

7+8.25

# ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS  
#WELOVewhatweDO

SCHWERPUNKT  
Zahnerhaltung |  
Endodontie

/// 30



# Restaurativ. Routiniert. Ready.



Bisher als hidden Champion – jetzt mit eigener Marke im Rampenlicht.

**MANI Medical Germany** steht für über 40 Jahre Erfahrung im Dentalbereich.

Nun bringen wir unsere internationale Kompetenz auch gezielt zu Ihnen nach Deutschland. Mit hochwertigen Composite-, Bonding- und Whitening Produkten entwickelt und produziert „Made in Germany“.

**Modern, langlebig, präzise.**



## LANGLEBIGES FÜLLUNGSMATERIAL

Für jede Indikation und jeden Anspruch die passende Lösung!



## MODERNE ADHÄSIVTECHNOLOGIE

Für maximale Haftung und dauerhafte Stabilität!



## PROFESSIONELLE ZAHNAUFLHELLUNG

Für hervorragende Ergebnisse in kürzester Zeit!

**18.**  
SEPTEMBER  
**2025**



### Große MANI-Marken-Launch-Party.

Freuen Sie sich auf spannende Vorträge von hochkarätigen Gästen!

Anmeldung per E-Mail an [events@mani-germany.com](mailto:events@mani-germany.com),

QR-Code scannen oder unsere Website [www.mani-germany.com/de/events/](http://www.mani-germany.com/de/events/)

# kurz gesagt:

[ Themenschwerpunkt: Zahnerhaltung | Endodontie ]



Illustration: © Roisa, Endo-Feile: © Aleksandra Gigowska – stock.adobe.com

„Die Endodontie ist mittlerweile eine erfolgreiche Behandlungsoption, um Zähne langfristig in der Mundhöhle zu erhalten. [...] Trotz aller Verbesserungen im Bereich der Endodontie, sind Misserfolge möglich. **Die exakte Erfassung des gesamten endodontischen Systems ist essenziell für die vollständige chemomechanische Aufbereitung und Desinfektion.** Hier spielt die Diagnostik mithilfe von Vergrößerungshilfen in Kombination mit der passenden zwei- und in besonderen Fällen auch dreidimensionalen Bildgebung eine wichtige Rolle. Die Kenntnis der Anatomie und eventueller Variationen kann helfen, Misserfolge im Vorfeld zu vermeiden.“

— Prof. Dr. Christian Gernhardt



**Das komplette Interview mit**

**Prof. Dr. Gernhardt zu seinem Referat auf  
dem 54. DGZI-Jahreskongress können  
Sie auf Seite 46 lesen.**

# Inhalt 7+8 ————— 2025



10

## WIRTSCHAFT

**6 Jubiläum: FACES OF OEMUS**

**8 Fokus**

## PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

**10 #nachgefragt ... sponsored by mit Thomas Randi**

**12 Unternehmerische Erfolgsstory in Neuseeland**

**16 Arbeitsmotivation: Keine Anzeichen für eine strukturelle Krise**

**18 Controlling ist Chefsache – und kein Hexenwerk**

**20 Primärarztsystem: Besser für alle Seiten?**

**24 In kleinen Schritten zum Gipfel**

© Cristina Gottardi – unsplash.com

24



„Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist es entscheidend, dass Zahnarztpraxen finanziell flexibel bleiben – Factoring und Honorarvorauszahlungen helfen, Liquidität zu sichern und Zahlungsausfälle abzufedern [...]“

Thomas Randi | Vertriebsleiter Süd/Ost Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

# Inhalt 7+8 — 2025

## TIPPS

- 26 Schraube locker? Festziehen, Wiedereinsetzen und Auswechseln von Implantataufbauten
- 28 Social Media in der ZAP: Chancen, Grenzen und praktische Tipps



## ZAHNERHALTUNG | ENDODONTIE

- 30 Fokus
- 31 #reingehört mit Dr. Eva Dommisch**
- 32 Praxistest: Reziprokes Feilensystem in der Anwendung
- 34 Schritt-für-Schritt-Einführung in die alternierende Injection-Moulding-Technik
- 42 Füllungstherapien effizienter gestalten
- 46 DGZI-Jahreskongress mit Schnittstelle Endo und Implantologie

31

Endodontie meets  
Traumatologie

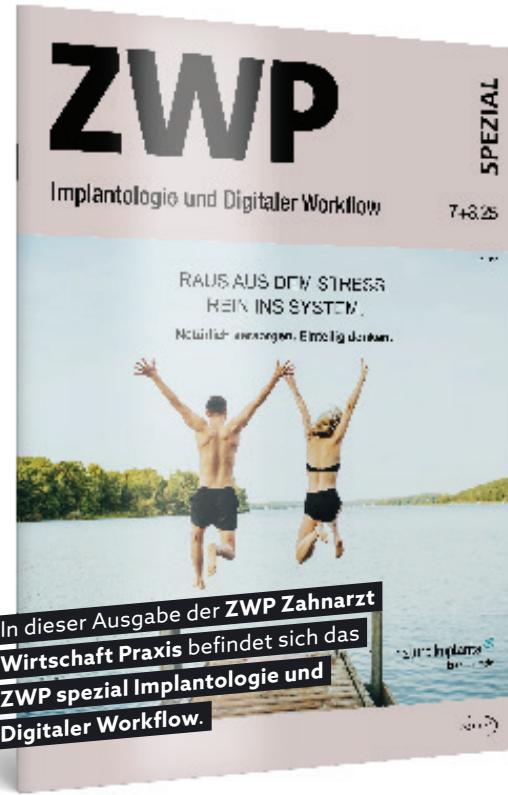
#REINGEHÖRT

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)784104391  
+49(0)15114015156  
info@zosolutions.ag  
www.zosolutions.ag



SPEZIAL

7+8/25

## PRAXIS

- 48 Fokus
- 58 Über den Tellerrand geschaut: Neue „Cancer Survivorship“-Professur ins Leben gerufen
- 62 Effizienz neu gedacht: Warenwirtschaftssystem optimiert Instrumentenlogistik**



© Komet Dental

- 66 Adjuvante Therapiemöglichkeit mittels aktiver Sauerstofftechnologie
- 70 Zur Validierung manueller Teilprozesse

## DENTALWELT

- 72 Fokus
- 74 70 Jahre FVDZ: „Wir sind ein langfristiger und verlässlicher Partner auf Augenhöhe“
- 80 Die DIAO-Familie wächst
- 81 Produkte
- 90 Impressum/Inserenten**



Bisher profitieren  
nur ca. 10 % der Kinder  
von elmex® gelée<sup>1</sup> -  
Sie können das ändern



Bei Ausstellung einer  
Verschreibung bis zum  
18. Lebensjahr zu 100 %  
erstattungsfähig\*



1 Durchschnittlicher jährlicher Abverkauf in Packungen von elmex® gelée 38g in deutschen Apotheken (IQVIA Eigenanalyse, Juli 2018 bis Aug 2021) vs. Anzahl der in Deutschland lebenden Kinder und Jugendlichen im Alter zwischen 6 und 17 Jahren (Statista 2020). \* Bitte „Individualprophylaxe nach § 22 SGB V“ auf Kassenrezept notieren.

**elmex® gelée 1,25 % Dentalgel. Zusammensetzung:** 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectaflur 0,287 g, Olaflur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25 %), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hydrollose, Saccharin, Pfirsich-Minz-Aroma (Pfirsich-Aroma, Menthol, Eukalyptol, Anethol). **Anwendungsgebiete:** Zur Kariesprophylaxe; therapeutische Anwendung zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhäuse. **Gegenanzeigen:** Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe, Abschilferungen der Mundschleimhaut, fehlender Kontrolle über den Schluckreflex, bei Kindern unter 3 Jahren und bei Knochenund/oder Zahnschäden. **Nebenwirkungen:** sehr selten: Exfoliation der Mundschleimhaut, Gingivitis, Stomatitis, Rötung, Brennen oder Pruritus im Mund, Gefühlslosigkeit, Geschmacksstörungen, Mundtrockenheit, Schwellung, Ödem, oberflächliche Erosion an der Mundschleimhaut (Ulkus, Blasen), Übelkeit oder Erbrechen, Überempfindlichkeitsreaktionen. Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Bei entsprechend sensibilisierten Patienten können durch Pfirsich-Minz-Aroma und Menthol Überempfindlichkeitsreaktionen (einschließlich Atemnot) ausgelöst werden. Nicht über 25 °C lagern. **Packungsgrößen:** 25 g Dentalgel (apothekenpflichtig); 38 g Dentalgel (verschreibungspflichtig); 215 g Klinikpackung (verschreibungspflichtig). CP GABA GmbH, 20354 Hamburg. **Stand:** November 2024.



Mehr erfahren

elmex®

PROFESSIONAL  
ORAL HEALTH



**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.**

# 30emus

WIR VERLEGEN DENTAL

## Dr. Alina Ion

Redaktionsleitung *Dental Tribune D-A-CH* und *implants – international magazine of oral implantology*  
Redaktionsleitung Wissenschaft & Fortbildung  
*BDIZ EDI konkret, EDI Journal*

Als Zahnärztin und zugleich erfahrene und vielbeschäftigte Redakteurin pendelt Alina regelmäßig zwischen den drei Dentalnationen Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dabei ist die seit 2022 im Verlag tätige, multilinguale OEMUSianerin in erster Linie als engagierte Redaktionsleiterin für die *Dental Tribune*-Ausgaben in der D-A-CH-Region unterwegs und geht zudem für die Publikationen *BDIZ EDI konkret* und *EDI Journal* spannenden Inhalten aus Wissenschaft und Fortbildung nach. Darüber hinaus managt sie redaktionell die internationale Publikation *implants – international magazine of oral implantology*. Für diese Bandbreite an Aufgaben, Themen und Terminen im Kalender greift die Dortmunderin auf mehr als 30 Jahre intensivste Branchenerfahrung und ein fantastisches Netzwerk zurück. Noch dazu strahlt Alina, wo immer sie sich gerade aufhält, eine wunderbare Ruhe aus – egal, ob ein Drucktermin drängt, ein Interviewpartner kurzfristig absagt oder auf die Schnelle eine Printseite ausgewechselt werden muss – Alina bewahrt einen kühlen Kopf und steckt, ganz nebenbei, alle mit ihrer freundlichen Professionalität an. Privat restauriert sie kleine Möbelstücke, geht gerne ins Theater und arbeitet fleißig in ihrem Garten.



Portrait: © Elke Mühlhoff



WE  
LOVE  
WHAT  
WE  
DO.  
ORG



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2025 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 7+8/25 zeigt die passionierte OEMUSianerin Dr. Alina Ion.

**Unterwegs zwischen Terminen, Themen und Trends**  
Während Alina vor ihrem Berufswechsel noch Fortbildungspunkte sammelte, summieren sich jetzt Flugmeilen auf ihrem Frequent Flyer-Konto.

OEMUS  
Publikationen



ZWP online



# DIRECTA

# Sendoline®

## Dort, wo die Branche sich trifft

Um die D-A-CH-Märkte mit relevanten Inhalten zu versorgen, ist Alina mittendrin auf den wichtigsten Dentalevents – ob IDS, WID, EAO oder DENTAL BERN. Vor Ort spürt sie Trends auf, entdeckt neue Produkte und begegnet den Akteuren, die die Branche bewegen. Ihre Eindrücke fließen direkt und topaktuell in die Länderausgaben der *Dental Tribune* ein.

## Eine Redakteurin, drei Märkte



Alinas fachlicher Schwerpunkt liegt in der Implantologie, und genau dieses Know-how bringt sie gezielt in die Ausgaben der *implants – international magazine of oral implantology* und des BDIZ EDI konkret ein.



## Sendoline EndoMotor



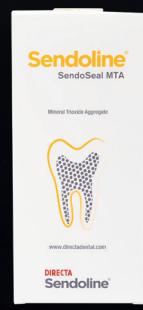
- Handlich
- Für alle Feilenbewegungen
- Frei Programmierbar

## Sendoline S1 System

- Sicher
- Effektiver Abtrag
- Kosteneffizient



## SendoSeal MTA

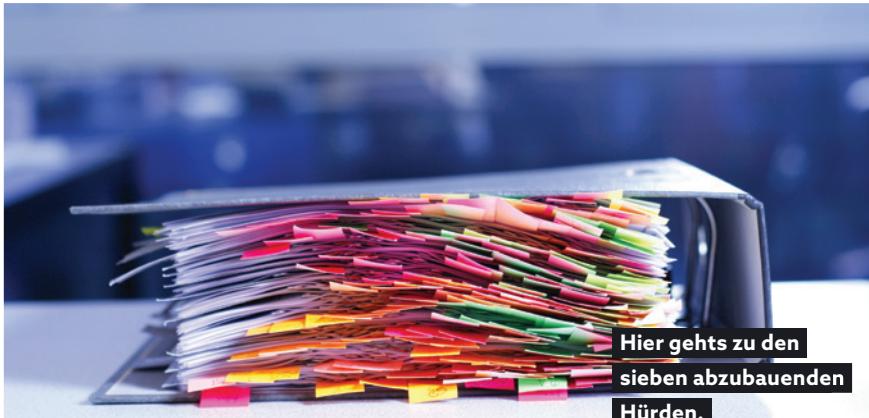


- Biokompatibel
- Hohe Röntgenopazität
- Einfache Applikation

## SendoCem MTA



- Gebrauchsfertige vorgemischte Spritze
- Schnelle Aushärtungszeit 3- 5 Minuten
- Hohe Beständigkeit gegen Verfärbungen



Hier gehts zu den  
sieben abzubauenden  
Hürden.

## Bürokratieabbau **NOW**



© fredredhat - stock.adobe.com

Wie viele Branchen in Deutschland leiden auch Zahnarztpraxen an einem Bürokratie-Burn-out. 25 Prozent der Behandlungszeit geht Patienten durch überflüssige Bürokratie verloren. Täglich müssen Mitarbeitende in Zahnarztpraxen 962 Regelungen befolgen. So müssen für die Aufbereitung eines einfachen Mundspiegels allein sieben Verordnungen, elf DIN-Normen, 14 Arbeitsanweisungen und neun Dokumentationsvorgaben beachtet werden. Die BZÄK fordert daher ein **Sofortprogramm zum Bürokratieabbau**, mit dem im ersten Schritt sieben überflüssige bürokratische Hürden im Praxisalltag abgeschafft werden sollen.

Quelle: BZÄK

## FRISCH VOM MEZGER

### SCHATTENMANN AUF KASSE

WARUM GEHEN  
SIE MIR NICHT  
AUS DER SONNE?

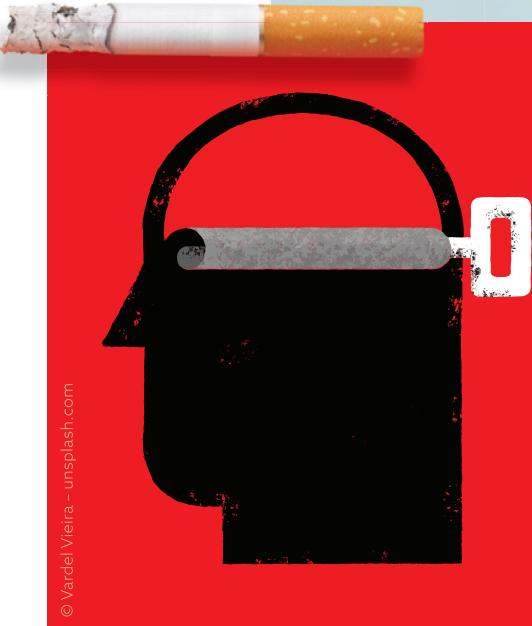
WEIL ICH MÖCHTE,  
DASS DU DÖSKOPP  
NOCH EINE WEILE  
LÄNGER LEBST.



MEZGER

## TEURE SPUREN

geringer Gesundheitskompetenz



© Vardel Vieira - unsplash.com

Was kostet es, wenn Menschen nicht ausreichend über ihre Gesundheit Bescheid wissen und wie viel könnten wir sparen, wenn sie es wüssten? Die Antwort ist deutlich: Menschen mit geringer Gesundheitskompetenz verursachen in Deutschland durchschnittlich fast dreimal höhere Gesundheitskosten als solche mit größerem Wissen in Sachen eigene Gesundheit: **5.024 EUR jährlich pro Person gegenüber 1.811 EUR**. Schon eine Verbesserung der Gesundheitskompetenz um 25 Prozent würde das deutsche Gesundheitssystem jährlich um 22 Milliarden Euro entlasten.

Quellen:  
Health Inclusivity Index |  
Economist Impact für  
Deutschland | Haleon

# Mangelnder Schutz im Netz



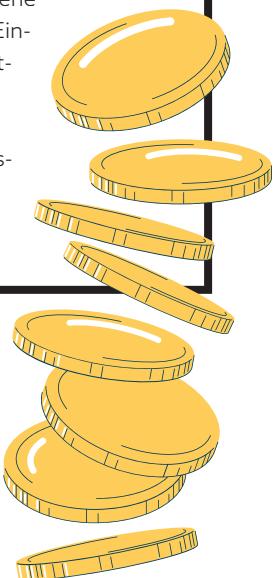
Laut einer repräsentativen Dunkelfeldstudie des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) und der Polizei schützt eine Mehrheit der Verbraucher sowohl Benutzerkonten als auch Geräte nur unzureichend vor möglichen Angriffen. Nur 34 Prozent gaben etwa an, die Zwei-Faktor-Authentisierung zu verwenden. Im Jahr 2023 lag der Anteil noch bei 42 Prozent der Befragten. Auch automatische Updates hatten 2023 noch 36 Prozent aktiviert, während 30 Prozent Updates regelmäßig manuell durchführten. 2025 sind beide Anteile gesunken – auf 27 Prozent bei den automatischen und 24 Prozent bei den manuellen Updates. Der wachsenden Sorglosigkeit in der Bevölkerung steht eine hohe Betroffenheit gegenüber: Zwar gaben mit sieben Prozent etwas weniger als noch in den Vorjahren an, in den letzten zwölf Monaten von Cyberkriminalität betroffen gewesen zu sein. Keineswegs rückläufig ist jedoch der Anteil von Menschen, die eine Straftat im Internet mit finanziellen Einbußen erlebt haben: Zwei Prozent der Befragten erlitten allein im Vorjahr einen finanziellen Schaden durch Cyberkriminalität.

Quellen: Cybersicherheitsmonitor 2025 | BSI

## Stufenweise Erhöhungen beim Mindestlohn

Der gesetzliche Mindestlohn steigt weiter an: Zum 1. Januar 2026 wird er auf 13,90 EUR erhöht, zum 1. Januar 2027 auf 14,60 EUR angepasst. Damit steigt der Mindestlohn zunächst um 8,42 Prozent und im Folgejahr um weitere 5,04 Prozent. Insgesamt steigt er um 13,88 Prozent. Das ist die größte sozialpartnerschaftlich beschlossene Lohnerhöhung seit Einführung des Mindestlohns im Jahr 2015.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales



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](http://www.bema-goz.de)**

Thema:

# Liquidität sichern in unsicheren Zeiten – Finanzmanagement für ZAPs



Hier gehts zur  
#nachgefragt-Folge  
mit Thomas Randi  
auf ZWP online.

© DZR

WIRTSCHAFT

PODCAST\*

## #NACHGEFRAGT ... **sponsored by**

INTERVIEWS AUS DER DENTALBRANCHE.

In einer neuen Folge von **nachgefragt ... sponsored by** sprechen wir mit Thomas Randi zum Thema Liquiditätssicherung in unsicheren Zeiten. Thomas Randi ist seit 22 Jahren Teil des Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrums (DZR) und leitet den Vertrieb Süd/Ost mit großer fachlicher Expertise und langjähriger Branchenerfahrung. Zu seinen zentralen Aufgaben zählen die strategische Steuerung und Weiterentwicklung des Vertriebs, die Führung und Förderung des Vertriebsteams sowie der Ausbau und die Pflege von Kundenbeziehungen. Zudem verantwortet er die Umsetzung vertrieblicher Maßnahmen und arbeitet eng mit anderen Fachbereichen an der Optimierung interner Prozesse. In unserem Dental Talk sagt er unter anderem:

„Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist es entscheidend, dass Zahnarztpraxen finanziell flexibel bleiben – Factoring und Honorarvorauszahlungen helfen, Liquidität zu sichern und Zahlungsausfälle abzufedern. Gleichzeitig stärken digitale Tools, gezielte Weiterbildung des Teams und eine moderne Praxisorganisation die Resilienz und entlasten den Praxisalltag spürbar.“

**Thomas Randi**

Vertriebsleiter Süd/Ost  
Deutsches Zahnärztliches  
Rechenzentrum GmbH



Infos zum  
Unternehmen

**DZR**

Deutsches  
Zahnärztliches  
Rechenzentrum

**SENSODYNE**



Mit 5%  
NovaMin

**Einzigartiger  
Schutz vor Schmerz-  
empfindlichkeit**  
durch Dentinreparatur  
mit NovaMin

NovaMin bildet eine Schutzschicht,  
die härter ist als natürliches Dentin.\*<sup>1,2</sup>

**Helfen Sie** Ihren Patient:innen,  
ihre Schmerzempfindlichkeit  
langanhaltend **zu lindern.**<sup>3</sup>

**Jetzt registrieren**  
und **kostenlose**  
**Muster** anfordern.



\* Bildung einer Zahnschmelzähnlichen Schutzschicht über freiliegendem Dentin in Labortests

Referenzen:

1. Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 68 – 73. 2. Haleon, Data on File 2024, Report QD-RPT-118201.

3. Hall C et al. J Dent 2017; 60: 36 – 43.

© 2025 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert.  
Haleon Germany GmbH.

**HALEON**

# Unternehmerische Erfolgsstory in NEUSEELAND

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

## [ PRAXISMARKETING ]

Es beginnt mit einem Auslandsjahr in der Schulzeit – und mündet in einem unternehmerischen Weg, der über mehrere Kontinente führt. Dr. Christine Bellmann ist eine von wenigen Praxisinhaberinnen in Neuseeland. Ihre Entscheidung für den Schritt ins Ausland, für die Selbstständigkeit und für die Förderung von zahnärztlicher Weiterbildung macht sie zu einer bemerkenswerten Stimme in ihrer Branche auf internationaler Ebene. Eine Stimme, die durch ihre Fachkenntnisse, Zielstrebigkeit, ihr Engagement und nicht zuletzt durch strategisches Marketing, Gehör gefunden hat.

### Whangārei:

Das Herz von Northland

Whangārei, die einzige Stadt der Northland Region auf Neuseelands Nordinsel, ist ein pulsierendes Zentrum umgeben von subtropischer Natur.



© unsplash community - unsplash.com



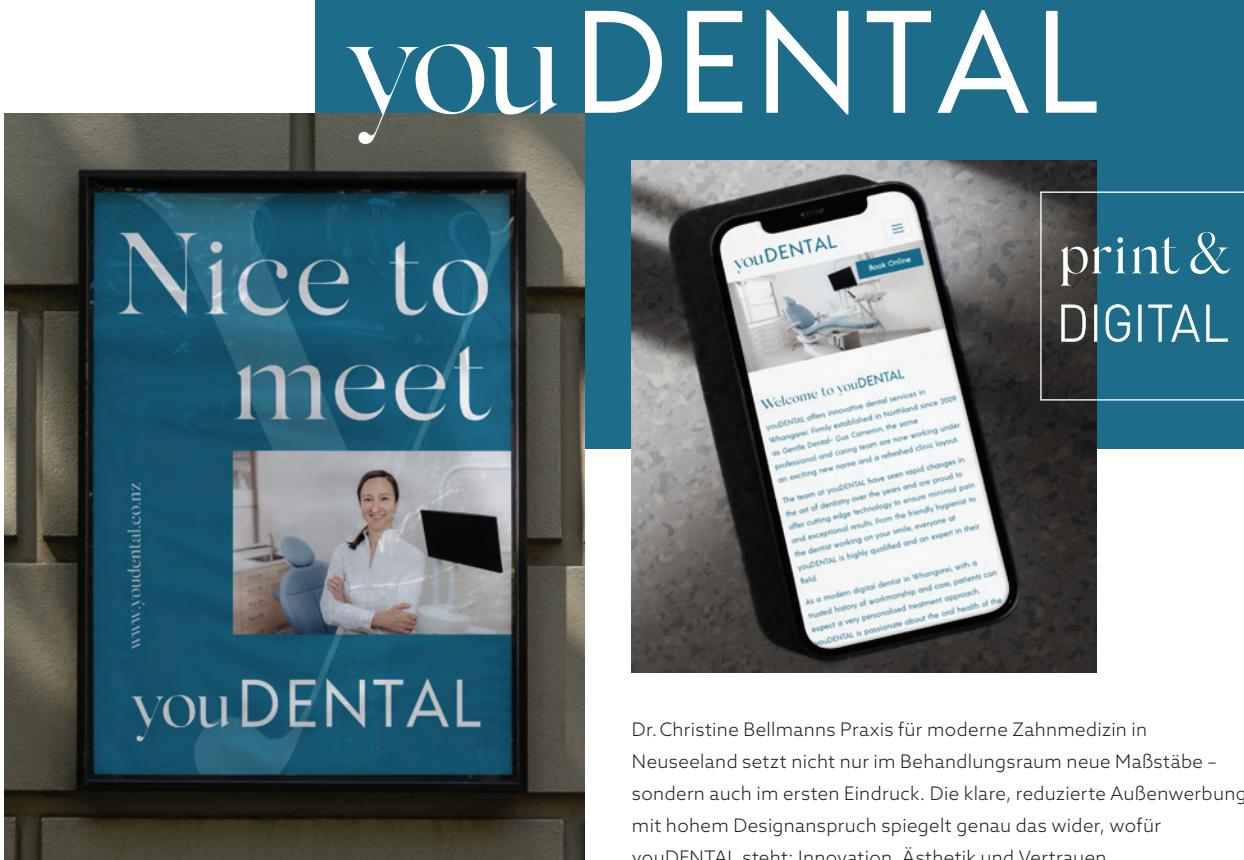
**D**ie Faszination für das Leben außerhalb Deutschlands wurde Dr. Bellmann schon früh mitgegeben. „Wir sind früher immer viel gereist und hatten reichlich Kontakt zu Menschen im Ausland. Da kam mir ganz natürlich die Vorstellung, einmal woanders leben zu wollen.“ Internationale Erfahrungen sammelte sie bereits während ihrer Schulzeit und entschied sich gleich nach ihrem Studium, für ein paar Monate ins Ausland zu gehen – darunter Großbritannien und die Karibik. Am Ende war es eine gemeinsame Entscheidung mit ihrem neuseeländischen Partner, die sie dauerhaft ans andere Ende der Welt führte. Aber schon vor der Auswanderung war klar: Eine eigene Praxis sollte es werden.

### Anders als hier: Zahnmedizin im Norden Neuseelands

Doch Neuseeland tickt anders. Es gibt kein Pendant zur deutschen gesetzlichen Krankenversicherung – zahnärztliche Leistungen sind weitgehend privat abzurechnen. Hinzu kommen Unterschiede in der Ausbildung des Fachpersonals sowie eine deutlich geringere Verfügbarkeit an Materialien und Produkten als man sie aus Europa kennt. All das verlangte eine gründliche Einarbeitung – doch Dr. Bellmann begegnete diesen Herausforderungen mit Neugier und Entschlossenheit. Zwei Jahre nach ihrer Ankunft übernahm sie eine erste Praxis. Kurze Zeit später folgte eine zweite – direkt nebenan. Die beiden Standorte wurden baulich zusammengeführt und bilden heute eine moderne, großzügige zahnärztliche Einrichtung in Whangārei im Norden Neuseelands.

Dr. Christine Bellmann





Fotos: © m2c – medical concepts & consulting

Dr. Christine Bellmanns Praxis für moderne Zahnmedizin in Neuseeland setzt nicht nur im Behandlungsräum neue Maßstäbe – sondern auch im ersten Eindruck. Die klare, reduzierte Außenwerbung mit hohem Designanspruch spiegelt genau das wider, wofür youDENTAL steht: Innovation, Ästhetik und Vertrauen.

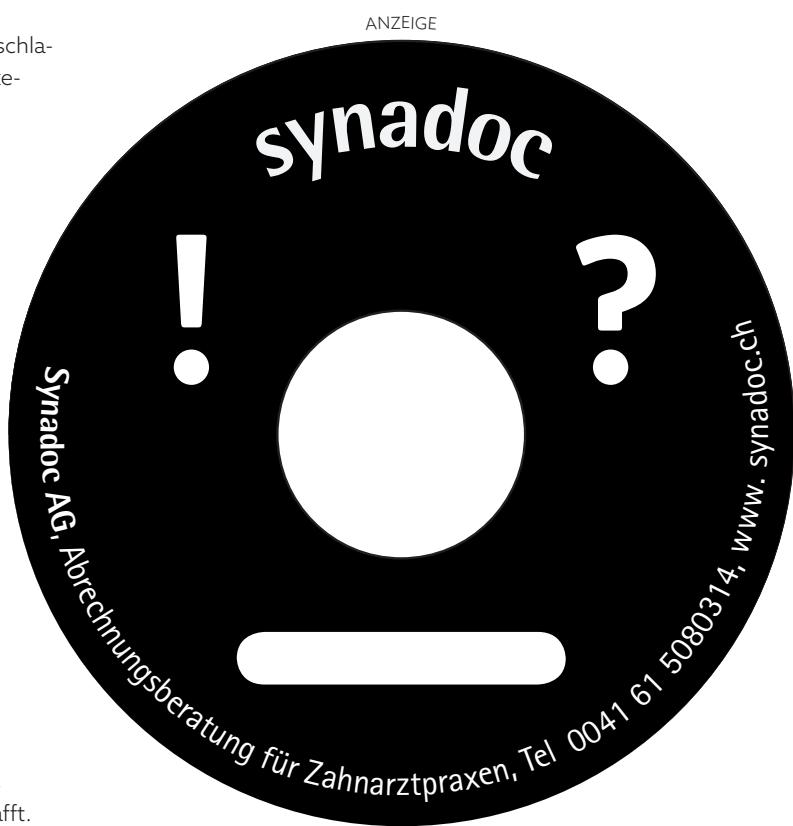
## **Neuer Name, neues Profil – und ein klares Markenbild**

„Mir war wichtig, von Anfang an ein neues Kapitel aufzuschlagen“, erklärt Dr. Bellmann. Gemeinsam mit einer Marketingagentur entwickelte sie das neue Praxisbranding: Der Name „youDENTAL“ entstand und sollte sinnbildlich für einen Perspektivwechsel stehen. Im Zentrum steht nicht die Zahnmedizin an sich, sondern der Mensch – „you“ – als Patient, als Persönlichkeit, als Individuum.

Logo, Farbwelt und Typografie unterstreichen diesen Anspruch. Das visuelle Erscheinungsbild kombiniert medizinische Klarheit mit emotionaler Wärme. Die Gestaltung ist modern, aufgeräumt und digital gedacht – und sie setzt sich stringent über alle Berührungspunkte hinweg durch: Von der Webpräsenz über Printmaterialien bis hin zum Interior der Praxisräume.

## **Digitale Präsenz mit Anspruch**

Besondere Aufmerksamkeit erhielt die neue Website. Sie unterscheidet sich bewusst vom regionalen Durchschnitt. Wo viele neuseeländische Praxen gestalterisch wenig differenziert auftreten, setzt youDENTAL auf eine klare Bildsprache, strukturierte Inhalte und ein Design, das Vertrauen schafft.



„Ich bekomme regelmäßig Rückmeldungen, wie angenehm anders unsere Website wirkt“, erzählt Dr. Bellmann. Auch neue Patienten erwähnen oft, dass sie durch den Onlineauftritt auf die Praxis aufmerksam wurden – ein klares Indiz für gelungene Außenkommunikation.

