurde auf Höhe des freien Gingivarands präpariert, um sicherzustellen, dass die Ränder auf gesundem Schmelz bleiben. Nach Beendigung der Präparationen wurden Provisorien unter Verwendung der vorherigen Mock-up-Putty Matrix hergestellt. Die Patientin war mit dem finalen Aussehen der Provisorien sehr zufrieden.

Abbildungen, sofern nicht anders angegeben: © Dr. Claudio Novelli, Dr. Desigar Moodley, Thomas Lamp

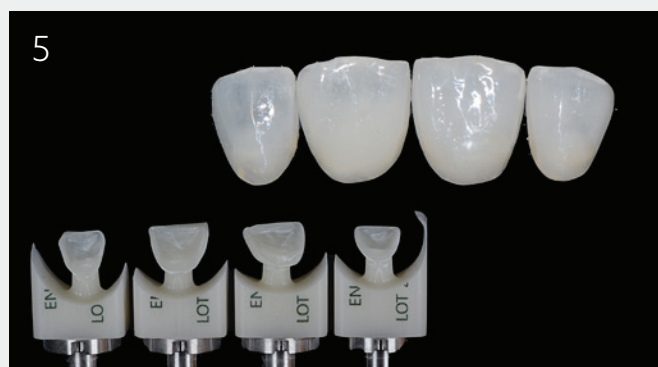


Abb. 3: Intern charakterisierte Veneers.

Abb. 4: Vertiefungen auf vestibulären Oberflächen, die mit einem Furnierfräser hergestellt wurden.

Abb. 5: Aus Ceramir CAD/CAM BLOCKS hergestellte Veneers.

Abb. 6: Finieren der Interdentalräume.



Directa AB
Infos zum Unternehmen



Literatur

Ratgeber für den Weg in die Niederlassung



Illustrationen: © PureSolution – stock.adobe.com

Die Gründung einer Zahnarztpraxis ist ein bedeutender Schritt, der weitreichende Auswirkungen auf den beruflichen Werdegang und das persönliche Leben hat. Bei der Entscheidung, eine eigene Praxis zu eröffnen, bestimmen zahlreiche Faktoren den weiteren Verlauf. Dazu gehören:

- ☐ Gründung einer neuen Praxis oder Übernahme einer bestehenden mit Patientenstamm
- ☐ rechtliche, berufsständische und steuerliche Rahmenbedingungen
- ☐ Suche nach geeignetem Personal
- ☐ Differenzierung von anderen Praxen
- ☐ Wahl des optimalen Standorts

Es ist wichtig zu beachten, dass eine Gründung viele Aspekte umfasst, die eine Beratung erfordern. Hier kann professionelle Unterstützung in Anspruch genommen werden – der Ratgeber Praxisgründung bietet Anregungen und Ansätze, um den Weg zur eigenen Zahnarztpraxis zu erleichtern.



Infos zum Unternehmen

LinuDent – PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
Tel.: +49 8151 5507812
www.linudent.de

Technischer Kundendienst bei NETdental: Flexibel und unabhängig



Der technische Kundendienst von NETdental bietet zuverlässigen Support für jeden Anwender – flexibel, effizient und ohne langfristige Verpflichtungen. Dank der Zusammenarbeit mit erfahrenen Partnern und zertifizierten Technikern steht ein professioneller Service nahezu überall und genau dann zur Verfügung, wenn er gebraucht wird.

Das Konzept setzt auf maximale Flexibilität: keine festen Verträge, keine versteckten Verpflichtungen. Der Service kann je nach Bedarf gebucht werden – unkompliziert, schnell und zuverlässig. Ob Reparaturen, Wartungen, Validierungen oder weitere technische Dienstleistungen – Lösungen stehen genau dann bereit, wenn sie erforderlich sind. Diese bedarfsgerechte Unterstützung kombiniert höchste Qualität mit vollständiger Unabhängigkeit. So wird technischer Support zu einer einfachen und verlässlichen Lösung für jede Anforderung in der Praxis.

NETdental GmbH
Tel.: +49 511 353240-0
www.netdental.de

Infos zum
Unternehmen



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

Erfolgreicher Termin: Align-Pressefrühstück auf der IDS



Referenten Drs. Alessandro
und Andrea Agnini.

© OEMUS MEDIA AG

Im Rahmen der IDS lud Align Technology zu einem exklusiven Pressefrühstück ein, bei dem zahlreiche Medienvertreter Einblicke in die neuesten Innovationen des Unternehmens erhielten. Im Anschluss folgte eine interaktive Führung durch den Messestand, die die technologischen Fortschritte von Align eindrucksvoll präsentierte.

Im Mittelpunkt der Vorführung standen die neuesten Erweiterungen der iTero Lumina™ Produktlinie. Align Technology kündigte die Verfügbarkeit restaurativer Funktionen für die nächste Generation des iTero Lumina™ Intraoralscanners sowie das neue dentale Bildgebungssystem iTero Lumina™ Pro an. Die Technologien ermöglichen eine effizientere und präzisere Diagnose sowie Behandlung, insbesondere durch die Integration der Near Infra-Red Imaging (NIRI)-Technologie im iTero Lumina™ Pro.

Besondere Highlights der neuen Lösungen sind ein dreifach größeres Sichtfeld, eine maximale Scantiefe von 25mm und eine optimierte Scan-Geschwindigkeit. Dies erleichtert die Erfassung komplexer Fälle und verbessert die Praxiseffizienz erheblich. Zahnärzte profitieren von einer verbesserten klinischen Genauigkeit für den gesamten Kiefer sowie von vereinfachten, multidisziplinären Workflows.



Align Technology
Infos zum Unternehmen

Quelle:
Align Technology



Messe-Stars im neuen GoodieBook von W&H

ENTDECKEN UND SHOPPEN – LOS GEHT'S

Grundsätzlich warten in allen Produktsegmenten attraktive Aktionen, Rabatte und Goodies – besser kann der Frühling kaum starten.

Alle Aktionen sind gültig vom
1. März bis zum 30. Juni.



Hier gehts zum GOODIE BOOK.

Mit mehr als zehn Produktneuheiten präsentierte sich W&H auf der diesjährigen IDS. Einige davon haben es ins neue GoodieBook geschafft und warten darauf, in Ihre Praxis einzuziehen. Schnell ins neue GoodieBook geklickt und Neuprodukte sowie bewährte Klassiker zum Bestpreis sichern.

Neuer Superstar für höchsten Reinigungsstandard

Zu den auf der IDS vorgestellten Innovationen zählt das neue W&H eigene Reinigungs- und Desinfektionsgerät **Thed**, dass es in insgesamt vier Varianten gibt. Im italienischen Werk in Bergamo entwickelt und produziert, überzeugt thed durch hohe Qualität und eine ebenso effiziente wie effektive Reinigung und Desinfektion des Instrumentariums auf zwei Waschebenen. Die Korberkennung erfolgt bei **Thed+** automatisch, ebenfalls die Programmempfehlung. Auch die Trocknung durch Heißluft wird automatisiert an die Beladung angepasst, ebenso die gesamte Zykluszeit inklusive des Wasser-, Strom- und Prozesschemikalienverbrauchs. Neben diesen Features punktet thed+ durch seine Flexibilität: Er kann als Unterbauversion oder Auftischversion in den Steriraum integriert werden.

Auch der im Herbst 2024 neu vorgestellte Sterilisator **Lisa Mini** wurde im aktuellen GoodieBook berücksichtigt. Mit optimiertem Aufbereitungsprofil kann dieser, verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 19 Minuten aufbereiten. Bei unverpackten Ladungen sind es sogar weniger als zehn Minuten. Lisa Mini ist damit die ideale Ergänzung zu bestehenden Table-Top-Sterilisatoren oder für die schnelle Aufbereitung von Instrumenten – die Kammergröße beträgt fünf Liter.

Chirurgie-Workflow neu definiert

Viele Euros lassen sich dank GoodieBook im Bereich Chirurgie & Implantologie sparen, denn auch in dieser Ausgabe wird die Kombination von **Implantmed mit Piezomed Plus Modul zum Vorteilspreis** angeboten. Das Add-on für Implantmed Plus, das Piezomed Modul, durchbricht gewohnte Abläufe und vereint Implantologie und Piezochirurgie in nur einem Gerät. Klinisches Arbeiten wird dadurch vereinfacht und neue Perspektiven in der Behandlung eröffnet. Nutzer schätzen besonders die einheitliche Bedienung des modularen Systems sowie das optimierte Handling durch beispielsweise nur noch einen Sprayschlauch sowie nur eine benötigte Kochsalzlösung.

Sonderpreis im Segment Instrumente

„Doppel-Deal“ heißt es bei W&H im Bereich Instrumente. Der Deal bezieht sich auf immer zwei baugleiche Hand- und Winkelstücke der insgesamt sechs Produkte zum Sonderpreis und betrifft die Reihe **Synea Fusion**.

Infos zum
Unternehmen

W&H Deutschland GmbH

Tel.: +49 8651 904244-0

www.wh.com



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

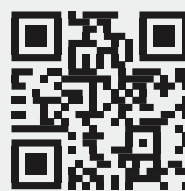
Umfassender Service und attraktive Angebote

Im Konstanzer Labor der Crown24 GmbH wird mit professionellen Maschinen hochwertiger Zahnersatz hergestellt. Das Labor ist in der Lage, im CAD/CAM-Verfahren zum Beispiel e.max Kronen, e.max Inlays, Zirkonbrücken, Michigan-Schienen und viele weitere Produkte herzustellen. Die Endkontrolle erfolgt durch zertifizierte Zahntechniker und es wird eine Garantie von fünf Jahren auf alle Arbeiten gegeben. Neben einem Full-Service-Full-Support erhalten Kunden nicht nur professionelle Laborprodukte, sondern haben gleichzeitig die Möglichkeit, Scanner zahlreicher namhafter Hersteller gratis zu nutzen. Somit können Preise konstant gehalten werden und sind gleichzeitig geringer als die Preise des Wettbewerbs. Für die Zahnärzte entsteht ein interessanter Vorteil: Durch den optimierten und professionellen Workflow des Labors können die Behandlungskosten gering gehalten werden – ob bei Kronen oder Inlays oder auch bei umfangreicheren prothetischen Lösungen. Ein weiterer Vorteil: Die Zahnärzte müssen zum Beispiel nicht selbst in teure, kostenintensive Scanner investieren. Ein weiterer positiver Nebeneffekt des Crown24-Konzeptes: Durch stabile und beste Preise können auch Patienten mit einem geringeren Budget für die Zahnbehandlung gewonnen werden.

Beraten wird der Zahnarzt ganz bequem online und über die Hotline. Die Zufriedenheit des Kunden steht dabei an oberster Stelle. Gut, zu wissen: Neukunden erhalten 25 Prozent Rabatt auf den ersten Case.



Weiter Infos auf
der Homepage des
Unternehmens.



CROWN24 GmbH
Tel.: 0800 7246463
www.crown24.net

ANZEIGE

**WIR FEIERN
GEBURTSTAG!**

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

**20,00 €
Gutschein*:
GD154JAZ04**

**Jetzt
entdecken!**



*Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €, gültig vom 01.04.25 bis 30.04.25. 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.



Aktuelle Metaanalyse zur iO-Technologie

Eine umfassende Metaanalyse¹ zeigt, dass die Oral-B® iO-Technologie im Vergleich zu manuellen Zahnbürsten, Schallzahnbürsten und herkömmlichen oszillierend-rotierenden(OR)-Zahnbürsten signifikant bessere Ergebnisse bei der Verbesserung der Gingivagesundheit liefert. So erreichten Probanden mit Gingivaproblemen, die Oral-B® iO verwendeten, 50 Prozent schneller einen gesunden Zustand² als mit einer Handzahnbürste und 33 Prozent schneller als mit einer Schallzahnbürste. Unter Probanden mit Gingivaproblemen erreichten bei Behandlungen diejenigen, die Oral-B® iO verwendet haben, signifikant mehr einen gesunden gingivalen Zustand² als diejenigen, die andere Zahnbürsten verwendet haben ($P < 0,001$).

Probanden erreichten mit Oral-B® iO 50 Prozent schneller eine gesunde Gingiva.²

1 Zou Y, Grender J, Adam R, Levin L. A meta-analysis comparing toothbrush technologies on gingivitis and plaque. Int Dent J. 20. Juli 2023; S0020-6539 (23)00100-4. doi: 10.1016/j.identj.2023.06.009.

2 Gesundheit wird definiert als weniger als 10 % Blutungsstellen, laut Trombelli et al. J Periodontol 2018 Juni; 89 Suppl 1: S46-S73.

Procter & Gamble Service GmbH

Tel: +49 203 57057-0

www.oralbprofessional.de

Infos zum Unternehmen



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

DGKiZ-Jahrestagung im Mai in Bonn

Die Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnmedizin (DGKiZ) lädt zur 32. Jahrestagung vom **15. bis 17. Mai 2025** ins geschichtsträchtige Gebäude des ehemaligen Bonner Bundestages ein. Der Gemeinschaftskongress für Zahnärzte und Praxisteams steht unter dem Motto „Das Lächeln der Zukunft“. Aus der Perspektive von Wissenschaft und Praxis werden die beiden Schwerpunktthemen „Kommunikation mit Kindern, Eltern und im Team“ sowie „Endodontie im Milch- und Wechselgebiss“ in spannenden Vorträgen und Workshops auf unterhaltsame und interaktive Weise beleuchtet. Weitere Infos zu Programm und Anmeldung auf: www.dgkiz-jahrestagung2025.de.

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnmedizin



Fortbildungspunkte gemäß den Richtlinien von BZÄK/DGZMK:

Hauptprogramm (Freitag und Samstag): 12 Fortbildungspunkte;
Vorprogramm: 3 Fortbildungspunkte;
Workshops: jeweils 1 Zusatzpunkt.



Besondere Veranstaltungslage: Die Fortbildung findet im Bonner World Conference Center statt.

Hier gehts zu Programm und Anmeldung.



Neues KundenPortal vom Fachlabor Orthos: Einfach und intuitiv



Das erfahrene deutsche Fachlabor Orthos arbeitet mit über 7.500 Zahnarztpraxen in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz zusammen. Das hochmoderne, von Orthos selbst entwickelte KundenPortal **ORKomm** führt Praxen ganz intuitiv durch den digitalen Workflow:

- Aufträge digital anlegen und Status jederzeit live einsehen
- Echtzeit-Datenübertragung, sicher und DSGVO-konform
- Rechnungen, Dokumente und Infomaterial herunterladen
- Patienten verwalten und Praxisdaten ändern
- Kinderleicht und schnell am Behandlungsstuhl

Das seit 1983 tätige Fachlabor Orthos bietet Praxen neben der erprobten Aligner HarmonieSchiene und der gesamten Bandbreite kieferorthopädischer Apparaturen auch Protrusionsschienen zur Schnarchtherapie und die exklusiv von Orthos hergestellte, starke Aufbissschiene AuraSchiene. Zudem unterstützt es mit Fachberatung, Dentalreferenten vor Ort und Fortbildungen.

Kurze Tutorials auf der Orthos-Website geben einen Einblick, wie das KundenPortal funktioniert.



ORTHOS Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG

Tel.: +49 69 7191000
www.orthos.de

Digitaler Abrechnungsservice passend zu jeder Bedarfslage

Der digitale Abrechnungsservice von teamworx bietet schnell Hilfe bei kurzfristigem Personalausfall – oder langfristig bei der zahnärztlichen Abrechnung. Die Expertinnen von teamworx bieten ein breites Spektrum an Unterstützung. Diese ist maximal flexibel und es muss nur die Arbeit bezahlt werden, welche auch tatsächlich in der Praxis anfällt. Auch eine kurzfristige telefonische Beratung bei kniffligen Abrechnungsfragen ist kein Problem: Mit dem Quick-Call kann schnell eine persönliche Beratungs-Session gebucht werden.

ARZ.dent GmbH

Tel.: +49 40 248220000
www.dentalteam.de



ZO Solutions AG startet mit oprimo

Der bisherige große Erfolg und die starke Marktstellung der ZO Solutions AG im kieferorthopädischen Abrechnungsbereich basiert auf drei Aspekten: der fachlichen Kompetenz mit erfahrenen Spezialistinnen, der großen Fairness in der Preisgestaltung für die gebotenen Dienstleistungen sowie einer hohen Kundenzufriedenheit.



© deagreetz - stock.adobe.com

Was steckt hinter oprimo?

oprimo ist eine neu eingetragene Schweizer Marke der ZO Solutions AG und als solche geschützt.

Der Hintergrund der Bezeichnung ist der Anspruch des Unternehmens, als Spezialist für den Bereich Abrechnungs- und Praxismanagement den Wünschen und Anforderungen der Kundengruppierung kieferorthopädischer Praxen noch zielgerichteter und noch besser gerecht werden zu können.

oprimo ist ein besonderes Gütesiegel, das sich künftig auch in den einzelnen Dienstleistungsangeboten sowohl qualitativ als auch in den Bezeichnungen wiederfinden wird. Die angebotenen Leistungen können nur so gut sein, wie es das fachliche Know-how, Verständnis und die Freundlichkeit der Menschen sind, die als Mitarbeiter und Partner für die Kundenpraxen zur Verfügung stehen.

Qualitätsmerkmale von oprimo

- **Qualifizierte Personalauswahl:** Sämtliche Bewerber durchlaufen zunächst einen Online-Eignungstest, bei dem Abrechnungsfälle unterschiedlicher Schwierigkeitsanforderungen zu bewältigen sind. Die ZO Solutions AG ist aufgrund der hohen Kundenanzahl von Praxen aus dem gesamten Bundesgebiet, sowie durch die Zusammenarbeit mit sämtlichen KZVen in Deutschland, bestens in der Lage, ein differenziertes Testprofil zu generieren.

Bei Eignung werden Art und Umfang der innerbetrieblichen, in der neu gegründeten ZO Academy durchgeführten Schulung und Weiterbildung festgelegt. Kontinuierliche Schulungen und Weiterbildungen des Personals sind ein Herzstück der oprimo-Philosophie.

- **Persönliche Kundenbetreuung:** Jede Kundenpraxis wird persönlich von einem Mitarbeiter betreut. Das heißt die jeweilige Praxis hat immer „ihren“ persönlichen Partner. Dies gewährleistet eine enge Zusammenarbeit, Kenntnis der individuellen Anforderungen der Praxis und damit ein hohes Grundverständnis der Bearbeitung.

