

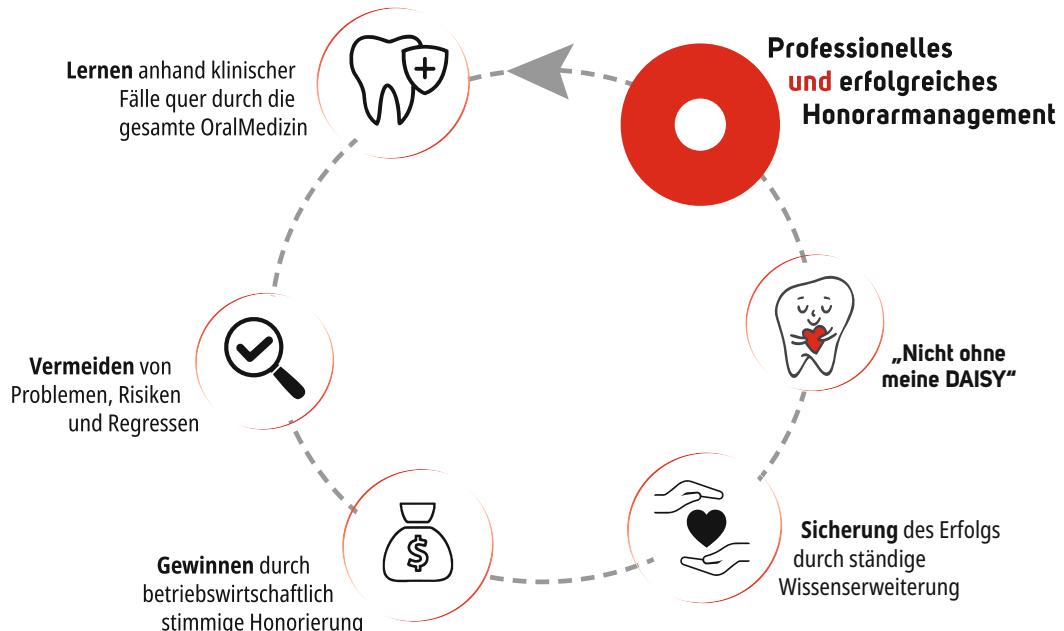
9.25

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS
#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Seniorenzahnmedizin

/// 30



Das Herbst-Seminar 2025

Spannend, unverzichtbar und garantiert gewinnbringend!

- ✓ BMG-News: Status quo und mögliche, positive Ziele für 2026
- ✓ Professionelles Abrechnungsmanagement: Bereiche KCH und PAR
- ✓ Regresse und Honorarverluste: Wie man sie effektiv vermeidet
- ✓ Rekonstruktive Zahnmedizin: Bisshebungen im Kontext mit FAL/FTL
- ✓ Wissens-Update Zahnersatz: Gut gesichert und viel gewonnen
- ✓ Dokumentation: Das ultimative Herzstück jeder Abrechnung
- ✓ U. v. a. m.

JETZT anmelden auf daisy.de oder über den QR-Code



ThemenSchwerpunkt: Seniorenzahnmedizin

kurz gesagt:



© Getty Images - unsplash.com

Inhalt 9 — 2025



Flexible Finanzierungsmodelle wie Leasing oder Mietkauf ermöglichen es Zahnärzten, ihre Praxis schnell und modern auszustatten, ohne Eigenkapital einzusetzen. Dies schont die Liquidität und schafft entscheidende finanzielle Freiräume für den laufenden Betrieb.

WIRTSCHAFT

- 6 Jubiläum: FACES OF OEMUS
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Finanzielle Freiräume mit Leasing- oder Mietkauf
- 14 Barrierefreiheitsstärkungsgesetz:
Was muss die Praxiswebsite beachten
- 16 Rente, Pflege, Gesundheitsversorgung:
Wer bezahlt das Ganze?
- 22 Gesunde High Performance (Teil 1):
„Bewegung? Dafür habe ich keine Zeit.“



„Sprache formt Realität. Auch in der Zahnmedizin entscheidet das Wording darüber, ob ein Thema als Last oder als Chance wahrgenommen wird. Kaum ein Feld zeigt das deutlicher als die zahnmedizinische Versorgung älterer Menschen. Der Begriff Alterszahnmedizin ist seit Jahren etabliert. Doch er trägt eine Bürde: Er klingt nach Defizit, nach Gebrechlichkeit, nach Zusatzaufwand und wenig Attraktivität. Für Patienten und Angehörige wirkt er stigmatisierend – niemand möchte sich selbst in der Schublade ‚Alter‘ wiederfinden. Für Zahnärzte und ihr Team transportiert er unterschwellig: ‚Das ist schwierig, anstrengend, wenig lukrativ.‘ Für die Industrie klingt er nach Kostenstelle, nicht nach Marktchance. Hier setzt der Begriff **ProAge-Zahnmedizin** an. Er bricht mit dem Defizitdenken und schafft ein neues Narrativ: Pro statt ‚Anti‘ – nicht gegen das Alter, sondern für das Alter. Age nicht als Makel, sondern als Lebensphase mit Potenzial. Zahnmedizin nicht als Reparaturbetrieb, sondern als präventives, mobiles, digitales und interdisziplinäres Zukunftsfeld.“

— Dr. Michael Weiss

Das Interview mit Dr. Michael Weiss
können Sie ab Seite 52 lesen.

Gesunde HIGH
PERFORMANCE®



Inhalt 7+8 — 2025

TIPPS

- 24 Gesellschafterwechsel in der Zahnarztpraxis
- 26 Telemedizinische Leistungen in der Gerodontologie



SENIORENZAHNMEDIZIN

- 30 Fokus
- 34 Mit Haltung und Struktur: Seniorenzahnmedizin im Praxisalltag
- 40 Starkes Team, starke Betreuung
- 44 Die neue Approbationsordnung ist eine große Chance!
- 46 Baltic Denture System: Digitale Prothetik im Pflegeheim
- 50 Es tut sich was in der Demenzforschung!
- 52 ProAge-Zahnmedizin: Viel Drive und wirtschaftliches Potenzial**
- 58 32bit Studio: Ein Ziel, viel Zündung
- 60 „Wir machen unseren Versorgungserfolg konkret messbar“



„Ein frühzeitiger Einstieg in die ProAge-Zahnmedizin mit mobilem Versorgungskonzept ist betriebswirtschaftlich zukunfts-fähig sowie ethisch und sozial relevant.“

ANZEIGE



KFO-Abrechnung mit Gütesiegel

oprimo

- Qualifizierte Personal-auswahl
- Persönliche Kunden-betreuung
- Bester Kundennutzen

zosolutions AG
DIE KFO-ABRECHNUNGSPROS

Tel. +41(0)784104391
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

Professionell · Kompetent · Partnerschaftlich



PRAXIS

- 62 Fokus
- 72 Minimalinvasive Kronenverlängerung mit Schall
- 76 Neues Quad Ergänzungs-Teilmatrizen-system sucht Tester
- 78 Lückenlose Nachverfolgung im digitalen Praxisalltag
- 82 „Der Wert eines Winkelstücks zeigt sich in seinem Wartungsbedarf“
- 84 Telefonie: Effiziente Entlastung zum kalkulierbaren Preis
- 86 Factoring – ohne versteckte Nebenkosten und für jede Praxisgröße
- 88 Cloud-Software auf Überholspur

„Innovation ist seit **90 JAHREN** unser Motor – gemessen immer an ihrem realen Nutzen.“

DENTALWELT

- 92 Fokus
- 94 Kulzer plant seine Zukunft
- 98 Produkte

parodontax

DIE ZAHNFLEISCH EXPERTEN



Nach Ihrer Empfehlung übernimmt **parodontax.**

Die parodontax-Formulierung hilft nachweislich, frühe Zahnfleischprobleme rückgängig zu machen, indem sie Plaque gezielt entfernt – und das **4x effektiver** als eine Zahnpasta ohne Natriumbicarbonat.* Mit geschmacksverbessernder Technologie.

Empfehlen Sie die Nr. 1-Marke**

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



Jetzt registrieren
und **kostenlose
Produktmuster**
anfordern.



* Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta (ohne Natriumbicarbonat), nach einer professionellen Zahnreinigung und bei zweimal täglichem Zähneputzen. ** Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeföhrten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.

HALEON



FACES OF OEMUS

30emus

WIR VERLEGEN DENTAL

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

Louis Elsner

B.A.-Student Personalmanagement

Manche bringen alles mit: Sie sind jung, zuverlässig und fleißig, kompetent und motiviert, haben Freude an der Arbeit und spiegeln diese Freude und Drive im interkollegialen Team und nach außen hin wider. Bei der OEMUS MEDIA AG nimmt diese Rolle der 21-jährige Louis ein. Seit 2023 agiert der gebürtige Leipziger als B.A.-Student Personalmanagement im Verlag und wuppt dabei zahlreiche To-dos: Er managt betriebliche Dokumente, betreut und verwaltet das digitale Personalinformationssystem, kümmert sich um die Orga des Fuhrparks, unterstützt das Bewerbermanagement und kommuniziert mit Berufsgenossenschaften und Versicherungen. Themen und Aspekte, die er in den Theorieeinheiten des Studiums lernt, kann er sogleich bei der Arbeit anwenden und überprüfen. Diese enge Interaktion zwischen Theorie und Praxis sorgt für ein konkretes und nachhaltiges Lernen, von dem beide Seiten – Student wie Arbeitgeber – profitieren. Doch Entwicklung braucht am Ende immer auch Persönlichkeit, daher ist Louis' offene und freundliche Art und sein kommunikativer Umgang der vielleicht wichtigste Part für eine bereichernde Zusammenarbeit. Privat begeistert sich Louis für den Fußball von RB Leipzig und liebt es, Ski zu fahren.



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2025 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 9/25 zeigt den passionierten OEMUSianer Louis Elsner.

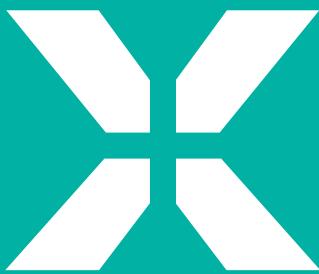


OEMUS
Publikationen



ZWP online





Behandeln Sie Schmerzempfindlichkeit in Ihrer Praxis mit elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Fluoridlack Single Dose



100% Tubuli-Okklusion mit 1 Anwendung¹



Dringt tief ein in die Tubuli²



Schnelle und einfache Anwendung



Transparent, nimmt beim Trocknen die natürliche Zahnschmelzfarbe an



Toller Geschmack nach Himbeere

Zu verwenden:

- ✓ Vor einer professionellen Zahnaufhellung
- ✓ Nach einer professionellen Zahnreinigung oder Parodontalbehandlung
- ✓ Für Patient:innen mit starker Schmerzempfindlichkeit

Produktvorteile:

- ✓ Sorgt für hohe Fluoridaufnahme (5 % Natriumfluorid, 22.600 ppm F-)
- ✓ 50 Einzeldosen pro Schachtel
- ✓ 0,4 ml je Einzeldose
- ✓ Applikationspinsel

Jetzt elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta und passende Zahnbürste empfehlen, Probiersample mitgeben und Schmerzempfindlichkeit ausschalten

zu Hause



* Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren.

1 Ultrudent™ Data on file. Report WO#4422, 2018.

2 Ultrudent™ Data on file. Report 01780, 2020.

Elektronische Patientenakte:

**„KEINER NUTZT
SIE, WEIL SIE
NUTZLOS IST“**



Für Dr. Dr. Frank Wohl, Präsident der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK), hat die elektronische Patientenakte (ePA) keinen Mehrwert. Bisher gebe es nicht einmal einheitliche Kategorien zur Befüllung der ePA, wie *Befund*, *Bericht* oder *Arztbrief*, von einer Volltextsuche ganz zu schweigen. Will sich der Arzt ein Bild von den Vorerkrankungen seines Patienten machen, muss er sich durch einen

Wust an PDFs wühlen, die irgendwie bezeichnet sein können, zum Beispiel „Dokument17“. Somit sei die ePA in ihrer jetzigen Form nichts weiter als ein elektronischer Schuhkarton voller Zettel. Smarte Lösungen sähen anders aus.

Quelle: Bayerische Landeszahnärztekammer (BLZK)

**Hier gehts zur kompletten
Pressemitteilung der BLZK.**

FRISCH VOM MEZGER



© Maixó Studio - stock.adobe.com

**Neues
Aligner Journal
ab Oktober
2025**

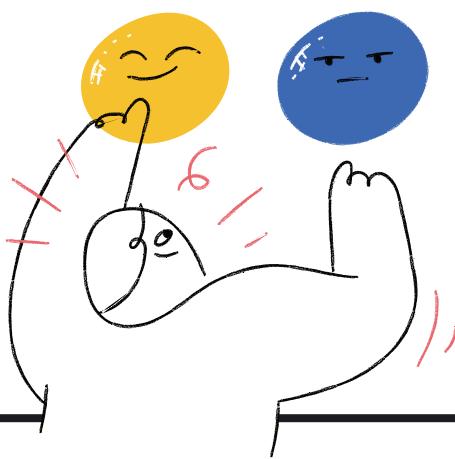
Das AlignerJournal ist das neue Fachmagazin im Portfolio der OEMUS MEDIA AG, das sich exklusiv mit der ganzheitlichen Aligner-Therapie beschäftigt. Es richtet sich an Zahnärzte, Kieferorthopäden, Zahntechniker und Fachleute, die in der ästhetischen und funktionellen Zahnmedizin tätig sind. Das Magazin bietet einen umfassenden Überblick über die neuesten Entwicklungen und Techniken in der Aligner-Therapie und vermittelt praxisrelevantes Wissen für die erfolgreiche Anwendung von Alignern in der täglichen Praxis. Wie gewohnt steht die Publikation ab Erscheinen auch als E-Paper bereit und kann im verlagseigenen Onlineshop (www.oemus-shop.de) bestellt werden.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



**Hier gehts zum
Onlineshop.**





Zahnärzte zuversichtlich(er)

Die Stimmung der niedergelassenen Ärzte hat im 2. Quartal 2025 einen Sprung nach oben gemacht: Das Stimmungsbarometer kletterte um 7,1 Punkte. Dabei verbesserte sich sowohl die Einschätzung der aktuellen Lage (plus 5,5 Punkte) als auch die Erwartung für die kommenden Monate (plus 8,5 Punkte). Während bei den Hausärzten die Stimmung um ganze 10,4 Punkte nach oben ging, stieg sie bei den Zahnärzten um 7,7 Punkte. Das ergibt einen neuen Stimmungswert von –21,1. Als größten Störfaktor rückte in diesem Quartal die Digitalisierung an erste Stelle: 65,2 Prozent der befragten Ärzte empfinden sie als negativ für ihre Arbeitssituation.

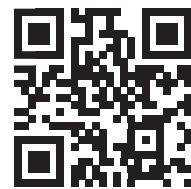
Quelle: STIFTUNG GESUNDHEIT
Stimmungsbarometer Juni 2025

ZWP-Newsletter in **FRISCHEM LOOK**



Die ZWP-Newsletter haben eine Layout-Auffrischung bekommen. Das neue Design kombiniert großformatige Bilder, klare Headlines und kompakte Teaser-Texte zu allen wichtigen Themen aus der Zahnmedizin und der Dentalbranche. Ob wöchentlicher News-Überblick, fachspezifische Updates aus Implantologie, Endodontie oder digitaler Zahnmedizin, oder gezielte Hinweise auf CME-Fortbildungen: Sie wählen, was zu Ihnen passt. Damit sind Sie immer genau so informiert, wie Sie es für Ihren Arbeitsalltag brauchen.

Quelle: ZWP online



**Hier gehts
zur Newsletter-
Anmeldung.**

ANZEIGE



Kooperationspartner
D M S GmbH

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



infotage 2025 **FACHDENTAL**

total dental. regional. persönlich.

*Die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin
und Zahntechnik in den Regionen.*

**10.-11.10.2025
Stuttgart**

**07.-08.11.2025
Frankfurt**

**Jetzt
Tickets
sichern!**

infotage-fachdental.de



Live-in-Betreuung & Pflegepolitik



DREI FRAGEN AN ...

Juliane Bohl

(Geschäftsführerin Hausengel Holding GmbH)

eins

**Frau Bohl, warum sehen Sie den politischen
Ruf nach einem Modellprojekt kritisch?**

Der Begriff „Modellprojekt“ suggeriert, dass wir es mit einer neuen, zu testenden Versorgungsform zu tun hätten, dabei leben und arbeiten seit über zwei Jahrzehnten Tausende Betreuungskräfte im Rahmen der sogenannten Live-in-Betreuung in deutschen Haushalten. Diese Versorgungsform ist Realität, nicht Modell. Was wir brauchen, ist keine symbolpolitische Testphase, sondern endlich ein pragmatischer, gerechter Rahmen für eine Versorgungsform, die längst systemrelevant ist. Meine Sorge ist, dass der politische Fokus auf einzelne Pilotprojekte ein narratives Ungleichgewicht schafft. Es entsteht der Eindruck, nur bestimmte Träger würden rechtssicher und ethisch korrekt handeln, während andere Modelle pauschal unter Grauzonenverdacht geraten. Dabei stehen alle Anbieter vor denselben Herausforderungen. Es braucht keine Leuchttürme für die Schaufenster, sondern tragfähige Brücken für die Praxis.

Die neue Pflegebeauftragte der Bundesregierung, Katrin Staffler (CSU), hatte sich im Juni für eine Verbesserung der Situation für 24-Stunden-Pflegekräfte ausgesprochen und zeitnah neue Modellversuche und gesetzliche Regelungen angekündigt.

Quelle: www.pflegebevollmaechtigte.de

Mehr Infos zu den Angeboten der Hausengel auf www.hausengel.de.

zwei

**Sie sagen, die rechtlichen Grundlagen für
die Live-in-Betreuung seien längst vorhanden ...**

Ja, die zentralen Regelungen existieren längst. Entscheidung, Selbstständigkeit und das Arbeitgebermodell sind rechtlich zulässig – auch für Betreuungskräfte, die im Haushalt der zu betreuenden Person leben. Was fehlt, ist nicht das Gesetz, sondern die Bereitschaft, diese bestehenden Modelle auch politisch zu tragen und in ihrer Vielfalt zu akzeptieren. Das eigentliche Problem liegt in der Umsetzungspraxis: Familien, die auf Live-in-Betreuung angewiesen sind, bewegen sich in einem Klima permanenter Verunsicherung. Seriöse Anbieter, die rechtlich saubere Modelle anbieten, sehen sich mit pauschalen Grauzonen-Vorwürfen konfrontiert. Gleichzeitig wird einzelnen Modellprojekten ein rechtliches Exklusivitätslabel verliehen – das ist nicht sachgerecht. Gefragt ist jetzt kein neuer regulatorischer Rahmen, sondern politischer Wille: erstens, die bestehende Rechtslage auch tatsächlich anzuwenden und zu verteidigen; zweitens, faire finanzielle Unterstützung für Familien, und zwar unabhängig vom gewählten Modell; und drittens, eine Versachlichung der Debatte, bei der Qualität, Transparenz und Verantwortung zählen, nicht Trägerform oder Label.

drei

**Gerade in ländlichen Regionen ist die häusliche
Betreuung oft die einzige praktikable Lösung.
Was wünschen Sie sich hier von der Politik?**

Die Politik muss anerkennen, dass häusliche Betreuung in strukturschwachen Regionen keine Ausnahme, sondern tragende Säule der Versorgung ist. Wenn ambulante Pflegedienste keine Kapazitäten haben, wenn Pflegeheime kilometerweit entfernt sind, dann ist die Betreuungskraft im eigenen Zuhause oft die einzige Alternative. Entscheidend ist ein klares politisches Bekenntnis

zur Live-in-Betreuung als legitimer Versorgungsform. Seriöse Anbieter – solche, die transparent arbeiten, sozialversicherungskonforme Lösungen anbieten und Betreuungskräfte eng begleiten – dürfen nicht länger in die Defensive geraten, während ideologisch gefärbte Pilotprojekte als alleinige Lösung verkauft werden. Wir wünschen uns faire Rahmenbedingungen, nicht privilegierte Wettbewerbsverzerrung. ■

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™

PANAVIA™ Veneer LC

Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5

Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA
Cement Universal
Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

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



MEHR ERFAHREN

BORN IN JAPAN

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

FINANZIELLE FREIRÄUME

mit Leasing- oder Mietkauf

Ein Beitrag von Markus Schmehl

Mit Leasing oder Mietkauf
überspringen Sie finanzielle Engpässe
und landen sicher und liquiditäts-
schronend bei Ihren Zielen.

© Lumos Sp - stock.adobe.com



[PRAXISMANAGEMENT] Neue Praxis ausstatten, die bisherige Praxis erweitern oder defektes Gerät ersetzen? In jedem Fall sind Investitionen fällig. Und das kann schon mal richtig ins Geld gehen. Eine Anschaffung über Leasing oder Mietkauf hilft Zahnärzten, auch größere Investitionen zu realisieren und gleichzeitig die Liquidität zu schonen.

Der klassische Fall: Ein frisch approbierter oder bislang angestellter Zahnarzt steht vor der Chance, eine bestehende Praxis zu übernehmen. Doch häufig ist das Mobiliar veraltet und die medizinische Ausstattung nicht mehr auf dem neuesten Stand. Welche Investitionen sind sinnvoll und finanzierbar? Aber auch bei laufenden Praxen gilt es, nicht nur defekte Geräte zu ersetzen, sondern auch mit dem technischen Fortschritt Schritt zu halten, denn Patienten erwarten eine moderne und gut ausgestattete Praxis. Und gerade bei Behandlungseinheiten oder Röntgentechnik können schnell fünfstellige Beträge anfallen.

Finanzierung ohne Eigenkapital

Eine Finanzierung über Leasing oder Mietkauf kann hier entscheidende Freiräume für Zahnärzte schaffen: Sie brauchen für die Finanzierung kein Eigenkapital und schonen gleichzeitig ihre Kreditlinien. Das erhält die Liquidität für den laufenden Praxisbetrieb, wie Gehälter, Mieten oder Steuerzahlungen. Da die Ratenzahlungen bei Leasing und Mietkauf vorab festgelegt sind, ermöglicht das gleichzeitig eine bessere betriebswirtschaftliche Planung. Je nach Finanzierungsanbieter kann auch gebrauch-

tes Gerät finanziert werden, unter Umständen eine attraktive Option für Praxisneugründer. Leasing und Mietkauf haben also viele Vorteile gemeinsam, unterscheiden sich aber auch in wesentlichen Punkten. Das betrifft vor allem die Eigentumsverhältnisse, die steuerliche Behandlung und die Regelungen zum Vertragsende, wie im Folgenden erläutert wird:

Leasing: Die Nutzung auf Zeit

Leasing ist eine gute Wahl, wenn das zu finanzierende Gerät technisch schnell überaltet, wie etwa DVT-Geräte, und daher nur für einen begrenzten Zeitraum genutzt werden soll. Ein weiteres Argument kann auch sein, dass der Steuerberater Leasing aus betriebswirtschaftlichen Gründen explizit empfiehlt. Beim Leasing bleibt das Finanzierungsobjekt im Eigentum der Leasinggesellschaft und wird auch dort bilanziert. Der Zahnarzt als Leasingnehmer kann dann die Leasing-

raten als Betriebsausgaben steuerlich geltend machen. Mit der Leasingrate zahlt er also lediglich für die Nutzung während der Vertragslaufzeit. Bei Vertragsende sind je nach Vertragskonstellation unterschiedliche Szenarien möglich, wie beispielsweise eine Vertragsverlängerung, Kaufoption oder Rückgabe des Leasingobjekts.

Mietkauf: Der liquiditätsschonende Erwerb

Wenn der Zahnarzt ein Gerät langfristig nutzen und in sein Eigentum übernehmen möchte, ist Mietkauf die bessere Wahl – insbesondere bei langlebigen Investitionen wie in Behandlungseinheiten oder Röntgengeräte. Mietkauf entspricht steuerlich einem Ratenkauf, bei dem das wirtschaftliche Eigentum bereits zu Vertragsbeginn beim Zahnarzt liegt. Das bedeutet: Das Objekt wird im Anlagevermögen erfasst und über die betriebsübliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die enthaltenen Finanzierungszinsen kann der Zahnarzt als Betriebsausgaben geltend machen. Mit Zahlung der letzten Rate geht das Objekt automatisch auch juristisch in das Eigentum des Zahnarztes über.

Finanzierung in wenigen Minuten

In der Realität können aber auch andere Faktoren als steuerliche Aspekte den Ausschlag geben, welche Finanzierungsform sinnvoll ist. So kann es beispielsweise für einen Zahnarzt viel entscheidender sein, wie schnell die Finanzierung verfügbar ist und damit das Objekt bestellt oder erwor-

ben werden kann. Ist das einzige Röntgengerät der Praxis defekt, ist der Zahnarzt auf einen schnellen Ersatz angewiesen. Die Möglichkeit, gebrauchte Ausstattung zu finanzieren, bringt zusätzlich finanzielle Flexibilität. Eine besonders schnelle Finanzierung bieten beispielsweise die Volksbanken Raiffeisenbanken an. Mit der Mietkaufvariante VR Smart express, die über den Verbundpartner VR Smart Finanz bereitgestellt wird, lassen sich Investitionen in neue oder gebrauchte Objekte bis 250.000 EUR in nur wenigen Minuten realisieren, ob Behandlungsstühle oder Röntgentechnik. Es genügt eine Rechnung, eine Bestellung oder ein Angebot, dann fällt die Finanzierungsentscheidung direkt im Beratungsgespräch.

Weitere Infos zum Thema bietet die VR Smart Finanz auf: www.vr-smart-finanz.de.

ANZEIGE



BFS-Factoring hält dir den Rücken frei

Entlastung, die du jeden Tag
spüren kannst

Individuelle Betreuung

Direkte Liquidität

100 % Ausfallschutz



Einfach QR-Code
scannen und mehr
über BFS-Factoring
erfahren.



bfs⁺

Barrierefreiheitsstärkungsgesetz: Was muss die Praxiswebsite beachten

Ein Beitrag von Jonas Baumgartner

Das BFSG richtet sich grundsätzlich an alle Unternehmer, d. h. auch Zahnärzte, die Produkte oder bestimmte Dienstleistungen an Verbraucher, d. h. auch Patienten, verkaufen oder anbieten. Für Zahnärzte ist insbesondere Folgendes relevant: Nach § 2 Nr. 26 BFSG sind auch „Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr“ erfasst – darunter fällt bereits die **Möglichkeit einer Terminbuchung** über die Website, egal ob für einen Praxisbesuch oder eine Videosprechstunde. Hintergrund ist, dass damit bereits ein zivilrechtlicher Behandlungsvertrag vorbereitet wird – und das genügt für die Anwendbarkeit des Gesetzes.

Während die Terminbuchung auf der eigenen Website in den Anwendungsbereich des BFSG fällt, ist derzeit umstritten, ob dies auch für externe Terminbuchungstools gilt. Die Zahnärztekammern vertreten die Ansicht, dass eine Verlinkung auf ein Terminbuchungstool ausreicht, um dem Anwendungsbereich des BFSG zu entkommen. Ganz überzeugt die Ansicht nicht, da es als Umgehung des Schutzzweckes des Gesetzes – der Teilhabe von Menschen mit Behinderung – angesehen werden kann. Wer auf Nummer sicher gehen möchte, sollte bei jeder Art der Einbindung von Terminbuchungen die Barrierefreiheit der Website einhalten.



[PRAXISMARKETING]

Seit dem 28. Juni ist das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) in weiten Teilen in Kraft getreten. Es verfolgt das Ziel, die Teilhabe von Menschen mit Behinderung am gesellschaftlichen Leben zu verbessern. Hierbei werden Anbieter (das heißt unter anderem Webseitenbetreiber) verpflichtet, ihre Produkte und Dienstleistungen barrierefrei zu gestalten – auch digitale Angebote wie Websites. Bei Nichtbeachtung können Bußgelder verhängt werden. Doch was heißt das eigentlich?



Infos zum Autor

Ausnahme Kleinstunternehmen

Ausnahmsweise muss das BFSG von sogenannten Kleinstunternehmen nicht umgesetzt werden. Dies sind nach § 2 Nr. 17 BFSG: Praxen mit weniger als zehn Vollzeitbeschäftigten und unter zwei Millionen Euro Jahresumsatz.

Anforderungen an Praxiswebsites

Wenn eine Website Funktionen enthält, über die ein Vertragsverhältnis angebahnt oder abgeschlossen werden kann (zum Beispiel Terminbuchung, siehe oben), muss die gesamte Website barrierefrei gestaltet sein. Ziel ist, dass auch Menschen mit Einschränkungen die Seite selbstständig nutzen und sich umfassend informieren können. Dabei verlangt das Gesetz Barrierefreiheit nach dem „Stand der Technik“. Konkrete technische Vorgaben enthält es zwar nicht, doch die Bundesfachstelle für Barrierefreiheit wurde beauftragt, einschlägige Standards auf ihrer Website zu veröffentlichen. Bis dahin gilt: Wer diese Standards anwendet, profitiert von einer gesetzlichen Konformitätsvermutung (§§ 4, 5 BFSG).

Da gerade diese offiziellen Standards noch in Entwicklung sind, empfiehlt sich die Orientierung an bereits etablierten Vorgaben, etwa nach dem Behindertengleichstellungsgebot (BGG). Hilfreiche Kriterien sind unter anderem:

- ein ausreichendes Kontrastverhältnis (z. B. 4,5:1),
- Bedienbarkeit via Maus und Tastatur,
- Vorlesbarkeit der Inhalte,
- klare und verständliche Sprache,
- technisch robuste und zugängliche Struktur.



Barrierefreiheitserklärung als Pflichtbestandteil

Betreiber müssen eine sogenannte Barrierefreiheitserklärung auf ihrer Website bereitstellen – gut auffindbar, mit Erläuterung der Funktionen und Angabe, welche Vorgaben erfüllt wurden (oder nicht). Fehlt diese Erklärung oder ist sie fehlerhaft, gilt die Website formell als nicht barrierefrei – unabhängig von der technischen Umsetzung.

Externe Software als Alternative zur Umsetzung der Anforderungen?

Viele Anbieter versprechen einfache Lösungen per externer Software, die Farben, Schriftgrößen oder Lesemodi dynamisch anpasst. Diese Tools sind oft hilfreich und orientieren sich an bekannten Standards (z.B. für Behörden-Websites). Zwar gibt es noch keine offizielle Zertifizierung, aber es ist davon auszugehen, dass einige Anbieter künftig anerkannt werden. Soweit die Praxiswebsite selbst nicht in Gänze barrierefrei ist, ist die Nutzung solcher externen Lösungen aus juristischer Sicht eine gute Alternative zur Umstellung der gesamten Website.

Fazit

Das BFSG bringt viele neue Pflichten, bleibt dabei aber zunächst inhaltlich unkonkret. Begriffe wie „Stand der Technik“ oder „Barrierefreiheit“ müssen noch gefüllt werden. Deshalb ist derzeit noch kein perfekter Zustand der Website erforderlich: Behörden setzen auf Zusammenarbeit statt sofortiger Sanktionen. Bei vermuteter Nichtkonformität werden Praxisbetreiber zunächst kontaktiert, bevor Bußgelder drohen.

Auch wenn noch keine absolute Umsetzung erwartet wird, sollten Praxen nicht abwarten. Besser ist es, sich frühzeitig mit der Thematik zu befassen und bestehende Barrieren schrittweise abzubauen.



Rente,

Pflege,

Gesundheits-
versorgung:

© Karolina Grabowska - unsplash.com

WER BEZAHLT DAS GANZE?

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

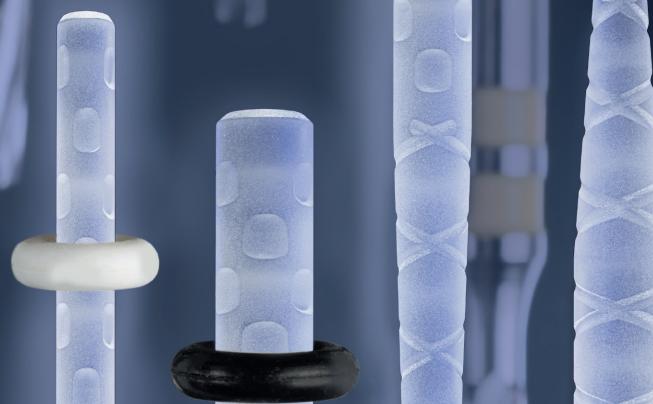
Der gesellschaftliche Wandel stellt das soziale Sicherungssystem Deutschlands vor tiefgreifende Herausforderungen. Insbesondere die demografische Entwicklung hin zu einer alternden Gesellschaft hat massive Auswirkungen auf Rentensystem, Gesundheitsversorgung und Pflege. Eine wachsende Zahl älterer Menschen benötigt Unterstützung, während die Zahl der Erwerbstätigen, die diese Leistungen finanzieren, abnimmt. Vor diesem Hintergrund drängen sich zentrale Fragen auf: Wie kann die finanzielle Stabilität des Sozialstaates langfristig gesichert werden? Welche Reformansätze und Finanzierungsmodelle – staatlich wie privat – stehen im Raum, um das System nachhaltig zu gestalten? Verena Bentele, Präsidentin des Sozialverbands VdK Deutschland, geht im ZWP-Gespräch darauf ein.

Frau Bentele, welche politischen Maßnahmen sind aus Ihrer Sicht notwendig, um die gesetzliche Rentenversicherung gerecht und zukunftsorientiert zu gestalten?

Der Sozialverband VdK setzt sich für eine gerechte und zukunftsorientierte Ausgestaltung der gesetzlichen Rentenversicherung ein. Dafür muss das Rentenniveau nicht nur wie geplant bis 2031, sondern dauerhaft stabilisiert werden. Aus unserer Sicht muss es bei 53 Prozent liegen, um den Lebensstandard zu sichern. Eine unserer zentralen Forderungen ist die Einbeziehung aller Erwerbstätigen in die gesetzliche Rentenversicherung. Künftig sollen auch Beamte, Selbstständige und Politiker verpflichtend in die Rentenversicherung einzahlen. Denn nur so kann langfristig eine solidarische und stabile Finanzierung der Renten sichergestellt werden. Darüber hinaus muss die Beitragsbemessungsgrenze deutlich angehoben werden. Dadurch würden auch hohe Einkommen angemessen zur Finanzierung des Rentensystems herangezogen – ein notwendiger Schritt, um die soziale Gerechtigkeit zu stärken. Gleichzeitig sollen sich Arbeitgeber überproportional an den steigenden



CONTECpro CYTECpro pro LightTransmitting



IDS 2025 FOLLOWup AKTION

● ALLE BOHRER GRATIS

gültig bis 30.1.2026



STARTER SET

99,80 EUR

je Set UVP zzgl. MwSt

REF 44 850 CONTECpro

REF 43 850 CYTECpro

5 REFILL, EINE GRÖSSE

33,20 EUR

je 5 Refill UVP zzgl. MwSt

CONTECpro, 5 Größen

CYTECpro, 6 Größen

DIREKT ZUM SHOP
WWW.HAHNENKRATT.COM

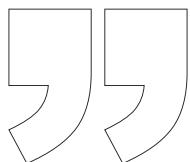


Rentenbeiträgen beteiligen, um die Beschäftigten zu entlasten und die finanzielle Last fair zu verteilen. Dringenden Handlungsbedarf sehen wir auch in der dauerhaften Erhöhung der Bundeszuschüsse zur Rentenversicherung. Der Staat muss seiner Verantwortung für eine verlässliche Altersvorsorge nachkommen und zusätzliche Mittel bereitstellen, um das Rentenniveau langfristig zu sichern. Damit die heute Beschäftigten ausreichend verdienen, um eine Rente zu erwirtschaften, von der sie leben können, muss aus unserer Sicht der gesetzliche Mindestlohn auf 15EUR pro Stunde angehoben werden. Ein höherer Mindestlohn ist eine unverzichtbare Voraussetzung für mehr Rentengerechtigkeit.



Welche Reformen braucht das Land, um Finanzierbarkeit und Qualität der Pflege zu sichern?

Nach Auffassung des Sozialverbands VdK ist auch eine nachhaltige Finanzierung der Pflege nur durch tiefgreifende strukturelle Reformen möglich, die Solidarität und Gerechtigkeit in den Mittelpunkt stellen. Wir halten die Abschaffung der Trennung zwischen gesetzlicher und privater Pflegeversicherung für längst überfällig. Faktisch ist es so, dass beide identische Leistungen erbringen. Statt an solchen Doppelstrukturen festzuhalten, sollte eine einheitliche, solidarische Pflegeversicherung eingeführt werden, in die alle Menschen einzahlen, um die Finanzierungsbasis zu verbreitern. Die Verbreiterung der Finanzierungsbasis ist ein Thema, das alle Sozialversicherungen betrifft. Das gilt ebenso für eine Anhebung beziehungsweise Abschaffung der Beitragsbemessungsgrenze und eine stärkere Berücksichtigung von Vermögenseinkommen wie Gewinne und Mieteinkünfte. Auf diese Weise sollen Besserverdiene in der Pflegeversicherung und anderen Sozialversicherungen stärker in die Finanzierung einbezogen werden. Angesichts der finanziellen Not in der Pflegeversicherung sehen wir akuten Handlungsbedarf. Deshalb ist dringend geboten, dass der Bund Pandemiekosten in Höhe von 5,2 Milliarden EUR, die er über den Ausgleichsfonds der sozialen Pflegeversicherung abgerechnet hat, zurückerstattet. Der Bund hat auf zweckgebundene Beiträge zugegriffen, die ausschließlich den Pflegebedürftigen vorbehalten sein sollten. Es ist auch nicht nachvollziehbar, warum Rentenversicherungsbeiträge von Pflegepersonen aus der Pflegekasse bezahlt werden, wie es der Fall ist. Allein für das Jahr 2025 belaufen sich diese Kosten auf knapp 4,4 Milliarden EUR, bis 2030 werden es 6,2 Milliarden sein. Pflegende Angehörige leisten eine wertvolle Arbeit, die gesellschaftlich unverzichtbar ist. Daher sollten deren Rentenversicherungsbeiträge aus Steuermitteln bezahlt werden.