### Eine Plattform für Wissen: ADDYOUICATION

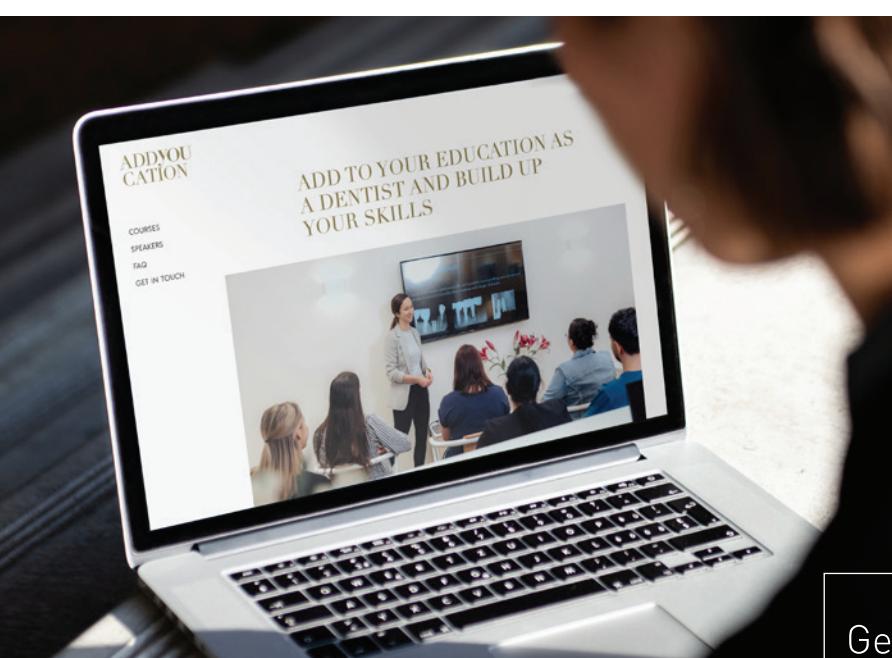
Doch Dr. Bellmanns Vision reicht über den Praxisalltag hinaus. Mit „ADDYOUICATION“ hat sie eine Fortbildungsplattform für Zahnärzte gegründet, die sich gezielt an junge Kollegen richtet. Die Idee entstand aus einer Lücke, die sie selbst in Neuseeland erlebte: „Die Fortbildungslandschaft war stark begrenzt, es gab immer wieder die gleichen Referenten, wenig Auswahl an Themen und kaum neue Impulse.“ Was als lokales Pilotprojekt begann, ist heute ein etabliertes Angebot mit wachsender Reichweite – auch über die Landesgrenzen hinaus. Inzwischen führt ADDYOUICATION Kurse in verschiedenen Regionen Neuseelands durch, teils mit internationalen Referenten aus Europa und Asien. Inhalte reichen von implantologischen Fortbildungen bis zu Management-Workshops. Das Angebot wächst, die Nachfrage ebenso. „Ich mache das wirklich gern – selbst, wenn ich spätabends noch Kursunterlagen vorbereite“, sagt Dr. Bellmann.



Fotos: © m2c – medical concepts & consulting

### Zwischen Skalierung und Selbstbestimmung

Trotz des Erfolgs und dementsprechend hohem Workload hat Dr. Bellmann ihre persönliche Balance gefunden. Sie arbeitet mittlerweile nur noch drei Tage pro Woche am Behandlungsstuhl. Die übrigen Zeiten sind der Organisation von Kursen, der Betreuung des Teams und der Weiterentwicklung der Praxis gewidmet. „Ich glaube, viele haben Angst vor der Selbstständigkeit, weil sie sich ein Leben in dauerhafter Überlastung vorstellen. Aber das muss nicht so sein“, sagt sie. Ihr Modell zeigt: Selbstständigkeit kann strukturiert, planbar und erfüllend sein. „Ich hoffe, dass ich mit meinem Weg auch anderen Mut machen kann – vor allem Kolleginnen, die sich gerne mehr zutrauen dürfen.“



# ADDYOU CATION

Get ready for  
your education  
and add to  
your skills as  
a dentist.



Infos zur  
Autorin

# 32 gute Gründe für das neue Varios Combi Pro2



**Promo Flash**  
Jetzt Aktionspaket sichern

Jeden Tag viele 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-in-1-Kombination: Pulverstrahl und Ultraschall · Modulares Pulversystem mit außenliegender Pulverführung · Wartungsfreundlich ·  
Kabelloser Multifunktions-Fußschalter · Effiziente Wassererwärmung · Titan-Ultraschallhandstück (LED) · Entkeimungssystem

# ARBEITS-MOTIVATION:



FAULTIER

## Keine Anzeichen für eine strukturelle Krise

Ein Beitrag von Dr. Andrea Hammermann

**[STUDIE]** Die demografiebedingte Verknappung des Arbeitskräfteangebots ist eine der größten arbeitsmarktpolitischen Herausforderungen kommender Jahre. Umso wichtiger ist es, das Arbeitskräftepotenzial hierzulande bestmöglich zu nutzen. Dafür braucht es Menschen, die gerne arbeiten und sich in ihrem Beruf engagieren. Doch einige vor Kurzem veröffentlichte Befragungsergebnisse<sup>1</sup> erwecken den Eindruck, in Deutschland gäbe es ein Motivationsproblem. Stimmt das?

Hier gehts zur vollständigen Analyse  
„Alle unmotiviert? Arbeitsmotivation und Arbeitgeberbindung in Deutschland“ des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW).



© deagrezz - stock.adobe.com

### Indikator 1

#### **Arbeitszufriedenheit – nahezu konstant hoher Wert im Zeitverlauf.**

Rund 48 Prozent wiesen im Jahr 2022 eine hohe und 49 Prozent eine mittlere Arbeitszufriedenheit auf. Die Langfristperspektive auf Basis des Sozio-ökonomischen Panel (SOEP) seit dem Jahr 1990 zeigt, dass die Unterschiede in der Arbeitszufriedenheit zwischen den Jahren eher gering ausfallen. Ein negativer Trend ist nicht erkennbar, am aktuellen Rand der Messung im Jahr 2022 geht der Anteil der hochzufriedenen Arbeitnehmer allerdings um vier Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr zurück. Die geringste Arbeitszufriedenheit auf Basis des SOEP wurde während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 gemessen – allerdings auch noch mit immerhin rund 45 Prozent hochzufriedenen Beschäftigten.

**D**er aktuelle Report unter dem Titel „Alle unmotiviert? Arbeitsmotivation und Arbeitgeberbindung in Deutschland“<sup>2</sup> widerlegt diese Annahme anhand von vier Indikatoren in Bezug auf Motivation und Arbeitgeberbindung der Beschäftigten in Deutschland. Dabei zeigt sich: Die Indikatoren weisen keine besorgniserregenden Auffälligkeiten oder Trends auf, die auf einen Motivationsmangel von Arbeitnehmern hindeuten würden – eher im Gegenteil. Die meisten Menschen arbeiten – alles in allem – gerne, fühlen sich engagiert und haben nach wie vor ein ausgeprägtes Commitment zu ihrem Arbeitgeber.

**Zur Autorin:** Dr. Andrea Hammermann ist Senior Economist für Arbeitsbedingungen und Personalpolitik beim Institut der deutschen Wirtschaft (IW).

## Indikator 2

### **Engagement – Beschäftigte fühlen sich mehrheitlich engagiert bei der Arbeit.**

Nach eigener Aussage sind die Beschäftigten mehrheitlich engagiert und empfinden Begeisterung und Energie bei der Arbeit. Mehr als jede(r) Zweite war im Jahr 2024 meistens begeistert von ihrer beziehungsweise seiner Arbeit. Für ebenso viele verging die Arbeit an den meisten Tagen wie im Flug. Rund 90 Prozent sind davon überzeugt, zumeist gute Arbeit zu leisten.

## Indikator 4

### **Betriebszugehörigkeit – In den letzten zehn Jahren leicht gesunken.**

Jedes zweite Arbeitsverhältnis dauert weniger als ein Jahr. Vergleicht man die beendeten sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse 2019 und 2023, so fällt dieser Anteil am aktuellen Rand um 2,5 Prozentpunkte niedriger aus als vor der Pandemie. Im Vergleich der durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit seit den 1990er-Jahren zeigt sich jedoch ein leicht abnehmender Trend. Im Durchschnitt waren Beschäftigte, die älter als 50 Jahre alt sind, im Jahr 2022 allerdings immer noch 17 Jahre beim gleichen Arbeitgeber beschäftigt, Beschäftigte zwischen 31 und 50 Jahre neun Jahre und Beschäftigte unter 30 Jahren rund drei Jahre.

### **Arbeitgeber-To-do: Betriebliches Leistungsmanagement etablieren**

**Ein betriebliches Leistungsmanagement hilft dabei, motivierte Mitarbeitende zu belohnen und ihre guten Leistungen sichtbar zu machen. Maßnahmen wie Anerkennungssysteme, Weiterbildungsmöglichkeiten und die Förderung von Gestaltungsspielräumen bei der Arbeit können die Motivation weiter stärken und Mitarbeitende an den Arbeitsplatz binden.**

ARBEITSTIER



## Indikator 3

### **Fluktuation – Niveau geringer als vor der Pandemie.**

Der Fluktuationskoeffizient der Bundesagentur für Arbeit liegt für das Jahr 2023 unterhalb des Vorjahrs und ist geringer als vor der Pandemie. Dies liegt an der Zurückhaltung der Unternehmen bei Neubesetzungen, aber auch an der Zurückhaltung von Beschäftigten, in wirtschaftlich unsicheren Zeiten den Arbeitsplatz zu wechseln.



Literatur

# CONTROLLING IST CHEFSACHE -

und kein  
Hexenwerk



© wayhome.studio - stock.adobe.com

Wer sich in Details „verzettelt“, verliert den Blick für das Ganze. Echtes Zahlenverständnis ist der Motor für eine gesunde Praxisentwicklung.

Ein Beitrag von Marco Habschick

## [PRAXISMANAGEMENT]

Controlling klingt für viele Zahnärzte nach Zahlenwüste, Excel-Tabellen und betriebswirtschaftlichem Overload – und wird deshalb oft stiefmütterlich behandelt. Dabei ist Controlling kein Selbstzweck, sondern zentral und unverzichtbar für nachhaltigen Praxiserfolg. Gerade in einem dynamischen Umfeld, das zunehmend von Wettbewerb, Kostendruck und Patientenanforderungen geprägt ist, kann ein einfaches, aber professionelles Controlling den Unterschied machen – auch für kleine oder neu gegründete Praxen.

**Z**ahnarztpraxen sind keine uneigennützigen Heilstätten – sie sind auch, und zu keinem unerheblichen Anteil, betriebswirtschaftliche Unternehmen. Einnahmen und Ausgaben, Investitionen, Personal, Auslastung und Liquidität wollen im Blick behalten werden. Controlling hilft, die wirtschaftliche Lage der Praxis nicht nur zu verstehen, sondern gezielt zu verbessern. Es liefert objektive Entscheidungsgrundlagen, identifiziert wirtschaftliche Schwachstellen und schafft Transparenz über die wirtschaftliche Entwicklung – Monat für Monat, Jahr für Jahr. In der Praxis bedeutet das: Wer die Zahlen kennt, kann besser planen – ob es um Investitionen in neue Behandlungstechnologien, Personalentwicklung oder das Marketing geht. Am Ende sorgt das auch für Planungssicherheit und ruhige Nächte.

### Keine Angst vor Zahlen

Die gute Nachricht: Controlling muss keine Wissenschaft sein. Es geht nicht darum, möglichst komplexe Analysen zu erstellen, sondern die richtigen Kennzahlen zur richtigen Zeit zu betrachten. Auch mit einfachen Mitteln lässt sich ein wirksames Controllingsystem aufbauen – zum Beispiel mit standardisierten Monatsauswertungen, einer Liquiditätsvorschau und dem Vergleich von

Soll- und Ist-Werten. Dabei ist es wichtig, die strategischen Ziele der Praxis zu kennen, um die Zahlen im Blick zu haben, die dafür entscheidend sind.

### Drei konkrete Handlungsempfehlungen

#### 1. Kennzahlen definieren, die wirklich zählen

**Verzichten Sie auf ein Übermaß an Daten** und konzentrieren Sie sich auf eine Handvoll zentraler Kennzahlen: Umsatzentwicklung, Kostenstruktur, Stundensatzkalkulation, Patientenfrequenz und Auslastung geben bereits ein gutes Bild. Wichtig: Die Zahlen sollten regelmäßig (mindestens monatlich) aktualisiert und in einem festen Rhythmus ausgewertet werden.

#### 2. Liquiditätsplanung etablieren

Gerade in Zahnarztpraxen mit teuren Investitionszyklen (z.B. neue Geräte, IT, Praxisumbau) ist ein transparenter Blick auf die Zahlungsströme essenziell. Einfache Tools zur Liquiditätsplanung helfen, Engpässe frühzeitig zu erkennen und gegenzusteuern. Ebenfalls wichtig zu wissen: Eine solide Finanzplanung ist oft der Türöffner für Banken und Fördermittelgeber und gerade in schwierigen Phasen ein unverzichtbarer Professionalitätsbeweis auch gegenüber den Geldgebern.

#### 3. Strategie und Controlling verbinden

Controlling funktioniert am besten im Dienst der Praxisstrategie. Fragen Sie sich regelmäßig: Welche Behandlungen möchte ich anbieten? Wo soll mein Wachstum stattfinden – über mehr Patienten, mehr Behandler oder mehr Zusatzleistungen? Das Controlling liefert die Fakten, mit denen sich solche strategischen Ziele konkretisieren und überprüfen lassen.

### Fazit

Controlling ist mehr als Zahnspielerei – es ist ein wirkungsvolles Instrument, um die eigene Zahnarztpraxis zukunftssicher zu führen. Wer weiß, wo die Praxis wirtschaftlich steht, kann klarer entscheiden, gezielter investieren und souveräner kommunizieren – gegenüber dem Team, den Banken und sich selbst. Mit praxisnahen Tools gelingt der Einstieg auch ohne BWL-Studium. Also: Keine Angst vor dem Controlling – es ist leichter, als Sie denken, und ein echter Schlüssel zum langfristigen Praxiserfolg.

Mehr zum Thema Controlling einschließlich wertvoller Tools und weiterer Themen rund um eine erfolgreiche Unternehmensführung bietet die Gründerplattform, Deutschlands große öffentliche Plattform für den Weg in die Selbstständigkeit. Weitere Infos auf [gruenderplattform.de](http://gruenderplattform.de).

ANZEIGE

**AnyGuard.dental**

## Feierabend statt Papierkram – mit Ihrer KI für die Dentalpraxis.

AnyGuard unterstützt bei QM, Doku & Aufklärung – und vielem mehr. Sicher, praxiserprobт & ohne IT-Kenntnisse.

Diese KI-Assistenten sind inklusive:

- **QM-Assistent** – Hygienepläne & Checklisten
- **Mail-Co-Pilot** – Patientenanfragen in Sekunden beantworten
- **Transkription** – Diktieren statt tippen
- **Abrechnung** – unterstützt bei BEMA, GOZ & Co.
- **Sofort startklar** – kein Setup nötig

### Eigene Assistenten? Kein Problem.

Mit wenigen Klicks erstellen Sie individuelle KI-Helper – z.B. für Budgetierung, Social Media oder Personalplanung.



Jetzt risikofrei testen: [www.anyguard.dental](http://www.anyguard.dental)



# PRIMÄRARZT- SYSTEM:



© Zamurovic Brothers - stock.adobe.com

## Besser für alle Seiten?

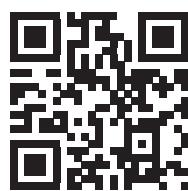
Ein Beitrag von Marlene Hartinger

### [ PATIENTENSTEUERUNG ]

Braucht die Gesundheitsversorgung in Deutschland ein neues Primärarztsystem? Und wenn ja, wie soll dieses aussehen? Die aktuelle Debatte um eine effektiv gesteuerte Inanspruchnahme medizinischer Leistungen bringt diverse Positionen und Reformvorschläge hervor. Auch wenn das Thema nicht unmittelbar die Zahnmedizin betrifft, berührt es doch den größeren Kontext einer integrierten und zukunftsfähigen Gesundheitsversorgung. Im Interview schildert Prof. Dr. Nicola Buhlinger-Göpfarth, Hausärztin, Co-Bundesvorsitzende und Co-Vorsitzende des Hausärztinnen- und Hausärzteverbands Baden-Württemberg ihre Sichtweise auf die Herausforderungen und Potenziale eines modernen Primärarztsystems.

**Frau Prof. Dr. Buhlinger-Göpfarth, wie bewerten Sie die geplante Einführung eines verbindlichen Primärarztsystems, insbesondere in ländlichen Regionen mit bereits bestehendem Ärztemangel?**

Die Einführung eines verbindlichen Primärarztsystems ist aus unserer Sicht ein notwendiger und richtiger Schritt, um die Gesundheitsversorgung in Deutschland zukunftsfähig zu gestalten. Wir starten dabei nicht bei null: Mit der Hausarztzentrierten Versorgung (HZV) verfügen wir bereits über 17 Jahre praktische Erfahrung in der Umsetzung eines Primärarztsystems. In der HZV ist die Hausarztpraxis der zentrale Zugang zur medizinischen Versorgung und übernimmt für Patienten die Steuerung und Koordination aller notwendigen Behandlungsschritte. Muss ein spezialisierter



Mehr Infos zur Hausarzt-zentrierten Versorgung (HZV).



© Zamurovic Brothers - stock.adobe.com

## Weniger unkoordinierte Facharztbesuche, mehr Effizienz.

Facharzt hinzugezogen werden, erfolgt dies gezielt und koordiniert durch den Hausarzt; die Befunde werden zentral in der Hausarztpraxis zusammengeführt und in eine ganzheitliche Versorgung integriert.

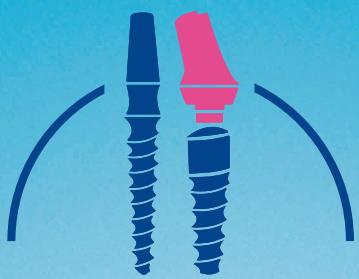
Von dieser besseren Versorgung profitieren bundesweit bereits über zehn Millionen Versicherte, in Baden-Württemberg sogar rund ein Drittel aller gesetzlich Versicherten. Die HZV zeigt ganz praktisch, dass ein Primärarztsystem nicht nur möglich ist, sondern zu einer nachweislich besseren Versorgung führt und die Hausarztpraxen stärkt. Auch das IGES-Gutachten des GKV-Spitzenverbandes belegt, dass eine zentrale, koordinierende hausärztliche Versorgung die Hausarztpraxis für den ärztlichen Nachwuchs attraktiver macht. Das bedeutet: Ein Primärarztsystem zieht mehr Ärzte in die hausärztliche Versorgung und entlastet gleichzeitig das Gesundheitssystem insgesamt. Die HZV belegt zudem, dass durch gezielte Steuerung und Koordination in der Hausarztpraxis auch prognostizierte Mehrbelastungen – etwa zwei bis fünf zusätzliche Patientenkontakte pro Tag – gut bewältigt werden können.

Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Rahmenbedingungen stimmen: Hausärztliche Koordination ist eine anspruchsvolle und komplexe Aufgabe, die ein System erfordert, das dieser Leistung auch gerecht wird. In der HZV ist dies bereits heute gelebte Praxis. Die zentrale Frage ist daher nicht, ob ein Primärarztsystem grundsätzlich machbar ist, sondern wie die Rahmenbedingungen gestaltet werden, damit die Praxen diese Aufgabe zuverlässig erfüllen können. Die HZV bietet hierfür ein bewährtes und skalierbares System, auf das die Politik setzen muss.

© HäV BW/Jan Winkler



Prof. Dr. Nicola Buhlinger-Göpfarth beleuchtet die Potenziale des modernen Primärarztsystems und die Rolle der Hausarztzentrierten Versorgung (HZV).



### KSI Bauer-Schraube

## Das Original

Über 30 Jahre Langzeiterfolg



- **sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde**
- **minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation**
- **kein Microspalt dank Einteiligkeit**
- **preiswert durch überschaubares Instrumentarium**

**Das KSI-Implantologen Team freut sich auf Ihre Anfrage!**

**K.S.I. Bauer-Schraube GmbH**  
Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim

Tel. 06032/31912 · Fax 06032/4507  
E-Mail: [info@ksi-bauer-schraube.de](mailto:info@ksi-bauer-schraube.de)  
[www.ksi-bauer-schraube.de](http://www.ksi-bauer-schraube.de)

**Welche Maßnahmen halten Sie für notwendig, um eine Überlastung der Hausarztpraxen durch zusätzliche Patientenströme zu verhindern und gleichzeitig die Vorteile eines Primärarztsystems optimal nutzen zu können?**

Der demografische Wandel führt dazu, dass eine zunehmend ältere und kränkere Bevölkerung mit mehr chronisch Erkrankten versorgt werden muss. Um weiterhin eine hochwertige Versorgung zu gewährleisten, ist es entscheidend, die Hausarztpraxen zu stärken und durch innovative Konzepte für diese Aufgabe zu befähigen. So kann der niederschwellige und wohnortnahe Zugang zur Gesundheitsversorgung, den die Hausarztpraxis bietet, nicht nur erhalten, sondern ausgebaut werden.

Wie diese Transformation gelingen kann, haben wir als Hausärztinnen- und Hausärzteverband mit dem HÄPPI-Konzept konkret beschrieben. HÄPPI steht für „Hausärztliches Primärversorgungszentrum – Patientenversorgung Interprofessionell“ und verfolgt das Ziel, Hausarztpraxen nachhaltig zu stärken und zukunftssicher aufzustellen. Im Zentrum steht die Versorgung im interprofessionellen Team: Neue Gesundheitsberufe wie Primary Care Manager oder Physician Assistants werden unter hausärztlicher Supervision in die Praxis integriert und entlasten so die Ärzte. Die gezielte Nutzung digitaler Lösungen optimiert Praxisabläufe und steigert die Effizienz der Versorgung.

HÄPPI baut auf die HZV auf und stärkt die Hausarztpraxis als zentrale Koordinationsstelle im Gesundheitssystem. Das Konzept wurde im vergangenen Jahr in Baden-Württemberg erfolgreich pilotiert und hat gezeigt, dass es für Praxen jeder Größe umsetzbar ist und die Versorgung einer größeren Patientenzahl ermöglicht. Aufbauend auf diesen Erfahrungen haben wir gemeinsam mit der AOK Baden-Württemberg im HZV-Vertrag jetzt eine Vergütung für Hausarztpraxen eingeführt, die das Konzept umsetzen. Damit machen wir deutlich: Die Transformation der Primärversorgung ist kein Modellprojekt, sondern kann in der HZV als echte Versorgungsrealität für alle Praxen gestaltet werden.

## Primärarztsystem: Patientenströme effektiv steuern.

**Wie könnten aus Ihrer Sicht spezifische Lösungen für Patientengruppen mit chronischen Erkrankungen in das Primärarztsystem integriert werden, ohne die Effizienz und Patientensteuerung zu gefährden?**

Grundsätzlich zeigen die Evaluationen der HZV, dass die primärärztliche Steuerung allen Patienten Vorteile bringt – besonders profitieren jedoch Menschen mit chronischen Erkrankungen. Die HZV belegt, dass durch die zentrale Steuerung in der Hausarztpraxis unkoordinierte Facharztbesuche und Komplikationen bei chronischen Erkrankungen deutlich reduziert werden, und das bei niedrigeren Gesamtkosten. Für chronisch Kranke bedeutet das: bessere Versorgung, weniger Komplikationen, mehr Lebensqualität und oft auch mehr Lebensjahre.

Eine zentrale Voraussetzung für

diesen Erfolg ist die Versorgungskontinuität in der Hausarztpraxis. Gerade für chronisch erkrankte Menschen braucht es keine punktuellen Case-Management-Ansätze, sondern eine kontinuierliche, ganzheitliche Betreuung, die einordnend, koordinierend und langfristig an der Seite der Patienten steht.

Hierfür wesentlich ist die enge Zusammenarbeit zwischen Hausarztpraxis und spezialisierter Facharztpraxis. In Baden-Württemberg haben wir diese Kooperation durch gezielte Facharztverträge geregelt, die an die HZV angebunden sind und so eine enge Verzahnung von hausärztlicher und fachärztlicher Versorgung ermöglichen. Dieses erfolgreiche Konzept sollte auch bundesweit ausgebaut werden. Entscheidend ist, dass die Hausarztpraxis als zentrale Koordinationsstelle alle relevanten Informationen zusammenführt und einordnet. So werden Effizienz und Versorgungsqualität gesteigert, Versorgungsbrüche vermieden und die Patienten erhalten eine ganzheitliche, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Betreuung. ■

Quelle: Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV)



Hier gehts zum Konzeptpapier  
der Bundesärztekammer zu  
Koordination und Orientierung  
in der Versorgung.

# meridol® - Zahnfleischschutz in jedem Behandlungsstadium



## KURZFRISTIG

### meridol® med CHX 0,2 %

Bei akuten Entzündungen oder nach parodontalchirurgischen Eingriffen

- **Hochwirksames Antiseptikum**  
mit 0,2 % Chlorhexidin
- **Angenehm milder Minzgeschmack -**  
förderst die Compliance<sup>1</sup>

## LANGFRISTIG

### meridol® PARODONT EXPERT

Für Patient:innen die zu Parodontitis und Rezession neigen.

- **Zur täglichen Anwendung**  
nach einer Chlorhexidin-Therapie
- **Geeignet zur Implantatpflege**

## Stärken Sie die Widerstandskraft des Zahnfleisches Ihrer Patient:innen

<sup>1</sup> Mathur S. et al, National Journal of Physiology, Pharmacy & Pharmacology, 2011.

**meridol® med CHX 0,2 %** Lösung zur Anwendung in der Mundhöhle. **Zusammensetzung:** 100 ml Lösung enthalten 1,0617 g Chlorhexidindigluconat-Lösung, entsprechend 200 mg Chlorhexidindibis (D-gluconat), Sorbitol-Lösung 70 % (nicht kristallisierend), Glycerol, Propylenglycol, Macrogolglycerolhydroxystearat, Cetylpyridiniumchlorid, Citronsäure-Monohydrat, Pfefferminzöl, Patentblau V(E 131), gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Zur zeitweiligen Keimzahlreduktion in der Mundhöhle, als temporäre adjektive Therapie zur mechanischen Reinigung bei bakteriell bedingten Entzündungen der Gingiva und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen, bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. **Gegenanzeigen:** Bei Überempfindlichkeit gegenüber dem Wirkstoff oder einem der sonstigen Bestandteile des Arzneimittels, bei schlecht durchblutetem Gewebe, am Trommelfell, am Auge und in der Augenumgebung. **Nebenwirkungen:** Reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen von Zahnhartgeweben, Restaurierungen (Zahnfüllungen) und Zungenpapillen (Haarzunge). Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Selten treten Überempfindlichkeitsreaktionen auf. In Einzelfällen wurden auch schwerwiegende allergische Reaktionen bis hin zum anaphylaktischen Schock nach lokaler Anwendung von Chlorhexidin beschrieben. In Einzelfällen traten reversible desquamative Veränderungen der Mukosa und eine reversible Parotisschwellung auf. CP GABA GmbH, 20354 Hamburg. Stand: Juli 2024.



Hier scannen, um mehr zu erfahren,  
oder gehen Sie auf  
[www.cpgabaprofessional.de](http://www.cpgabaprofessional.de)

meridol®

PROFESSIONAL  
— ORAL HEALTH —



# In kleinen Schritten zum Gipfel

## [FÜHRUNG]

Für viele selbstständige Zahnärzte ist der Praxisalltag nicht nur medizinische Präzisionsarbeit, sondern auch ständige Führungsaufgabe. Anliegen der Mitarbeitenden, Patientenmanagement, Abrechnung, Qualitätskontrolle – ein Berg an Verantwortung türmt sich täglich auf. Wer dabei immer nur das ganze massive Gebirge vor Augen hat, läuft Gefahr, mental zu erschöpfen. Genau hier setzt das Prinzip der kleinen Schritte an – eine Strategie, die nachhaltig stärkt und entlastet.

### Eine Lektion von Bergbauern

Hätten Sie gedacht, dass es ausgerechnet ein Bergbauer sein könnte, der diesbezüglich entscheidende Lehren für uns bereithält?! Er (oder sie) lebt und arbeitet in steilem Gelände, Tag für Tag. Auf die Frage, wie man es schafft, diese Hänge zu bewältigen, lautet die Antwort: „Man geht nicht in großen Schritten den Berg hinauf – da stolpert man nur oder es geht einem die Luft aus. Vielmehr nimmt man ganz kleine Schritte. So kommt man sicher an und kann oben sogar die Aussicht genießen.“

### Fokus statt Überforderung

Diese einfache, aber kraftvolle Metapher lässt sich hervorragend auf den Führungsalltag übertragen. Mentale Fitness bedeutet nicht, ständig alles im Blick zu haben oder alles gleichzeitig lösen zu wollen. Mentale Fitness bedeutet vielmehr, mit klarem Kopf zu entscheiden, was jetzt gerade oberste Priorität hat – und dabei fokussiert zu bleiben.



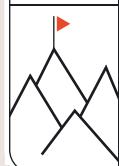
Infos zur Autorin

# 3 MENTALE ÜBUNGEN FÜR DEN AUFSTIEG



1

## DER TAGESGIPFEL – KLARE ZIELSETZUNG:



Formulieren Sie morgens ein klares Tagesziel. Nicht zehn To-dos, sondern einen „Tagesgipfel“. Was ist heute das Wichtigste? Diese Fokussierung hilft, Prioritäten zu setzen und sich nicht in Nebensächlichkeiten zu verlieren.

Foto: © Cristina Gottardi – unsplash.com

2

## DER SCHRITTÄHLER – AUFGABEN IN ETAPPEN DENKEN:



Große Projekte (z.B. Digitalisierung, Personalumstellung) wirken oft wie unüberwindbare Anstiege. Teilen Sie diese gedanklich in Etappen. Was ist der nächste kleine Schritt? Schon ein zehnminütiges Brainstorming oder eine E-Mail kann ein Etappensieg sein.

3



## DER AUSBLICK – BEWUSSTE PAUSEN ZUR REFLEXION:

Wer den Blick nie vom Weg hebt, verliert das große Ganze – und die Motivation. Gönnen Sie sich bewusste Pausen, in denen Sie zurückblicken: Was habe ich geschafft? Wo bin ich auf dem Weg? Wo will ich hin? Diese Reflexion schafft mentale Klarheit und neue Kraft.

### Führung mit Bedacht

Gerade in Zeiten hoher Belastung gilt: Der Berg ist nicht kleiner, nur weil man ihn ignoriert. Aber er wird begehbar, wenn man ihn Schritt für Schritt angeht. So wie der Bergbauer mit Bedacht aufsteigt, können auch Sie mit ruhigem Geist und klarer Strategie Ihre Führungskraft stärken – und den Gipfel nicht nur erreichen, sondern auch genießen.

### Gemeinsam den Gipfel erklimmen

In die Strategie des Bergbauern können Sie auch Ihr Team einbeziehen – insbesondere dann, wenn bestimmte Ziele nur im Team erreicht werden können. Die drei mentalen Übungen können in der Teambesprechung in Phasen großer Belastung Orientierung und Motivation bringen.

ANZEIGE

EDM NiTi FEILENSYSTEM

## HyFlex EDM – OGSF Sequenz

Nehmen Sie die Kontrolle in Ihre Hand

**Maximale Patientensicherheit,  
einfache Anwendung,  
schnelle Ergebnisse.**

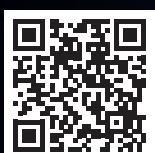


1  
Opener

2  
Glider

3  
Shaper

4  
Finisher



Erfahren Sie mehr

[www.coltene.com](http://www.coltene.com)



 COLTENE

# Schraube locker? Festziehen, Wiedereinsetzen und Auswechseln von Implantataufbauten

Wer kennt es nicht: ein Patient erscheint mit einer gelockerten Implantatkronen bzw. einem gelockerten Implantataufbau in der Praxis. Sofort tauchen einige Fragen auf: Was ist locker? Wie erfolgt der Austausch? Ist die Implantatkronen noch intakt? Kann die GOZ-Nr. 9050 oder 9060 berechnet werden? Beim Entfernen, Wiedereinsetzen oder Auswechseln eines oder mehrerer Aufbauelemente lassen sich diese Fragen aufgrund der Vielfältigkeit von Implantat(aufbau)systemen nicht pauschal beantworten. Nachfolgend werden die unterschiedlichen Möglichkeiten der Abrechnung erläutert und es wird verdeutlicht, worauf das Augenmerk bei Maßnahmen an Implantataufbauten besonders gelegt werden muss!