- **Bester Kundennutzen:** Darüber hinaus wurde ein eigenes übergeordnetes Instrumentarium im Bereich Qualitätsmanagement und Kontrolle geschaffen. Dies beinhaltet auch die Möglichkeit, durch regelmäßigen Austausch die Kundenpraxen in sämtlichen Bereichen der Abrechnung und des Praxismanagements – inklusive Service für Praxisinhaber – bedarfsgerecht zu beraten. Somit wird immer eine bestmögliche Betreuung der Kunden der ZO Solutions AG gewährleistet.

Näheres über die neuen oprimo-Leistungspakete Platin, Gold, Silber und Bronze erfahren Sie unter dem angegebenen Kontakt.

ZO Solutions AG

Tel.: +41 78 4104391

www.zosolutions.ag

Fortbildung in Bella Italia

Am 27. und 28. Juni 2025 ist es wieder so weit: Die Giornate Veronesi starten in die nächste Runde. Neben La Dolce Vita – der sprichwörtlichen Leichtigkeit des italienischen Seins – **erwartet die zahnärztlichen Teilnehmer und Praxisteams qualitativ anspruchsvolle Fortbildung.**

Der **FREITAG** startet mit dem Workshop zur Gewinnung von Blut und Herstellung sowie Anwendung von Blutprodukten in der Zahnmedizin, parallel – wichtig und sehr beliebt – ein Abrechnungsworkshop, der einen Vergleich der Vergütung von BEMA und GOZ aufzeichnet. Hier zeigt sich bereits am Freitag der Teamcharakter des Kongresses, den viele Praxisinhaber in den letzten Jahren auch genutzt haben, um gemeinsam mit ihren Praxisteams nach Italien zu reisen. Nach dem Begrüßungslunch mit italienischen Köstlichkeiten und leichtem Tommasi-Wein starten drei Staffeln der beliebten Table Clinics – „dentales Speed Learning“ zu relevanten Themen der Zahnmedizin.



Der **SAMSTAG** steht im Zeichen der Wissensvermittlung aktueller Erkenntnisse aus der Praxis und den Universitäten. Im Hauptpodium erwartet die Teilnehmer ein gewohnt hochkarätig besetztes Programm. Referenten aus Wissenschaft und Praxis stellen sich in Vorträgen den anschließenden Diskussionsrunden sowie Fragen der Teilnehmer. Viel Möglichkeit also zum persönlichen Austausch. Parallel hierzu findet das Seminar „Update Hygiene“ mit Iris Wälter-Bergob statt.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



Hier gehts zu
Anmeldung und
Programm.

➔ www.giornate-veronesi.info

ANZEIGE

ERNST HINRICHS Dental

Your competent dental partner.

CAD / CAM für Ihre moderne Praxis:
Wir machen Ihnen den Einstieg leicht!

Auch nach der IDS noch vom Messeangebot profitieren:
Beim Kauf eines HinriMill e4 oder e5 Frässystems erhalten Sie das jeweilige Werkzeugset GRATIS dazu.



HinriMill .e series

✉ verkauf@hinrichs-dental.de

☎ (05321) 5 06 24

Network Excellence 2025: Gemeinsam neue Wege gehen

Mut bedeutet, neue Wege zu beschreiten, Ideen zu verwirklichen, dabei auch mal unkonventionell zu agieren und über das Erwartbare hinaus zu gehen. Unter diesem Motto versammelte die Network Excellence 2025 Ende Januar rund 200 Gäste der Dentalbranche im Signal Iduna-Park in Dortmund. Beim gemeinsamen Austausch wurde über den Tellerrand geblickt und dabei neue Impulse gewonnen. Die Veranstaltung, organisiert vom Finanzdienstleister BFS health finance, bot neben einem exklusiven Networking-Erlebnis auch ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm mit inspirierenden Vorträgen. Denn für BFS geht mutiges Agieren nur im Miteinander und im persönlichen Austausch.



Die Network Excellence 2025 bot mehr als nur eine Gelegenheit zum Networking – sie ermutigte die Teilnehmenden, neue Wege zu gehen, gemeinsam Herausforderungen anzugehen und voneinander zu lernen. BFS zeigte damit einmal mehr, dass Innovationen nur zusammen gelingen können.

BFS health finance GmbH
Tel.: +49 231 945362800
www.meinebfs.de

und vermittelte den Netzwerkpartnern, dass jeder von uns nur so gut ist, wie das Team, das hinter einem steht. Wirtschaftspsychologe Dr. Carl Naughton und Ex-Cirque-du-Soleil-Showstar Christian Lindemann inspirierten die Gäste dazu, alte Erwartungen hinter sich zu lassen, neue Perspektiven einzunehmen und gewohnte Denkmuster zu durchbrechen.

Stadionführung, festliches Dinner und Livemusik

Im Anschluss an die Vorträge stand eine Stadionführung an, bei der die Gäste Gelegenheit hatten, auf der Trainerbank Platz zu nehmen und sich bei winterlichen Temperaturen mit einem Glühwein aufzuwärmen. Der fachliche Austausch setzte sich anschließend in stilvollem Ambiente bei einem festlichen Dinner im Innenbereich fort. Den gelungenen Abschluss des Abends bildete eine stimmungsvolle Feier mit erstklassiger Livemusik.

Ideen durch neue Perspektiven

Neben den Speakern waren es vor allem die engagierten Gäste, die das Event, das seit 2019 stattfindet, mit Leben gefüllt haben. Magnus Niemöller, Director Sales Management bei BFS, ist mit dem Netzwerkkongress mehr als zufrieden: „Unsere Gäste und die inspirierenden Referenten haben gezeigt, wie wichtig es ist, zusammen zu kommen und Themen aus neuen Perspektiven zu betrachten. Wir sind der festen Überzeugung, dass der Austausch von Ideen und das Verbinden von Menschen der erste Schritt zu echten Veränderungen ist – und genau dafür bietet die Network Excellence mit unseren starken Partnern die ideale Möglichkeit.“

Inspirierende und interaktive Vorträge

Dafür bot sich am 31. Januar 2025 im Dortmunder Fußballstadion einen ganzen Tag lang die perfekte Plattform. Die Gäste, darunter Software-Dienstleister, Kanzleien und viele weitere Vertreter der Branche, erlebten drei inspirierende und interaktive Vorträge. Der Extremschwimmer André Wiersig machte den Auftakt der Vorträge

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

Wie wird die **GOZ 5070** abgerechnet?

Die GOZ 5070 beschreibt die zahnärztliche Leistung zur Versorgung eines Lückengebisses durch die Anfertigung und Anpassung einer Brücke oder Prothese, in Verbindung von Kronen oder Einlagefüllungen durch Brückenglieder, Prothesenspannen oder Stege, wobei diese Leistung je zu überbrückende Spanne oder Freiendsattel berechnet werden kann. Diese Gebührennummer wird im Zusammenhang mit der Anfertigung von Kronen nach den Nummern 5000 bis 5040 oder Einlagefüllungen als Brückenanker nach Nummer 5010 angewendet und umfasst sowohl festsitzende als auch abnehmbare Versorgungen.

Dabei wird die GOZ 5070 *Versorgung eines Lückengebisses durch eine Brücke oder Prothese: Verbindung von Kronen oder Einlagefüllungen durch Brückenglieder, Prothesenspannen oder Stege, je zu überbrückende Spanne oder Freiendsattel* im Bundesdurchschnitt (Jan. '24–Dez. '24) mit dem 3,0-fachen Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem 3,11-fachen Faktor abgerechnet werden.



Das GKV-Niveau liegt bei dem 3,11-fachen Faktor!

Wiederbefestigung einer alio loco angefertigten provisorischen Brücke 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 in Höhe von 36,48 EUR honoriert.

Quellen: DZR HonorarBenchmark | BEMA Punktwert: 1,1304

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Tel: +49 711 993734980 • www.dzr.de

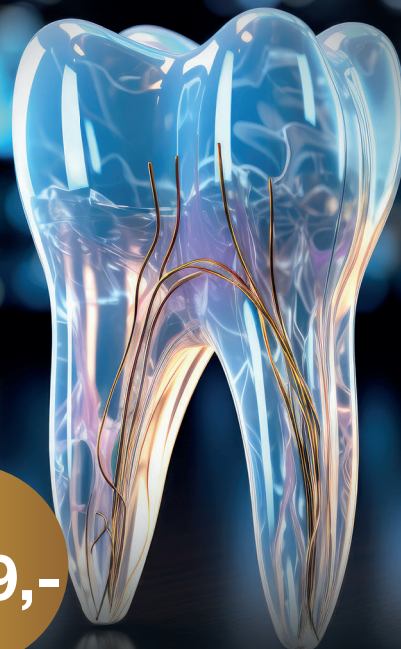
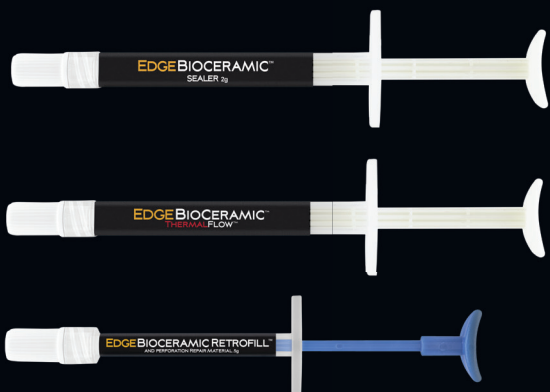
Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

EDGE BIO CERAMIC™

DER BIOLOGISCHE STANDARD IN DER
ENDODONTISCHEN OBTURATION.
Biokompatibel, dimensionsstabil & antimikrobiell.



ab
€ 109,-



EDGE ENDO®

FreeCall 0800 5673667
edgeendo@henryschein.de

Exklusiv im Vertrieb von

HENRY SCHEIN®
DENTAL

Bleaching mit sechs Prozent ist sicher und wirksam

„Redaktion meets Wissenschaft“ ist ein neues Expertenformat. Es intensiviert den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis. So gelingt es, den Fachkreisen aktuelle Forschungsergebnisse und klinische Erkenntnisse zugänglich zu machen und praxisrelevante Empfehlungen anzuleiten. Auf Einladung von Philips befassten sich namhafte Wissenschaftler aus verschiedenen europäischen Ländern mit dem Thema Zahnaufhellung. Auf Basis aktueller wissenschaftlicher Studien und klinischen Erfahrungen formulierten die Wissenschaftler sechs Botschaften. In der ZWP3/25 stellten wir die erste Botschaft vor, in dieser Ausgabe wird die zweite Botschaft präsentiert, denen weitere Botschaften in kommenden ZWP-Printausgaben folgen. Außerdem können Interessierte auf www.zwp-online.info die neuesten Beiträge und Informationen zu den sechs Bleaching-Botschaften finden.

Aus Deutschland nahmen Julia Haas, DH, M.A., Dr. med. dent. Stefanie Jacob, M.Sc und Prof. Dr. Michael J. Noack an der Wissenschaftsveranstaltung teil.

BOTSCHAFT #2

Geringe Wasserstoffperoxidkonzentrationen gewährleisten Sicherheit

Die Begrenzung der Peroxidkonzentration auf maximal sechs Prozent gewährleistet eine sichere und wirksame Zahnaufhellung, indem Nebenwirkungen wie Überempfindlichkeit und Schäden an Zahnhartsubstanz und Weichgewebe inklusive der Pulpa minimiert werden.

WEITERE
BOTSCHAFTEN
FOLGEN!

„Als Wissenschaftler beobachte ich seit vielen Jahren die Studien zur Effektivität von Zahnaufhellungsprodukten. Die neuen Ergebnisse von Gottenbos et al. machen deutlich, dass es Farbmoleküle gibt, die sich mit H_2O_2 aufhellen lassen, andere jedoch nur mit oder nach Aktivierung mit Licht. Es zeigte sich dabei, dass Verfahren, die diese beiden Methoden verbinden, die beste Chance haben, Verfärbungen souverän zu beseitigen. Letztendlich gibt die neue EU-Regelung zu sechs Prozent Wasserstoffperoxid dem Patientenschutz den Vorrang. Da es die Produktkonzepte mit der Kombination aus sechs Prozent und Lichtaktivierung gibt, ist der Patient der Gewinner.“

Prof. Dr. Michael Noack



Prof. Dr.
Michael Noack

„Unter Zahnärzten herrscht immer noch Unsicherheit über die Rolle des Lichts bei der Verstärkung oder Beschleunigung des Bleichvorgangs. Hinsichtlich der Wasserstoffperoxidkonzentration scheint der Trend in Europa zur Verwendung von Zahnaufhellungsprodukten mit geringerer Wasserstoffperoxidkonzentration zu gehen. Trends wie diese sind gute Gründe dafür, dass sich Wissenschaftler treffen, um Zahnärztinnen, Zahnärzten sowie deren Fachpersonal ein Update in Sachen Zahnaufhellung zu geben.“

Dr. Stefanie Jacob



Dr. **Stefanie Jacob**

„Insgesamt glaube ich, dass sich die Einstellung der Menschen zur eigenen Gesundheit in den letzten Jahren stark verändert hat. Für viele Menschen hat eine bessere Gesundheit auch etwas mit einem besseren Aussehen zu tun. In unserem Fall vielleicht mit weißeren Zähnen. Aber die Menschen, die weißere Zähne wollen, bevorzugen es auf ‚gesunde‘ Weise und lieber mit weniger hoch konzentrierten Produkten – wenn man ihnen dies ermöglicht.“

DH Julia Haas



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@dzt.de

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzt.de

DZR

In Köln präsentiert: Next-Generation Endo

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Herr Loddenkemper, wie erleben Sie die IDS?

Ich bin begeistert, denn das Zusammenkommen und der internationale Austausch sowie die zahlreichen Produktpräsentationen sind auf der IDS wirklich einmalig. Zudem ist die diesjährige IDS unser Startpunkt für den großen Roll-out unseres SAF Infinitem Systems auf dem deutschen und in einem zweiten Schritt dann auf dem europäischen Markt. Wir sind völlig überwältigt von dem Andrang und Interesse der Besucher an unserem Stand. Wir erleben viele großartige fachliche Gespräche und interessierte Leute, die sich freuen, das System endlich in der endodontischen Praxis anwenden zu können.

„Die Schwierigkeit einer Wurzelkanalbehandlung liegt darin, den Kanal, dessen Form von Zahn zu Zahn und von Mensch zu Mensch variiert, mit einer runden Feile zu bearbeiten.

Die SAF bietet die Möglichkeit, die individuelle Kanalanatomie vollständig zu adressieren und damit das Ergebnis der Wurzelkanalbehandlung deutlich zu verbessern.“

(Johannes Loddenkemper)

Johannes Loddenkemper
(links), Zahnärztliche Leitung
und Produktmanager, und Zeev
Schreiber, Geschäftsführer der
ReDent Nova GmbH & Co. KG.

© OEMUS MEDIA AG



[WURZELKANALBEHANDLUNG]

Das Self-Adjusting File (SAF) System von ReDent Nova feierte auf der diesjährigen IDS einen Meilenstein: das Roll-out von SAF Infinitem auf dem deutschen Markt. Dabei begeisterte das System die Fachbesucher durch seine höchsteffiziente Anwendung. Denn aufbereiten, spülen und schallaktivieren ist damit in nur einem Schritt möglich. Wir trafen Johannes Loddenkemper, Zahnärztliche Leitung und Produktmanager bei ReDent Nova, für ein Kurzgespräch inmitten des Kölner Messeereignisses.

Was macht SAF Infinitem so besonders?

Dass es eine All-in-one-Endo-Solution ist. Was bedeutet das ganz genau? Wenn man konventionelle Instrumente verwendet, absolviert man viele Schritte separat. Und das mindert letztlich das Ergebnis. Unser Produkt, die Self-Adjusting File und das dazugehörige Gerät SAF Infinitem, bietet die Möglichkeit, Aufbereitung, Spülung, Schallaktivierung und Absaugung der Spülflüssigkeit in einem Schritt durchzuführen.

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

Bis zum diesjährigen Roll-out mussten Sie einen längeren Weg zurücklegen. Was waren dafür die Gründe?

Die Grundidee der Self-Adjusting File (SAF) existiert schon seit mehreren Jahren, daher ist die SAF mit über 200 peer-reviewed Studien das bestuntersuchte endodontische Instrument auf dem Dentalmarkt. Seit der Neugründung der Firma ReDent Nova hier in Deutschland wurde innerhalb von fünf Jahren ein vollständig neues System zur Anwendung der SAF entwickelt. Mit der Novellierung des Systems ist die Anwendung der SAF nun so einfach wie noch nie. Dabei war uns wichtig, dass Entwicklung, Fertigung und Direktvertrieb ausschließlich in Deutschland erfolgen. Dafür brauchte es etwas Zeit, die sich aber vollends auszahlt: So können wir Anwender bestmöglich unterstützen.

Kurzgefasst: Wofür steht SAF?

Aus zahnärztlicher Sicht ist das übergeordnete Ziel immer, Wurzelkanalbehandlungen zu verbessern – für die Anwender, wie für die Patienten. Ich bin mir sicher, dass die Self-Adjusting File jetzt und zukünftig einen entscheidenden Beitrag dazu leistet. ■

PRAXIS
INTERVIEW*



Die Self-Adjusting
File (SAF)

... ist ein hohes NiTi-Geflecht, welches sich komprimieren lässt und so an jede Wurzelkanalmorphologie anpasst. Durch schnelle vertikale Bewegungen wird eine ideale minimalinvasive Aufbereitung in nur zwei Minuten erreicht. Kontinuierliche Spülung durch das Innenlumen der Feile entfernt auch feinste, durch die Bewegung der Feile entstandene Debris-Partikel. Die Vibrationen der Feile aktivieren gleichzeitig die Spülflüssigkeit. Der synergistische Effekt von Aufbereitung, Spülung und Aktivierung der Spülflüssigkeit verhindert Verpressen oder Extrusion von Debris. Die Spülflüssigkeit wird fortlaufend erneuert, da die integrierte Absaugung gebrauchte Spülflüssigkeit und Debris entfernt.

Weitere Infos zu SAF Infinitum auf: www.redentnova.de.