Jetzt braucht es **MUT, WEITSICHT** und den **POLITISCHEN WILLEN**, notwendige Veränderungen anzupacken. Es geht nicht nur um die Zukunft unserer Sozialversicherungen, sondern auch um das Vertrauen der Bürger in die Handlungsfähigkeit des Staates. Eine Politik im Sinne der sozialen Gerechtigkeit ist der Schlüssel, um den gesellschaftlichen Zusammenhalt und die Glaubwürdigkeit in die Demokratie zu stärken.

(Verena Bentele)

Fraglich ist, wie die Pflege in der Zukunft gewährleistet werden soll, wenn aufgrund des demografischen Wandels die Zahl der Pflegebedürftigen weiter steigt und es gleichzeitig an Pflegefachkräften mangelt. Über 25 Prozent der Beschäftigten in der Altenpflege sind älter als 55 Jahre und in rund 70 Prozent aller Landkreise ist bis 2045 ein Rückgang des Angebots an Pflegekräften zu erwarten. Vor diesem Hintergrund sieht der VdK die Kommunen stärker in der Pflicht, um sowohl die stationäre als auch die ambulante, häusliche Pflege besser zu steuern. Das Ziel muss sein, dass die Planung, Steuerung und Umsetzung von Pflege als Pflichtaufgabe von den Kommunen übernommen wird. Unter ihrer Federführung sollten familiäre, nachbarschaftliche, berufliche und professionelle Pflegeformen miteinander verzahnt werden. Eingebunden werden sollte hier auch die freie Wohlfahrtspflege und weitere Anbieter, um langfristig eine Pflegeinfrastruktur vor Ort zu etablieren, die schon weit vor der Pflegebedürftigkeit greift und Beratung und Präventionsarbeit abdeckt. Der Bund wäre hier in der Pflicht, die Kommunen finanziell so auszustatten, dass sie die pflegerische Versorgung wie beschrieben sicherstellen können.

Tatsache ist, dass die Erwerbsbevölkerung schrumpft.

Wie lassen sich soziale Sicherungssysteme trotzdem und anders als bisher finanzieren?

Ein zentrales Problem liegt darin, dass die Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung stark belastet werden, weil sie zunehmend Aufgaben finanzieren müssen, die eigentlich gesamtgesellschaftlicher Natur sind. Statt diese politisch gewünschten Leistungen sachgerecht aus dem Bundeshaushalt zu finanzieren, werden sie auf die Beitragszahler abgewälzt. Das hat sich in diesen drei Sozialversicherungen als Muster etabliert. Die Folge ist eine strukturelle Unterfinanzierung, die letztlich zu immer höheren Beiträgen für die Versicherten führt – und das ist aus unserer Sicht der falsche Weg. Der VdK ist deshalb überzeugt: Wenn Leistungen dem Allgemeinwohl dienen, dann müssen sie auch aus Steuermitteln bezahlt werden. Gemeinsam mit der NGO Fiscal Future haben wir ein steuerpolitisches Konzept entwickelt, das den Staat finanziell in die Lage versetzen würde, genau diese zusätzlichen Belastungen in den Sozialversicherungen auszugleichen. Unsere Vorschläge könnten Mehrerinnahmen von bis zu 100 Milliarden EUR jährlich einbringen – und gleichzeitig mittlere und kleine Einkommen um rund 35 Milliarden EUR entlasten.

Im Zentrum des Konzepts stehen Reformen bei der Erbschafts- und Vermögenssteuer, die Einführung einer Digitalsteuer und einer Finanztransaktionssteuer sowie ein konsequenteres Vorgehen gegen Steuerflucht und Steuerhinterziehung. Damit ließe sich der Sozialstaat gerechter und langfristig tragfähig finanzieren.



**MEHR ZEIT FÜR
WESENTLICHE ...**

DANK DER RD GMBH

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

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

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

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



RD

RECEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Receptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Prinzenallee 15 | 40549 Düsseldorf

Mittelfristig führt aus unserer Sicht angesichts der stark wachsenden Kosten für das Gesundheitssystem auch hier kein Weg an einer Bürgerversicherung vorbei, in die alle einzahlen. Die Trennung zwischen privater und gesetzlicher Krankenversicherung ist nicht mehr zeitgemäß und sozial ungerecht. In eine Bürgerversicherung würden alle ihrer Leistungsfähigkeit entsprechend einzahlen und die medizinische Versorgung bekommen, die sie brauchen. Auch für die GKV gilt: Um das System gerechter zu finanzieren, muss die Beitragsbemessungsgrenze gestrichen und auch Einkommen aus Kapitalerträgen, Miet- und Pachteinnahmen für die Berechnung der Beiträge herangezogen werden.

Viele ältere Menschen sind bereits heute auf Unterstützung angewiesen – sei es in der Pflege, der Gesundheitsversorgung oder durch soziale Teilhabe. Was muss sich strukturell ändern, damit ein Altern in Würde für alle möglich ist?

Es braucht dafür existenzsichernde Renten. Der VdK fordert deshalb mittelfristig ein Rentenniveau von 53 Prozent sowie die Abschaffung von Kürzungsfaktoren und Abschlägen bei der Erwerbsminderung. Ältere Menschen müssen nach einem langen Arbeitsleben, einer chronischen Erkrankung



„Ältere Menschen müssen nach einem langen Arbeitsleben, einer chronischen Erkrankung oder einem Unfall, der sie arbeitsunfähig macht, OHNE ANGST VOR ARMUT leben können.“

(Verena Bentele)

© Getty Images – unsplash.com

oder einem Unfall, der sie arbeitsunfähig macht, ohne Angst vor Armut leben können. Auch jene, die im Alter auf staatliche Unterstützung angewiesen sind, müssen mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln ein würdevolles Leben führen können. Deshalb braucht es dringend eine Neuberechnung der Grundsicherung im Alter. Politik, Gesellschaft und Sozialversicherungssysteme sind gemeinsam in der Verantwortung, Rahmenbedingungen zu schaffen, die ein materiell abgesichertes, selbstbestimmtes und sozial integriertes Leben ermöglichen. Dazu gehört neben einem ausreichenden Einkommen aber auch eine funktionierende Daseinsvorsorge, wie zum Beispiel eine gute ärztliche Versorgung am Wohnort und Städte und Dörfer, die barrierefrei sind.

Ein zentraler Aspekt für ein würdevolles Altern ist die Selbstbestimmung – insbesondere die Entscheidung darüber, wo man leben möchte.

Die meisten Menschen wünschen sich, auch bei einer Pflegebedürftigkeit in den eigenen vier Wänden bleiben zu können.

Deshalb ist es besonders wichtig, die ambulante und häusliche Pflege weiter zu verbessern.

Im Jahr 2023 wurden 85,9 Prozent der Pflegebedürftigen – das sind rund 4,88 Millionen Menschen – überwiegend von Angehörigen oder in Kombination mit ambulanten Pflege- und Betreuungsdiensten zu Hause versorgt. Diese Menschen müssen einen guten Zugang zu Kurzzeitpflege, Tagespflege und niedrigschwelligen Entlastungsangeboten haben. Und auf der anderen Seite müssen die pflegenden Angehörigen, die Tag für Tag einen unglaublich wichtigen Job machen, stärker in den Fokus rücken. Da denke ich insbesondere an eine bessere Vereinbarkeit von Pflege und Beruf und vor allem an die Einführung eines Pflegelohns.

Damit Pflegebedürftige möglichst lange in ihrem gewohnten Umfeld bleiben können, benötigen sie außerdem ausreichende Zu- schüsse für den barrierefreien Umbau ihrer Wohnungen. Darüber hinaus sind sie auf klare und verständliche Informationen über ihre Pflegeleistungen angewiesen, um diese auch tatsächlich in Anspruch nehmen zu können. ■

ANZEIGE

#mithydroxylapatit

SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:

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

**SPEIKO MTA Zement
SPEIKO MTA Cement
SPEIKO MTA Ciment**

Pulver hellgrau
Powder light-grey
Poudre gris clair

Neue Rezeptur!
Mit Hydroxylapatit

XXXXXX XXXX-XX E 2 g

Summer SALE

Füll dein Lager auf!



Gutscheincode*:
Summer2025

**Willkommen zurück aus den
Sommerferien!**

Jetzt ist genau die richtige Zeit, das Lager aufzufüllen und dabei satt zu sparen. Bis zum 17. September 2025 erhältst du mit dem Gutscheincode ganze **10% Rabatt*** auf deinen Einkauf bei minilu.de.



**ACHTUNG: Begrenzter Aktions-
zeitraum – schnell sein lohnt sich!**

minilu.de
... macht mini Preise

[SELBSTFÜRSORGE] Wer im Gesundheitswesen arbeitet, lebt oft am Limit – und merkt es erst, wenn es zu spät ist. Rückenschmerzen, Schlafstörungen, mentale Erschöpfung: Das sind nicht nur individuelle Probleme – sie sind systemisch. In vielen Zahnarztpraxen gehört Dauerbelastung zum Alltag. Die Lösung? Wird zu oft an die persönliche Disziplin delegiert. Dr. Nina Psenicka, Fachärztin für Oralchirurgie, Coach, Speakerin und Bestsellerautorin, beleuchtet in vier exklusiven ZWP-Beiträgen, was es braucht, um im Praxisalltag leistungsfähig zu sein und es zu bleiben.

Gesunde High Performance®: Ein interdisziplinärer Ansatz

Seit über 15 Jahren arbeitet Dr. Nina Psenicka in der ärztlichen und zahnärztlichen Fortbildung an den Kammern in Deutschland und Österreich – und dabei sieht sie immer wieder das Gleiche: Hochkompetente Teams, die ihr Bestes geben, aber an sich selbst vorbeileben. Genau hier setzt das Konzept Gesunde High Performance® an. Es basiert auf Erkenntnissen aus Medizin, Neurowissenschaft, Sportwissenschaft und Wirtschaft – und übersetzt diese in praxistaugliche Tools für den Alltag in der Zahnarztpraxis.

Ihr Buch *Sport – Dein Gehirn-Booster*, mit einem Vorwort von Jochen Schweizer, erläutert die positiven Effekte von Bewegung auf unser Gehirn und unsere kognitive Leistungsfähigkeit.

Weitere Infos auf www.dr-psenicka.com.



Infos zur Autorin

Gesunde HIGH PERFORMANCE®

Mikro-
bewegung
statt Ausrede

Teil

„Bewegung? Dafür habe ich keine Zeit.“

Ein Beitrag von Dr. Nina Psenicka

ss gesünder, Mach mehr Sport, schlaf halt mehr – das sind gut gemeinte Ratschläge, die viele Praxisinhaber ihrem Team (und sich selbst) geben. Doch wer glaubt, dass Gesundheit im anspruchsvollen Praxisalltag allein durch Disziplin erreichbar ist, verkennt die Realität – und verliert langfristig seine Leute. Denn: Gesundheit ist kein Privatthema. Sie ist ein strategischer Erfolgsfaktor – besonders in Berufen mit hoher Präzision und kognitiver Dauerbelastung. Und sie braucht mehr als Wissen. Sie braucht Struktur, System und Strategie.

Denkfehler #1:

„Ich habe keine Zeit für Bewegung.“

Dieser Satz ist einer der häufigsten – und einer der gefährlichsten. Denn wer denkt, Bewegung sei ein Freizeitluxus, ignoriert eine zentrale Wahrheit: Bewegung ist ein neurobio-



logisches Grundbedürfnis. Studien zeigen, dass schon 15 Minuten moderate Bewegung täglich Fokus, Reaktionszeit und Entscheidungsqualität messbar verbessern¹ Und zwar nicht langfristig, sondern sofort. Gerade in der Zahnmedizin, wo exakte motorische Fähigkeiten und mentale Dauerpräsenz gefordert sind, wirkt Bewegung wie ein mentaler Booster – oder eben der fehlende Baustein, wenn sie ausbleibt.

Was Bewegung im Gehirn wirklich bewirkt

Sport wirkt nicht nur auf den Körper – sondern auf das Gehirn. Beim Training werden sogenannte Myokine aus der Muskulatur freigesetzt – hormonähnliche Botenstoffe, die direkt mit dem Gehirn kommunizieren. Besonders wichtig ist dabei BDNF (Brain-Derived Neurotrophic Factor) – ein Wachstumsfaktor, der die Neuroplastizität fördert: also die Fähigkeit des Gehirns, neue Nervenzellen zu bilden und synaptische Verbindungen zu stärken. Diese Prozesse steigern unter anderem:²

- Konzentration und geistige Flexibilität
- Stressresistenz und emotionale Stabilität
- Gedächtnisleistung und Lernfähigkeit

Mit anderen Worten: Wer sich regelmäßig bewegt, denkt schneller, klarer – und trifft bessere Entscheidungen.

Mikrobewegung statt Ausrede

Natürlich ist der Praxisalltag eng getaktet – aber Bewegung muss nicht ausufernd sein. Bereits kleine Bewegungsroutinen zwischen zwei Patienten, in der Aufbereitung oder während der kurzen Mittagspause können helfen, Verspannungen vorzubeugen, das Nervensystem zu regulieren und die Konzentration wieder zu steigern. Die folgenden vier Handlungsempfehlungen geben hierzu ganz konkrete Vorschläge:

1. Bewegung terminieren – nicht dem Zufall überlassen.

15 Minuten gezielte Aktivierung am Tag sollten so selbstverständlich sein wie das tägliche Zähneputzen.

2. Mini-Übungen in den Praxis-alltag integrieren.

Bewegung im Gehen, Stretching in der Aufbereitung oder zwei Minuten Lockerung nach jeder Stunde – alles zählt.

3. Den Arbeitsplatz bewegungsfreundlich gestalten.

Kleine Veränderungen – wie höhenverstellbare Hocker, rutschfeste Matten oder kurze Wege für aktive Pausen – fördern Mikrobewegung im Alltag und senken die Belastung für Rücken und Gelenke.

4. Führung als Vorbildfunktion leben.

Wer als Chef Bewegung lebt, erlaubt dem Team, es auch zu tun – ohne schlechtes Gewissen.

Fazit

Wer keine Zeit für Bewegung hat, wird früher oder später Zeit für Krankheit haben. Gesunde High Performance® beginnt nicht mit einem Fitnessstudiovertrag, sondern mit einem Bewusstseinswandel. Leistung und Gesundheit sind kein Widerspruch – wenn man weiß, wie man sie verbindet. In der Zahnarztpraxis beginnt das mit jedem Schritt, den Sie mehr gehen.

1 Hillman et al., 2008; Stillman et al., 2016

2 Belegt u. a. durch Cotman und Berchtold (2002), Erickson et al. (2011), Gomez-Pinilla und Hillman (2013), Hillman et al. (2008)

ANZEIGE

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

DER Kommentar

ANZEIGE

Abrechnung?
Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

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

Gesellschafterwechsel

in der Zahnarztpraxis

Der Wechsel im Gesellschafterkreis einer Zahnarztpraxis ist weit mehr als ein rein wirtschaftlicher Vorgang. Er betrifft Strukturen (Gesellschaftsvertrag), Menschen (Team, Patienten), Infrastruktur (Räume, Geräte) und Finanzen (Kaufpreis, Steuern). Entscheidungen müssen weiter tragfähig sein, Patienten sollen sich gut aufgehoben fühlen und das Team braucht Orientierung. Wer früh beginnt, klar kommuniziert und rechtlich sauber gestaltet, macht den Wechsel zur Chance – nicht zum Risiko.

Unternehmensführung – klare Spielregeln

Am Anfang steht die Unternehmensführung. Der Gesellschaftsvertrag sollte Stimmrechte, Beschlussquoren und Vetorechte so austarieren, dass Handlungsfähigkeit und Minderheitenschutz gleichermaßen gesichert sind. Ein klarer Katalog zustimmungsbedürftiger Geschäfte – etwa größere Investitionen, neue Standorte oder wesentliche Personalentscheidungen – verhindert Kompetenzgerangel. Für den Ausnahmefall gehören praktikable Blockadelöser (Schlichtung, Schiedsgutachten) und Change-of-Control-Klauseln hinein, damit die Praxis auch in Übergangssituationen steuerbar bleibt.

Ausstieg sauber regeln

Der Exit eines Partners braucht klare Leitplanken. Wie wird die Abfindung ermittelt (zum Beispiel Ertragswert), zu welchem Stichtag, in welchen Raten und mit welchen Sicherheiten? Ein angemessenes, räumlich und zeitlich begrenztes Wettbewerbsverbot schützt die Praxis – ein Ausgleich sorgt für Fairness. Garantien, Freistellungen und Nachhaftung regeln, wer für Altlasten, Steuern und schwebende Verfahren einsteht. All das schafft Verlässlichkeit und reduziert Streitpotenzial.

Übergang von Patientenbeziehungen und Infrastruktur

Besonders sensibel ist der Übergang im Alltag der Versorgung. Patienten wollen wissen, wer sie künftig behandelt. Das lässt sich vertraglich und kommunikativ sauber abbilden. Patientenakten dürfen nicht pauschal „mitverkauft“ werden; ohne ausdrückliche Einwilligung ist nur die fallbezogene Übermittlung bei Wiedervorstellung zulässig. Beim Personal greift regelmäßig ein Betriebsübergang: Ar-



Ein gut geplanter Gesellschafterwechsel ist eine geordnete Übergabe des „Staffelstabs“, die die Zukunft der Praxis für Team und Patienten sichert.



beitsverhältnisse gehen automatisch über, die Belegschaft ist vorher ordnungsgemäß zu unterrichten. Räume und Miete wechseln nicht „stillschweigend“ den Vertragspartner – Vermieterzustimmung und Nachträge gehören auf die Roadmap. Für Geräte und Medizinprodukte sind Inventar, Wartungs-/Eichnachweise und der Betriebswechsel (Einweisungen, Instandhaltung) zu dokumentieren.

Deal-Struktur statt Standardformel: Von Earn-out bis Working Capital

Wirtschaftlich lohnt ein genauer Blick auf Kaufpreis und Steuern. Standardformeln tragen hier selten. Besser sind maßgeschneiderte Mechaniken (Earn-out, Haltefristen, Working-Capital-Ausgleich), die die Praxisrealität abbilden – ohne unzulässige Kopplung an Patientenlisten. Häufig vorteilhaft ist der direkte Anteilserwerb statt einer Anwachsung, weil sich so Buchwerte eher erhalten und gewerbesteuerliche Effekte vermeiden lassen. Zugleich ist die freiberufliche Prägung zu sichern: Alle Mitunternehmer sollten fachlich verantwortlich tätig sein.

Praxistipps für den optimalen Wechsel

- **Rechtzeitig planen:** Mindestens ein Jahr Vorlauf zahlt sich aus.
- **Kaufpreis individuell strukturieren:** Maßgeschneiderte Regelungen werden steuerlich sowie wirtschaftlich belohnt, Standardlösungen genügen selten.
- **Direkter Anteilserwerb statt Anwachsung:** So nutzen Sie steuerliche Gestaltungsspielräume und reduzieren Risiken.
- **Experten einbinden:** Spezialisierte Berater für Medizinrecht und Steuerrecht sichern die Umsetzung.

So wird aus der heiklen Phase ein geordneter Staffelstabmoment – für eine Praxis, die stabil bleibt und dennoch weiterkommt.





Gut gefüllt. Gut gefühlt.

DeltaFil Glasionomer-Füllungsmaterial

Zuzahlungsfreie
Amalgam-Alternative!



Insbesondere für Ihre vulnerablen Patienten – Kinder, Senioren und Personen mit besonderen Bedürfnissen – bedarf es einer zeiteffizienten Lösung.



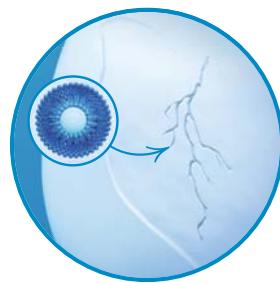
Patientenfreundlich

Ideal bei eingeschränkter Kooperationsfähigkeit und erschwertem Zugang zur Kavität



Mitgedacht

Vermeidung von Mikro-Rissausbreitung durch patentierte Mizellen-Technologie



Optimal für Kinder und Senioren

Spezielles Farbangebot für Milchzähne und stark verfärbte Zähne im Alter; Remineralisationsfördernd durch unterstützende Fluoridfreisetzung



Einfaches Handling

Selbst-adhäsiv, ohne Lichthärtung, keine absolute Trockenlegung, kein Kleben am Instrument



Warum DeltaFil
in Ihrer Praxis den
Unterschied macht?
Finden Sie es heraus!

Zusammen ein Lächeln voraus

DMG

Telemedizinische Leistungen

in der Gerodontologie

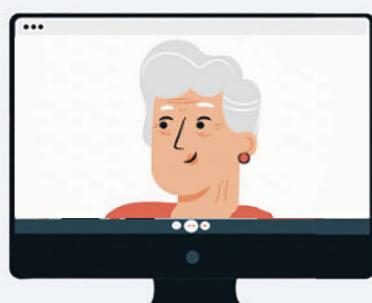
Die Seniorenzahnmedizin gewinnt angesichts des demografischen Wandels zunehmend an Bedeutung. Mit der stetig wachsenden Zahl älterer und hochbetagter Menschen rückt die zahnmedizinische Versorgung dieser Patientengruppe immer stärker in den Fokus zahnärztlicher Praxen. Dabei ergeben sich besondere Anforderungen an Diagnostik, Therapieplanung und Kommunikation, die über die klassische Zahnmedizin hinausgehen.

Im nachfolgenden Artikel haben wir uns auf verschiedene telemedizinische Leistungen im Rahmen der Gerodontologie fokussiert. Während einige innovative Praxen diese bereits erfolgreich einsetzen, bleiben sie in der Mehrheit der zahnärztlichen Einrichtungen bislang ungenutzt oder sind sogar weitgehend unbekannt. Dabei bieten bestimmte telemedizinische Anwendungen ein enormes Potenzial: Wer langfristig Zeit und Kosten sparen und zugleich betagte Patienten sowie das Praxisteam entlasten möchte, kommt an ihnen kaum vorbei.

Zudem ist die Akzeptanz digitaler Lösungen in der Bevölkerung hoch – sowohl im interdisziplinären Austausch unter Ärzten als auch in der Kommunikation mit Patienten. Mittlerweile ist ein großer Teil der älteren Menschen in der digitalen Welt angekommen: Sie nutzen längst Laptops, Tablets und Smartphones, um mit Familie und Freunden in Kontakt zu bleiben. Warum also nicht auch mit dem Zahnarzt? Diese Möglichkeiten sollten in den Praxen aktiv genutzt und angeboten werden – zum Wohle einer verbesserten Patientenversorgung.

Welche Möglichkeiten es gibt, worin die Unterschiede liegen und wie diese abgerechnet werden, wird nachfolgend beleuchtet.

Videosprechstunde (zwischen Arzt und Patient)



© DAISY - freepik.com



**Zeitsparend, alltagstauglich
und patientenfreundlich**

Die Videosprechstunde ist eine telemedizinisch unterstützte Form der Patientenbetreuung – gegebenenfalls unter Einbeziehung eines Betreuers oder gesetzlichen Vertreters. Ähnlich wie in der hausärztlichen Versorgung dient sie der Beratung des Patienten per Videoanruf. Eine Abrechnung ist unter folgenden zwei Voraussetzungen möglich:

1. Es muss sich im Kassenbereich (GKV) um einen vulnerablen Patienten mit Pflegegrad (nach § 15 SGB XI) bzw. Eingliederungshilfe (nach § 99 SGB IX) handeln. Diese Regelung findet für Versicherte der PKV keine Anwendung.
2. Die zeitgleiche Videosprechstunde wird über einen zertifizierten Videodienstanbieter¹ geführt.

Leistungsbeschreibungen (gelb = GKV, blau = PKV)

BEMA EUR Kurztext

VS	20,-	Videosprechstunde
----	------	-------------------

TZ	20,-	+ Technikzuschlag Je Praxis bis zu 10 × pro Quartal
----	------	--

GOÄ EUR Faktor Kurztext

Ä1	10,72	2,3	Beratung
----	-------	-----	----------

Ä3	20,11	2,3	Eingehende, das gewöhnliche Maß übersteigende Beratung
----	-------	-----	--

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



ABRECHNUNG

TIPP*

Die Leistung nach der BEMA-Nr.VS ist nur als alleinige Leistung abrechnungsfähig und kann nicht neben den BEMA-Leistungen VFK (Videofallkonferenz), BEMA-Nr. 181 (Konsiliarische Erörterung) oder BEMA-Nr. 182 (Konsiliarische Erörterung im Rahmen eines Kooperationsvertrages) abgerechnet werden.

Bei Versicherten der PKV kann die GOÄ-Nr. Ä1 bzw. Ä3 herangezogen werden. Ein höherer Aufwand z. B. durch die Verwendung eines Videodienstleisters muss (im Hinblick auf den Honorarvergleich zwischen BEMA und GOÄ) bei der Bemessung des Steigerungsfaktors gemäß § 5 Absatz 2 GOZ unbedingt berücksichtigt werden!

Eine Übersicht zur Berechnung aller telemedizinischen Leistungen ist unter anderem im Beschluss des Beratungsforums (BZÄK, PKV und Beihilfe) auf Ihrer DAISY nachzulesen.

© Studio Romantic - stock.adobe.com



DIE DAISY

- Verzeichnisse: GOZ
- Beschlüsse des Beratungsforums
- Nr. 38 - Telemedizinische Leistungen durch Zahnärzte ...



© DAISY

ANZEIGE

Riesen Auswahl, kleine Preise für mich

2nddirect

für mich



Jetzt entdecken!



*Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab 250,00 € Nettokaufwert. Gültig vom 01.09.25 bis 30.09.25. Einlösung nur im direct Onlineshop. Nicht mit anderen Gutscheinen kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

direct-onlinehandel.de/willkommen

ABRECHNUNG

TIPP*

Videosprechstunde bei Patienten ohne Pflegegrad bzw. Eingliederungshilfe:

Beratungsgespräche, bei denen die Anwesenheit des Patienten in der Praxis nicht zwingend erforderlich ist, werden zunehmend im Rahmen von Videosprechstunden durchgeführt – und sind für viele Zahnarztpraxen bereits gelebter Alltag. Wenn alle notwendigen diagnostischen Unterlagen vorliegen und feste Termine vereinbart werden können, profitieren sowohl Patienten als auch Praxisteam durch Zeit- und Kostensparnis. Für telefonische Beratungen konnten die entsprechenden Leistungen nach der BEMA-Nr. Ä1 bzw. beim Privatpatienten nach der (z.B.) GOÄ-Nr. Ä1ff. schon immer abgerechnet werden – dies gilt selbstverständlich auch für die Videosprechstunde.

Videofallkonferenz (zwischen Arzt und Pflege- bzw. Unterstützungspersonen)



© DAISY - freepik.com

Eine Videofallkonferenz bezeichnet eine telemedizinisch unterstützte Besprechung zwischen dem Zahnarzt und Pflege- oder Betreuungspersonen bezüglich eines Patienten. Die Abrechnung ist unter zwei Voraussetzungen möglich:

1. Es muss sich dabei um einen vulnerablen Patienten mit Pflegegrad bzw. Eingliederungshilfe handeln.
2. Die zeitgleiche Videofallkonferenz wird über einen zertifizierten Videodienstanbieter¹ durchgeführt.

¹ Zertifizierte Videodienstanbieter sind auf der Homepage der KZBV zu finden:
www.kzbv.de/videosprechstunden-und-videofallkonferenzen.1396.de.html

Leistungsbeschreibungen (gelb = GKV, blau = PKV)

BEMA	EUR	Kurztext
VFKa	15,-	Videofallkonferenz eines Versicherten
TZ	20,-	+ Technikzuschlag Je Praxis bis zu 10 × pro Quartal
VFKb	7,50	Videofallkonferenz jeder weitere Versicherte
TZ	20,-	+ Technikzuschlag Je Praxis bis zu 10 × pro Quartal

GOÄ EUR Faktor Kurztext

Ä4a	29,49	2,3	Erhebung der Fremdanamnese über einen Kranken und/oder Unterweisung und Führung der Bezugsperson(en) – im Zusammenhang mit der Behandlung eines Kranken – als Videofallkonferenz
-----	-------	-----	--

Bei Versicherten der PKV wird laut dem Beschluss Nr. 38 des Beratungsförums für Gebührenordnungsfragen die Berechnung als Analogleistung gemäß § 6 Abs. 1 GOZ beschrieben. Die BZÄK, der PKV-Verband und die Beihilfe empfehlen als Analogleistung die GOÄ-Nr. Ä4. Aufgrund der Erstattungsfähigkeit ist es empfehlenswert, die vom Beratungsförum empfohlene Analogleistung heranzuziehen. Der Steigerungsfaktor kann gemäß § 5 GOÄ entsprechend angepasst werden.

DAISY Akademie + Verlag GmbH

Sylvia Wuttig, B.A.
Tel.: +49 6221 4067-0
info@daisy.de • www.daisy.de



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin



Dentaleinheiten Austauschaktion.

Bis zu 16.499
Euro sparen.*

Baumpflanzung inklusive! Die zukunftssichere, umweltfreundliche Tauschaktion!



Made for tomorrow!



Doppelt profitieren
mit dem Investitions-
Booster!

Wow!

Mit der neuen KaVo-Generation
holen Sie sich handfeste Vorteile
in die Praxis!



Austauschbonus auch für Imaging und Instrumente!

Hier sichern: www.kavo.com/de/exchange

*Aktionsbedingungen unter: www.kavo.com/de/exchange

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach | Deutschland
www.kavo.com

THE
ELEMENTS
OF EXCELLENCE

KAVO
Dental Excellence

SENIOREN-ZAHNMEDIZIN

HIGHLIGHTS

© De Visu - stock.adobe.com
 © K Abrahams/peopleimages.com- stock.adobe.com
 © Dr. Michael Weiss



34

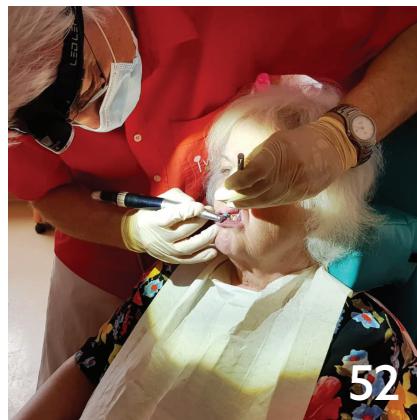
Mit Haltung und Struktur:

Seniorenzahnmedizin im Praxisalltag



44

Die neue **Approbationsordnung** ist eine Chance!



52

ProAge-Zahnmedizin:

Viel Drive und wirtschaftliches Potenzial



© Halfpoint - stock.adobe.com

13 MILLIONEN

Menschen leben mit Beeinträchtigung

In Deutschland leben derzeit rund **7,9 Millionen Menschen mit einem Grad der Behinderung** (GdB) von mindestens 50. Das entspricht etwa 9,3 Prozent der Bevölkerung, die von einer Schwerbehinderung betroffen sind. Insgesamt wird die Zahl der Menschen mit Beeinträchtigungen auf etwa 13 Millionen geschätzt. Seit Juni ist Jürgen Dusel, selbst stark sehbehindert, Beauftragter der Bundesregierung für die Belange von Menschen mit Behinderungen. Der Jurist setzt sich seit vielen Jahren engagiert für Inklusion, Barrierefreiheit und die gleichberechtigte Teilhabe dieser Bevölkerungsgruppe ein.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Pflege im Heim:

Eigenanteil knackt 3.000-Euro-Marke

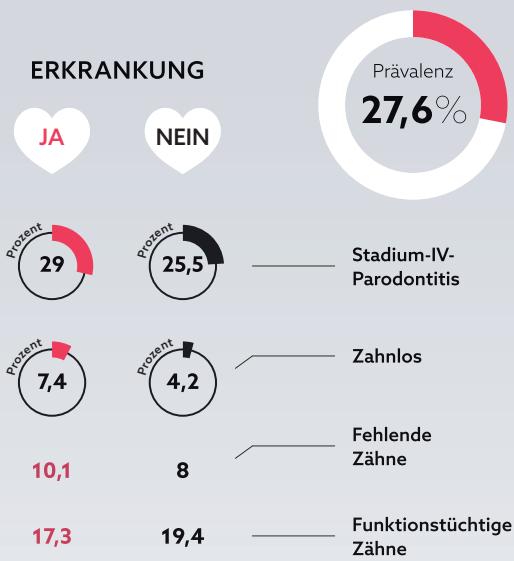
Die finanzielle Belastung für Pflegebedürftige in Heimen hat sich im Sommer erhöht. Erstmals übersteigt der monatliche Eigenanteil im ersten Jahr der stationären Pflege bundesweit die Marke von 3.000 EUR. Seit dem 1. Juli müssen Bewohner im Schnitt 3.108 EUR aus eigener Tasche zahlen. Damit kletterten die Eigenanteile seit Jahresbeginn um 124 EUR, im Vergleich zum Vorjahr sogar um 237 EUR.

Quellen: www.tagesschau.de
 Verband der Ersatzkassen (vdek)

Mundgesundheit und Herz-Kreislauf-Erkrankungen

Die Grafik der DMS•6 zeigt die Zusammenhänge zwischen Mundgesundheit und kardiovaskulären Erkrankungen bei jüngeren Senioren (65 – 74 Jahre). Die Prävalenz kardiovaskulärer Erkrankungen in dieser Altersgruppe beträgt **27,6 %**. Ein Vergleich der Mundgesundheitsindikatoren zeigt, dass Betroffene im Durchschnitt eine schlechtere orale Situation aufweisen:

- Stadium-IV-Parodontitis tritt bei Personen mit **kardiovaskulären Erkrankungen in 29,0 %** der Fälle auf, gegenüber **25,5 %** bei nicht Betroffenen.
- Die **Zahnlosigkeit ist mit 7,4 %** bei Erkrankten deutlich häufiger als bei Nichterkrankten (**4,2 %**).
- **Erkrankte weisen im Schnitt 10,1 fehlende Zähne auf**, während es bei nicht Erkrankten 8,0 Zähne sind.
- Zudem besitzen sie weniger funktionstüchtige Zähne (17,3 vs. 19,4).



Diese Daten verdeutlichen, dass kardiovaskuläre Erkrankungen mit einer signifikant erhöhten oralen Morbidität assoziiert sind. Insbesondere Parodontitis, Zahnverlust und Zahnlosigkeit treten häufiger auf, was den Zusammenhang zwischen systemischen Erkrankungen und oraler Gesundheit unterstreicht. Die Ergebnisse betonen die Notwendigkeit interdisziplinärer Prävention und Betreuung, um sowohl die kardiovaskuläre als auch die orale Gesundheit in dieser Patientengruppe zu sichern.

Quelle:

Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) | DMS•6

AERA

Einfach. Clever. Bestellen.

aera-online.de

Jetzt kostenfrei registrieren!



Deutschlands größte Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte.



Her mit den Smartphones!

1 Benge JF, Scullin MK. A meta-analysis of technology use and cognitive aging. Nat Hum Behav. 2025 Jul; 9(7):1405-19. doi: 10.1038/s41562-025-02159-9. Epub 2025 Apr 14. PMID: 40229575; PMCID: PMC12333551.

Wer hätte das gedacht! Digitale Technologien als positive Einflüsse auf kognitive Prozesse – was NICHT für Kinder und Jugendliche gilt, lässt sich erstaunlicherweise für die ältere Generation sagen. Denn, wie eine aktuelle, groß angelegte amerikanische Metastudie¹ zeigt, bleiben jene Vertreter der älteren Generation – die Teilnehmer der Studie waren im Schnitt fast 69 Jahre alt – kognitiv fitter, die Computer, Internet oder Smartphone häufiger benutzen.

DZR Akademie: Warum Seniorenzahnmedizin das Zukunftsthema für Praxen ist



Die Bevölkerung wird älter und mit ihr wachsen die Herausforderungen in der zahnmedizinischen Versorgung. **Seniorenzahnmedizin ist längst kein Nischenthema mehr, sondern ein strategischer Erfolgsfaktor.** Themen wie Frailty (Gebrechlichkeit), Polypharmazie und kognitive Einschränkungen erfordern mehr Zeit, Flexibilität und Kommunikationskompetenz in der Behandlung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Dokumentation und Abrechnung – etwa bei Hausbesuchen, kombinierten Versorgungen oder erhöhter Therapiekomplexität.

Die DZR Akademie unterstützt Praxisteam s dabei, sich auf diese Entwicklungen vorzubereiten: Mit individuellen Coachings, gezielten Seminaren und fundiertem Know-how. Die Zukunft der Praxis lässt sich aktiv gestalten – das DZR begleitet Praxen auf diesem Weg.

Alle Infos zur DZR Akademie auf www.dzr-akademie.de.