Eins ist klar: Bei zweiphasigen Implantatsystemen ist eine sichere und dauerhafte Verbindung zwischen Implantat und Abutment essenziell für die Stabilität und den langfristigen Erfolg der prothetischen Versorgung. In Teil K der GOZ (Implantologische Leistungen) stehen die nachfolgenden Gebührenpositionen als Berechnungsgrundlagen für das Auswechseln und Wiedereinsetzen von Aufbauelementen wie **Abutments**, **Gingivaformern** oder **Abformpfosten** zur Verfügung:

GOZ-Nr. 9050	2,3-fach	GOZ-Nr. 9060	2,3-fach
Entfernen und Wiedereinsetzen sowie Auswechseln eines oder mehrerer Aufbauelemente bei einem zweiphasigen Implantatsystem während der rekonstruktiven Phase	40,49 EUR	Auswechseln von Aufbauelementen (Sekundärteile) im Reparaturfall	40,49 EUR
✓ höchstens dreimal während der rekonstruktiven Phase*		✓ nur im Reparaturfall	
✓ höchstens einmal je Implantat je Sitzung		✓ höchstens einmal je Implantat je Sitzung	

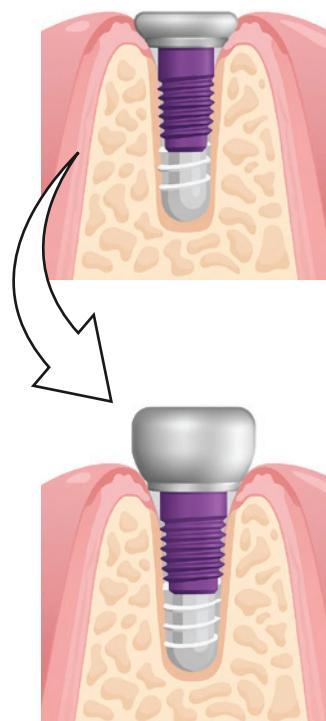
Die GOZ-Nr. 9050 ist **höchstens dreimal in der rekonstruktiven Phase\*** und nur **höchstens einmal je Sitzung je Implantat** berechnungsfähig. Handelt es sich jedoch um einen Reparaturfall, ist anstelle der GOZ-Nr. 9050 die GOZ-Nr. 9060 berechnungsfähig. Die Bewertung der GOZ-Nrn. 9050 und 9060 ist identisch, wobei die GOZ-Nr. 9060 nur im Reparaturfall berechnungsfähig ist.

Bei einigen komplexen Implantatsystemen (z. B. IMZ-Implantatsystem) bilden mehrere Teile (Titaninsert, intramobiler Connector, zentrale Verschlusschraube) eine Einheit. Die GOZ-Nr. 9050 kann trotz dieser Tatsache nur einmal je Implantat und Sitzung berechnet werden. Der wesentlich höhere Zeitaufwand berechtigt zur Faktorsteigerung und ggf. zu einer abweichenden Honorarvereinbarung gemäß § 2 Absatz 1 und 2 GOZ.

## FALLBEISPIELE:

### 1. Fall

*Austausch eines Gingivaformers zur Ausformung des Emergenzprofils = Wechselvorgang vor der rekonstruktiven Phase*



Nach erfolgter Implantatfreilegung, also vor Beginn der rekonstruktiven Phase, sind in den Folgesitzungen in der Regel mehrere Wechselvorgänge eines Gingivaformers zur Verbesserung des Emergenzprofils erforderlich. Diese Leistung ist in der GOZ nicht geregelt und muss (gemäß § 6 Abs. 1 GOZ) analog berechnet werden. Der DAISY-AnalogieRechner® ist das perfekte Tool, um eine passende Analogleistung zu ermitteln.

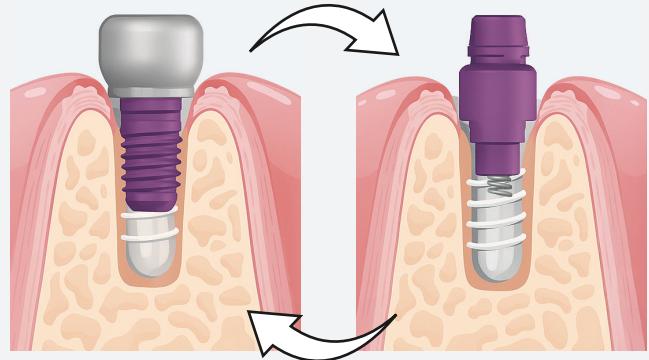
\*Die rekonstruktive Phase beginnt mit der Abdrucknahme zur Herstellung einer prothetischen Versorgung und endet mit der Eingliederung des endgültigen Zahnersatzes.



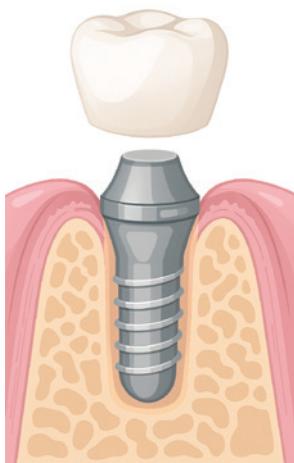
**2. Fall**

**Während der Abdrucknahme für ZE findet der Wechselvorgang eines Gingivaformers und eines Abdruckpfosten statt = Wechselvorgang während der rekonstruktiven Phase**

Nachdem das Implantat freigelegt und ein Abdruckpfosten für die Abdrucknahme eingebracht wurde, beginnt jetzt die sogenannte rekonstruktive Phase, in deren Verlauf der endgültige Zahnersatz hergestellt und eingegliedert wird. Während dieser Phase sind alle Wechselvorgänge, wie z.B. der Austausch eines Gingivaformers gegen einen Abdruckpfosten nach der GOZ-Nr. 9050 zu berechnen. Diese Leistung kann, unabhängig von der tatsächlichen Anzahl der Wechselvorgänge, natürlich auch in der Eingliederungssitzung (Gingivaformer gegen definitives Abutment), maximal dreimal berechnet werden.



**Achtung:** Stellen Abutment und Krone eine Einheit dar (also ein Teil), kann die GOZ-Nr. 9050 nicht in der Eingliederungssitzung berechnet werden, da kein separater Wechselvorgang stattfindet!

**3. Fall**

**Austausch einer gelockerten Befestigungsschraube bei intakter Krone = Wechselvorgang während eines Reparaturfalles**

Der Patient erscheint mit einer gelockerten Krone auf dem Implantat. Nach der Untersuchung und Röntgendiagnostik steht fest: die Befestigungsschraube des Implantataufbaus ist gelockert und muss ausgetauscht werden. Werden in einem derartigen Reparaturfall Aufbauelemente (Sekundärteile) ausgewechselt, ist die Leistung nach der GOZ-Nr. 9060 einmal pro Sitzung und Implantat berechnungsfähig, auch wenn es sich um zusammengesetzte Teile handelt.

**Achtung:** Erfolgt der Austausch eines Implantataufbaus bei einer erneuerungsbedürftigen Krone (es wird also eine neue Krone geplant), liegt kein Reparaturfall vor. In solchen Fällen erfolgt die Berechnung nach der GOZ-Nr. 9050 (siehe Fall 1 oder 2), da es sich um eine Maßnahme vor oder während der rekonstruktiven Phase handelt!

**Fazit**

Bei Maßnahmen an Implantataufbauten ist immer die gesamte klinische Situation (Aufbau und Zahnersatz) sowie der Zeitpunkt des Austausches zu betrachten. Nicht zu vergessen: Eine penible Dokumentation der Behandlung ist entscheidend für eine leistungsgerechte Honorierung.

Illustrationen: © DAISY Akademie + Verlag GmbH

Mehr Wissen zum Thema Suprakonstruktionen erhalten Sie im DAISY-Seminar „**Zahnersatz Teil 3 Suprakonstruktionen/Hybridversorgungen**“ als Live-Webinar und Präsenzseminar! Weitere Informationen und Termine finden Sie auf [daisy.de](http://daisy.de).



Infos  
zur Autorin



Infos zum  
Unternehmen

**DAISY Akademie + Verlag GmbH**

Sylvia Wuttig, B.A.

Tel.: +49 6221 4067-0

[info@daisy.de](mailto:info@daisy.de) • [www.daisy.de](http://www.daisy.de)



# Social Media in der ZAP:

## Chancen, Grenzen und praktische Tipps

Der professionelle Einsatz von Social Media gehört in den meisten Zahnarztpraxen mittlerweile zum Standardrepertoire, etwa zur Patienteninformation, Imagepflege oder Gewinnung neuer Patienten. Die digitale Multiplikatorenwirkung verspricht große Reichweite, birgt jedoch auch rechtliche Risiken – von unzulässiger Werbung über Datenschutzverstöße bis hin zu urheberrechtlichen Problemen. Viele Praxisinhaber fragen sich deshalb: **Bis zu welchem Punkt ist die Werbung erlaubt, und wo beginnen die rechtlichen Risiken?** Nachfolgend finden Sie einen kompakten Überblick.

### Warum überhaupt Social Media für Zahnarztpraxen?

- **Reichweite steigern:** Mit Accounts auf Instagram, Facebook, TikTok oder YouTube können schnell und zielgerichtet interessierte Patienten angesprochen werden.
- **Fachkompetenz zeigen:** Fachbeiträge, Praxis-Insights oder Patientenfragen vermitteln Expertise und bauen Vertrauen auf.
- **Praxiseinblicke und Patientenbindung:** Bilder vom Praxisalltag, Teamvorstellungen oder Informationen zu neuen Geräten tragen zur Markenbildung bei.

### Häufige Problemfelder in der Praxis

#### ○ Unzulässige Vorher-Nachher-Bilder

Bei rein ästhetischen Behandlungen (zum Beispiel Bleaching, Veneers) wählen manche Praxen noch immer **Vorher-Nachher-Fotos**, um ästhetische Erfolge zu demonstrieren. Das birgt ein hohes Abmahnrisiko.

#### ○ Irreführende Werbeaussagen

Slogans wie **100 Prozent Erfolg** oder **garantiert schmerzfrei** suggerieren ein sicheres, risikofreies Ergebnis – und gelten als wettbewerbswidrig.

#### ○ Fehlende oder unklare Kennzeichnung von Werbekooperationen

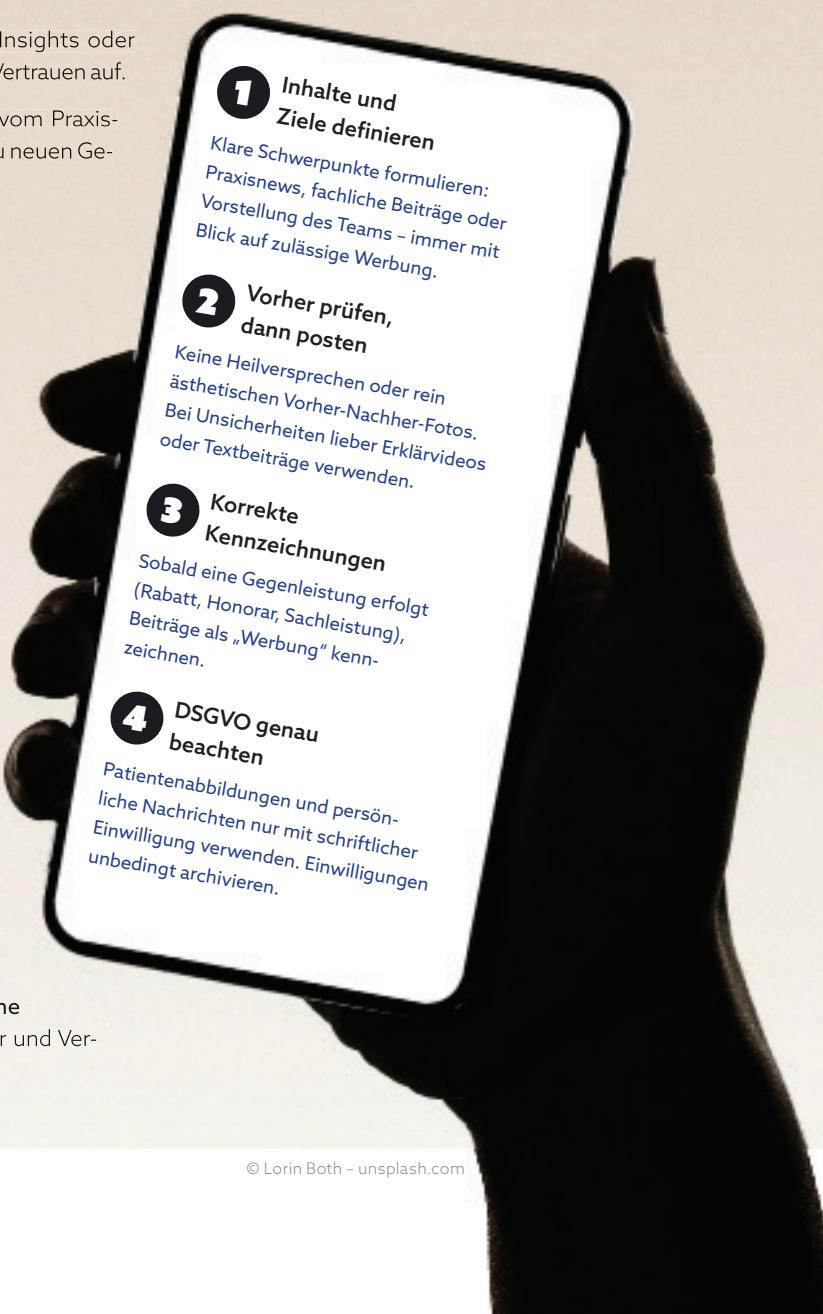
Unterlassene oder unklare Hinweise auf „Werbung“ oder „Anzeige“ bei Influencer-Marketing und Testimonials führen zu Abmahnungen und Imageschäden.

#### ○ Datenschutzverstöße

Ob Patientenanfragen, Chatverläufe oder Fotos: Werden diese ohne **schriftliche, DSGVO-konforme Einwilligung** veröffentlicht, drohen hohe Bußgelder und Vertragsverlust bei Patienten.

### Praktische Umsetzung:

Vier Tipps für den sicheren Social-Media-Auftritt



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



## Rechtlicher Rahmen:

### Was ist erlaubt, was nicht?

Heilmittelwerbegesetz (HWG) und Berufsordnung: Das HWG definiert klare Grenzen für die Werbung im medizinischen Bereich. Vor allem §11 HWG regelt, dass bildliche Vorher-Nachher-Darstellungen bei nicht medizinisch indizierten, rein ästhetischen Eingriffen unzulässig sind. Verstöße können kostenpflichtige Abmahnungen nach sich ziehen. Zusätzlich schränken die Berufsordnungen der Länder übermäßige und irreführende Werbeformen ein.

### Influencer-Marketing und Testimonials:

Influencer-Kooperationen sind möglich, solange deutliche Kennzeichnungen als „Werbung“ oder „Anzeige“ erfolgen. Dasselbe gilt für echte Patientenstimmen (Testimonials): Sie dürfen verwendet werden, sofern sie keine Heilversprechen beinhalten und kein irreführender Eindruck entsteht. Auch hier ist auf formale Einwilligungen zu achten, damit es nicht zum Verstoß gegen den Datenschutz oder die Heilmittelwerbevorschriften kommt.

### Datenschutz (DSGVO) und Einwilligung

Um Patientenfotos oder Videos aus dem Praxisalltag (zum Beispiel über Instagram oder Facebook) zu veröffentlichen, ist im Vorfeld stets eine DSGVO-konforme Einwilligung erforderlich. Diese sollte schriftlich eingeholt und praxisintern archiviert werden. Schon eine Nahaufnahme des Mundbereichs kann personenbezogene Daten enthalten, wenn sie Rückschlüsse auf den Patienten zulässt.

### Fazit: Chancen nutzen, aber rechtssicher

Zahnärzte können mit einem professionellen Social-Media-Auftritt das Patientenvertrauen stärken und moderne, sympathische Praxiseinblicke geben. Allerdings muss das Werbe- und Datenschutzrecht jederzeit im Blick bleiben. Wer unsicher ist, sollte frühzeitig rechtlichen Rat einholen und außerdem eine interne Compliance-Checkliste anlegen – so bleiben Gestaltungsspielraum und Rechtssicherheit in der Praxis in bester Balance.

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



Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen

**Angélique Rinke** • Rechtsanwältin  
Lyck+Pätzold. healthcare.recht  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)



**SnowWhite**  
BleachingSchiene

## Weisse Zähne, wenig Aufwand: Die BleachingSchiene

- Scan oder Abdruck nehmen, zu Orthos schicken
- Ihre Patient\*innen aufklären, Schiene und Gel für Zuhause mitgeben
- Auch zur Auffrischung nach In-Office-Bleaching



**SnowWhite**  
BleachingSchiene X

Opalescence™  
tooth whitening systems



**OK + UK für strahlende 149,- €\***  
**im Set mit Gel 189,- €\***

\* inkl. MwSt.

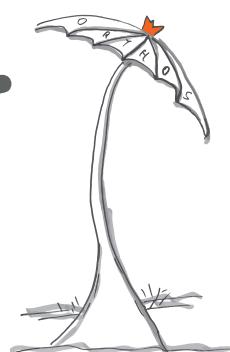


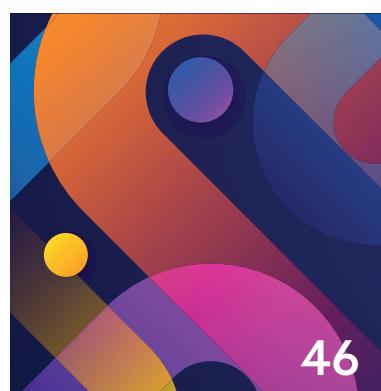
Mehr Informationen unter  
[www.orthos.de/bleaching](http://www.orthos.de/bleaching)

Eine Marke von

**ORTHOS**  
Fachlabor

Entdecken Sie unsere  
weiteren Marken unter  
[www.orthos.de](http://www.orthos.de)





**DGZI-Jahreskongress**  
mit Schnittstelle Endo und  
Implantologie

© Roisa - stock.adobe.com



© Maria Fotiropoulou

34

Zur alternierenden  
**Injection-Moulding-**  
**Technik** Schritt für  
Schritt



© Kiran Shankha

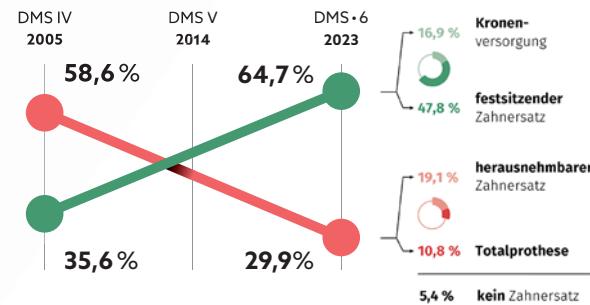
42

**Füllungstherapien**  
effizienter gestalten

## Jüngere Senioren mit mehr festsitzenden Versorgungen

Die aktuelle DMS•6-Grafik des IDZ zeigt die Entwicklung der prothetischen Versorgung bei 65- bis 74-jährigen Patienten in der Zeitspanne von 2005 bis 2023. Der Anteil festsitzender Versorgungen wie Kronen oder Brücken ist deutlich gestiegen – von 35,6 auf 64,7 Prozent. Gleichzeitig ging der Anteil herausnehmbarer Prothesen, einschließlich Totalprothesen, von 58,6 auf 29,9 Prozent zurück. 5,4 Prozent der Befragten tragen aktuell keinen Zahnersatz. Der Trend zeigt eine klare Wendung zu einer modernen, festsitzenden Prothetik.

### Prothetische Leitversorgung\*



Quelle: DMS•6 | IDZ

\*Leitversorgung: Nur die umfangreichste prothetische Versorgung zählt pro Person.

## Haltbarkeit von Zahnfüllungen schwankt regional

Zahnfüllungen verbleiben in Deutschland immer länger im Mund. Das geht aus dem Zahnreport 2025 der BARMER vom Juni hervor. Demnach hielt die Hälfte der großen Seitenzahnfüllungen aus dem Jahr 2010 mindestens 6,5 Jahre, während es bei den Füllungen aus dem Jahr 2015 bereits mindestens 7,2 Jahre waren. Interessanterweise gibt es je nach Region deutliche Unterschiede bei der Liegedauer von Füllungen. So befinden sich in Baden-Württemberg nach zehn Jahren rund 42 Prozent der großen Seitenzahnfüllungen noch im Mund, während es in Sachsen-Anhalt rund 18 Prozent sind. Der Bundeschnitt bei der Haltbarkeit bzw. Liegedauer beträgt etwa 34 Prozent. Weitere Infos auf [www.bärmer.de](http://www.bärmer.de).

Quelle: BARMER

## #REINGEHÖRT

INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZTEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

Thema:

## Endodontie meets Traumatologie

„Für Kinder und Jugendliche ist es wahnsinnig wichtig, dass sie im Falle von Traumata optimal versorgt werden, um Langzeitschäden und deren negative Auswirkungen auf eine gesunde Entwicklung zu vermeiden. Ich sehe uns da als Ärzteschaft und auch als DGET [...] in einer großen Verantwortung, der ich persönlich immer wieder mit besonderer Freude gerecht werde, denn: Kinder sind ganze tolle Patienten, und es ist einfach schön, zu sehen, wenn man durch eine erfolgreiche Versorgung einen wichtigen Beitrag für sie leisten kann.“

Dr. Eva Dommisch



Infos zur Person

In einer neuen Folge von #reingehört sprechen wir mit der Berliner Endodontologin Dr. Eva Dommisch. Dabei geht es um die Bedeutung und Machbarkeiten der Endodontie im Bereich der Traumatologie, vor allem in Bezug auf die Versorgung jüngerer Patienten. Außerdem greifen wir im Gespräch die Präventionskampagne „Rette deinen Zahn“ der Deutschen Gesellschaft für Endodontie und Traumatologie e.V. (DGET) auf – als Praktikerin und Vorstandsmitglied der DGET ist Dr. Dommisch die Aufklärungsarbeit ein besonderes Anliegen.

Mehr Infos zur Kampagne sowie Informationsmaterial für die Praxis stehen hier zur Verfügung: [www.rette-deinen-zahn.de](http://www.rette-deinen-zahn.de).



Hier gehts zur #reingehört-Folge mit Dr. Eva Dommisch auf ZWP online.

# PRAXISTEST:

## Reziprokes Feilensystem in der Anwendung

Sendoline S1 Plus in  
gebogenem Zustand.

Ein Beitrag von Dr. Christian Miess



© Dominik Wittmann

**Dr. Christian Miess,**  
Zahnarzt in eigener  
Praxis in Sulzbach-  
Rosenberg.



### [ WURZELKANALBEHANDLUNG ]

Als langjähriger Anwender reziproker Feilensysteme hat Dr. Christian Miess, niedergelassener Zahnarzt in Sulzbach-Rosenberg, kürzlich die Gelegenheit gehabt, das neue reziproke Einfeilensystem S1 von Sendoline mit dazugehörigem Motor auszuprobieren. Nachfolgend schildert er seine Erfahrungen.

„Das neue Feilensystem für die Wurzelkanalbehandlung hat meine Erwartungen übertroffen. Die reziproken Bewegungen und die integrierte Längenmessung machen es zu einem äußerst effektiven und angenehmen Werkzeug. Es bietet eine hervorragende Leistung und erzielt vorhersagbare, reproduzierbare Ergebnisse. Im Vergleich zu rotierenden Systemen besteht ein deutlicher Zeitgewinn.“

(Dr. Christian Miess)

**D**as Feilensystem S1 von Sendoline macht einen robusten und stabilen Eindruck. Die Feilen kehren nach Druck schnell wieder zurück in ihre ursprüngliche Ausgangsform. Je nach Größe des Kanallumens kann die passende Feile gewählt werden. Ebenfalls ist das bekannte Längenmarkierungssystem vorhanden. Zu sehen sind die Markierungen an den Längen 18, 19, 20 und 22. Der Motor ist modern und zeitlos gestaltet und verfügt über eine integrierte Längenmessung, die bei Erreichen der Arbeitslänge automatisch zu einer Rückwärtsbewegung führt. Eine Überaufbereitung ist dadurch nicht mehr möglich. Der Motor wird mit einem Akku betrieben, wodurch Flexibilität und Beweglichkeit gewährleistet werden.

#### Praktische Anwendung

Wie bei jedem bekannten reziproken Feilensystem muss der Gleitpfad mit entsprechenden ISO-Feilen vorbereitet werden. Die auf den ersten Eindruck sehr starr wirkenden Feilen des Sendoline-Systems finden, ohne abzuwinkeln, präzise und schnell die Eingänge und erarbeiten sich mit dem gewohnten Knacken der reziproken Feilen ihren Weg bis zum Apex. Ist die volle Arbeitslänge erreicht, erfolgt die Rückwärtsbewegung der Feilen. Sollten jedoch metallische Materialien in unmittelbarer Nähe des zu präparierenden Kanals vorliegen, ist die Aufbereitung mit gleichzeitiger Längenmessung aufgrund der Leitfähigkeit nicht möglich.

## ZAHNERHALTUNG | ENDODONTIE

## ANWENDERBERICHT\*

Sendoline S1 Feilen Plus (rot),  
Plus Small (weiß) und Plus Large  
(schwarz).



Directa AB  
Infos zum  
Unternehmen

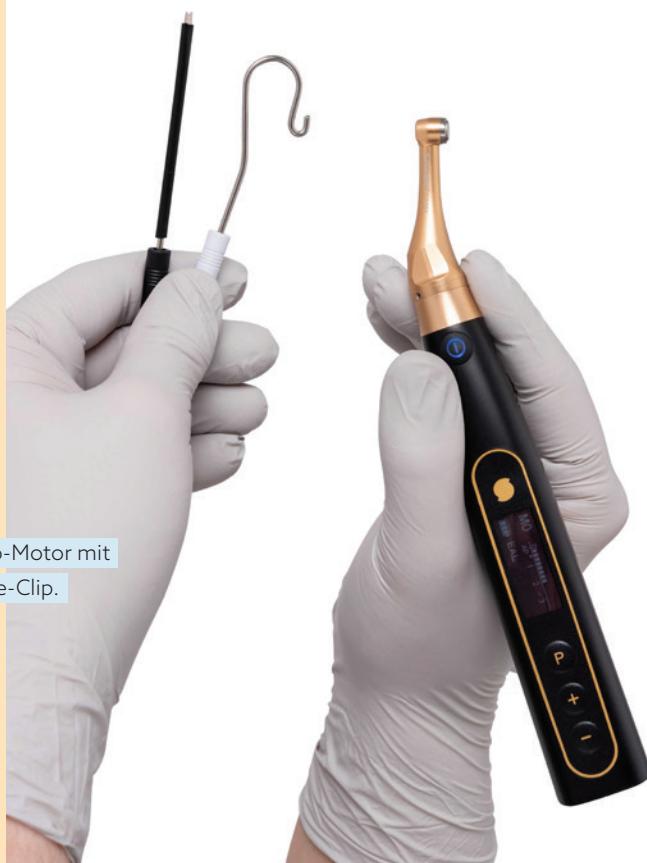
**Anwendungsergebnisse**

Die Ergebnisse mit dem Sendoline-Feilensystem waren durchweg positiv. Die Wurzelkanäle konnten gründlich und gleichmäßig aufbereitet werden. Die Reproduzierbarkeit der Ergebnisse war ebenfalls beeindruckend, was auf die Zuverlässigkeit und Präzision des Systems hinweist. Ein Feilenbruch erfolgte auch bei gekrümmten Kanälen während des Testzeitraums nicht.

Verbesserungsbedarf sehe ich bei den Längenmarkierungen auf den Feilen. Diese lassen sich leider noch nicht so gut ablesen, was sicherlich mit der silbernen Farbe der Striche zusammenhängt. Da aber die Längenmessung des Motors ohne Ausnahme gut funktioniert, kann man sich hier auf den Stopp der Feile verlassen.

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos: © Directa AB

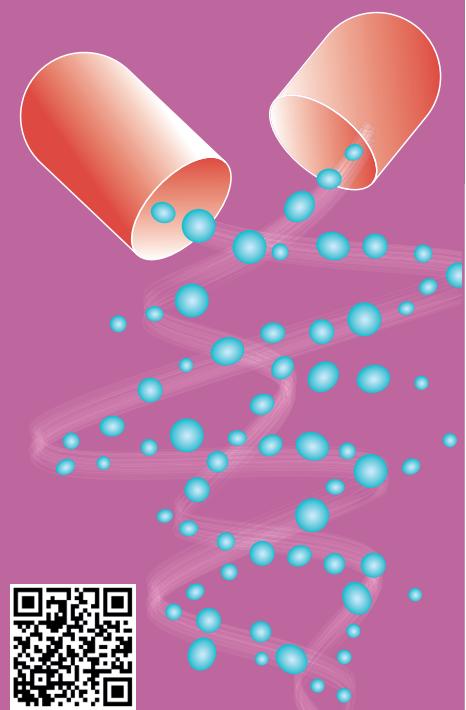
Sendoline Endo-Motor mit  
Lip-Clip und File-Clip.



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

# Dual Rinse® HEDP

**Das magische Pulver  
zur all-in-one Spülösung in  
der Endodontie**



[www.medcem.eu](http://www.medcem.eu)

# Schritt-für-Schritt-Einführung in die alternierende Injection-Moulding-Technik

Ein Beitrag von Maria Fostiropoulou



**Abb. 1:** Ausgangsbefund:  
Ansicht von okklusal.

Die alternierende IMT erfordert sowohl ein Teil- als auch ein Gesamt-Wax-up unter Verwendung von zwei separaten Modellen und zwei transparenten Silikonschlüsseln. Dieses Vorgehen bietet gleich mehrere Vorteile, darunter eine hohe Stabilität des Silikonschlüssels, wenig Materialüberschuss, einfachere Ausgestaltung der Zahmkonturen und präzisere Kontaktpunkte.<sup>6,7</sup>

## Patientenfall

Eine 57-jährige Patientin, Nichtraucherin, wurde an die Postgraduate Clinic of Restorative Dentistry der National and Kapodistrian University Athen für eine ästhetische Rehabilitation des Oberkieferfrontzahnbereichs überwiesen. Das Hauptanliegen der Patientin war es, die Ästhetik ihres Lächelns mit einem möglichst wenig invasiven Ansatz zu verbessern. Ihre Krankengeschichte war unauffällig, und zum Zeitpunkt der Konsultation nahm sie keine Medikamente ein.

## [MINIMALINVASIVE RESTAURATION]

Direkte Frontzahnrestorationen sind zeitaufwendig und ihr Ergebnis hängt in hohem Maße von der Erfahrung und Geschicklichkeit des Zahnarztes ab. Gerade bei komplexen Fällen kann es schwierig werden, mit traditionellen Kompositen ästhetische Ergebnisse zu erzielen. Daher bevorzugen Zahnärzte bei umfangreichereren Behandlungen häufig indirekte Restorationen.<sup>1</sup> Die Injection-Moulding-Technik\* hat sich als praktikable und besser vorhersagbare Alternative für direkte Restorationen erwiesen, da sie die präzise intraorale Übertragung eines Wax-ups mithilfe eines transparenten Schlüssels ermöglicht.<sup>2,3</sup> Diese Technik ist einfach, weniger fehleranfällig, gut umsetzbar und kostengünstig.<sup>4</sup> Im vorliegenden Beitrag wird eine Modifikation der Standard-Injection-Moulding-Technik (IMT), die alternierende IMT, vorgestellt und deren Anwendung in einem ästhetisch herausfordernden Fall mit fehlenden Zähnen, Diastemata und unregelmäßigen Zahnproportionen beschrieben.<sup>5</sup>



Literatur

\*2014 von Douglas Terry und John Powers eingeführt.