Produktbild: © ReDent Nova GmbH & Co. KG

ANZEIGE



**RESTORATIVE
SOLUTION**

Das Rundum-System für Ihre
**HOCHWERTIGEN
RESTAURATIONEN**

Die Systemlösung für Restaurationen von Ultradent Products kombiniert einige unserer beliebtesten Produkte – für langlebige und ästhetische Restaurationen.



ULTRADENTPRODUCTS.COM/
RESTORATIVE



ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2025 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.



SCIENCE NEWS:

Dentiradicibacter hellwigii entdeckt!

Ein Beitrag von
Katja Kupfer



© Universitätsklinikum Freiburg

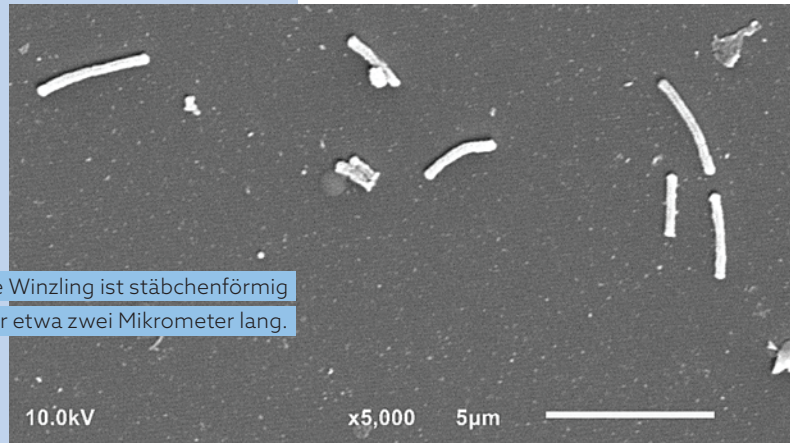
Wie unterscheidet sich *Dentiradicibacter hellwigii* von anderen bekannten Bakterien in der Mundhöhle?

Cieplik: *D. hellwigii* kann ohne andere Bakterien nur sehr schwach wachsen. Der Keim braucht sogenannte Helfer-(Ammon-)Bakterien, um auf Agarplatten zu wachsen. Zu solchen Helferbakterien gehören zum Beispiel *Prevotella intermedia*, *Capnocytophaga granulosa* oder *Capnocytophaga sputigena*.



Prof. Dr. Fabian Cieplik
Infos zur Person

Der neue Winzling ist stäbchenförmig
und nur etwa zwei Mikrometer lang.



© Bartsch et al. (2025), Int. J. Syst. Evol. Microbiol. DOI 10.1099/ijsem.0.006690

[FORSCHUNG] Wissenschaftler des Universitätsklinikums Freiburg haben ein bisher unbekanntes Bakterium im Wurzelkanal eines infizierten Zahns entdeckt: *Dentiradicibacter hellwigii*. Diese neu identifizierte Art stellt nicht nur eine wissenschaftliche Sensation dar, sondern gehört sogar zu einer bislang unbekannten Gattung – ein Hinweis auf die Vielfalt der oralen Mikrobiota. Doch welche Rolle spielt dieses Bakterium in der Mundhöhle? Welche Konsequenzen könnte diese Entdeckung für Diagnostik, Therapie und Prophylaxe haben? Zu diesen Fragen äußern sich Prof. Dr. Fabian Cieplik, Ärztlicher Direktor der Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie des Universitätsklinikums Freiburg, Prof. Dr. Ali Al-Ahmad, Laborleiter und Spezialist für orale Mikrobiologie sowie Dr. Sibylle Bartsch im Interview.

Welche mikrobiologischen und genetischen Methoden haben Sie zur Identifikation und Klassifizierung des Bakteriums eingesetzt? Gab es besondere Herausforderungen bei der Isolierung und Kultivierung?

Al-Ahmad: *D. hellwigii* wuchs sehr schwach in der Nähe anderer Bakterienkolonien auf einem speziellen Agar für Anaerobier (*Hefecystein Blut-agar*). Der Einsatz von Standardverfahren (MALDI-TOF) ergab keine Identifikation. Dies war der erste Hinweis darauf, dass es sich dabei



Das Bakterium verdankt seinen Namen dem Freiburger Professor und ehemaligen Ärztlichen Direktor der Klinik

Prof. Dr. Elmar Hellwig, der sich intensiv mit der oralen Mikrobiologie beschäftigte. „Eine verdiente Ehrung für meinen Vorgänger, einen großen Namen der Zahnmedizin“, so Cieplik.

Quelle: Universitätsklinikum Freiburg

um eine neue Art handeln könnte. Unsere erfahrene technische Assistentin Annette Wittmer hat dann versucht, das Wachstum des Keims in Co-Kultur mit anderen Bakterienarten zu verbessern. Dies war erfolgreich genug, um Material davon zu bekommen, um das Bakterium genetisch durch die Sequenzierung des 16S rRNA-Gens zu identifizieren, was einen starken Hinweis auf eine neue Bakterienart gab. Die Deutsche Stammsammlung für Mikroorganismen und Zellkulturen (DSMZ) in Braunschweig bestätigte daraufhin die Kultivierung einer neuen Gattung. Es war eine Herausforderung, den Keim in genügender Menge zu kultivieren, um ihn für die Zertifizierung zur DSMZ und zur englischen nationalen Stammsammlung (NCTC) in London zu schicken. An den zwei genannten Stammsammlungen wurden Gesamtgenomsequenzierungen, chemotaxonomische Analysen (z. B. des Lipidmusters und der Chinone) sowie andere biochemische Untersuchungen durchgeführt, um dieses Bakterium umfassend zu charakterisieren.

Bartsch: Frau Wittmer hat auch vieles versucht, um *D. hellwigii* ohne Amme zu züchten, denn eine reine, unabhängige Kultur ist eigentlich das Ziel einer Isolierung. Der Keim ist jedoch wenn, dann nur extrem schwach gewachsen. Wir sind aber weiterhin dabei, zu versuchen, die Kultivierung zu verbessern und herauszufinden, welche Faktoren der Ammen das Wachstum von *D. hellwigii* fördern.

Ist bereits bekannt, ob *Dentiradicibacter hellwigii* auch in gesunden Wurzelkanälen vorkommt oder ausschließlich in infizierten? Gibt es Hinweise auf eine direkte Beteiligung an Entzündungsprozessen oder Gewebeschädigung?

Cieplik: Dies alles ist jetzt Gegenstand der Forschung in unserer Klinik.

Da *Dentiradicibacter hellwigii* ein anaerobes Bakterium ist: Gibt es Hinweise darauf, dass es sich auch in parodontalen Taschen oder anderen sauerstoffarmen Nischen der Mundhöhle ansiedeln könnte?

Al-Ahmad: Wir werden diese Frage erst beantworten können, wenn wir nach dieser neuen Gattung im subgingivalen mit Parodontitis assoziierten Biofilm suchen.

Cieplik: Die Sequenz dieses Bakteriums ist nun allerdings in den gängigen Datenbanken hinterlegt, sodass in zukünftigen Untersuchungen des oralen Mikrobioms (z. B. 16S rRNA oder Shotgun-Metagenomsequenzierungen) auch *D. hellwigii* aufgefunden werden kann.

Sehen Sie aufgrund der Eigenschaften des Bakteriums eine mögliche Resistenzentwicklung gegenüber antimikrobiellen Spülungen oder endodontischen Desinfektionsprotokollen?

Cieplik: Auch diese Frage kann erst nach weiteren Forschungsarbeiten beantwortet werden.

Welche weiteren Forschungen sind notwendig, um zu klären, ob *Dentiradicibacter hellwigii* lediglich ein opportunistischer Mitbewohner oder ein potenzieller Krankheitserreger ist?

Al-Ahmad: Zurzeit läuft eine Dissertation zur weiteren Charakterisierung von *D. hellwigii*. Es muss noch viel Forschungsarbeit getan werden, um diese Frage zu beantworten. Verschiedene Nischen der Mundhöhle sollten gezielt auf das Vorkommen von *D. hellwigii* untersucht werden. Die Charakterisierung des Vorkommens von Virulenzfaktoren, die Fähigkeit zur Biofilmbildung und die Charakterisierung von Antibiotikaresistenzen sind Forschungsansätze für die Beantwortung dieser Frage.

Bartsch: Interessant ist auch, dass *D. hellwigii* wohl ähnliche Gene besitzt wie das Bakterium *Cardiobacterium valvarum*, welches mit Endokarditis in Verbindung gebracht wird. Welche Gene das genau sind und welche Rolle sie in einer möglichen Pathogenität von *D. hellwigii* spielen könnten, werden wir auch versuchen, herauszufinden. ■

MAXIMALE ÖLPFLEGE, minimaler Verbrauch

Ein Beitrag von Christin Hiller

[INSTRUMENTENPFLEGE]

Prävention ist bei Dr. Georg Ebner nicht nur Bestandteil des Patientenkonzepts, sondern auch Maßgabe bei allen Investitionsgütern der Praxisausstattung. Für den langlebigen Einsatz der Hand- und Winkelstücke setzt das Team von ZAHNGESUND Regensburg auf die Assistina Twin von W&H.



© W&H



© Dr. Ebner – ZAHNGESUND Regensburg

Dr. Georg Ebner ist langjähriger Kunde von W&H und mit der Geräteanwendung rundum zufrieden.

„Seit 1990 bin ich in Regensburg niedergelassen und freue mich sehr, aktuell gemeinsam mit meinem Sohn in meiner Praxis behandeln zu dürfen. Unterstützt werden wir von einem zehnköpfigen Team und haben eine allgemeinärztliche Ausrichtung mit Augenmerk auf Implantologie, CMD und Prävention. Prävention ist bei uns nicht nur ein Thema unserer Patienten, sondern auch innerhalb unseres Wertekonzepts mit Blick auf Nachhaltigkeit und Werterhalt. Und genau hier kommt die Assistina ins Spiel, denn das Gerät trägt merklich dazu bei, dass wir unsere Instrumente Jahre bis Jahrzehnte nutzen können.“

Schon das Vorgängermodell konnte punkten

„Bereits im Jahr 2012 hatte ich den ersten Berührungspunkt mit W&H und der Assistina 3x3. Das Produkt überzeugte durch seine Leistung und Schnelligkeit des Pflegezyklus. Im Mai 2024 ging das Gerät kaputt und war nicht reparierbar. Folglich erhielten wir das Nachfolgemodell Assistina Twin und waren zuerst etwas skeptisch. Die Erwartungshaltung an das Modell war eine andere und – ehrlicherweise – gewöhnt sich niemand gerne um. Hier konnte die für uns zuständige Außendienstmitarbeiterin von W&H sehr schnell Abhilfe schaffen und kam zur Einweisung in die Praxis. Nach wenigen Minuten war alles vorgeführt und verstanden, alle sind happy, insbesondere unsere Instrumentenbeauftragte.“

Entwicklungskompetenz auch im Bereich Zubehör

„Die Instrumentenaufbereitung beträgt lediglich zehn Sekunden, zwei Prozesskammern sind abwechselnd nutzbar. Das Öl wird zerstäubt, bevor es mit hohem Druck durch das Instrument geblasen wird. So werden Hand- und Winkelstücke noch effektiver als bei der Assistina 3x3 geölt und Verschmutzungen entfernt.¹ Durch das weiterentwickelte Schiebefenster ist die Handhabung zudem deutlich vereinfacht und man erkennt, dass Praktiker an der Produktentwicklung beteiligt waren. Wir nutzen auch das dazugehörige Activefluid sowie das Service Oil und sind rundum zufrieden mit unserer Assistina.“



W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

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

1 Die Assistina Twin ist ein reines Ölpflegegerät.



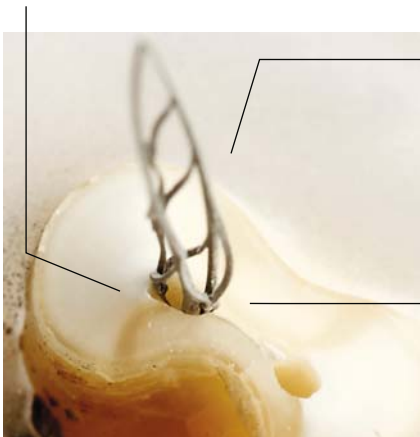
SAF INFINITUM



Aufbereiten, desinfizieren,
schallaktivieren in einem Schritt.

Der neue endodontische
Goldstandard.

Berücksichtigung
der anatomischen
Gegebenheiten



Gleichzeitige
Spülung und
Aktivierung

Erhöhte
Sicherheit



ReDent **NOVA**
www.redentnova.de

ReDent NOVA GmbH & Co. KG.
Am Borsigturm 70, 13507 Berlin

Komet BioRepair:

Indikationen für den Spezialisten – Teil 2

Ein Beitrag von Dr. Laurens Intert

[WURZELKANALBEHANDLUNG]

Durch die Einführung der hydraulischen Kalzium-silikatzemente in die Endodontie wurden die Möglichkeiten der Zahnerhaltung signifikant erweitert. So können in fachkundigen Händen verloren geglaubte Zähne langfristig erhalten werden und es eröffnen sich sogar Möglichkeiten, über die reparativen Therapien hinaus auch regenerativ zu agieren.

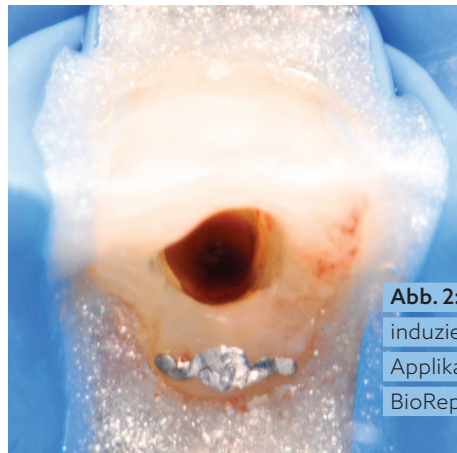


Abb. 2: Blutkoagel nach induzierter Blutung vor der Applikation von Komet BioRepair.

Abb. 1: Ausgangsröntgenbild mit perforierender interner Resorption im mittleren Wurzeldrittel von Zahn 12.

Fall 1

Regenerative Therapie an Zahn 12

Eine 20-jährige Patientin stellte sich ohne Beschwerden bei uns in der Praxis zur eingehenden Untersuchung vor. Die radiologische Untersuchung ergab an Zahn 12 eine ausgedehnte intraradikuläre Aufhellung im mittleren Wurzeldrittel mit einer Perforation nach mesial, wo auch periradikulär eine Radiotransluzenz zu sehen war (Abb. 1). Der Zahn reagierte negativ auf die Sensibilitätsprüfung. Für die erweiterte Diagnostik wurde ein DVT angefertigt. Aufgrund der ausgeprägten Resorption, die das Frakturrisiko erheblich erhöhte, entschieden wir uns für eine regenerative Behandlung des Zahns, um die Neubildung stabilisierenden Zahnhartgewebes zu fördern. Die Patientin wurde über die unsichere Prognose aufgeklärt.

Nach lokaler Anästhesie und Kofferdamisolierung erfolgte die Trepanation des Zahns mit einem diamantierten Bohrer (Komet Dental, S6837KR). Es wurde ausschließlich das nekrotische Gewebe koronal der Resorption entfernt. Anschließend wurde der Bereich mit 3% Natriumhypochlorit (NaOCl) desinfiziert. Zur medikamentösen Behandlung wurde Kalziumhydroxid eingebracht und über einen Zeitraum von sechs Wochen mit zweimaliger Erneuerung in situ belassen. Beim erneuten Zugang wurde der Zahn gründlich mit NaOCl und 17% EDTA mit Ultraschallaktivierung gespült. Daraufhin wurde vorsichtig eine Blutung induziert (Abb. 2) und Komet BioRepair auf das gebildete Koagel platziert (Abb. 3). Bei diesem Schritt ist es entschei-

© Dr. Laurens Intert



Abb. 3: Postoperatives
Röntgenbild nach Applikation von
Komet BioRepair.

dend, dass sich das Material durch seine Konsistenz leicht mit dem MAP-System aufnehmen und homogen auf das noch sehr instabile Koagel applizieren lässt. Eine Zwischenschicht aus einem Glasionomerzement wurde aufgebracht und der Zahn anschließend mit Komposit verschlossen. Durch die hervorragende Biokompatibilität wird erwartet, dass die regenerative Potenz des verbliebenen vitalen Pulpagewebes in der Lage ist, neues dentinähnliches Gewebe zu bilden.

Fall 2

Perforationsdeckung an Zahn 36

Eine 63-jährige Patientin wurde nach alio loco begonnener Wurzelkanalbehandlung an Zahn 36 überwiesen, weil der behandelnde Zahnarzt auf der Suche nach den Kanälen zwei Perforationen (Abb. 4) verursacht hatte. Die Patientin berichtete über spontan auftretende Schmerzen an Zahn 36. Die radiologische Bildgebung zeigte eine ausgedehnte apikale Radiotransluzenz. Nach Kofferdamisolierung und Optimierung der Zugangskavität wurden die Perforationen mit 5,25% NaOCl desinfiziert. Sobald die Blutung sistierte, wurde sie großzügig mit Komet BioRepair (Abb. 5) abgedeckt. Das Material lässt sich punktgenau applizieren, wodurch die anschließende Suche nach den Kanaleingängen nicht eingeschränkt wurde. Das Material wurde mit einem Glasionomerzement abgedeckt, um in derselben Sitzung mit der Wurzelkanalbehandlung fortzufahren.

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

ONE STRONG FAMILY PANAVIA™

PANAVIA™ Veneer LC
Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5
Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA
Cement Universal
Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

Aufgrund individueller Präferenzen und indikationsspezifischer Bedürfnisse bedarf es im klinischen Alltag verschiedener Befestigungsmaterialien. Kuraray Noritake Dental Inc. ist davon überzeugt, dass drei Befestigungskomposite reichen und hat diese in einer außergewöhnlich leistungsstarken Familie vereint. Die PANAVIA™-Familie: Eine für alle! Für jedwede Situation die richtige Lösung.

MEHR ERFAHREN



BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu

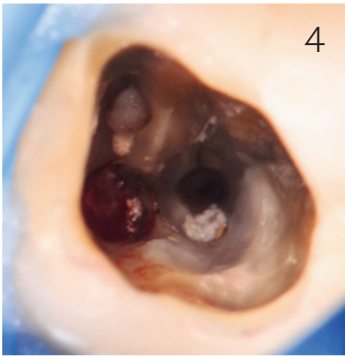


Abb. 4: Darstellung der Perforationen. – **Abb. 5:** Perforationen mit Komet BioRepair gedeckt und Kanäle dargestellt. – **Abb. 6:** Abdeckung von Komet BioRepair mit GIZ und Obturation der Kanäle.