Infos zum Unternehmen

DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

Tel.: +49 711 993734980 • www.dzr.de

Handbuch der Mundhygiene aktualisiert

Das *Handbuch der Mundhygiene*, herausgegeben von der BZÄK und in Abstimmung mit DGZ und DGZMB, wurde aktualisiert. Es umfasst zahlreiche Informationen und Tipps zur Zahn-, Mund- und Zahnersatzpflege für Menschen mit Pflege- und Unterstützungsbedarf und wendet sich an Pflegepersonal und unterstützende Personen. Es kann für fünf Euro brutto zzgl. Versand bestellt (a.baumann@bzaek.de) oder über die Website der BZÄK als PDF heruntergeladen werden.

Quelle: BZÄK | Klartext 5/25

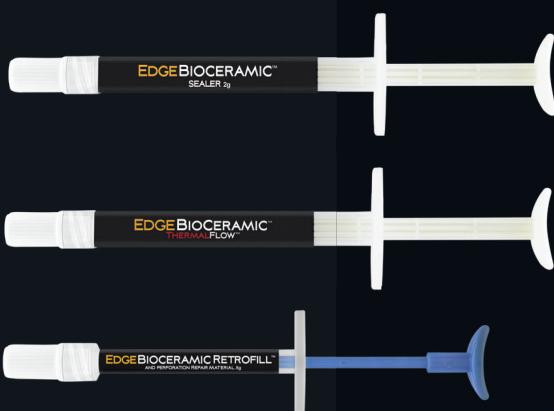


Mock-up: © Moixó Studio – stock.adobe.com | Hefttitel: © BZÄK

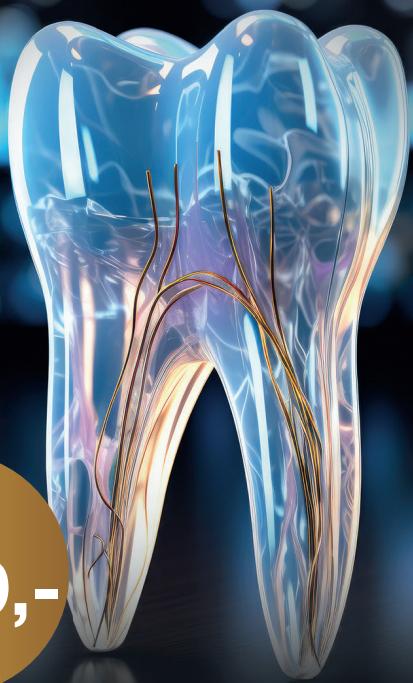
ANZEIGE

EDGE BIOCERAMIC™

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



ab
€ 109,-



 **EDGEENDO®**

FreeCall 0800 5673667
edgeendo@henryschein.de

Exklusiv im Vertrieb von

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

MIT HALTUNG UND STRUKTUR:

Seniorenzahnmedizin im Praxisalltag

Ein Beitrag von Prof. Dr. Julia Jockusch, M.Sc.
und Prof. Dr. Ina Nitschke, MPH

[FACHBEITRAG]

Die Seniorenzahnmedizin ist eine Querschnittsdisziplin, die Lebenswirklichkeit, Multimorbidität und individuelle Bedürfnisse und Bedarfe älterer Menschen ins Zentrum der zahnärztlichen Behandlung und zahnmedizinischen Betreuung stellt. Der demografische Wandel macht sie längst zu einem Hauptthema im Praxisalltag: Mehr als ein Drittel aller Patienten in deutschen Zahnarztpraxen ist heute über 65 Jahre alt – Tendenz steigend.^{1,2} Zudem steigt die Zahl pflegebedürftiger Menschen in Deutschland kontinuierlich³, und mit ihr die Herausforderungen für die zahnmedizinische Versorgung. Während gesetzliche Rahmenbedingungen^{4–7} neue Möglichkeiten eröffnen, bleiben strukturelle Lücken bestehen.



Typische Herausforderungen dieser Altersgruppe sind chronische Allgemeinerkrankungen, Polypharmazie, eingeschränkte Mobilität und kognitive Einschränkungen. Auch sozioemotionale Faktoren wie Vereinsamung oder reduzierte Selbstachtsamkeit und damit auch der Umgang sowie die Akzeptanz einer eigenen Pflegenotwendigkeit spielen eine Rolle.⁸ Gleichzeitig verlangt der Umgang mit Betreuten und zunehmend auch von Menschen mit kognitiven Einschränkungen sowie deren Angehörigen ein hohes Maß an Kommunikation, Empathie und ethischem Feingefühl. Seniorenzahnmedizin erfordert deshalb nicht nur fachliches Know-how, interdisziplinäres Denken und Vernetzen, sondern auch einen barrierefreien Kopf (Einstellung und Haltung gegenüber dem Älterwerden und -sein) sowie strukturelle Anpassungen im Praxisablauf – von der Kommunikation bis zur Recallplanung.

Versorgungsketten statt Einzelakteure

Zahnmedizin sollte Teil eines strukturierten Versorgungssystems sein. Doch in der Praxis zeigt sich: Dieses System funktioniert nur punktuell. Immer noch ist die Versorgung älterer Menschen geprägt von Brüchen – beim Wechsel (Transition) in die Pflege, beim Verlust der Mobilität oder beim Eintreten einer gesetzlichen Betreuung.⁹



Literatur

Portrait: © De Visu – stock.adobe.com

Gerade bei pflegebedürftigen Personen kann eine fehlende Anbindung an die Zahnarztpraxis dazu führen, dass einfache Befunde unbehandelt bleiben und sich dadurch zum Notfall entwickeln. Es braucht verlässliche Übergänge, z. B. wenn ein Patient aus der häuslichen Versorgung in eine stationäre Pflegeeinrichtung wechselt. Hier ist Teamarbeit zwischen Zahnarztpraxis, Hausarzt, Pflegedienst, Betreuung und Angehörigen gefragt. Ein gerostomatologisches Über gabemanagement ist bislang die Ausnahme, sollte aber Standard werden.⁹

Der rechtliche Rahmen: Einwilligung, Betreuung, mutmaßlicher Wille

Pflegebedürftige Menschen sind häufig nicht mehr in der Lage, medizinische Entscheidungen allein zu treffen. Dann greifen gesetzliche Betreuungen oder Vorsorgevollmachten. In der zahnärztlichen Praxis ist oft unklar: Wer darf entscheiden und was darf gemacht werden?



Prof. Dr. Julia Jockusch
Infos zur Autorin



Prof. Dr. Ina Nitschke
Infos zur Autorin

Grundsätzlich gilt: Eine Maßnahme darf nur erfolgen, wenn der Patient einwilligungsfähig ist – oder ein gesetzlich bestellter Betreuer (mit dem Aufgabenkreis „Gesundheitssorge“) oder Bevollmächtigter dies übernimmt. Ist auch das nicht möglich, muss der mutmaßliche Wille des Patienten berücksichtigt werden. Dieser ergibt sich aus bekannten früheren Äußerungen, dem Lebenskontext oder schriftlichen Festlegungen.¹⁰



Eine kurze, dokumentierte Rückfrage bei Angehörigen oder Pflegepersonal („Hatte der Patient in der Vergangenheit regelmäßig Zahnersatz tragen wollen?“) kann hier rechtlich wie menschlich eine hilfreiche Stütze sein.

ANZEIGE



Herbstaktion

Aligner



Nur
49,99€
pro Schiene

E-Max Krone



~~199,95€~~
109,99€

Hergestellt
in Deutschland

Jetzt bestellen! Tel. 0800 724 64 63 Lieferung in 5 bis 7 Werktagen.



MASTICATORY MUSCLE TRAINING (MaMuT)*

Übung

1

Kraftausdauertraining und Koordination

- Patient sitzt aufrecht
- Silikonwürfel (1x1x1 cm) **beidseitig** kauen ohne Abbeißen

Übung

2Aufbau von Kraft im **Unterkiefer** OHNE Bewegung!

- Patient sitzt aufrecht
- Mund leicht öffnen, Hand mit einem Finger auf die unteren Zähne legen
- Druck auf den Unterkiefer nach unten bei gleichzeitigem Schluss des Mundes
- keine Bewegung des Unterkiefers

Übung

3Aufbau von Kraft in der **Wange** OHNE Bewegung!

- Patient sitzt aufrecht, rechte/linke Hand auf die gleiche Kieferseite legen
- Hand gegen den Unterkiefer drücken bei gleichzeitigem Druck des Unterkiefers gegen die Hand
- keine Bewegung des Unterkiefers

Bilder: © Dr. Julia Jockusch

Kaumuskulatur-Trainingsprogramm – Masticatory Muscle Training (MaMuT) zur Verbesserung der Kaukraft und Kaueffizienz.

Kommunikation: Wenn Worte fehlen

Viele ältere Menschen mit kognitiven Einschränkungen und Demenz können sich nicht mehr sprachlich äußern. Umso wichtiger wird der Blick für nonverbale Signale: Schmerzreaktionen, Verweigerung von Nahrungsaufnahme, Unruhe bei bestimmten Handgriffen. Diese Zeichen ernst zu nehmen, ist Teil professioneller zahnmedizinischer Kommunikation. Gerade in der Kommunikation mit Betreuenden, Pflegekräften und Angehörigen ist Fingerspitzengefühl gefragt. Wichtige Maßnahmen sollten verständlich erklärt, Erwartungen realistisch eingeordnet werden. Der Zahnarzt wird hier nicht nur Behandler, sondern oft auch Übersetzer zwischen medizinischer Notwendigkeit und menschlicher Machbarkeit.

* Jockusch J, Hahnel S, Sobotta BBAJ, Nitschke I. The Effect of a Masticatory Muscle Training Program on Chewing Efficiency and Bite Force in People with Dementia. Int J Environ Res Public Health. 2022 Mar 22; 19(7):3778. doi: 10.3390/ijerph19073778. PMID: 35409460; PMCID: PMC8997984.

Pflegegrad ≠ Praxisverbot?

Nicht jeder Mensch mit Pflegegrad ist automatisch auf mobile zahnärztliche Betreuung angewiesen. Viele können mit etwas Unterstützung durchaus eine Zahnarztpraxis aufsuchen und profitieren dort von einer vollständigen Ausstattung, Teamroutinen und bewährten Abläufen.^{11,12}

Wichtig ist eine niedrigschwellige Anbindung: Erinnerungsanrufe, flexible Terminvergabe, kurze Wartezeiten. Ebenso sollte der Weg zurück in die Praxis offenbleiben, wenn zwischenzeitlich mobile Betreuung nötig war. Auch hier: Struktur hilft – nicht zuletzt im Recallsystem.



PROF. DR. JULIA JOCKUSCH

Lernen Sie unsere Autorin kennen.

Frau Prof. Jockusch, Sie sind seit April 2025 neu berufene Professorin in Brandenburg an der Havel – was hat Sie zu dem Wechsel an die Medizinische Hochschule Brandenburg Theodor Fontane (MHB) bewogen und welche Bereiche decken Sie vor Ort ab?

Die MHB ermöglicht es mir, durch den innovativen Modellstudien-gang Zahnmedizin von Beginn an die Zahnärztliche Prothetik und Seniorenzahnmedizin in der Forschung, Lehre und interdisziplinär in einem innovativen Rahmen zu denken und umzusetzen. Der modular strukturierte, praxisnahe Studiengang integriert früh Klinik-, Labor- und Patientenkontakt – ergänzt durch digitale Tools, Problemorientiertes Lernen und enge Verzahnung von Theorie und Praxis. Das ist eine zukunftsweisende Basis für Studium und Versorgung.

Seit vergangenem Jahr sind Sie Beisitzerin der DGZ. Welche Bereiche umfasst Ihre Arbeit?

In der DGZ bringe ich mich bei den Themen „Angehörige“ und „Studierende“ ein. Derzeit liegt der Fokus auf dem Aufbau von Ideen und Netzwerken, um Angehörige künftig besser zu unterstützen und Seniorenzahnmedizin stärker in die Lehre einzubinden. Erste Projekte und Materialien sind in Planung.

Welchen Stellenwert wird die Seniorenzahnmedizin zukünftig haben?

Die Seniorenzahnmedizin wird fester Bestandteil jeder zahnärztlichen Tätigkeit sein. Das Interesse junger Kollegen ist hoch, wie die Teilnehmerzahlen z.B. im Curriculum Seniorenzahnmedizin der APW und der Deutschen Gesellschaft für Alterszahn-Medizin e.V. (DGZ) zeigen. Durch die Verankerung im Querschnittsbereich „Medizin und Zahnmedizin des Alterns und des alten Menschen“ in der neuen Approbationsordnung (ZApprO) könnte sie für zukünftige Zahnärzte selbstverständlich werden – ergänzt durch mobile und alternative Versorgungskonzepte, welche durch die universitäre Ausbildung in den jungen Zahnärzten implementiert werden könnten. ■



Weitere Infos zur Medizinischen Hochschule Brandenburg auf www.mhb-fontane.de.

busch-dentalshop.de



20%

**Rabatt
im Shop!**

bis 30.09.25

ZrO₂

**Krontrennen
leicht gemacht...**

mit ZIRAMANT-Schleifern:

- Spezialdiamantierung
- effiziente Schneidleistung
- hohe Standzeit



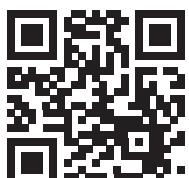
© DGZ

Flyer der Deutschen Gesellschaft für AlterszahnMedizin e.V. (DGZ) zur Mundgesundheit für Angehörige.

SAVE THE DATE:

34. Brandenburgischer Zahnärztetag

Die am **14. und 15. November** in **Cottbus** stattfindende Tagung widmet sich unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Nitschke der Seniorenzahnmedizin. Zahlreiche Referate renommierter Expert/-innen thematisieren aktuelle Fragestellungen und Herausforderungen, außerdem bietet die Fortbildung vielerlei Möglichkeiten zu interkollegialem Austausch und Netzwerken.



Hier gehts zum
Programm und
Anmeldung.

Angehörige und Pflegekräfte als Schlüsselpersonen

In der Betreuung alter Menschen kommt den Angehörigen und Pflegepersonen eine zentrale Rolle zu. Sie sind nicht nur Begleitende, sondern auch wichtige Informations- und Motivationsquelle. Aufklärung, Anleitung und Wertschätzung ihres Beitrags zur Mundgesundheit sind essenziell.

Eine ansprechende, gut verständliche Information wie der Flyer der Deutschen Gesellschaft für AlterszahnMedizin e.V. (Abb. links) kann helfen, das Thema Zahngesundheit im Pflegealltag präsent zu halten. Oft genügt ein kleiner Impuls, um große Wirkungen zu erzielen, etwa das tägliche Reinigen einer Prothese konsequent umzusetzen. Hierfür können auch die Instruktionsvideos zur Mundpflege hilfreich sein (siehe QR-Code).



Hier gehts zu den Instruktions-
videos zur Mundpflege auf
mund-pflege.net.

Geroprosthetik und Kaufunktion – was wirklich zählt

Die Versorgung älterer Menschen mit Zahnersatz verlangt einen Perspektivwechsel: Nicht das technisch Mögliche, sondern das individuell Sinnvolle und Machbare stehen im Vordergrund. Ziel ist nicht die „perfekte Restauration“, sondern eine funktionelle, handhabbare, hygienefähige und sozial verträgliche Lösung – orientiert am tatsächlichen Bedarf und der Fähigkeit zur Nutzung. Ebenso sollte eine vorausschauende Planung, die die Abänderbarkeit oder Erweiterungsfähigkeit der Restauration im Blick hat, im Fokus stehen. Hier spielt das 3gS-Konzept der Geroprosthetik eine entscheidende Rolle: Zahnersatz sollte simpel, solide und stabil geplant werden.

Entscheidend ist, dass Prothetik im Alter nicht isoliert geplant wird. Die Einbeziehung von Pflegekräften, Betreuenden und Angehörigen sowie die realistische Einschätzung der Mundhygienefähigkeit gehören ebenso dazu wie die Option, auf Interims- oder Langzeitprovisorien auszuweichen. Geroprosthetik ist Teamarbeit – im besten Sinn.

Kaumuskulaturtraining

Die Kaufunktion spielt ebenso eine zentrale Rolle. Studien zeigen: Eine gute Kaufunktion trägt nicht nur zur Ernährung und Lebensqualität bei, sondern wirkt sich auch positiv auf Kognition, Mobilität und soziale Teilhabe aus. Gerade bei älteren Menschen ist sie ein zentraler Marker für Selbstständigkeit. Des Weiteren ist bekannt, dass die Kaufunktion – also die Kaukraft und Kaueffizienz – durch ein aktives physiotherapeutisches Kaumuskulatraining, welches regelmäßig absolviert werden sollte, verbessert werden kann.¹³ Das Training umfasst drei Übungen (Grafik, Seite 36), die mithilfe einer kleinen Eieruhr für eine zeitliche Orientierung einfach durchgeführt werden können. Der Patient sitzt aufrecht und entspannt. Die Übungen können ortsunabhängig durchgeführt werden und eignen sich ideal für eine Integration in den Alltag (z.B. beim Fernsehen etc.). Übung 1 zielt darauf ab, die Kaukraft zu optimieren, während die Übungen 2 und 3 die Kaueffizienz mithilfe eines isometrischen Kraftaufbaus trainieren sollen.¹⁴

Fazit

Die Seniorenzahnmedizin beginnt schon vor dem Zeitpunkt, wenn der Patient im Behandlungsstuhl Platz nimmt – sie beginnt mit Strukturen, Kommunikation und dem Verständnis für die Lebenswelt der Betroffenen. Wer heute ältere Menschen versorgen will, muss nicht nur therapeutisch versiert sein, sondern auch vernetzt denken und empathisch handeln. Zukunfts-fähige Versorgung gelingt dort, wo Teamarbeit, Haltung und Information zusammenkommen – für ein würdiges, sicheres und möglichst gesundes Altern. Seniorenzahnmedizin ist nicht langweilig, sondern fordert die Zahnärzteschaft, für fitte, gebrechliche und pflegebedürftige Senioren viele individuelle Lösungen zur Verfügung zu haben.



Was moderne Prävention leisten kann

Mundspülung neu gedacht – LISTERINE®, eine Marke von Kenvue, macht deutlich: Evidenzbasierte Prävention braucht eine moderne Mundpflege, die über das reine Zähneputzen hinausgeht. Auf Basis von fundierten Studienergebnissen ruft die Marke dazu auf, Mundspülung als festen Bestandteil präventiver Mundgesundheit neu zu bewerten.

Die Bedeutung evidenzbasierter Prävention steigt, denn nur ein frühzeitiger, auf wissenschaftlicher Evidenz basierender Präventionsansatz, kann langfristig zu einer Verbesserung der Mundgesundheit beitragen. Die von Patient:innen durchgeführte mechanische Plaquekontrolle bleibt dabei die Grundlage. Die aktuelle 6. Deutsche Mundgesundheitsstudie zeigt, dass selbst nach gründlichem Putzen 44% – 52% der Zahnoberflächen noch Plaque aufweisen.¹ Die Mehrheit kann daher von der zusätzlichen Anwendung einer Mundspülungen profitieren.

Mit LISTERINE® neue Maßstäbe in der täglichen Mundhygiene setzen

Im Kontext evidenzbasierter Prävention gewinnen auch die Qualität und Zusammensetzung von Mundspülösungen an Relevanz. Systematische Übersichtsarbeiten und Richtlinien bestätigen, dass eine spezielle fixe Kombination von ätherischen Ölen als eines der wirksamsten chemischen Mittel zur Kontrolle von Plaque und zum Schutz vor Zahnfleischproblemen eingestuft werden kann.^{2,3,4} Über 75 Jahre Forschung und mehr als 50 Studien belegen: Die klinisch getesteten ätherischen Öle* in LISTERINE® wirken tief im Biofilm⁵ und reduzieren Plaque stärker als nur die mechanische Reinigung. LISTERINE® erreicht auch jene 75% des Mundes, die beim Putzen nicht abgedeckt werden.⁶ Ergänzend erzielt die tägliche Anwendung von LISTERINE® nachweislich eine bis zu 6,5-fach höhere Plaquekontrolle.^{7*}

LISTERINE® Praxis-Service zieht um auf Kenvue Health Professionals

Zahnmedizinische Fachkräfte profitieren ab sofort von einem noch einfacheren Zugang zum LISTERINE® Praxis-Service, der künftig auf

der neuen Service- und Bildungsplattform Kenvue Health Professionals zu finden ist: Nach einmaliger Registrierung können kostenlose Produktmuster und Informationsmaterialien bequem online bestellt werden. Zugleich hat man jederzeit Zugriff auf Schulungs- und weitere Informationsmaterialien. Auch exklusive E-Trainings und Webinare sind für die Zukunft geplant. Jetzt gleich auf www.kenvuepro.com registrieren oder den QR-Code scannen!

* Klinische Studien mit LISTERINE®, das ätherische Öle enthält.

Infos zum Unternehmen



Literatur



Unser LISTERINE® Praxis-Service zieht um!

Jetzt auf www.kenvuepro.com registrieren & weiterhin das gratis Praxis-Paket bestellen!



STARKES TEAM, STARKE BETREUUNG

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Herr Dr. Hummel, was hat Sie veranlasst, das Team hinter der aufsuchenden Betreuung in den Fokus zu rücken?

Es gibt jede Menge Untersuchungen zur aufsuchenden Betreuung (AuB). In der Regel beschäftigen sich die Autoren mit den Fragen der Notwendigkeit, der Form der Durchführung, der verwendeten Materialien und Gerätschaften. Das ist alles gut und schön, aber der wichtigste Baustein in der zahnärztlichen AuB ist die Rolle der Mitarbeitenden, die für uns Zahnärzte unabkömmlich sind. In der AuB sind die Rahmenbedingungen für zahnärztliche Behandlungen deutlich erschwert, insbesondere die Durchführung prophylaktischer Maßnahmen. Wir, mein Sohn Sebastian und ich, haben im Laufe der Jahre festgestellt, dass unsere Mitarbeiter mit viel Energie die AuB angehen, dass diese anfängliche Verve aber auch schnell abklingen kann. Im Praxisbetrieb sind die Bedingungen für anfallende präventive Aufgaben doch bedeutend einfacher zu bewältigen. Es wurde uns sehr schnell klar, dass der Präventionsgedanke, der der AuB zugrunde liegt, nur dann umgesetzt werden kann, wenn die besonderen Herausforderungen der Mitarbeitenden erkannt und diese gestärkt werden. Wissenschaftliche Arbeiten zur Stärkung der Resilienz bei Mitarbeitenden, haben uns inspiriert, die dort verankerten Grundsätze auf die AuB zu übertragen. Als konkret anwendbares Modell haben wir uns für das PERMA-Modell nach Seligman entschieden.



[INTERVIEW]

Die aufsuchende Zahnmedizin braucht hoch motivierte und leistungsstarke Teams. Solche Teams wiederum sind keine Selbstläufer, sondern benötigen adäquaten Input und Support von der Praxisleitung. Genau dieser Thematik hat sich der erfahrene Münchener Zahnarzt Dr. Frank Hummel angenommen und dafür den Praktikerpreis der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin (DGPZM) erhalten. Warum Prävention beim Team beginnt – darüber haben wir mit Dr. Hummel gesprochen.

Resilienz

„Es gibt jede Menge Untersuchungen zur aufsuchenden Betreuung (AuB). In der Regel beschäftigen sich die Autoren mit den Fragen der Notwendigkeit, der Form der Durchführung, der verwendeten Materialien und Gerätschaften. Das ist alles gut und schön, aber der wichtigste Baustein in der zahnärztlichen AuB ist die Rolle der Mitarbeitenden, die für uns Zahnärzte unabkömlich sind.“

(Dr. Frank Hummel)



Infos zur Person

Wie unterstützen Sie Ihre Mitarbeitenden?

Wir stärken unser Team, indem wir die große Bedeutung der zahnärztlichen AuB und damit auch den Stellenwert der Tätigkeit unserer Mitarbeitenden deutlich kommunizieren. Wir legen großen Wert darauf, dass alle Beteiligten, ob Pflegepersonal, Angehörige oder Betreuende, verstehen, welchen wichtigen Beitrag unser Team leistet. Konkret führen wir dafür jährlich einen Tag der Mundgesundheit durch und schulen regelmäßig das Pflegepersonal zu den Anforderungen der Mundhygiene in der Pflege. Ein weiterer sehr effektiver Baustein ist die kritische Besprechung vorangegangener Termine mit unseren Mitarbeiterinnen. Dazu finden regelmäßige Hybridmeetings statt, in denen Kritik und Verbesserungsvorschläge erwünscht sind. Diese Meetings werden sehr gut angenommen.

Sie betonen die Bedeutung von strukturierter Kommunikation, Wertschätzung und Teambindung für ein nachhaltiges Präventionskonzept. Wie setzen Sie diese Themen in Ihrer Praxis um?

Kommunikation im Praxisteam halte ich für einen ganz wichtigen Baustein, um Resilienz zu fördern. Natürlich ist dazu eine Strategie bzw. Struktur, notwendig, die in unserer Praxis mit großer Konsequenz eingehalten wird.

LUNASOL

Die Anti-Schnarchschiene

Ausgeschnarcht!

Dank LunaSol endlich Ruhe.



**Jetzt mehr über
Anti-Schnarchschielen erfahren!**

- Zahnärztliche Protrusionsschiene
- Graziles Design, extrem robust und unkompliziert in der Anwendung
- Biokompatibel – auch für Allergiker geeignet

schlafharmonie.de

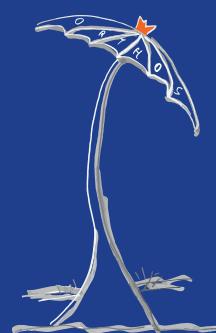


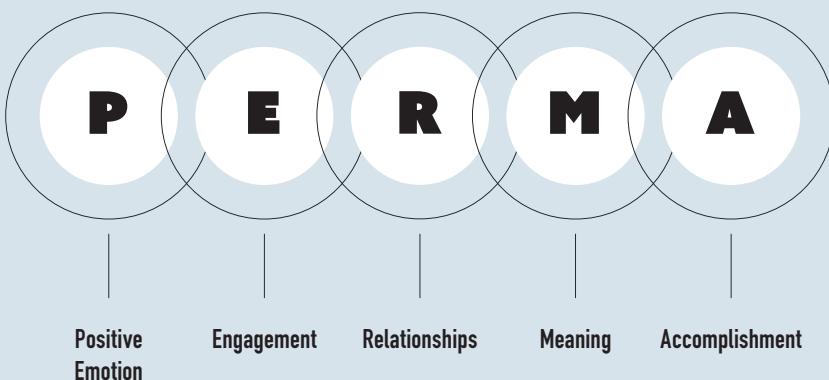
Eine Marke von

ORTHOS

Fachlabor

Entdecken Sie unsere weiteren
Marken unter **orthos.de**





„Wohlbefinden kann nicht nur in deinem Kopf existieren. Wohlbefinden ist eine Kombination aus gutem Gefühl sowie dem tatsächlichen Vorhandensein von Sinn, guten Beziehungen und Leistung.“

(Prof. Dr. Martin Seligman)

PERMA-Modell nach Martin Seligman

Prof. Dr. Martin Seligman ist ein US-amerikanischer Psychologe und gilt gemeinhin als Begründer der Positiven Psychologie. Sein 2011 ins Leben gerufene PERMA-Modell zeigt fünf Wege auf, die zu mehr subjektivem Wohlbefinden führen.

Hierzu zählen: **Positive emotion** (P), **Engagement** (E), **Relationships** (R), **Meaning** (M) und **Accomplishments** (A). Auf Deutsch sind diese Begriffe: **Positive Emotionen, Engagement, Beziehungen, Sinnerleben** und **Zielerreichung**.

Menschen, die in diesen Themenbereichen erfolgreich agieren, können, nach Seligman, ein ausgewogenes und erfülltes Leben führen. Das Modell lässt sich in vielfältigen Kontexten einsetzen.

Weitere Infos zur Positiven Psychologie gibt es auch bei der Deutschen Gesellschaft für Positive Psychologie (DGPP) auf www.dgpp-online.de.

Dazu gehören halbjährliche Einzelgespräche, vierteljährliche AuB-Meetings, monatliche Teambesprechungen des gesamten Praxispersonals und der jährliche Fachtag. Diese Gelegenheiten sind fachlichen und praxisinternen Themen vorbehalten. Wir glauben, dass wir dem Team dadurch zeigen, dass wir die einzelnen Persönlichkeiten wertschätzen und die geleistete Arbeit würdigen. Ergänzend spielen Weihnachtsfeier, Praxisausflug, Afterwork Events zu Geburtstagen oder auch mal ganz spontan zu persönlichen Annäherungen, fern von Themen aus dem Praxisalltag, eine wichtige Rolle, den Teamsprit der einzelnen Teammitglieder zu fördern und zu halten.

Wie messen und bewerten Sie den Erfolg Ihrer Teammaßnahmen?

Wir sehen, dass die Mitarbeitenden sich im Team wohlfühlen und wir, also mein Sohn und ich, betrachten das Praxisteam aufmerksamer als früher und das wird bemerkt. Das Team fühlt sich „gesehen“ und besser unterstützt. Das Engagement in der AuB ist deutlich angewachsen und das macht sich in der guten Organisation und dem reibungsarmen Ablauf bemerkbar.

Sie sind seit April 2025 neuer Pflegebeauftragter der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK). Was möchten Sie in dieser Funktion voranbringen?

Meine Aufgabe sehe ich in erster Linie darin, die Betreuung Pflegebedürftiger in Bayern flächendeckend zu verbessern. Dazu werde ich im Herbst zu einem ersten informellen Treffen mit in der AuB engagierten Kollegenschaft, dem Pflegebeauftragten der bayerischen Staatsregierung, der Pflegebeauftragten der Bundesregierung, den Vertretern ambulant und stationär Pflegender und Vertretern von Seniorenbünden einladen. Als Teilnehmer des Präventionspaktes der bayerischen Staatsregierung sehe ich meine Verantwortung darin, dass die Bedeutung der Mundgesundheit für die Allgemeingesundheit bei den ärztlichen Vertretern und den Apothekern angesprochen und Vernetzungen angedacht werden. Weiterhin werde ich meine bereits begonnene Initiative zur Aufklärung von Familienangehörigen im Bereich der Mundpflege in der Pflege intensivieren. Zu den Onlinevorträgen für die Demenzstellen der Bezirke und der Alzheimergesellschaften sollen die Volkshochschulen vermehrt eingebunden werden, um für pflegende Familienangehörige Vorträge anzubieten. ■

Weitere Infos zu Dres. Frank und Sebastian Hummel auf www.zahnarzt-drhummel.de.

Die NETdental Instrumentenwoche

ACHTUNG: FALLENDE PREISE!
vom 22.09. bis 26.09.2025

BIS ZU
60 %
SPAREN
BEIM KAUF VON
HAND- UND WINKEL-
STÜCKEN

Ihr **20-EUR**
Spar-Gutschein*
GT176IAZ

HIER SPAREN!



Bei uns erhalten Praxisteam Instrumente namhafter Hersteller zum absoluten Sparpreis. So einfach ist das.

* Gutscheincode 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 1.000,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Geben Sie den Code im Warenkorb unter www.netdental.de ein, und die 20,00 € werden automatisch abgezogen. Der Gutscheincode ist vom 22.09. bis 26.09.25 für Sie gültig. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt im Onlineshop.

NETdental

netdental.de/instrumentenwoche

So einfach ist das.

Die neue Approbationsordnung ist eine Chance!

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Frau Dr. Hillebrecht, Seniorenzahnmedizin als Lehrstoff. Wie kann man dem Gegenstand praxisnah und kompetenzorientiert gerecht werden?

Mit der neuen Approbationsordnung ist erstmals der Querschnittsbereich „Medizin und Zahnmedizin des Alterns und des alten Menschen“ verbindlich verankert – das ist eine Chance, die Seniorenzahnmedizin nachhaltig in die Ausbildung zu integrieren. Die Personengruppe mit reduzierter Therapiefähigkeit bzw. mit Pflege- und Unterstützungsbedarf sollte bei allen Lehrveranstaltungen mitgedacht werden, zum Beispiel wenn es um Präventions- und Zahnerhaltungsstrategien, aber auch wenn es um prothetische Konzepte geht. Wir sollten jetzt auch innovative Lehrformate longitudinal in das Curriculum einbinden: Hospitationen in Pflegeeinrichtungen, Simulationen altersassozierter Einschränkungen, digitale Lernmodule oder interprofessionelle Lehrveranstaltungen gemeinsam mit Pflege und Medizin. So lernen Studierende nicht nur die klinischen Grundlagen, sondern auch Kommunikation, rechtlich-ethisches Handeln und Teamarbeit. Entscheidend ist, dass diese Kompetenzen nicht abstrakt bleiben, sondern in realen oder simulierten Situationen erlebbar gemacht und geprüft werden.

Haltung lässt sich schwer in Lehrpläne schreiben und eher über Erleben und Reflektion erlangen – wie können dennoch Studierende dafür sensibilisiert werden?

Haltung entsteht vor allem durch Erleben, Reflektion und Begegnung. Deshalb ist es so wichtig, dass Studierende frühzeitig direkten Kontakt zu Menschen mit Unterstützungsbedarf haben: sei es in Hospitationen in Pflegeeinrichtungen und Schwerpunktpraxen oder durch den Austausch mit Betroffenen und Angehörigen sowie mit Zahnmedizinern, die dieses Patientinnenklientel professionell versorgen. Simulationen, zum Beispiel mit behinderungssimulierenden Lehrformaten, machen erfahrbar, wie es sich anfühlt, mit Einschränkungen zu leben und schaffen damit ein Verständnis für die zahnmedizinische Relevanz und mögliche zahnärztliche Unterstützungsangebote. Das Ziel ist, dass Studierende die Mundgesundheit nicht isoliert betrachten, sondern als Teil von Lebensqualität, Ernährung und sozialer Teilhabe.

Portrait: © Universitätsklinikum Freiburg

Anna-Lena Hillebrecht ist Funktionsoberärztin an der Klinik für zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Freiburg. Sie ist Spezialistin für Seniorenzahnmedizin (DGAZ) und leitet in Freiburg den Bereich Gerostomatologie.

[INTERVIEW]

Den zahnärztlichen Nachwuchs für die Belange und Bedarfe einer der größten Patientengruppe ihrer zukünftigen Praxis bereit machen – das ist das Ziel der Lehre. Welche Mittel und Möglichkeiten hierfür zur Verfügung stehen, erläutert Dr. Anna-Lena Hillebrecht im Kurzinterview.

Seniorenzahnmedizin erfordert interdisziplinäre Teamarbeit – wie kann dieser Ansatz schon im Studium integriert werden?

Eine gute zahnmedizinische Versorgung von Personen mit Unterstützungsbedarf gelingt nur im Team – Zahnmedizin, Geriatrie, Angehörige, Pflege und gegebenenfalls weitere Gesundheitsberufe müssen auf Augenhöhe zusammenarbeiten. In der Praxis bedeutet das: Wir brauchen feste Versorgungsstrukturen, klare Kommunikationswege und gemeinsame Verantwortung.

Um die Zahnmedizinstudierenden bestmöglich auf die Herausforderungen vorzubereiten, benötigen wir klare Lernziele und motivierte Lehrpersonen. Zahnmedizinstudierende sollten frühzeitig in interprofessionelle Lehrformate eingebunden werden, etwa durch gemeinsame Seminare mit Pflege- und Medizinstudierenden, durch Fallbesprechungen, Hospitationen auf geriatrischen Stationen oder direkt in Pflegeeinrichtungen. Wichtig ist dabei auch das gegenseitige Verständnis: Zahnmedizinstudierende sollten lernen, die Expertise von Pflegefachpersonen wertzuschätzen, genauso wie Pflege und Geriatrie die Bedeutung der Mundgesundheit für Allgemeingesundheit und Wohlbefinden kennen müssen. Wenn wir diese Brücken schon in der Ausbildung bauen, schaffen wir die Grundlage für echte Teamarbeit auf Augenhöhe in der späteren Versorgung. ■



Infos zur Person

„Mit meinem SMART-PORT PREMIUM behandle ich in Altenheimen mit gleicher Leistung wie in meiner Praxis.“

Volle Absaugleistung
Besser oder wie in Ihrer Zahnarztpraxis

Volle Leistung aller Handstücke
Besser oder wie in Ihrer Zahnarztpraxis

**Volle
Leistung.
Jederzeit.
Überall.**

Optimale Hygiene
Getrennte Bereiche (rot/grün)
Wie in Ihrer Zahnarztpraxis

Einfachster Transport
Einheit und Material
Tragbar und rollend
auf Trolley



Kontaktieren Sie uns:

+ 41 31 506 06 06 | info@bpr-swiss.com



BPR[®]
SWISS
Leader in Mobile Dentistry

BALTIC DENTURE SYSTEM:

Digitale Prothetik im Pflegeheim

Ein Beitrag von Dr. Simon Peroz,
Univ.-Prof. Dr. Florian Beuer, MME,
Priv.-Doz. Dr. Stefano Pieralli und
Prof. Dr. Ingrid Peroz

Dennoch zeigt eine Untersuchung in Lettland, dass Bewohner von Pflegeheimen trotz objektiv schlechter Zahnersatzqualität subjektiv häufig zufrieden sind. Dies erklärt sich durch reduzierte Erwartungen der Patienten sowie finanzielle und strukturelle Barrieren, die eine adäquate zahnärztliche Versorgung verhindern.^{1,2} In den meisten Fällen wurden defekte Prothesen jahrelang weiterverwendet, wodurch sich die orale Gesundheit zusätzlich verschlechtert.