### Klinische Befunde und Diagnostik

Bei der umfassenden klinischen Untersuchung zeigte sich, dass der obere rechte Eckzahn fehlte. Dieser war während einer früheren kieferorthopädischen Behandlung extrahiert worden. Auffällig waren zudem mehrere Diastemata und schwarze Dreiecke sowie veränderte Zahnproportionen, die in erster Linie auf die Abnutzung der mittleren Schneidezähne zurückzuführen waren. Die seitlichen Schneidezähne zeigten eine Neigung nach bukkal. Es wurden erste intra- und extraorale Aufnahmen gemacht (Abb. 1). Die parodontale Untersuchung ergab keine Anzeichen einer Entzündung oder Parodontalerkrankung; die röntgenologische Untersuchung zeigte keine pathologischen Befunde.

### Minimalinvasive ästhetische Rehabilitation

Um die Ästhetik zu verbessern, sollten die Zahnproportionen optimiert, Diastemata und schwarze Dreiecke geschlossen und Zahn 14 so umgestaltet werden, dass er einem Eckzahn ähnelt. Da die Patientin einen minimalinvasiven Ansatz bevorzugte, wurde einer additiven Behandlungsstrategie der Vorzug gegeben. Es wurde kein Bleaching vorgesehen, weil die Patientin mit ihrer Zahngarbe zufrieden war. Unter den genannten Voraussetzungen bestand die ideale Behandlungsoption aus sieben Kompositveneers (Zahn 15 bis 23) mithilfe der alternierenden IMT.

### Vorbereitung und Mock-up: Visualisierung des Behandlungsplans

Zunächst wurden Zahnteile entfernt und eine professionelle Zahnräumung durchgeführt. Mit einem Intraoralscanner wurde der Kiefer digital abgeformt und in Zusammenarbeit mit einem Zahntechniker ein additives Wax-up entworfen. Dieses Wax-up wurde mit einem Schlüssel aus kondensationsvernetzendem Silikon in ein intraorales Mock-up aus dualhärtendem Bis-Acrylkunststoff überführt (TEMPSMART™ DC, GC), um das Endergebnis visualisieren und die Ästhetik und Phonetik beurteilen zu können. Dabei wurden zur Prüfung der Funktion und Durchführbarkeit auch die okklusalen Parameter bewertet. Die Patientin war mit den vorgeschlagenen Zahnformen und -proportionen zufrieden und stimmte dem Behandlungsplan zu. Nachdem keine Änderungen erforderlich gewesen waren, konnten nun ein digitales Total- und Teil-Wax-up erstellt und auf der Grundlage dieser Entwürfe zwei gedruckte Modelle für die alternierende IMT angefertigt werden.

Die in diesem Fallbericht vorgestellte verfeinerte Injection-Moulding-Technik stellt eine praktikable Behandlungsoption dar, insbesondere für Patienten, die eine ästhetische Verbesserung durch einen minimalinvasiven, rein additiven Ansatz ohne die höheren Kosten für indirekte Restaurationen anstreben.

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

ANZEIGE

## Die letzte Rettung!

... wenn alle vorherigen Betäubungs- sowie Behandlungsmethoden versagt haben und eine Vitalexstirpation nicht möglich wäre

- ✓ Zur Behandlung von Notfall- und Schmerzpatienten
- ✓ Befreit Patienten schnell von Schmerzen, bevor die Devitalisierung einsetzt
- ✓ Bewährt: Das erste arsenfreie Devitalisationsmittel der Welt



Fragen - z.B. zur Verfügbarkeit? Unser FAQ klärt auf:

[www.legeartis.de](http://www.legeartis.de)



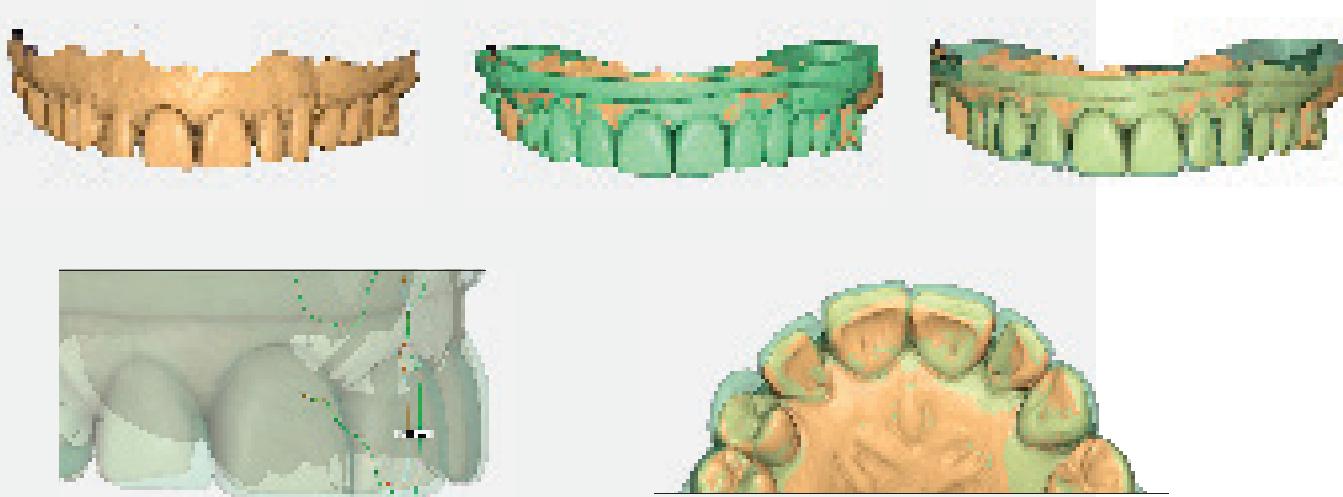
 lege artis

### Herstellung und Anpassung transparenter Silikonschlüssel

Für die Herstellung der Silikonschlüssel wurden im ersten Schritt stabile vertikale Stopps aus Laborsilikon (Shore-Härte 92) angefertigt. Anschließend wurden mit glasklarem Vinylpolysiloxan (EXACLEAR, GC) in einem nicht perforierten Metallabformlöffel die beiden transparenten Silikonschlüssel hergestellt. Beide Schlüssel waren sieben bis zehn Millimeter stark, um eine Deformation beim Einsetzen zu vermeiden. Das überschüssige Silikon wurde mit einem Skalpell entfernt und die Passgenauigkeit der Schlüssel auf den Modellen überprüft. Die Perforationen für das zu injizierende Komposit wurden von innen, entlang der Längsachse des Zahns, mittig an der Inzisalkante gesetzt. Dafür wurde eine Spritze mit derselben Metallnadel genutzt, mit der später das fließfähige Komposit injiziert wurde.



**Abb. 2:** Farbauswahl mit einem Kreuzpolarisationsfilter. – **Abb. 3:** Zahnpräparation durch das Mock-up.



### Farbauswahl mit Button-Technik und Chamäleon-Effekt

Für die Farbauswahl wurde die Button-Technik angewandt. Mit einer DSLR-Kamera (D7200, Nikon) wurden Aufnahmen ohne und mit einem Kreuzpolarisationsfilter (Polar\_Eyes, Bioemulation) (Abb. 2) gemacht. Um den Chamäleon-Effekt der Kompositaufbauten zu nutzen, wurde für alle Zähne der gleiche Farbtön, G-aenial™ Universal Injectable A2 (GC), gewählt.

### Mock-up-gestützte Präparation und Materialprüfung

Ein zweites Mock-up wurde angefertigt, durch das hindurch die Zähne mit einem 1 mm schnitttiefen Fraser (DM10, Komet Dental) präpariert wurden (Abb. 3). Anschließend wurde ein intraoperativer Scan durchgeführt, der mit der STL-Datei des Wax-ups überlagert wurde, um zu überprüfen, ob eine gleichmäßige Verteilung des Kompositmaterials gewährleistet werden konnte. Dieser Schritt war entscheidend, um spätere Probleme mit der Transluzenz des Komposites zu vermeiden (Abb. 4). Nach der Zahnpräparation wurden die Zähne mit Kofferdam (NicTone Heavy, MDC) isoliert und die Gingiva mit Zahnseide optimal retrahiert (Abb. 5).

**Abb. 4:**  
Digitale Überprüfung des bukkalen Platzangebots.

# 97 %



## DANKE FÜR IHR VERTRAUEN!

97 Prozent aller DZR Kunden sind mit uns insgesamt zufrieden.

91 Prozent geben uns sogar die Note 1 oder 2.\*

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



[www.dzr.de](http://www.dzr.de)

# DZR

### Oberflächenvorbereitung und selektives Ätzverfahren

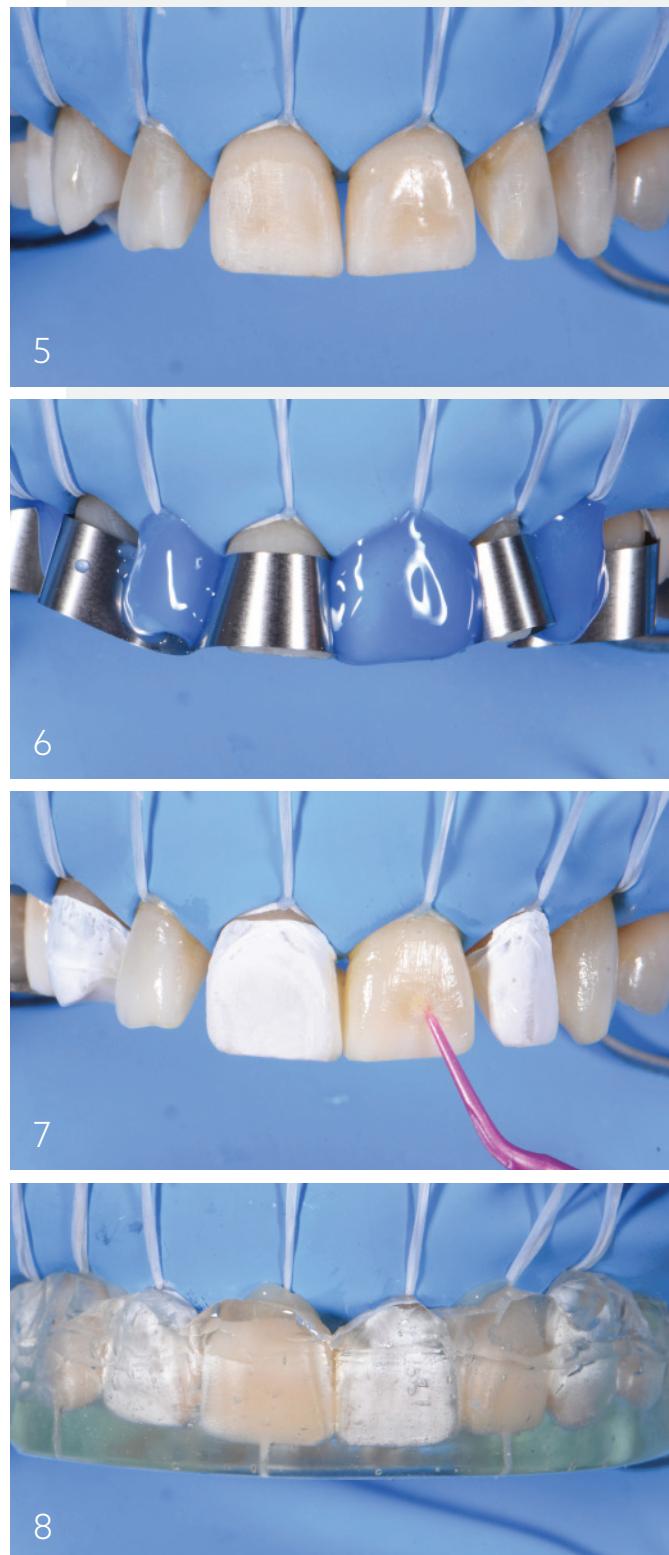
Die Schmelzoberfläche wurde mit 53-µm-Aluminium-oxidpartikeln (AquaCare, Velopex) sandgestrahlt, um die Oberfläche anzurauen und die Haftfestigkeit zu verbessern. Dann wurde jeder zweite Zahn 30 Sekunden lang mit 37%iger Orthophosphorsäure geätzt, während die alternierenden sowie die nicht zu behandelnden Zähne mit Metallstreifen geschützt wurden (Abb. 6). Auf die geätzten Zähne wurde nach gründlichem Spülen und Trocknen G-Premio BOND (GC) appliziert, während die angrenzenden (nicht geätzten) Zähne mit PTFE-Band geschützt wurden. Das Adhäsvi wurde fünf Sekunden lang mit maximalem Luftdruck verblasen und zehn Sekunden lang pro Zahn lichtgehärtet (Abb. 7).

### Injektion und Konturierung des Komposit

Nach dem Auftragen des Bondings wurde der partielle Silikongesamtschlüssel eingesetzt und auf seine Passgenauigkeit überprüft. Das zum Schutz der alternierenden Zähne verwendete PTFE-Band blieb an seinem Platz. Bei jedem zweiten Zahn wurde dann G-ænial Universal Injectable A2 injiziert bis die bukkale Fläche vollständig bedeckt war und 40 Sekunden lang lichtgehärtet. Überschüssiges Kompositmaterial wurde sorgfältig mit einer Skalpellklinge Nr. 12 und Metallpolierstreifen entfernt. Nachdem alle Überschüsse beseitigt waren, wurde geprüft, dass die Restauration lückenlos und optimal konturiert umgesetzt war.

### Abschluss der Injektion mit Gesamtschlüssel und finaler Lichthärtung

Vor dem Injizieren in die verbleibenden Zahnhohlformen wurde der Silikongesamtschlüssel eingesetzt und dessen Passform sorgfältig überprüft. Mit diesem Schritt wurde sichergestellt, dass eventuell überschüssiges Material aus früheren Behandlungsphasen auch ordnungsgemäß entfernt wurde und den Sitz des Schlüssels nicht beeinträchtigte. Nach Prüfung der Passform wurde dasselbe Adhäsionsprotokoll befolgt: 30 Sekunden langes Ätzen der Schmelzoberfläche mit 37%iger Orthophosphorsäure, Auftragen von G-Premio BOND, Verblasen mit Luft und zehn Sekunden Lichthärten pro Zahn. Die zuvor restaurierten Zähne wurden mit PTFE-Band geschützt. Erst danach wurde der Silikongesamtschlüssel positioniert, G-ænial Universal Injectable A2 in die verbleibenden Zahnhohlformen injiziert und das Material 40 Sekunden lang lichtgehärtet (Abb. 8). Die abschließende Lichthärtung der vestibulären Flächen erfolgte 20 Sekunden lang unter Anwendung eines Glycerin-Gels, um die Bildung einer sauerstoffinhibierten Schicht zu verhindern.



**Abb. 5:** Kofferdam mit Zahnseide-Ligaturen. – **Abb. 6:** Ätzen jedes zweiten Zahns mit 37%iger Orthophosphorsäure. – **Abb. 7:** Aufbringen von G-Premio BOND. – **Abb. 8:** Aufsetzen des Silikongesamtschlüssels.



GC Germany GmbH  
Infos zum Unternehmen

## ZAHNERHALTUNG | ENDODONTIE ANWENDERBERICHT\*

### Präzise Entfernung von Überschüssen und Feinkonturierung

Die größte Herausforderung bei der IMT besteht in der sorgfältigsten Entfernung überschüssigen Materials, dies ist für eine ordnungsgemäße Randpassung und ästhetische Integration der Restaurationen von entscheidender Bedeutung. Das Ausarbeiten der Restaurationen, insbesondere im zervikalen und interproximalen Bereich, wird durch eine Skalpellklinge Nr.12 und Finierstreifen erleichtert. Hierbei ist besondere Vorsicht geboten, da eine übermäßige Nachbearbeitung mit Streifen an den approximalen Flächen zu offenen Kontaktstellen und zu einer Impaktierung von Speiseresten führen kann. Feine Diamantfräsen eignen sich hervorragend für die Konturierung des zervikalen Bereichs und gewährleisten einen sanften Übergang von der natürlichen Zahnsubstanz zur Restauration ohne überhängende Ränder.



**Abb. 9:** Ausarbeitung der Übergangslien mit aluminiumoxidbeschichteten Scheiben.

### Feinabstimmung der Okklusion und morphologische Kontrolle

Zur Beurteilung der okklusalen Kontakte wurde 8-µm-Artikulationspapier verwendet. Dank der präzisen Nachbildung des Wax-ups in den endgültigen Restaurationen waren nur minimale okklusale Einschleifungen erforderlich. Der passgenaue transparente Silikonschlüssel stellte außerdem sicher, dass die vestibuläre Oberfläche bereits primär eine zufriedenstellende Morphologie aufwies und kaum oder gar keine Veränderungen erforderlich waren. Die Übergangslinien wurden mit Bleistift angezeichnet; kleinere Anpassungen wurden mit aluminiumoxidbeschichteten Scheiben (Sof-Lex, 3M) vorgenommen (Abb. 9).

ANZEIGE

# Die beste Füllung für Ihren Kalender.

Die smarten Lösungen von Doctolib – für eine effizientere Praxisauslastung und mehr Wirtschaftlichkeit.





10

**Abb. 10:** Endergebnis nach zwei Wochen von frontal. – **Abb. 11:** Endergebnis nach zwei Wochen von palatinal. – **Abb. 12:** Bei der Kontrolluntersuchung nach sechs Monaten.



11



12

#### *Schonendes Polieren für lang anhaltenden Glanz und Oberflächenqualität*

Poliert wurde mit einem dreistufigen Komposit-Poliersystem mit elastischen Scheiben (Jiffy, Ultrudent Products) und Diamantpolierpaste bei niedriger Drehzahl und geringem Druck, um den Glanz zu verstärken und gleichzeitig die Oberflächenstruktur zu erhalten. Dieser Schritt ist für alle direkten Restaurationen – vor allem in der ästhetischen Zone – von entscheidender Bedeutung, da er ein langlebiges Ergebnis gewährleistet. Hochglanzpolierte Komposite verhindern die Anhaftung von Plaque, behalten ihren Glanz über einen längeren Zeitraum und neigen weniger zu Verfärbungen.

#### *Erfolgskontrolle und Vorteile der verfeinerten Injection-Moulding-Technik*

Beim Nachsorgetermin nach zwei Wochen wurde die farbliche Anpassung nach vollständiger Rehydrierung des Hartgewebes erneut überprüft. Die Restaurationen wiesen eine ausgezeichnete Farbanpassung und nahtlose Integration in das umgebende Weichgewebe auf und trugen so zu einem gesunden Parodontalzustand bei (Abb. 10+11). Die Patientin war mit dem Ergebnis sowohl in ästhetischer als auch in funktioneller Hinsicht sehr zufrieden. Bei der Nachuntersuchung nach sechs Monaten wurden keine Zahnfleischentzündungen, Blutungen bei Sondierung, Verlust des Oberflächen glanzes oder Verfärbungen der Restaurationen festgestellt (Abb. 12).

#### **Fazit**

Die in diesem Fallbericht vorgestellte verfeinerte Injection-Moulding-Technik stellt eine praktikable Behandlungsoption dar, insbesondere für Patienten, die eine ästhetische Verbesserung durch einen minimalinvasiven, rein additiven Ansatz ohne die höheren Kosten für indirekte Restaurationen anstreben. Zu den wichtigsten Vorteilen der IMT gehören ihre Vorhersagbarkeit, Reproduzierbarkeit, Einfachheit, minimale Invasivität und Kosteneffizienz. Der alternierende Ansatz minimiert die Kontamination der Nachbarzähne mit Kunststoff, wodurch umfangreiche interproximale Anpassungen und die zeitaufwendige Entfernung von überschüssigem Material nach der Polymerisation entfallen. Im Vergleich zu herkömmlichen direkten Frontzahnrestaurationen liefert diese Technik ein präziseres Ergebnis bei deutlich kürzerer Behandlungszeit.<sup>8</sup>

Fotos: © Maria Fostiropoulou

# Dentinhypersensibilität – neue klinische Studie mit Sensodyne Clinical Repair



In Deutschland leidet etwa jede:r Zweite an schmerzempfindlichen Zähnen, das ergab eine kürzlich veröffentlichte und von HALEON finanzierte große epidemiologische Querschnittsstudie an mehr als 3500 erwachsenen PatientInnen in 7 europäischen Ländern.<sup>1</sup> Die Studie zeigte zudem, dass Dentinhypersensibilität eng mit erosivem Zahnhartsubstanzverlust und gingivalen Rezessionen assoziiert ist.<sup>1</sup> Dentinhypersensibilität äußert sich durch kurze, stechende, gut lokalisierbare Schmerzen als Reaktion auf z. B. thermische Reize, die nicht auf andere Formen von Zahndefekten oder -erkrankungen zurückgeführt werden können.<sup>2</sup>

Dentinhypersensibilität entsteht häufig an den Zahnhälsen, wo weiches Dentin durch Zahnfleischrückgang oder Zahnhartsubstanzverlust freiliegen kann. Äußere Reize können durch winzige Kanälchen im Dentin (Dentintubuli) bis zum Zahnnerv vordringen und dort Schmerzen auslösen.<sup>2</sup> Spezialzahnpasten gegen Schmerzempfindlichkeit können diese Reizweiterleitung verhindern, indem sie eine mechanische Blockade errichten, etwa durch den Inhaltsstoff NovaMin. NovaMin ist ein pulverförmiges Bioglas, das dieselben mineralischen Hauptbausteine liefert, aus denen auch die natürliche Zahnhartsubstanz besteht: Kalzium und Phosphat. Bioglaser haben ihren Entwicklungsursprung in den 1960er-Jahren, als dringend ein für den Körper verträgliches Material zum Knochenersatz gesucht wurde. Ihre besondere Eigenschaft besteht darin, dass sie an ihrer Oberfläche Hydroxylapatit bilden und sich fest mit Knochen verbinden können.<sup>3</sup>

Bioglas konnte ab 1985 in der Medizin eingesetzt werden, ab den 2000er Jahren wurde Bioglas schließlich auch zur Behandlung von Dentinhypersensibilität weiterentwickelt.<sup>3</sup>

Das Kalzium-Natrium-Phosphosilikat, das in Sensodyne Clinical Repair gegen Schmerzempfindlichkeit zum Einsatz kommt, trägt den Namen NovaMin: "Nova" steht hierbei für lateinisch "neu", "Min" bedeutet abgekürzt "Mineralien". Das in der wasserfreien Zahnpasta-Formulierung stabilisierte NovaMin beginnt seine Wirkung direkt beim Zähneputzen durch den Kontakt mit dem Speichel zu entfalten. Es wird durch seine Oberflächenladung gezielt zum freiliegenden Dentin hingezogen und setzt dort Kalzium- und Phosphat-Ionen frei: so liefert es der Dentinoberfläche neue Mineralien. Diese bilden eine mineralisierte Schutzschicht aus carboniertem Hydroxylapatit, die zu 96 % aus dem gleichen Material wie Zahnschmelz besteht und härter ist als das natürliche Dentin.<sup>4,5</sup>

Selbst nach dem Ausspülen haften die NovaMin-Moleküle weiterhin am Dentin und setzen kontinuierlich Kalzium und Phosphat frei, bis sie sich schließlich aufgelöst haben. Die so gebildete Schutzschicht wird mit jeder Anwendung gestärkt und hilft bei zweimal täglichem Zähneputzen Schmerzempfindlichkeit anhaltend zu lindern (Abb. 1).<sup>5,6</sup>

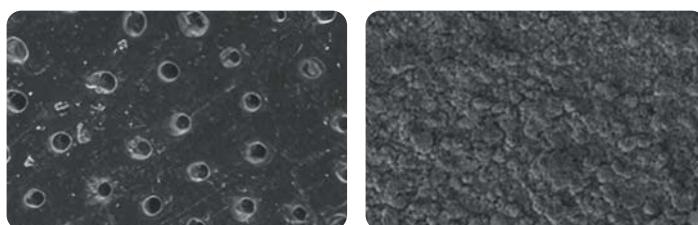


Abb. 1: Unbehandeltes Dentin mit freiliegenden Dentinkanälchen im Laborversuch (links). Hydroxylapatit-ähnliche Schutzschicht an Tag 4, nach zweimal täglichem Putzen der Oberfläche mit einer 5% NovaMin-Zahnpasta (rechts).<sup>7</sup>

Kürzlich wurde eine neue klinische Studie zur Wirksamkeit von Sensodyne Clinical Repair im Rahmen der IADR-Jahrestagung in Barcelona präsentiert: Diese bestätigte nicht nur erneut die lindernde Wirkung von Sensodyne Clinical Repair, sondern zeigte erstmals einen statistisch signifikanten Effekt bereits nach 3 Tagen bei zweimal täglicher Anwendung. Mit fortschreitender Anwendungsdauer bis zum Ende der Studie nach 8 Wochen sank die Empfindlichkeit mit Sensodyne Clinical Repair kontinuierlich weiter (Abb. 2).<sup>6</sup>

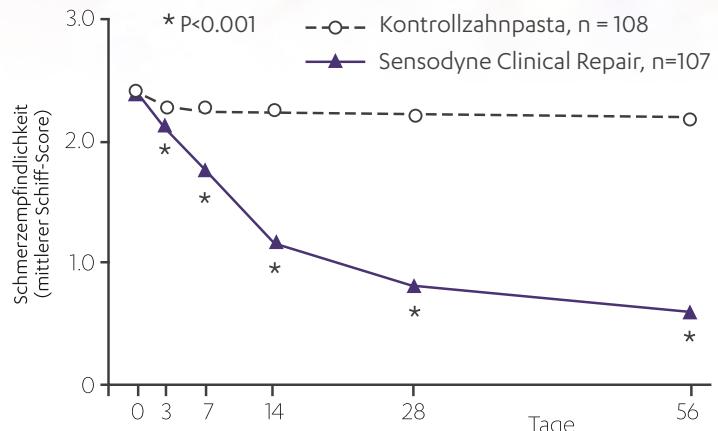


Abb. 2: Schmerzempfindlichkeit (Schiff-Score) der PatientInnen nach Reizsetzung durch einen Luftpuster am Zahnhals. Bereits zum ersten Messzeitpunkt an Tag 3 sank die Schmerzempfindlichkeit statistisch signifikant im Vergleich zu einer herkömmlichen Fluoridzahnpasta. Mit fortschreitender Anwendungsdauer bis zum Ende der Studie nach 8 Wochen sank die Empfindlichkeit mit Sensodyne Clinical Repair kontinuierlich weiter.<sup>6</sup>

Mit Sensodyne Clinical Repair steht für PatientInnen die deutschlandweit einzige NovaMin-Zahnpasta für die tägliche, häusliche Pflege schmerzempfindlicher Zähne bereit. Sie enthält neben NovaMin auch 1450ppm Natriumfluorid und schützt dadurch vor Karies.



<sup>1</sup>) West NX. et al. J Dent 2024; 150:105364. <sup>2</sup>) Addy M. et al. J Dent 2020; 100:103429. <sup>3</sup>) Hench LL. J Mater Sci Mater Med. 2006; 17: 967-978.  
<sup>4</sup>) Greenspan D. J Clin Dent. 2010; 21 (Spec Iss): 61–65. <sup>5</sup>) Hall C. et al. J Dent 2017; 60: 36-43. <sup>6</sup>) Creeth JE. et al. J Dent Res 2025; 104 (Spec Iss A): 0355.  
<sup>7</sup>) Earl J. et al. J Clin Dent. 2011; 22 (Spec Iss): 68-73.

# Füllungstherapien effizienter gestalten

Ein Beitrag von Kiran Shankla,  
BDS MSC MFDS

Eine 17-jährige Patientin erschien zum halbjährlichen Routinetermin ohne konkrete Beschwerden oder Anliegen. Bei der Untersuchung mittels fünf-facher Vergrößerung fiel mir an einem oberen linken Prämolaren eine kleine Farbveränderung auf. Das Röntgenbild bestätigte eine kariöse Läsion, die mit Zweitmeinungs-KI-Software gut visualisiert werden konnte (Abb. 1+2). Angesichts der Lage der Läsion in der ästhetischen Zone und des jugendlichen Alters der Patientin entschied ich mich für eine zahnfarbene Füllung. Als Material wählte ich das selbsthärtende Komposit Stela.



**[KOMPOSITVERSORGUNG]** Kiran Shankla, BDS MSC MFDS, ist Zahnärztin mit den Schwerpunkten restaurative und ästhetische Zahnheilkunde und praktiziert in der Kendrick View Dental Practice im englischen Reading bei London. Im vorliegenden Fallbericht erläutert sie die Vorteile eines Zwei-Schritt-Systems im Vergleich zu klassischen Behandlungsansätzen.

## Behandlungsablauf

Beim Behandlungstermin erhielt die Patientin zunächst eine Lokalanästhesie. Da es ihre erste Füllung war, sollte es nicht zu unangenehm werden. Für bessere Kontrolle während der Behandlung arbeite ich gerne mit Kofferdam, aber nötig ist dieser bei Stela nicht. Nach der Kariesexkavation dokumentierte ich mit Fotos das Ausmaß der Kavität. Da die Kavität relativ groß war, legte ich eine Teilmatrize an, um für einen guten Approximalkontakt zu sorgen. Daraufhin applizierte ich Stela.



**Abb. 1:** Routinemäßige Bissflügelaufnahme.

**Abb. 2:** KI-Technologie zur Visualisierung kariöser Bereiche für die Patientin.

Mit seinem Zwei-Schritt-System aus Primer und Komposit werden weniger Arbeitsschritte als bei typischen Kompositfüllungen benötigt. Nach dem Auftragen des Primers, was nur 15 Sekunden dauerte, wurde das Füllungskomposit appliziert. Dank der speziellen Konsistenz konnte ich das Material vor dem Aushärten modellieren, wodurch der Vorgang noch effizienter wird.

### Resultat und Nachkontrolle

Die Versorgung war im Vergleich zu anderen Techniken einfacher und schneller. Die Arbeit mit Stela erfordert weniger Instrumente und Arbeitsschritte und machte die Behandlung so kosten- und zeiteffizienter. Die Füllung durfte einige Minuten selbsthärten und wurde dann gleich finiert und poliert, ganz ohne Lichthärtung.

Postoperativ verspürte die Patientin keine Sensibilität, und die Füllung blieb ohne Komplikationen intakt. Da die Patientin ein erhöhtes Risiko für Zahnprobleme hat, vereinbarte ich mit ihr einen Termin in einem Jahr, um den Zustand der Füllung mittels Röntgenbildes zu überprüfen.



**Abb. 3:** Isolation der Zähne mit Kofferdam. – **Abb. 4:** Exkavation distaler Karies bei Zahn 25, Reinigung distaler Fraktur bei 24. – **Abb. 5:** Vorbehandlung der Zähne mit Pulverstrahl. – **Abb. 6:** Anlegen einer Teilmatrize und Applikation von Stela Primer für fünf Sekunden.



### Motivation zur Materialwahl

Stela wählte ich, weil es ästhetisch ist, schnell aushärtet und langlebige, verlässliche Resultate liefert. Dank der natürlichen Transluzenz fügt sich das Material nahtlos in die umgebende Zahnsubstanz ein. Dies war angesichts der Lage der Kavität ein entscheidender Faktor. Zudem war Stela aufgrund seiner mechanischen Eigenschaften, insbesondere der hohen Biege- und Druckfestigkeit, die ideale Wahl für eine Füllung, die tagtäglicher Belastung standhalten muss.

Statt mit einer ganzen Reihe von Schritten, wie bei herkömmlichen Kompositfüllungen, arbeite ich nun mit einem vereinfachten Zwei-Schritt-System. Das spart Zeit und verringert das Risiko technischer Fehler. Da Stela selbsthärtend ist, entfällt zusätzlich auch die Lichthärtung.