Nach Aufbereitung der Kanäle mit dem FQ-System (Komet Dental) wurde das Kanalsystem mit 5,25% NaOCl unter Ultraschallaktivierung desinfiziert und nach einer Spülung mit EDTA mit KometBioSeal und Guttapercha obturiert (Abb. 6). Der Zahn wurde mit einem adhäsiven Verschluss versehen und an den behandelnden Zahnarzt zurückgeschickt.

Schlussfolgerung

Im endodontischen Praxisalltag ergeben sich häufig anspruchsvolle Situationen, die verschiedene Strategien erfordern, um Zähne langfristig gesund im Mund zu erhalten. Komet BioRepair bietet für den auf Endodontie spezialisierten Zahnarzt sowohl bei reparativer als auch regenerativer Therapieausrichtung eine qualitativ hochwertige Lösung, um sämtliche Fälle mit einem einzigen Material zu lösen.

Fall 3

Apikaler Verschluss bei weit offenem Apex an Zahn 17

Diese 45-jährige Patientin stellte sich mit Schmerzen an ihrem abgebrochenen Zahn 17 und dem Wunsch, diesen zu restaurieren, vor. Die radiologische Bildgebung ergab eine apikale Radiotransluzenz (Abb. 7). Nach lokaler Anästhesie und Kofferdamisolierung wurde zunächst die Karies entfernt und anschließend mit der ReStart-Feile 25.05 (Komet Dental) und Ultraschall sämtliches Wurzelfüllmaterial entfernt. Nach Inspektion mit dem Operationsmikroskop ergab sich ein c-förmiges Kanalsystem mit einem weit offenen Apex. Dieses wurde wie im zweiten Fall gründlich gespült. Um apikal einen dichten Verschluss zu erzielen, wurde Komet BioRepair mit dem MAP-System appliziert und verdichtet. Die helle Farbe ermöglicht auch in tiefen Kanalabschnitten eine hervorragende visuelle Kontrolle der Dichtigkeit und Homogenität des apikalen Verschlusses. Koronal wurde plastische Guttapercha appliziert, bevor ein adhäsiver Verschluss vorgenommen wurde. Eine indirekte Versorgung ist geplant. Das Kontrollröntgenbild nach drei Monaten zeigt bereits eine signifikante Reduktion der apikalen Osteolyse (Abb. 8).

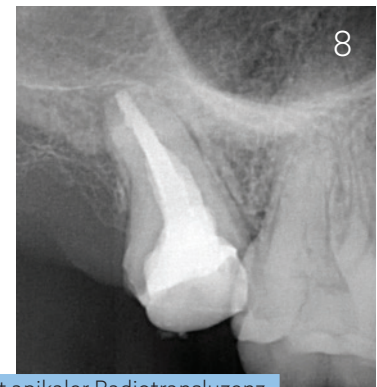


Abb. 7: Ausgangsröntgenbild mit apikaler Radiotransluzenz.

Abb. 8: Recall nach drei Monaten mit Komet BioRepair als apikalem Verschluss.

In **Teil 3** der Serie werden die Möglichkeiten von Komet BioRepair für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen dargestellt.



Komet Dental
Infos zum Unternehmen



Dental Excellence made by **HAHNENKRATT**

Made in Königsbach-Stein



**EUR 39,-
5 CYTEC
1 Bohrer**

**EUR 39,-
5 CONTEC
1 Bohrer**

**IDS
PROMO SET**

**CYTECpro
CONTECpro
LightTransmitting**



**PROMO
SHOP**

Präzise Bildgebung und einfache Handhabung

Ein Beitrag von Dr. Florian Rummer

[BILDGEBUNG] Dr. Florian Rummer ist sowohl Zahnarzt als auch Zahntechniker und bietet in seiner Praxis in Wien Leistungen an, die über jene eines reinen Zahnarztes hinausgehen. Seit einiger Zeit verfügt die Praxis über ein Green X 3D-Röntgengerät von orangedental, das im Praxisalltag unverzichtbar geworden ist.

Nach einem umfassenden Vergleich der Bildqualität mit anderen 3D-Röntgengeräten auf dem Markt fiel die Entscheidung für das Green X sehr schnell, zumal es von einem namhaften Hersteller (VATECH) stammt. Besonders überzeugt haben uns die präzise Bildgebung, die einfache Handhabung, die schnelle Umlaufzeit des Sensors sowie der äußerst nützliche Endo-Modus, den wir häufig nutzen und dessen Bildqualität unsere Erwartungen übertrifft. Alle verzweigten Kanäle werden in der 3D-Software perfekt dargestellt und die Artefakte in der gereinigten Darstellung ausgeblendet. Darauf wollen wir nicht mehr verzichten.

Green X – eine klare Empfehlung

Das gesamte Praxisteam und ich sind mit der Zusammenarbeit und Abwicklung durch orangedental äußerst zufrieden. Ich würde meinen Kollegen jederzeit zum Kauf eines Green X raten, da es meiner Meinung nach derzeit das beste Gerät auf dem Markt ist. Ohne Zweifel würde ich mich in jedem Fall wieder für dieses außergewöhnliche Röntgengerät entscheiden. Wir schätzen die Innovationen und Weiterentwicklungen von orangedental und freuen uns unter anderem auf die neuen Features im Bereich KI in der Praxisverwaltungssoftware byzz® Nxt.

Weitere Infos zu Green X auf:
www.orangedental.de/green-x.

Sowohl die Bi- und Trifurkation, Kanalanzahl, Kanalverlauf, Kanallänge und -durchmesser sowie die Krümmungsradien können einfach farblich gekennzeichnet werden.



© Dr. Florian Rummer

Dr. Florian Rummer ist überzeugter Anwender des Green X 3D-Röntgengerätes.

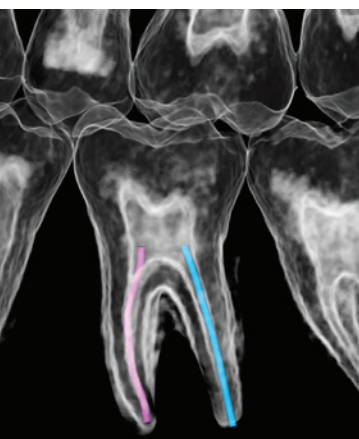
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



© orangedental



orangedental GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



© orangedental



DentaMile Aufbissschienen-Workflow

Perfekter Tragekomfort – Maximale Zufriedenheit bei Patienten

3D gedruckte Aufbissschienen ganz nach den Bedürfnissen der Patienten

- Höchster Tragekomfort
- Natürliche Ästhetik
- Perfekte Funktionalität

Dank des flexiblen LuxaPrint Ortho Comfort-Materials und der präzisen DentaMile connect Software erhalten Sie Ihre Aufbissschiene schnell, passgenau und mit minimalem Anpassungsaufwand.
Ergebnis: Maximale Zufriedenheit – vom ersten Tragen an.

Erfahren Sie mehr über DentaMile auf
www.dentamile.com



Mehr über den **DentaMile**
Aufbissschienen-Workflow



Zusammen ein Lächeln voraus



„Die durchgängige Erreichbarkeit ist heute ein Muss.“

Ein Beitrag von Daniela Grass

[PRAXISMANAGEMENT] Das Klingeln des Telefons am Empfang lässt sich kaum ausblenden und sorgt, je länger es unbeantwortet bleibt, für zunehmende Unruhe. Der Stresslevel bei Mitarbeitenden steigt, während Anrufer frustriert auflegen und womöglich eine andere Praxis anwählen. Die Lösung: die Telefonie outsourcen! Und zwar nicht an ein x-beliebiges Callcenter, sondern an einen Anbieter mit medizinischem Know-how, dessen Services sich ausschließlich an Praxen und Kliniken richten und die sich bestens mit der Dynamik von Patientengesprächen auskennen. Genau diesen Schritt ist Dr. Gaby Friedrich gegangen und berichtet darüber.

Ausgebildete ZMF

Arbeiten **live** in der
Praxissoftware

© Dr. G. Friedrich & Dr. F. Friedrich



„Früher war der erste Tag nach dem Urlaub ein Chaos, weil das Telefon ununterbrochen klingelte. Jetzt nimmt RD auch während unseres Urlaubs Anrufe entgegen, sodass alles geordnet weiterläuft.“

(Dr. Gaby Friedrich)

Frau Dr. Friedrich, vor sechs Jahren haben wir bereits ein Interview geführt, als Sie ein Jahr mit uns gearbeitet haben. Inzwischen sind es sieben Jahre der Zusammenarbeit. Was hat Sie damals dazu bewegt, uns als Dienstleister zu wählen und die Telefonie auszulagern?

Schon vor 2018 haben wir gemerkt, dass unser Empfangspersonal das Anrufaufkommen nicht mehr bewältigen konnte. Obwohl wir eine Bestellpraxis sind, ist unser Empfang stark frequentiert. Unsere Mitarbeiterinnen mussten sich immer zwischen den Patienten vor Ort und den Anrufern entscheiden. Da unser Fokus auf den Patienten im direkten Kontakt lag, verpassten wir viele Anrufe. Patienten beklagten sich zunehmend über die schlechte Erreichbarkeit, was uns nicht zufriedenstellte.

Mein Mann wurde auf die RD aufmerksam, und nachdem wir einige Zeit darüber nachgedacht hatten, nahm ich Kontakt mit Ihnen auf. Ich hatte viele Bedenken und wir haben monatelang darüber gesprochen, bevor wir die Entscheidung getroffen haben. Letztlich haben wir uns für die RD GmbH entschieden, weil sie live in unserer Praxissoftware arbeiten und die Telefonate ausschließlich von ausgebildeten Zahnmedizinischen Fachangestellten durchgeführt werden. Diese Kombination aus technischer Integration und fachlicher Kompetenz hat uns überzeugt.

Ja, ich erinnere mich gut, dass es von der ersten Anfrage bis zur Entscheidung fast ein Jahr dauerte. Welche Bedenken hatten Sie damals?

Da waren viele Fragen: Welche Kosten kommen auf uns zu? Wie funktioniert die Integration in unsere Praxissoftware? Wie verhindern wir doppelte Terminvergaben? Heute kann ich sagen, dass sich jeder investierte Euro absolut gelohnt hat. Unsere Mitarbeiterinnen können sich voll auf die Patienten vor Ort konzentrieren und wissen, dass sich unser Telefonteam professionell um die Anrufer kümmert. Auch der zunehmende Personalmangel ist ein Faktor: Wenn eine Mitarbeiterin krank ist, funktioniert der Praxisalltag trotzdem reibungslos. Diese Sicherheit ist unbezahlbar.

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

Gab es während der Zusammenarbeit Learnings oder Anpassungen, die Sie vorgenommen haben?

Ja, zu Beginn hatten wir einen sehr umfangreichen Leistungskatalog. Im Laufe der Jahre haben wir die Abläufe optimiert und vereinfacht. So sind viele Bedenken nach und nach verschwunden. Auch die Kommunikation und Zusammenarbeit haben sich weiterentwickelt. Heute funktioniert vieles intuitiv, und unser Telefonteam kennt die Abläufe in unserer Praxis bestens.

Wie haben Ihre Patienten die Umstellung aufgenommen?

Anfangs waren einige skeptisch, insbesondere langjährige Patienten, die das Empfangsteam gut kannten. Doch heute ist das kein Thema mehr. Viele haben mittlerweile ihre Lieblingsagenten, mit denen sie gerne sprechen. Die Akzeptanz ist also vollständig gegeben.

Wie ist das Feedback Ihrer Kolleginnen und Kollegen, denen Sie von uns berichtet haben?

Viele haben dieselben Sorgen wie ich damals – insbesondere hinsichtlich Hardware und Softwarelizenzen. Doch mein Mann und ich haben entschieden, dass es besser ist, einen Rückruf zu planen, als dass Patienten gar nicht erst durchkommen. Die durchgängige Erreichbarkeit ist heute ein Muss.

Wie empfinden neue Mitarbeiterinnen die Zusammenarbeit mit der RD GmbH?

Gerade beim Onboarding ist es eine riesige Erleichterung. Unsere neueste Empfangsmitarbeiterin, eine Quereinsteigerin, konnte sich in Ruhe in die Praxisabläufe einarbeiten, da sie nicht telefonieren musste. Das reduziert Stress und sorgt für eine sanfte Einarbeitung.

Gab es positive Nebeneffekte, mit denen Sie nicht gerechnet hatten?

Ja! Ein Beispiel ist unser Praxisurlaub. Früher war der erste Tag nach dem Urlaub ein Chaos, weil das Telefon ununterbrochen klingelte. Jetzt nimmt RD auch während unseres Urlaubs Anrufe entgegen, sodass alles geordnet weiterläuft. Ein weiteres Beispiel ist die Vertretungsregelung: Früher haben wir die Vertretung einfach auf den Anrufbeantworter gesprochen, was für die Vertretungspraxis oft problematisch war. Heute klären die Agents zuerst ab, wie dringlich das Anliegen ist, bevor sie die Nummer der Vertretung herausgeben. Das kommt bei unseren Vertretungspraxen sehr gut an. ■

Weitere Infos zu den Angeboten der RD GmbH auf:
www.rd-servicecenter.de.

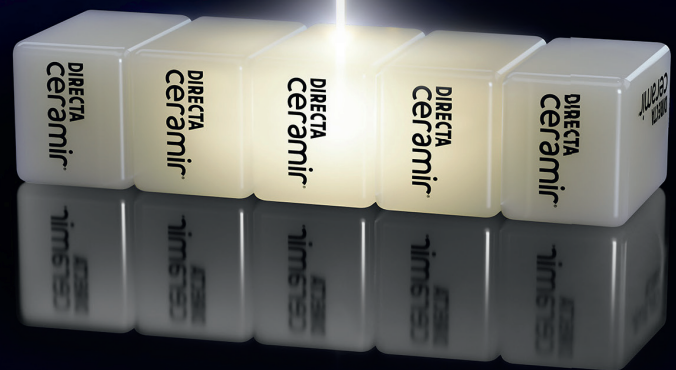


* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

DIRECTA
ceramir®
CAD/CAM BLOCKS

**Die neue
Generation**

**von
Keramiken.**



**Biokeramisches
Material - Von der
Natur inspirierte
Innovation.**



**Effektiver
Arbeitsablauf -
Einfach Polieren
und Zementieren.**



**Hohe
Kantenstabilität
und
Frakturresistenz.**



„CERAMIR CAD/CAM BLOCKS von Directa sind die NextGen CAD/CAM Blöcke für labor- und chairsidefertigte zahnfarbene adhäsive Restaurationen.“

Prof. Ivo Krejci
Universität Genf



Für mehr Informationen zu den Produkten scannen Sie gerne den QR-Code.

FACTORING,

das richtig Freude macht

Teil 2

Ein Beitrag von
Wolfgang J. Lihl



Infos zum Autor

Bringt ihr Factoring-Modell
Sie nicht richtig ins Rollen?
Vielleicht ist smactoring
genau das richtige „Gefährt“
für mehr Praxisgewinn.

© Sunny studio – stock.adobe.com

[PRAXISMANAGEMENT] In der *ZWP* 3/25 wurde smactoring als kostensenkendes Vermittlungsangebot von dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für innovative zahnärztliche Finanzprodukte aus Dortmund, vorgestellt. Mit dem smactoring-Angebot sollen die Kosten für das zahnärztliche Factoring deutlich gesenkt werden, wobei es sich im Einzelfall um bis zu 50 Prozent handeln kann. Im 2. Teil wird dargestellt, wie überraschend positiv sich smactoring auf den betriebswirtschaftlichen Gewinn einer Praxis auswirken kann.

Manche Zahnärzte glauben, dass es sich bei einer Reduktion der praxisseitig zu zahlenden Factoring-Kosten um beispielsweise einen Prozentpunkt „nur(!) um ein Prozent“ handeln würde. Tatsächlich geht es bei Factoring-Kosten von 3,0 Prozent (und einer Reduzierung um einen Prozentpunkt) jedoch um eine Kostenreduktion von 33,33 Prozent. Ein teurer Irrtum, mit dem sich der Praxisinhaber kurz- und langfristig erheblichen finanziellen Schaden zufügen kann. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten muss der Zahnarzt „das Geld zusammenhalten“, um die Existenz seiner Praxis zu sichern.

Gebühren- und Kostentransparenz

Im zahnärztlichen Factoring-Markt ist es vielfach üblich, Factoring-Gebühren zu erheben, die sich aus der Grundgebühr und, je nach Anbieter, aus unterschiedlichen Nebengebühren zusammensetzen können. In Summe ergeben sich so nicht selten Gesamt-Factoring-Kosten von bis zu 4,5 Prozent. Dabei hat sich der Begriff „Factoring-Gebühr“ als Synonym für die vorgenannte Grundgebühr

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

etabliert. Oft werden dabei jedoch zusätzliche variable Nebenkosten wie Porto, Rechnungsversand, 100-prozentiger Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen und sogenannter Blindankauf bei kleineren Rechnungsbeträgen übersehen. Addiert man nun zur Grundgebühr die je nach Anbieter unterschiedlich anfallenden Nebenkosten hinzu, können sich die tatsächlich anfallenden Gesamt-Factoring-Kosten im Einzelfall möglicherweise verdoppeln.

All inclusive statt kostentreibender Gebührenpakete

Dagegen setzen die von dent.apart vermittelten Factoring-Angebote („smactoring“) auf Transparenz, weil eine Gesamt-Factoring-Gebühr – also inklusive aller oben genannten üblichen Nebenkostenpositionen –, zum All-inclusive-Preis ab 1,9Prozent einfach zu überschauen ist. Von besonderer Wichtigkeit ist wegen der Risikominimierung der höchst sinnvolle 100-prozentige Ausfallschutz bei echtem Forderungsankauf, der ebenfalls im All-inclusive-Preis enthalten ist.