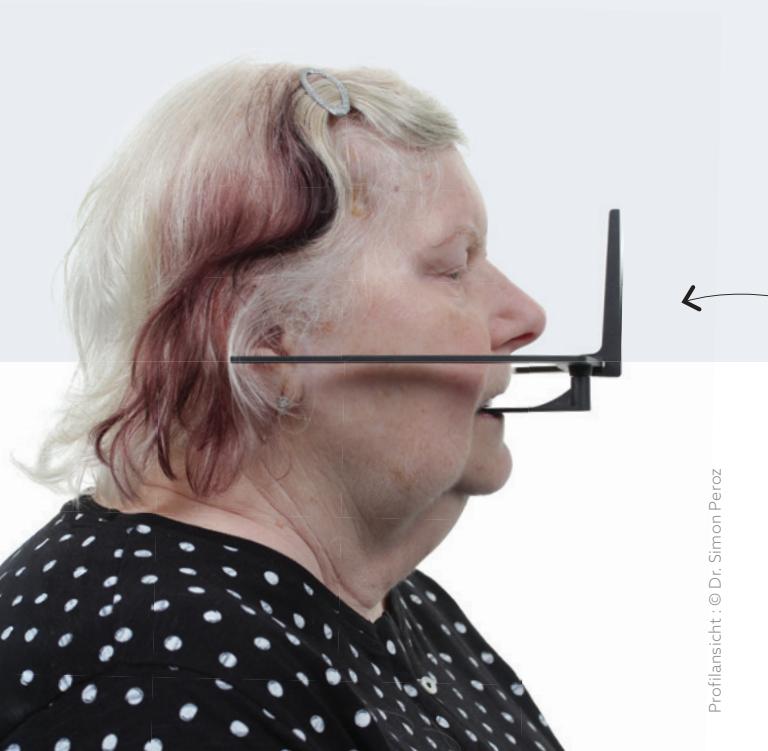
In Pflegeheimen sind die häufigsten Probleme Zahnlösigkeit, schlecht sitzende Prothesen und das Fehlen von adäquaten Behandlungsmaßnahmen. Laut einer Untersuchung benötigten fast 98 Prozent der Bewohner eines lettischen Pflegeheimes dringend neue Prothesen.³ Dennoch hatte keiner der untersuchten Patienten in den vergangenen zehn Jahren neuen Zahnersatz erhalten. Ähnliche Ergebnisse zeigen auch Untersuchungen in deutschen Pflegeheimen.⁴ Dies verdeutlicht den dringenden Bedarf an kosteneffizienten, nachhaltigen und einfach durchführbaren Lösungen in der prothetischen Versorgung von älteren oder pflegebedürftigen Patienten.

Die fortschreitende Digitalisierung in der Zahnmedizin eröffnet neue Möglichkeiten, um bestehende Versorgungsdefizite bei geriatrischen Patienten zu überwinden. Digitale Technologien wie die computergestützte Konstruktion und Fertigung (CAD/CAM) von Zahnersatz haben das Potenzial, Behandlungsabläufe nicht nur zu vereinfachen, sondern auch effizienter zu gestalten. Besonders im Kontext von Pflegeheimen, wo die zahnmedizinische Betreuung häufig durch logistische und personelle Einschränkungen erschwert wird, können digitale Verfahren entscheidende Vorteile bieten.

Im Folgenden wird näher auf die Anwendung der Baltic Denture Prothese bei Pflegeheimbewohnern eingegangen. Anhand eines praktischen Fallbeispiels werden die Vorteile dieser Prothesenherstellung hinsichtlich Funktionalität, Patientenzufriedenheit und Verbesserung der Lebensqualität dargestellt.

[FACHBEITRAG]

Die stetig steigende Lebenserwartung in Deutschland führt zu einem signifikanten Anstieg der Anzahl geriatrischer Patienten, die einen besonderen Anspruch an die zahnmedizinische Versorgung stellen. Insbesondere die Behandlung in Pflegeheimen stellt eine Herausforderung dar, da bei Bewohnern häufig eine eingeschränkte Mundgesundheit festgestellt wird, die sowohl ihre Lebensqualität als auch ihre allgemeine Gesundheit negativ beeinflusst.^{1,2} Verschiedene Studien weisen darauf hin, dass die Mundgesundheit von Pflegeheimbewohnern im Vergleich zur gleichen Altersgruppe, die regelmäßig Zahnärzte aufsucht, signifikant schlechter ist.^{1,2} Die Qualität bestehender Zahnersatzlösungen ist oft unzureichend, was zu funktionellen Einschränkungen führt.



Infos zu den
Autoren



Simon
Peroz



Florian
Beuer



Stefano
Pieralli



Ingrid
Peroz



© Dr. Simon Peroz

rung der Mundgesundheit beleuchtet. Ziel ist es, ein Versorgungskonzept zu präsentieren, das die Lebensqualität geriatrischer Patienten nachhaltig verbessern kann und gleichzeitig praktikabel und wirtschaftlich ist.

Falldarstellung

Die 79-jährige Patientin verlor nach einer operativen Behandlung im Krankenhaus beide Totalprothesen, was ihre Nahrungsaufnahme und Kommunikation stark beeinträchtigte. Da ein zeitnäher Zahnarztbesuch aufgrund ihres postoperativen Zustandes nicht möglich war, wurde die Neuanfertigung der Prothese direkt im Pflegeheim durchgeführt. Hierfür kamen die Hilfsmittel des Baltic Denture Systems (BDS) zum Einsatz.

Die Herstellung der digitalen Prothese im Rahmen des BDS basiert auf einem zweistufigen Workflow, der durch die Nutzung computergestützter Verfahren erheblich vereinfacht wird.⁷ In der ersten Sitzung erfolgten die Abformung und Bissregistrierung. Mithilfe des BD Key-Systems werden anatomische Abdrücke erstellt, wobei thermoplastisches Material zur Orientierung der Kieferrelationen und der Okklusionsebene verwendet wird. Die finalen Abdrücke werden mit leicht fließendem Polyvinylsiloxan (PVS) ergänzt. Anschließend werden relevante Gesichtsmerkmale wie die Interpupillarlinie und Camper'sche Ebene mittels BD Plane dokumentiert (Abb. 1).

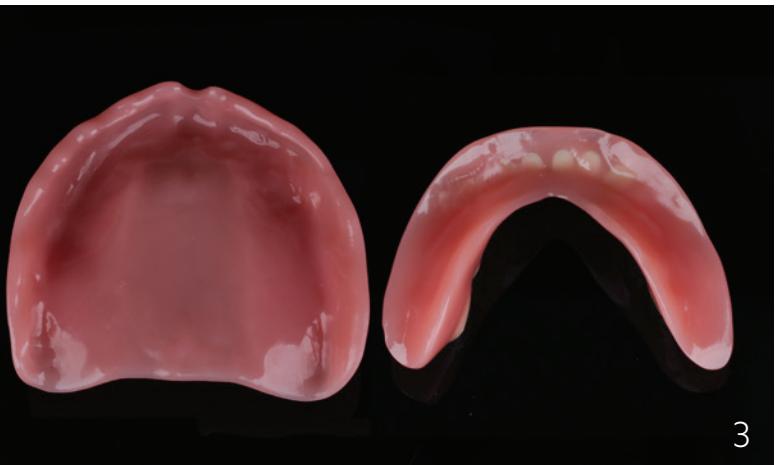
Die Abformung der Kiefer sowie die Bissregistrierung wurden direkt am Bett der Patientin mit dem BD Key vorgenommen (Abb. 2). Die Anpassung der Okklusionsebene und der funktionellen Parameter konnten ebenfalls unkompliziert mit dem BD Plane vorgenommen werden.

Nach Desinfektion werden die Abdrücke im Labor gescannt. Mittels spezialisierter CAD-Software (BDCreator) folgt im Anschluss die dreidimensionale Konstruktion der Prothese. Hierbei werden anatomische Orientierungspunkte wie die Kieferkammmitte und die Papilla incisiva erfasst, um eine optimale Positionierung der Zähne zu gewährleisten. Der digitale Datensatz ermöglicht eine präzise Konstruktion der Prothesenbasis und der Zähne. Die Prothese wird aus speziellen Fräsböcken (BD Load) mittels einer 5-Achs-Fräsmaschine gefräst.

Nach Festlegung der patientenindividuellen Landmarken auf den virtuellen Modellen werden die gewonnenen Informationen in die CAM übertragen. Hier erfolgt die Konstruktion der Prothese, wobei sämtliche Parameter wie Passform, Okklusion und Ästhetik individuell angepasst werden. Durch diesen digitalen Prozess der CAD und CAM wird eine Reproduktion der anatomischen Verhältnisse ermöglicht, was Fehlerquellen, die bei herkömmlichen manuellen Verfahren auftreten können, reduziert.

In der zweiten Sitzung wird die gefräste Prothese eingesetzt und auf Funktion, Ästhetik und Komfort überprüft (Abb. 3 + 4). Die digitale Vorarbeit reduziert notwendige Anpassungen auf ein Minimum und ermöglicht eine sofortige Eingliederung. Die digitalen Daten wurden lokal auf einem Server gespeichert, falls weitere Änderungen oder eine Neuanfertigung notwendig sein sollten.

Abb. 1: BD Plane nach Camper'scher Ebene ausgerichtet. – **Abb. 2:** Darstellung der Funktionsabformungen und der daraus erstellten digitalen Prothesen.



Fotos: © Dr. Simon Peroz

Die Eingliederung der beiden Prothesen erfolgte bei der Patientin drei Tage nach der ersten Sitzung. Ein Nachsorgertermin war notwendig um vorhandene Druckstellen zu entfernen. Hierfür wurde ein mobiles Handstück mit den notwendigen Werkstücken verwendet.

Jedoch wurde für die vollständige Durchführung der Arbeitsschritte der Prothese keine mobile zahnmedizinische Einheit benötigt. Die Arbeitsschritte konnten ohne Assistenz an der Patientin durchgeführt werden.

Diskussion

Die zahnmedizinische Versorgung geriatrischer Patienten in Pflegeheimen stellt weiterhin eine erhebliche Herausforderung dar. Komplexe gesundheitliche Einschränkungen, verminderte Mobilität, kognitive Defizite und kommunikative Barrieren erschweren nicht nur den Behandlungsablauf, sondern auch die Kooperation zwischen Zahnärzten, Pflegepersonal und Angehörigen.^{11,15} Hinzu kommen infrastrukturelle Einschränkungen in Pflegeeinrichtungen, die den Einsatz zahnmedizinischer Maßnahmen – insbesondere der Prothetik – oft behindern und den Bedarf an mobilen oder aufsuchenden Behandlungskonzepten unterstreichen.^{12,16}

Die Ergebnisse dieses Fallberichtes zur Anwendung des Baltic Denture Systems verdeutlichen, dass digitale Fertigungsverfahren eine vielversprechende Alternative zur herkömmlichen Prothesenherstellung darstellen können. Während konventionelle Methoden häufig mehrere Sitzungen und damit einen hohen organisatorischen Aufwand erfordern, ermöglicht der Einsatz von CAD/CAM-Technologien eine effiziente und zeitsparende Herstellung von Prothesen. Dies ist insbesondere im Pflegeheimkontext von Vorteil, da viele Bewohner aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen nicht in der Lage sind, wiederholt eine Zahnarztpraxis aufzusuchen.

Abb. 3: Fertiggestellte Prothesen von basal betrachtet. – **Abb. 4a–c:** Lippenbilder der Patientin nach Eingliederung der Prothesen.



Auch ältere internationale Studien belegten, dass Versorgungslücken in der prothetischen Betreuung älterer Menschen weitverbreitet sind. So konnten beispielsweise in osteuropäischen Regionen zahlreiche Pflegeheimbewohner mit defekten oder schlechtsitzenden Prothesen identifiziert werden.^{11,13} Die Anwendung des Baltic Denture Systems bietet hier den Vorteil, funktionellen und ästhetisch ansprechenden Zahnersatz mit minimalem Behandlungsaufwand herzustellen.

Ein weiterer entscheidender Vorteil digitaler Verfahren liegt in der hohen Präzision der Fertigung. Die digitale Konstruktion reduziert Fehlerquellen im Vergleich zu manuellen Herstellungsverfahren und führt zu einer exakten Passform der Prothesen. Dies resultiert in einem verbesserten Tragekomfort und mindert das Auftreten von Druckstellen und Schleimhautreizzungen, was wiederum zu einer höheren Patientenzufriedenheit führt.^{8,9,14} Zudem erlaubt



Literatur

die digitale Speicherung der Prothesendaten eine schnelle Reproduktion im Falle von Beschädigungen oder Verlust, wodurch erneute Abformungen entfallen und der organisatorische Aufwand – gerade in Pflegeeinrichtungen – weiter reduziert wird.

Dennoch bleiben Herausforderungen bestehen. Eine verbesserte Integration mobiler zahnärztlicher Einheiten in Pflegeheimen ist essenziell, um Abformungen und Anpassungen direkt vor Ort durchführen zu können.^{15,16} Gleichzeitig ist eine intensivere Schulung des Pflegepersonals notwendig, um eine sachgerechte Handhabung und Pflege der Prothesen sicherzustellen – denn unzureichende Prothesenpflege, unabhängig von deren Herstellungsart, kann zu einer raschen Verschlechterung der oralen Gesundheit führen.¹⁵ Hinzu kommt, dass auch wenn erste wirtschaftliche Analysen digitale Verfahren als potenziell kosteneffizienter einstufen, Fragen der Kostenübernahme durch Krankenkassen und Pflegeversicherungen bislang noch nicht

abschließend geklärt sind.¹⁷ Eine flächendeckende Implementierung erfordert daher eine enge Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten, Pflegeeinrichtungen und politischen Entscheidungsträgern, um die erforderlichen strukturellen und finanziellen Rahmenbedingungen zu schaffen.

Schlussfolgerung

Die Baltic Denture Prothese stellt einen bedeutenden Fortschritt auch in der prothetischen Versorgung geriatrischer Patienten dar. Dank der digitalen Fertigung kann Zahnersatz mit hoher Präzision, Stabilität und Ästhetik hergestellt werden, während der Behandlungsaufwand deutlich reduziert wird. Insbesondere in Pflegeheimen, in denen strukturelle und organisatorische Versorgungsdefizite vorherrschen, bietet dieses Verfahren eine praktikable und effiziente Lösung zur Verbesserung der Mundgesundheit und Lebensqualität. Insgesamt besitzt das Baltic Denture System das Potenzial, die prothetische Versorgung älterer Patienten nachhaltig zu unterstützen, indem es bestehende Versorgungsdefizite adressiert und somit die Lebensqualität der Patienten verbessert. Die allgemeine Behandlung von geriatrischen Patienten erfordert jedoch eine bessere Vernetzung von Zahnmedizin und Pflege.

Die Verfasser des Textes pflegen keinerlei wirtschaftliche oder persönliche Verbindung zu den genannten Unternehmen.

ANZEIGE

Die beste Füllung für Ihren Kalender.

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



Doctolib

Buchen Sie Ihren Termin 08:45
Guten Tag, Sie können jetzt Ihren Prophylaxetermin bei Frau Anne Schn...

Es tut sich was in der Demenzforschung!

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW] Demenz ist kein unausweichliches Schicksal – davon ist Prof. Dr. Dietrich Grönemeyer überzeugt. Im Gespräch erklärt der bekannte Arzt und Autor, warum Vorbeugung im Alltag so wichtig ist, welche Rolle die Forschung spielt und wie ein liebevoller, gemeinschaftlicher Umgang den Alltag mit Demenzkranken erleichtern kann.

Herr Prof. Grönemeyer, Sie sagen, Demenz sei vermeidbar – was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Schritte zur Prävention im Alltag?

Demenz lässt sich nicht garantiert verhindern – aber vieles spricht dafür, dass wir durch unseren Lebensstil vorbeugen können. Bewegung ist ein guter Anfang: Tai-Chi, Gymnastik oder Tischtennis bringen Körper und Kopf in Schwung. Wer sich dazu noch abwechslungsreich ernährt – mit Gemüse, Kräutern, guten Fetten und Proteinen – tut seinem Gehirn etwas Gutes. Und besonders wichtig: die Sinne wachhalten. Wer schlecht hört oder sieht, zieht sich schneller zurück – also bitte zur Brille greifen und auch zum Hörgerät. Auch lebenslanges Lernen bzw. geistige Aktivitäten schützen. Solche Menschen besitzen oft mehr kognitive Reserve, also mehr Spielraum, die es ihrem Gehirn erlaubt, mit altersbedingten Veränderungen und Schäden besser umzugehen. Was außerdem hilft: soziales Miteinander, gemeinsam kreativ sein, essen, tanzen, lachen – alles, was Freude macht und in Verbindung bringt. Und ja, auch mal abschalten. Guter Schlaf ist kein Luxus, sondern echte Hirnpflege.

Welche Rolle spielt die Forschung in der Früherkennung und Verlangsamung von Demenz?

Die Forschung macht Fortschritte – aber es sind vor allem Puzzlestücke, keine Patentlösungen. Mit Lecanemab gibt es erstmals ein Medikament in Europa, das direkt in den Krankheitsprozess eingreift. Es richtet sich gegen die Eiweißablagerungen im Gehirn, die bei Alzheimer eine Rolle spielen. Das kann den Verlauf verlangsamen – aber nur ganz am Anfang. Die Behandlung ist teuer, aufwendig und nur für sehr wenige Menschen überhaupt geeignet. Spannender finde ich im Moment die Beobachtungen jenseits der klassischen Medikamente: In einer britischen Studie hatte eine einfache Gürtelroseimpfung messbare Effekte auf das Demenzrisiko. Wer geimpft war, erkrankte seltener. Das zeigt, wie stark Immunabwehr und Gehirngesundheit zusammenhängen. Und sogar in der Pflanzenforschung tut sich was: Rosmarin und Salbei enthalten Carnosinsäure, einen Stoff, der Nervenzellen vor Stress schützen könnte – offenbar auch Hirnzellen.



© Kirsten Nijhof

Prof. Dr. med. Dietrich Grönemeyer ist einer der bekanntesten Ärzte Deutschlands und emeritierter Lehrstuhlinhaber für Radiologie und Mikrotherapie der Universität Witten/Herdecke.

Was sind die entscheidenden Faktoren für einen konstruktiven Umgang mit Demenzkranken?

Ein gelingender Alltag mit einem demenzkranken Menschen beginnt mit einem Perspektivwechsel. Es geht nicht darum, Recht zu behalten oder immer wieder an die „richtige Realität“ zu erinnern – es geht darum, ihre Realität zu respektieren und in Verbindung zu bleiben. Auch wenn vertraute Personen nicht mehr erkannt werden oder die Worte fehlen, können wir an Demenz erkrankte Menschen mit Gesten, Blicken, mit Lächeln, Singen und sanften Berührungen immer noch erreichen. Es ist wichtig, ihnen zu zeigen, dass sie ein wichtiger Teil der Gemeinschaft sind. Wichtig zu wissen: Hinter einem plötzlichen emotionalen Ausbruch steckt oft Überforderung – oder schlicht Hunger, Durst, Schmerzen. Wer das erkennt, kann viele Krisen schon im Ansatz entschärfen. Kleine Dinge helfen: Lieblingsessen aus der Kindheit, eine klare Tagesstruktur, Fingerfood statt Messer und Gabel. ■



Das neue Buch von Prof. Grönemeyer zum Thema Demenz.

Ihr zuverlässiger Reparaturpartner für alle Dental Werkzeuge

Und das ganz ohne Risiko.

Kostenlos Winkelstück einschicken, unverbindlichen Kostenvoranschlag erhalten und bequem über das Online-Portal verwalten.

Made in Germany – repariert in Germany



Unkompliziert!

Zuverlässig!

Effizient!



ProAge-Zahnmedizin: Viel Drive und wirtschaftliches Potenzial

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

Der Essener Zahnmediziner Dr. Michael Weiss bringt sich seit vielen Jahren für die Seniorenzahnmedizin ein – in der aufsuchenden Praxis, als Speaker, Netzwerker und überzeugter Mentor des zahnärztlichen Nachwuchses. Ein Gespräch über Notwendigkeiten und Möglichkeiten der mobilen Zahnmedizin, über ihre Rentabilität und ihr ressourcenschonendes Potenzial.

ProAge-Zahnmedizin: Das richtige Wording zählt!

Sprache formt Realität. „Alterszahnmedizin“ klingt nach Defizit, Belastung und Pflicht. Es schreckt Patienten ab, demotiviert Teams und lässt Chancen ungenutzt. Sprache prägt Realität – und die entscheidet über Akzeptanz.

„**ProAge-Zahnmedizin**“ setzt ein positives Narrativ: nicht Alter als Problem, sondern als Lebensphase mit Potenzial. Sie steht für Mobilität, Prävention, Digitalisierung und neue Märkte. Patienten fühlen sich wertgeschätzt, Mitarbeiter erleben Sinn und Dynamik, Industrie erkennt Wachstum. Das zeigt: Wording ist mehr als Kosmetik – es ist der Schlüssel, der Begeisterung generiert.

Herr Dr. Weiss, was braucht es Ihrer Erfahrung nach für eine erfolgreiche ProAge-Zahnmedizin in der aufsuchenden Betreuung?

Zuallererst bedarf es einer teamfähigen, empathischen Persönlichkeit, die Praxis- sowie Pflegekräfte miteinander vernetzt und sowohl sachlich als auch emotional für eine situationsgerechte Therapie pflegebedürftiger, vulnerabler Patienten begeistert. Außerdem sind aufseiten der Mitarbeitenden verschiedene Kompetenzen erforderlich: Zentral ist zunächst eine einfühlsame, patientenzentrierte Kommunikation, insbesondere mit älteren und gegebenenfalls kognitiv eingeschränkten Patienten sowie deren häufig besorgten Angehörigen. Ebenso wichtig ist die verlässliche Abstimmung im interdisziplinären Team – sei es mit Pflegekräften, Hausärzten und Angehörigen sowie weiteren Beteiligten wie Transportdiensten. Zudem ist eine ausgeprägte Planungs- und Koordinationskompetenz essenziell: Dazu gehören die strukturierte Einsatzplanung (z.B. Terminabstimmung mit Pflegeeinrichtungen, Betreuern oder Angehörigen), die logistische Organisation (z.B. Bereitstellung und Transport von Materialien, Instrumenten und Personal) sowie die flexible Anpassung an wechselnde Bedingungen. Auch Resilienz, Flexibilität und Improvisationsfähigkeit sind unerlässlich, denn vor Ort muss regelmäßig auf unvorhersehbare Situationen souverän reagiert werden, zum Beispiel Veränderungen in der Patientensituation, unerwartete räumliche Gegebenheiten, Krankenhausaufenthalte oder Verkehrsprobleme.

Zudem müssen die mobilen Einsätze wirtschaftlich tragfähig sein. Dafür sind sichere Dokumentations- und Abrechnungsroutinen erforderlich. Hierzu zählen eine sorgfältige Erfassung der Behandlungsdaten für medizinische, rechtliche und abrechnungstechnische Zwecke sowie der kompetente Umgang mit digitalen Kommunikations- und Dokumentationssystemen. Kenntnisse in den relevanten Gebührenordnungen (BEMA, GOZ) sowie Grundwissen im Pflege- und Sozialrecht sind von Vorteil. Nicht zuletzt ist die Einhaltung aller Qualitäts- und Hygienestandards im mobilen Setting, und damit unter erschwerten Bedingungen, unverzichtbar.



Dr. Michael Weiss
Infos zur Person

Oft wird gesagt, dass die ProAge-Zahnmedizin im Vergleich zu anderen Fachbereichen, wie der Implantologie, nicht wirtschaftlich sei. Was sagen Sie dazu?

Das sehe ich anders. Die ProAge-Zahnmedizin bietet zahlreiche Vorteile gegenüber anderen zahnärztlichen Disziplinen. Betrachtet man zunächst die betriebswirtschaftlichen Aspekte, lassen sich pauschal folgende Vorteile nennen:

- ein wachsender Markt mit geringem Wettbewerb,
- einfache Skalierbarkeit,
- regelmäßige, planbare Honorare durch hohe Patiententreue,
- Zusatzeinnahmen durch extrabudgetäre Leistungen,
- Entlastung des Praxisbudgets durch Fallwertverschiebung,
- geringes Behandlungsrisiko bei gleichzeitig hoher Skalierbarkeit.

Der stark zunehmende Pflegebedarf eröffnet ein enormes Expansionspotenzial. Dieses wird zusätzlich durch politische und gesetzgeberische Maßnahmen gestützt, die strukturierte und finanziell abgesicherte Rahmenbedingungen für die mobile Versorgung schaffen. Die aufsuchende Betreuung ist ortsunabhängig

ANZEIGE

AnyGuard.dental

Feierabend statt Papierkram – mit Ihrer KI für die Dentalpraxis.

AnyGuard unterstützt bei QM, Doku & Aufklärung – und vielem mehr. Sicher, praxiserprob & 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-Helfer – z.B. für Budgetierung, Social Media oder Personalplanung.



Jetzt risikofrei testen: www.anyguard.dental





Fotos: © Dr. Michael Weiss

skalierbar. Eine Expansion kann ohne kostspielige, klassische Praxisflächen erfolgen. Schon ab Kooperationen mit sieben bis acht Pflegeeinrichtungen sind die Einsätze hoch rentabel. Die Investitionen bleiben gering, die Rentabilität hoch. Zudem lassen sich die Vorteile der BEMA-Systematik optimal nutzen: Neue BEMA-Positionen (§ 22a SGBV) ermöglichen zusätzliche, auskömmliche Abrechnungen speziell für Pflegebedürftige. Viele Leistungen sind extrabudgetär abrechenbar – ohne Einfluss auf das Regelleistungsvolumen. Hohe Fallzahlen in der aufsuchenden Betreuung wirken sich positiv auf die Fallwertberechnung der gesamten Praxis aus und entlasten dadurch die Budgetierung bei anderen GKV-Patienten.

Im Vergleich dazu erscheint die Implantologie zwar durch größere Einzelbeträge attraktiv, doch diese bestehen zu einem großen Teil aus durchlaufenden Posten wie Material- und Laborkosten. Hinzu kommen Behandlungs- und Rechtsrisiken sowie Reparaturaufwand. Der steigende Konkurrenz- und Preisdruck führt außerdem zu sinkenden Margen – bei deutlich geringerer Patientenzahl im Vergleich zur Gruppe der Pflegebedürftigen. Bei richtiger Skalierung lassen sich mit ProAge-Zahnmedizin oft leichter, konstanter und sicherer gute betriebswirtschaftliche Ergebnisse erzielen als in der Implantologie.

Ein frühzeitiger Einstieg in die ProAge-Zahnmedizin mit mobilem Versorgungskonzept ist daher betriebswirtschaftlich zukunftsfähig, ethisch und sozial relevant – und strategisch klug positioniert.

Studierende und junge Kollegen frühzeitig begeistern

„Das Image der Seniorenzahnmedizin ist geprägt von Pflegeheimbesuchen, Kompromisslösungen und begrenzten Möglichkeiten. Allein der Begriff Alters- bzw. Seniorenzahnmedizin wirkt abschreckend. Noch dazu fürchten viele Kollegen fälschlicherweise wirtschaftliche Nachteile und Praxisabläufe, die sich nicht rechnen. Hier braucht es einen Wandel und einen Nachwuchs, der bereits im Studium an die ProAge-Zahnmedizin herangeführt wird. In meinen Augen sind die Studierenden und jungen Kollegen der Schlüssel, um aus diesem unterschätzten Bereich ein attraktives Zukunftsfach zu machen – mit Empathie, Exzellenz und echter Relevanz.“

(Dr. Michael Weiss)





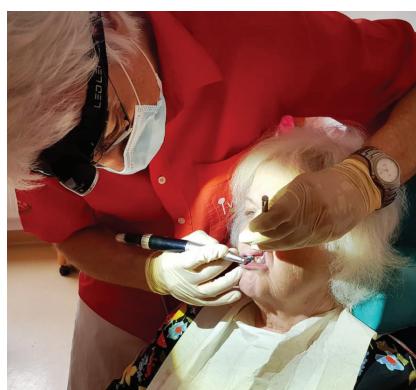
Fotos: © Dr. Michael Weiss

MENSCHLICHKEIT und Kreativität gefragt!

„Die Besonderheit dieses Praktikums liegt im Hands-on und der neuen Sichtweise, die uns in Bezug auf einen möglichen späteren Berufsalltag in der Zahnmedizin vermittelt wird. Neben der Versorgung vulnerabler Menschen steht dabei auch das Out-of-the-Box-Denken im Fokus. Mir wurde beispielsweise deutlich, wie kreativ ein Zahnarzt mit Materialien umgehen kann – und auch umgehen darf. Auch die große Dankbarkeit jener, die ohne mobile zahnärztliche Versorgung keine Möglichkeit hätten, eine Praxis aufzusuchen und nur durch solche Einsätze zu dringend benötigtem Zahnersatz kommen, hat mich sehr berührt. In diesem Moment wurde mir bewusst, wie wichtig und wertvoll diese Form der Versorgung in der Medizin ist.“

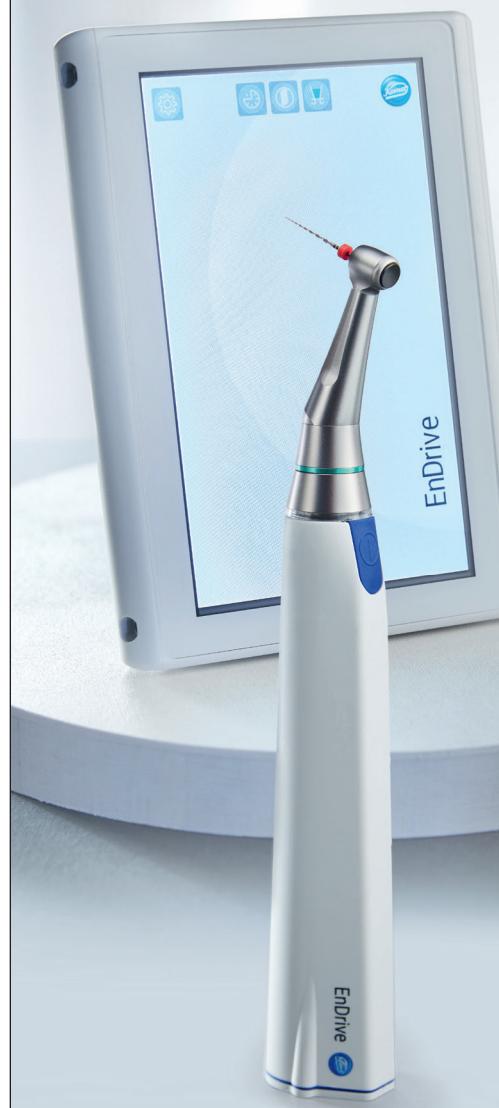
René ist Student der Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke und hat, als Teil des Studiums, ein Praktikum bei Dr. Weiss belegt.

(Student René Piekarski)



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 ProAge-Zahnmedizin leistet wie kein anderes Fachgebiet einen großen Beitrag zur CO₂-Reduktion einer Zahnarztpraxis durch ihr nachhaltiges und ökologisches Konzept. Das Fraunhofer Institut hat 2019 ein Projekt mit dem Titel „Ressourcenschonung im Gesundheitssektor“ angestoßen, welches später von der Bundeszahnärztekammer im Bericht „Nachhaltige Zahnmedizin“ vorgestellt wurde. Hier zeigte sich, dass der überwiegende Teil der schlechten CO₂-Bilanz (65 Prozent) einer Zahnarztpraxis durch die An- und Abreise der beteiligten Personen entsteht, 19 Prozent entfallen auf die Behandlung und 15 Prozent auf die verbrauchte Energie.“

Wir haben durchschnittlich circa 1.800 Patientenbesuche pro Jahr in Pflegeeinrichtungen, sodass allein für diese Patientengruppe die An- und Abreise zur Zahnarztpraxis entfällt. Vor Ort werden selten energieintensive Geräte benutzt. Die mobile ProAge-Zahnmedizin leistet damit nicht nur einen ethischen und sozialen Beitrag, indem die zahnärztliche Versorgung immobiler Patienten priorisiert und in den Vordergrund gestellt wird, sondern hat auch einen großen ökologischen Nutzen durch Kosten- und Verkehrsentlastung sowie einer deutlichen CO₂-Entlastung.“

(Dr. Michael Weiss)

Welche Strategien setzen Sie ein, um Ihr Team auf die besonderen Anforderungen der mobilen zahnärztlichen Versorgung vorzubereiten?

Das Praxisteam kann man sehr gut für die ProAge-Zahnmedizin gewinnen, wenn das Konzept von der Praxisleitung authentisch vorgelebt wird. Es ähnelt einem spannenden Mannschaftssport, bei dem jedes Teammitglied seine Aufgaben und seine Verantwortung hat. Erfolgsentscheidend ist ein reibungsloses Zusammenspiel mit der Ausstrahlung eines guten, positiven Teamspirits und weniger die Einzelleistung einer Person. Es entsteht eine regelrechte Eigendynamik im Team, zusätzliche Fähigkeiten zum Nutzen von Patienten und Praxis werden entwickelt – zum Beispiel Organisation, Flexibilität, Empathie, komplexes Denken, Gesprächsführung, Risikoeinschätzung, etc. Der Teamgeist wird gestärkt, jeder muss sich, besonders im Außeneinsatz, auf den andern verlassen können. Es entsteht neue Arbeitsfreude, neue Kernkompetenzen werden visualisiert, „new mobility“, digitales Umfeld. Technologieaffine neue Arbeitsbereiche kommen hinzu, wie Kraftfahrzeug, Kommunikation, Foto, Office-Kenntnisse, mobile Dokumentation. Die neuen Arbeitsbereiche entsprechen einem modernen zeitgemäßen Generationsverständnis, das heißt soziale Verantwortung, Sinnhaftigkeit, Selbstverwirklichung, Nachhaltigkeit. Man kann neue Arbeitszeitkonzepte ermöglichen und spricht damit zusätzliche neue Arbeitskräfte an, die sich Flexibilität, Teilzeit, Female-Shift, New-Work-Life-Balance, sinnhaftes, nachhaltiges, mobiles Arbeiten wünschen. Gleichzeitig entsteht zusätzlich eine neue Wertschätzung außerhalb der Praxis mit einer hohen emotionalen Bindung durch die große Zahl der Patienten, Angehörigen und durch das Pflegepersonal. Nicht selten kommt es zu emotionalen Dankeskundungen, die die Mitarbeiter für ihre Mühe entlohnen und sie damit den hohen Stellenwert ihrer Arbeit erkennen lassen. Aufgrund dieser Tatsachen und unserer Darstellungen im Social-Media-Bereich konnten wir bereits vermehrt Initiativbewerbungen im zahnärztlichen sowie im Assistenzbereich für unsere Praxis verzeichnen. ■

Ethisch und nachhaltig

ANZEIGE



60 Jahre Orotol und Sauganlagen – als Team unschlagbar stark.



Jetzt mitfeiern und Team-Event gewinnen!
duerrdental.com/orotol



Können Sie sich vorstellen in einer Zahnarztpraxis ohne Absaugung zu arbeiten?

Was heute eine Selbstverständlichkeit ist, war in den 1960er Jahren eine Revolution. Denn damals brachte Dürr Dental die erste Absauganlage für Zahnarztpraxen auf den Markt – die Grundlage für den Schutz vor infektiösen Aerosolen im Praxisalltag.

Doch genauso essenziell wie die Sauganlage selbst, war die Erfindung der ersten Sauganlagen-Desinfektion und -Reinigung im Jahr 1965: Orotol. Denn nur damit bleibt die Absauganlage frei von Keimen und Ablagerungen und somit leistungsfähig.

Heute wird der Produktnname als Synonym für die Sauganlagen-Desinfektion verwendet und hat sich weltweit bewährt. Was das Original so besonders und damit zum perfekten Teamplayer für Sauganlagen macht?

Es wurde mit dem Know-How des Erfinders der Absauganlage entwickelt und geht auf deren besondere Anforderungen ein:

- Die Anwendung des Produkts ist schaumfrei, denn für Absauganlagen kann Schaum im System fatale Folgen haben.
- Das Produkt wirkt effektiv bei der Anwendung mit kaltem Wasser, damit es Eiweiß (z.B. Speichel und Blut) löst und nicht bindet, was bei Temperaturen ab 40° C und mehr passieren kann.
- Die Materialverträglichkeit wurde speziell geprüft, weshalb das Produkt von führenden Herstellern empfohlen wird.

Heutzutage wird das Dream-Team aus Sauganlage und Orotol plus ergänzt um einen weiteren Teamplayer: den Spezialreiniger MD 555 cleaner.

Dieser ergänzt Orotol plus perfekt, indem er das System effektiv von speziellen Ablagerungen aus Prophylaxe-Produkten befreit, die heute immer mehr eingesetzt werden. Mit den Systemlösungen von Dürr Dental seit 60 Jahren bestens geschützt: vor Aerosolen im Behandlungszimmer, vor infektiösen Keimen und Ablagerungen im System und vor dem Ausfall der Sauganlage.

32bit Studio: Ein Ziel, viel Zündung

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[START-UP] Zahnmedizin für alle! Das ist ein großes Ziel für ein bis dato relativ kleines zahnärztliches Start-up. Aber wer nicht groß denkt, kann nichts Großes und grundsätzlich Neues erreichen. Und genau das wollen Co-Gründer Tobias Lippek und Dr. Sebastian Geiger von 32bit. Zusammen mit einem wachsenden Team engagieren sich die Gründer seit Jahren unermüdlich für ihr zukunftsweisendes Konzept einer neuen Art der Gesundheitsversorgung: beweglich, zugänglich und menschlich. Im Juni kamen auf Einladung von 32bit ausgewählte Akteure aus Zahnmedizin, Forschung, Dentalindustrie und Mobilität in der Berliner Drivery zusammen, um im lebendigen Austausch, Mittel und Machbarkeiten einer „Zahnarztpraxis in a Box“ durchzuspielen, kritisch zu hinterfragen und neue spannende Schnittstellen aufzumachen.