Die spaltfreie Aushärtung von Stela reduziert die Gefahr von Schrumpfungen und Mikrolecks und trägt so zu verlässlicheren, langlebigeren Füllungen bei. Die Selbsthärtung erfolgt von den Füllungsranden nach innen, sodass die Polymerisationsspannung deutlich niedriger ist als bei lichthärtenden Kompositen.

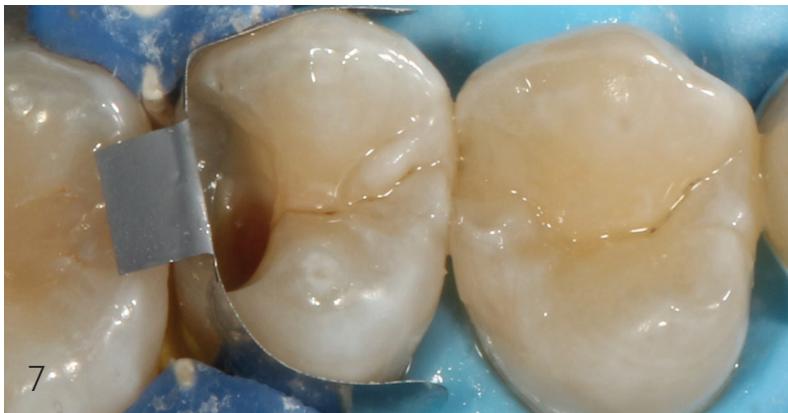
### Patientenzufriedenheit

Die kürzere und weniger invasive Behandlung wurde von der Patientin als angenehmer empfunden. Die Effizienz in der Anwendung zeigt sich somit auch im Patientenkomfort.

Stela ist dank des einfacheren Verfahrens und besserer klinischer Resultate ein klarer Fortschritt in der Füllungstherapie. Seine Selbsthärtung, Langlebigkeit und Ästhetik machen es zu einer Alternative zum herkömmlichen Komposit und Bulk Fil Komposit, mit kürzerer Behandlungsdauer und höherer Produktivität.

Weitere Informationen zu Stela auf:

[www.sdi.com.au/de-de/](http://www.sdi.com.au/de-de/).



**Abb. 7:** Kavitäten nach Auftrag des Primers. – **Abb. 8:** Applikation von Stela in nur einer Schicht bis zu den Kavitätenrändern. – **Abb. 1:** Nach vier Minuten vollständig ausgehärtete Füllungen. – **Abb. 10:** Postoperativ nach Anpassung der Okklusion. Zwei Füllungen, bei 24 und 25.

Alle Produkte, sofern nicht anders benannt: SDI Germany GmbH. | Fotos: © Kiran Shankla

# ENDO GUT, ALLES GUT!

REZIPIROK, FLEXIBEL, STARK!

EDGEONE-R UTOPIA™

FÜR JEDEN TAG UND ALLE FÄLLE.



**EDGEENDO®**

Verfügbar in den Größen R25, R40, R50

**R20**

UND NEU IN R20

**5+1 Aktion:  
jetzt anrufen  
und sparen  
0800 5673667  
(freecall)**



Direkt zum Shop?  
QR-Code scannen und bestellen.  
[www.henryschein-dental.de/edgeendo-info](http://www.henryschein-dental.de/edgeendo-info)

Exklusiv im Vertrieb von

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

Erfolg verbindet.

# DGZI-JAHRESKONGRESS

## mit Schnittstelle Endo und Implantologie

Ein Beitrag von Katja Scheibe

**Prof. Dr. Gernhardt, wie lassen sich Misserfolge in der Endodontie bereits im Vorfeld minimieren?**

Die Endodontie ist mittlerweile eine erfolgreiche Behandlungsoption, um Zähne langfristig in der Mundhöhle zu erhalten. Allerdings handelt es sich um ein durchaus komplexes Behandlungsfeld, welches neben den theoretischen Kenntnissen auch praktische Fähigkeiten erfordert. Trotz aller Verbesserungen im Bereich der Endodontie, sind Misserfolge möglich. Die exakte Erfassung des gesamten endodontischen Systems ist essenziell für die vollständige chemo-mechanische Aufbereitung und Desinfektion. Hier spielt die Diagnostik mithilfe von Vergrößerungshilfen in Kombination mit der passenden zwei- und in besonderen Fällen auch dreidimensionalen Bildgebung eine wichtige Rolle. Die Kenntnis der Anatomie und eventueller Variationen kann helfen, Misserfolge im Vorfeld zu vermeiden.

**Sind positive Langzeitprognosen auch bei endodontischen Misserfolgen möglich?**

Endodontische Misserfolge haben nicht selten apikale Befunde oder auch periradikuläre Läsionen zur Folge. Sollte eine orthograde oder auch chirurgische Revision der endodontischen Behandlung keine Aussicht auf Erfolg haben, ist der Zahnverlust nicht mehr zu vermeiden. Die entstandenen, meist entzündlichen Läsionen können sehr wohl das prospektive Implantat, das Handling der Extraktionsalveole, gegebenenfalls notwendige Augmentationen, und nicht zuletzt die Wahl des Insertionszeitpunkts beeinflussen. Eine Langzeitprognose für die Stelle eines Zahns, der wegen fehlendem oder unmöglichem endodontischen Erfolg extrahiert wurde, ist unter Berücksichtigung der veränderten Bedingungen grundsätzlich möglich.



**[VERANSTALTUNG]** Am 3. und 4. Oktober 2025 findet in Hamburg der 54. Internationale Jahreskongress der DGZI statt. Ziel des Kongresses ist es, eine Brücke von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich über die Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis zu schlagen. Einer von vielen namhaften Referenten ist Prof. Dr. Christian Gernhardt. Sein Thema: der mögliche Einfluss endodontologischer Misserfolge auf die prospektive Implantologie. Im Kurzinterview umreißt er die Kernpunkte seines Vortrags.

**Wie stehen Endodontie und Implantologie zueinander?**

Die Möglichkeit im Rahmen eines implantologischen Kongresses über die Praxis der modernen Endodontie, über Prognosen und nicht zuletzt Zahnerhalt sprechen zu können, zeigt deutlich, dass die heutige Zahnmedizin und ihre diversen Disziplinen nur in einem interdisziplinären Umfeld betrachtet werden können. Gerade die Endodontie wird im implantologischen Kontext oft als problematisch angesehen. Daher ist es wichtig, die Schnittpunkte beider Fachbereiche, einschließlich das Thema endodontischer Misserfolge, unabhängig von Interessen, wissenschaftlich fundiert und evidenzbasiert, zu beleuchten. Den Verantwortlichen des Kongresses liegt diese interdisziplinäre Zusammenarbeit sichtbar am Herzen – letztlich geht es uns allen um die bestmögliche Versorgung unserer Patienten auf einer wissenschaftlich fundierten Basis. Ein Spannungsfeld zwischen Wissenschaft und Praxis, wie es der Kongress thematisiert, muss dies nicht unweigerlich zur Folge haben. Ich freue mich auf den Austausch in Hamburg! ■

Weitere Infos zu Programm und Anmeldung auf: [dgzi-jahreskongress.de](http://dgzi-jahreskongress.de).



Hier gehts zu Programm  
und Anmeldung zum 54. Jahres-  
kongress der DGZI.

Infos zur Person

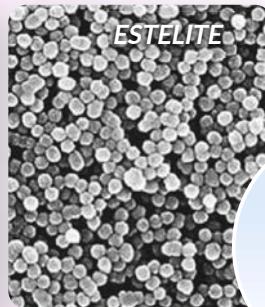




Mehr Infos

# Choice ESTELITE

Natürliche Ästhetik trifft  
höchste Performance.



Größen- und formkontrollierte sphärische  
Sub-Micro-Pearl-Filler (rechts) im Vergleich  
zu herkömmlich gestoßenen Partikeln.

Komposite der ESTELITE-Familie mit Sub-Micro-Pearl-Fillern überzeugen durch ihren **ausgeprägten Chamäleoneffekt, brillante Polierbarkeit** und einer **hohen Abrasionsbeständigkeit**. Die Quick-Polymerisation-Control Technology sorgt für die maximale Kontrolle bei jeder Restauration. **Schnelle Aushärtung** bei gleichzeitig **langer Verarbeitungszeit**.

„Dank Chamäleoneffekt und langanhaltendem Glanz sehen Restaurationen mit ESTELITE nicht nur sofort gut aus – sie bleiben es auch.“

Dr. Erik-Jan Muts, Apeldoorn (NL)



 **Tokuyama**  
tokuyama-dental.eu

## DZR-Abrechnungstipp: GKV-Vergleich zeigt Handlungsbedarf bei GOZ-Faktorwahl

Die 2360 Exstirpation der vitalen Pulpa einschließlich Exkavieren, je Kanal wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 24 – Dez. 24) mit dem 3,1-fachen Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen muss mit dem 3,68-fachen Faktor abgerechnet werden.

Entfernung nekrotischen Pulpengewebes 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 21,68 EUR honoriert.

Quellen:  
DZR HonorarBenchmark | BEMA Punktwert: 1,2702

**DZR | Blaue Ecke**

**GOZ 2360**

Wie kann sie berechnet werden?

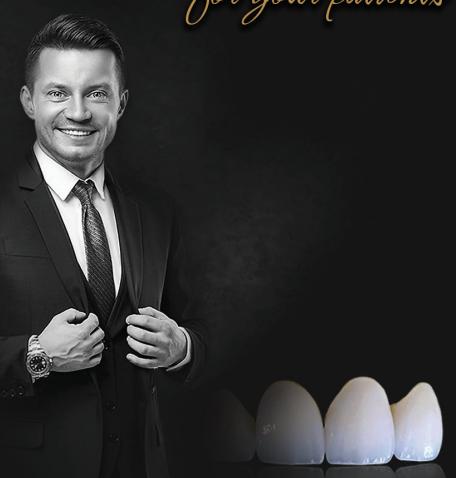
**DZR Deutsches Zahnärztliches  
Rechenzentrum GmbH**

Tel.: +49 711 99373-4980  
[www.dzr.de](http://www.dzr.de)

Infos zum  
Unternehmen



*a perfect new smile  
for your patients*



Dr. Nazariy Mykhaylyuk

## One-Day Veneer Masterclass am 8. November in Düsseldorf

Zahnärzte mit Fokus auf ästhetische Zahnmedizin und digitale Behandlungsprozesse erwarten am 8. November 2025 ein englischsprachiges Fortbildungsevent der Spitzenklasse: Die One-Day Veneer Masterclass am renommierten Karl-Häupl-Institut Düsseldorf bündelt in einem kompakten Format neueste Entwicklungen, High-End-Technologien und klinisch bewährte Strategien für die moderne Veneerversorgung.

Die Masterclass bietet tiefgehende Einblicke in digitale Workflows, minimalinvasive Techniken und die Ästhetik der Zukunft. Durch den Tag führen Dr. Nazariy Mykhaylyuk und Roeland de Paepe. Zu den Programmhighlights zählen das Digital Smile Design, die integrative Diagnostik und viele weitere spannende Themen. Im Fokus steht die vollständige digitale Prozesskette – von der Diagnostik über die Veneerplanung bis zur Umsetzung in der Praxis.

**Permadental GmbH**

Tel.: +49 2822 7133-0  
[www.permadental.de](http://www.permadental.de)

**Teilnahmeoptionen:** Entweder Masterclass  
Tagesveranstaltung im Karl-Häupl-Institut  
oder Masterclass + Networking-Dinner am  
Vorabend (7. November) im Düsseldorfer  
Medienhafen.



Weitere Infos  
und Anmeldung.



# Mit KI mehr HKP umsetzen

Rund 70 Prozent der HKP in Zahnarztpraxen werden nicht umgesetzt – obwohl sie medizinisch notwendig wären. Häufig liegt es an Verzögerungen, fehlender Nachverfolgung oder aufwendiger Kommunikation. Moderne Technologien wie KI bieten hier neue Möglichkeiten, Prozesse zu optimieren, Abläufe zu vereinfachen und letztlich mehr HKP erfolgreich abzuschließen. Drei Hebel zeigen, wie Zahnarztpraxen spürbare Erleichterung schaffen – für Team, Patienten und Umsatz.

**Roger**

Jetzt unverbindliche Beratung vereinbaren und Roger kennenlernen:

[www.roger.dental/termin](http://www.roger.dental/termin)

## 1 Nachverfolgung automatisieren

HKP geraten im Praxisalltag schnell aus dem Blick. Digitale Tools wie Roger erfassen automatisch den Planstatus, erinnern Patienten an offene Entscheidungen und machen ungenutzte Potenziale sichtbar. Praxen mit zwei Zahnärzten verlieren laut Schätzungen jährlich bis zu 97.000 EUR Umsatz durch nicht umgesetzte HKP. Wer automatisiert nachfasst, kann die Abschlussquote deutlich steigern – bis zu 8.102 EUR zusätzlicher Monatsumsatz sind realistisch.

Planung	Zustimmung	Behandlung	Abrechnung
Wiedervorlage	Wiedervorlage	Wiedervorlage	Wiedervorlage
Philipp Meier 1.230,40 € <small>Implantatplan Dezember 2024</small>	Lina Fischer 2.385,00 € <small>HKP AAV März 2021</small>	Malik Hassan 472,10 <small>MKV §28 März 2021</small>	Zara Kovács 1.230,40 € <small>HKP März 2021</small>
Chiara Rossi 403,79 € <small>Privatplan März 2021</small>	Hannah Schmidt 584,42 € <small>MKV §28 März 2021</small>	Samira Yilmaz 1.230,40 € <small>Privatplan Füllung März 2021</small>	Jonas Weber 3.640,31 € <small>HKP AAV März 2021</small>
Chiara Rossi 317,54 € <small>Privatplan März 2021</small>	Elisabeth Wagner 6.787,12 € <small>Privatplan August 2024</small>	Leila Nguyen 3.837,89 € <small>HKP GAV März 2021</small>	Amara Diallo 1.825,00 € <small>MKV §28 März 2021</small>
Arif Demir 317,54 € <small>HKP AAV März 2021</small>			

## 2 Patientenkommunikation modernisieren

Messenger wie WhatsApp, speziell zugeschnitten auf Zahnarztpraxen, schaffen eine neue Qualität der Erreichbarkeit. Erinnerungen, Rückfragen oder Terminkoordination erfolgen datenschutzkonform – schnell, direkt und über den Kanal, den Patienten lieben. Das reduziert No-Shows und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Behandlungen tatsächlich stattfinden.

## 3 HKP digital versenden und unterzeichnen lassen

Anstelle gedruckter Unterlagen erhalten Patienten den Behandlungsplan direkt aufs Smartphone, können Rückfragen klären und den Plan digital unterschreiben. Erinnerungen an fehlende Unterschriften erfolgen automatisch. Das spart Zeit, senkt den Aufwand am Empfang – und erhöht die Akzeptanzrate von HKP um bis zu 25 Prozent. Eine Win-win-Situation für Praxis und Patient.

## Sinnvoller KI-Einsatz, sichert wirtschaftliche Vorteile

Automatisierte Nachverfolgung und moderne Patientenkommunikation entlasten das Team, stärken die Patientenbindung und steigern die HKP-Quote messbar. Wer die passenden Tools smart in den Praxisalltag integriert, gewinnt spürbar an Effizienz – und nutzt das volle Potenzial seiner Praxis.



# Sommer, Sonne, Softwarewechsel?

Viele Zahnarztpraxen arbeiten noch mit veralteten Systemen, die den Alltag eher bremsen als unterstützen. Dabei wünschen sich gerade kleinere Teams oder moderne MVZs mehr Flexibilität, einfachere Bedienung und digitale Unterstützung, die wirklich entlastet. Wer den Sommer nutzt, um sich mit Alternativen zu beschäftigen, startet im Herbst mit einem System, das besser passt – und die Praxis spürbar entlastet.

## Digitaler Neustart statt Hitzestau

Genau hier setzte teemer an. Als cloud-basierte All-in-one-Lösung bringt teemer nicht nur die klassischen Verwaltungsfunktionen mit, sondern viele Features, die in einem zeitgemäßen Praxisalltag den Unterschied machen: Online-Terminvereinbarung und digitale Anamnese sowie Aufklärung mit fortgeschrittenen elektronischer Signatur, smarte Apps für Dokumentenmanagement und Bezahlfunktionen. Und über die teemer Watch-App lassen sich Signaturaufträge sogar mobil vom Handgelenk aus freigeben. Die Benutzeroberfläche ist bewusst einfach gehalten – auch für neue Mitarbeitende oder Aus hilfen schnell verständlich. Gleichzeitig sorgt ein rollenbasiertes Rechtesystem für klare Zuständigkeiten im Team. Für Praxisinhaber heißt das: mehr Übersicht, weniger Rückfragen, weniger Fehlerquellen – und ein zukunftssicherer Workflow, der auch mobil funktioniert. Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel ist das ein Pluspunkt, der zählt.



Mehr zu teemer  
gibts hier.



## Rundum-Support und eigene Timeline

Ein Softwarewechsel klingt für viele erst einmal nach Aufwand. Und klar: Veränderungen brauchen Zeit. Studien zeigen, dass es rund sieben Wochen dauert, bis neue Routinen im Team wirklich sitzen. Umso wichtiger ist eine gute Vorbereitung – und genau die lässt sich im Sommer stressfreier umsetzen. Wer sich jetzt entscheidet, kann mit teemer gut begleitet im Herbst durchstarten: neue Arbeitsabläufe und Prozesse anschauen, Datenstruktur und Listen prüfen und überarbeiten, Schulungen gemeinsam mit teemer planen und durchführen. Dabei ist entscheidend, dass nicht alles auf einmal passieren muss. Der Wechsel kann individuell vorbereitet und geplant werden. Auch Fragen wie Datenübernahme oder ein kompletter Neustart mit „cleaner“ Datenbasis lassen sich praxisnah klären – gemeinsam mit erfahrenen Consultants, die den Weg begleiten. Und wer sich Sorgen um die Technik macht: Eine stabile Internetverbindung reicht, teure Server oder Wartungsverträge braucht es nicht mehr. Selbst bei Ausfällen ist man mit modernen Back-up-Optionen wie Mobilfunklösungen oder Satelliten gut aufgestellt.

## Jetzt planen, im Herbst starten

Ob Quartalswechsel oder individueller Go-live – der Starttermin lässt sich flexibel legen. Viele Praxen nutzen bewusst den Herbst für den Livegang der neuen Software, wenn die Urlaubszeit vorbei ist, aber das große Jahresendgeschäft noch auf sich warten lässt. Wer sich jetzt für teemer entscheidet, profitiert zudem von einem attraktiven Summer-Sale. Neben Preisvorteilen bietet er vor allem eines: Zeit. Zeit zum Planen, Einrichten, Rückfragen stellen. Zeit, das Team mitzunehmen. Zeit für eine neue, moderne Praxisroutine – ohne Druck. Denn auch wenn Veränderungen nie leichtfallen: Sie lohnen sich. Besonders, wenn am Ende ein System steht, das den Praxisalltag wirklich besser macht – und alle im Team entlastet.

Quelle: ARZ.dent GmbH



## Aktualisierter UPT-Planer jetzt online

Der UPT-Planer des Asgard-Verlags ist mittlerweile zu einem beliebten und oft genutzten Onlinewerkzeug zur Ermittlung von UPT-Terminen geworden. Seit dem 1. Juli liegt der UPT-Planer in überarbeiteter Form vor und ist dabei an die neuen Regelungen zu PAR-Richtlinie angepasst worden. Der UPT-Planer ist eine Ergänzung zum bekannten *Kommentar zu BEMA und GOZ* von Liebold/Raff/Wissing, steht aber allen Interessierten offen. Er ermittelt den jeweils frühestmöglichen Termin für eine UPT-Sitzung in verschiedenen Szenarien. Wird ein Termin der Strecke verändert (z. B. durch Absage des Patienten), werden alle folgenden Termine entsprechend der Richtlinie angepasst. Neben den Vorschlägen für den jeweiligen Sitzungstermin wird auch der komplette Zeitraum angegeben, der für die Terminvereinbarung zur Verfügung steht. Der Terminplan kann dann ausgedruckt oder per E-Mail versendet werden. Weitere Infos auf [www.upt-planer.de](http://www.upt-planer.de).

DER Kommentar zu BEMA und GOZ – Liebold/Raff/Wissing

Nach den neuen Regelungen, Stand 01.07.2025

**UPT-Planer**

UPT-Termine schnell und einfach berechnen

Komfortable Berechnung der Versorgungsstrecke zur unterstützenden Parodontithetherapie

Der UPT-Planer ermittelt den jeweils frühestmöglichen Termin für eine UPT-Sitzung. Erfolgt eine Verlängerung des Termins (z. B. durch Absage des Patienten), werden alle Termintermine nach der Richtlinie angepasst. Empfehlung: Achten Sie bei der Terminvergabe darauf, dass die Termine im vorderen Bereich der Frequenz vergeben werden, so dass bei Absage des Termins noch die Möglichkeit eines Termins in der Frist besteht. Der komplette Zeitraum, der für die Terminvereinbarung zur Verfügung steht, ist daneben angegeben. Jeder Termin kann im Rahmen des angegebenen Zeitraums gelindert werden. Sie können sich den kompletten Terminplan ausdrucken oder per E-Mail zusenden lassen.

• UPT-Strecke • UPT-PAR-Tabelle • Aktueller Hinweis zur Zahlung der Sitzungen

24 Monate

Schweregrad: Praxiszeiten: Pflegegrad:

Grad A 5-Tage-Woche (Mo-Fr)  Patient mit Pflegegrad oder Eingliederungshilfe (§ 22a SGB V)

1. UPT-Termin: Start Therapie: TT.MM.JJJJ UPT a UPT b UPT c UPT d UPT e UPT f

2. UPT-Termin: Fortsetzung 14 Monate TT.MM.JJJJ UPT a UPT b UPT c UPT d UPT e UPT f

Patientennummer:

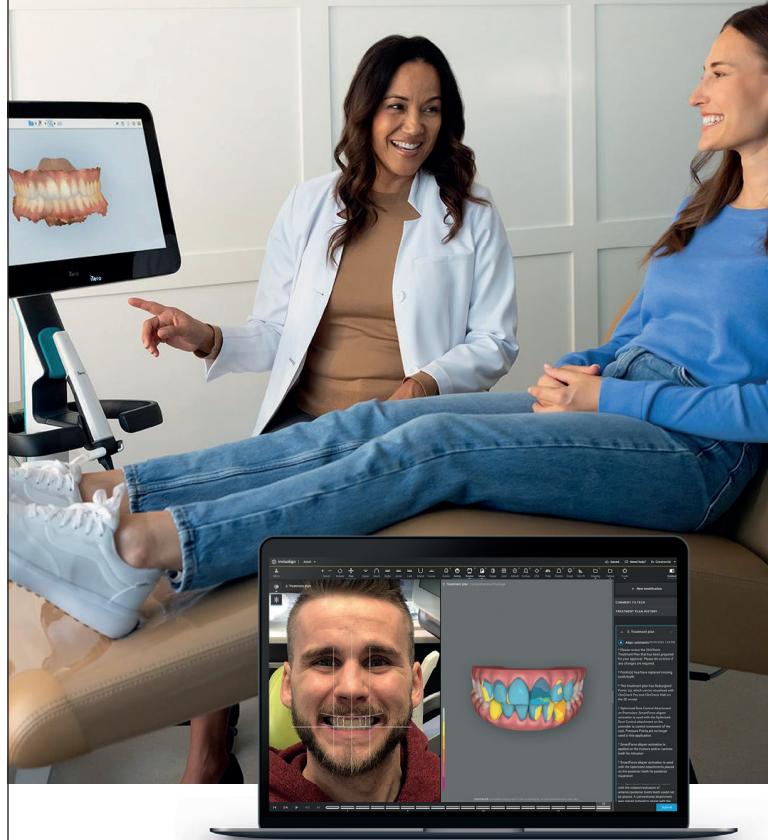
Die Berechnung geht davon aus, dass alle möglichen UPT-Termine in einer Sitzung erachtet werden. Selbstverständlich ist auch eine Aufteilung dieser Sitzungen an mehrere Räume möglich. Bitte ist jedoch zu berücksichtigen, dass die resultierenden Mindestabstände auf die

**Asgard-Verlag**  
**Dr. Werner Hippe GmbH**  
Tel.: +49 2241 3164-10  
[www.asgard.de](http://www.asgard.de)

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

DER Kommentar

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



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

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



 **invisalign®**

**align™**

© 2024 Align Technology, Inc. Invisalign, sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. | A022273 Rev A

## Exklusive Einblicke und Schulungen für Praxistteams



Das traditionsreiche Familienunternehmen SPEIKO setzt seit über 120 Jahren Maßstäbe in der Dentalbranche. Mit 98 Prozent der Produkte, die in eigener Produktion in Bielefeld hergestellt werden, verfügt SPEIKO über ein umfassendes Fachwissen, das es nun aktiv an Praxisinhaber und deren Teams weitergeben möchte.

Um Einblicke in die hochqualitative Produktion zu gewähren, lädt SPEIKO alle Interessierten zu einer exklusiven Betriebsbesichtigung ein. Die Teilnehmer erleben hautnah, wie die Produkte entstehen und profitieren vom Know-how der Experten.

Darüber hinaus bietet SPEIKO praxisnahe Schulungen direkt in den Praxen sowie in den firmeneigenen Schulungsräumen an. Die Themen reichen von Endodontie über konservative Zahnmedizin bis hin zu Prophylaxe. Die Spezialisten zeigen Interessierten die Anwendung der Endo-Produkte, geben wertvolle Tipps zum Anmischen von Zementen und vermitteln professionelle Techniken für die Prophylaxebehandlung.

**SPEIKO - Dr. Speier GmbH**  
Tel.: +49 521 770107-0  
[www.speiko.de](http://www.speiko.de)



## Gründerevent in den Weinbergen

Am 12.9.2025 veranstaltet die EVIDENT GmbH in Bad Kreuznach das Event „Gründen mit Genuss“ – speziell für junge Zahnärzte, die den Weg in die Selbstständigkeit planen. Im Fokus stehen praxisnahe Vorträge, Expertengespräche und der Austausch mit Kollegen auf Augenhöhe – kombiniert mit einem genussvollen Rahmenprogramm: Mittagessen, gemütliche Planwagenfahrt durch die malerischen Weinberge sowie ein gemeinsames Abendessen. Die Hotelübernachtung ist inklusive. Das Event ist kostenfrei bei verbindlicher Anmeldung, die Teilnehmerzahl ist auf 15 begrenzt.

Weitere Infos und Anmeldung auf:  
[www.evident.de](http://www.evident.de).

Selbstständigkeit leicht gemacht

**GRÜNDEN  
MIT GENUSS**  
Das Gründerevent für Zahnärzte in Europas größtem Freiluftinhalatorium

**EVIDENT**  
50 Jahre  
1975-2025

**12.09.2025**

**EVIDENT GmbH** • Tel.: +49 671 2179-0 • [www.evident.de](http://www.evident.de)

Weitere Informationen sowie  
Terminvereinbarungen können bei Frau  
Heike Schulenburg (Tel.: +49 521 770107-13,  
+49 170 7236023, [info@evident.de](mailto:info@evident.de))  
eingeholt werden.

# Kundenmagazin: *Henry Schein MAG* löst *COMPACT* ab

Henry Schein Dental Deutschland GmbH gibt bekannt, dass das digitale Onlinemagazin *Henry Schein MAG* ab sofort auch als Printausgabe verfügbar ist. Mit dem neuen Format, das im Rahmen der IDS 2025 in Köln vorgestellt wurde, löst *Henry Schein MAG* das bisherige Kundenmagazin *COMPACT* ab und bietet so regelmäßig ausgewählte Beiträge mit besonderer Relevanz für den Praxis- und Laboralltag.



Hier gehts zur  
Printausgabe.

Infos zum  
Unternehmen



**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
Tel.: 0800 1400044  
[www.henryschein-mag.de](http://www.henryschein-mag.de)

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

## Abrechnung, Fortbildung und digitale Services aus einer Hand

Die Synadoc AG ist seit Jahrzehnten auf die zahnärztliche Abrechnung spezialisiert und unterstützt Zahnarztpraxen mit umfassendem Know-how bei Behandlungsplanungen und der Patientenaufklärung. Dabei entwickelte Synadoc die „Digitale Planungshilfe“ – ein zentrales Tool der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, das allen Zahnärzten kostenfrei zur Verfügung steht. Neben individuellen Praxisberatungen zu Abrechnungsfragen vor Ort bietet Synadoc ein vielfältiges Fortbildungsangebot mit Seminaren und Webinaren zum tieferen Einstieg in die Themen rund um Abrechnung, Planung und Kommunikation. Alle Infos dazu stehen bereit auf: [www.synadoc.de](http://www.synadoc.de).

© Hugo Barbosa - stock.adobe.com



### ENDO-Online-Seminar: Kanalarbeit perfekt honoriert!

In dem dreistündigen Onlineseminar der Synadoc AG werden alle Aspekte beleuchtet, die für eine aufwandsgerechte Honorierung endodontischer Behandlungen wichtig sind.

Weiterhin werden verzwickte Abrechnungsfragen aus dem Praxisalltag anhand von konkreten klinischen Patientenfällen für GKV- und PKV-Patienten vorgestellt und besprochen.

Termine:

**27. August** · 13–16 Uhr

**18. September** · 11–14 Uhr

Anmeldung auf [www.synadoc.de](http://www.synadoc.de) oder per E-Mail an [kundenbetreuung@synadoc.de](mailto:kundenbetreuung@synadoc.de).

**Synadoc AG**

Tel.: +41 61 5080314  
[www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

Infos zum  
Unternehmen



## Webinar zu Zahnfleischerkrankungen und Gesamtgesundheit

Das Haleon HealthPartner Portal ermöglicht einen exklusiven Zugang zur Expertenrunde der EuroPerio11. Das kostenfreie, aufgezeichnete Webinar liefert Informationen über die Auswirkungen von Zahnfleischerkrankungen auf die gesamte Gesundheit. Unterstrichen wird die Bedeutung der frühzeitigen Behandlung von Zahnfleischproblemen und die Förderung von Verhaltensänderungen bei Patienten für eine gute häusliche Mundhygiene. Zudem werden die neuesten klinischen Erkenntnisse zu Natriumbicarbonat bei der Verbesserung der mechanischen Reinigung bei Personen mit Gingivitis vorgestellt. Präsentiert wird das Symposium von parodontax und Haleon.

# parodontax

**GINGIVITIS & BEYOND: Overall Health Impact, Strategies for Self-Care and Efficacy of Modern Treatment**



Alastair Lomax



Dr. Jeanie Suvan



Prof. Iain Chapple



**Hier gehts zum kostenlosen Symposium.**

Alastair Lomax (Haleon), Prof. Iain Chapple (University of Birmingham) sowie Dr. Jeanie Suvan (University of Glasgow Dental School) sprechen zu „Gingivitis & Beyond: Overall Health Impact, Strategies for Self-Care and Efficacy of Modern Treatment“.

**Haleon Germany GmbH**

[www.haleonhealthpartner.com/de-de](http://www.haleonhealthpartner.com/de-de)



## Paro-Fachgesellschaften trafen sich zum „D-A-CH-Gesellschaftsabend“

Im Rahmen der EuroPerio11 in Wien kamen am 15. Mai erstmals die drei Parodontologie-Fachgesellschaften aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zu einem Gesellschaftsabend zusammen. Hauptsponsor der Veranstaltung war CP GABA mit der Marke meridol®. Nach der Begrüßung durch die Gastgeber Prof. Dr. Henrik Dommisch, ehemaliger Präsident der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie e.V. (DG PARO), Dr. Corinna Bruckmann, ehemalige Präsidentin der Österreichischen Gesellschaft für Parodontologie (ÖGP) und Dr. Barbara Carollo, Präsidentin der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie (SSP), hielt Digitalisierungsexperte Sascha Lobo einen Vortrag vor den rund 300 Gästen. Darin verdeutlichte er, wie mit der zunehmenden Nutzung von Wearables und Messgeräten im privaten Bereich immer mehr gesundheitsbezogene Daten erfasst werden. Dem Experten zufolge könnten künftig beispielsweise Daten aus sogenannten Breath Analyzers für die Parodontologie interessant werden. Weiterhin würde das Zusammenspiel aus KI und Robotik in der Zahnmedizin an Bedeutung gewinnen.