Gewinnvergleich smactoring vs. Wettbewerb

Im Folgenden wird anhand eines fiktiven Modellbeispiels dargestellt, wie sich eine 50-prozentige Senkung der Factoring-Gesamtkosten auf die Höhe des betriebswirtschaftlichen Praxisgewinns auswirken kann. Als rein hypothetisches Beispiel soll eine fiktive Praxis mit einem Factoring-Jahresumsatz von 1.000.000 EUR dienen. Bei einem angenommenen Umsatz-Überschuss-Verhältnis von 10:1 beträgt der Praxisgewinn vor Steuern 100.000 EUR. Verglichen werden die Factoring-Gesamtkosten von beispielsweise 3,8Prozent (fiktives Wettbewerbsangebot) mit den Factoring-Gesamtkosten von 1,9Prozent (smactoring-Angebot). Ergebnis: Mit smactoring würde die Praxis im vorliegenden Beispiel künftig statt 38.000 EUR Factoring-Gesamtgebühr nur noch 19.000 EUR zahlen. Für die Beispielpraxis wäre das ein jährlicher Mehrgewinn von 19.000 EUR – ohne jegliche Mehrarbeit, die im Übrigen vom gesamten Praxisteam erst noch zusätzlich geleistet werden müsste.

Mehrgewinn, aber ohne Mehraufwand

Andersherum gerechnet müsste im vorgenannten hypothetischen Beispiel die Praxis bei einem Umsatz-Gewinn-Verhältnis von 10:1 für einen zusätzlichen Gewinnanteil von 19.000 EUR das Zehnfache(!), also 190.000 EUR, an Mehrumsatz zusätzlich erarbeiten – ein erheblicher Arbeitsaufwand für das gesamte Praxisteam.

Kosten senken, Praxiserfolg steigern

Das Beispiel zeigt, wie lukrativ und einfach es für den Zahnarzt sein kann, den dringend notwendigen Praxisgewinn zu optimieren. So berichtet der Zahnarzt Dr. Till Kreutzträger aus Großefehn über seine Erfahrungen mit dem vor einem Jahr gebuchten smactoring-Angebot: „Unsere Factoring-Gebühren befinden sich dank smactoring jetzt am unteren Limit. An manchen Tagen rechnet meine Frau morgens ab und abends ist das Geld schon auf dem Konto.“

© Dr. Till Kreutzträger



Dr. Till
Kreutzträger



Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

- ☐ Top-Konditionen ab 1,9 Prozent für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten
- ☐ Wahlweise ab 1,6 Prozent bei einem Zahlungsziel von 60 Tagen
- ☐ Einschließlich: Porto, Rechnungsversand, 100-prozentigem Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, Blindankauf bis 500 EUR pro Rechnung, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- ☐ Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße

Weitere Infos und Kontakt:

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH • Telefon: +49 231 586886-0

www.smactoring.de (Factoring) • www.dentapart.de (Zahnkredit)

DENTAL-UNION spendet an die Bärenherz Stiftung

Wiederholt zeigt die DENTAL-UNION GmbH ihr Engagement für die Bärenherz Stiftung in Wiesbaden, in dem sie eine Spende in Höhe von 6.000 EUR bereitgestellt und übergeben hat. Durch die traditionelle Verkaufsaktion von OMNIDENT-Produkten über den Werbeflyer „Aber Hallo“, kam erneut und dank zahlreicher Käufer, eine beträchtliche Summe zusammen. Als langjähriger Pate der Bärenherz Stiftung möchte sich die DENTAL-UNION GmbH, für die Treue und Unterstützung, zugunsten von Bärenherz, herzlich bei ihren engagierten Kunden bedanken. Die Bärenherz Stiftung leistet seit 2003 unermüdliche Arbeit, um schwer kranken Kindern und Jugendlichen sowie ihren Familien in schwierigen Zeiten zur Seite zu stehen. Durch die Bereitstellung von spezialisierten Pflege- und Unterstützungsangeboten trägt die Stiftung dazu bei, den betroffenen Familien Momente der Freude und Hoffnung zu schenken. Pate dieser wertvollen Einrichtung zu sein ist für die DENTAL-UNION eine Herzensangelegenheit. Jede Spende unterstützt die wertvolle Arbeit der Stiftung und wird gezielt eingesetzt, um die verschiedenen Programme und Angebote der Stiftung zu fördern.



Jede Spende zählt:
www.bärenherz.de

Quelle: DENTAL-UNION GmbH

2^odirect
für mich

**Zum Jubiläum möchte das
Unternehmen seinen Kunden
etwas zurückgeben:**

Im Jahr 2025 können sich diese auf exklusive Rabatte, tolle Aktionen und viele weitere Überraschungen im direct-Onlinehandel freuen – **so wir das Jubiläumsjahr unvergesslich!**

20 EUR Gutschein*

GD154JAZ04

* Details auf direct-onlinehandel.de

20 Jahre direct Onlinehandel: Jubiläum mit attraktiven Vorteilen

Seit 2005 steht die zuverlässige und preiswerte Begleitung von Zahnärzten, Praxen und Dentallaboren mit hochwertigen Dentalprodukten im Mittelpunkt von direct Onlinehandel. Mit über 80.000 Artikeln und einem klaren Fokus auf schnelle Lieferzeiten blickt das Unternehmen auf zwei Jahrzehnte Erfahrung zurück. Dank der Kundentreue und eines engagierten Teams mit umfassender Branchenkenntnis konnte eine beeindruckende Erfolgsgeschichte geschrieben werden – auf die direct Onlinehandel stolz ist!

Das Jubiläumsjahr wird mit besonderen Angeboten, spannenden Aktionen und einem exklusiven Jubiläumsgutschein gefeiert. Qualität, Service und Kundenzufriedenheit bleiben auch in Zukunft die obersten Prioritäten, um als verlässlicher Partner für Praxis- und Laborbedarf zu agieren. Gemeinsam kann optimistisch auf die nächsten 20 Jahre geschaut werden. Weitere Infos und Aktionen auf www.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

Sie denken, komplexe restaurative Fälle
könnten nicht vereinfacht werden?
Think again.



Der neue **iTero Lumina™ Intraoralscanner** mit iTero Multi Direct Capture™ Technologie erfasst schnell und präzise eine Vielzahl von restaurativen Fällen in einem einzigen Scandurchgang.



Hier scannen und
**Produktdemo
vereinbaren.**

MEET THE FUTURE

© SUNSTAR Deutschland GmbH



**Grüne Karton-
verpackungen:** Auch im
Verpackungsbereich setzt
das Unternehmen überwie-
gend auf Rohstoffe aus recy-
clen und zertifizierten
Materialien.

„Nachhaltigkeit muss gelebt
werden und für Konsumenten
nachvollziehbar sein.“

Ein Beitrag von Benedikta Springer

[ÖKOLOGISCHE VERANTWORTUNG]

Das Thema Nachhaltigkeit ist niemals out, ganz im Gegenteil, es wird wichtiger denn je. Dabei suchen Patienten auch vermehrt nach ökologischen Produkten für ihre tägliche Zahnpflege. Das Unternehmen SUNSTAR betrachtet das Thema Nachhaltigkeit aus ganzheitlicher Sicht und setzt auf eine möglichst lokale Produktion. Jürgen Butz, Leiter technische Entwicklung, und Hannes Hauser, Nachhaltigkeitsbeauftragter bei SUNSTAR Interbros, beantworten Fragen rund um das Thema Nachhaltigkeit und erläutern, was bei SUNSTAR getan wird, um die Entwicklung und die Produktion von Mundpflegeprodukten ökologischer zu gestalten.

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

Herr Hauser, SUNSTAR hat eine Nachhaltigkeitsstrategie erarbeitet und darin Ziele wie z. B. die Reduzierung der CO₂-Emissionen und des Wasserverbrauchs sowie die Verwendung von Verpackungen und Behältern aus recycelten Kunststoffen oder Kunststoffen aus Biomasse festgeschrieben. Wie setzen Sie diese Ziele im Produktionswerk SUNSTAR Interbros in Schönau im Schwarzwald um?

Zur effektiven Reduktion der CO₂-Emission ist es wichtig, zu wissen und zu verstehen, was die wesentlichen Treiber der Emissionen sind. Hierzu erstellen wir schon seit 2019 jährlich eine detaillierte CO₂-Bilanz. Durch diverse Maßnahmen, wie zum Beispiel die Umstellung von einem Strommix auf aus 100 Prozent Wasserkraft erzeugten Strom, ist es uns gelungen, den CO₂-Ausstoß im Jahr 2020 um circa 28 Prozent zu reduzieren. In Zahlen bedeutet dies eine Reduktion von über 2.000 Tonnen CO₂. Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Emissionen weiter zu reduzieren. So wird der Maschinenpark schon seit Jahren sukzessive erneuert, das heißt ältere Maschinen werden durch neuere, sehr viel effizientere und energiesparende Anlagen ersetzt. Weitere Investitionen im Jahr 2021 und den Folgejahren, wie zum Beispiel die komplette Umstellung der Produktionsbeleuchtung auf LED sowie die Wärmeisolation verschiedener Anlagen, brachten eine zusätzliche jährliche CO₂-Einsparung von weiteren zehn Prozent.

Energie so effizient wie möglich zu nutzen, Verschwendung zu vermeiden und die Umwelt zu schonen, ist oberstes Ziel bei SUNSTAR Interbros. Deshalb sind wir schon seit Jahren nach ISO 14001 (geprüftes Umweltmanagement) sowie nach ISO 50001 (Energiemanagement) zertifiziert. Bereits im Jahr 2012 haben wir unsere gesamte Dachfläche von etwa 7.000 Quadratmetern mit Photovoltaikmodulen bestückt (Abb. 2), um einen Teil des Strombedarfs über Sonnenenergie abzudecken (600 KWp Installationsleistung). Aktuell investiert SUNSTAR über eine Million Euro in eine zusätzliche Photovoltaikanlage am Standort Schönau; hierzu werden die Mitarbeiterparkplätze mit Carports ausgestattet, welche als neue Photovoltaikfläche dienen.

Bereits im Jahr 2012 hat SUNSTAR seine gesamte Produktionsdachfläche von circa 7.000 Quadratmetern mit Photovoltaikmodulen bestückt.



© SUNSTAR Deutschland GmbH



So werden GUM-Produkte nachhaltiger

SUNSTAR arbeitet auf zwei Ebenen nachhaltig: **global und lokal**. Aus globaler Sicht orientiert sich das Unternehmen an dem 4R-Modell (REDUCE, REUSE, RECYCLE, RENEW) und setzt dieses so um:

- 1 **REDUZIEREN:** Verringerung von CO₂- und anderen Emissionen an den Unternehmensstandorten sowie von Kunststoffmengen, die in unseren Produkten verwendet werden. Ferner verfolgt SUNSTAR den Ansatz der möglichst lokalen Produktion, was zu einer zusätzlichen Verringerung der CO₂-Emission beiträgt. So werden zum Beispiel alle GUM SOFT-PICKS, die in Deutschland verkauft werden, auch in Deutschland hergestellt.
- 2 **WIEDERVERWENDEN:** Förderung der Wiederverwendung von Produkten und ihrer Bestandteile.
- 3 **RECYCELN:** Förderung eines recyclingfähigen Produktdesigns und der Verwendung von recycelten Materialien.
- 4 **ERNEUERN:** Förderung des Ersatzes von aus Erdöl gewonnenen Materialien zum Beispiel durch die sukzessive Umstellung auf Kartonverpackungen sowie der Einsatz von Rohstoffen biologischen Ursprungs.



Jürgen
Butz

Herr Butz, Stichwort Produktentwicklung: welche Maßnahmen verbessern hier Ihre Ökobilanz?

Nachhaltigkeit fängt bei uns bereits bei der Produktentwicklung an. So wurden zum Beispiel bei unserem neuen GUMSOFT-PICKS PRO Lösungen entwickelt und integriert, welche die Reinigungsleistung des Produktes verbessern und zusätzlich die Langlebigkeit erhöhen. Dies wirkt sich nicht nur positiv auf die Ökobilanz aus, sondern spart auch Geld für Anwender. Im Verpackungsbereich setzen wir bereits heute überwiegend Rohstoffe aus recycelten und zertifizierten Materialien (z. B. FSC-zertifizierten Karton) ein. Weiterhin haben wir 2024 in eine neue Karton-Verpackungsanlage investiert, mit der herkömmliche Kunststoff-Primärverpackungen durch recycelbare Kartonverpackungen ersetzt werden können. Diesen Weg wollen wir in der Zukunft weiterverfolgen, auch wenn wir bereits heute schon, in vielen Bereichen, die für 2030 geplanten Unternehmensziele erfüllen.

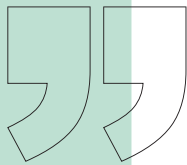


Hannes
Hauser

Derzeit gibt es viele nachhaltige Alternativen zu Plastik, wie Bambus, Mais oder Zuckerrohr. Wie setzt SUNSTAR diese ein?

Butz: Auch bei dieser Fragestellung gilt es, die ökologische Gesamtbilanz eines Produktes inklusive aller darin verarbeiteten Materialien im Auge zu behalten, auch unter dem Gesichtspunkt wie, wo und unter welchen Bedingungen diese hergestellt werden. Deshalb gehen wir verstärkt den Weg der lokalen Produktion mit dem Bekenntnis zum Produktionsstandort Deutschland und versuchen, auch die Rohmaterialien möglichst lokal einzukaufen. So haben wir uns auch bewusst gegen die Verwendung von Biomaterialien entschieden, die vorwiegend im weit entfernten Ausland, oft in Monokulturen und unter kaum nachvollziehbaren Bedingungen, hergestellt und aufwendig nach Deutschland transportiert werden müssen. Dennoch fertigen wir auch biobasierte Produkte an. Seit Anfang 2025 produzieren wir die GUM CLASSIC Zahnbürste, die erste biobasierte Zahnbürste aus dem Hause SUNSTAR (Abb. 3). Bislang wurde diese Bürste in

Next Generation-Nachhaltigkeit schon im Blick



Alle erwähnten Maßnahmen und unser ganzheitlicher Ansatz zeigen, dass Produkte aus unserem Hause, wie zum Beispiel unsere GUM® SOFT-PICKS® oder die neue GUM CLASSIC Zahnbürste, zu Recht zu den nachhaltigen Produkten gezählt werden können. Und wir arbeiten bereits unter einem Dach (und in diesem Fall sogar wörtlich gemeint, denn die SUNSTAR Deutschland sowie die SUNSTAR Interbros teilen sich gemeinsam einen Standort) an der Entwicklung und der Produktion der nächsten Generation nachhaltiger Produkte.

(Hannes Hauser, Nachhaltigkeitsbeauftragter bei SUNSTAR Interbros)



3

© Porträts/Foto: SUNSTAR Deutschland GmbH

Bisher in den USA, jetzt im Schwarzwald hergestellt: Seit Anfang 2025 wird die GUM CLASSIC Zahnbürste, die erste biobasierte Zahnbürste aus dem Hause SUNSTAR, regional gefertigt.

Infos zum
Unternehmen



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

DENTALWELT

INTERVIEW*

jedes unserer Produkte zu erstellen, und weitere Maßnahmen zu definieren, um diese kontinuierlich zu verbessern.

Hauser: Greenwashing vermeiden wir, indem wir unsere werblichen Maßnahmen durch objektive Zertifizierungen belegen. So bietet Die SUNSTAR Deutschland¹ mit unseren GUM® SOFT-PICKS® ein durch ClimatePartner zertifiziertes Produkt an (Abb. 4). Die Zertifizierung bedeutet hierbei, dass alle fünf Schritte im Klimaschutz erfüllt und für jeden überprüfbar sind. Zu den Schritten gehören PCF berechnen (PCF = Product Carbon Footprint), Reduktionsziele setzen, Reduktionen umsetzen, Klimaschutzprojekte finanzieren und transparent kommunizieren. ■

Weitere Infos zu GUM auf:
professional.sunstargum.com/de-de.

„Greenwashing vermeiden wir, indem wir unsere werblichen Maßnahmen durch objektive Zertifizierungen belegen.“

(Hannes Hauser)

© SUNSTAR Deutschland GmbH

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



SUNSTAR Deutschland bietet mit
GUM® SOFT-PICKS® ein durch ClimatePartner
zertifiziertes Produkt an.

4

unserem Werk in den USA aus konventionellem Kunststoff hergestellt und in einem Kunststoffblister verpackt. Nun wird diese für Deutschland und den europäischen Markt lokal im Schwarzwald angefertigt. Das nach dem Massebilanzverfahren eingesetzte biobasierte Material, das für diese Zahnbürste verwendet wird, wird aus Tallöl gewonnen. Tallöl ist ein Abfallprodukt der Zellstoffproduktion. Durch die Zertifizierung der gesamten Produktionskette nach dem ISCC Plus Standard ist die Ökobilanz des Produktes sichergestellt. Verpackt wird die Ware nun nicht mehr in einer Kunststoffverpackung, sondern komplett in einem recycelbaren Karton.

Oft ist ja von „Greenwashing“ die Rede, also dass Produkte den Anschein machen, nachhaltig zu sein, ohne dass es hierfür eine fundierte Grundlage gibt. Wie möchte SUNSTAR sicherstellen, eine nachhaltige Produktion zunehmend zu fördern?

Hauser: Wie bereits erwähnt kann wirkliche Nachhaltigkeit nur gesamtheitlich betrachtet und erreicht werden. Nachhaltigkeit muss gelebt werden und für den Konsumenten objektiv nachvollziehbar sein. Wir haben bereits konkrete Maßnahmen vorgestellt, die wir durch die jährliche Erstellung einer CO₂-Bilanz auch entsprechend quantifizieren können. Hierfür arbeiten wir bereits seit 2019 mit der Firma ClimatePartner zusammen, einem Dienstleister und Projektanbieter im Bereich Klimaschutz, der eine objektive Bilanzierung für uns durchführt. Hierdurch ist es uns möglich, eine Ökobilanz für

ANZEIGE





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 Lapland?

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

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 verbinden 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 gaben 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**

EIN LEBEN FÜR DIE HNO-HEILKUNDE:

Ein Beitrag von Katja Kupfer

[PERSONALIE] Am 11. April 2025 begeht Prof. Dr. Hans Behrbohm seinen 70. Geburtstag – ein besonderer Anlass, um einem herausragenden Mediziner, Referenten und Künstler zu gratulieren. Die OEMUS MEDIA AG würdigt seine langjährige Zusammenarbeit und sein beeindruckendes Engagement für die Fachwelt.