Sie wollen mitmachen?

Dann melden Sie sich bei 32bit! Fürs Mitmachen gibt es keine feste Schablone – jeder Austausch, jede Schnittstelle und jeder Impuls zählen.

Kontakt über info@zweiunddreissigbit.de.

Infos auf www.zweiunddreissigbit.de.



Kamen im Juni in Berlin zum Brainstorming 4.0

zusammen: TOBIAS LIPPEK (1. Reihe, 3. v.l.),

DR. SEBASTIAN GEIGER (rechts daneben), das 32bit-Team und Partner.



Dr. Sebastian Geiger
Infos zur Person

32bit entwickelt eine modulare, skalierbare Infrastruktur für die aufsuchende Zahnmedizin – übertragbar auf weitere medizinische Fachbereiche und anschlussfähig an kommunale und landesweite Gesundheitsstrategien.

© 32bit Mobile Medizin GmbH

Die zahnmedizinische Versorgung in Deutschland ist regional ungleich verteilt. Menschen in ländlichen Räumen, Pflegebedürftige und Mobilitätseingeschränkte bleiben oft unversorgt. Genau das möchte 32bit ändern: mit einer mobilen, barrierefreien und digitalen Versorgung, die als „Zahnmedizin in a Box“ direkt zu den Menschen kommt. So einfach das Ganze klingt, so hochkomplex sind alle Stränge, die dafür zusammenlaufen und matchen müssen. Das zeigten auch die Gespräche im Juni beim 32bit-Projekttag. Doch das dämpft nicht das Vorhaben. Das Team von 32bit ist sich der Herausforderungen bewusst und bietet sich daher als engagierter Kooperationspartner für Träger, Kommunen, Landkreise wie Bundesländer beim Aufbau zukunftssicherer Versorgungsangebote an. Denn nur so können langfristige Strukturen geschaffen werden.

Erfolgreiches Pilotprojekt

Im Sommer 2024 absolvierte 32bit in Mecklenburg-Vorpommern (M-V) einen Pilotdurchgang. Warum M-V? Weil es exemplarisch für die Herausforderungen einer alternden Gesellschaft steht. Das Pilotprojekt erhielt zahlreiches und ausgezeichnetes Feedback von Zahnärzten, Patienten und Pflegekräften.

32bit Mobile Medizin ...

... verfolgt einen strukturbildenden Business to Government(B2G)-Ansatz: Es schafft eine modulare Infrastruktur für aufsuchende Zahnmedizin, die sich an bestehende kommunale, pflegerische und medizinische Strukturen anpasst – und diese sinnvoll ergänzt.

Die mobile Zahnmedizin wird damit zum Impulsgeber für:

- Gesundheitsgerechtigkeit in strukturschwachen Räumen
- Fachkräfte Sicherung durch neue Arbeitsmodelle
- Resiliente kommunale Infrastruktur



EURUS - DIE FAMILIE

EURUS-S1

Holder



EURUS-S1

Rod



EURUS-S1

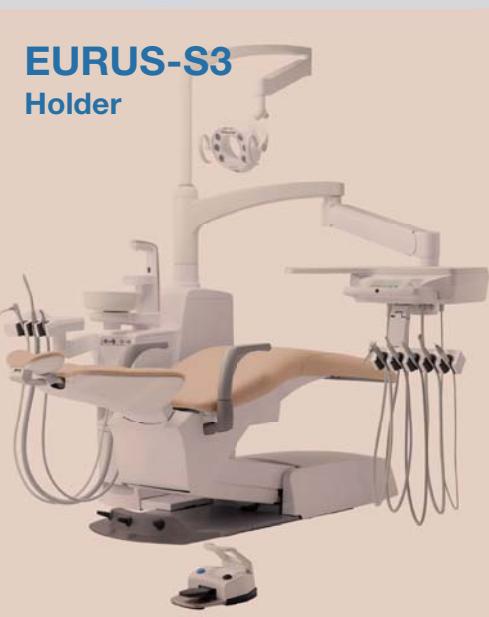
Cart



Mehr
Infos auf
Seite 98

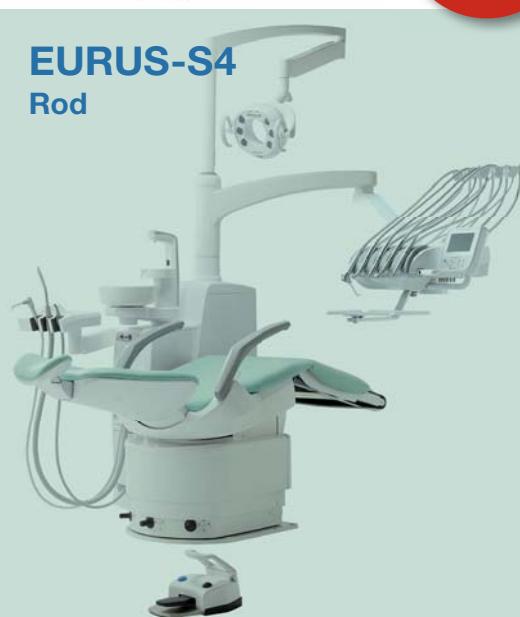
EURUS-S3

Holder



EURUS-S4

Rod



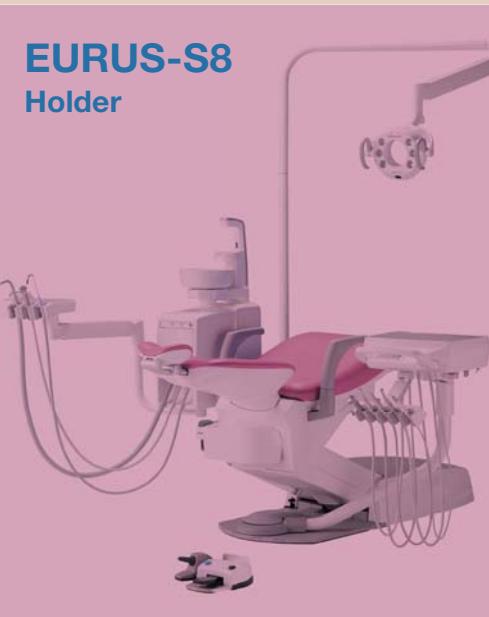
EURUS-S6

Holder



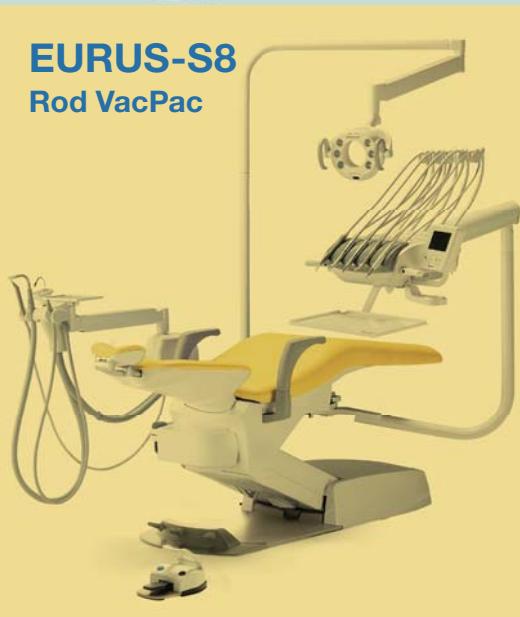
EURUS-S8

Holder



EURUS-S8

Rod VacPac



EURUS-S8

Cart ohne
Speifontäne



Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

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



„Wir machen unseren Versorgungserfolg konkret messbar“

Ein Beitrag von Paul Bartkowiak

[INTERVIEW]

Die mobile Zahnmedizin lebt von engagierten Teams, die wiederum ein funktionierendes und belastbares Equipment benötigen. Denn nur mit einer verlässlichen mobilen Einheit, lässt sich optimal mobil agieren. INDENTALIS-Geschäftsleiter Alexander Schlittmeier geht im Interview auf die mobile Versorgung der INDENTALIS Dental Clinic ein und erläutert die dabei verwendete Ausstattung.

Herr Schlittmeier, Sie zählen in Deutschland zu den Anbietern mobiler Zahnmedizin, die in zahlreichen Bundesländern tätig sind. Welche Unterschiede nehmen Sie bezüglich Strukturen und in der zahnärztlichen Versorgung pflegebedürftiger Menschen zwischen den einzelnen Bundesländern wahr?

Wir sind vorwiegend in Bayern und Baden-Württemberg tätig. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Bundesländern sind insgesamt gering; deutlich ausgeprägter sind hingegen die regionalen Unterschiede innerhalb eines Bundeslandes. Dort, wo die mobile zahnärztliche Versorgung gut etabliert ist, zeigt sich in Pflegeeinrichtungen im Durchschnitt eine merklich bessere Mundgesundheit.

Wie erleben Sie und Ihr Team, als Praktiker, die Situation in den Heimen ohne mobile Versorgung?

Ohne mobile zahnärztliche Versorgung ist die Situation in vielen Pflegeheimen problematisch. Bewohner können oft nicht mehr eigenständig eine Praxis aufsuchen, wodurch notwendige Behandlungen ausbleiben. Das führt nicht nur zu Schmerzen und einer eingeschränkten Lebensqualität, sondern auch zu gesundheitlichen Folgeerkrankungen. Eine regelmäßige mobile Betreuung ist deshalb entscheidend, um die Mundgesundheit in Pflegeeinrichtungen nachhaltig zu sichern.

„Das Konzept von INDENTALIS basiert auf einer modernen, patientenorientierten Zahnmedizin, die Prävention, digitale Planung und effiziente Behandlungsabläufe in den Mittelpunkt stellt. Dabei spielt die mobile Einheit von BPR Swiss eine entscheidende Rolle.“

(Alexander Schlittmeier)

**Professionelle mobile Versorgung setzt auch professionelles Equipment voraus.
Worauf sollte ein mobiler Zahnarzt bei der Anschaffung besonders achten?**

Die Geräte für die mobile Zahnversorgung sollten vier zentrale Anforderungen erfüllen: Erstens sollten sie im Idealfall die Leistungsfähigkeit einer stationären Praxiseinheit erreichen. Zweitens müssen sie sich vor Ort schnell und unkompliziert auf- und abbauen lassen. Drittens ist ein hygienischer und einfacher Transport entscheidend. Und viertens müssen sie angesichts der häufigen Transporte besonders robust sein. Mit der mobilen Dentaleinheit Smart-Port von BPR haben wir für uns bereits die ideale Lösung gefunden.

Was zeichnet das Konzept von INDENTALIS aus und wie unterstützt die mobile Einheit die tägliche Arbeit des INDENTALIS-Teams?

Das Konzept von INDENTALIS basiert auf einer modernen, patientenorientierten Zahnmedizin, die Prävention, digitale Planung und effiziente Behandlungsabläufe in den Mittelpunkt stellt. Dabei spielt die mobile Einheit von BPRSwiss eine entscheidende Rolle: Sie ermöglicht es unseren Teams, flexibel und unabhängig zu arbeiten, Behandlungen direkt vor Ort durchzuführen und höchste Qualität auch außerhalb der Praxisräume sicherzustellen. So können wir unseren Patientinnen und Patienten eine umfassende Versorgung auf konstant hohem Niveau bieten. Wir besuchen die Pflegeeinrichtungen nicht nur zur klassischen Vorsorge, sondern führen auch eine Vielzahl an Behandlungen vor Ort mit unseren Teams durch.

Wie machen Sie den Versorgungserfolg Ihrer mobilen Einsätze messbar – und welche Kennzahlen sind dafür am aussagekräftigsten?

Wir legen großen Wert auf professionelle Qualitätsmessung und machen unseren Versorgungserfolg sehr konkret messbar. Im Kern schauen wir auf drei Ebenen: Prozesse, klinische Ergebnisse und die Wirkung im Alltag der Einrichtungen.

Auf Prozessebene prüfen wir zum Beispiel, wie rasch nach Heimeinzug wir den Erstertermin schaffen, wie hoch die Termintreue ist und wie viele Behandlungspläne planmäßig abgeschlossen werden. Klinisch nutzen wir robuste, einfache Marker wie Schmerzstatus, Plaque- und Gingiva-Indizes, Prothesenpassung und Wundheilung. Und bei der Wirkung zählt vor allem: Gehen Notfalltransporte zurück? Brau-

chen die Bewohner weniger Akuttermine oder Medikamente? Flankierend schulen wir das Pflegepersonal regelmäßig. Außerdem holen wir strukturiert Feedback von Bewohnern und Angehörigen ein. Alles dokumentieren wir digital – selbstverständlich mit Einwilligung und datenschutzkonform – und stellen den Einrichtungen auf Anfrage kurze, verständliche Reports zur Verfügung. So sehen alle sofort, was wir bereits erreicht haben und wo gezielt nachjustiert werden muss.



Welche Verbesserungen können mit der mobilen Versorgung erzielt werden und wie werden diese von Patienten, Angehörigen und dem Pflegepersonal wahrgenommen?

Die mobile zahnärztliche Versorgung in Pflegeheimen leistet einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung von Lebensqualität und Gesundheit im Alter. Sie ermöglicht eine regelmäßige und barrierefreie zahnmedizinische Betreuung direkt vor Ort, wodurch Beschwerden früh erkannt und behandelt werden können. Das Ergebnis sind weniger Schmerzen, weniger Notfallbehandlungen und insgesamt eine bessere Mundgesundheit der Bewohner. Patienten und Angehörige berichten von großer Erleichterung, da unnötige Transporte in die Praxis entfallen. Auch das Pflegepersonal profitiert, da die Versorgung im Heim Abläufe vereinfacht und die alltägliche Pflege durch einen stabileren oralen Gesundheitszustand der Bewohner erleichtert wird. Insgesamt wird die mobile Betreuung daher durchweg positiv aufgenommen.

Wie schätzen Sie die gesamtgesellschaftliche Bedeutung der mobilen aufsuchenden Zahnmedizin ein?

Die mobile aufsuchende Zahnmedizin hat eine große gesellschaftliche Bedeutung, weil sie den Zugang zu qualitativ hochwertiger zahnärztlicher Versorgung auch für Menschen ermöglicht, die aus Altersgründen, wegen Erkrankungen oder eingeschränkter Mobilität keine Praxis mehr aufsuchen können. Sie trägt dazu bei, soziale Ungleichheiten im Gesundheitswesen zu verringern, beugt schwerwiegenden Folgeerkrankungen vor und stärkt die Teilhabe betroffener Menschen am gesellschaftlichen Leben. ■



Summer Sale bei minilu: 10 Prozent auf alles

Der Sommer geht – die Vorteile kommen! **Noch bis zum 17. September** können Zahnarztpraxen und Dentallabore bei minilu ihr Lager auffüllen und sich dabei im Summer Sale 10 Prozent Rabatt auf fast das gesamte Produktsortiment der über 45.000 Dentalartikel sichern. Hierzu wird einfach bei der Bestellung der Gutscheincode **Summer2025** in den Warenkorb eingetragen. So lässt sich nach den Sommerferien deutlich sparen, um gut ausgerüstet wieder in den Praxisalltag einzusteigen.

Der Gutscheincode ist für alle Produkte außer Investitionsgüter gültig, nur einmal pro Kunde auf **minilu.de** einlösbar und nicht kombinierbar mit anderen Rabattgutscheinen und Aktionen im Shop. Der Zeitraum des Summer Sales ist begrenzt auf die Zeit vom 3. bis 17. September 2025.

minilu GmbH
www.minilu.de

Infos zum
Unternehmen



GC bietet Wissen rund um „Enhancing Smiles“

Ein selbstbewusstes Lächeln kann sowohl privaten als auch beruflichen Gesprächen eine positive Wendung geben. Für ein natürliches und strahlendes Lächeln genügen oft bereits kleinere direkte Maßnahmen im Sinne eines Dental Bonding. Bei ausgeprägter Karies, Substanzdefekten oder komplexen ästhetischen Herausforderungen sind jedoch umfangreichere Behandlungen erforderlich. Indirekte Kompositrestaurationen, Veneers oder Kronen, die in enger Zusammenarbeit mit dem zahntechnischen Labor entstehen, sorgen für optimale ästhetische Resultate. GC wird seinen Fokus in den kommenden Monaten verstärkt auf fortgeschrittene ästhetische Restaurationstechniken und Lösungen richten. Dabei stehen unter dem Motto „Enhancing Smiles“ drei indirekte Techniken im Mittelpunkt: Injection-Moulding-Technik, Veneers und Kronen. Mit ihnen kann im Einklang mit dem therapeutischen Gradienten eine optimale Versorgung gewährleistet werden, die ästhetische, biologische und biomechanische Aspekte ausgewogen berücksichtigt. Denn jedes Lächeln ist einzigartig – und ebenso individuell sollte auch die Behandlung sein. Damit Zahnärzte diese Techniken souverän und routiniert umsetzen können, hat GC sein Fortbildungsangebot um ein neues Webinar, praxisnahe Hands-on-Workshops und kompakte Lernmodule erweitert.



„Wir wollen die Hemmschwelle für den Einsatz dieser anspruchsvollen Techniken senken – auch wenn sie nicht oder noch nicht Teil der täglichen Routine in der Zahnarztpraxis sind. Daher bieten wir kompaktes und unmittelbar anwendbares Wissen für alle Zahnärzte, die ihr Behandlungsspektrum erweitern und jeder Patientin und jedem Patienten die bestmögliche Versorgung bieten möchten.“



**Alles zu
„Enhancing Smiles“
gibt es hier.**

Charline Bacon
Business Unit Manager
Clinical Prosthetics
GC Europe

Infos zum
Unternehmen



GC Germany GmbH
Tel.: +49 6172 99 596-0
www.gc.dental/europe/de-DE

Effizient und komfortabel bei **direct Onlinehandel** einkaufen



direct-onlinehandel.de/willkommen

Zahnarztpraxen und Dentallabore finden bei direct Onlinehandel alles, was sie für die tägliche Arbeit benötigen – und das auf die einfachste Weise. Der moderne Onlineshop überzeugt mit einem großen Sortiment, günstigen Preisen, schnellen Lieferzeiten und einer intuitiven Navigation. So wird der Einkauf von Verbrauchsmaterialien, Einrichtung und Zubehör zum Kinder-spiel. Für noch mehr Komfort sorgt der „Mein Konto“-Bereich: Kunden haben hier alle wichtigen Informationen wie Rechnungen, Bezahlstatus, Liefer-scheine und Bestellhistorie im Blick. Auch Rückstandsinfos, voraussicht-liche Liefertermine und personalisierte Produktlisten stehen jederzeit über-sichtlich zur Verfügung. Diese Funktionen helfen dabei, den Praxisalltag effizienter zu gestalten. Mit seinem komfortablen Service bleibt der direct Onlinehandel ein starker Partner der Dentalbranche. Weitere Infos finden Sie unter: www.direct-onlinehandel.de.

direct Onlinehandel GmbH

Tel.: +49 7531 36526-0
www.direct-onlinehandel.de

Infos zum
Unternehmen



ANZEIGE

Sag ADIOS zu deiner alten Software.

Mach Platz für deine neue cloudbasierte
All-in-One-Software: teemer.

Setze jetzt auf zukunftssichere Technologie und reduziere die
Hardware in deiner Praxis. Wir unterstützen dich und dein Team
beim Wechsel – unkompliziert und persönlich.

Klingt interessant?

Frag nach unserem Wechselangebote für deine Altsoftware und
spare bei den Einrichtungskosten.



www.teemer.de/kontakt/#angebot



teemer

Bundesweite Fortbildungsreihe **EndoFIT**

EndoFIT heißt die bundesweite Fortbildungsreihe von Komet Dental zur Fachdisziplin Endodontie. Namhafte Referenten führen die Teilnehmer durch einen prall gefüllten Kurstag und holen dabei jeden auf dem individuellen Kenntnisstand ab.

Wie verläuft ein typischer EndoFIT-Fortbildungstag?

In den bundesweiten Kursen tauchen die Teilnehmer nicht nur in die Endo-Theorie ein, sondern mit den Instrumenten auch direkt ins Acrylblöckchen bzw. in die mitgebrachten extrahierten Zähne! Opener, Gleitpfadinstrumente sowie rotierende und reziprokernde Feilen wie FQ und Procodile Q können direkt mit EndoDrive und EnGO getestet werden. So liegen Theorie und Praxis ganz dicht beieinander und jeder darf für sich erspüren, bei welcher Aufbereitungsmethode man sich besser aufgehoben fühlt. Das Komet-Sortiment bietet alle Optionen! Bei den Kursen sind neben den namhaften Referenten auch die persönlichen Komet-Medizinprodukteberater sowie mindestens ein Endo-Fachberater anwesend. Dadurch herrscht von Anfang an eine sehr vertrauliche Atmosphäre. Man kennt sich – die beste Voraussetzung, um offen Fragen zu stellen und Lösungen zu finden. So arbeitet sich die Gruppe Schritt für Schritt durch die Trepanation, Kanalfindung und -gestaltung und Sondierung des Wurzelkanalsystems. Das Gleitpfad- und Spülmanagement gehören dabei genauso zu den Inhalten wie die Obturation des Wurzelkanals. Am Ende des Fortbildungstages können sich die Teilnehmenden auf ein Behandlungskonzept stützen, das ihnen auch zukünftig am eigenen Behandlungsstuhl klare Orientierung in der endodontischen Behandlung bietet.

Für wen eignet sich ein EndoFIT-Kurs?

EndoFIT ist für Einsteiger, für Systemwechsler und für die Zahnärzte geeignet, die sich zum Beispiel EnGO angeschafft haben oder den neuen EnDrive ausprobieren möchten. Sie können am Acrylblock bzw. an extrahierten Zähnen üben. Mit dem Kurs erhält jeder die Chance, Endo-Produkte von Komet Dental intensiv kennenzulernen, um sie innerhalb eines Rahmenkonzeptes direkt bei der nächsten Behandlung erfolgreich einzusetzen.

Gibt es besondere Highlights?

Schnellentschlossene können sich jetzt noch für den exklusiven **EndoFIT-Kurs am 26.9. am Hockenheimring** anmelden. Das Event bietet die Möglichkeit, nach dem Kurs die eigenen Fahrkünste unter Beweis zu stellen und bei einer Führung einen faszinierenden Blick hinter die Kulissen des Porsche Experience Centers zu werfen.

Ein weiteres Highlight gilt den Fußballfans unter den Zahnärzten: **Der EndoFIT-Kurs am 19.11. in Mönchengladbach** endet mit einer abendlichen Stadionführung. Was für ein herrlicher Ausklang eines intensiven Tages!



Alle Infos zur **EndoFIT-Kursreihe 2025/2026** – und bestimmt auch eine Veranstaltung in Ihrer Nähe!

Quelle: Komet Dental | Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG



EndoFIT
Trier

EndoFIT
Mönchengladbach

EndoFIT
Berlin

EndoFIT
Frankfurt
am Main

EndoFIT
Hamburg

EndoFIT
Weilburg

EndoFIT
Weimar

EndoFIT
Hockenheim

EndoFIT
Würzburg

EndoFIT
Hannover

EndoFIT
Stuttgart

EndoFIT
Bonn

Komet Dental – Infos zum Unternehmen





Abrechnungsservice für KFO-Praxen

Die ZO Solutions AG ermöglicht Kieferorthopädiepraxen durch professionelle Abrechnungsdienstleistungen eine Wertschöpfungssteigerung von bis zu 25 Prozent. Unter Führung von CEO Christa Bauerheim, eine der führenden KFO-Spezialisten Deutschlands, übernimmt das Unternehmen die vollständige Abwicklung von KFO-, GOZ-, BEMA- und Laborabrechnungen. Der Komplettservice umfasst Datenerfassung, Quartalsabrechnungen und Controlling. Ziel ist es, den Kieferorthopäden mit dem Komplettservice im Praxisalltag möglichst viele Freiheiten zu schaffen, damit diese sich vollständig auf ihre Patienten konzentrieren können.

zo solutions
AG

ZO Solutions AG
Tel.: +41 78 4104391
www.zosolutions.ag

Durch
Prozessopti-
mierung und frühzei-
tige Fehlererkennung
garantiert ZO Solutions
**Kostensparnisse und
stressfreie Abläufe
für KFO-Praxen
deutschland-
weit.**

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

Let's talk: BFS-Kampagne *André taucht ein* bringt Dialog ins Spiel

BFS health finance, der Finanzdienstleister im Gesundheitswesen, setzt mit der Kampagne „André taucht ein“ ein Zeichen für Aufbruch und neue Denkweisen in der zahnmedizinischen Versorgung. Dabei geht der BFS-Markenbotschafter André Wiersig, Extremenschwimmer und UN-Botschafter, gemeinsam mit einem Team von BFS auf Tauchgang in die Herausforderungen der Branche. Sie tauschen sich mit Zahnmedizinern und



ihren Teams in ganz Deutschland aus. Sie stellen dabei die Fragen, die viele bewegen: Was funktioniert und was nicht? Was braucht es, um echte Veränderung zu bewirken? Im Fokus stehen dabei Themen wie Bürokratie und Digitalisierung im Praxisalltag, Fachkräftemangel sowie konkrete Erfahrungsberichte aus dem Alltag. Die Dialogplattform bringt Menschen zusammen, die ihre Ideen, Erfahrungen und Perspektiven teilen wollen. Denn nur gemeinsam lässt sich die Zahnmedizin weiterentwickeln. Alle Zahnmediziner sind eingeladen, ihre Stimme einzubringen. Interessierte können ein kurzes Video mit ihren persönlichen Erfahrungen und Eindrücken hochladen. BFS greift die zentralen Themen in der Kampagne auf.

Alle bisherigen Eindrücke und Interviews sind unter
www.meinebfs.de/andre-taucht-ein zu finden.

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

Neues 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.



Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044 • www.henryschein-mag.de

Infos zum
Unternehmen



EVIDENT auf Herbstmessen mit Partnern

EVIDENT
Software für 18...48

Doctos

rose
Messbar. Erfolgreich.

iisii
solutions

HERBSTMESSSEN 2025

infotage 2025
FACHDENTAL

Stuttgart
10. – 11.10.2025

Frankfurt
07. – 08.11.2025



EVIDENT freut sich auf den persönlichen Austausch mit Anwendern und Interessenten – und wie immer gibt es auch in diesem Jahr einen Messerabatt.

Das EVIDENT-Messeteam freut sich auf die diesjährigen Fachdentals, zusammen mit den Partnern Doctos, rose und iisii solutions. Ein Highlight wird dabei die Präsentation von Firebird 5.0 sein, womit EVIDENT über eine der modernsten Datenbanken dieser Art verfügt. Dank der Schnittstelle zu Doctos lassen sich während der Behandlung bequem Befund, Dokumentation und Leistungen via App per Sprache in EVIDENT erfassen. Die Schnittstelle zu rose-metrics ermöglicht außerdem ein leistungsstarkes Controlling und Benchmarking sowie optimierte Praxisabläufe. Die Integration von DokFee (iisii solutions) garantiert dank KI zudem eine komplette Kommunikation zwischen Praxis, Patienten, Laboren und Überweisern. Alle Patientenanliegen konzentrieren sich an einer Stelle, von wo aus sie bearbeitet werden können. Das neue intelligente Anamneseformular bietet eine digitale Weiterverarbeitung an die Praxis. Weitere Infos auf www.evident.de.

EVIDENT GmbH

Tel.: +49 671 2179-0 • www.evident.de



Forschung und Transparenz sind essenziell

Hersteller von Zahnaufhellungsprodukten sollten die Veröffentlichung von wissenschaftlichen Daten ihrer Produkte unterstützen, die die Sicherheit und Effektivität dieser belegen.

Patientensicherheit als Leitprinzip: Zahnaufhellung mit sechs Prozent Wasserstoffperoxid

Die professionelle Zahnaufhellung – durchgeführt in der Zahnarztpraxis – zählt zu den gefragtesten ästhetischen Behandlungen. Parallel zur kontinuierlich steigenden Nachfrage entwickeln sich auch die Anforderungen an Sicherheit, Wirksamkeit und wissenschaftliche Evidenz weiter. Im Mittelpunkt steht dabei zunehmend ein Ansatz, der auf eine moderate Konzentration von Wasserstoffperoxid – bis zu sechs Prozent – in Kombination mit hochintensivem blauen Licht setzt und die Patientenerwartungen erfüllt.

Wirksames Bleaching mit bis zu sechs Prozent Wasserstoffperoxid

Wissenschaftlich fundierte Veröffentlichungen zeigen, dass auch Produkte mit einer Konzentration von bis zu sechs Prozent H₂O₂ zu klinisch relevanten und von Patienten als positiv empfundenen Ergebnissen führen können. So heißt es bereits 2020 bei Priv.-Doz. Dr. Michael Wicht und Prof. Dr. Michael Noack: „Produkte mit einer vergleichsweise niedrigen Konzentration (bis zu sechs Prozent H₂O₂ oder äquivalente Substanzen) können ebenso wie hochkonzentrierte Gele zu objektiv messbaren und subjektiv als positiv empfundenen Bleichergebnissen führen.“¹

Patientensicherheit bei gleichzeitig hoher Effektivität

Zugleich verwiesen die Autoren auf zwei zentrale Risiken, die in der Literatur immer wieder beschrieben werden: Zahnsensibilitäten und gingivale Irritationen. Studien zeigen hier eine klare Dosis-Wirkung-Beziehung.

Eine Peroxidkonzentration mit maximal sechs Prozent ermöglichte eine sichere und wirksame Zahnaufhellung, indem Nebenwirkungen wie Überempfindlichkeit und Schäden an Zahnhartsubstanz und Weichgewebe, inklusive der Pulpa, minimiert oder im Vergleich zu höheren Konzentrationen faktisch aus-

geschlossen werden – ein zusätzlicher Sicherheitsfaktor, der insbesondere bei kosmetisch motivierten Behandlungen nicht zu unterschätzen ist. Noack war auch Teilnehmer eines international besetzten Expertenteams, das sich mit den aktuellen Perspektiven zum Thema Zahnaufhellung beschäftigte und sechs Bleaching-Botschaften formulierte. Diese Botschaften geben Praxen Orientierung für das eigene Behandlungskonzept.

Die Experten betonten dabei die Bedeutung wissenschaftlich begleiteter Produktentwicklung. Nur durch transparente Daten zur Wirksamkeit und Sicherheit lassen sich individuelle Therapieentscheidungen fachlich zum Nutzen der Patienten und zur Qualitätssicherung in der ästhetischen Zahnmedizin untermauern. Hersteller von Zahnaufhellungsprodukten sollten dafür die Veröffentlichung von wissenschaftlichen Daten ihrer Produkte unterstützen, die die Sicherheit und Effektivität dieser belegen.

Wissenschaftlich fundierte Patientenorientierung in der Zahnaufhellung

Mit ihrer sechsten Bleaching-Botschaft setzen die Mitglieder der Initiative Editorial meets Science – darunter Prof. Dr. Michael J. Noack (Deutschland), Dr. Bart Gottenbos (Niederlande), Prof. Dr. Iain Chapple (England), Prof. Dr. Dagmar Else Slot (Niederlande), Julia Haas, DH, M.A. (Deutschland), Prof. Dr. Virginie Monnet-Corti (Frankreich), Dr. Giacomo Oldoini (Italien), Dr. Stefanie Jacob, M.Sc. (Deutschland) und Sarah Murray, MBE (England) – ein klares Zeichen für wissenschaftlich fundierte Patientenorientierung in der Zahnaufhellung.

Quelle – Text und Bild: Philips GmbH

1 Quintessenz, Oktober 2020; 1072–1084.

Dentalprodukte clever vergleichen und bestellen

AERA-Online unterstützt Zahnarztpraxen und Dentallabore beim effizienten Einkauf von Dentalprodukten – mit Preisvergleich, Bestelfunktion und digitalen Tools für Lager und Nachbestellung. Über 180.000 Produkte, rund 1,8 Millionen Angebote und mehr als 370 Lieferanten bieten einen umfassenden Marktüberblick. Der automatische Warenkorboptimierer zeigt auf einen Klick die passende Bestellkombination – nach Preis, Lieferzeit oder bevorzugten Lieferanten. So sparen Praxen Zeit im Praxisalltag und Geld bei jeder Materialbestellung – bei kostenfreier Nutzung der Plattform.

AERA-Online

Tel.: +49 7042 3702-22
www.aera-online.de



Infos zum Unternehmen

infotage FACHDENTAL 2025: Messen in Stuttgart und Frankfurt am Main



Alle Termine

Stuttgart | 10. und 11.10.2025

Messe Stuttgart

Frankfurt am Main | 7. und 8.11.2025

Messe Frankfurt

Leipzig | 27. und 28.2.2026

GLOBANA Campus Leipzig

München | 13. und 14.3.2026

MOC – Event Center Messe München

www.infotage-fachdental.de

Nächstes Jahr
finden die infotage
FACHDENTAL auch
wieder in **Leipzig**
und **München**
statt.

Die infotage FACHDENTAL setzen 2025 ihre Erfolgsgeschichte fort und laden Fachbesucher zu den wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik in den Regionen ein – am **10. und 11. Oktober in Stuttgart** und am **7. und 8. November in Frankfurt am Main**.

Die infotage FACHDENTAL präsentieren innovative Produkte und Leistungen für die Zahnmedizin, Zahntechnik sowie Labortechnik. Die Mischung aus Information, Kontaktpflege und Fortbildung lockt Zahnärzte, Zahntechniker, zahnmedizinisches Fachpersonal und Interessierte in Studium oder Ausbildung gleichermaßen auf die Dentalmessen. Die bewährten Formate dental arena und dental studio werden an allen Standorten wieder maßgeblicher Programmbestandteil sein. Mit dem neuen Format „DIGIDENT – digitale Zukunft in Zahntechnik und Zahnmedizin“ nimmt die Veranstaltungsreihe nun die Digitalisierung in Laboren und Praxen in den Fokus und baut ihr Angebot hier aus. DIGIDENT wird aus einem hochkarätigen Fachprogramm, Ausstellervorträgen zu digitalen Produkten und Lösungen sowie einer begleitenden Industrieausstellung bestehen.

Quelle: Landesmesse Stuttgart GmbH & Co. KG

Jetzt vormerken: Die NETdental Instrumentenwoche

ACHTUNG: FALLENDE PREISE!
vom 22.09. bis 26.09.2025

BIS ZU
60 %
SPAREN
BEIM KAUF VON
HAND- UND WINKEL-
STÜCKEN

Ihr 20-EUR
Spar-Gutschein*
GT176IAZ



NETdental

Vom **22. bis 26. September** bietet NETdental im Rahmen der Instrumentenwoche hochwertige Hand- und Winkelstücke von namhaften Herstellern wie KaVo, NSK und W&H zu Schnäppchenpreisen an. Für einen reibungslosen Praxisalltag sind qualitativ hochwertige Instrumente unverzichtbar.

Die Instrumentenwoche vereint Qualität und Wirtschaftlichkeit: Die umfangreiche Auswahl an Hand- und Winkelstücken im NETdental-Onlineshop macht die Nachbestellung oder Erweiterung der Instrumentenausstattung besonders unkompliziert.

netdental.de/instrumentenwoche

Im NETdental-Onlineshop bietet die Aktion, unter dem Motto „Achtung: fallende Preise!“, besonders günstige Konditionen. Daher sollten sich Kunden die NETdental Instrumentenwoche nicht entgehen lassen!

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

Infos zum
Unternehmen



Mehr ZAit für den Spätsommer

Unter dem Motto „**Mehr ZAit für...**“ sorgt die ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG (ZA) für spätsommerliche Leichtigkeit in den Praxen. Statt Abrechnungsstress, Fachkräftemangel und Liquiditätsdruck, heißt die Lösung: Factoring mit der ZA. Zahnarztpraxen können ihre Abrechnungen einfach auslagern – komfortabel, digital und sorgenfrei. Mit der ZA-Zufriedenheit¹ wird der Einstieg besonders attraktiv: Sollte die Zusammenarbeit nach sechs Monaten nicht überzeugen, erstattet die ZA anteilig die Factoring-Gebühren der ersten drei Monate. Aber es wird noch besser – der ZA:Sommerkracher¹ bringt echtes Spätsommerfeeling für die Praxis. Denn aktuell erhalten Neukunden einen 500EUR Amazon-Gutschein, eine Runde ZA:secco fürs Praxisteam und den kultigen „Ingo ZAmingo“-Pool-Flamingo.

ZASOMMERKRACHER

Ihr sonnigster Start ins ZA-Factoring.
Nur für kurze Zeit!



Infos zum
Unternehmen

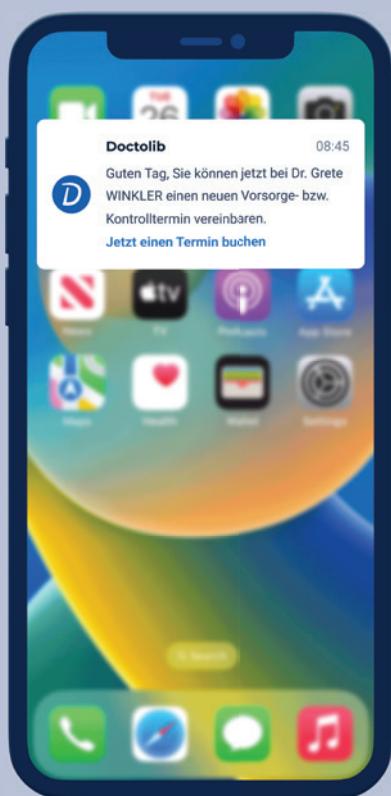


1 Infos und Bedingungen unter:
www.die-za.de/sommerkracher

Die ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG
Tel: +49 211 5693129
www.die-za.de

Automatisiertes Recall-Management für Zahnarztpraxen

Das digitale Recall-Management von Doctolib optimiert die Patientenwiedergewinnung in Zahnarztpraxen. Das automatische System ersetzt manuelle Listenerstellung, zeitaufwendige Telefonate oder Briefe. Die digitalen Recalls mit Buchungslink motivieren Patienten zur erneuten Terminbuchung und fördern die Vorsorge.