**CP GABA GmbH**

Tel.: +49 40 7319-0125

[www.cpgabaprofessional.de](http://www.cpgabaprofessional.de)

# Blaues Licht unterstützt Patientensicherheit in der Zahnaufhellung

Die sechs Bleaching-Botschaften des Formats „Redaktion meets Wissenschaft“ machen den Fachkreisen aktuelle Forschungsergebnisse und klinische Erkenntnisse zugänglich. Dabei erläutern ergänzende Interpretationen der Wissenschaftler wichtige Zusammenhänge und Praxislösungen.

## Sechs Prozent ...

Die Experten vertreten die Meinung, dass die Begrenzung der Peroxidkonzentration auf maximal sechs Prozent eine sichere und wirksame Zahnaufhellung ermöglicht, indem Nebenwirkungen wie Überempfindlichkeit und Schäden an Zahnhartsubstanz und Weichgewebe, inklusive der Pulpa, minimiert oder faktisch ausgeschlossen werden.

Dass diese Meinung aber nicht zwangsläufig eine weniger effektive Aufhellung bedeutet, zeigt die Kombination mit der **Bleaching-Botschaft #5**. Diese lautet: Intensives blaues Licht steigert die Wirksamkeit. Studien zeigen, dass intensives blaues Licht die Wirkung von niedrig konzentriertem Peroxid (zum Beispiel sechs Prozent Wasserstoffperoxid) verbessert, wodurch sichere und schnelle Ergebnisse erzielt werden können.



Quelle – Text und Bild: Philips GmbH

BOTSCHAFT #5

## Intensives blaues Licht steigert die Wirksamkeit

Studien zeigen, dass intensives blaues Licht die Wirkung von niedrig konzentriertem Peroxid (z. B. 6 Prozent) verbessert, wodurch sichere und schnelle Ergebnisse erzielt werden können.

WEITERE  
BOTSCHAFT  
FOLGT!

## Review-basierte Einschätzung

Diese wissenschaftliche Einschätzung stützt sich unter anderem auf das systematische Review von Li-Bang He et al. (2012).<sup>1</sup> Die Autoren zeigen darin: Die Kombination von Lichtaktivierung mit niedrigeren Konzentrationen liefert wissenschaftlich belegte Vorteile. Die Studienergebnisse weisen darauf hin, dass Licht in diesem Fall die Wirksamkeit des Aufhellungsprozesses gezielt unterstützen und zu schnelleren Ergebnissen beitragen kann.

## Patientenschutz oberste Priorität

Anlass für die intensive Diskussion um die lichtaktivierte Zahnaufhellung war die sehr unterschiedliche Auslegung der seit Mai 2021 geltenden europäischen Medical Device Regulation (MDR). Während einige Hersteller noch Produkte mit hochkonzentriertem Wasserstoffperoxid ( $H_2O_2$ ) anbieten, orientieren sich andere an den rechtlichen Vorgaben, die insbesondere den Patientenschutz in den Vordergrund stellen.

Produkte mit maximal sechs Prozent Wasserstoffperoxid orientieren sich an der heutigen Obergrenze gemäß EU-Regulierung. „Mit der europäischen Entscheidung im Jahr 2017, die Zahnaufhellung nicht mehr in die MDR aufzunehmen, endete die Ära von Bleaching-Produkten mit mehr als sechs Prozent, wie sie noch im früheren Medizinproduktegesetz geregelt war. Diese Entscheidung ist konsequent, da der Patientenschutz oberste Priorität genießt – und weil es Produktkonzepte gibt, die auch mit sechs Prozent überzeugende Aufhellungsergebnisse liefern. Der systematische Review von Li-Bang He et al. zeigt, dass Lichtaktivierung bei geringeren Peroxidkonzentrationen funktioniert und uns gleichzeitig ermöglicht, eine Zahnaufhellung ohne unnötige Risiken für unsere Patienten erfolgreich durchzuführen“, ergänzt Prof. Michael Noack, ehemaliger Inhaber des Lehrstuhls für Zahnerhaltung und Parodontologie der Uniklinik zu Köln.

1 The effects of light on bleaching and tooth sensitivity during in-office vital bleaching: A systematic review and meta-analysis  
He et al., journal of dentistry 40 (2012) 644–653.



Die Nutzung der Gesundheits-erinnerungen ist freiwillig, erfolgt ausschließlich nach aktiver Einwilligung der Patienten (Opt-in) und unter Einhaltung der höchsten Datenschutz- und Transparenz-standards. Nutzer haben jederzeit die volle Kontrolle über ihre Gesundheitsdaten und können individuell entscheiden, welche Informationen sie eintragen, anpassen oder widerrufen.

## Digitale Gesundheits-erinnerungen: Doctolib aktiviert Patienten für Zahnvorsorge

Mit den neuen digitalen Gesundheitserinnerungen unterstützt Doctolib auch Zahnarztpraxen beim Patientenmanagement. Patienten können sich über die Funktion automatisch über die App an Vorsorgetermine erinnern lassen und diese direkt online buchen. Die Gesundheitserinnerungen basieren auf G-BA-Richtlinien. Zu den Vorteilen gehören: Patienten werden automatisch an ihre regelmäßigen zahnärztlichen Kontrolluntersuchungen erinnert, wodurch die Zahngesundheit langfristig gefördert wird. Dabei greifen Recallsysteme und individuelle Gesundheits-erinnerungen nahtlos ineinander und sorgen für eine lückenlose Betreuung. Durch die Möglichkeit der digitalen Terminbuchung wird das Praxisteam spürbar entlastet, da zeitaufwendige telefonische Abstimmungen entfallen. Zudem können auch sogenannte Gelegenheitspatienten gezielt zur Teilnahme an Vorsorgeunter-suchungen motiviert und langfristig an die Praxis gebunden werden.

Mehr Infos auf [www.doctolib.de/gesundheit/gesundheitserinnerungen](http://www.doctolib.de/gesundheit/gesundheitserinnerungen).



„Mit der Integration der Gesundheitserinnerungen entwickeln wir Doctolib konsequent zum Gesundheitsbegleiter weiter. Unsere Lösung bietet direkten Zugang zur Buchung von verfügbaren Terminen.“

(Susanne Dubuisson, Product Director bei Doctolib)

**Doctolib GmbH**  
kontakt@doctolib.de  
[www.doctolib.de](http://www.doctolib.de)



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

**lege artis** **TOXAVIT** **DIE LETZTE RETTUNG** [www.legeartis.de](http://www.legeartis.de)



## HÄRTET SIGNIFIKANT DEN GESCHWÄCHTEN ZAHNSCHMELZ

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



## VOCO Profluorid® Varnish + BioMin®



# ÜBER DEN TELLERRAND GESCHAUT:

## Neue „Cancer Survivorship“-Professur ins Leben gerufen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

### [INTERVIEW]

Viele Patienten, die in der Zahnarztpraxis ein- und ausgehen, sind Krebspatienten mit einer individuellen Überlebensgeschichte. Die Medizin ist bemüht, die Versorgung dieser Patientengruppe weiter voranzubringen – ein Signal dieses Bemühens zeigt sich aktuell in Leipzig. Hier übernahm im Mai Prof. Judith Gebauer die neu geschaffene Professur „Cancer Survivorship“. Die 38-Jährige wechselte vom Universitätsklinikum Schleswig-Holstein an die Universitätsmedizin Leipzig. In Lübeck hatte sie seit 2014 die Langzeitnachsorge für Erwachsene nach Krebs im Kindes- und Jugendalter erfolgreich aufgebaut. Die Leipziger Professur mit diesem Schwerpunkt ist die dritte bundesweit und die erste, die ärztlich und damit mit deutlich klinischer Ausrichtung, besetzt wird. Ein Gespräch über die Schnittstelle zwischen Versorgung und Wissenschaft und eine effektive Langzeitnachsorge für eine bestmögliche Vorsorge.

*Frau Prof. Gebauer, worauf zielt Ihre neu geschaffene Professur „Cancer Survivorship“?*

Durch bessere Diagnose- und Behandlungsmöglichkeiten überleben mittlerweile immer mehr Menschen ihre Krebserkrankung. Aktuell gibt es etwa fünf Millionen Langzeitüberlebende einer Krebserkrankung in Deutschland und es werden jährlich mehr. Je nach Krebserkrankung und -behandlung besteht allerdings ein Risiko für neue Erkrankungen, die später im Leben auftreten und sich als Folge der Krebserkrankung entwickeln. Betroffene benötigen daher spezialisierte Angebote, die die komplexen Bedürfnisse dieser wachsenden Patientengruppe adressieren sowie leitliniengerechte Vorsorgeprogramme ebenso wie Präventionsangebote, beispielsweise aus dem Bereich Sport und gesunde Ernährung, vereinen. Um diese Angebote optimal zu entwickeln und fortlaufend anzupassen, sind begleitende wissenschaftliche Untersuchungen zentral, deren Erkenntnisse direkt in die Versorgung zurückfließen. Die neu geschaffene Professur soll in diesem Bereich eine Brücke darstellen, die Versorgung und Forschung, aber auch unterschiedliche Disziplinen, die in die Versorgung der Langzeitüberlebenden nach Krebs eingebunden sind, vernetzt, Bewusstsein für das Thema Cancer Survivorship schafft und so letztlich hoffentlich dazu beitragen kann, das ÜberLEBEN und die Lebensqualität der Betroffenen langfristig zu verbessern.

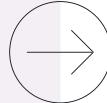
„Wir arbeiten an der Schnittstelle zwischen Versorgung und Wissenschaft.“



© Universitätsklinikum Leipzig

**Wie sieht Ihrer Meinung nach eine effektive interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Ärzten, Psychologen und weiteren Fachkräften für eine bestmögliche Langzeitnachsorge aus?**

Die inter- und multidisziplinäre Zusammenarbeit im Bereich Cancer Survivorship beginnt früh, in dem im optimalen Fall Langzeitüberlebende aus unterschiedlichen Bereichen, die in die Versorgung von an Krebs erkrankten Menschen eingebunden sind, in einer gemeinsamen Langzeitnachsorge-Sprechstunde zusammengeführt werden. Der Besuch in der Sprechstunde beinhaltet Vorsorgeuntersuchungen, die, je nach Risikoprofil, eine Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Disziplinen voraussetzt. Als Beispiel kann hier



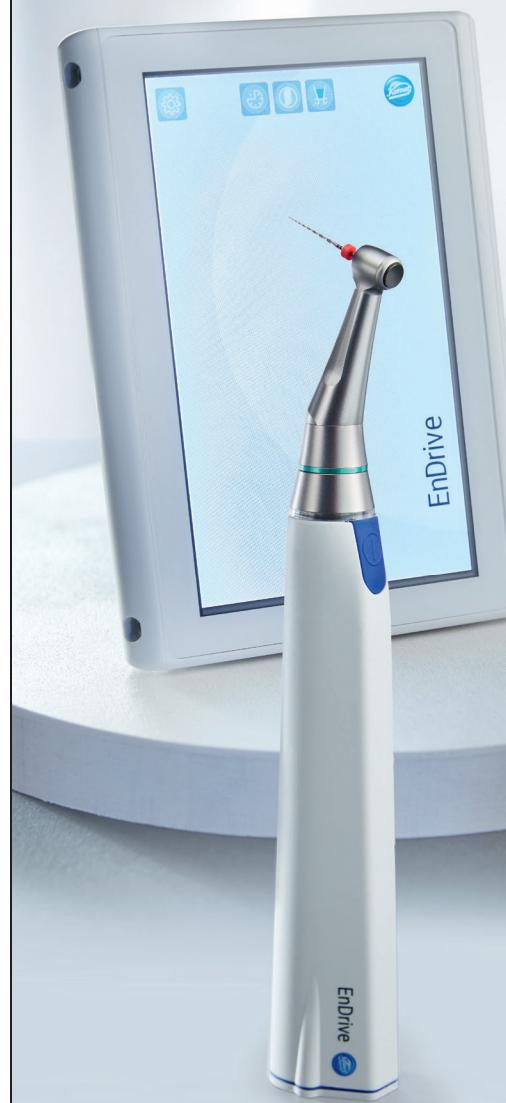
(Prof. Judith Gebauer)

„Unsere Zielsetzung wird darin bestehen, eine individuellere und präzisere Krebsnachsorge zu entwickeln, die passgenaue Nachsorgeuntersuchungen sowie -angebote entsprechend der persönlichen Risiken der Betroffenen enthalten soll. Denn wenn Spätfolgen frühzeitig erkannt werden, können diese oft gut behandelt werden. Die Zahl der Menschen, die diese Form der Nachbetreuung braucht, wächst, und wir dürfen sie damit nicht allein lassen.

Es gibt allerdings auch noch sehr viel im Bereich Langzeitnachsorge nach Krebs, das wir erst lernen müssen. Ich freue mich, dass ich jetzt in Leipzig die Chance bekomme, daran in einem großen erfahrenen onkologischen Team mitwirken zu können.“

## Komet EnDrive.

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



Erfahren Sie mehr!

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



die Notwendigkeit zu endokrinologischen, kardiologischen, pulmologischen, dermatologischen und gynäkologischen Untersuchungen nach Hodgkin-Lymphom-Behandlung genannt werden, die möglichst alle an einem Tag und durch ein festes Behandlerteam erfolgen. Hinzu kommt eine regelmäßige psychosoziale Langzeitnachsorge, die mögliche sozialrechtliche sowie psychologische Aspekte adressiert sowie vulnerable Gruppen für weiterführende Untersuchungen und Behandlungen identifiziert. Sport- und Ernährungstherapeuten im Nachsorge-Team ermöglichen individuelle Beratungen zur gesunden Lebensführung, um das Risiko für spätere Folgeerkrankungen zu reduzieren. Dieses ganze Programm wird im optimalen Fall durch entsprechende Case Manager oder Lotsen geplant und organisiert. Wöchentliche Vor- und Nachbesprechungen im gesamten Team ermöglichen ein Zusammenführen der mitunter unterschiedlichen Eindrücke der beteiligten Disziplinen und hierdurch eine ganzheitliche und verzahnte Versorgung. Mein Ziel ist es, in den kommenden Monaten am Universitätsklinikum in Leipzig ein entsprechendes Team aufzubauen, um den Betroffenen vor Ort ein solches Langzeitnachsorge-Programm verfügbar zu machen. Hierzu ist zu Beginn einiges an Vorbereitung und Organisation zu leisten, um interessierte Partner zu finden und entsprechende Strukturen aufzubauen, aber ich bin, insbesondere nach den ersten Wochen mit vielen positiven Eindrücken vor Ort, sehr zuversichtlich, dass uns dies bald gelingen wird.

**Die Folgen neuer Behandlungsmethoden wie der CAR-T-Zelltherapie sind noch wenig erforscht. Wie planen Sie, diese Wissenslücke zu schließen, und welche Schwerpunkte sehen Sie bei der Untersuchung der Langzeitfolgen moderner Krebstherapien?**

Viele Spätfolgen manifestieren sich mit langem Abstand zur damaligen onkologischen Therapie, sodass lange Nachbeobachtungszeiträume notwendig sind, bis sich abschließend beantworten lässt, auf welche Spätfolgen beispielsweise nach einer CAR-T-Zelltherapie oder nach Immun- oder zielgerichteten Therapien geachtet werden sollen. Eine fortlaufende wissenschaftliche Begleitung dieser Patientengruppe ist daher essenziell, um Beobachtungen und Erkenntnisse so früh wie möglich sammeln und entsprechend bewerten zu können. Es hat viele Jahre gedauert, bis die Kenntnisse über mögliche Spätfolgen einer Strahlensowie Chemotherapie gewonnen und auch in entsprechende Vorsorgeempfehlungen übertragen wurden. Eine lediglich geringe Risikoerhöhung für eine mögliche Spätfolge rechtfertigt nicht immer eine Empfehlung für spezialisierte Vorsorgeprogramme, wie wir sie heute beispielsweise für die Brustkrebsvorsorge nach vorangegangener Strahlentherapie bei einem Hodgkin-Lymphom haben. In diesem Zusammenhang müssen bei Vorsorgeuntersuchungen insbesondere unter anderem auch das mögliche Risiko einer Untersuchung (bei invasiven Untersuchungen), der Umgang mit Nebenbefunden und die Verfügbarkeit der Untersuchungen berücksichtigt werden. Bis wir daher spezialisierte Langzeitnachsorgeprogramme für Überlebende nach CAR-T-Zelltherapie sowie Immun- bzw. zielgerichteten Therapien haben, wird vermutlich noch etwas Zeit vergehen, in der diese Patientengruppe in prospektiven Studien und Registern ganz besonders und genau untersucht und beobachtet wird, um so früh wie möglich Empfehlungen für die Langzeitnachsorge dieser Betroffenen entwickeln zu können.

**Krebsüberlebende:** Eine wachsende Gruppe mit Versorgungslücken.

**Welche spezifischen Methoden oder Indikatoren werden Sie verwenden, um die Effektivität und Nachhaltigkeit der Versorgungsangebote zu bewerten?**

Durch den langen Verlauf bis zum Auftreten möglicher Spätfolgen sind jahrzehntelange Programme und Studien notwendig, um die Effektivität von Screening- und Früherkennungsmaßnahmen bewerten zu können. Zudem müssen hierfür viele Betroffene untersucht und in entsprechende Programme eingeschlossen werden, was durch die erst in den letzten Jahren an wenigen Standorten entstandenen Langzeitnachsorge-Sprechstunden bisher eine Herausforderung darstellt. Daher arbeiten wir im Moment insbesondere an der Entwicklung von Registern/bundesweiten Datenbanken, um Spätfolgen sowie durchgeführte Screeningmaßnahmen prospektiv zu erfassen, und begleiten dies durch fragebogenbasierte Evaluationen, in denen die Betroffenen unter anderem ihre Zufriedenheit mit der medizinischen Versorgung bewerten. Gesundheitsökonomische Untersuchungen, die analysieren, inwieweit gezielte Vorsorgeprogramme durch die frühzeitige Diagnose und Behandlung möglicher Spätfolgen zudem kostendeckend im Gesundheitssystem abgebildet werden können, sind ergänzend geplant. Langfristig ist es selbstverständlich unser Ziel, durch die flächendeckende Implementierung von spezialisierten Langzeitnachsorgeangeboten die Morbidität der Langzeitüberlebenden nach Krebs zu reduzieren und ihre langfristige Gesundheit zu stärken. Wir hoffen, dass wir hierfür mit den sich derzeit in Deutschland im Aufbau befindenden Strukturen in der Versorgung und Wissenschaft eine gute Grundlage schaffen. Es ist auf jeden Fall noch viel zu tun im Bereich Cancer Survivorship, und die neu geschaffene Professur bietet hierfür aus meiner Sicht eine ideale Möglichkeit, dieses wichtige Thema in der Klinik, der Forschung und auch in der Lehre zu verankern. ■

**Langzeitnachsorge:**  
Krebsüberlebende  
stärken, Morbidität  
senken.

ANZEIGE



## Für ein strahlendes Lächeln

Von direkt bis indirekt – mit Know-how und Kreativität



Die Kampagne „Enhancing Smiles“ wirft den Fokus verstärkt auf fortgeschrittene ästhetische Restaurationstechniken, den Menschen und die Prinzipien, die hinter einem natürlich wirkenden Lächeln stehen. Basierend auf der Philosophie des therapeutischen Gradienten legt GC den Schwerpunkt auf minimalinvasive Ansätze, die die natürliche Zahnstruktur erhalten und gleichzeitig hervorragende Ergebnisse erzielen.

Von der Injection-Moulding-Technik über Veneers bis hin zu Kronen – jede Technik, die wir anwenden, hat ein gemeinsames Ziel: die Verschönerung des Lächelns mit Präzision, Sorgfalt und Respekt vor dem, was die Natur uns gegeben hat. Seien Sie dabei, wenn wir echte Geschichten, klinische Erfahrungen und die Kunst des konservativen Smile-Designs feiern.

### VORHER

Injection-Moulding-Technik



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. M. Fostriopoulou, Griechenland

### NACHHER



Veneers



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. Javier Tapia Guadix, Spanien

Kronen



Mit freundlicher Genehmigung von Prof. Dr. R. Sorrentino, Italien



# EFFIZIENZ NEU GEDACHT:

Warenwirtschafts-  
system optimiert Instru-  
mentenlogistik

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

## [PRAXISORGANISATION]

Das MVZ Ganz/Wiethölter in Bottrop arbeitet seit Anfang 2025 mit DENTYTHING, dem Warenwirtschaftssystem von Komet Dental. Zahnarzt Dietmar Wiethölter und die Qualitätsmanagement-beauftragte Claudia Föllmer beschreiben das Vorher und Nachher in Bezug auf die Instrumentenaufbereitung mit DENTYTHING.



DENTYTHING ist **eine einzigartige Kombination** aus einem physischen Instrumentenlager und digitalen Warenwirtschaftssystem für Zahnarztpraxen.

### Wie sind Sie auf DENTYTHING aufmerksam geworden?

**Wiethölter:** Wir arbeiten mit sieben Zahnärzten und 53 Angestellten an zwei MVZ-Standorten in Bottrop und betreiben ein Praxislabor. Da kommen jede Menge Instrumente zusammen! Über den Kontakt zum Handel bzw. zu unserer Komet Fachberaterin Chantal Kirsch erfuhren wir von DENTYTHING als praxisinternes Warenwirtschaftssystem. Schnell war klar, dass wir auf diesen praktischen Instrumentenschrank umsatteln wollen.

### Bei so vielen Behandlern kommen bestimmt zahlreiche individuelle Interessen zusammen?

**Wiethölter:** Das ist richtig. Durch die verschiedenen Universitäten sind wir während des Studiums auf unterschiedlichste Instrumente sozialisiert worden. Ich wurde in Münster z. B. auf den Prothetiksatz von Prof. Reinhard Marxkors eingeschworen. Die Instrumente von Komet Dental ergaben bei uns aber von Anfang an eine große gemeinsame Schnittmenge.

**Föllmer:** Das liegt u. a. an der Qualität der Komet Instrumente. Insofern ließen wir uns alle gerne weiter auf Komet Dental ein. Wir hatten uns bei DENTYTHING für das L-Modell entschieden. Es war dann meine Aufgabe, gemeinsam mit Chantal Kirsch, die ideale Bestückung der 48 Fächer herauszuarbeiten, sodass die Interessen aller sieben Behandler erfüllt sind.



Weitere Infos zu  
**DENTYTHING.**

**Womit sollte DENTYTHING einen Unterschied in der Instrumentenlogistik machen?**

**Föllmer:** Wir hatten vor DENTYTHING kein Order-System. „Kannst Du bitte mal XY bestellen?“ war der Spruch, den ich oder mein Kollege Jörg Föste hörten, wenn irgendetwas ausging. Ja, wir waren an einen Punkt gekommen, wo die Bevorratung zunehmend chaotisch ablief. Umso mehr freute ich mich als Qualitätsmanagement- und Instrumentenbeauftragte auf das Warenwirtschaftssystem, von dem ich mir viel erhoffte und das jetzt ein zentraler Bestandteil unseres Büros ist.

© Zahnarztpraxis Ganz und Wiethölter

„Wir waren an einen Punkt gekommen, wo die Bevorratung zunehmend chaotisch ablief. Umso mehr freute ich mich als QM- und Instrumentenbeauftragte auf das Warenwirtschaftssystem, von dem ich mir viel erhoffte und das jetzt ein zentraler Bestandteil unseres Büros ist.“

(Claudia Föllmer)

**Claudia Föllmer**  
koordinierte die Instrumentenwünsche von sieben Behandlern, um DENTYTHING zu bestücken.



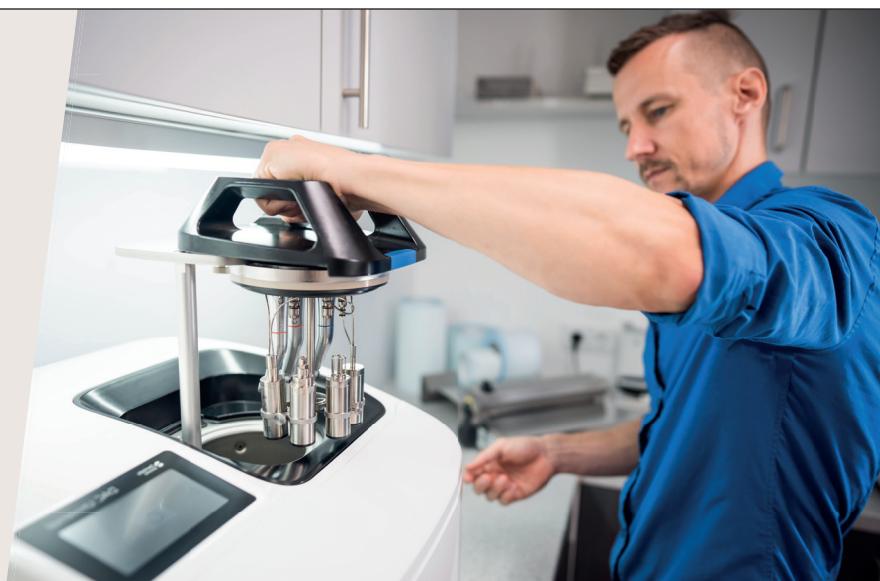
\*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Aus Valitech wird Normec Valitech

Neu ist unser Erscheinungsbild, doch unser Anspruch bleibt:  
Validierungen auf höchstem Niveau und Service, der überzeugt.

info-valitech@normecgroup.com  
03322 273 430  
norm.ec/valitech

 **Normec**  
Valitech



ANZEIGE

Zahnarzt **Dietmar Wiethölter** hat seit der Einführung von DENTYTHING die Instrumentenbevorratung der Praxis zu 100 Prozent delegiert.

**Was haben Sie durch DENTYTHING erreicht und welche Eigenschaften schätzen Sie heute besonders?**

**Wiethölter:** Durch die zentrale Warenlagerung besitzen wir immer den Überblick. Das brachte eine neue Ordnung in die Praxis und vereinfachte die Arbeitsabläufe. Alle Mitarbeiter wissen, was bei Entnahme eines Instruments zu tun ist. Und was gibt es Besseres, als sich zu 100 Prozent sicher zu sein, dass immer alles vorliegt, was ich am Behandlungsstuhl benötige? Seit DENTYTHING habe ich die Instrumentenbevorratung vollständig an Claudia Föllmer und Jörg Föste delegiert. Da läuft alles rund, mit sicherem zeitlichem Vorlauf.

**Wie viel Flexibilität fand in den Fächern bisher statt?**

**Föllmer:** Wir hatten zu Beginn im DENTYTHING ein paar Fächer für die zahntechnischen Fräsen unseres Praxislabors freigehalten. Es stellte sich aber schnell heraus, dass das Labor einen viel höheren Eigenbedarf hat. Da sich das System bei uns bewährt hat, bekommt die Zahntechnik bald einen eigenen DENTYTHING, auch in Größe L! Und wir werden die dann freien Fächer für Endo-Feilen nutzen können.



© Zahnarztpraxis Ganz und Wiethölter



**Hier gehts zum Produktvideo.**



**DENTYTHING in Größe L** besitzt 48 Fächer und bestellt die Instrumente automatisch nach.

**Hat Ihre Komet Fachberaterin seitdem in der Beratung eine neue Rolle für Sie eingenommen?**

**Wiethölter:** Für den Außendienst ist es im Praxisalltag meist schwierig, mit uns Behandlern in Kontakt zu treten. Ich sehe DENTYTHING da als schlaues Bindeglied. Beim Besuch ist es dann auch leichter, Optimierungsoptionen anzusprechen oder Neuheiten vorzustellen, weil der Schrank die Basisbestellungen abwickelt.

**Föllmer:** Chantal Kirsch fragt regelmäßig nach, ob DENTYTHING gut funktioniert und steht uns auch bei der anstehenden Endo-Bestückung wieder zur Seite.

**Wem würden Sie DENTYTHING empfehlen?**

**Wiethölter:** Ich kann DENTYTHING jeder Praxis – egal, wie groß oder klein – wärmstens empfehlen. Instrumentenbevorratung wird so zu einer leichten Aufgabe. Auch die große Zeitsparnis und Sicherheit wird jeder spüren.

**Föllmer:** Ich will DENTYTHING nicht mehr missen. Mit der selbsterklärenden Haptik macht die Instrumentenbevorratung im Alltag einfach Spaß! ■

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos: © Komet Dental



Infos zum Unternehmen



© wernerimages-stock.adobe.com

# MUND HYGIENETAG

**3./4. OKTOBER 2025  
GRAND ELYSÉE HOTEL HAMBURG**

# ADJUVANTE

## Therapiemöglichkeit mittels aktiver Sauerstofftechnologie

Ein Beitrag von Birgit Thiele-Scheipers

**[WUNDHEILUNG]** Patienten, die an multiplen Erkrankungen leiden, benötigen in der Regel zwei oder mehr Medikationen am Tag. Die Nebenwirkungen dieser notwendigen Arzneimittel für Allgemeinerkrankungen wie Bluthochdruck, Diabetes mellitus, rheumatologische Erkrankungen, Depressionen, Burn-out-Syndrom u. v. m. zeigen sich oft in der Mundhöhle. Dabei offenbart das klinische Bild häufig eine Rötung, Trockenheit und Schwellung der Schleimhäute bzw. der Gingiva. Autoimmunerkrankungen wie beispielsweise das Sjögren-Syndrom, verändern zudem die Speichelfließrate und die Schleimhäute. Eine tagesaktuelle Anamnese sollte für jeden Behandler vor jeder Behandlung Routine sein, um festzustellen, welche Erkrankungen und Medikationen vorliegen. Inwiefern adjuvante Therapieoptionen Patientenbeschwerden lindern können, erläutert der folgende Beitrag.

1 Berendsen et al. 2014

**A**djuvante Therapiemaßnahmen sind für viele Patientengruppen eine wichtige ergänzende Maßnahme, um Heilungsprozesse zu fördern. Patienten, die aufgrund von Allgemeinerkrankungen unter Wundheilungsstörungen leiden, benötigen wirksame und milde Produkte, die die Wundheilung positiv beeinflussen. OXYSAFE Professional kann die mit seiner studienbasierten Aktivsauerstofftechnologie (Kohlenwasserstoff-Oxoborat-Komplex) gewährleisten. Seit über 20 Jahren ist OXYSAFE Professional im klinischen Einsatz. Hierbei konnte innerhalb von drei Monaten nach Behandlung eine Reduktion der Taschentiefe um bis zu 56 Prozent festgestellt werden. Bei 75 Prozent aller Periimplantitispatienten wurde ein deutlicher Heilungseffekt und teilweise sogar eine Reosseointegration festgestellt.<sup>1</sup> AA-Bakterien, *Porphyromonas gingivalis* und *Prevotella intermedia* waren nach einer Behandlung mit OXYSAFE Professional Gel und Liquid stark reduziert oder teilweise nicht mehr nachweisbar. Hauptverursacher von Parodontitis und Periimplantitis wie *Tannerella forsythia*, *Fusobacterium nucleatum*, *Campylobacter rectus* und *Capnocytophaga* wurden stark reduziert.

### OXYSAFE Professional – wirksam ohne Nebenwirkungen

Die hervorragende Wirkungsweise der aktiven Sauerstofftechnologie birgt für den Patienten keinerlei Nebenwirkungen auf den Organismus oder die Mundhöhle. Weder wird die Mundflora negativ beeinflusst noch kommt es zu Verfärbungen von Zunge und Zähnen, Geschmacksirritationen, Schleimhautbrennen oder einer Beeinträchtigung der Darmflora. Patienten, die durch Allgemeinerkrankungen, deren Medikation und Nebenwirkungen bereits viel

**Autorenhinweis:** Die Autorin ist zahnmedizinische Prophylaxeassistentin und seit 2006 zudem freiberufliche Praxistrainerin.