Als renommierter Facharzt für Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde und Plastische Operationen hat Prof. Dr. Behrbohm die moderne HNO-Medizin entscheidend mitgeprägt. Nach seiner Ausbildung an der Humboldt-Universität zu Berlin und seiner Habilitation an der Charité übernahm er 1994 die Position als Chefarzt der Abteilung für HNO-Heilkunde an der Park-Klinik Weißensee. Später war er als Ärztlicher Direktor tätig und prägte die Klinik über Jahrzehnte hinweg. Seine Begeisterung für die Medizin beschränkte sich jedoch nicht nur auf den klinischen Alltag – als geschätzter Autor und Referent teilte er sein Wissen regelmäßig mit Kollegen und dem Fachpublikum. Seit vielen Jahren publiziert er unter anderem bei der OEMUS MEDIA AG und bereichert Fachveranstaltungen mit seinen praxisnahen und innovativen Ansätzen.

In seiner Funktion als Leiter der Präparier- und Operationskurse am Institut für Anatomie der Charité rief er 2009 gemeinsam mit der OEMUS MEDIA AG das erfolgreiche Kursformat „Nose, Sinus & Implants“ ins Leben. Dieser praxisorientierte Kurs vermittelt Fachkollegen essenzielles Wissen an der Schnittstelle von HNO-Heilkunde und Implantologie und setzt bis heute neue Impulse in der Weiterbildung.

Infos zur Person



Prof. Dr. Hans Behrbohm feiert 70. Geburtstag

Zwischen Medizin und Kunst

Neben seiner medizinischen Tätigkeit hat Prof. Dr. Behrbohm eine weitere große Leidenschaft: die Malerei. Seine Werke wurden in verschiedenen Ausstellungen präsentiert und zeigen eindrucksvoll sein künstlerisches Talent. Die Verbindung von Medizin und Kunst spiegelt sich nicht nur in seinen Bildern, sondern auch in seinem ganzheitlichen Blick auf den Menschen wider.

Die OEMUS MEDIA AG bedankt sich herzlich für die langjährige und inspirierende Zusammenarbeit. Sein Engagement, seine Expertise und seine Kreativität bereichern die Fachwelt bis heute. Wir wünschen ihm Gesundheit, Glück und viele weitere inspirierende Momente – sei es in der Medizin, in der Kunst oder auf neuen Wegen.



© OEMUS MEDIA AG

Prof. Behrbohm (rechts im Bild) mit Dr. Theodor Thiele.

W E L C O M E
to fabulous
smactoring

Factoring* ohne Gewinnfresser - ab 1,9%

All-Inclusive.
Damit mehr von Deiner
Gewinntorte übrig bleibt.



✓ Rechnungsversand

✓ Bonitätsabfragen

✓ Blindankauf bis 500€

✓ Erstattungshilfen

✓ Kein Mindestumsatz

✓ Persönlicher Ansprechpartner

✓ Echtes Factoring mit 100% Ausfallschutz

Tel.: 0231 586 886-0
www.smactoring.de

*Die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH
ist unter der Marke smactoring als Factoringvermittler tätig.



ANBIETERINFORMATION*

EnPack und EnFill, für sichere Obturationen

1. Professionelle Geräte

Warum machen Komet EnPack und EnFill in Kombination bzw. als Ergänzung zum Endo-Motor EnDrive so viel Sinn?

Der Endo-Motor Komet EnDrive, der aus einem kompakten Hauptgerät und einem per Magnet andockbaren, also kabellosen Handstück besteht, macht die Wurzelkanalaufbereitung wirtschaftlich, einfach und sicher. Dazu zählt zum Beispiel, dass seine integrierte Kalibrierungsfunktion sicherstellt, dass das Winkelstück optimal arbeitet und das eingestellte Drehmoment exakt übertragen wird. Wer im Wurzelkanal so professionelle Vorarbeit leistet, möchte die anschließenden Arbeitsschritte bestimmt genauso souverän fortführen. Hier kommen EnPack und EnFill für eine gelungene warm-vertikale Obturation ins Spiel: EnPack für die Erhitzung und Kompaktierung der Guttapercha, EnFill zum Einbringen erhitzter Guttapercha in den Wurzelkanal.

2. Komet EnPack

Welche Eigenschaften spielt Komet EnPack bei der Erhitzung und Kompaktierung der Guttapercha aus?

0,2 Sekunden Aufheizzeit, präzise Temperaturkontrolle, vier Stunden Akkulaufzeit, 0,35 mm vorbiegbare Spitze und vier verschiedene Arbeitstemperaturen – alle diese Features machen die Obturation mit EnPack so komfortabel und sicher. Dabei bieten neun Heizspitzen mit unterschiedlichen Durchmessern stets optimale Sicht auf den Arbeitsbereich. Dank des geringen Gewichts und des ergonomischen Designs kann ermüdungsfrei gearbeitet werden. Außerdem ist das präzise Abtrennen des Master-

EnPack und EnFill



Infos zum Unternehmen



EnDrive

points mit der Heizspitze auch bei Kaltobturationen möglich – ohne Verschmieren und die Gefahr, die Guttapercha wieder herauszuziehen. Das schnelle Aufheizen im Wurzelkanal sorgt für größtmögliche Patientensicherheit und ein optimales, homogenes Ergebnis.

3. Komet EnFill

Was erleichtert das Einbringen erhitzter Guttapercha in den Wurzelkanal mit Komet EnFill?

15 Sekunden Aufheizzeit, 0,5 mm Injektionsnadel, um die apikalen 3 mm leichter zu erreichen und eine um 360 Grad frei drehbare Injektionsnadel, um das Befüllen aus jedem Winkel zu ermöglichen – das sind die herausragenden Eigenschaften und Zahlen zu Komet EnFill. Die sechs verfügbaren Injektionsnadeln lassen sich den individuellen Wünschen nach anpassen und der leichte, ergonomische Pistolengriff gibt volle Kontrolle über Füllmenge und Fließgeschwindigkeit.

4. Wirtschaftlichkeit

Aufgrund welcher Kriterien dürfen EnPack und EnFill als wirtschaftlich bezeichnet werden?

Mit EnPack und EnFill ist der Behandler jederzeit einsatzbereit und kann dank kürzester Heizzeiten direkt loslegen und ohne Unterbrechungen arbeiten. Leistungsstarke Akkus ohne störende Kabel, einfache Bedienung und die einzigartigen Displays stellen sicher, dass sich die Aufmerksamkeit ganz auf die Behandlung und nicht auf die Technik richtet. Ein kurzer Blick, ein kurzer Knopfdruck, ein kurzes Aufheizen und es geht weiter. EnPack und EnFill bringen alles mit, damit der gewohnte Workflow beibehalten werden kann.

www.kometdental.de

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

Praxiskommunikation mit künstlicher Unterstützung

DokFee ist ein KI-gesteuertes Tool von EVIDENT für die komplette Kommunikation mit Patienten, Laboren und Überweisern. Die digitale Rezeption bündelt alle Anliegen in einem Dashboard zur weiteren Bearbeitung und ist nahtlos mit EVIDENT und dem Online-Terminsystem O-TIS verbunden. Das Tool enthält einen KI-gestützten Anrufbeantworter, mit dem Patienten per Anruf automatisiert Termine vereinbaren können. Dieser fragt nach dem Wunsch, erkennt, ob es sich um einen Bestands- oder Neupatienten handelt, und findet das Anliegen heraus. Weil die KI die Behandlungen in EVIDENT kennt, kann der telefonisch vereinbarte Termin gleich in O-TIS gebucht, storniert oder verschoben werden. Zur Nachverfolgung werden Anrufe – neben E-Mails, SMS oder Online-Formularen – als Original-Audio oder Text im Dashboard hinterlegt.

EVIDENT GmbH

Tel.: +49 671 2179-0

www.evident.de



Auch die Anamnesebögen sind intelligent:

Nur wenn etwa Allergien bejaht werden, öffnen sich dazu Fragen. Außerdem werden für unterschiedliche Behandlungen speziell ausgerichtete Formulare zum Ausfüllen angeboten.

Quad-Teilmatrixensystem für schwierigste Klasse II-Kompositrestaurationen



Garrison Dental Solutions

Tel: +49 2451 971409

www.garrisondental.com

Das Quad™ Teilmatrixensystem von Garrison® Dental Solutions ist eine innovative Ergänzung zu Garrisons bisherigen Teilmatrixensystemen, die Anwendern hilft, auch die schwierigsten Klasse II-Kompositrestaurationen problemlos mit Präzision und Effizienz zu meistern. Das Quad-System erleichtert das Herangehen an häufig auftretende Herausforderungen wie Back-to-Back-Restaurationen, subgingivale Kavitäten oder komplexe Mehrzahnrestaurationen. Die Besonderheiten des Quad-Systems sind das asymmetrische Design der Quad-Ringe sowie die gespaltenen Quad-Keile. Durch den sogenannten Driver-Tip des Rings teilt er den gespaltenen Keil, was die Anpassungsfähigkeit an Zahnunebenheiten und die gingivale Abdichtung der Matrizenbänder verstärkt. Dies hilft, bestmögliche Kontaktpunkte auch in schwierigen Fällen zu schaffen. Als ideale Ergänzung unterstützt das Quad-System eine Vielzahl von klinischen Szenarien, wie zum Beispiel Back-to-Back-Restaurationen, die jetzt gleichzeitig mit nur zwei Matrizenbändern, einem Quad-Keil und einem Quad-Ring wiederhergestellt werden können. Auch bei tiefer Karies erzielen Anwender mit dem Quad-System eine sichere subgingivale Abdichtung mit den stabilen Firm-Matrizenbändern und Quad-Keilen. Zudem können Anwender für Restaurationen an mehreren Zähnen einfach mehrere Quad-Ringe gleichzeitig nutzen, um einwandfreie Konturen und Kontakte zu schaffen.

Digitale Therapieplanung: Praxis und Labor interconnected

Die Digitalisierung hat in der Zahnmedizin viele Prozesse optimiert – doch der Workflow zwischen Praxis und Labor bleibt oft eine Herausforderung. Insbesondere die Koordination von Therapieplänen, Terminbuchungen und Laborleistungen ist häufig fehleranfällig, zeitaufwendig und führt zu Verzögerungen. Eine automatisierte Therapieplanung mit digitaler Buchungslogik schafft hier Abhilfe und sorgt für einen reibungslosen, effizienten Ablauf.

Problem

Manuelle Terminabstimmung kostet Zeit und Nerven

In vielen Zahnarztpraxen erfolgt die Abstimmung von Behandlungsschritten noch weitgehend manuell. Dies betrifft nicht nur interne Abläufe, sondern auch die Zusammenarbeit mit zahntechnischen Laboren. Die Konsequenzen:

- Aufwendige Abstimmung zwischen Behandlern, Patienten und Laboren
- Unklare Zeitfenster für zahntechnische Arbeiten
- Verzögerungen durch fehlende oder falsch terminierte Laborarbeiten
- Hoher Verwaltungsaufwand für das Praxispersonal

Lösung

Automatisierte Therapieplanung mit eTermio

Seit über zehn Jahren entwickelt eTermio digitale Lösungen für Zahnarztpraxen – von der Online-Terminbuchung bis zur Synchronisierung mit Praxisverwaltungssystemen (PVS). Mit der neuesten Innovation, der automatisierten Therapieplanung, werden Praxis, Labor und Patient effizient verknüpft.

Kernfunktionen der automatisierten Therapieplanung mit eTermio

- **Dynamische Terminlogik:** Therapieabläufe werden mit vordefinierten Zeitabständen zwischen einzelnen Behandlungsschritten hinterlegt – inklusive der benötigten Laborzeiten.



- **Digitale Patientenkommunikation:** Patienten können nach Ihren Vorgaben Termine selbstständig buchen, erhalten automatisch Terminerinnerungen sowie wichtige Dokumente wie Heil- und Kostenpläne direkt digital und können diese bei Bedarf digital signieren.
- **Synchronisation mit Laborprozessen:** Behandler und Labor sind in den Ablauf integriert, wodurch zahntechnische Arbeiten exakt zu den Behandlungsschritten bereitstehen.
- **Digitale Signaturen und Buchungsfreigabe:** Patienten können vorab wichtige Unterlagen digital unterzeichnen, sodass die Buchung erst nach Zustimmung erfolgt.
- **Optimierte Ressourcennutzung:** Leerlaufzeiten werden vermieden, da Termine und Laborarbeiten präzise abgestimmt sind.

Vorteile

Mehr Effizienz für Praxis und Labor

Mit eTermio als zentraler Plattform profitieren Zahnarztpraxen von einer intelligenten, digitalen Steuerung des Therapieablaufs. Sie ermöglicht eine transparente und reibungslose Zusammenarbeit mit dem Labor und reduziert den administrativen Aufwand erheblich. Ein strukturierter, automatisierter Workflow bedeutet weniger Terminausfälle, eine optimierte Patientenkommunikation und eine wirtschaftlichere Nutzung der verfügbaren Ressourcen – für Praxis, Labor und Patient gleichermaßen.

Unsere Fortbildung

DIGITALE ABFORMUNG FÜR ZFA

Deutsch-
landweite
Workshops

- Praktische Workshops mit Intraoralscannern - Ihr Schritt zur digitalen Fachassistenz.
- Kleine Gruppen in Theorie und Praxis mit Hand-On.

Der Mehrwert für Ihre Praxis!

Jetzt auf Social Media folgen
www.henryschein-dental.de



ANMELDUNG

Einfach CR-Code scannen
oder online unter:
www.henryschein-dental.de/fortbildung



Respire Schlagschienen auch im wachsenden GKV-Bereich

Respire Unterkieferprotrusionsschienen (UKPS) sind seit Jahren eine der erfolgreichsten Lösungen für die Versorgung von Patienten mit leichter bis mittelschwerer obstruktiver Schlafapnoe und Schnarchen. Insbesondere eine stark wachsende Nachfrage durch Zahnärzte, Kieferorthopäden und Schlaflabore für gesetzlich Krankenversicherte zeigt den Stellenwert von UKPS als Zweitlinientherapie.

Das Respire-Sortiment umfasst effiziente Protrusionsschienen, wie die häufig verordnete Respire Blue+ und fünf weitere Geräte für nahezu jede Indikationsstellung. Die Schienen zeichnen sich durch individuelle Anpassungsmöglichkeiten, ein besonders patientenfreundliches Design und eine hohe Verarbeitungsqualität aus. UKPS bieten vielen Patienten auch eine zuverlässige Alternative zur „nicht für alle gut verträglichen“ CPAP-Beatmungstherapie. Der zweiteilige Aufbau der Schienen ermöglicht dabei eine millimetergenaue Adjustierung für den benötigten Unterkiefervorschub und einen erstaunlichen Tragekomfort. Die Merkmale der verschiedenen Respire-Schienen erlauben eine individuelle Auswahl für unterschiedlichste Patientenbedürfnisse.

Private Abrechnung oder als Sachleistung in der GKV

Seit dem 1. Januar 2022 sind UKPS auch als Sachleistung in der GKV abrechenbar. Um den Anforderungen der gesetzlichen Krankenkassen gerecht zu werden, bietet Permadental vier kassenkonforme Respire-Schienen an, die eine solche Abrechnung möglich machen. UKPS für die Anwendung im GKV-Bereich werden von Permadental generell mit einer für Schienen sonst nicht üblichen zweijährigen Garantie angeboten. Diese verlängerte Garantie ist neben dem hohen Tragekomfort und einer großen Effizienz ein entscheidender Vorteil für Zahnarztpraxen, da sie den langfristigen Therapieerfolg und die Zufriedenheit der Patienten sicherstellt.

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

Hier **Respire-Kataloge** downloaden und kostenlos Respire Starterpaket anfordern.



PRODUKTE ANBIETERINFORMATION*

Prophylaxe: Kombigerät vereint Ultraschall- mit Pulverstrahltechnologie

Die Acteon Group präsentiert mit OPUS die nächste Generation der zahnmedizinischen Prophylaxe: Das fortschrittliche Kombigerät vereint marktführende Ultraschall- mit Pulverstrahltechnologie für effiziente, schmerzfreie und präzise Behandlungen. Damit ermöglicht es eine schonende und trotzdem hocheffektive supra- und subgingivale Prophylaxe, bei der der Patientenkomfort im Fokus steht. Zudem machen seine einfache, intuitive Bedienung und weitere Produktfeatures wie eine RFID-gestützte Pulverhandhabung und smarte Datenverwaltung die Integration



in bestehende Workflows kinderleicht. Durch die Neuausrichtung auf die Central Europe Region bekräftigt die ACTEON Germany GmbH ihr Engagement für herausragenden Support und innovative Lösungen in der Dentalbranche. „Durch den Ausbau der Service- und Schulungsinfrastruktur sowie gezielte Investitionen in die Kundenbetreuung werden wir Maßstäbe für nachhaltiges Wachstum und exzellenten Support setzen“, so Rainer Wagner, der die Region als General Manager Central Europe verantwortet.

ACTEON® Germany GmbH
Tel.: +49 211 1698000
www.acteongroup.com

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

Flugzeugtrolleys perfekt für die Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse durch die folgenden Charakteristika:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z. B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz

Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
Tel.: +49 151 46660594 • www.trolley-dolly.de



Hier geht es zu einem Testimonial von einem Trolley Dolly-Anwender im ZWP spezial 4/25.



Kunststoffmodifizierter Glasionomer-Befestigungszement

Riva Cem Automix ist ein selbsthärtender, röntgenopaker, Fluorid abgebender, kunststoff-modifizierter Glasionomer-Befestigungszement im Paste/Paste-System. Riva Cem Automix ist indiziert zur definitiven Zementierung metallischer und keramischer Restaurationen, inklusive Zirkonoxid, sowie kieferorthopädischer Bänder. Riva Cem Automix zeichnet sich durch die revolutionäre ionglass™ Technologie von SDI aus. Eine einzigartige Mischung verschieden großer, reaktiver Glaspartikel sorgt mittels Ionenfreisetzung für eine Vernetzung der Polycarbonsäure-Ketten. Diese gezielte Ionenfreisetzung verleiht Riva Cem Automix eine klinisch stärkere Haftung, höhere Festigkeit sowie stabilere ästhetische Eigenschaften.

Laut einer Studie von 2022 ist Riva Cem Automix bei der Kombination der Haftfestigkeiten an Schmelz und Dentin führenden Zementen überlegen.¹ Riva Cem Automix hat auch eine höhere Biegefestigkeit.² Die Studie von 2022 bescheinigt Riva Cem Automix zudem die beste Farbstabilität, d. h. die Originalfarbe der Restaurationen bleibt verlässlich stabil.