Das Ziel sind effiziente Praxis- optimierung und Prävention:

- Automatischer Recall-Versand im gewünschten Intervall – ausgelöst durch wahrgenommene Termine der von der Praxis festgelegten Terminarten.
- Übersicht zeigt, welche Recalls zu einer Buchung geführt haben.

Infos zum
Unternehmen



Patienten buchen selbstständig online ihre Termine, während die Praxis den Recall-Erfolg nachverfolgen kann. Für Zahnarztpraxen bietet das messbare Vorteile: Entlastung des Praxisteam und erhöhte Patientenzufriedenheit. Weitere Tools sind die intelligente Kalenderstrukturierung für optimierte Terminvergabe und die Warteliste, die ausgefallene Termine automatisch auffüllt. Diese digitalen Lösungen unterstützen das Praxisteam dabei, Terminauslastung zu optimieren, Effizienz zu steigern und den Arbeitsaufwand zu reduzieren. Mehr Infos auf info.doctolib.de/zahnarzt/.

Doctolib GmbH

kontakt@doctolib.de
www.info.doctolib.de

Exklusive Einblicke und Schulungen für Praxisteam



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.

Weitere Informationen sowie Terminvereinbarungen

können bei Frau **Heike Schulenburg** (Tel.: +49 521 770107-13, +49 170 7236023, info@speiko.de) eingeholt werden.

SPEIKO - Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de

Team-Event sponsored by Dürr Dental – jetzt mitmachen

Praxen auf der ganzen Welt sehen in diesem Jahr gelb – denn **Orotol feiert 60. Geburtstag**. Das gleichermaßen beliebte wie bekannte Reinigungs- und Desinfektionsmittel für dentale Absauganlagen hat sich in den zurückliegenden sechs Jahrzehnten als unverzichtbarer Bestandteil täglicher Praxisroutinen etabliert und lädt im Jubiläumsjahr zu verschiedenen Aktionen ein. Darunter das smarte Foto-Gewinnspiel, bei dem es darum geht, Orotol gekonnt in Szene zu setzen. **Und so einfach gehts:**

1. FOTO MACHEN

Wie feiert Ihre Praxis den 60. Orotol-Geburtstag?
Gefragt ist ein kreatives Teamfoto unter Einbindung von Orotol.

2. BILD HOCHladen

Teilen Sie das Foto auf Instagram unter dem Tag #60yearsorotol und folgen Sie @duerrdental.
Alternativ steht auch ein Upload auf der Website zur Verfügung.

3. MIT ETWAS GLÜCK: GEWINNEN

Insgesamt werden zwölf Gewinner ermittelt, indem über einen Zeitraum von zwölf Monaten drei Gewinner pro Quartal ausgelost werden. Diese werden persönlich informiert und dürfen sich über ein individuelles Teamevent freuen, das Dürr Dental mit einem Betrag von bis zu **600 EUR** brutto unterstützt.*

Der Zuspruch des ersten Gewinnspiel-Halbjahres war groß, der Systemhersteller aus Bietigheim-Bissingen freut sich noch bis Ende des Jahres auf zahlreiche weitere kreative Ergüsse. Jetzt mitfeiern und Teamevent gewinnen – Dürr Dental wünscht viel Glück!

Hier gehts zur
Gewinnspielaktion.



Große Chancen bei kleinem Aufwand:

Noch nie war es einfacher, die Teamkasse zu füllen. Jetzt teilnehmen an der Gewinnspielaktion zum Orotol-Produktjubiläum.

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



© Kar-Tr - istockphoto.com



Infos zum
Unternehmen





2

MINIMALINVASIVE

Kronenverlängerung mit Schall

Ein Beitrag von Dr. Nele Schwenk

[ÄSTHETISCHE PARODONTALCHIRURGIE] In der modernen Zahnmedizin steht der Erhalt der natürlichen Zahnhartsubstanz im Vordergrund. Besonders bei ästhetisch anspruchsvollen Patienten ist ein schonendes Vorgehen in der weißen und roten Ästhetik unerlässlich. Da kann eine minimalinvasive Kronenverlängerung mittels Schallspitze SFS120 (Komet Dental) die Lösung sein – wie dieses Fallbeispiel eindrucksvoll zeigt.

Die 31-jährige Patientin stellte sich mit dem Wunsch nach einer ästhetischen Optimierung im Oberkieferfrontzahnbereich vor. Klinisch zeigte sich bei Zahn 11 eine vestibulär-mesial-palatinale Karies sowie weitere insuffiziente Kompositfüllungen im Frontzahnbereich. Zudem lagen Abrasionsschäden der Inzisalkanten 11 und 21 vor (Abb. 1). Durch die apikale Ausdehnung der Füllungen war eine moderate Kronenverlängerung notwendig, um eine suffiziente Restauration mit klaren Randschlüssen und guter Hygienefähigkeit zu ermöglichen.



Klinische Bilder: © Dr. Nele Schwenk

Digitale Planung und Mock-up

Zur präzisen ästhetischen Analyse wurde im Vorfeld ein digitales Smile Design erstellt. Dabei konnten das optimale Längen-Breiten-Verhältnis der Frontzähne sowie eine symmetrisch verlaufende Gingiva geplant werden (Abb. 2). Auf Basis dieser Planung wurde ein Mock-up gefertigt, welches der Patientin die zu erwartende Zahntform visuell darstellte und gleichzeitig als Referenz für den Eingriff diente (Abb. 3).



© Dr. Nele Schwenk

4

SFS120
020

Schallspitze: © Komet Dental

- Abb. 1:** Ausgangssituation.
Abb. 2: Digitales Smile Design.
Abb. 3: Das Mock-up zeigt die zu erwartende Zahntform.
Abb. 4: Die Schall spitzen SFS120 (Komet Dental) sind dann indiziert, wenn es infolge einer Überpräparation zu einer Verletzung der biologischen Breite kommt oder im Rahmen der ästhetischen Zahnheilkunde ein asymmetrischer Arkan denverlauf und/oder ein Gummy Smile behoben werden soll.

Indikation zur Kronenverlängerung

Die Indikation wurde aufgrund der Ausdehnung der Füllungen und unzureichenden klinischen Kronenlänge sowie der Verletzung der biologischen Breite gestellt. Ziel war es, sowohl die funktionellen als auch die ästhetischen Parameter unter maximalem Gewebeerhalt zu verbessern. Um die gesunden Papillenspitzen zu erhalten, fiel die Entscheidung bewusst auf eine minimalinvasive, rein bukkale chirurgische Kronenverlängerung.

Technisches Vorgehen

Nach Korrektur des Gingivaverlaufs mittels Elektrotom kam die oszillierende Schallspitze SFS120 zum Einsatz, die speziell für feine, parodontalchirurgische Eingriffe mit minimaler Osteotomie entwickelt wurde (Abb. 4). Die Schalltechnologie ermöglicht eine präzise, kontrollierte Osteotomie mit minimaler Traumatisierung des umliegenden Gewebes. Nach lokaler Anästhesie erfolgte die bukkale Gingiva-

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

ANZEIGE

zebris

JETZT
ANMELDEN

FREITAG & SAMSTAG

5.-6.



DEZ 2025
ISNY IM
ALLGÄU

INTERNATIONALES
NIKOLAUS-DENTAL
SYMPOSIUM

Das Event rund um den DIGITALEN GEISCHTSBOGEN
- für Zahnärzte und Zahntechniker.

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- Schiene (Fokus: Schlafschiene)
- DIGITALER GEISCHTSBOGEN in der Zahnarztpraxis
- Einsatz der Messdaten im zahntechnischen Labor

DAS ERWARTET SIE:

- Internationale Expert:innen aus Praxis und Forschung
- Hybridformat: Teilnahme vor Ort oder via Zoom
- Mit Simultanübersetzung (DE/EN)

zebris Medical GmbH
www.zebris.de/en

EINLADUNG



korrektur auf die gewünschte Länge (Mock-up). Mit der SFS120 wurde dann der gewünschte Knochenanteil gezielt abgetragen, um das biologische Breitenmaß (ca. 3mm Abstand zur zukünftigen Restaurationsgrenze) sicherzustellen. Aufgrund der schlanken und abgerundeten Form der Spitze konnten auch schwer zugängliche Areale atraumatisch erreicht werden. Die feine Vibrierbewegung erlaubte ein gutes taktiles Feedback und reduzierte das Risiko unerwünschter Hartgewebsverletzungen. Der Frontzahnbereich wurde nach Präparation für die definitive Keramikrestauration provisorisch versorgt (Abb. 5).

Postoperative Phase und Versorgung

Nach kurzer Heilungsphase zeigte sich ein stabiles, reizfreies Weichgewebe. Anschließend erfolgte die definitive ästhetische Versorgung mit individuell gefertigten keramischen Veneers im Oberkieferfrontzahnbereich, angepasst an das zuvor erstellte Mock-up (Abb. 6+7).

Fazit

Die Verwendung der Schallspitze SFS120 ermöglichte eine präzise, gewebeschonende minimalinvasive Kronenverlängerung. Diese Technik kommt immer dann zum Einsatz, wenn die Papillen erhalten werden sollen und nur eine rein bukkale Kronenverlängerung vonnöten ist. Die Kombination aus digitaler Planung, minimalinvasiver Technik und kontrollierter Knochenreduktion unter guter Instrumentenkontrolle fördert nicht nur die Patientenakzeptanz, sondern sorgt auch für ein vorhersagbares ästhetisches Ergebnis bei hoher Patientenzufriedenheit. Dieser Fall unterstreicht die Relevanz moderner Ultraschalltechnologie in der parodontalchirurgischen Praxis.



Komet Dental
Infos zum Unternehmen



Abb. 5: Provisorische Versorgung.

Abb. 6+7: Das Ergebnis – hochästhetische Keramikveneers und reizfreies Weichgewebe.

Scannen Sie den QR-Code für Infos zu den **2N-Fortbildungen** – darunter auch die Schulung zur Kronenverlängerung mit dem SFS120.



Schallspitze: © Komet Dental

Klinische Bilder: © Dr. Nele Schwenk

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

DZR



© Garrison Dental

Ein Beitrag von Lorraine Schneider

[PRODUKTTEST] Auf der diesjährigen IDS launchte Garrison Dental Solutions die neueste Ergänzung ihres Produktpportfolios, das Quad Matrix System™. Was ist das Besondere daran? Worin liegt der Unterschied zu bisherigen 3D Fusion und Strata-G Systemen von Garrison? Und was hat es mit der Testphase auf sich? Antworten auf diese Fragen gibt Geschäftsführerin Jacqueline Mersi.

Neues Quad Ergänzungs-Teilmatrizensystem sucht Tester

Frau Mersi, was ist das Besondere an Quad™?

Das neue Quad System ist perfekt geeignet, um besonders herausfordernde Klasse II-Fälle, wie zum Beispiel Back-to-back-Restaurierungen, tiefe Karies oder auch mehrere nebeneinander liegende Kavitäten, zu behandeln. Viele Zahnärzte suchten dafür eine Lösung, die unsere bisherigen Systeme so noch nicht bieten konnten. Auch wenn es für „normale“ Kavitäten genutzt werden kann, ist Quad besonders für knifflige Fälle vorgesehen.

Worin unterscheidet sich das neue System zu Composi-Tight® 3D Fusion™ oder Strata-G System?

Die Ringfüße der Quad-Ringe sind jetzt asymmetrisch geformt. Es gibt auf einer Seite den sogenannten Driver-Tip™, der den speziell geformten, gespaltenen Keil separiert. Der Quad Keil hat ein „Split-tip“-Design, adaptiert also auf zwei Seiten gleichzeitig die Bänder an den Zahn. Die Keile sitzen außerdem tiefer und sorgen so für eine verbesserte zervikale Abdichtung. Die Ringspitzen sind mit dem Soft Face Silikon versehen, was eine hervorragende Anpassung an die Zahnkontur bietet. Der Ring selbst ist wie bei Strata-G aus langlebigem Nitinol-Draht hergestellt. Die Bänder im Set sind unsere beliebten 3D Fusion und 3D Fusion Firm Matrizenbänder.

Werden Sie Test-Zahnarzt! Jetzt E-Mail an testphase@garrisondental.net senden und mehr erfahren.

© Garrison Dental

Wem empfehlen Sie den Kauf des neuen Systems?

Durch das spezielle Design kann die Lernkurve steiler sein als bei unseren anderen Matrizensystemen. Quad eignet sich besonders für erfahrene Anwender von Teilmatrizensystemen wie unserem 3D Fusion oder Strata-G™ System, aber auch für Anwender anderer Teilmatrizensysteme, wie z. B. dem Palodent System. Es funktioniert mit einem ähnlichen Drei-Schritt-Vorgehen (Platzierung von Band, Keil und dann Ring) wie andere Systeme. Wie immer gibt es auf unsere Teilmatrizen-Komplettsets eine 60-tägige Geld-zurück-Garantie. Damit gehen Anwender keinerlei Risiko ein und können die Komplettsets einfach ausprobieren.

Sie bieten gerade eine Testphase für das Quad™ System an.

Wie kann man sich dafür anmelden?

Zahnärzte mit Teilmatrizensystem-Erfahrung, die gerne das neue Quad™ System ausprobieren möchten, können sich jetzt schon bei uns für einen kostenlosen Test registrieren. Wir suchen eine begrenzte Anzahl Tester, die das Quad™ System auf Herz und Nieren in der Praxis ausprobieren und im Anschluss einen kurzen Fragebogen dazu beantworten. Danach kann das Set entweder zurückgegeben oder zu einem sehr guten Preis gekauft werden. Interessierte Zahnärzte können einfach eine E-Mail an testphase@garrisondental.net senden und wir lassen ihnen weitere Infos zukommen.

Weitere Infos aus www.garrisondental.com.

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

#whdentalde
f @ in
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH
office.de@wh.com
wh.com



seethrough

Great news

Great views

Ein neues Must-see in der Dentalbranche: Seethrough – das Imaging-Portfolio von W&H. Fünf fortschrittliche Röntgengeräte für extraorale und intraorale Anwendungen mit einer innovativen Software, die vollständig an die Anforderungen moderner Zahnarztpraxen angepasst ist. Entdecken Sie die Vorteile der digitalen Zahnheilkunde in bewährter W&H-Qualität und überzeugen Sie sich selbst, warum dieses neue Must-see ein echtes Must-have ist.

ioDent® & seethrough | studio included

seethrough
MAX



seethrough
FLEX



seethrough
ARM



seethrough
SCAN



seethrough
SENSOR



INSTRUMENTE:

Lückenlose Nachverfolgung im digitalen Praxisalltag

Ein Beitrag von Waldemar Felker

[AUFBEREITUNGSDOKUMENTATION] Die Umsetzung der Vorgaben der Medizinprodukteverordnung (MDR) stellt Zahnarztpraxen weiterhin vor organisatorische und technische Herausforderungen. Besonders im Bereich der Rückverfolgbarkeit von Medizinprodukten – etwa bei der Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken – müssen eindeutige Kennzeichnungen und elektronische Dokumentationen umgesetzt werden. Die UDI-Kennzeichnung (Unique Device Identification) spielt dabei eine zentrale Rolle, wie der folgende Beitrag zeigt.

S seit dem Inkrafttreten der MDR im Jahr 2021 gab es für Zahnarztpraxen viele Umstellungen, die mit dem Auslaufen der Übergangsfristen noch nicht abgeschlossen sind. Dies betrifft unter anderem verschärfte Anforderungen an die Rückverfolgbarkeit bei der Wiederaufbereitung und Sterilisation von Handstücken. Für die Rückverfolgung und Identifikation der jeweiligen Instrumente im Sterilisationsprozess müssen diese unverwechselbar erfasst und gespeichert werden – vorzugsweise elektronisch. Die Übergangsfrist für Klassella-Produkte, wozu auch Hand- und Winkelstücke gehören, endet am 31.12.2028.

UDI-Kennzeichnungspflicht für Medizinprodukte ab Klasse I

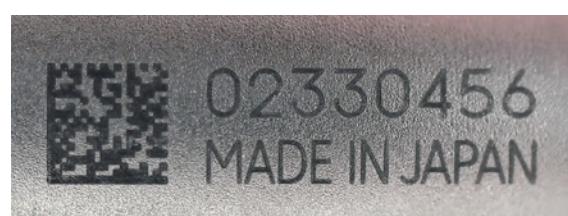
Laut MDR, Anhang VI Teil C, müssen Produkte, die im medizinischen Bereich verwendet werden, ab Klasse I eine einmalige Produktkennung, eine sogenannte UDI, besitzen.¹ Diese Kennung besteht aus einer definierten Abfolge von Buchstaben, Zahlen und Zeichen, welche unterschiedlich zusammengestellt werden. In dieser

Kennung sind je nach Zuteilungsstelle (z. B. IFA GmbH in Deutschland) u. a. die Angaben der Zuteilungsstelle, der Herstellercode, die Artikelnummer sowie Prüfziffern vorhanden.

Maschinenlesbare Kennzeichnung ist ein Muss!

Die UDI muss seit dem Inkrafttreten der Verordnung und spätestens mit dem Ablauf der jeweiligen Übergangsfristen auf jedem dafür vorgesehenen Medizinprodukt angebracht sein, entweder in Form eines Etikettes oder per Lasergravur. Da die Kennungen oft lang und komplex sind, wurde entschieden, dass diese in Form eines Data-Matrix-Codes (maschinenlesbar) auf dem Gerät vorhanden sein müssen (Abb. 1).

Abb. 1: Data-Matrix-Code.

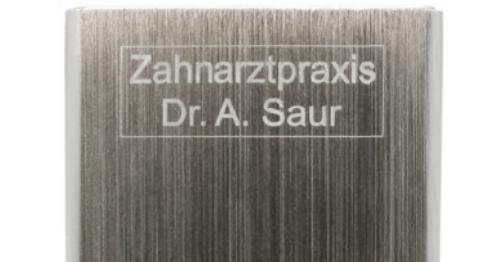


PRAXIS

ANBIETERINFORMATION*

Lückenlose Sterilisationsdokumentation im QM-System

Und hier kommt der UDI-Scanner (Abb. 2a+b) ins Spiel. Mit ihm lassen sich Handstücke vor und nach der Sterilisation elektro-nisch erfassen und so der gesamte Prozess schnell und zuver-lässig dokumentieren und zurückverfolgen. Nach jeder Station des Sterilisationsprozesses einfach den Code mit dem UDI-Scanner erfassen (Abb. 3) und dieser überträgt die UDI an das ZAP-QM-System, welches zur Nachweispflicht verwendet wird (Abb. 4). Auch bereits vorhandene Instrumente, welche noch keine UDI besitzen, können per Laserbeschriftung nachgerüstet werden, damit diese auch in den digitalen Praxisalltag integriert werden können.



Fotos: © winkelstueck-reparatur.de



Abb. 2a+b:
UDI-Scanner
und UDI-Scanner
mit Praxis-
gravur.

ANZEIGE

GC

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



NACHHER



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. M. Fostriopoulou, Griechenland

Veneers



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. Javier Tapia Guadix, Spanien

Kronen



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



Jetzt mehr erfahren und passende
Lösungen für Ihre Praxis entdecken!

GC GERMANY GMBH
info.germany@gc.dental
www.gc.dental/europe/de-DE



Reparaturpartner reagiert frühzeitig und kompetent

winkelstueck-reparatur.de bereitet sich intensiv darauf vor, die Maßnahmen der MDR und UDI-Kennzeichnungen freiwillig in seine Reparaturprozesse zu integrieren. Wir werden zukünftig ein eigenes Feld in dem „Reparaturanmeldungsformular“ hinzufügen, in dem die UDI eingetragen werden kann und alle sonstigen Felder automatisch ausgefüllt werden. Auch wird dadurch die Fehlerquote reduziert, da man dadurch kein falsches Modell oder eine falsche Seriennummer anmelden kann.

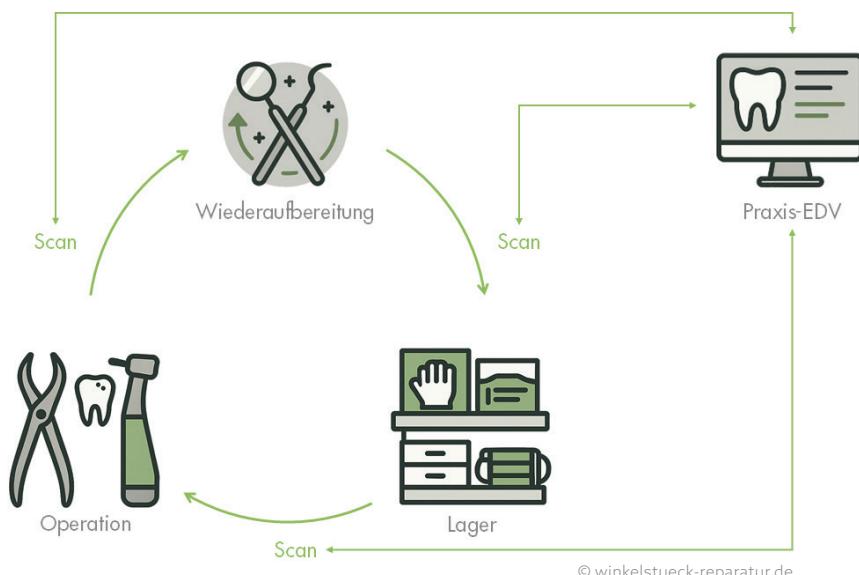
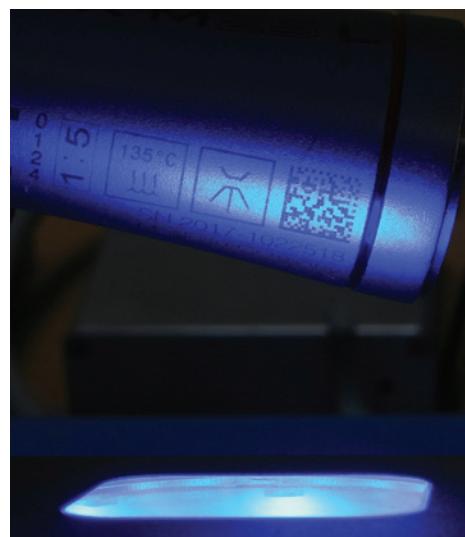


Abb. 4: Übertragung der UDI an das ZAP-QM-System.

Der Onlineshop von winkelstueck-reparatur.de bietet hochwertige Plug & Play-UDI-Scanner an. Diese erfüllen alle technisch-medizinischen MDR-Anforderungen, sind per USB mit verschiedenen Systemen kompatibel und können auch außerhalb medizinischer Zwecke verwendet werden, sofern es sich um Data-Matrix- oder QR-Codes handelt. Der Scanner liest die Fläche von unten, sodass dieser weder bewegt noch manuell ausgelöst werden muss – einfach das Instrument über den Scanner halten. winkelstueck-reparatur.de nutzt diese Geräte seit Langem in internen Prozessen, wie etwa dem Wareneingang und nach erfolgreicher Reparatur und Prüfung im Versandbereich.

Weitere Infos zum Thema auf: winkelstueck-reparatur.de.



© winkelstueck-reparatur.de

Abb. 3: Scavorgang.

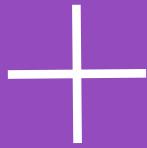
Die Umsetzung der UDI-Kennzeichnung und die elektronische Dokumentation sind unerlässlich, um die lückenlose Rückverfolgbarkeit von Medizinprodukten im Praxisalltag sicherzustellen.

- 1 Die UDI ist ein eindeutiger numerischer oder alphanumerischer Code für ein Medizinprodukt. Sie ermöglicht eine klare und eindeutige Identifizierung spezifischer, auf dem Markt befindlicher Produkte und erleichtert deren Rückverfolgbarkeit. Die UDI umfasst folgende Komponenten: Produktkennung (Device Identifier – UDI-DI) und Herstellungskennung (Production Identifier – UDI-PI).

Quelle: health.ec.europa.eu

PerioTrap

EXTRA
GE
PFLEG
TES MUND
GEFÜHL



Das Upgrade für Ihre PZR: Biofilmaufbau!

Nach jeder PZR beginnt der Biofilm sich sofort neu zu bilden.

Die entscheidende Frage ist: Welche Bakterien besiedeln zuerst?

Das PerioTrap Prophylaxe Pflege-Gel nutzt die **patentierte PerioTrap®-Technologie**, um gezielt Pathogene wie *P. gingivalis* zu blockieren – ohne die gesunde Mundflora zu stören.

So wird das Zahnfleisch geschützt, die Regeneration gefördert und der Biofilmaufbau in eine gesunde Balance gelenkt.

mit 5-fach Schutz + Pflege



Heben Sie Ihre PZR auf das nächste Level

Mehr erfahren und bestellen bei

www.oralcare.periotrap.com



„Der Wert eines Winkelstücks zeigt sich in seinem Wartungsbedarf“

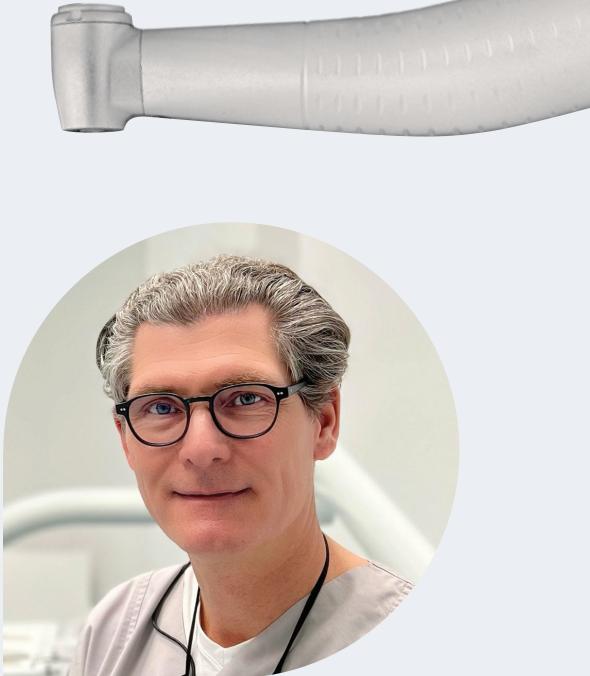
Ein Beitrag von Dr. David Hagen

[INSTRUMENTE]

Dr. David Hagen betreibt unter der Marke *Welldent* zwei Zahnmedizinische Versorgungszentren in Köln. Das Behandlerteam besteht aktuell aus 26 Zahnärzten, Oralchirurgen und Kieferorthopäden, was einen entsprechend hohen Instrumentenbedarf mit sich bringt. Um diesem wirtschaftlich Rechnung zu tragen, entschied sich der MVZ-Inhaber bewusst für die Synea-Reihe von W&H.

Als MVZ sind wir im Leistungsspektrum ein Allrounder. Eröffnet 1999, setzen wir im Bereich Chirurgie von Beginn an auf Instrumente von W&H. In der regulären Zahnmedizin war es ursprünglich ein anderer Hersteller. Aus wirtschaftlichem Antrieb heraus haben wir in den letzten Jahren versucht, den Bereich Reparatur zu verschlanken. Hier kam W&H ins Spiel, der Hersteller aus Österreich wurde uns von unserer Reparaturfirma empfohlen. W&H sei sehr stabil und Reparaturen preislich fair hieß es damals – und ich kann sagen: Genauso ist es. Wir sind ein MVZ mit einer entsprechend hohen Anzahl an Instrumenten, die einfach funktionieren müssen. Denn viele Hände bedeuten immer auch viel Verschleiß. Mit W&H fahren wir signifikant besser als mit dem vorherigen Hersteller. Wir haben fast keine Geräte, die noch in Garantieleistung sind, wenn sie zur Reparatur gehen. Dies war bei anderen Firmen fast die Regel, innerhalb weniger Monate gab es schon Defekte. Diese solide Fertigung überzeugt uns auch bei den chirurgischen Instrumenten: einige sind jetzt schon zehn bis 15 Jahre in Benutzung.

Infos zum Unternehmen



Geringe Reparaturanfälligkeit bei Synea überzeugt

In einer Praxis, in der gearbeitet wird, fallen auch Reparaturen an. Ein Instrument muss langen Präparationen standhalten, häufigen Aufbereitungsprozessen und fällt auch mal auf den Boden – dies ist regulärer Duktus. Relevant ist, wie genau es dann weitergeht. In unserem Fall so: Hat ein Winkelstück einen Reparaturbedarf, verpacken wir es mit entsprechendem Reparaturauftrag und senden es postalisch an die Servicestelle. Dank voller Kostentransparenz erreichen uns preislich keine bösen Überraschungen und innerhalb von drei bis vier Werktagen ist das Instrument zurück in der Praxis. Lohnt sich eine Reparatur nicht mehr, wird auch damit offen umgegangen. Reparaturfähigkeit ist für mich immer auch Nachhaltigkeit. Mir sind Hersteller bekannt, die dies exakt konträr innerhalb ihres Geschäftsmodells handhaben.

Zuverlässige Alltagsbegleiter

Ein roter Schnellläufer ist ein roter Schnellläufer, da bin ich pragmatisch und kann sagen, dass man als Behandler grundsätzlich mit jedem Instrument zurechtkommt. Nuancen machen den Unterschied, und genau diese sind bei Kaufentscheidungen relevant. Funktionell schätze ich die kleine Kopfgröße. Die W&H Instrumente sind schön in ihrer Anmutung, fühlen sich stabil und wertig an, haben ein gutes Gewicht – nicht zu schwer und nicht zu leicht. Aber seien wir ehrlich: Ein Instrument ist kein Schmuckstück, sondern ein Arbeitsgerät, das Tag für Tag Höchstleistungen bringen muss. Aus Überzeugung sage ich gerne: Mit W&H trifft man im Segment der zahnmedizinischen und chirurgischen Instrumente eine sehr gute Wahl.

Weitere Infos zur Synea-Reihe von W&H auf www.wh.com.



DER Alleskönner!

- Universelles, dualhärtendes, selbstadhäatives Befestigungskomposit mit idealer Viskosität für einfache Handhabung
- Exzellenter Haftverbund mit Schmelz, Dentin, allen Keramiken inkl. Zirkonoxid, Metall und Komposit
- Minimale Techniksensitivität, kein Primer nötig
- Einfache Überschussentfernung
- Erhältlich in 3 Farben (Clear, Ivory und Opaque)
- Gut deckende opake Farbe
- Geringe Filmstärke (14 µm)
- Lagerung bei Zimmertemperatur (1-25 °C)

Weitere Infos



www.shofu.de

**Wir beraten Sie gerne:
02102/866423**

TELEFONIE:

Effiziente Entlastung zum kalkulierbaren Preis

Ein Beitrag von Daniela Grass



ENTLASTUNG

[PRAXISMANAGEMENT]

Zahnarztpraxen stehen heute unter einem enormen Druck, qualifiziertes Personal zu finden und zu binden. Gerade die telefonische Erreichbarkeit wird dabei häufig unterschätzt – dabei entscheidet sie oft über den ersten Eindruck. In diesem Zusammenhang bietet die Zusammenarbeit mit der RD GmbH eine wirtschaftlich und organisatorisch sinnvolle Lösung. Doch was heißt das genau in Zahlen?

Wirtschaftlich denken: Telefonservice versus Vollzeitkraft

Eine Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) in Vollzeit verdient circa 2.800 EUR brutto. Kalkulatorisch ergeben sich daraus monatlich, durch die Lohnnebenkosten etwa 3.400 EUR. Nicht eingerechnet sind hierbei Krankheit und Urlaube.

Demgegenüber steht die professionelle Anruffannahme durch die RD GmbH – für mindestens 1.500 EUR netto monatlich. Die Leistung: Telefonische Betreuung bis zu 13 Stunden täglich, inklusive paralleler Gesprächsführung und direkter Arbeit in der Praxissoftware. Das bedeutet:

- Mehrfache Gesprächsführung gleichzeitig, z. B. während Stoßzeiten am Vormittag oder zu Feierabend.
- Keine Lücken in der Erreichbarkeit, keine Wartezeiten für Anrufer.
- Nahtloser Zugriff auf Ihre Terminsoftware, inklusive Buchung, Verschiebung und Koordination.
- Medizinisch geschultes Personal, das versteht, wie Patientenanliegen strukturiert und sicher bearbeitet werden.

© Andrej Lisakov – unsplash.com

PRAXIS
SERVICEPORTRÄT*

Mehr als nur Anrufannahme: Echte Prozessoptimierung

Die Zusammenarbeit mit der RD GmbH ersetzt nicht einfach eine Mitarbeiterin – sie ergänzt und entlastet das Team nachhaltig. Gerade in Zeiten von Fachkräfte-mangel ist es ein Wettbewerbsvorteil, wenn sich die Zahnmedizinische Fachangestellte auf das konzentrieren kann, wofür sie ausgebildet ist: Assistenz, Patientenbetreuung vor Ort und Dokumentation – nicht auf das Telefonieren in Endlosschleife. Zudem vermeidet eine durchgängige Erreichbarkeit unnötige Rückrufe, verpasste Termine oder Terminausfälle – was sich auch wirtschaftlich positiv auswirkt.

Technische Sicherheit und Integration

Der Zugriff auf die Praxissoftware erfolgt bei der RD GmbH über gesicherte Fernzugänge, abgestimmt auf die individuellen Praxisabläufe. Nutzer erhalten ein festes Team, das sich in die praxisspezifische Terminologik einarbeitet und dokumentiert wie eine interne Kraft – nur eben extern organisiert. Auch Datenschutz, Verfügbarkeit und IT-Sicherheit entsprechen höchsten Standards – ein unverzichtbares Kriterium im medizini-schen Bereich.

Fazit: Effizienz trifft Wirtschaftlichkeit

Die Zusammenarbeit mit der RD GmbH rechnet sich für moderne Zahnarztpraxen doppelt: Sie sparen Personalkosten, gewinnen Zeit und steigern gleichzeitig die Servicequalität. Bei einem Mindestumsatz von 1.500 EUR erhalten Praxisinhaber eine strukturierte, professionelle Anrufannahme mit direkter Softwareanbindung, hoher Flexibilität und fachlich geschultem Personal – weit unter dem Kostenaufwand für eine interne Vollzeitkraft. Gerade in Zeiten knapper Ressourcen bedeutet das: Mehr Praxis, weniger Stress.

Weitere Infos auf www.rd-servicecenter.de.



ANZEIGE

Der wahre Game-Changer für Ihre Praxis!



Heben Sie sich vom Wettbewerb ab!

The Wand STA

- ✓ 100 % der Patienten bevorzugen The Wand STA
- ✓ 79 % der Patienten empfehlen Ihre Praxis eher weiter
- ✓ 72 % zahlen mehr für die angenehme Injektion
- ✓ Höhere Patientenbindung

Die Zukunft
der Anästhesie
beginnt hier!



REF 455 200
Ø Marktpreis 2.760,99 €
zzgl. gesetzl. MwSt.



FACTORING –

ohne versteckte Nebenkosten und für jede Praxisgröße

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[PRAXISMANAGEMENT]

Die Sommer- und Urlaubszeit ist vorbei. Der Praxisalltag kehrt zurück und damit auch die wirtschaftliche Realität: Inflation, Rezession, steigende Kosten, Entlassungen in der Industrie. Zahnärztliche Praxen leiden zusätzlich unter Budgetfesseln und stagnierenden Vergütungssätzen. Nicht wenige Zahnarztunternehmer fragen sich angesichts dieser Hürden, wie sie da noch künftig ein positives Betriebsergebnis erwirtschaften sollen.

Starten Sie so unbeschwert in den Praxisherbst, wie Sie aus dem Urlaub kommen! Mit unserem All-inclusive-Factoring ab 1,9 Prozent!



© Andrej Lisakov - unsplash.com

Nicht so bei dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für innovative Finanzprodukte aus Dortmund. Die gute Nachricht: Mit einem neuen Factoring-Angebot unter der Vermittlermarke „smactoring“ beabsichtigt dent.apart, ab sofort die Kosten für das zahnärztliche Factoring nachhaltig zu senken. Und zwar im Einzelfall um bis zu 50 Prozent im Vergleich zu den derzeit mitunter marktüblichen Konditionen.

smactoring – das effektive Kostensenkungs-Factoring

In den vergangenen vier Jahren haben über tausend Zahnarztunternehmer eigeninitiativ den Kontakt zu dent.apart gesucht, weil sie die praxisumsatzsteigernden Vorteile des von dent.apart vermittelten Zahnkredits, einer inno-

vativen Behandlungskredit-Lösung für Patienten, überzeugt haben. Aufgrund intensiver Kontakte mit Praxisinhabern und deren Führungskräften ist das dent.apart-Beratungsteam jedoch häufig auf die als zu hoch empfundenen Factoring-Kosten angesprochen worden. So haben die Zahnärzte dent.apart auf die Idee gebracht, smactoring zu entwickeln und damit endlich eine Marktlücke zu schließen: smactoring ist der neue, alternative Factoring-Ansatz, der sich durch erhebliche Kostensenkungspotenziale und klare Gebührentransparenz auszeichnet.