Lebensqualität verloren haben, schätzen diese adjuvante Therapiemaßnahme sehr. Die Applikation des OXYSAFE Gels erfolgt entweder nach der professionellen Zahnreinigung, mit gleichzeitiger mechanischer Entfernung aller harten und weichen Ablagerungen (PMPR-Professional Mechanical Plaque Removal), nach der AIT (antiinfektöse Therapie) oder in der UPT (unterstützende Parodontitis-therapie). Der Patient bekommt begleitend zu dem applizierten Gel das OXYSAFE Liquid zum Spülen für die häusliche Mundhygiene mit nach Hause. In der Regel ist eine Flasche OXYSAFE Liquid ausreichend, sollte der Heilungsprozess jedoch noch nicht abgeschlossen sein, kann eine weitere Liquid Flasche empfohlen werden.

## Patientenfall

Aufgrund des parodontalen Befundes mit Taschentiefen von 4 bis 6 mm sowie der aufgelisteten Allgemeinerkrankungen und Medikation wurde im vorliegenden Patientenfall zusätzlich zur Parodontisttherapie die aktive Sauerstofftechnologie empfohlen. Blutdrucksenkende Medikamente und Antidepressiva lösten Mundtrockenheit und Schleimhautbrennen aus, Sarkoidose, Asthma und verschiedene Allergien beeinträchtigten ebenfalls die gesamte Schleimhautstruktur in der Mundhöhle. Die Akzeptanz des Patienten für diese Therapiemaßnahme war nach Aufklärung und Gelapplikation in der Praxis sehr hoch. Im Rahmen der häuslichen Mundhygiene spülte der Patient weiterhin morgens und abends jeweils nach dem Zahneputzen mit OXYSAFE Liquid. Nach zwei Wochen zeigten sich deutliche Verbesserungen der Taschentiefen und der Schleimhäute (Abb. 1-3). Da der Patient mit dem milden Liquid sehr gute Erfahrungen gemacht hatte, war es sein Wunsch, diese Spülung in der häuslichen Mundhygiene beizubehalten. Die positiven Veränderungen und der Heilungsprozess sind seit nunmehr zwei Jahren stabil.

### Wie wirkt OXYSAFE Professional?

Das Gel enthält eine patentierte Technologie auf Aktivsauerstoffbasis (Kohlenwasserstoff-Oxoborat-Komplex), die durch Kontakt mit der Haut oder Schleimhaut aktiviert wird. Dieser Komplex fungiert als Matrix, die den Aktivsauerstoff in dem zu behandelnden Bereich freisetzt. Hierdurch wird die Anzahl der gramnegativen Bakterien sofort reduziert. Darüber hinaus hat das mit Sauerstoff angereicherte Mikromilieu einen nachweislich positiven Effekt auf die Regeneration entzündeter Zahnfleischtaschen.

### Parodontale Regenerationstherapie

Auf körperschädigende Inhaltsstoffe wie Wasserstoffperoxid und freie Radikale wird bewusst verzichtet. Die Applikation von OXYSAFE Professional unterstützt die parodontale Regenerationstherapie des durch Parodontitis oder Periimplantitis geschädigten Weichgewebes.

Behandlungsfotos: © Birgit Thiele-Scheipers



1



2



3

### Antibakterielle und fungizide Wirkung

OXYSAFE Professional unterstützt durch seinen erhöhten Sauerstoffanteil sowohl die antibakterielle und -fungizide Wirkung als auch die Regeneration von entzündetem Gewebe. Das Gel schützt die Mundflora, ohne dabei die Mukosazellen oder Osteoblasten anzugreifen.<sup>1</sup>

### Tipp - tagesaktuelle Anamnese

Vor jeder Behandlung sollte die Anamnese aktualisiert werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Patienten oftmals die Zusammenhänge zwischen Zahn-, Mund-, und Allgemeingesundheit nicht kennen können. Medikationen und Erkrankungen werden oftmals erst auf Nachfrage mitgeteilt. Es ist auch wichtig, nach einer Medikamentenliste zu fragen – diese bringt häufig weitere Medikationen/Krankheiten zum Vorschein, die der Patient zu erwähnen vergessen haben könnte. In unserer Therapie beziehen wir bei Unklarheiten auch Haus- und Fachärzte mit ein. Interdisziplinäre Zusammenarbeit ist häufig der Schlüssel zum Erfolg.

## Abrechnung der Anwendung des Gels und Mitgabe des Liquids für die häusliche Mundhygiene

Die Anwendung von OXYSAFE Gel Professional ist keine Vertragsleistung des BEMA und kann somit auch nicht zu Lasten der gesetzlichen Krankenkasse abgerechnet werden. Sie erfüllt somit die Voraussetzungen für die Berechnung nach GOZ auch beim GKV-Patienten, da es sich um die besondere Art der Ausführung einer BEMA-Leistung handelt und somit auch nicht gegen das Zuzahlungsverbot verstößt. Der GKV-Patient muss in diesem Fall vor Behandlungsbeginn für diese Leistung mit einer entsprechenden Vereinbarung gemäß § 4(5) BMV-Z bzw. § 7(7) EKVZ aus dem gesetzlichen Vertrag losgelöst werden. Durch diese Lösung des GKV-Patienten ist die Berechnungsgrundlage für die Leistung dann die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ). GOZ 4025 – Subgingivale medikamentöse antibakterielle Lokalapplikation, je Zahn: für jeden Zahn, an dem das Gel appliziert wurde zuzüglich Materialkosten – Bestimmungen zu der GOZ-Nr.4025: Die verwendeten Materialien sind gesondert berechnungsfähig.

## Gegebenenfalls Möglichkeit einer analogen Berechnung

Da nicht nur eine antibakterielle, sondern auch eine -fugitive Wirkung und durch den erhöhten Sauerstoffgehalt eine Unterstützung bei der Regeneration von entzündetem Gewebe eintreten kann, wäre auch eine Analogberechnung (§ 6 Abs.1) denkbar, da die erbrachte Leistung dann nicht vollständig dem Leistungsinhalt der GOZ 4025 entspricht.

## Vorteile von OXYSAFE Professional

- Effektive Anwendung bei Parodontitis und Periimplantitis
- Aktive Sauerstofftechnologie
- Schnelle Reduktion der Taschentiefe und Taschendesinfektion
- Beschleunigte Wundheilung
- Nicht zytotoxisch
- Einfache und ergiebige Applikation
- Geschmacksneutral und mild
- Keine Verfärbung der Schleimhäute und Zähne
- Kein metallischer Geschmack
- Keine Veränderung der Darmflora
- Keine Rezidive

## Fazit

Wir benötigen adjuvante Therapiemöglichkeiten, um Heilungsprozesse anzuregen und zu unterstützen. Gerade Patienten mit multiplen Erkrankungen und Medikationen benötigen wirksame und zugleich schonende Adjuvanzien, die effektiv wirken und von unseren Patienten akzeptiert werden. Ohne die Mitarbeit und Akzeptanz des Patienten ist der Heilungsprozess langwieriger, wenn überhaupt möglich. In unserer täglichen Arbeit mit Patienten wünschen wir uns für den Heilungsverlauf parodontaler Erkrankungen und zur Linderung von Schleimhautproblemen, wirksame Produkte, die die Mundschleimhaut und den Organismus der Patienten nicht zusätzlich belasten. Diese stehen uns in vielfältiger Form zur Verfügung und sollten genutzt werden. Denkbar und umsetzbar ist auch eine Kombination aus einem Spray zur Stärkung des Immunsystems (ParoMit Q10) und OXYSAFE Professional Gel/Liquid. Für uns als Behandler ist es von Vorteil, wenn adjuvante Therapiemöglichkeiten wie die Sauerstofftechnologie mit OXYSAFE Professional schnelle Ergebnisse zeigen, effizient im Praxisalltag und -workflow einsetzbar sind und die Akzeptanz der Patienten durch eine rasche und schmerzfreie Applikation und eine einfache Umsetzung in die häusliche Mundhygiene-Routine gegeben ist.

Luftblasen: © Vector\_Artist - stock.adobe.com

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



Produktfoto: © Hager & Werken GmbH & Co. KG



Infos zum Unternehmen

Weitere Infos zu OXYSAFE Professional auf [www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de).



© ETAJOE-stock.adobe.com

HIER  
ANMELDEN

[www.bc-day.info](http://www.bc-day.info)



# INTERNATIONAL BLOOD CONCENTRATE DAY

BIOLOGISIERUNG IN DER REGENERATIVEN ZAHNMEDIZIN

**25./26. SEPTEMBER 2025  
RADISSON BLU HOTEL FRANKFURT AM MAIN**



# Zur Validierung manueller Teilprozesse

Ein Beitrag von Thomas Weidler

## [HYGIENE]

Während maschinelle Aufbereitungsverfahren von Medizinprodukten als Standard gelten, wird die manuelle Aufbereitung häufig hinterfragt – besonders bei kritischen Instrumenten. Der folgende Beitrag beleuchtet, unter welchen Bedingungen manuelle Prozesse zulässig und valide umsetzbar sind – und wie reproduzierbare Qualität auch jenseits automatisierter Technik erreicht werden kann.



In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Validierung der Aufbereitungsprozesse für Medizinprodukte als fester Bestandteil des Qualitätsmanagements in medizinischen Einrichtungen etabliert. Ungeklärt blieb jedoch die Frage nach der validierten manuellen Aufbereitung. Häufig wird argumentiert, dass bei der Aufbereitung kritischer Instrumente eine maschinelle Aufbereitung „grundsätzlich“ bzw. zwingend erforderlich sei.

### Zulässiges manuelles Vorgehen

Die KRINKO-Empfehlung „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“<sup>1</sup> lässt jedoch unter bestimmten Voraussetzungen auch eine manuelle Aufbereitung zu – sofern die hygienische Sicherheit gewährleistet ist. So heißt es dort: „*In jedem Falle [ist die] Sicherstellung einer standardisierten und reproduzierbaren Reinigung mit nachgewiesener Wirkung (einschließlich der inneren Oberflächen)*“<sup>2</sup> erforderlich.

### System mit strukturierten manuellen Prozessen

Ein Beispiel hierfür ist das WL-System der Firma ALPRO, das zur Reinigung, Desinfektion und Trocknung von dentalen Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen eingesetzt wird. Durch den Einsatz geprüfter Produkte, eines strukturierten und dokumentierten Ablaufs in der Praxis, geeignetes Zubehör sowie geschultes Personal lassen sich standardisierte und reproduzierbare Ergebnisse erzielen. Ein häufiger Einwand lautet, dass der Mensch nie so reproduzierbar arbeiten könne wie eine Maschine – vorausgesetzt, diese wird ordnungsgemäß gepflegt und gewartet. Dieser Einwand ist berechtigt, trifft jedoch ebenso auf maschinelle Prozesse zu. Auch hier können menschliche Faktoren zu Abweichungen führen, etwa durch:

1 KRINKO – Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention beim RKI

2 Aus den „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ der KRINKO „Tab. 1 Risikobewertung und Einstufung von Medizinprodukten vor der Aufbereitung“

- Unterschiedliche Beladungsmuster, die je nach Person variieren und z. B. Spülschatten verursachen können.
- Ausgelassene Teilschritte im Praxisalltag, etwa die konsequente Anwendung von Pflegemitteln bei Gelenk- und Übertragungsinstrumenten.
- Unzureichende Wartung, z. B. durch verschmutzte Filter in der Injektorleiste, was die Reinigungsleistung beeinträchtigt.

Somit ist auch bei maschineller Aufbereitung keine absolute Sicherheit garantiert. Die Forderung, jedes Teammitglied bei manueller Aufbereitung gesondert zu prüfen, relativiert sich dadurch.

### Voraussetzungen für reproduzierbare Qualität

Damit Aufbereitungsprozesse dauerhaft sichere und nachvollziehbare Ergebnisse liefern, braucht es mehr als geeignete Technik. Entscheidend ist, was das Personal weiß, wie es handelt und unter welchen Bedingungen es arbeitet. Reproduzierbare Qualität entsteht dort, wo Fachwissen, Sorgfalt und strukturelle Rahmenbedingungen zusammenwirken, das heißt, es hängt maßgeblich ab von:

- fundierten Kenntnissen des definierten Prozesses
- ausreichender Zeit für dessen Umsetzung
- dem persönlichen Engagement für hygienische Sicherheit und Werterhalt des Instrumentariums.

### Fazit

Die Integration von Geräten in den Aufbereitungsprozess ist im Praxisalltag zweifellos sinnvoll – jedoch nicht zwingend erforderlich. Mit geeigneten Produkten, klar definierten Abläufen und gut geschultem Personal lassen sich sowohl manuelle als auch maschinelle Prozesse valide gestalten. Durch beide Prozessarten kann somit gereinigtes und desinfiziertes Instrumentarium, entsprechend geltender Akzeptanzkriterien, bereitgestellt werden.

Die Entscheidung liegt beim Betreiber: Er wählt – abhängig von seinen individuellen Anforderungen – die für ihn passende Variante. Entscheidend ist allein, dass das Ergebnis nachweislich valide ist.

Weitere Infos zum Thema Validierung von Aufbereitungsprozessen bietet Normec Valitech auf [norm.ec/valitech](http://norm.ec/valitech).

Fotos: © ALPRO MEDICAL GMBH

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

# calaject™

für schmerzfreie Injektionen



**CALAJECT™** hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.

### Mehr Lesen

QR Code scannen oder besuchen Sie [www.calaject.de](http://www.calaject.de)



### Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • [kurtgoldstein@me.com](mailto:kurtgoldstein@me.com)



**RÖNVIG** Dental Mfg. A/S

GJ. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugard • Tel.: +45 70 23 34 11  
E-mail: [contact@ronvig.com](mailto:contact@ronvig.com) • [www.ronvig.com](http://www.ronvig.com)



© Tim Hard

**Der neu gewählte Vorstand des Dentista e.V. (v.l.):** Dr. Juliane von Hoyningen-Huene, ZÄ Julia Vogt, Dr. Rebecca Otto, Dr. Laura Haas, ZÄ Reyhaneh Kohistani (abwesend Dr. Johanna Herzog).

**„Wir sind der Verband der Zukunft und das spiegelt sich jetzt auch an unserer Spitze mit angestellten und niedergelassenen Kolleginnen wider. Bei Dentista wissen wir, wovon wir sprechen, denn wir leben es jeden Tag in unserem Praxisalltag.“**

(Dr. Rebecca Otto)

## Neuer Dentista-Vorstand: Bewährt und zusätzlich verjüngt

Im Rahmen des Dentista-Kongresses Ende Mai in Berlin wurde der Vorstand des Dentista e.V. – Verband der Zahnärztinnen neu gewählt. Dabei wurde die Präsidentin Dr. Rebecca Otto einstimmig für weitere drei Jahre in ihrem Amt bestätigt. Ebenfalls ohne Gegenstimmen wurde Dr. Juliane von Hoyningen-Huene zur Vizepräsidentin gewählt und übernimmt zukünftig den Bereich Standespolitik. Ihr bisheriges Amt der Vizepräsidentin Praxis & Fortbildung wird nun von Dr. Johanna Herzog weitergeführt, die neu in den Vorstand gewählt wurde. Die zweite Neue im Team ist die zur Vizepräsidentin Wissenschaft gewählte Dr. Laura Haas. Zusammen mit der einstimmigen Wiederwahl der Zahnärztinnen Reyhaneh Kohistani und Julia Vogt in ihren Ämtern als Schatzmeisterin bzw. Schriftführerin setzt Dentista damit gleichzeitig auf die langjährigen Erfahrungen und Erfolge in seiner Vorstandsarbeit sowie eine nochmalige Verjüngung der Führungsriege, nachdem zwei Vorstandsmitglieder nicht mehr kandidiert hatten.

Weitere Infos auf [www.dentista.de](http://www.dentista.de).

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

## Enjoy the summer – smarter mit teemer

Mit teemer, der ersten cloudbasierten Praxissoftware für Zahnärzte, arbeiten Anwender flexibel und ortsunabhängig – ob in der Praxis, im Homeoffice oder an mehreren Standorten. Dank intuitiver Oberfläche und cleveren Funktionen wie digitaler Patientenkartei, App-basierter Dokumentenverwaltung und mobiler Signaturfreigabe wird der Praxisalltag deutlich einfacher. Datensicherheit auf höchstem Niveau und eine einfache Bedienung machen teemer zur idealen Lösung – egal ob Anwender neu gründen, die Software wechseln oder ein größeres Team führen.



Jetzt Summer-Sale sichern

Wechseln Sie bis zum **31.8.2025** zu teemer und erhalten Sie:

- ✓ **1.000 EUR Rabatt** auf die Einmalkosten
- ✓ **Einen Gutschein für eine Apple Watch Series 10** im Wert von 400 EUR

**ARZ.dent GmbH**

[teemer.de](http://teemer.de)



Hier gehts zur  
Summer-Sale-Aktion.

Starten Sie  
vorbereitet in den  
Herbst – mit smarter  
Praxisorganisation,  
die wirklich ent-  
lastet.



## SHOFU-Urgestein **Ingo Scholten** sagt Tschüss

Nach über drei Jahrzehnten bei SHOFU DENTAL verabschiedet sich ZTM Ingo Scholten in den wohlverdienten Ruhestand. Dabei hat er das Unternehmen wie kaum ein anderer geprägt – mit Fachwissen, Leidenschaft und Innovationskraft. Sein Engagement hat SHOFU Deutschland maßgeblich vorangebracht und auch beim japanischen Mutterkonzern bleibenden Eindruck hinterlassen.

Seit 1991 war der engagierte Zahntechnikermeister in Ratingen tätig und entwickelte sich vom Produktmanagement über das Marketing bis hin zur Weiterbildung für Laborprodukte kontinuierlich weiter. Mit dem wachsenden Produktpotfolio wuchs auch sein Verantwortungsbereich. Seit 2020 war er zusätzlich für das Produkt- und Projektmanagement der Klinikprodukte und das Marketing aller zahntechnischen und zahnmedizinischen Produkte verantwortlich.

Scholten war bei der Entwicklung und Markteinführung zahlreicher bedeutender Produkte stets ganz vorne mit dabei: SOLIDEX, CERAMAGE, CERAMAGE UP, die VINTAGE-Linie, CAD/CAM-Materialien und nicht zu vergessen die EyeSpecial Dentalkamera. Sein tiefes Materialverständnis verdankte er auch der engen Zusammenarbeit mit den Entwicklungsteams in Japan.

Quelle/Foto: SHOFU DENTAL GmbH



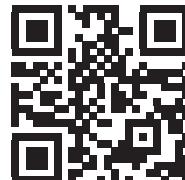
Infos zum  
Unternehmen

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

## Save the Date: MANI-Marken-Launch- Party im September

MANI MEDICAL GERMANY bietet ab sofort neben dem Private-Label-Geschäft hochwertige Produkte unter der eigenen Marke für die zahnärztliche Versorgung an. Zum offiziellen Marken-Launch der drei Produktlinien BONDING, KOMPOSIT und WHITENING lädt das Unternehmen am **18. September** ins hessische **Rosbach vor der Höhe** ein! Teilnehmende können sich auf spannende Vorträge von hochkarätigen Gästen freuen!

Quelle/Foto: MANI MEDICAL GERMANY



**Hier gehts zum Interview  
mit Frederik Metzner, Director Global  
Business Development & Sales bei  
MANI, im E-Paper ZWP 6/25.**

## SAVE THE DATE und seien Sie dabei!

Am **18. September** findet die  
**MANI-Marken-Launch-Party** in Rosbach  
vor der Höhe statt. Teilnehmende können sich  
auf spannende Vorträge von hochkarätigen  
Gästen freuen!

**Sie möchten dabei sein?**  
Einfach eine E-Mail senden an:  
[events@mani-germany.com](mailto:events@mani-germany.com)

**MANI**  
MANI MEDICAL GERMANY



# 70 JAHRE FVDZ:



1955|2025  
**HAPPY  
B'DAY!**

„Wir sind ein  
langfristiger und  
verlässlicher Partner  
auf Augenhöhe“

Ein Beitrag von Christin Hiller

**[INTERVIEW]** Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) feiert seinen 70. Geburtstag. Seit 1955 vertritt er unabhängig und ungebremst die Interessen von Zahnärztinnen und Zahnärzten – für eine selbstbestimmte zahnärztliche Berufsausübung zum Wohle der Patienten. Der Bundesvorsitzende Dr. Christian Öttl wirft einen Blick zurück, in die Gegenwart und in die Zukunft.

*Herr Öttl, herzlichen Glückwunsch zum 70. Geburtstag des Verbandes! Wie hat 1955 alles begonnen? Warum brauchte es den Verband damals?*

Der FVDZ ist zunächst als Notgemeinschaft deutscher Zahnärzte entstanden. Gründungsvater war Dr. Wolfgang Mzyk, ein niederbayerischer Zahnarzt. Er hat den Verband 1955 mit ein paar Kollegen in Bingen am Rhein ins Leben gerufen, um allen Zahnärzten eine Kassenzulassung zu ermöglichen. Damals hatten sich nämlich die Krankenkassen Zahnärzte ausgesucht, mit denen sie zusammenarbeiten wollten. Wer nicht ausgewählt wurde, erhielt keine Zulassung. Und das wollten Mzyk und seine Mitsstreiter nicht akzeptieren. Verständlich. Der Gründungsvater hat sich unerschrocken mit den Kassen und der Politik angelegt. Er galt als politisches Enfant terrible.

**Wie ging es dann weiter? Wofür hat sich der Verband seit der Gründung stark gemacht?**

Der Freie Verband ist vom Erkämpfer der Kassenzulassung zum Verteidiger der vertragszahnärztlichen Freiheit geworden. Der FVDZ tritt für die freie Berufsausübung und Therapiefreiheit ein und hat immer versucht, den Zahnärzten so viele Freiheiten wie möglich zu verschaffen, damit sie frei von politischer Gängelei praktizieren können.

Nach dem Kampf um die Zulassungen wurde in den 1970er-Jahren der Zahnersatz in den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) aufgenommen. Damals hatten die Kassen viel Geld zur Verfügung, bis in den 1990er-Jahren die Budgetierung eingeführt wurde. 1998 kam es zu einer weiteren Herausforderung: Plötzlich war Zahnersatz nicht mehr Teil des Leistungskatalogs, sondern musste rein privat bezahlt werden. Davon ist der Gesetzgeber aber bereits 1999 wieder abgerückt. Danach wurde das System der Festzuschüsse eingeführt. Der FVDZ hat auch für die bessere Honorierung von Alternativen zum Amalgam gekämpft und erreicht, dass sich Patienten gegen Aufpreis zum Beispiel auch Keramikfüllungen einsetzen lassen können, ohne den Sachleistungsanspruch zu verlieren. Der Verband hat dafür gesorgt, dass es bei Füllungen neben einer wirtschaftlichen einfachen Versorgung auch abgestufte bessere Versorgungen gibt. Zudem hat der FVDZ erreicht, dass 2007 die Zulassungssperren gefallen sind. Bei der Altersgrenze von 68 Jahren für Kassenzahnärzte hat der FVDZ sich dafür eingesetzt, dass sie aufgehoben wird – mit Erfolg. Seit 2009 können niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte so lange arbeiten, wie sie möchten und dazu in der Lage sind.



© Andrej Lisakov - unsplash.com

## Neue Schwerpunkte der Verbandsarbeit

Junge angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte stehen oft an einem ganz anderen Punkt in ihrer Lebensplanung als niedergelassene ältere Kollegen – besonders, wenn es um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf geht. Flexiblere Strukturen und weniger unternehmerische Verantwortung stehen dabei häufig im Mittelpunkt ihrer Planung. Damit müssen wir uns als Berufsverband auseinandersetzen und Wege für die Kolleginnen und Kollegen aufzeigen. Denn die Berufswelt hat sich verändert. Darauf haben wir mit unseren Fortbildungsseminaren und Kongressen reagiert und entsprechende Themen in die Programme mit aufgenommen.

(Dr. Christian Öttl)



© FVDZ

**Dr. Christian Öttl** ist seit 14 Jahren im Bundesvorstand des FVDZ, seit 2023 ist er Bundesvorsitzender des Verbandes.

### Was unterscheidet den FVDZ von den Körperschaften?

Durch die große Gemeinschaft hat der Verband Schlagkraft. Die Zahl der Mitglieder ist in den 1990er-Jahren bis auf 30.000 angewachsen. Heute hat der Verband rund 16.000 Mitglieder, darunter sind auch immer mehr angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte. Nicht zu vergessen unsere zahlreichen studentischen Mitglieder. Dadurch, dass wir eine große Gruppe von Mitgliedern unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher Lebenssituationen aus dem gesamten Bundesgebiet haben, ist unsere Stimme vielschichtig und daher bedeutsam. Hinzu kommt, dass der Verband komplett unabhängig ist. Alle Amtsträger arbeiten ehrenamtlich. Der FVDZ ist von Zahnärzten für Zahnärzte.



## Wir erwarten, ...

© Philip Oroni - unsplash.com

### **Was tut der FVDZ, um Nachwuchs für die Niederlassung zu gewinnen?**

Der FVDZ versteht sich als berufspolitische Interessenvertretung aller Zahnärztinnen und Zahnärzte, und wir wollen langfristiger Partner auf Augenhöhe sein. Jungen Kolleginnen und Kollegen im Angestelltenverhältnis, also auf dem Weg in die Selbstständigkeit, bietet der FVDZ als zentrales Element der Verbandsarbeit gezielt Hilfestellung bei der Niederlassung. Dazu gehört unser erfolgreiches Existenzgründerprogramm, das bis heute rund 850 Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner durchlaufen haben. Es ist passend zu-

geschnitten und bietet Angestellten und Examinanten fundierte Unterstützung bei der Gründung und auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Zudem unterstützen wir mit Rechts- und Steuerberatung sowie der direkten Beratung durch erfahrene Kolleginnen und Kollegen. Sehr hilfreich ist auch das Praxishandbuch, das es seit 30 Jahren gibt und das ich selbst auch nutze. Auch an Zahnärztestammtischen unterstützen wir bei Praxisgründung und Praxisführung. Weiterhin sind wir mit den Universitäten vernetzt, um Examinanten den Weg in die Niederlassung schmackhaft zu machen.

Wir nehmen ihre Sorgen und Nöte ernst. Ich persönlich bin der Meinung, dass Work-Life-Balance und Familienplanung in der Niederlassung sowieso viel besser gelingen als im Angestelltenverhältnis.



Infos zum Verband

... dass die neue Bundesregierung den GOZ-Punktwert endlich an die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung anpasst, damit die Patienten nicht vom medizinischen Fortschritt abgehängt werden. Die neue Bundesregierung sollte keine weiteren Leistungen in den Katalog der GKV aufnehmen und alle Budgets abschaffen. Überdenken sollte eine neue Bundesregierung vor allem auch die im Koalitionsvertrag angekündigte Sanktionierungsrichtlinie hinsichtlich der ePA – diese halten wir in keiner Hinsicht für hilfreich. Wir fordern, dass es weiterhin keine Zulassungsbeschränkungen gibt und, dass für gesetzlich und privat Versicherte Therapiefreiheit gilt. Besonders wichtig ist der Abbau von Bürokratie. Mein grösster Wunsch ist es, dass das im Koalitionsvertrag angekündigte Bürokratieentlastungsgesetz endlich Realität wird. Ich halte es durchaus für möglich, dass das passiert.

(Dr. Christian Öttl)

### **Stichwort zahnärztlicher Versorgungsmangel! Welche Lösungsvorschläge hat der FVDZ?**

Die Infrastruktur auf dem Land fehlt, zum Beispiel Kinderbetreuung, Schulen, der Ausbau digitaler Infrastruktur, Apotheken, Einkaufsmöglichkeiten oder Arztpraxen und auch kulturelle Veranstaltungen. Dadurch ist es für Zahnärzte nicht attraktiv genug, sich in ländlichen Regionen niederzulassen. Häufig fehlen auch die Arbeitsmöglichkeiten für die Partnerin oder den Partner, die ja ebenfalls in den ländlichen Strukturen nicht zwangsläufig gegeben sind. Der Staat sollte für eine bessere Infrastruktur auf dem Land sorgen, wir können ihm nicht alles abnehmen.

Ein weiteres großes Problem ist der Personalmangel: Für die Praxisinhaber ist es schwer, qualifiziertes Personal zu finden. Sie leiden außerdem unter überbordender Bürokratie, Honorarstillstand seit 37 Jahren und geringen Freiheitsgraden in der gesetzlichen Krankenversicherung.

### **Und noch ein Blick in die Zukunft: Was möchte der FVDZ in den nächsten 70 Jahren erreichen?**

Wir arbeiten daran, dass wir auch künftig ein starker Verband mit starker Stimme sind. Heute haben wir einen pragmatischen Stil. Ich möchte niemandem ein Wolkenkuckucksheim versprechen. Meine Vision ist es, dass wir die Versorgung aufrechterhalten, aber mit verbesserten Rahmenbedingungen.

Darüber hinaus wünsche ich mir, dass der Freie Verband ein Ort zum Wohlfühlen bleibt. Hier gibt es Unterstützung, wo nötig, und Austausch mit Kollegen, wie und wo gewünscht. ■

Weitere Infos zum Verband auf [www.fvdz.de](http://www.fvdz.de).



© chrishoppe.de-stock.adobe.com

# LEIPZIGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

12./13. SEPTEMBER 2025  
PENTAHOTEL LEIPZIG



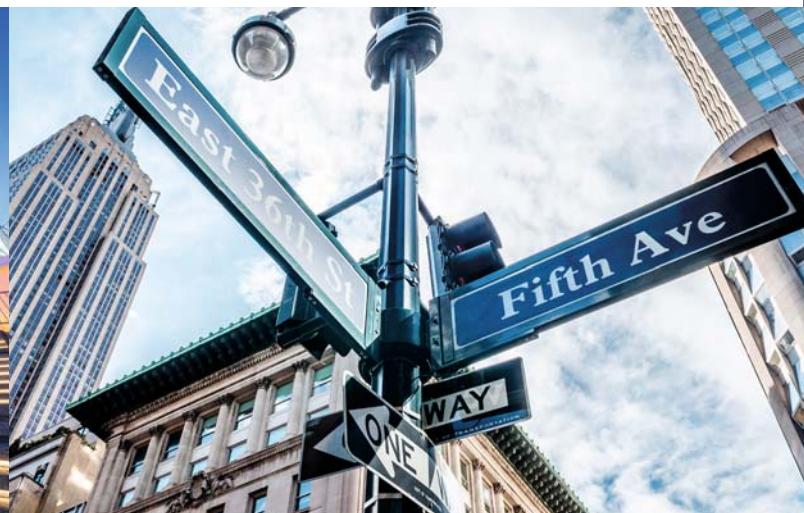
**Fortbildungsreise**

**Di 25.11. – Di 02.12.2025**

# **FORTBILDUNGSREISE NEW YORK – DENTALINNOVATION IM BIG APPLE**

**Sechs Tage, 16 CEM-Punkte und unvergessliche Erlebnisse beim  
Greater Dental Meeting – verbinden Sie Praxiswissen mit dem  
pulsierenden Leben der Metropole, die niemals schläft.**

**Save the Date: 25.11.2025 –02.12.2025**



New York ist der Nabel der Welt: ein Schmelzriegel aus Kunst, Architektur und Innovation. Erleben Sie vom 25. November bis 2. Dezember 2025 eine inspirierende Städtereise, die Fachfortbildung und Lifestyle perfekt kombiniert. Mit dem Besuch des Greater Dental Meeting erhalten Sie Einblicke in die neuesten Behandlungsmethoden, digitale Workflows und Trends der Zahnmedizin – alles an einem Ort, direkt im Herzen Manhattans.

Profitieren Sie von Fachvorträgen renommierter Experten, praxisnahen Workshops und einem interaktiven Austausch mit Kollegen. Highlights sind etwa der Vortrag „Digitaler Workflow in der Implantologie“ sowie praxisorientierte Sessions zur Digitalisierung von Einverständniserklärung und Anamnesebögen.