Mehr Ergiebigkeit. Weniger Abfall. Riva Cem Automix bietet mehr Mischaufrätze als jeder andere führende Zement – und 25 bis 50 Prozent weniger Materialabfälle im Aufsatz als andere Zemente.¹ Riva Cem Automix ist eine australische Innovation.

Mehr Infos auf www.sdi.com.au.



Infos zum Unternehmen

SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0

www.sdi.com.au



1 (In vitro properties of different resin-modified glass-ionomer cements), 2022, Prof. Loguercio, Brasilien, Studie mit Riva Cem Automix, Fuji Cem 2, RelyX Luting Plus, Nexus RMGI.

2 Basierend auf Herstellerbroschüren zu den obigen Produkten.



Neue Geräte für die HF-Chirurgie

Die Hochfrequenz(HF)-Chirurgie ermöglicht eine schonende Behandlung. Die „kalten Schnitte“ (ohne Wärmeentwicklung) erfolgen ohne Druck und reduzieren nachweislich das Risiko von Nekrosen. Die Eingriffe erfolgen ohne Zug, Druck oder Verschieben des Gewebes. Sie ist für fast alle chirurgischen Eingriffe geeignet, insbesondere wenn feinste Schnitte erforderlich sind und keine Gewebeschrumpfung auftreten soll. Dank atraumatischer und steriler Wundränder fördert die HF-Chirurgie eine schnelle, nahezu schmerzfreie Heilung und minimiert Blutungen unmittelbar. Das Ergebnis: Ein übersichtliches Operationsfeld, das präzises Arbeiten erleichtert und das Risiko einer bakteriellen Verschleppung deutlich reduziert.

Hager & Werken erweitert kontinuierlich die hf Produktreihe und stellt aktuell drei innovative Geräte im Sortiment vor: Das neue hf Surg® Smart ist ein kompaktes und leistungsstarkes HF-Chirurgiegerät und eignet sich ideal für kleinere oralchirurgische Eingriffe. Es bie-

tet drei wesentliche Funktionen wie CUT (Schneiden), CUT/COAG (Schneiden mit gleichzeitiger Koagulation) und COAG (Koagulation). Ausgestattet mit einem innovativen Touchscreen, bietet das neue hf Surg® Touch eine intuitive und benutzerfreundliche Bedienung. Es umfasst alle Funktionen des hf Surg® Smart und ermöglicht zusätzlich das Speichern von bis zu 50 individuellen Einstellungen. Das dritte neue Gerät hf Surg® BiPo erweitert die Funktionalität um die zusätzliche Option der bipolaren Koagulation, wodurch noch mehr Einsatzmöglichkeiten abgedeckt werden. Alle Geräte zeichnen sich durch ein extrem leichtes, taktiles Handstück aus (nur 30 g), das mit einer rutschfesten, ergonomischen Grifffläche ausgestattet ist. Der wasserdichte Fußschalter rundet das durchdachte Design ab und bietet maximale Benutzerfreundlichkeit.



Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 992690 • www.hagerwerken.de

Infos zu Unternehmen

Effiziente Einheilung und digitale Präzision

Anthogyr, ein französisches Unternehmen der Straumann Group, stellt mit HealFit® SH eine innovative Lösung für die Implantatversorgung vor. Die scanbare, anatomische Einheillösung mit biomimetischem Design unterstützt die Weichgewebeheilung und integriert sich nahtlos in digitale Workflows. Dank eines konstanten Emergenzprofils gewährleistet HealFit® SH eine präzise Passung und erleichtert die prothetische Planung. Fünf einzigartige Formen, basierend auf analysierten Zahnprofilen, ermöglichen eine natürliche Ausformung der Gingiva. Die goldfarbene Beschichtung sorgt für eine dezente Ästhetik im Mundraum. Eine direkte digitale Abformung kann ohne Entfernen der Komponenten erfolgen, wodurch die biologische Barriere erhalten bleibt. So trägt HealFit® SH zu einer vorher-sagbaren, ästhetischen und funktionellen Implantatversorgung bei.

Weitere Infos auf www.anthogyr.de/healfitsh.



Die 3-in-1-Funktion -
Einheilung, Weich-
gewebekonditionie-
rung und digitale Ab-
formung - reduziert
Behandlungsschritte
und verkürzt die
Behandlungszeit.

Infos zu
Unternehmen

Straumann GmbH

Tel.: +49 761 4501-0

www.straumanngroup.de



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

Schon gesehen? Alles neu bei minilu.de

Bestes Shopping-Erlebnis auf allen Ebenen



Scan doch mal! Erlebe hier
meinen neuen Shop mit
meinem coolen mini-Game!

minilu.de
... macht mini Preise



Hier gehts zum
digitalen EVO-fusion-Katalog
für Praxisteams.



MADE IN GERMANY



Digitale Prothetik für smarte Zahnarztpraxen

Permadental bietet mit EVO fusion denture eine hochpräzise, ästhetische und nahezu vollständig digital gefertigte Prothese, die den Praxisalltag erleichtert und wirtschaftlicher macht. Dank innovativer digitaler Prozesse im Design und in der Produktion reduziert EVO fusion die Anzahl der notwendigen Patiententermine und bietet gleichzeitig maximale Präzision. Die Fertigung der gefrästen Prothesen aus hochwertigen, monolithischen Materialien garantiert eine stabile, funktionale und langlebige Lösung. Zudem ermöglicht das optionale 3D-gedruckte Try-in eine realitätsnahe Anprobe – für eine optimale Passung und eine sichere Entscheidungsfindung. Anpassungen oder Teilproduktionen im eigenen Praxislabor entfallen vollständig, was das Praxisteam zusätzlich entlastet. Ein hoher Automatisierungsgrad in der Fertigung sorgt für eine minimierte Fehlerquote, eine hervorragende Reproduzierbarkeit und einen exzellenten Saugeffekt der Prothesenbasis.

Flexibel integrierbar

EVO fusion lässt sich nahtlos in bestehende Praxisprotokolle integrieren. Die Beauftragung ist sowohl mit allen gängigen Scannersystemen als auch mit konventionellen Abformungen möglich. Analoge Arbeitsunterlagen werden bei Permadental oder der hochmodernen Produktionsstätte MD3D Solutions in Emmerich digitalisiert. Praxen, die planen, ihren Workflow weiter zu digitalisieren, erhalten umfassende Unterstützung durch die Digitalexperten von Permadental – von der Auswahl und Anschaffung des passenden Scanners bis zur praxisnahen Schulung und Integration in den klinischen Alltag.

Permadental GmbH

Tel.: +49 2822 7133-0

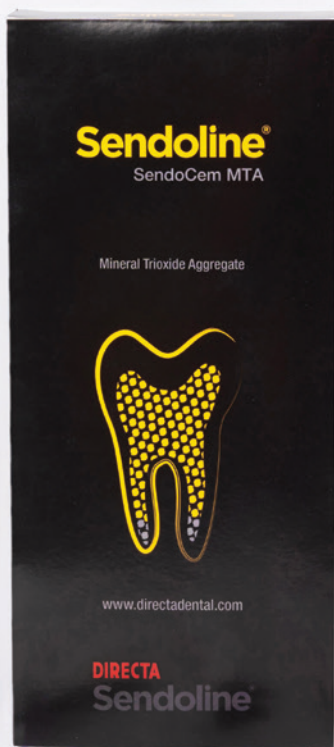
www.permadental.de

Die EVO fusion-Prothese ergänzt Ihr bereits bestehendes klinisches Protokoll um einen professionellen digitalen Herstellungsprozess. Dies hat den Vorteil, dass die Anzahl der Termine reduziert wird und Sie vorhersehbare Ergebnisse und zuverlässige Präzision erhalten.

Made in Germany – Qualität aus Emmerich

Gefertigt wird EVO fusion bei MD3D Solutions in Emmerich am Rhein, einem der führenden Produktionszentren für digitale Zahnersatzlösungen. Der deutsche Standort bietet zusätzlich zum technologischen Vorteil mit der zentralen Lage auch noch einen weiteren Standortvorteil, der ihn für moderne Praxisteams in ganz Europa zunehmend an Bedeutung gewinnen lässt. Seit Produktionsbeginn wurden dort bereits 23.000 Prothesen gefertigt – mit stark steigender Tendenz. Das Emmericher Team aus erfahrenen Zahntechnikern und spezialisierten CAD/CAM-Experten setzt europaweit Maßstäbe in der digitalen Prothetik. Die nahezu vollautomatisierte Fertigung in Emmerich gewährleistet höchste Produktqualität, patientenindividuelle Ästhetik sowie schnelle Produktions- und Lieferzeiten. Gleichzeitig ermöglicht die hohe Planbarkeit eine effiziente Optimierung des klinischen Workflows. Weniger Chairtime, weniger Nachbesserungen und Preise unter BEL-Niveau sorgen für eine spürbare Entlastung des Praxisteams.

Zwei MTAs für alle Fälle



SendoCem-

Indikationen

- ☐ Reparatur von Perforationen
- ☐ Direkte und Indirekte Pulpen-überkappung
- ☐ Pulpotomie
- ☐ Wurzelspitzen-füllung
- ☐ Apexifikation



MTA-Zement – ohne Mischen zu lang anhaltender Stabilität

SendoCem MTA für verschiedene Behandlungen der vitalen Pulpa ist ein gebrauchsfertiger, biokeramischer Kalziumsilikatzement. Er nimmt Feuchtigkeit aus der Umgebung auf und härtet ohne Mischen aus. Dank seiner Bioaktivität setzt er Kalziumionen frei, fördert die Apatitbildung und bietet Biokompatibilität, Dichtigkeit und antibakterielle Eigenschaften. SentoCem ist sofort einsatzbereit und erfordert kein Mischen, was eine schnelle und unkomplizierte Anwendung ermöglicht. Dank der feinen Kanüle lässt er sich einfach und präzise applizieren. Er überzeugt durch herausragende physikalische Eigenschaften, darunter eine hohe Druckfestigkeit, geringe Löslichkeit sowie Röntgenopazität. Zudem verfärbt er die Zähne nicht, da er kein Wismutoxid enthält.

DIRECTA AB

Alexander Haid
Tel.: +49 171 8187933
www.sendoline.com

Infos zum
Unternehmen



SendoSeal MTA ist ein biokompatibler Wurzelkanalsealer auf MTA-Basis. Er härtet durch Absorption von Feuchtigkeit im Wurzelkanal aus, trägt zur Bildung von Hydroxylapatit in den Dentintubuli bei und ist formstabil. Der hohe pH-Wert von 10 bis 12 hat eine antibakterielle Wirkung, die den Heilungsprozess fördert. SentoSeal MTA ist röntgenopak, sodass die Wurzelfüllung leicht zu erkennen ist und das Ergebnis auf der Röntgenaufnahme leicht beurteilt werden kann. Das Produkt wird direkt aus der Spritze applizierbar geliefert.



Für eine Produktberatung
nehmen Sie gerne Kontakt unter
+49 5221 3455-0 oder per E-Mail
info@kaniedenta.de auf.



Neues Winkelstück für die Zirkonbearbeitung

Das S-Max M94L ist ein innovatives Winkelstück von NSK, das speziell für die Bearbeitung von Zirkonoxid entwickelt wurde. Zirkonoxid wird in der Zahnmedizin aufgrund seiner Festigkeit und Ästhetik sehr geschätzt. Allerdings verfügt es auch über eine außerordentliche Härte, was die Bearbeitung erschwert und das Werkzeug vor besondere Aufgaben stellt.

S-Max M94L verfügt über ein hohes Drehmoment, das eine schnelle und präzise Entfernung von Zirkonarbeiten ermöglicht. Durch sein Übersetzungsverhältnis von 1:4 und die damit verbundene maximale Drehzahl von 160.000/min erzielt es exakt die Geschwindigkeit, die für die meisten Zirkontrenner vorgeschrieben ist. Im Vergleich zu herkömmlichen Winkelstücken bietet es eine 24 Prozent höhere Drehmomentleistung und eine 170 Prozent längere Lebensdauer. Das bedeutet, dass mit dem neuen S-Max M94L Winkelstück Zirkonoxid schneller, effizienter und mit weniger Kraftaufwand bearbeitet werden kann. Damit das Winkelstück im Arbeitsalltag schnell unterscheidbar ist, hat es eine besondere Kennzeichnung. Darüber hinaus ist das Winkelstück natürlich mit allen gängigen NSK-Features ausgestattet. Das S-Max M94L Winkelstück ist ab der IDS im dentalen Fachhandel erhältlich.

NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 776060

www.nsk-europe.de



Infos zum Unternehmen

Cloudbasiertes Interface für digitale Produktverwaltung

Das auf der IDS vorgestellte **Dentalhub** von DENTALTRADE ist ein cloudbasiertes Interface für Zahnarztpraxen. Mit dem zukunftsweisenden Komplettsystem lässt sich das gesamte Auftragsmanagement für die DENTALTRADE-Produkte digital verwalten. Manuelle Prozesse entfallen und die Daten werden in Echtzeit übermittelt. Dabei sorgt die intuitive Benutzeroberfläche für eine einfache Einarbeitung der dentalen Teams. Ergänzend präsentierte DENTALTRADE in Köln den Intraoralscanner **DENTALTRADE Eagle Eye 2.0** und die mobile Scaneinheit für den Behandlungsprozess, welche direkt an das Dentalhub angebunden werden können. Dadurch sollen diese Prozesse beschleunigt und vereinfacht werden. DENTALTRADE plant, das Hub kontinuierlich weiterzuentwickeln, um digitale Workflows in der Praxis weiter zu optimieren und effizienter zu gestalten.

DENTALTRADE GmbH

Tel.: +49 421 247147-0

www.dentaltrade-zahnersatz.de

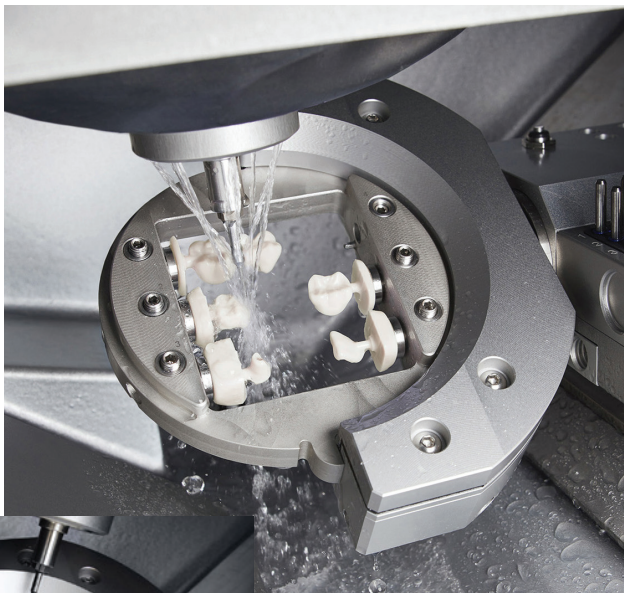


Infos zum Unternehmen



Komfortable 5-Achs- Fräsmaschine für Praxis und Labor

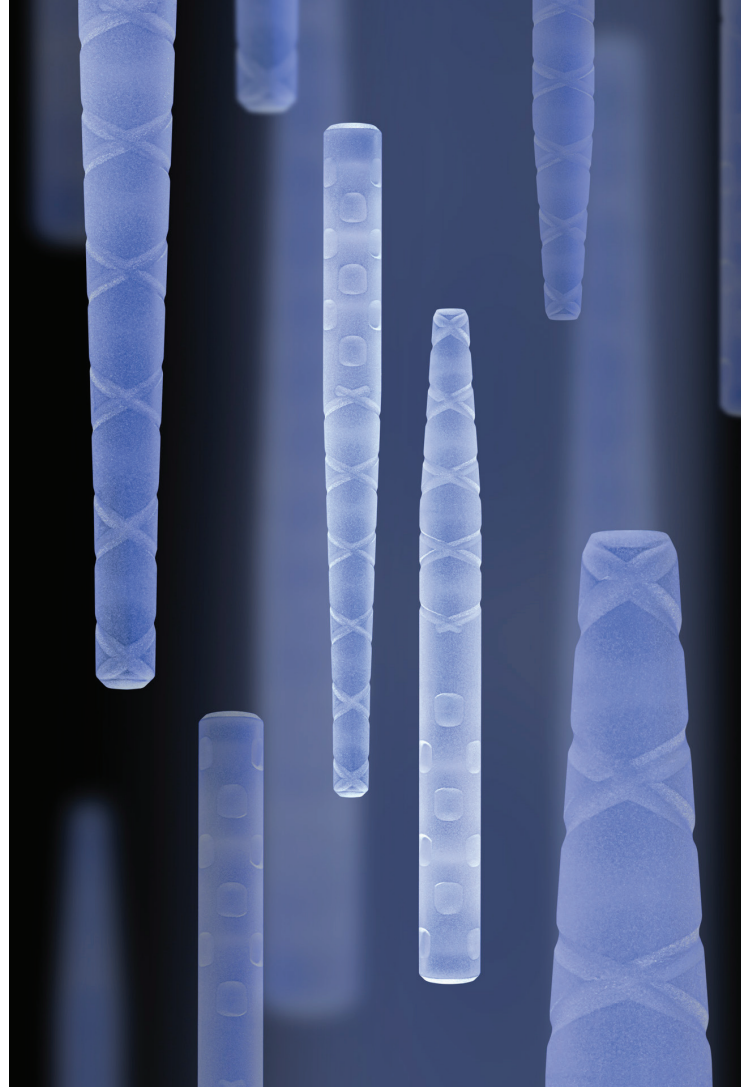
Die R5 aus der vhf HIGH END CLASS ist eine hochautomatisierte Maschine, die beim Fräsen und Schleifen von Restaurationen keine Wünsche offenlässt: Sie bietet völlige Wahlfreiheit in Bezug auf Material, Hersteller und Indikation und erledigt jeden Auftrag mit höchster Präzision und Geschwindigkeit. Durch die Möglichkeit, Ronden bis zu einer Stärke von 40 mm zu bearbeiten, ist die R5 auch ideal geeignet für die Herstellung monolithischer Vollprothesen.