Was unterscheidet smactoring am Markt?

Zunächst einmal der ungewöhnlich klingende Name smactoring! Die neue Vermittlermarke „smactoring“ ist spontan aus einer Wortkreuzung heraus entstanden. Es handelt sich um eine Kurzfassung der Begriffe „smart“ und „factoring“ – und steht damit für ein aus betriebswirtschaftlicher Nutzensicht von Zahnarztunternehmern kluges, gewinnbringendes Factoring-Angebot. Und irgendwie meint man aus „smactoring“ sogar das deutsche Wort „schmecken“ herauszuhören. Tatsächlich soll smactoring dem Zahnarztunternehmer auch schmecken und nach seinem unternehmerischen Geschmack sein, nämlich der Praxis unnötige Factoring-Kosten ersparen, um so einen wichtigen Beitrag zu einem höheren Praxisgewinn zu leisten. Vor dieser Zielperspektive geht es um die Eliminierung von „Gewinnfressern“, die sich im Laufe der Zeit in Teilen des zahnärztlichen Factoring-Marktes fest etabliert haben. Mit smactoring wird Zahnarztunternehmern eine gewinnsteigernde Alternative geboten!

Zahnärztliches All-inclusive-Factoring ohne Gewinnfresser

Wenn Zahnärzte untereinander über Factoring-Konditionen sprechen, geht es nicht selten um eine Art Grundgebühr; lediglich die jeweilig ausgehandelten Grundgebühren werden dann miteinander verglichen. Leider werden aber die mehr oder weniger versteckten Nebenkosten („Gewinnfresser“) übersehen, die je nach Dienstleister im Einzelfall in der Gebührensumme erheblich sein können, wie zum Beispiel folgende Kostenpositionen: Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen und Erstattungshilfen. Neuerdings erheben einzelne Anbieter sogar einen Euribor-Zuschlag wegen der hohen Zinskosten infolge des stark gestiegenen EZB-Refinanzierungssatzes. Zählt man alle tatsächlich anfallenden Kostenpositionen zusammen, kann aus einer vermeintlich günstigen Factoring-Gebühr von zum Beispiel 2,0 oder 2,5 Prozent in Summe im Einzelfall schnell ein veritable Kostenblock von 3,0 oder 3,5 Prozent und mehr werden.

Factoring zum Festpreis und ohne Mindestumsatz

Ein Blick auf die Websites von Factoring-Gesellschaften zeigt, dass dort zum Thema Kosten und Gebühren mitunter „Schweigen im Walde“, also nicht besonders viel Transparenz, herrscht. So-wohl zur Höhe der Factoring-Gebühren als auch zu den einzelnen „versteckten“ Kostensparten wie Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen, Blindankauf und Erstattungshilfe sind dort nicht immer Informationen zu entnehmen.

Wie sieht das nun konkret beim smactoring-Modell aus?

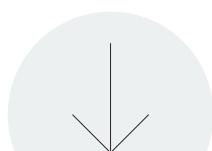
- **Erstens:** Beim smactoring-Gebührenmodell gibt es keine versteckten Nebenkosten, denn sie sind in der All-inclusive-Festpreispauschale bereits enthalten.
- **Zweitens:** Die All-inclusive-Factoring-Gebühr beginnt bei 1,9 (im Einzelfall bei 1,6) Prozent, je nach Höhe der jeweiligen Praxisgegebenheiten wie Umsatz, Auszahlungszeitraum etc.
- **Drittens:** Es gibt keinen Mindestumsatz als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, denn das von uns vermittelte Factoring-Angebot richtet sich an alle Praxen, die an Kostenreduzierung interessiert sind, seien es kleine, mittlere oder große Praxiseinheiten.



Dr. Till
Kreutzträger



Zahnarzt Dr. Till Kreutzträger aus Großefehn ist smactoring-Kunde und kann den Erfolg bestätigen:
„Unsere Factoring-Gebühren befinden sich dank smactoring jetzt am unteren Limit. An manchen Tagen rechnet meine Frau morgens ab und abends ist das Geld schon auf dem Konto.“



Um die konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr zu klären, reicht ein kurzes Telefonat mit dem dent.apart-Beratungsteam unter Telefon: **+49 231 586 886-0**.

Weitere Infos:
www.smactoring.de



Infos zum Autor



Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

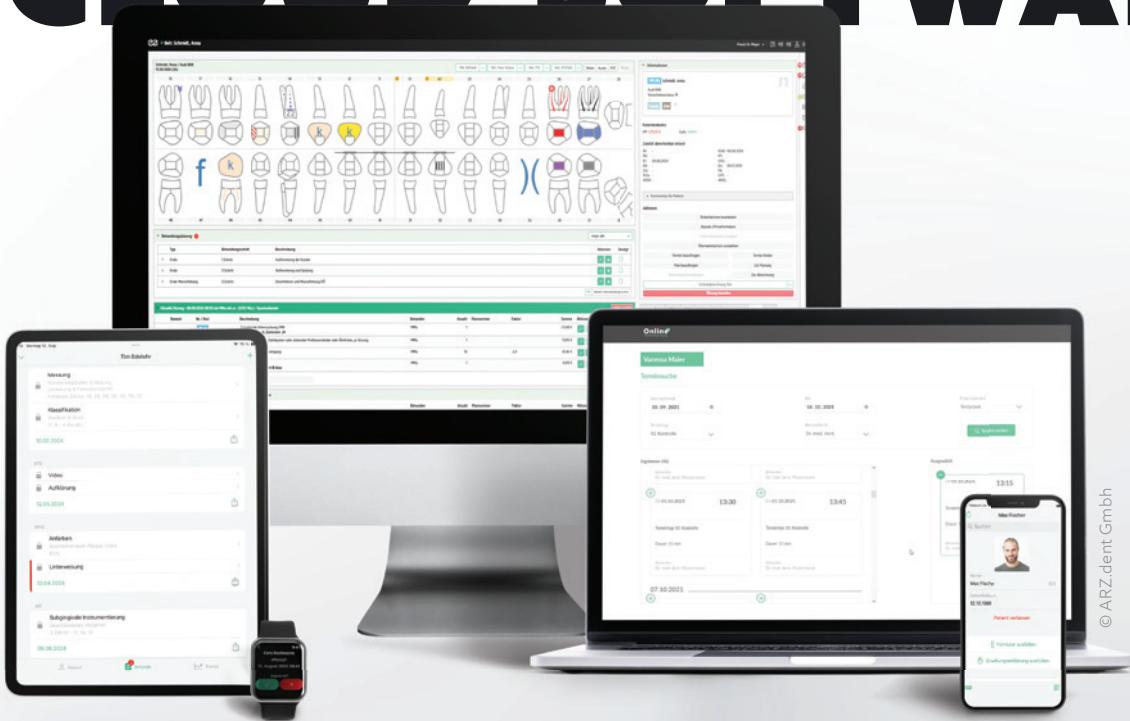
- Top-Konditionen ab 1,9 Prozent für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten
- Wahlweise ab 1,6 Prozent bei einem Zahlungsziel von 60 Tagen
- Einschließlich: Porto, Rechnungsversand, 100-prozentigem Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, Blindankauf bis 500 EUR pro Rechnung, persönlichem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

Weitere Infos und Kontakt:

dent.apart - Einfach bessere Zähne GmbH • Telefon: +49 231 586 886-0

www.smactoring.de • www.dentapart.de

CLOUD-SOFTWARE



© ARZ.dent GmbH

Ein Beitrag von Anne Kohlstädt

[PRAXISMANAGEMENT]

Kritiker hielten es einst für ein riskantes Unterfangen: Patientendaten in der Cloud – datenschutzkonform und zugleich leistungsstark verwaltet. Heute steht fest: teemer ist nicht nur Vorreiter, sondern auch einer der Innovationsführer der dentalen Digitalisierung.

„Wir sehen teemer nicht als reine Softwarelösung, sondern als **Werkzeug für eine neue Form des Arbeitens in Zahnarztpraxen** – digital, flexibel und zukunftssicher.“

(Stefan Mühr, Geschäftsführer ARZ.dent GmbH)

Aus einer mutigen Idee hat sich in über sieben Jahren die am stärksten wachsende Cloudsoftware für zahnmedizinische Teams entwickelt. Laut aktueller KZV-Statistik 2024 verzeichnet teemer ein Wachstum von 31 Prozent und ist damit eines der erfolgreichsten Softwareprodukte in einem Markt, der sich zunehmend konsolidiert. Mit fast 600 aktiven Praxen deutschlandweit zählt teemer zu den erfolgreichsten cloudbasierten Softwarelösungen im deutschsprachigen Raum.

Dieser Erfolg kommt nicht von ungefähr: Er ist das Ergebnis eines konsequenten Fokus auf echte Mehrwerte, technologischen Weitblick und eine enge Verzahnung mit dem Praxisalltag. teemer wurde von Beginn an als reine Cloudlösung entwickelt – mit einer modernen Infrastruktur, die auf die Anforderungen zukunftsorientierter Zahnarztpraxen zugeschnitten ist: flexibel, sicher und intuitiv bedienbar.

Technologie, die echten Mehrwert bietet

Die Stärke von teemer liegt nicht nur in seiner Cloudarchitektur, sondern im Zusammenspiel zahlreicher Funktionen, die den Praxisalltag spürbar vereinfachen. Als echte All-in-one-Lösung deckt teemer alle Bereiche des Praxismanagements ab – von der Terminplanung über die Befundung bis hin zur Abrechnung – ganz ohne modulabhängige Zusatzkosten. Ergänzt wird das System durch eine Reihe speziell entwickelter Apps: Die teemer-App sorgt dafür, dass digitale Patientenakten stets griffbereit sind, während die Docs-App das Dokumentenmanagement optimiert und eine fortgeschrittene elektronische Signatur ermöglicht. Auch die Apple Watch ist nahtlos eingebunden und erlaubt unter anderem das Signieren von E-Rezepten oder EBZs direkt am

AUF ÜBERHOLSPUR

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

Handgelenk. Für komfortable, integrierte Zahlungsvorgänge sorgt die Pay-App, die gängige mobile Bezahlsysteme mit der Software verbindet und alle Zahlungen automatisch verbucht. Die Datenverschlüsselung folgt höchsten Standards: Klardaten verlassen die Praxis niemals unverschlüsselt und werden ausschließlich in deutschen, konzerngefügten Rechenzentren gespeichert.

Stark in der Praxis - stark in der Community

Ob Neugründung, Einzelpraxis oder komplexes Z-MVZ mit mehreren Standorten – teemer passt sich flexibel jeder Praxisstruktur an und lässt sich in der Regel nahtlos integrieren. Die Software unterstützt mobiles Arbeiten und ermöglicht das Outsourcing administrativer Aufgaben – etwa über den hauseigenen digitalen Abrechnungsservice teemworx oder das digitale Factoring-Modell teemfactor. Dank seines klaren Designs und der prozessorientierten, rollenbasierten Oberfläche gelingt die Einarbeitung schnell – selbst für Quereinsteiger. Gleichzeitig wächst das Netzwerk aktiver Referenzpraxen stetig. Es bietet Interessierten nicht nur Orientierung, sondern auch echten Erfahrungsaustausch – ein Vorteil, den klassische Anbieter selten bieten.

Starke Resonanz auf der IDS 2025

Ein weiterer Beleg für die hohe Marktdynamik war der Auftritt von teemer auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau in Köln. Über alle Messe Tage hinweg war der Stand durchgängig stark besucht, das Feedback durchweg positiv. Zahlreiche Praxisinhaber nutzten die Gelegenheit, die Software live zu erleben, mit dem Team ins Gespräch zu kommen und sich ein eigenes Bild zu machen. Das große Interesse be-



Stefan Mühr, Geschäftsführer
ARZ.dent GmbH.

stäigte erneut: Die Nachfrage nach cloudbasierten Lösungen ist hoch – und teemer längst ein Top-Anbieter.

Zukunftssicher durch Innovation

Mit klarem Blick auf den digitalen Wandel arbeitet das Team der ARZ.dent GmbH stetig an der Weiterentwicklung von teemer. Aktuelle Trendthemen wie KI-Anwendungen fließen gezielt in neue Funktionen ein – etwa zur Automatisierung administrativer Prozesse und zur intelligenten Analyse von Praxisdaten. Das Ziel ist klar: mehr Effizienz im Arbeitsalltag und mehr Zeit für die Patienten.

Fazit

Der digitale Wandel ist längst Realität – und teemer gestaltet ihn aktiv mit. Die starken Wachstumszahlen, die konsequente Produktentwicklung und die enge Bindung an die Nutzer zeigen: teemer ist mehr als Software. Es ist eine Bewegung, die die Zukunft der Zahnmedizin neu definiert.

ERNST HINRICH'S Dental

Splint Memory

Jetzt kostenlos & unverbindlich testen!

Das Schienenmaterial für smarte Aufbisschienen mit Thermo-Memory-Effekt. *Passt immer wieder.*

Jetzt kostenlose Testrunde anfordern:

(05321) 5 06 24

verkauf@hinrichs-dental.de

Splint Memory

color: clear

16 mm

LOT

Rx only CE 0044



Fortbildungsreise

Di 25.11. – Di 02.12.2025

FORTBILDUNGSREISE NEW YORK – DENTALINNOVATION IM BIG APPLE

**Sechs Tage, 16 Fortbildungspunkte 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 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**



**Weitere Informationen
und Anmeldung unter
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

unterstützt durch **CareCapital**
Medizinisches Abrechnungszentrum



© BUSCH & CO.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2263 86-0

www.busch-dentalshop.de

BUSCH & CO. feiert 120-jähriges Firmenjubiläum

Seit 1905 produziert BUSCH hochwertige rotierende Präzisionsinstrumente für die Zahnmedizin und Zahntechnik. Ursprünglich gegründet in Düsseldorf, siedelte das Unternehmen bereits 1908 an seinen heutigen Standort in Engelskirchen im Oberbergischen Land über. Dem Unternehmen sind absolute Präzision und hohe Qualitätsmaßstäbe wichtig. Daher liegt die gesamte Produktionskette, vom Rohling bis zum fertigen Endprodukt, nach wie vor in den Händen von BUSCH – vor Ort in Engelskirchen. Als Familienunternehmen denkt BUSCH nicht in Quartalen, sondern in Generationen und blickt dank des engagierten und motivierten Mitarbeiterteams optimistisch in die Zukunft.

Weitere Infos unter www.busch.eu und www.busch-dentalshop.de.

van der Ven-Gewinnertag zu Prophylaxe-Know-how

Der Gewinnertag rund um das Thema Prophylaxe bietet praxisnahe Einblicke in den erfolgreichen Aufbau einer eigenen Prophylaxeabteilung, zu deren Wirtschaftlichkeit sowie innovativen Behandlungskonzepten. Die Veranstaltung eröffnet die Möglichkeit, Wissen zu vertiefen, wertvolle Impulse für den Praxisalltag mitzunehmen und den fachlichen Austausch mit Kollegen zu fördern. Für das leibliche Wohl ist selbstverständlich gesorgt. Zu den Themen und Referenten des Tages gehören:



WO UND WANN?

Datum | Zeit:

12. November 2025
14 bis 19 Uhr

Ort: Ratingen (Firmensitz)

Fortbildungspunkte: 3 CME

Kosten: 149 EUR zzgl. MwSt.

Hier gehts zur
Anmeldung.



„Prophylaxe im Team erfolgreich integrieren“

Referentin: **Gülistan Tapti**
Dentalhygienikerin, Praxistrainerin
und NLP-Coachin



„Prophylaxe in der Zahnarztpraxis: Wirtschaftlichkeit und Break-even im Blick“

Referent: **Gert Graeser**
Finanzökonom, ZSH GmbH



„Emdogain Wertschöpfungskette“

Referent: **Prof. Dr. Daniel Grubeau**
porta dente – Zentrum für Zahnheilkunde,
Implantologie und Parodontologie

van der Ven - Dental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2102 1338-0

www.vanderven.de

Weitere Infos auf www.vanderven.de/event/prophylaxe.



Dentallabor mit umfassendem Service

25%

Erstcase-Rabatt



Crown24 GmbH – dieser Name steht für Kompetenz, professionellen Service und höchste Qualität – und das nicht nur in der Schweiz. Mit Sitz in Konstanz am Bodensee bietet das Fachlabor seit 2017 seinen Service den Zahnärzten in Deutschland an.

Im Konstanzer Labor der Crown24 GmbH

wird mit professionellen Maschinen hochwertiger Zahnersatz hergestellt. Das Labor ist in der Lage, im CAD/CAM-Verfahren zum Beispiel e.max Kronen, e.max Inlays, Zirkonbrücken, Michigan-Schienen und viele weitere Produkte herzustellen. Die Endkontrolle erfolgt durch zertifizierte Zahntechniker und es wird eine Garantie von fünf Jahren auf alle Arbeiten gegeben. Neben einem Full-Service-Full-Support erhalten Kunden nicht nur professionelle Laborprodukte, sondern haben gleichzeitig die Möglichkeit, Scanner zahlreicher namhafter Hersteller gratis zu nutzen. Somit können Preise konstant gehalten werden und sind gleichzeitig geringer als die Preise des Wettbewerbs.

Für die Zahnärzte entsteht ein interessanter Vorteil: Durch den optimierten und professionellen Workflow des Labors können die Behandlungskosten gering gehalten werden – ob bei Kronen oder Inlays oder auch bei umfangreicheren prothetischen Lösungen. Ein weiterer Vorteil: Die Zahnärzte müssen z.B. nicht selbst in teure, kostenintensive Scanner investieren. Ein weiterer positiver Nebeneffekt des Crown24-Konzeptes: Durch stabile und beste Preise können auch Patienten mit einem geringeren Budget für die Zahnbehandlung gewonnen werden.

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

Weitere Infos zum Unternehmen sowie aktuellen Angeboten auf: www.crown24.net.

Crown24 GmbH • Tel.: 0800 7246463 • www.crown24.net

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 Behandlungsplänen 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.

Infos zum Unternehmen

Synadoc AG

Tel.: +41 61 5080314
www.synadoc.ch



Kommende LIVE-WEBINARE:

Thema: REPARATUREN – GANZ EINFACH!

25. Sep. 25 • 12 bis 14.30 Uhr

16. Okt. 25 • 12 bis 14.30 Uhr

20. Nov. 25 • 12 bis 14.30 Uhr

Anmeldung auf www.synadoc.de oder per E-Mail an kundenbetreuung@synadoc.de.



Chris Holden (CEO Kulzer)
am Firmenstandort von Kulzer
im hessischen Hanau.

DENTALWELT
INTERVIEW*

„Innovation ist seit
90 JAHREN unser
Motor – gemessen
immer an ihrem
realen Nutzen.“



© Kulzer

Kulzer plant seine

ZUKUNFT

Ein Beitrag von Lutz Hiller

Herr Holden, Sie sind seit einem Jahr CEO von Kulzer und waren dem Unternehmen schon viele Jahre zuvor verbunden. Was hat Sie bewogen, zurückzukehren?

Wenn ich es in einem Satz zusammenfassen müsste, würde ich sagen: Kulzer fühlt sich für mich schlicht wie Zuhause an. Nach dreizehn Jahren in leitenden Funktionen bei Kulzer sowie einer Zwischenstation in einem anderen Unternehmen kenne ich die Menschen, die Kultur und das enorme Potenzial noch sehr genau. Gerade dieses Umfeld bot mir die seltene Möglichkeit, Vertrautheit mit neuer Verantwortung zu verbinden und unmittelbar Wirkung zu erzielen. Hinzu kam ein klarer strategischer Auftrag: eine fast neunzig Jahre alte, respektierte Marke durch die nächste Phase des Branchenwandels zu steuern – in einer Zeit, in der makroökonomische Herausforderungen, neue Technologien und demografische Veränderungen den Takt vorgeben. Doch der vielleicht wichtigste Antrieb ist unsere kundenzentrierte Mission. Alles, was wir entwickeln, landet letztlich im Mund eines Menschen. Diese Sinnhaftigkeit motiviert mich jeden Morgen. Emotion, Strategie und persönlicher Reiz – diese drei Elemente machten die Entscheidung am Ende sehr leicht.

[JUBILÄUM]

Kulzer blickt in diesem Jahr auf 90 starke Geschäftsjahre und hat sich in den zurückliegenden Jahrzehnten als unverzichtbarer Partner für Zahnärzte und Zahntechniker etabliert. Das in Hanau ansässige Unternehmen ist weltweiter Player, wenn es um die Entwicklung hochwertiger, effizienter Dentalmaterialien geht und hat seine Vorreiterrolle in der Vergangenheit nicht zuletzt durch strukturelle Transformationen immer wieder gefestigt. Ein Interview mit Chris Holden (CEO Kulzer) über Erreichtes, die Relevanz von Visionen und bevorstehende Veränderungen.

Wie bewerten Sie das erste Jahr unter Ihrer Führung rückblickend – inhaltlich, thematisch und qualitativ?

Ich wurde von einer äußerst offenen und motivierten Organisation empfangen. Zunächst habe ich bewusst den Modus „Zuhören“ gewählt, alle Produktionsstandorte und mehrere Ländergesellschaften besucht und mich mit Händlern und Anwendern zusammengesetzt. Überall lautete die zentrale Frage: „Was machen wir bereits gut und wo können wir Sie noch besser unterstützen?“ Aus diesen Gesprächen ist in kurzer Zeit strategische Klarheit entstanden. Heute fokussieren wir uns konzentrierter auf Segmente mit hohem Nutzen für unsere Zielgruppen und viele Funktionen im Unternehmen haben klar messbare Ziele. Die ersten Erfolge waren auf der IDS 2025 sichtbar: schnellere Entscheidungszyklen, ein nahtloses Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb sowie eine spürbare Aufbruchsstimmung. Noch wichtiger ist, dass wir ein gemeinsames Fundament gelegt haben, das Transparenz und konsequente Umsetzung in den Mittelpunkt stellt. Das verschafft uns Schwung für die nächsten Jahre.

Die allgemeine Wirtschaftslage ist national wie international alles andere als rosig, dies spürt auch die Dentalbranche. Welche Strategie verfolgt Kulzer, um ein stabiles Wachstum zu fördern?

Wir investieren dort, wo wir echte „Schmerzpunkte“ in Praxis und Labor adressieren können. Beispielsweise verkürzt unser digitaler Prothesen-Workflow „Pala Mill & Cast“ die Prozessschritte und sichert die Passung, während „Venus Diamond Flow Pure

Shades“ die gewünschte Effizienz durch eine vereinfachte Farbauswahl ermöglicht. Mehr Produkteinführungen in kürzerer Zeit, die klare wirtschaftlichen Vorteile bieten, verschaffen unseren Kunden Spielräume. Intern sorgen schlanke Prozesse und datenbasierte Entscheidungen dafür, dass wir konsequent in Forschung und Entwicklung investieren können. Zudem denken wir Partnerschaft breiter: digitale Tools und servicestarke Programme helfen unseren Kunden, trotz Gegenwind Effizienz, Margen und Patientenzufriedenheit auszubauen. Denken wir auch mal etwas größer. Laut Experten hat die Hälfte der Weltbevölkerung keinerlei Zugang zu oraler Versorgung. Jede Kapazität, die wir in Praxen und Laboren freisetzen, kann langfristig dabei helfen, dieses Versorgungsloch zu schließen. Für uns schließen sich wirtschaftlicher Erfolg und gesellschaftliche Wirkung nicht aus – sie verstärken sich.

„Wir investieren dort, wo wir echte ‚Schmerzpunkte‘ in Praxis und Labor adressieren können. Beispielsweise verkürzt unser digitaler Prothesen-Workflow **Pala Mill & Cast** die Prozessschritte und sichert die Passung, während **Venus Diamond Flow Pure Shades** die gewünschte Effizienz durch eine vereinfachte Farbauswahl ermöglicht.“

(Chris Holden)

ANZEIGE

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



Damit in Ihrer Praxisabrechnung immer die Sonne scheint, starten Sie jetzt mit uns ins Factoring und sichern Sie sich unser (Spät-)Sommerkracher-Paket:

- » 500€ Amazon-Gutschein* für die nächste Praxis-Pool-Party
- » ZA:secco für's ganze Team* für prickelnde Laune
- » Einen XXL-Pool-Flamingo* zum Chillen und Planschen
- » ...und natürlich inkl. ZA-Zufriedenheit*!

Kalte Drinks statt Rechnungen schreiben, Füße hochlegen statt Zahlungserinnerungen eintütten und on top sorgen- und zinsfreie Ratenzahlung für Ihre Patienten – davon können Sie nur träumen? Zeit, das zu ändern!

Wir übernehmen Ihr Forderungsmanagement und Sie lehnen sich zurück. Wir beraten Sie gern – jetzt anfragen: www.die-za.de/sommerkracher

Die detaillierten *Angebotsbedingungen und weiteren Infos finden Sie hier: www.die-za.de/sommerkracher



Am Markt kursieren derzeit Gerüchte zu geplanten Transformationsprozessen.

Alles nur Spekulation?

Keineswegs – wir gestalten unsere Weiterentwicklung bewusst und transparent. 2025 haben wir ein Reorganisationsprogramm angekündigt, das unsere Strukturen verschlankt, Entscheidungen beschleunigt und funktionsübergreifende Zusammenarbeit stärkt. Dazu gehört auch, Teile der Produktion wieder zurück nach Deutschland und andere europäische Standorte zu verlagern. So verkürzen wir Lieferwege, reduzieren Währungsrisiken und erhöhen die Versorgungssicherheit für unsere Kernmärkte.

Gleichzeitig richten wir Vertrieb und Marketing stärker digital aus: Ein ausgebautes E-Commerce-Angebot und datenbasierte Kampagnen machen den Zugang zu Kulzer einfacher, schneller und direkter. Für Kundinnen und Kunden bedeutet das weniger Komplexität, kürzere Reaktionszeiten und eine Betreuung, die sich nahtlos von der Onlinebestellung bis zur Anwendung vor Ort spannt.

Personell sichern wir Kontinuität. René Schiller, der drei Jahre lang als Country Manager den D-A-CH-Markt verantwortet hat, nimmt außerhalb von Kulzer eine neue Herausforderung an. Sein Nachfolger Andre Sauer – seit 2008 im Unternehmen und zuletzt Vertriebsleiter Zahnmedizin Deutschland/Handelsmanagement D-A-CH – übernimmt die Verantwortung. Mit seiner tiefen Marktkenntnis und seinem bestehenden Kundennetzwerk wird er unsere führende Position in Deutschland weiter ausbauen und zugleich den engen Draht zu Praxen und Laboren pflegen, der Kulzer seit Jahrzehnten auszeichnet. So verbinden wir frische Impulse mit bewährter Kundennähe.

Kundenratschlag

Apropos Transformation, Effizienz und Zukunftsfähigkeit

Investieren Sie nur dort, wo der Mehrwert klar belegbar ist, und vermeiden Sie Veränderungen um ihrer selbst willen.

Gehen Sie die Digitalisierung schrittweise an, denn selbst kleine Automatisierungen, eine KI-gestützte Terminplanung oder datengetriebene Schichtmodelle können enorme Effizienzgewinne freisetzen. Suchen Sie sich Partner, die Ihre Herausforderungen wirklich verstehen und bereit sind, Chancen, Erkenntnisse und Risiken zu teilen. Und bleiben Sie lernbereit. **Kontinuierliches Training und eine offene Dialogkultur verwandeln die Transformation von einer Bedrohung in einen Wachstumstreiber.**

(Chris Holden)



© OEMUS MEDIA AG

Lutz Hiller (Vorstand)

OEMUS MEDIA AG) im Verlags-

büro in Leipzig.

Bitte beschreiben Sie uns Ihren zukünftigen Kurs genauer.

Wir bringen gezielt Produkte auf den Markt, die konkrete Probleme lösen. Beispiele sind der erwähnte digitale Prothesen-Workflow und mit Kulzer Vivida eine neue Generation der Zahnaufhellung. Besonders in Europa sehen wir in den verschiedenen Ländern mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede. Deshalb vernetzen wir die Märkte stärker, um Best Practices schneller zu teilen. Marketing, Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb arbeiten so eng zusammen wie nie zuvor. Ein neuer Webshop und mobile Services holen unsere Kunden dort ab, wo sie sind: online, mobil und on demand. Dabei halten wir uns nicht länger als nötig auf: Schlanke Prozesse, klare Verantwortlichkeiten und ein robuster Ideenfilter verkürzen den Weg vom Konzept bis zur Anwendung am Behandlungsstuhl oder im Labor. Zugleich vertrauen wir auf die Expertise unserer Mitarbeitenden und fördern eine transparente Kommunikation, damit sich jede und jeder ermächtigt fühlt, zu handeln, zu lernen und zum Erfolg unserer Kunden beizutragen. Denn erst wenn unsere Produkte im Labor oder in der Praxis unserer Kunden Wirkung entfalten, wird Strategie lebendig.

Welche Vorteile ergeben sich für Ihre Kunden durch die von Ihnen beschriebenen Veränderungen?

Der entscheidende Gewinn liegt in der vertieften Kundenbeziehung. Eine klarere Aufstellung von Innovation und Marketing sorgt dafür, dass Marktfeedback ohne Umwege schneller in Forschung, Produktmanagement und Schulung zurückfließt. Unser neues Organisationsmodell reduziert Komplexität, beschleunigt Entscheidungen und fördert die Zusammenarbeit zentraler Funktionen. Dadurch können Kundenanliegen rascher bearbeitet und in praxistaugliche Lösungen übersetzt werden.

Innovationen erreichen Praxis und Labor damit spürbar schneller und Workflows werden durchgängiger und planbarer. Unsere Außendienstmitarbeiter bleiben feste Ansprechpartner vor Ort und erhalten zusätzlichen Rückhalt durch digitale Service-Kanäle. Zugleich entstehen passgenauere Materialien und Geräte, weil Datenauswertung, klinische Evidenz und Anwendungstechnik von Beginn an gemeinsam denken, statt erst am Ende zusammengeführt zu werden. Kundinnen und Kunden können neue Verfahren dadurch schneller einführen, ihre Effizienz steigern und sich in einem herausfordernden Marktumfeld echte Wettbewerbsvorteile sichern.

Zu guter Letzt: Welche Rolle spielt Innovation zukünftig bei Kulzer?

Innovation ist seit neunzig Jahren unser Motor – gemessen immer an ihrem realen Nutzen. Die jüngsten Produkte zeigen, wie das in der Praxis aussieht. Kulzer Vivida ist das erste System für die Zahnaufhellung zu Hause unter zahnärztlicher Aufsicht in unserem Portfolio. Es ermöglicht eine effektive Zahnaufhellung in 15 bis 30 Minuten bei deutlich geringerer Sensibilität. Die Venus Diamond Flow Pure Shades erlauben mit vier perfekt abgestimmten Farbtönen schnelle, einfache und ästhetische Restauration in monochromatischer Schichtung.

Auch für Dentallabore hat Kulzer in diesem Jahr einige Neuheiten vorgestellt. Die neue Fräsmaschine cara Mill 2.5L pro+ bietet ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und ist insbesondere für kleine und mittlere Labore interessant. Das Portfolio der Frässcheiben wurde ebenso überarbeitet: dima Mill Zirconia besteht nun nur noch aus drei Linien – das ist einfach und wirtschaftlich. Ein weiteres Highlight sind die neuen HeraCeram cre-active 2D- und 3D-Massen zur ästhetischen Individualisierung und Finalisierung von Vollkeramik-Restaurierungen. Mit dem neuen Lichthärtegerät HiLED Power ist eine schnelle und homogene Polymerisation erreichbar. Pala Mill & Cast ermöglicht digitale Totalprothetik ohne Klebeaufwand und spart somit Zeit im Labor. Und mit dem 3D-Drucker cara Print Cube bieten wir einen echten Plug-and-Print-Prozess, der sich von der Slicer-Software bis zur LED-Nachhärtung erstreckt – schnell, reproduzierbar und sofort einsatzbereit.

Was all diese Lösungen vereint? Weniger Komplexität, mehr Vorhersehbarkeit und ein klarer wirtschaftlicher Hebel für unsere Kunden. Und wir sind noch lange nicht am Ziel. Für 2025 und das kommende Jahr planen wir weitere Produkt-einführungen – selbstverständlich in enger Zusammenarbeit mit Zahnärzten, Technikern und Meinungsbildnern. Denn eine Innovation verdient ihren Namen nur, wenn sie in der Praxis jeden Tag einen Unterschied macht. ■

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



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S

GJ. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugard • Tel.: +45 70 23 34 11
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com



Infos zum Unternehmen

Bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum



Die EURUS-Behandlungseinheiten von Belmont verbinden Hygiene, Eleganz und Ergonomie und bieten Zahnärzten weltweit innovative Produkte in japanischer Qualität. Die Modellreihe umfasst vielseitige Varianten mit einem elektrohydraulischen Antrieb, der leise Bewegungen gewährleistet. Mit einer Tragfähigkeit von über 200 kg und niedriger Ausgangshöhe punkten die Patientenstühle, während Knickstuhlmodelle den Ein- und Ausstieg erleichtern. Die kompakte EURUS S1 ROD optimiert ergonomisches Arbeiten auf kleinem Raum durch schwenkbare Führungsrollen, lange Instrumentenschläuche und einstellbare Zugkraft zur Reduktion der Handbelastung. Patienten profitieren von einer direkt am Stuhl montierten Speifontäne.

Technisch durchdachte Features, wie Anschlusspunkte an der Front der Bodendose, machen die EURUS S1 ROD zum idealen Nachfolger bestehender Einheiten.

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 6172 1772800

www.belmontdental.de

Zahnpasta lindert Schmerzempfindlichkeit schon ab Tag drei

2024 bekam die Sensodyne-Markenfamilie mit der Zahnpasta Clinical Repair erfolgreichen Zuwachs für von Dentinhypersensibilität geplagte Patienten: Das Bioglas NovaMin mit seinem reparierenden Funktionsmechanismus bildet eine einzigartige und robuste, Hydroxylapatit-ähnliche Deckschicht über exponiertem Dentin, wie es insbesondere an überempfindlichen Zahnhälsen auftritt. Bei zweimal täglicher Anwendung werden die freiliegenden Öffnungen der Dentinkanälchen verschlossen, was die Empfindlichkeit lindert und vor künftiger Hypersensibilität schützt.^{1,2}

Eine aktuelle klinische Studie zeigt nun **bereits nach drei Tagen** einen im Vergleich zu Standardzahnpasta signifikanten Effekt auf die Schmerzempfindlichkeit von Betroffenen. Mit fortschreitender Anwendungsdauer bis zum Studienende nach acht Wochen sank die Empfindlichkeit mit Sensodyne Clinical Repair kontinuierlich weiter.³



Haleon Germany GmbH

Tel.: +49 89 7877-0

www.haleon.com

1 Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22 (Spec Iss): 62–67.

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

3 Creeth JE et al. J Dent Res 2025; 104 (Spec Iss A): 0355.

Sehtest für Zahnärzte:



Gelb: Du bist normal.

Blau: Suche einen Arzt auf.

Pink: Senke dringend Deine Factoringgebühr!

Lass Dir ein Angebot ab 1,9 % vermitteln.

Tel.: 0231 586 886 0

E-Mail: info@dentapart.de



www.smactoring.de

XXL-Sterilisator mit maximalem Fassungsvermögen

Der neue Lara XXL-Sterilisator besticht im Praxisalltag durch sein maximales Fassungsvermögen bei minimalen Abmessungen. Mit seiner 38-Liter-Kammer bietet das Gerät ein Maximum an Geräumigkeit und ist damit der größte Sterilisator des Medizintechnikherstellers W&H. Das neue Produkt beeindruckt aber nicht nur mit Geräumigkeit, sondern auch mit hoher Flexibilität bei der Beladung, einfacher Navigation und vielen weiteren Vorteilen.

Groß, größer, am größten

„Lara XXL kann neben 10kg verpackten Instrumenten auch bis zu 12kg-Behälter und -Container aufbereiten. Das ist etwa doppelt so viel wie bei einem Standardsterilisator. Trotz der großen Kammer ist er überaus kompakt in seinen Außenabmessungen und somit leicht auf jeder Arbeitsfläche zu positionieren“, fasst Alberto Borghi, Produktmanager bei W&H Sterilization S.r.l., die Benefits des neuen Produkts zusammen. Das Fassungsvermögen der 38-Liter-Kammer und die dazugehörigen einzigartigen extralangen Trays erleichtern den Arbeitsalltag besonders in Praxen mit hohem Workload.

Das Produkt der Superlative

Der neue Sterilisator von W&H ist in gewohnter Weise mit allen innovativen Features und Funktionen ausgestattet. Beispielsweise passt die fortschrittliche und patentierte Eco Dry-Technologie die Trocknungszeit der Beladungsmenge an. Dadurch wird die Zykluszeit verringert, die Lebensdauer der Instrumente erhöht und der Energieverbrauch optimiert. So schafft Lara XXL schnelle Zyklen trotz hoher Beladung. Außerdem können mittels eines Activation Code-Systems zusätzliche Features wie etwa der Fast Cycle, je nach Praxisanforderung, aktiviert werden. Diese Funktion ermöglicht die



Fotos: © W&H



Infos zum Unternehmen

- ◀ Überraschend geräumig, hohe Flexibilität bei der Beladung, einfache Navigation und schon heute bereit für morgen – der Lara XXL-Sterilisator beeindruckt mit vielen Vorteilen.
- ▼ Mit seiner 38-Liter-Kammer bietet das Gerät ein Maximum an Geräumigkeit.