Die Reise wird komplett organisiert von der Mehrwert GmbH: inklusive Linienflug mit Singapore Airlines ab Frankfurt, aller Flughafengebühren sowie Transfers und fünf Übernachtungen im trendigen 4-Sterne-Hotel M Social Times Square – direkt am Times Square gelegen. Tägliches Frühstück sorgt für einen energiereichen Start in den Tag, der Abend bleibt oft zur freien Verfügung oder für optionale Aktivitäten.

Zwischen den Kongresstagen erwarten Sie beeindruckende Sightseeing-Erlebnisse: eine Stadtrundfahrt, eine Walking Tour durch Manhattan und optionale Highlights wie ein Helikopterrundflug, Broadway-Musical oder ein Abend im legendären Steakhouse Gallagher's. So verbinden Sie die fachliche Fortbildung mit den unvergleichlichen Eindrücken der Metropole, die niemals schlängt.



# 2.195 €

pro Person im DZ, zzgl. 299 € Fortbildungsgebühr

Diese Fortbildungsreise kann – abgesehen von den privat veranlassten Ausgaben – als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

**16 CEM-Fortbildungspunkte**  
gemäß DGZMK / BZAK

## Inklusivleistungen

- Linienflug mit Singapore Airlines von Frankfurt nach New York (JFK) und zurück in der Economy-Class.
- 2 Gepäckstücke á 23 KG auf den Langstrecken.
- Sämtliche Flughafensteuern, Lande- und Sicherheitsgebühren.
- Transfers Flughafen–Hotel–Flughafen, bei Flug ab Frankfurt
- 5 Übernachtungen im Doppelzimmer Hotel: M-Social Times Square 4\*\*\*\*
- 5 x Frühstück
- Fortbildungszertifikat mit 16 Fortbildungspunkten

**Bei Fragen setzen Sie sich gerne direkt mit  
Horst Weber in Verbindung: [weber@mehrwert.ag](mailto:weber@mehrwert.ag)**



**Weitere Informationen  
und Anmeldung unter  
[mehrwert.ag/ny](http://mehrwert.ag/ny)**



Diese Fortbildungsreise wird organisiert und durchgeführt von

 **MEHRWERT GMBH**  
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN  
Mehrwert Beratung GmbH  
Beratung für Ärzte und Kliniken  
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen  
[www.mehrwert.ag](http://www.mehrwert.ag)

unterstützt durch **CareCapital**  
Medizinisches Abrechnungszentrum



ANBIETERINFORMATION\*

# Die DIAO-Familie wächst



KP6879.314.018



KP6909.314.040

KP6881.314.018

Torpedo KP6878



## 1. Beschichtung

**Wie unterscheiden sich DIAO- von herkömmlichen Diamantinstrumenten?**

Mit DIAO präsentiert Komet Dental eine neue Generation von Diamantinstrumenten, die durch technische Präzision und funktionales Design überzeugt. Das Besondere: Keramikperlen werden gezielt in die Diamantbeschichtung integriert, wodurch ein größerer Abstand zwischen den einzelnen Diamanten entsteht. So treten die Diamantspitzen präziser hervor, was die Schneidleistung deutlich verbessert. Diese spezifische Kombination von Diamantkorn und Keramikperlen erfordert höchste Kompetenz in der Galvanik – und stellt eine echte Innovation in der Oberflächenbeschichtung dar. Die daraus resultierende Fusion von Diamant und Keramik erzeugt eine außergewöhnliche Kraftkonzentration, die für eine nie dagewesene Schärfe und Standzeit sorgt. Gleichzeitig bleibt DIAO leicht, geschmeidig und präzise in der Führung – ideal für kontrolliertes Arbeiten im Praxisalltag.

## 2. Indikationen

**In welchen Indikationsbereichen findet DIAO Anwendung?**

Das DIAO-Portfolio von Komet Dental umfasst bereits eine Vielzahl an Instrumenten für die Kavitäten- und Kronenpräparation in unterschiedlichen Figuren und Größen. Das bestehende Sortiment wird unter anderem durch eine Größenerweiterung der Instrumente KP6879.314.018 und 6881.314.018 ergänzt – beide sind ab sofort auch in Größe 018 verfügbar. Darüber hinaus erweitert Komet Dental das Portfolio um eine neue Figur, den KP6909.314.040 – ein Rad mit abgerundeter Kante, welches sich besonders für den okklusalen Abtrag eignet.

**Was leistet DIAO konkret bei der Kronenpräparation?**

Bei der Kronenpräparation bedeutet DIAO weniger Druck und gleichzeitig mehr Schärfe – also eine bessere Kontrolle über das Instrument. Dies ist besonders beim Anlegen eines Kronenrandes entscheidend. Der muss für die digitale oder herkömmliche Abdrucknahme perfekt, sauber und fein sein. Nur so lässt sich der Langzeiterfolg zum Beispiel bei einer Keramikkrone erreichen.

## 3. Standzeit

**Was bedeutet die Diamant-Keramikperlen-Kombination für die Haltbarkeit der Instrumente?**

Bei allen Diamantinstrumenten nutzen sich im Laufe der Zeit die Spitzen ab, sie werden runder und platter. Liegen viele Diamanten nun dicht nebeneinander, wird dadurch irgendwann eher eine Auflagefläche geschaffen, statt dass die Diamantkörner in die Substanz eindringen und sie abtragen könnten. Wie bei allen Diamantinstrumenten tritt auch bei DIAO mit der Zeit ein gewisser Verschleiß auf. Durch die gezielte Konzentration des Anpressdrucks auf die Diamantspitzen wird dieser jedoch effektiv kompensiert – so bleibt die Schneidleistung länger erhalten und der Materialabtrag konstant. Intensive Messungen haben ergeben, dass DIAO-Instrumente im Vergleich zum Durchschnitt marktüblicher Instrumente 34 Prozent mehr Standzeit aufweisen.

## 4. Identifikation und Reinigung

**Hat die duale Belegung auch Auswirkungen auf die Reinigung?**

Zwar können die integrierten Keramikkugeln das Anhaften von Schleifstaub nicht vollständig verhindern, dennoch hat sich gezeigt, dass DIAO-Instrumente im Ultraschallbad deutlich besser zu reinigen sind. Der Grund liegt in der besonderen Beschaffenheit der Oberfläche: Runde Keramikperlen und ein größerer Abstand zwischen den Diamanten reduzieren Ablagerungen spürbar. Das Aufbereitungsprozedere bleibt unverändert, wird jedoch in der Praxis etwas erleichtert. Für schnelle Wiedererkennung sorgt die unverwechselbare Farbe in edlem Roségold. Dies macht DIAO-Instrumente auf den ersten Blick erkennbar – auch nach wiederholtem Einsatz. So lassen sich die Instrumente schnell und eindeutig identifizieren, was die Zuordnung im Arbeitsablauf deutlich erleichtert.

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

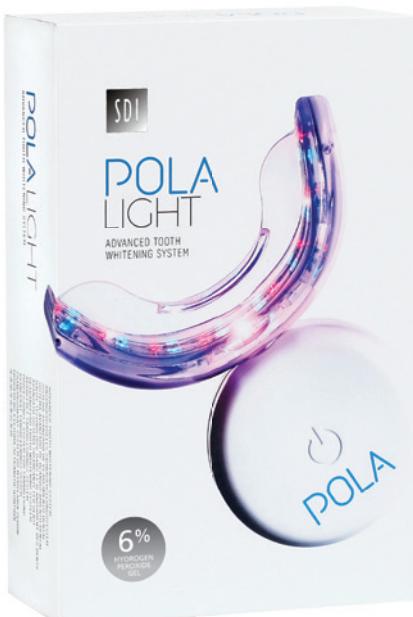
[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)



Infos zum Unternehmen

## Modernes LED-Zahnaufhellungssystem für zu Hause

**SDI Limited präsentiert POLA LIGHT:** ein fortschrittliches Zahnaufhellungssystem, das die preisgekrönte Aufhellungsformel von POLA mit einem LED-Mundstück kombiniert, welches die Aufhellung beschleunigt. Das POLA LIGHT System wird mit POLA DAY 6 % Wasserstoffperoxid-Gel geliefert. POLA LIGHT ist einfach und komfortabel mit einer Behandlungsdauer von nur 20 Minuten pro Tag zu Hause anzuwenden. Die Gele wirken schnell und entfernen dank ihrer Zusammensetzung Langzeitverfärbungen in nur fünf Tagen. Mit ihrer hohen Viskosität und dem neutralen pH-Wert sorgen die Gele für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für zu Hause. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.



© ivana-cajina - unsplash.com

**SDI Germany GmbH**

Tel.: +49 2203 9255-0  
[www.sdi.com.de](http://www.sdi.com.de)

Infos zum  
Unternehmen



**POLA LIGHT**  
ADVANCED TOOTH WHITENING SYSTEM



Ich benötige weitere Informationen  
zu POLA LIGHT.

Bitte kontaktieren Sie mich:

PRAXISSTEMPEL

Fax: +49 2203 9255-200 oder  
E-Mail: [Beate.Hoehe@sdi.com.au](mailto:Beate.Hoehe@sdi.com.au)



## Für lang anhaltende Linderung bei Schmerzempfindlichkeit

Die Beschwerden der Dentinhypersensibilität können Betroffene massiv in ihrer Lebensqualität beeinträchtigen. Die neue Sensodyne Clinical Repair mit NovaMin wurde speziell dafür entwickelt, Schmerzempfindlichkeit durch Dentinreparatur zu lindern und freiliegende Zahnbereiche zu schützen.

NovaMin ist ein in Zahnpasta hierzulande neuartiger Inhaltsstoff. Beim Zähneputzen wird es aktiviert und bindet selektiv an freiliegendes Dentin. Dort entlässt es Kalzium- und Phosphationen, die auf dem Dentin und innerhalb der freiliegenden Dentinkanälchen zu einer schützenden Zahnschmelzhähnlichen Schicht kristallisieren und verhindern, dass schmerzauslösende Reize bis zum Zahnerv gelangen. Ab der ersten Anwendung wird so eine widerstandsfähige Schutzschicht aufgebaut, die mit jedem Zähneputzen weiter gestärkt wird. Diese ist in Labortests bis zu 76 Prozent härter als natürliches Dentin und hält Angriffen durch verschiedene Nahrungssäuren stand.<sup>1-3</sup> Die lang anhaltende Linderung der Schmerzempfindlichkeit bei zweimal täglicher Anwendung von Sensodyne Clinical Repair wurde klinisch bestätigt.<sup>4</sup>

**Haleon Germany GmbH**

[www.haleonhealthpartner.com/de-de](http://www.haleonhealthpartner.com/de-de)

Literatur



## Smarte KI für mehr Effizienz im Praxisalltag

### Vielseitig einsetzbar:

AnyGuard-Dental bündelt zahlreiche praxiserprobte KI-Assistenten auf einer Plattform.

Aufklärung, Dokumentation, Kommunikation – viele Prozesse im Praxisalltag sind zeitintensiv und wiederkehrend. Genau hier setzt AnyGuard-Dental an: Die datenschutzkonforme ChatGPT-Lösung unterstützt Praxisteam dabei, individuelle Aufklärungstexte zu erstellen, Patientengespräche zu transkribieren, Verhaltensempfehlungen zu formulieren oder die Dokumentation effizient und nachvollziehbar zu gestalten – verständlich, schnell und DSGVO-konform. Auch Praxiswebsite, Newsletter oder Social Media lassen sich per KI effizient bespielen. Ob Qualitätsmanagement, Abrechnung oder Patientenkommunikation – die Einsatzfelder sind vielfältig. Mit nur wenigen Stichworten generieren Teams ihre eigenen KI-Assistenten – ganz ohne technisches Vorwissen. So wird AnyGuard-Dental zum praxisnahen Allrounder, der die Bürokratie reduziert, Zeit spart und den Fokus aufs Wesentliche lenkt: die Patientenversorgung.

Mehr Infos auf [www.anyguard.dental](http://www.anyguard.dental).

**Solutioneers AG**  
[www.solutioneers.ag](http://www.solutioneers.ag)

## Neue KI-Rezeptionsassistenz

Zantomed setzt mit der neuen KI-Rezeptionsassistenz für Zahnarztpraxen einen Meilenstein in der digitalen Organisation zahnärztlicher Praxen. Diese innovative Sprachassistenz wurde speziell für den Einsatz am zahnärztlichen Empfang konzipiert. Sie adressiert eine der größten Herausforderungen moderner Zahnarztpraxen: die ständige telefonische Erreichbarkeit, ohne das Personal zu überlasten.

Die KI-Sprachassistenz übernimmt zuverlässig eingehende Anrufe. Sie beantwortet Patientenanfragen empathisch und effizient und kann Termine sowie anfallende Aufgaben intelligent koordinieren. Dabei bleibt die persönliche Note für Ihre Patienten erhalten. Die künstliche Intelligenz ist auf jede einzelne Praxis individuell konfiguriert. Somit können Praxis schwerpunkte, Abläufe, Terminzusagen und Kommunikationsstile perfekt abgebildet werden.

Was den Unterschied macht: Diese KI-Rezeptionsassistenz ist keine Standardlösung von der Stange. Sie wird individuell für jede Praxis nach ihren Wünschen und Vorgaben designt. Zudem wird sie über Schnittstellen nahtlos in die bestehenden Systeme (PVS, Buchungssysteme,

**Hohe Datenschutzkonformität:** Die Lösung hostet sämtliche Sprachverarbeitungen auf deutschen (oder EU-) Servern mit zertifizierten Sicherheitsprotokollen und bietet somit höchste Effizienz wie Vertrauenswürdigkeit.

### PROBE GEFÄLLIG?

Unter Tel.: +49 711 570177336 bietet Zantomed eine Demo-KI-Rezeptionsassistenz für Zahnarztpraxen.

Website, Telefonanlage etc.) eingebunden. Sie kennt die spezifischen Herausforderungen des zahnärztlichen Alltags. Ob Aufklärung zu verschiedenen Behandlungsarten, Erläuterung von Sonderfragen oder die Weitergabe von dringlichen Aufgaben an das Team – die KI reagiert in Echtzeit. Sie handelt situationsgerecht und stets auf dem neuesten Informationsstand. Und das rund um die Uhr – wenn gewünscht.

Praxen profitieren dabei doppelt: Während das Team deutlich entlastet wird, steigt gleichzeitig die Servicequalität für Patienten. Keine Werbung läuft mehr ins Leere, kein Anruf geht mehr verloren, keine Frage bleibt unbeantwortet. Die digitale Assistenz ermöglicht eine neue Form der Effizienzsteigerung. Sie nimmt dem bestehenden Praxispersonal nur die leidigen und immer wiederkehrenden Aufgaben ab. So kann sich das Team auf das Wesentliche konzentrieren – die eigentliche Arbeit am Patienten. In puncto Sprachverständnis, Präzision, Schnelligkeit und umfassende Aufgabenerledigung ist diese KI herkömmlichen Modellen überlegen. Dies umfasst automatische Termineinträge, E-Mail-Erstellung oder Bestätigung per SMS-Dienst.

**Zantomed GmbH**

Tel.: +49 203 607998-0  
www.zantomed.de

The image shows a circular graphic for SPEIKO MTA Zement. At the top, it says "ANZEIGE". In the center, there is a diamond shape containing the word "SPEIKO". Below that, a blue-bordered box contains the text "#mithydroxyapatit". To the right, there is a product box labeled "SPEIKO MTA Zement", "SPEIKO MTA Cement", and "SPEIKO MTA Ciment". The box also features a blue circle with the text "Neue Rezeptur!" and "Mit Hydroxyapatit". Next to the box is a small white tube and a black cap. The background of the circle is light blue.

**SPEIKO MTA Zement mit Hydroxyapatit:**

- Endodontischer Reparaturzement
- Wiederverschließbar, mit Löffel dosierbar und dadurch so ökonomisch
- Aus Reinstchemikalien
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung

## „Daily Driver“: Neue innovative 2-in-1-Prophylaxeeinheit

NSK präsentiert Varios Combi Pro2, eine innovative 2-in-1-Prophylaxeeinheit, die Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit auf ein neues Niveau hebt. Nach intensiver Forschung und Entwicklung wurde das Gerät auf der IDS 2025 vorgestellt. Es überzeugt nicht nur durch seine fortschrittliche Funktionalität, sondern auch durch eine einfache Bedienung und höchste Anpassungsfähigkeit an individuelle Behandlungsformen und Patientenbedürfnisse.

Das innovative Gerät kombiniert auf komfortable Weise die Funktionen der supra- und subgingivalen Pulverstrahlbehandlung sowie des Ultraschallscalings und bietet damit alle Möglichkeiten für eine umfassende Prophylaxe- und Parodontalbehandlung. Den Anforderungen an eine exzellente Benutzerfreundlichkeit kommt NSK mit zahlreichen innovativen Funktionen und Eigenschaften nach.

Während die bewährte Außenführung des Pulverstroms fortgeführt wird, wurden zahlreiche neue Features integriert. Erstmals in dieser Produktkategorie kommt ein Scaler-Handstück aus Titan mit LED-Beleuchtung zum Einsatz, das durch



Jetzt  
Aktionspaket  
sichern.  
Bis 31.8.2025.



Hier gibts mehr Infos  
zum Varios Combi Pro2.

seine herausragende Lebensdauer und exzellente Haptik überzeugt. Auf der Pulvereite steht eine neue Jet-Düse für feinkörnige Pulver zur Verfügung, die auch bei der Supra-Anwendung höchste Effizienz bietet. Die multifunktionale, kabellose Fußsteuerung, das ausgeklügelte Entkeimungssystem sowie erwärmbarer Wasser, sind nur einige von vielen neuen Features, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Varios Combi Pro2 ist als „Daily Driver“ konzipiert und gewährleistet durch seine einfache Wartung einen reibungslosen und effizienten Arbeitsablauf. Optional steht das formschöne iCart Prophy 2 zur Verfügung, das auf Wunsch mit einem Wasserversorgungssystem ausgestattet werden kann.

**NSK Europe GmbH**

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

Infos zum  
Unternehmen



## Fluoridrechner zur Patientenaufklärung

Zahlreiche wissenschaftliche Daten belegen, dass Fluorid in der Kariesprävention unverzichtbar ist. Patientengerecht vermittelt, können diese Daten Fehlinformationen und Bedenken entgegenwirken. Hierbei kann der von CP GABA und der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin (DGPZM) entwickelte Fluoridrechner unterstützen. Fluoride stärken die Widerstandsfähigkeit der Zähne, indem sie die Remineralisierung verbessern. Zudem bilden sie eine calciumfluoridreiche Schutzschicht auf der Zahnoberfläche, die die Zähne vor Säureangriffen und Karies schützt. Fluoride können außerdem den Stoffwechsel von Bakterien hemmen, sodass weniger Säuren produziert werden. Bisher gibt es keine alternativen Wirkstoffe, die diesen Effekt unter kariogenen Bedingungen zeigen. Auch bei fluoridfreien Hydroxylapatit-Produkten ist die Evidenz für die Wirksamkeit bisher nicht hinreichend belegt.<sup>1</sup>



Hier geht es zum Fluoridrechner  
von CP GABA und DGPZM.

**CP GABA GmbH**

Tel.: +49 40 7319-0125  
www.cpgabaprofessional.de

<sup>1</sup> Ganß C, Giese-Kraft K, Jung K, Kerzel P. Fluorid – oder doch besser Hydroxylapatit? Prophylaxe Impuls 27 6-15; 2023.

## KI-gestützte Röntgenanalyse für effizientere Diagnostik

Align Technology gab im März dieses Jahres die Markteinführung von Align X-ray Insights in den Ländern der Europäischen Union und im Vereinigten Königreich bekannt. Align X-ray Insights ist eine neue softwarebasierte (computer-aided detection/CADE) computergestützte Befundungslösung, die künstliche Intelligenz (KI) zur automatischen Analyse von 2D-Röntgenbildern nutzt. Als Teil der Align™ Digital Platform wurde die Software Align X-ray Insights entwickelt, um Ärzte bei der Diagnose von Zahn- und Mundgesundheitszuständen zu unterstützen, Analysen zu standardisieren, Workflows zu rationalisieren und die Patientenbindung zu verbessern. Nach der Bestätigung der Diagnose können Ärzte den detaillierten Bericht von Align X-ray Insights, die automatische Erstellung von Zahndiagrammen und farbige Überlagerungen von Röntgenanomalien zur Patientenaufklärung und Behandlungsplanung nutzen.

Weitere Infos auf [www.alignxrayinsights.com](http://www.alignxrayinsights.com).



**Align Technology GmbH**

Tel.: 0800 2524990  
[www.invisalign.de/provider](http://www.invisalign.de/provider)

Infos zum  
Unternehmen



## Die smarte Alternative zu Amalgam

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

Überzeugt  
durch Festigkeit,  
Randschluss und  
Aushärtungs-  
tiefe.

**SDI Germany GmbH**  
Tel.: +49 2203 9255-0  
[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)

Infos zum  
Unternehmen



## PRODUKTE

### ANBIETERINFORMATION\*



Literatur und Pflichttext



## Fluoridgegel jetzt mit Pfirsich-Minz-Geschmack

CPGABA hat das etablierte Fluoridgegel an zeitgemäße Bedürfnisse der Patienten angepasst. Mit dem neuen Pfirsich-Minz-Geschmack soll die Adhärenz erhöht werden, um frühzeitiger Karieserkrankung entgegenzuwirken.

Vom sechsten bis zum 18. Lebensjahr ist elmex® gelée im Rahmen der Individualprophylaxe von den gesetzlichen Krankenkassen zu 100 Prozent erstattungsfähig.\* elmex® gelée mit 12.500 ppm Fluorid aus Natrium- und Aminfluorid ist für die Anwendung zu Hause bei Kindern ab sechs Jahren geeignet. Die Intensivfluoridierung leistet einen wichtigen Beitrag zur Kariesprävention. Sie bietet zusätzlich zur zweimal täglichen Zahnpflege einen Extraschutz für junge Zähne, die besonders anfällig für Karies sind. elmex® gelée bildet initiale Kariesläsionen durch Remineralisierung zurück.<sup>1</sup> Darüber hinaus stärkt es den Zahnschmelz und reduziert das Risiko neuer Kariesläsionen.<sup>2,3</sup>

**CP GABA GmbH**

Tel.: +49 40 7319-0125

[www.cpgabaprofessional.de](http://www.cpgabaprofessional.de)

\* Zahnärzte sollten dazu

„Individualprophylaxe nach § 22 SGB V“

auf dem Kassenrezept notieren.

## Arsenfreies Devitalisationsmittel für wirksame und sichere Anwendung

TOXAVIT, das erste arsenfreie Devitalisationsmittel der Welt, präsentiert sich jetzt im neuen Design und bleibt ein unverzichtbarer Helfer für Zahnärzte. Es hat seine Wirksamkeit immer wieder bewiesen und erweist sich insbesondere bei Notfall- und Schmerzpatienten als „die letzte Rettung“, wenn herkömmliche Betäubungs- und Behandlungsmethoden versagen und eine Vitalextirpation unmöglich ist.

TOXAVIT bietet eine schnelle und wirksame Lösung, um Patienten von Schmerzen zu befreien, bevor die Devitalisierung der Pulpa einsetzt. Seine bewährte Rezeptur ermöglicht eine gezielte und sichere Anwendung. Dank der zähen, kompakten und homogenen Konsistenz sowie der dunkelgrauen Farbgebung ist das Mittel gut applizier- und einfach entnehmbar. Die innovative Zusammensetzung devitalisiert die Pulpa nicht nur zuverlässig, sondern schaltet dank Lidocain und Eugenol auch Schmerzen direkt aus! Dies macht TOXAVIT zur bevorzugten Wahl bei der Behandlung anspruchsvoller Notfallpatienten, wenn andere Optionen scheitern. TOXAVIT punktet nicht nur durch seine Wirksamkeit, sondern auch durch seine Sicherheit. Die kontrollierte Anwendung und einfache Handhabung gewährleisten, dass Zahnärzte die bestmögliche Versorgung ihrer Patienten sicherstellen können. Dabei spielt die Nachsorge eine wichtige Rolle, um den Behandlungserfolg zu gewährleisten. Die Dentalpaste von lege artis Pharma bleibt ein unverzichtbarer



Infos zum Unternehmen



Bestandteil moderner zahnmedizinischer Notfallbehandlungen. Es ist ein Symbol für Innovation und Patientensicherheit, der Zahnärzten weltweit hilft, selbst schwierigste Fälle erfolgreich zu behandeln. Wie viele bewährte Arzneimittel zeigt TOXAVIT, dass ein langjähriges Produkt weiterhin State of the Art sein kann. Das „neue“ TOXAVIT ist und bleibt ein verlässliches Mittel für Zahnärzte, das sowohl bei Notfällen als auch in komplexen Situationen die optimale Lösung bietet.

**lege artis Pharma GmbH + Co. KG**

Tel.: +49 7157 5645-0 • [www.legeartis.de](http://www.legeartis.de)



Pflichttext

## Schmerzfreie Injektionen dank innovativer Technologie

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

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfe Verabreichen von Lokalanästhetika. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer ergonomischen Haltung arbeiten kann. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert und das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



**RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark**  
**Vertrieb Deutschland: Herr Kurt Goldstein**  
 Tel.: +49 171 7717937  
[www.ronvig.com](http://www.ronvig.com) • [www.calaject.de](http://www.calaject.de)

## Professionelle Zahnaufhellung für zu Hause



Da bei Menschen ein gelbes Lächeln eher unsexy ist, legen Patienten heute mehr denn je Wert auf strahlend weiße Zähne. Mit den individuell hergestellten SnowWhite Bleaching Schienen vom deutschen Fachlabor ORTHOS und dem Opalescence™ Gel erfüllen Sie Patienten diesen Wunsch. Das fürs Home-Bleaching entwickelte System spart Ihnen kostbare Zeit im Praxisalltag. Nach kurzer Einweisung und Aufklärung führen Patienten die Zahnaufhellung bequem zu Hause durch – und das zu einem besonders günstigen Preis. Das Home-Bleaching mit der SnowWhite Schiene funktioniert auch als Auffrischung nach einem In-Office-Bleaching und ist ideal für Angstpatienten.



Im kostenfreien Workshop mit Opalescence™ wird Bleaching at Home ganz einfach erklärt. Buchbar auf: [www.orthos.de/bleaching](http://www.orthos.de/bleaching).

**Das seit 1983 tätige Fachlabor ORTHOS** bietet Praxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz neben der gesamten Bandbreite kieferorthopädischer Apparaturen professionelle Fachberatung, Dentalreferenten vor Ort und Fortbildungen.

**ORTHOS Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG**  
 Tel.: +49 69 719100-0 • [www.orthos.de](http://www.orthos.de)

## Fluoridlack erstmals mit löslichem Bioglas

VOCO Profluorid Varnish + BioMin basiert auf dem seit Jahren bekannten und bewährten desensibilisierenden Fluoridlack VOCO Profluorid Varnish. Neu in der „+BioMin“-Version ist nun der Zusatz des löslichen Bioglasses der Firma BioMin Technologies Ltd.

Das nicht sichtbare und geschmacksneutrale Bioglas wird bereits erfolgreich in anderen Oral Care-Produkten wie zum Beispiel Zahnpasten eingesetzt. Nun wird es jedoch erstmals in einem Fluoridlack verwendet. BioMins Bioglas löst sich im Speichel, setzt Calcium- und Phosphationen frei und unterstützt dadurch die Remineralisierung des Zahns. In Kombination mit dem Fluorid aus dem Varnish bilden sich auf der Zahnoberfläche kristalline Strukturen aus, die unter anderem einen säuregeschwächten Zahnschmelz signifikant härten. VOCO Profluorid Varnish + BioMin bietet den Patienten somit einen doppelten Schutz: Remineralisierung und Desensibilisierung. Das Material ist in den Geschmacksrichtungen Minze, Kirsche, Karamell und Bubble Gum verfügbar.



Infos zum Unternehmen

**VOCO GmbH** • Tel.: +49 4721 719-0 • [www.voco.dental](http://www.voco.dental)

## Innovative Lösungen für effiziente und schonende Versorgungen



Der internationale Dentalspezialist COLTENE präsentiert aktuell sechs neue Lösungen, die die zahnärztliche Behandlung und die Effizienz in der Zahnarztpraxis verbessern: HySolate Liquid Dam bietet fortschrittlichen Zahnfleischschutz, während Kenda ShapeGuard ein Poliersystem der nächsten Generation ist. Bei endodontischen Eingriffen sorgen MicroMega One Glider und RECI Glider für einen zuverlässigen Gleitpfad. Roeko Gelatamp forte und white unterstützen eine effektive Blutstillung und BRILLIANT Lumina ist eine sanfte, wasserstoffperoxidfreie Zahnaufhellungslösung. Die Neuheiten unterstreichen das Engagement der COLTENE Group, klinische Ergebnisse zu verbessern und moderne zahnärztliche Arbeitsabläufe zu optimieren.



Infos zum Unternehmen

**Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG**

Tel.: +49 7345 805-0 • [www.coltene.com](http://www.coltene.com)



**COLTENE ist eines von nur zwei globalen Unternehmen, die mit dem sogenannten E2R-Ansatz (Endodontics to Restoration) Lösungen für den gesamten endodontischen Behandlungsprozess bis zur vollständigen Restauration anbieten – mit dem Ziel, möglichst viele natürliche Zähne zu erhalten.**

## Zwei MTAs für alle Fälle



### SendoCem-

### Indikationen

- Reparatur von Perforationen
- Direkte und Indirekte Pulpenüberkappung
- Pulpotomie
- Wurzelspitzenfüllung
- Apexifikation

**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. SendoSeal 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](mailto:info@kaniedenta.de) auf.

### DIRECTA AB

Alexander Haid  
Tel.: +49 171 8187933  
[www.sendoline.com](http://www.sendoline.com)

Infos zum  
Unternehmen



# ZWP

## VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

## HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

## VORSTAND

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

## PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

## CHEFREDAKTION

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

## REDAKTIONSLÉITUNG

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

## REDAKTION

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

## PRODUKTIONSLÉITUNG

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

## ANZEIGENDISPOSITION

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

## ART-DIRECTION

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

## LAYOUT/SATZ

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

## LEKTORAT

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

## VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

## DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

## DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

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

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

Align Technology	51
Asgard Verlag	9
Coltène/Whaledent	25
CP GABA	5, 23
Directa AB	7
Doctolib	39
DZR	37
Garrison Dental	Titelseite   Booklet
GC Germany	61
Haleon Germany	11, 41
Henry Schein	45
Komet Dental	59
K.S.I. Bauer-Schraube	21
lege artis	35, 56
MANI MEDICAL GERMANY	2
Medcem	33
Mehrwert Beratungs GmbH	78/79
Normec Valitech	63
NSK Europe	15
Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie	29
Permadental	92
RØNVIG	71
SDI	Beilage
Solutioneers	19
SPEIKO	83
Synadoc	13
Tokuyama	47
VOCO	57
ZO Solutions	4

**Editorische Notiz  
(Schreibweise männlich/weiblich/divers):**

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

# FACHWISSEN KOMPAKT

Fundiert, praxisnah, aktuell

EJ PJ OJ IJ



Jetzt die **Journale** im  
Onlineshop bestellen.



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



3Shape-Scanner  
jetzt ab **8.999,-** €  
zzgl. MwSt.

# SCHNELLER. PRÄZISER. SMARTER. DER TRIOS 6 SCANNER VON **3Shape**



TRIOS 6



TRIOS 5



TRIOS Core

**DIE NEUE ÄRA:**  
TRIOS-Scanner zum  
Bestpreis von den  
Fachleuten für  
digitale Workflows



**3Shape Preiswunder bei  
Permadental!**  
Nur für Zahnarztpraxen



Inkl. 1 kostenlosen monolithischen  
Zirkonkrone auf Implantat  
Mit Implantatteilen – egal, welches Implantatsystem



Vom Highend-Komplettanbieter



[www.permadental.de/trios-bestpreis](http://www.permadental.de/trios-bestpreis)

Mit wenigen Klicks persönlichen **Bestpreis** für  
Wunsch-Scanner **inkl. Implantatkrone** anfordern.

Ihr Ansprechpartner für digitale Workflows

permadental.de  
02822-71330

**permadental®**  
Modern Dental Group