Darüber hinaus punktet die R5 mit maximalem Bedienkomfort: Dank ihrer directclean Technology wechselt sie mühelos zwischen Nass- und Trockenbearbeitung. Hierzu bietet die Maschine neben Ionisatoren und einer aktiven Arbeitsraumentlüftung auch eine intelligente Trocknungsfunktion. Die directdisc Technology sorgt dafür, dass Blanks schnell und

ohne Werkzeug in den zehnfachen Rondenwechsler eingespannt und direkt bearbeitet werden können. So ermöglicht dieses geniale Gesamtpaket die Herstellung erstklassiger Restaurationen aus den verschiedensten Materialien rund um die Uhr.

vhf camfacture AG
Tel.: +49 7032 970970
www.vhf.com



Licht im gesamten apikalen Stiftbereich

Mit den neuen pro LightTransmitting-Wurzelstiften CYTECpro und CONTECpro wird das bewährte Sortiment der EXATEC-, CYTEC- und CONTEC Wurzelstifte aus HT-Glasfaser erweitert, welches seit über 20 Jahren weltweit in der zahnärztlichen Praxis geschätzt wird. Die neuen Stifte bieten die gleichen Eigenschaften in puncto Stabilität und sichere Verhaftung mit Kompositmaterialien.

Das Besondere: Die pro LightTransmitting-Stifte leiten Licht über den gesamten apikalen Stiftbereich. Dadurch wird eine optimierte und gleichzeitig verkürzte primäre Aushärtung des Komposits bis hin zur Wurzelspitze ermöglicht. In der eng getakteten Arbeitszeit der zahnärztlichen Praxis werden so wertvolle Sekunden gespart – Zeit, die direkt in den nächsten Arbeitsschritt investiert werden kann.

Interesse an einem GRATIS-Kennenlern-Set?

Einfach per E-Mail bestellen:
aftersales@hahnenkratt.com.

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

Leicht umsetzbare Therapie mit anwenderfreundlicher Schnarchschiene



Schnarchen ist nicht nur störend, sondern kann auch ein ernsthaftes Gesundheitsrisiko darstellen. Doch die Behandlung muss nicht kompliziert sein – mit OPTISLEEP geht es schnell und einfach. Neben smarten Lösungen für die Implantologie rückte SICAT deshalb auf der IDS die OPTISLEEP Therapieschiene zur Behandlung von Schnarchen und obstruktiver Schlafapnoe ins Rampenlicht. Die Bestellung der Schiene erfolgt spielend leicht und schnell nur auf Basis von Intraoralscans über SICATs Kundenportal. Dank Design, Fertigung und Support durch erfahrene Zahntechniker bei SICAT in Bonn, ist die Schiene 100 Prozent „made in Germany“ und steht damit für Qualität und Präzision aus einer Hand. Von der Bestellung bis zur Fertigung ist der gesamte Prozess darauf ausgelegt, es dem Behandler so einfach wie möglich zu gestalten. Keine komplizierten Abläufe, keine Hürden – einfach bestellen und Patienten zu ruhigem, gesundem Schlaf verhelfen. Mit einer Schiene, die dank biokompatiblem, geruchsneutralem und nicht verfärbendem PMMA gut verträglich ist und durch ihr schlankes Design gerne von Patienten getragen wird. Denn Schnarchen ist nicht nur lästig, sondern kann auch ernste Folgen haben – umso besser, wenn die Lösung so unkompliziert ist. Die Botschaft an den Arzt: „Machs einfach, weil die Behandlung von Schnarchen und OSA keine Herausforderung sein muss, sondern Teil deines Alltags.“

Infos zum
Unternehmen



SICAT GmbH & Co. KG • Tel.: +49 228 286206-0 • www.sicat.de

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

Neue Intraoralscanner-Serie und Workflow-Lösung

Medit präsentiert seine neueste Intraoralscanner-Serie und die All-on-X-Workflow-Lösung Medit SmartX. Der Medit i900 classic bietet präzises Scannen, intuitive Bedienung und nahtlose Integration für verschiedene Praxisanforderungen. Medit SmartX optimiert den All-on-X-Workflow direkt in Medit Link, ohne zusätzliche Software. Die Lösung unterstützt zahlreiche Scanbodies und gewährleistet durch fortschrittliche Algorithmen höchste Genauigkeit.

Medit digitalisiert die Zahnmedizin nicht nur durch Intraoralscanner, sondern auch durch die Integration verschiedener Software und Workflows. Indem Medit den Nutzern ermöglicht, digitale Zahnmedizin auf ihre eigene Weise zu erkunden, bietet das Unternehmen einen effizienteren Arbeitsablauf – von Scannen und Patientenberatung bis hin zur Prothetik-Erstellung und der nahtlosen Zusammenarbeit mit Partnern.

Medit
www.medit.com/de

MEDIT

Medit i900 classic

- Intuitive Tastensteuerung
- 30 mm Scantiefe für bessere Erreichbarkeit
- Leichtes, kompaktes Design



Farbenfrohe Spangenboxen aus 100 Prozent recyceltem Kunststoff

Nachhaltigkeit spielt in der Zahnmedizin eine zunehmend bedeutendere Rolle, denn gerade dort ist der Verbrauch von Einwegartikeln aus Plastik sehr hoch. Das Interesse an umweltfreundlichen Produkten für die Zahnpflege wird daher immer größer, um den Plastikabfall und damit den CO₂-Fußabdruck zu verringern. Die GreenLine Spangenboxen von Orthobasics sorgen für eine nachhaltige Lösung bei der Aufbewahrung von Zahnschienen, Alignern und Spangen. Sie bestehen aus 100 Prozent recyceltem¹, stabilem und stoßfestem Kunststoff, sind BPA-frei und aus regionaler Eigenproduktion. Kürzere Transportwege bedingen eine bessere CO₂-Bilanz und eine schnellere Verfügbarkeit der Produkte.



minilu GmbH
www.minilu.de
Infos zum Unternehmen



1 Ausgenommen die transparente Variante.

Die Spangenboxen sind im minilu-Shop in **drei unterschiedlichen Ausführungen** und in **über 20 Standardfarben** erhältlich.



Zahnschutz für die kleinsten Zähne

Der Zahnschmelz von Milchzähnen ist weicher und ca. 50 Prozent dünner als der von Erwachsenenzähnen.¹ Die meisten Erwachsenenzahnpasten enthalten stark abrasive Putzkörper und eine für Kinder unter sechs Jahren unnötig hohe Fluoridmenge. Doch für eine gesunde Entwicklung des Kindes müssen die Milchzähne gesund bleiben, daher sollten sie mit einer geeigneten Zahnpasta geputzt werden.

Von Sensodyne ProSchmelz gibt es jetzt auch Zahnpasten für die kleinsten Zähne: Sensodyne ProSchmelz Kids, für Kinder von null bis sechs Jahren mit 1.000 ppm Natriumfluorid, und Sensodyne ProSchmelz Junior, für Kinder von sechs bis zwölf Jahren mit 1.450 ppm Natriumfluorid, wurden mit Zahnärzten entwickelt, um den Zahnschmelz von Kindern zu schützen und für starke, gesunde Zähne zu sorgen. Beide Zahnpasten sind für eine optimale Versorgung der Zähne mit Fluorid entwickelt, stärken sanft den Zahnschmelz und schützen 24 Stunden lang² mit einem altersgerechten Fluoridgehalt vor Karies.

Haleon Germany GmbH
www.haleonhealthpartner.com/de-de



1 Van Beek GC. Principal differences between deciduous and permanent teeth.
In: Van Beek GC (ed.) Dental Morphology, 2. Edition 1983. Elsevier Health Sciences.
2 Bei zwei Mal täglichem Zähneputzen und zahngesunder Ernährung.



Diagnostik-Innovationen vorgestellt

DEXIS, weltweiter Anbieter für dentale Bildgebung, hat auf der IDS 2025 neue Technologien innerhalb seines digitalen Ökosystems vorgestellt, einer KI-gestützten Plattform, die jeden Schritt des digitalen Workflows von der Diagnose bis zur Umsetzung des Ergebnisses verbindet. Hier werden 2D- und 3D-Bildgebung, intraorale Scans, Diagnostik und Behandlungsplanung zu einer integrierten Lösung kombiniert, die Prozesse optimiert und die Produktivität steigert.

Zu diesen Innovationen gehören demnächst erscheinende Hardware- und Software-Updates des IOS-Portfolios sowie ein Ceph-Modus für das DVT-Gerät OP 3D™ EX und eine automatische Dosissteuerungsfunktion des OP 3D™ LX.

Außerdem wurden bald erscheinende neue Funktionen von DTX Studio™ Clinic, der Kernsoftware des digitalen Ökosystems von DEXIS vorgestellt. Dazu gehören unter anderem ein Face-Scan-Tool zur Integration von Gesichtsscans mit 3D-Röntgenbildern und ein geführtes Implantatplanungs-Tool.



DEXIS

www.dexis.com

Mehr Informationen auf
www.dexis.com

Moderne Prophylaxe mit Komfort

Effiziente Prophylaxe erfordert moderne Technologien und hochwertige Materialien. Woodpecker-Produkte bieten kosteneffiziente Lösungen für die professionelle Zahnreinigung. Der PROPHY+ ermöglicht eine gründliche und schonende Behandlung, während das PROPHYcool System mit gezielter Kühlung den Patientenkomfort erhöht. Ergänzt wird die Behandlung durch hochwertige Pulver wie das Gentle Mini 25 µm Glycin-Pulver oder das FAST Pulver 40 µm, welche Biofilm und Verfärbungen effektiv entfernen. Vielseitige Spitzen ermöglichen eine präzise Anwendung für unterschiedlichste Indikationen. Neben diesen Produkten bietet GERL umfassende Unterstützung bei der Anwendung und Wartung an – für höchste Hygienestandards in der Praxis.

GERL

Tel.: 0800 8010901
www.gerl-dental.de



Das **PROPHYcool-Bundle**, bestehend aus Prophylaxe-Kombigerät, jeweils vier Pulvern für supra- und subgingivale Anwendungen sowie passenden ZEG- und Paro-Spitzen, ermöglicht eine optimal abgestimmte Prophylaxebehandlung.

Aufbissschienen-Workflow der Zukunft

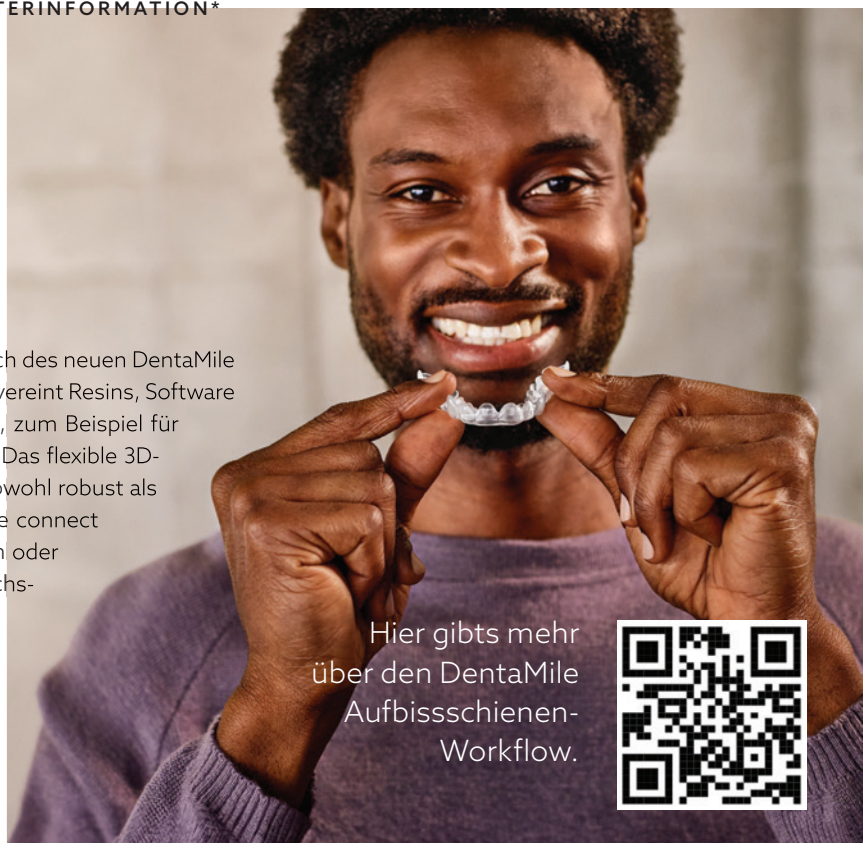
Die digitale Fertigung revolutionieren: Das ist der Anspruch des neuen DentaMile Schienen-Workflows. Der hocheffiziente digitale Prozess vereint Resins, Software und 3D-Drucksysteme. Automatische Designvorschläge, zum Beispiel für exakte Randlinien, sparen einen Großteil der Arbeitszeit. Das flexible 3D-Resin LuxaPrint Ortho Comfort sorgt für Schienen, die sowohl robust als auch komfortabel sind. Mit der cloudbasierten DentaMile connect Software können Anwender den Workflow selbst steuern oder einzelne Schritte auslagern. Der validierte Prozess wird höchsten Anforderungen an Medizinprodukte gerecht.

Mehr Infos auf www.dentamile.com.

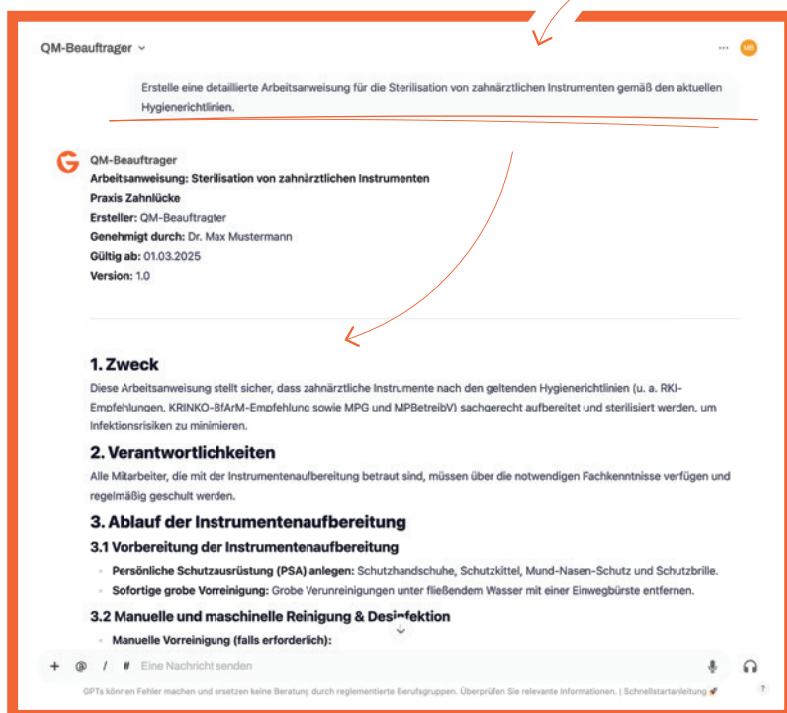
DMG

Tel.: 0800 3644262
www.dmg-dental.com

Infos zum Unternehmen



Hier gibts mehr
über den DentaMile
Aufbissschienen-
Workflow.



Smarte KI für datenschutzkonformes QM

Qualitätsmanagement (QM) ist essenziell für jede Zahnarztpraxis – doch die Dokumentation von Hygieneplänen, Behandlungsrichtlinien und Audit-Protokollen kostet wertvolle Zeit. AnyGuard-Dental bietet eine KI-gestützte, datenschutzkonforme Lösung, die praxisbezogene QM-Dokumente erstellt, aktualisiert und individuell anpasst. Mit wenigen Klicks generiert die KI maßgeschneiderte Checklisten, Hygieneprotokolle und Arbeitsanweisungen – regelkonform und einfach zu integrieren. Praxen sparen Zeit, vermeiden Fehler und gewährleisten höchste Standards. Zudem ermöglicht AnyGuard-Dental die mühelose Erstellung individueller KI-Modelle, die sich exakt an Praxisanforderungen anpassen.

Ob als Qualitätsmanager, der Hygienevorgaben einhält, als Praxisorganisator, der Abläufe optimiert und Arbeitsanweisungen strukturiert, oder als Abrechnungsassistent, der GOZ-Positionen identifiziert und Abrechnungsprozesse unterstützt – die KI wird zum digitalen Helfer für alle Bereiche der Praxis.

Solutioneers AG

www.solutioneers.ag

Mehr Infos auf: www.anyguard.dental.

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

REDAKTIONSLEITUNG

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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 Manuskriptes 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 Verfasseramen 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 der 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

Acteon	Beilage
Align Technology	81
Asgard Verlag	9
dent.apart	89
Direct	55
Directa AB	77
DMG	75
DZR	63
ERNST HINRICHS	59
DEXIS	11
eTermio	7
GERL.	12/13
Hager & Werken	45
HAHNENKRATT	73
Haleon	17, 33
Henry Schein	23, 61, 93
KaVo Dental	29
Komet Dental	39
Kuraray	71
Mayer Möbelmanufaktur	53
Medit	37
Mehrwert Beratungs GmbH	86/87
minilu	97
NETdental	27
NSK Europe	Titelpostkarte, 5
orangedental	2
Orthos Fachlabor	49
Permidental	108
P&G Procter & Gamble	41
PHARMATECHNIK	21
ReDent Nova	69
Re-Invent Dental Products	Beilage
Rezeptionsdienste für Ärzte	25
SDI	Beilage
SICAT	31
Solutioneers	19
SPEIKO	47
Synadoc	85
teemfactor ARZ.dent	15
Ultradent Products	65
vhf	35
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.



© Oleg – stock.adobe.com / © boskecil – stock.adobe.com

CERAMIC IMPLANTS STATE OF THE ART

9TH ANNUAL MEETING OF

ISMI | INT. SOCIETY
OF METAL FREE
IMPLANTOLOGY

9./10. MAI 2025

DORINT KURFÜRSTENDAMM BERLIN

Weit mehr als nur Kronen und Brücken

permadental.de

02822-71330



„Was ist schon heute für
mich im digitalen Workflow
möglich?“

Finde Antworten im neuen **Katalog Zahnersatz von A-Z**.
Kostenlos beim Ansprechpartner für digitale und konventio-
nelle Workflows anfordern.



E-Paper oder Printexemplar

www.permadental.de/produktkatalog

02822-71330 22 | kundenservice@permadental.de

Ihr Komplettanbieter für Zahnersatz von A bis Z

permadental[®]
Modern Dental Group