Sterilisation von unverpackten Instrumenten einschließlich Handstücken in nur 20 Minuten. Durch die EliTrace-Funktion besteht die Möglichkeit, Sterilisationsprozesse bis hin zum einzelnen Instrument oder Kit zu dokumentieren und zurückzuverfolgen, ohne weitere Software oder Computer.

Zukunftsorientierte Technologie

Der neue W&H Sterilisator überzeugt außerdem mit fortschrittlicher Technologie: „Der Lara XXL-Sterilisator basiert auf einem ausgeklügelten technischen Konzept mit zukunftsorientierten Möglichkeiten, die Ihren Workflow deutlich vereinfachen. Das ioDent®-System bietet intelligente Dentallösungen mit erstklassigem Service und Support. Via W&H Steri App können die Steuerung und Fernüberwachung des Sterilisators übernommen werden“, erklärt Alberto Borghi weiter das Produkt der Superlative, welches sich nicht nur durch seine Größe, sondern auch durch seine ideale Funktionalität auszeichnet.

W&H Deutschland GmbH

Tel.: + 49 8651 904244-0
www.wh.com

PRODUKTE
ANBIETERINFORMATION*

Infos zu
Unternehmen



Modernes Zahnaufhellungssystem für zu Hause

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

POLA LIGHT ist ein fortschrittliches Zahnaufhellungssystem, das die Aufhellungsformel von POLA mit einem LED-Mundstück kombiniert, und somit die Zahnaufhellung beschleunigt.

Das POLA LIGHT-Mundstück wird mit POLA DAY 6 % Wasserstoffperoxidgel geliefert. POLA LIGHT ist einfach und komfortabel mit einer Behandlungsdauer von nur 2 x 15 Minuten pro Tag zu Hause anzuwenden. Das Gel wirkt schnell und entfernt aufgrund der Zusammensetzung Langzeitverfärbungen in nur fünf Tagen. Dank der hohen Viskosität und neutralem pH sorgt das Gel für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für zu Hause. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.

Das POLA LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es sind keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig – zeitsparend für Patient und Zahnarzt in hochwertig gestalteter Verpackung.

Ein POLA LIGHT Kit enthält:

- 1x POLA LED-Mundstück
- 4x 3g POLA DAY-Zahnaufhellungsspritzen
- 1x USB-Ladekabel
- 1x Bedienungsanleitung mit Zahnfarbschema

Die POLA-Produkte zur Zahnaufhellung wurden bereits bei Millionen von Patienten weltweit erfolgreich eingesetzt. SDI engagiert sich nachhaltig für bessere Lösungen zur Zahnaufhellung, die sicher, einfach und wirkungsvoll sind. Die POLA-Zahnaufhellungsgele sind eine australische Innovation und bei jedem Dentaldepot erhältlich.

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


medentex
 The Experts in Dental Services


Einfach weglächeln.
Amalgam macht achtsam den Abgang.

Das neue **medentex-Pfandsystem** ist achtsam gegenüber der Umwelt und kostenoptimal für Ihre Praxis. Denn wer achtsam handelt, meistert den Alltag *mit einem Lächeln*.

Testen Sie jetzt unsere nachhaltige, zertifizierte und stressfreie Amalgamentsorgung:

Tel. 05205-75160
info@medentex.de
medentex.com/weglaecheln



PRODUKTE

ANBIETERINFORMATION*

Aufbisssschiene mit Thermo-Memory-Effekt

Splint Memory von ERNST HINRICHDS Dental ist ein High-tech-Kunststoff-Fräsröhring für die Herstellung von Biss-schienen mit einem einzigartigen patentierten Thermo-Memory-Effekt.

Splint Memory passt sich im Mund wie von selbst an. Durch die Körperwärme wird das Material angenehm flexibel und legt sich exakt an die Zähne an – kleine Unebenheiten werden ausgeglichen. Kühlte die Schiene wieder ab, kehrt sie dank Memory-Effekt in ihre ursprüngliche Form zurück. Das sorgt für hohen Tragekomfort, weniger Anpassungen bei weniger Recalls. Hinzu bietet Splint Memory Bruchsicherheit, hohe Transparenz und volle Biokompatibilität.

Aktuell können Praxislabore Splint Memory unkompliziert ausprobieren – mit einer kostenlosen Ronde zum Testen.



ERNST HINRICHDS Dental GmbH

Tel.: +49 5321 50624

www.hinrichs-dental.de



Freihändige Absaugung für unkomplizierte Anwendung

Swe-Flex ist eine praktische Absaughilfe, die Zungenschild und Speichelsauger in einem Produkt vereint und so ein entspanntes Arbeiten im Mundraum mit hoher Annehmlichkeit und Patientenakzeptanz kombiniert. Die Anwendung ist denkbar easy: Swe-Flex wird einfach im Unterkiefer zwischen Zunge und Zahnenreihe positioniert. Durch die spezielle Form stabilisiert er sich automatisch und bleibt sicher in Position.

Die integrierten Absauglöcher im verstärkten unteren Rand entfernen zuverlässig alle Flüssigkeiten – ohne Festsaugen und ohne störende Geräusche. Die Führung außerhalb des Mundes ist an die Körperform angepasst und der dort anzubringende Sauger ist keiner Handhabung im Wege. Der Patient kann jederzeit problemlos umpositioniert werden.

Ein weiterer Vorteil: Die zahnärztliche Assistenz hat beide Hände frei und kann sich ganz auf das Anreichen von Materialien oder das Anmischen konzentrieren, ohne dass Speichel oder Flüssigkeit das Arbeitsfeld von lingualer Seite beeinträchtigt.



Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 203 99269-0

www.hagerwerken.de

Fluoridlack zur Behandlung von Dentinhypersensibilität

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

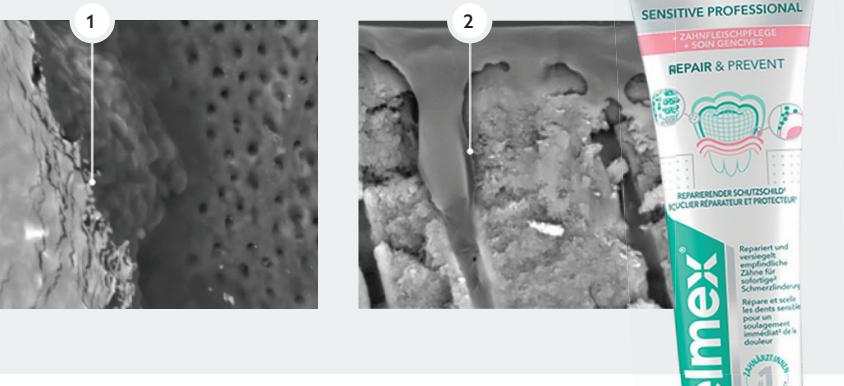
Mit dem elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlack in Einzeldosen bietet CP GABA zahnmedizinischen Fachpersonen ein neues praktisches Produkt zur schnellen Schmerzlinderung bei Patienten mit Dentinhypersensibilität. Die hochfluoridhaltige Formel (5% Natriumfluorid, 22.600 ppm F⁻) dringt tief in die Dentintubuli ein¹ und sorgt mit einer einzigen Anwendung für einen vollständigen Verschluss^{2,A}. Rasterelektronenmikroskopische Aufnahmen zeigen nach einer einmaligen Anwendung des elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlacks eine 100-prozentige Tubuliokklusion^{2,A} sowie das Eindringen des Fluoridlacks in die offenen Tubuli.¹ Der Schutzlack stellt bei der Intensivfluoridierung mit Natriumfluorid die Anhaftung am Zahn sicher und fördert die Bildung eines Fluoridedepots. Dieses sorgt für eine erhöhte Remineralisierung.

Unterstützt eine schmerzfreie zahnärztliche Behandlung

Klinische Studien zeigen, dass mehr als die Hälfte der Patienten eine Woche nach einer Parodontalbehandlung unter schmerzempfindlichen Zähnen leidet.^{3,4} Der elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlack hilft, Schmerzempfindlichkeit nach beziehungsweise während der Behandlung vorzubeugen. Er ist geeignet für die Anwendung nach einer Parodontalbehandlung oder professionellen Zahncleansing sowie vor einer professionellen Aufhellungsbehandlung. Bei Patienten mit starker Schmerzempfindlichkeit kann der Fluoridlack alle drei bis sechs Monate angewendet werden.

Abb. 1: Rasterelektronenmikroskopische Aufnahme

24 Stunden nach Applikation des elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlacks auf eine Dentinprobe (30-µm-Maßstab). - **Abb. 2:** Rasterelektronenmikroskopische Aufnahme **sechs Stunden nach Applikation** des elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Fluoridlacks auf eine Dentinprobe (10-µm-Maßstab).



In der Praxis ...



elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta bei Dentinhypersensibilität

CP GABA bietet zusätzlich mit der elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta Patienten mit Dentinhypersensibilität ein Produkt für die tägliche Zahnpflege zur sofortigen^{AA} und anhaltenden Linderung^{5,6} ihrer Beschwerden. Bereits nach drei Anwendungen sind die Tubuli zu 76 Prozent, nach fünf Anwendungen sogar zu 90 Prozent verschlossen.⁶ Eine dauerhafte Verbesserung der Empfindlichkeit sowohl bei taktilen Reizen als auch bei Luftstoßmessungen wurde nach vierwöchiger Anwendung der elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta bei 100 Prozent der Patienten nachgewiesen.⁷



„Auf die seit 15 Jahren in der Profession etablierte PRO-ARGIN Technologie sind wir sehr stolz. Die elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta enthält acht Prozent Arginin, Kalziumkarbonat sowie ein Prozent Zinkphosphat. Sie bildet eine starke kalziumreiche Schicht, wobei der PRO-ARGIN Komplex tief in die Dentintubuli eindringt und die freiliegenden Tubuli versiegelt. Diese bewährte Technologie wurde in den vergangenen Jahren durch zahlreiche klinische Studien bestätigt.“

Dr. Simon Stepien, Scientific Affairs
Manager, CP GABA

CP GABA GmbH • Tel.: +49 40 7319-0125
www.cpgabaprofessional.de

^A In-vitro-Studie, konfokales Bild nach einer Anwendung.

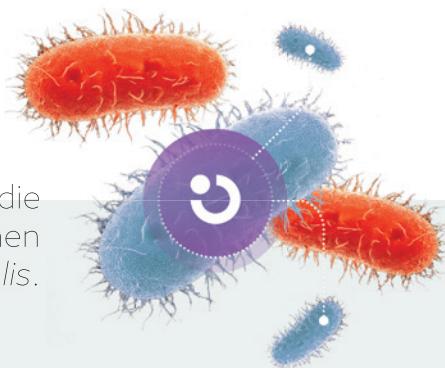
^{AA} Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2 x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für eine Minute sanft einmassieren.

Prophylaxe-Duo zum Biofilmaufbau mit gezielter Mikrobiomkontrolle

Die Zusammenhänge zwischen Parodontitis und systemischen Erkrankungen wie kardiovaskulären Komplikationen, Diabetes mellitus, neurodegenerativen Prozessen oder rheumatischen Erkrankungen sind wissenschaftlich gut belegt. Die Bedeutung einer effektiven Prophylaxe nimmt daher kontinuierlich zu – besonders bei Risikopatienten mit Vorerkrankungen wie Diabetes oder Bluthochdruck. Einer der Schlüsselakteure ist *Porphyromonas gingivalis*, ein Keim, der es schafft, einerseits entzündliche Reaktionen im Mundraum anzuheizen und andererseits dem Immunsystem der Patienten entkommt. Konventionelle antiinfektive Strategien erfassen jedoch das gesamte orale Mikrobiom – einschließlich protektiver kommensaler Spezies – und können so das mikrobiologische Gleichgewicht stören.



Blockiert gezielt die Virulenzmechanismen von *P. gingivalis*.



Trap the bad - keep the good

Die weltweit patentierte PerioTrap®-Technologie der PerioTrap Pharmaceuticals GmbH aus Halle (Saale) setzt auf Präzision: Sie blockiert gezielt die Virulenzmechanismen von *P. gingivalis*, ohne die kommensalen oralen Bakterien zu beeinträchtigen. Das Auftragen des Prophylaxe Pflege-Gels direkt nach der Prophylaxe (Biofilmentfernung) befördert den Aufbau und Erhalt eines gesunden Mikrobioms. Die PerioTrap-Technologie mit Mikrobiom-Modulator und der Pathoblocker-Funktion ermöglicht es, die toxische Wirkung der Pathogene zu hemmen, ohne sie komplett abzutöten. Damit stellt die Kombination aus Prophylaxe-Pflege-Gel und anschließender Verwendung der Mikrobiomzahnpasta einen idealen Weg zum Mikrobiomanagement dar.

Das PerioTrap Prophylaxe Pflege-Gel lässt sich als abschließende Maßnahme in die professionelle Zahnreinigung integrieren, während die PerioTrap Mikrobiom Zahnpasta für die tägliche häusliche Zahnpflege konzipiert ist. Dieser wissenschaftlich validierte Ansatz stärkt die Präventionsstrategie in der zahnmedizinischen Praxis – für eine nachhaltige Zahnfleischpflege.

oralcare.periotrap.com

Fördert eine gesunde Bakterienvielfalt im Mund.

PerioTrap Pharmaceuticals GmbH
sales@periotrap
www.periotrap.com



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



Indem Praxen ihren vollen Amalgamabscheider-Behälter mit medentex entsorgen, schenken sie diesem ein zweites Leben und handeln achtsam gegenüber der Umwelt.

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

Amalgamabscheider nachhaltig entsorgen

Die Verwendung von Zahnamalgam ist in der EU seit dem 1. Januar 2025 verboten, trotzdem sind Amalgamabscheider weiterhin im Einsatz. Häufig werden diese irrtümlicherweise noch als Einwegprodukt betrachtet und entsorgt. Um dieser Resourcenverschwendungen entgegenzuwirken, hat medentex keine Kosten und Mühen gescheut und SmartWay, das Recyclingverfahren für Amalgamabscheider-Behälter und Filtersiebe, entwickelt. Mit der zertifizierten Methode werden wertvolle Rohstoffe in den Kreislauf der Wiederverwertung eingeführt und der stetigen Entwicklung von Plastikmüll entgegengewirkt. Deutschlandweit nutzen bereits über 10.000 Zahnarztpraxen das SmartWay-System und leisten somit einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz.

medentex GmbH
Tel.: +49 5205 7516-0
www.medentex.com

Infos zum Unternehmen



Schmerzfreie Injektionen dank innovativer Technologie

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 • www.calaject.de



Ein Alleskönner für die Befestigung

BeautiLink SA ist ein dualhärtendes, selbstadhäsiges Befestigungskomposit. Seine ideale Viskosität macht die Handhabung zum Vergnügen und sorgt für einen starken, zuverlässigen und dauerhaften Verbund von Legierungen, Keramik (z. B. Lithiumdisilikat), Zirkoniumdioxid und indirekten Kompositmaterien an Schmelz und Dentin. Und das bei minimaler Techniksensitivität und ohne Vorbehandlung. Um die Haftung von indirekten Restaurierungen mit geringer Retentionsfläche am Zahn (zum Beispiel bei kurzen Kronen, Table Tops etc.) empfiehlt es sich, die Oberfläche vorab mit BeautiBond Xtreme zu konditionieren.

Bemerkenswerte Festigkeit und Lebensdauer

BeautiLink SA sichert einen starken chemischen Verbund mit der natürlichen Zahnsubstanz sowie mit Metall- und Zirkonoxidoberflächen. Es vereinfacht den Befestigungsprozess unabhängig vom Restaurationsmaterial und macht die Anwendung eines zusätzlichen Primers überflüssig. Ein neu entwickelter Silan-Haftvermittler gewährleistet den zuverlässigen Verbund mit silanbasierten Materialien wie Keramik und Lithiumdisilikat. Das hochreaktive Katalysatorsystem sorgt nicht nur für eine starke, schnelle und zuverlässige Haftung; es verbessert zudem die Langzeitstabilität und verleiht BeautiLink SA überlegene mechanische Eigenschaften. Das Ergebnis: hohe Widerstandsfähigkeit gegenüber okklusalen Belastungen und dauerhaft langlebige Restaurierungen.



BeautiLink SA ist in drei Farben erhältlich:

- **Clear** (Transparent): Hochtransparent, bringt die ästhetische Wirkung von Zahnstumpf und Restauration zum Ausdruck.
- **Ivory** (Elfenbein): Entspricht A2 und eignet sich für Fälle mit sichtbaren Randbereichen.
- **Opaque** (Deckend): Entspricht A3 – ein dünner Film mit hoher Farbabdeckung auf Metallabutments oder verfärbten Zähnen.

Fluoridaufnahme und -abgabe dank GIOMER

Sekundärkaries ist die häufigste Ursache für das Versagen von Kronen. Die SHOFU-exklusive GIOMER-Technologie verleiht BeautiLink SA die Fähigkeit, während der gesamten Lebensdauer der Restauration Fluorid aufzunehmen und wieder abgeben zu können – abhängig von der Fluoridkonzentration im Mund. Festigkeit und Stabilität des Kompositis bleiben davon unberührt. BeautiLink SA nimmt Fluoridionen aus externen Quellen wie z. B. Fluoridspülungen, professioneller Zahncleaning oder Zahnpasta auf.

Besonders stark bei Zirkoniumdioxidrestaurierungen

Zirkoniumdioxid ist heute Standard bei Seitenzahnkronen und damit erste Wahl für Versorgungen im Front- und Seitenzahnbereich. BeautiLink SA wurde speziell für Zirkoniumdioxidrestaurierungen entwickelt. Der Alleskönner gewährleistet eine hervorragende Retention und marginale Integrität und schafft einen starken Verbund mit der hochfesten Keramik. Die bereits hohe Haftfestigkeit kann durch die Verwendung eines Bonders zur Vorbehandlung – zum Beispiel BeautiBond Xtreme – weiter verbessert werden.



Infos zum
Unternehmen

SHOFU Dental GmbH

Tel.: +49 2102 8664-0
www.shofu.de

Voller Support durch Praxis-KI

„Morgens um 7 Uhr lagen schon drei Zettel auf dem Schreibtisch – Rückruf, Rückfrage, Rückstand.“ So beschreiben viele Teams den Praxisalltag vor der Einführung von AnyGuard-Dental. Oftmals blieben viele Fälle offen, weil es keine Zeit gab, sie vernünftig zu dokumentieren. Die Lösung: Der digitale KI-Assistent. Er erstellt Gesprächsprotokolle, formuliert Aufklärungsbögen und unterstützt bei der Abrechnung. Und zwar in der Sprache des Teams: einfach, schnell, datenschutzkonform. AnyGuard-Dental ist eine praxiserprobte ChatGPT-Lösung – mit medizinischem Wissen, spezialisierten Tools und DSGVO-konformer Verarbeitung. Kein Basteln. Kein Risiko. Aber mehr Zeit – für Patienten statt Papierkram. Neugierig geworden?

Jetzt risikofrei testen oder Webinar besuchen
auf www.anyguard.dental.

Dokumentations-Assistent

Sprecher 2:
Okay... und wie läuft das ab? Wie das unter Vollnarkose gemacht?

Sprecher 1:
In Ihrem Fall reicht eine lokale Betäubung vollkommen aus.
Der Eingriff dauert in der Regel weniger als 20 Minuten und ist für Sie nahezu schmerzfrei.
Wichtig ist nur, dass Sie sich danach zwei, drei Tage schonen.

Sprecher 2:
Verstanden, danke für die Aufklärung!

G Dokumentations-Assistent
Dokumentation des Patientengesprächs – Indikation zur Extraktion Zahn 18
Anlass des Gesprächs:
Aufklärungsgespräch bezüglich geplanter Extraktion des Zahns 18 (oberer linker Weisheitszahn).
Patientenanliegen:
Die Patientin erkundigte sich, ob eine Entfernung des Zahns zwingend notwendig sei, da bislang keine Beschwerden bestanden.
Anamnese:
Angabe der Patientin, bisher keine Beschwerden im Bereich des Zahns 18 verspürt zu haben. Weitere anamnestische Angaben lagen im Gespräch nicht vor.
Dargestellte Befunde/zahnärztliche Einschätzung:
Es wurde erläutert, dass der Zahn 18 schräg im Kiefer liegt und bereits Druck auf den benachbarten zweiten Molar ausübt. Es wurde auf das Risiko von Entzündungen sowie möglichen Schädigungen des Nachbarzahns hingewiesen.
Erörterte Diagnosen:
Retiniert, impaktierter Zahn 18 mit pathologisch... „gerichteter Achse und Druckschädigung am

+ ⌂ / # ⚡ Eine Nachricht senden

Gesprächsprotokoll und strukturierte Dokumentation –
automatisch erstellt mit dem Dokumentationsassistenten
von AnyGuard-Dental.

Solutioneers AG
www.solutioneers.ag

Pads für maximale Trockenlegung und Patientenkomfort

DryDent Sublingual ist ein innovatives Hilfsmittel zur effektiven Trockenlegung im sublingualen Bereich. Es ist in drei verschiedenen Größen erhältlich und damit für die Anwendung bei Kindern und Erwachsenen geeignet. Die DryDent Sublingual-Pads passen sich durch das weiche, anschmiegsame Material und den integrierten Einschnitt für das Zungenbändchen dem Mundboden an und bieten dadurch einen angenehmen Tragekomfort. Gleichzeitig hilft das Design, durch die Gewährleistung eines trockenen Arbeitsbereichs, den Schluckreflex der Patienten zu minimieren. Die **DryDent Parotid**-Pads, speziell für den Einsatz an der Glandula parotis konzipiert, erfreuen sich bereits großer Beliebtheit in zahlreichen Zahnarztpraxen. Sie überzeugen durch einen besonders weichen, flexiblen Träger ohne harte oder scharfe Kanten. Dadurch sind sie nicht nur angenehmer für den Patienten, sondern lassen sich auch besonders leicht und präzise im Mund positionieren.



Infos zum Unternehmen

Directa AB | Alexander Haid
Tel.: +49 171 8187933
www.directadental.com

**AN KOSTENLOSEN MUSTERN
INTERESSIERT?** Einfach per E-Mail
über Wolfgang Hirsch anfragen:
wolfgang.hirsch@directadental.com



No etch - No bond - No light

Selbsthärtendes Hochleistungskomposit

„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 Restaurierungen. 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 Seitenzahnbereich und der ideale Amalgamersatz. Das Stela Restaurationssystem enthält das Monomer MDP für hohe Haftfestigkeit an Dentin und Schmelz und liefert so langlebigere 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.

Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich. Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate. Die Formulierung enthält Fluorid, Calcium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.



Mehr Infos stehen bereit auf:
www.sdi.com.au

SDI | STELA

fließfähiges, selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit

Ich benötige weitere Informationen zu STELA.

Bitte kontaktieren sie mich:

PRAXISSTEMPEL

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: Beate.Hoehe@sdi.com.au

SDI

YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



CYTECpro + CONTECpro LightTransmitting-Wurzelstifte

Die neue pro-Linie ist eine gute Ergänzung der seit mehr als 20 Jahren weltweit bewährten EXATEC, CYTEC und CONTEC Wurzelstifte aus HT-Glasfaser. Sie zeichnet sich durch die gleichen herausragenden Eigenschaften aus, besonders in Bezug auf Stabilität und sicherer Verhaftung mit dem Komposit.

Pro LightTransmitting über den gesamten apikalen Stiftbereich für eine – optimierte und verkürzte – primäre Aushärtung des Komposit bis hin zur Spitze des Wurzelstiftes. In einer eng getakteten Zeit sind es wertvolle Sekunden, die der Zahnarzt gewinnt, um ohne Zeitverlust den nächsten Arbeitsschritt durchführen zu können.

**Die CYTECpro und CONTECpro Promo-Sets – inklusive
kostenloser Kalibrierbohrern aller Größen – sind bis zum
31.12.2025 zum attraktiven Sonderpreis erhältlich.**

Weitere Produktdetails sowie Informationen zur IDS 2025 FOLLOWup Promotion stehen über den QR-Code zur Verfügung.

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



Sportliche Lupenbrillen für präzises Arbeiten

Die Lupenbrillen Sport – NDT 460SG und NDT 401 Titan sind eine Eigenmarke von NORA DENTAL. Sie zeichnen sich durch ein sehr sportliches Design aus und bieten eine sehr hohe und klare Tiefenschärfe – dank echter Glasoptik.

Hochwertigste Materialien und eine exzellente Verarbeitung machen diese Brillen zu einem leistungsstarken und sportlichen Partner, um mit höchstmöglicher Präzision arbeiten zu können. Der Arbeitsabstand beträgt 420 mm. Der Augenabstand zwischen den Okularen lässt sich einfach anpassen. Zusätzlich sind die Okulare nach oben klappbar, wodurch der Träger ein freies Sichtfeld erhält. Sie sind zudem staub- und wassererdicht. Die Lupenbrillen sind in den Vergrößerungen 2,5- und 3,5-fach sowie in der Farbe Space Grey erhältlich.



NORA DENTAL • Tel.: +49 2161 6533085 • www.noradental.com

Cloudbasierte Praxissoftware – modern und effizient!

teemer



teemer ist die erste cloudbasierte Praxissoftware speziell für Zahnarztpraxen. Sie ermöglicht orts- und zeitunabhängiges Arbeiten – sei es im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder bei der Verwaltung mehrerer Standorte.

Im Mittelpunkt stehen Übersichtlichkeit und eine intuitive Bedienung. Durch intelligente Funktionen werden Prozesse innerhalb der Organisation vernetzt und der Arbeitsalltag deutlich erleichtert. Dazu zählen unter anderem die digitale Patientenkartei und eine einfache Dokumentenverwaltung per App.

teemer bietet dabei eine Patientendatenverschlüsselung auf höchstem Sicherheitsniveau. Back-ups und Updates erfolgen automatisiert im Hintergrund. Die Speicherung der Daten erfolgt georedundant in konzerneigenen Rechenzentren in Deutschland. So lassen sich Praxen modern und effizient steuern!

ARZ.dent GmbH

www.teemer.de

Rundum abgestimmtes System vereinfacht restaurativen Alltag

Immer mehr Werkstoffe, immer mehr Schnittstellen, immer höhere Erwartungen: In der restaurativen Zahnmedizin wächst die Komplexität. Mit dem neuen Konzept **All-in-one: 360° Workflow** setzt Kuraray Noritake einen klaren Kontrapunkt und bietet Zahnärzten ein rundum abgestimmtes System, das Sicherheit, Effizienz und Materialverträglichkeit vereint. Ob direkt oder indirekt: Alle Komponenten greifen ineinander – wissenschaftlich fundiert, praxisbewährt und aus einer Hand. Bei direkten Versorgungen ergänzen sich KATANA™ Cleaner, CLEARFIL™ Universal Bond Quick 2, CLEARFIL MAJESTY ES-2 Universal und TWIST™ DIA Polierer zu einem verlässlichen System. Für indirekte Restaurierungen vervollständigen KATANA™ Zirconia, PANAVIA™ Befestigungskomposite und CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS den Workflow. Das Ergebnis: weniger Reibungsverluste; mehr klinische Sicherheit. Ein Workflow, der sich nahtlos in den Praxisalltag integrieren lässt – ganzheitlich gedacht, konsequent umgesetzt.

Kuraray Europe GmbH – BU Medical

Tel.: +49 69 305-35835 • www.kuraraynoritake.eu

kuraray *Noritake*

ALL-IN-ONE: 360° WORKFLOW

QR code for more information

Infos zum Unternehmen

Neues minimalinvasives Behandlungskonzept für MIH

Klinische Bilder: © Dr. Erik-Jan Muts



MIH (Molare-Inzisiven-Hypomineralisation) betrifft weltweit jedes siebte Kind. Oft leiden die Patienten nicht nur unter den ästhetischen Beeinträchtigungen, sondern auch unter starken Zahnsensibilitäten. Selbst soziale Ausgrenzung ist keine Seltenheit. Dennoch gibt es bislang kaum altersgerechte Behandlungsmöglichkeiten für diese junge Patientengruppe. DMG präsentiert nun eine neue, schonende Behandlungsoption.

Infiltration mit Icon: Gamechanger für MIH-Patienten

Das minimalinvasive Infiltrationsverfahren mit Icon Vestibular bietet eine effektive und sanfte Lösung für MIH an Frontzähnen. Der behandelte Bereich passt sich nahtlos dem gesunden Zahnschmelz an. Zudem bleibt die gesunde Zahsubstanz erhalten – ein entscheidender Vorteil in der Behandlung junger Patienten.

Mehr
Infos zur neuen
MIH-Behandlung auf
[www.dmg-dental.com/
mih-workflow](http://www.dmg-dental.com/mih-workflow)

DMG
Tel.: 0800 3644262
(Kostenfreies Servicetelefon)
www.dmg-dental.com



Infos zum
Unternehmen



Medizinisches Bleaching-Gel, passgenaue 3D-Bleaching-Schiene

Für ein optimales Gesamtergebnis ist es erforderlich, die Zähne auf die Infiltration vorzubereiten. Durch die Vorbehandlung der Schmelzopazitäten werden die Läsionen konditioniert. Mit dem Flairesse Bleaching-Gel steht nun ein Medizinprodukt zur Verfügung, das dank seiner niedrigen Konzentrationen diese Vorbereitung auf schonende Art ermöglicht – auch bei Kindern und Jugendlichen. Ein weiterer Baustein ist die 3D-gedruckte DentaMile Bleaching-Schiene. Entscheidende Pluspunkte: präzise, individuell anpassbare Reservoirs und die ausgezeichnete Randabdichtung.

Stoppt Schnarchen: UKPS aus biokompatilem Nylon

Zahnmedizinische Schienen, die Schnarchen verhindern, nehmen als Therapieangebot in Zahnarztpraxen an Fahrt auf. Praxisteam, die das Thema aktiv ansprechen, rennen bei vielen Patienten offene Türen ein. Das Fachlabor Orthos bietet mit seiner selbst entwickelten Unterkieferprotrusionsschiene (UKPS) LunaSol eine medizinisch anerkannte, effektive Lösung. Im Großteil der Fälle entsteht Schnarchen durch den Rückfall des Unterkiefers und des Zungengrunds während des Schlafens, was den Rachenraum verengt.

Die von Orthos unter der Marke „SchlafHarmonie“ entwickelte LunaSol-Schiene aus biokompatilem Nylon hält den Unterkiefer leicht vorn, sodass der Atem geräuschlos fließen kann. Der Name weist darauf hin, wie wichtig die ruhige, erholsame Nacht (Luna = Mond) für einen guten, aktiven Tag (Sol = Sonne) ist. Die Schlafharmonie ist wieder hergestellt – getrennte Schlafzimmer waren gestern.

60 % der Männer und 40 % der Frauen* schnarchen, was sich negativ auf Gesundheit und Beziehungen auswirken kann.



LUNASOL

ORTHOS Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG
Tel.: +49 69 719100-0
www.orthos.de

*Associated Professional Sleep Societies, LLC., Initiative gesunder Schlaf

Breitbandtherapeutikum ohne Resistenzbildung



Besuchen Sie das Humanchemie-Team auf den Herbstmessen und feiern Sie gemeinsam die einzigartige Wirkung der Produkte als Basis für strahlend gesunde Zähne bis ins hohe Alter!

Seit 50 Jahren steht die Humanchemie GmbH als familiengeführte Manufaktur für hochwertige dentalmedizinische Produkte und kompromisslose Qualität. Ein Paradebeispiel dafür ist Cupral® – das bewährte Breitbandtherapeutikum ohne Resistenzbildung, das in der Parodontologie und Endodontie neue Maßstäbe setzt. Cupral® wirkt antibiotikafrei gegen Aerobier, Anaerobier, Pilze und Sporen. Die polyvalente Wirkung entsteht durch einen hohen pH-Wert (>12,4) und eine zusätzlich enthaltene Cu²⁺-Dotierung. So erzielt Cupral® die optimale Wirksamkeit mit Langzeiteffekt. Dabei bleibt es gegenüber gesundem Gewebe schonend – dank der membranbildenden Wirkung ähnlich wie bei Calciumhydroxid-Präparaten. Die Anwendung ist denkbar einfach: ob mit Baumwollfaden, Spatel oder der praktischen Einhanddosierspritze – Cupral® lässt sich präzise und sicher direkt in die Tasche einbringen. Erhältlich als 5g und 15g im Gläschen oder als 1,7-g-Einhanddosierspritze.

Humanchemie GmbH
Tel.: +49 5181 24633
www.humanchemie.de



F.I.T. – WEAR

Die smarte Composite-Lösung mit innovativer Injektionstechnik

MADE IN GERMANY

Weitere Infos
zu Terminen und
Anmeldung



Kompositlösung für den digitalen Workflow

Permadental erweitert mit F.I.T. (Forma® Injektionstechnik) sein „made in Germany“-Portfolio um eine digital geplante, minimalinvasive Kompositlösung. Gefertigt wird sie exklusiv in der hochmodernen Produktionsstätte Modern Dental 3D Solutions in Emmerich am Rhein – dem Kompetenzzentrum für digitale Prothetiklösungen wie EVO fusion, CAD/CAM-geferigte Schienen und monolithische Zirkonversorgungen. F.I.T. ist meist präparationsfrei, erfordert keinen analogen Abdruck und basiert auf hochfließfähigen, biokompatiblen Kompositmaterialien. Der Workflow kombiniert digitale Fallplanung mit zentraler Fertigung und Konfektionierung und ermöglicht passgenaue, ästhetisch anspruchsvolle Versorgungen – ideal bei funktionellen Defekten (z.B. Abrasion, Bruxismus) und ästhetischen Korrekturen. Für eine deutliche Reduzierung der Chairtime empfiehlt sich die nahtlose Integration eines Intraoralscanners. F.I.T. ist optimal für den digitalen Workflow konzipiert.

Passend zur modernen Praxisrealität

F.I.T. lässt sich flexibel in bestehende Praxisabläufe integrieren – unabhängig vom Grad der Digitalisierung. Die Nutzung digitaler Planungstools für vorab definierte Ergebnisse sorgt für eine hohe Vorhersagbarkeit sowie eine reibungslose Kommunikation zwischen Praxis und Labor.

Die MD3D Solutions-Produktionsstätte
in Emmerich am Rhein.



Starker Standort, kurze Wege

Mit der Fertigung in Permadentals 3D-Produktionszentrum in Emmerich am Rhein profitieren Praxen von kurzen Lieferzeiten, direkter Abstimmung und der Sicherheit deutscher Fertigungsqualität. Permadental baut den Standort gezielt als Innovations- und Fertigungszentrum für digitale Zahntechnik aus.

Permadental GmbH

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

Kompakte **Online-Hands-on-Seminare** vermitteln Theorie, klinische Tipps und Fallbeispiele. Hands-on-Kits werden vorab an Teilnehmer versendet, sodass der klinische Workflow im praktischen Anteil direkt in der Gruppe erlernt werden kann.

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

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

REDAKTIONSLÉITUNG

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

REDAKTION

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

PRODUKTIONSLÉITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

ART-DIRECTION

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

LAYOUT/SATZ

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

LEKTORAT

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

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

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskripts gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb 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
AERA	31
Adensys	51, Versandbox
Asgard Verlag	23
Belmont Dental	59
BFS health finance	13
BUSCH	37
BPR Swiss	45
CP GABA	7
Crown24	35, Postkarte
DAISY	2
dent.apart	99
Doctolib	49
Direct	27
DMG	25
Dürr Dental	57
DZR	75
ERNST HINRICHSGRUPPE	89
Garrison Dental	Beilage
GC Germany	79
Hager & Werken	85
HAHNENKRATT	17
Haleon	5
HEIKAUSS	Beilage
Henry Schein	33
Humancemie	Titelpostkarte, Beilage
Johnson & Johnson	39
KaVo Dental	29
Komet Dental	55
Kuraray	11
medentex	101
Landesmesse Stuttgart	9
minilu	21
Mehrwert Beratungs GmbH	90/91
NETdental	43
NORA DENTAL	Beilage
Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie	41
Permadental	116
PerioTrap	81
Rezeptionsdienste für Ärzte	19
RØNVIG	97
SHOFU	83
Solutioneers	53
SPEIKO	20
Synadoc	56
teemfactor ARZ.dent	63
W&H	77
ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	95
zebris	73
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.

HIER
ANMELDEN

www.dgzi-jahreskongress.de



© AlexanderAntony - stock.adobe.com

IMPLANTOLOGIE IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN PRAXIS UND WISSENSCHAFT 54. JAHRESKONGRESS DER DGZI

3./4. OKTOBER 2025
GRAND ELYSÉE HOTEL HAMBURG



Nahlos in den digitalen Workflow integrierbar.

Jetzt aktuell **3Shape**
Bestpreis anfordern!



permadental.de/
trios-bestpreis



**PREISVORTEILE
BEI IMPLANTATVERSORGUNGEN**

70 %*
und mehr

*gegenüber anderen Dental-Laboren, basierend auf BEB/BEL Höchstpreisliste NRW



 Forma®
Individual Abutment



All-onX
Implant solutions



IMPLANTATVERSORGUNGEN IM DIGITALEN WORKFLOW

- 100 % kompatibel mit allen gängigen Implantat-, Scannersystemen und Plattformen.
- Digitale Planungstools: Smile-Design, iDesign, Bohrschablonen, Positionierungshilfen.
- Im digitalen Workflow möglich – vom Intraoralscan zur finalen Suprakonstruktion.
- Patientenindividuelle Suprakonstruktionen; präzise gefertigt für jede Indikation und Größe.
- Optional: Forma® Abutments. 15 Jahre Garantie, gerade oder anguliert, goldfarben anodisiert.



Mehr erfahren:
permadental.de/implantat-versorgungen

permadental®
Modern Dental Group