

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#3.25 – Praxishygiene

AKTUELLES // SEITE 007

infotage FACHDENTAL Stuttgart:
Programm voller Highlights

HYGIENEMANAGEMENT // SEITE 014

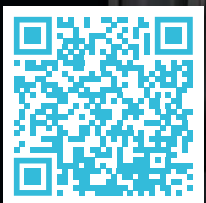
Autoklav: Druckbehälterprüfung oder Austausch?

BVD AKTUELL // SEITE 030

Investition in die Zukunft:
Der 113. BVD-Schulungslehrgang setzt
Tradition fort und schafft neue Standards

opus

MAKE EVERY TREATMENT
YOUR **MASTERPIECE**



IHR UNVERBINDLICHER
TESTSTELLUNGSTERMIN
JETZT VEREINBAREN!

Inklusive Verbrauchsmaterial. Alle weiteren
Details zur Teststellung erfahren Sie von
Ihrem regionalen Ansprechpartner.

www.acteongroup.com

 **acteon**



GEMEINSAM STARK FÜR DIE PRAXISHYGIENE

Liebe Leserinnen und Leser,

Hygiene und Infektionskontrolle gehören seit jeher zu den zentralen Säulen der zahnärztlichen Praxis – damals wie heute. Doch die Anforderungen sind in den vergangenen Jahren nicht nur gestiegen, sondern auch komplexer geworden. Damit rückt ein Faktor immer mehr in den Fokus: die Menschen, die Verantwortung übernehmen.

Das Praxishygiene-Team steht täglich vor der Aufgabe, Patienten und das gesamte Praxisteam zuverlässig vor einer Vielzahl von Bakterien, Viren und anderen potenziell gefährlichen Mikroorganismen zu schützen. Eine Aufgabe, die Fachwissen, Sorgfalt und oft auch den Blick von außen erfordert.

Genau hier kommen unsere regionalen Medizinprodukteberaterinnen ins Spiel. Mit ihrer Erfahrung und ihrem geschulten Auge erkennen sie oft sofort, wo Optimierungspotenzial liegt.

Ein Beispiel: Durch das vermehrte Aufkommen von Prophylaxepulvern und Pasten steigt die Belastung für die Sauganlage erheblich. Ob diese noch die nötige Saugleistung erbringt, lässt sich dank spezieller Messgeräte objektiv feststellen. Ein Service, den die Medizinprodukteberaterinnen gratis und praxisnah an-

bieten. Auf dieser Basis kann das Praxishygiene-Team gezielte Maßnahmen ergreifen – von der technischen Überprüfung bis zur Auswahl der optimalen Hygieneprodukte. Für die zahnärztliche Sauganlage hat sich etwa die Kombination eines säurehaltigen Reinigers mit einem mildalkalischen Desinfektionsmittel bewährt. Ein Klassiker in diesem Bereich feiert in diesem Jahr sogar ein Jubiläum: Orotol plus wird 60 Jahre alt.

Hygiene ist Teamarbeit – und mit der richtigen Unterstützung wird sie zu einer gemeinsamen Stärke.

Mit freundlichen Grüßen

Ihre
Amara Maxis-Bank
Teamleitung Medizinprodukteberaterinnen DACH,
DÜRR DENTAL SE

AKTUELLES

- 006 Jochen G. Linneweh zum Präsidenten der ADDE gewählt
Stanley M. Bergman tritt Ende 2025 als Chief Executive Officer von Henry Schein zurück
- 007 infotage FACHDENTAL Stuttgart: Programm voller Highlights
- 008 Für alle, die mehr wissen wollen – smarter informiert mit unserem ZWP online Newsletter
SHOFU-Urgestein Ingo Scholten sagt Tschüss
- 009 dental bauer stellt Weichen für die Zukunft – Führungsstruktur strategisch weiterentwickelt

PRAXISHYGIENE

- 010 Ohne sachgemäße Vordesinfektion und Reinigung keine erfolgreiche Sterilisation
// ÜBERBLICKSBEITRAG
- 014 Autoklav: Druckbehälterprüfung oder Austausch?
// HYGIENEMANAGEMENT
- 018 Im Herzen Münchens: Moderne Zahnmedizin mit höchstem Hygienestandard
// TESTIMONIAL
- 020 Alles im grünen Bereich? Sauganlagen und Volumenstrommessung
// HERSTELLERINFORMATION

ANZEIGE



- 022 Aerosole bei der Zahnreinigung: Wie effektiv sind HVE, Plasmafilter und Fensterlüftung?
// STUDIE
- 024 Abschließende Wischdesinfektion semikritischer Medizinprodukte in der Zahnheilkunde
// PRAXISFÜHRUNG
- 026 Hygieneschulungen in der Zahnarztpraxis neu gedacht: Wie Virtual Reality die Praxis sicherer macht
// PRAXISMANAGEMENT

UMSCHAU

- 030 Investition in die Zukunft: Der 113. BVD-Schulungslehrgang setzt Tradition fort und schafft neue Standards
// BVD AKTUELL
- 032 Kulzer plant seine Zukunft
// INTERVIEW
- 036 Minimalinvasiver Helfer mit maximalem Einsatzbereich
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 040 25 Prozent weniger Personaleinsatz, gleicher Honorarumsatz: Wie ein farbcodiertes Traysystem unsere Praxis neu erfunden hat
// ERFAHRUNGSBERICHT BEST PRACTICE
- 044 Restauration mit dem Komposit STELA für eine rationellere Füllungstherapie
// TESTIMONIAL
- 048 Parodontitistherapie mit adjuvanter Anwendung von OXYSAFE
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 052 Zeit sparen in der Zahnarztpraxis: Mit optimiertem Zeit- und Terminmanagement zu mehr Effizienz
// PRAXISMANAGEMENT
- 054 Dentists for Africa – nachhaltige Hilfe mit Wirkung
// CHARITY-PROJEKT

BLICKPUNKT

- 066 IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS

get it!
NSK Aktionsangebote



NEU

Dentalhygiene

Varios Combi Pro2

Die neue 2-in-1 Prophylaxe-Kombieinheit für Ultraschall- und Pulverstrahlbehandlungen. Jetzt Sparpaket wählen und die Zukunft des schönen Lächelns fördern.



Jetzt alle get it!-Angebote entdecken.

Oralchirurgie



VarioSurg4

Minimal invasiv. Maximal effizient.
Leistungsstarkes Ultraschall-
Chirurgiesystem im attraktiven
Sparpaket sichern.



4+1 Aktion



Sparpaket aus 5 Instrumenten
zusammenstellen und Rabatt im Wert
des günstigsten Instruments erhalten.

Implantologie



Surgic Pro2

Implantatmotor Surgic Pro2
in 4 attraktiven Sparpaketen.

JOCHEN G. LINNEWEH ZUM PRÄSIDENTEN DER ADDE GEWÄHLT

Der Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD) gibt mit Stolz bekannt, dass sein amtierender Präsident, Jochen G. Linneweh, vom Board der Association of Dental Dealers in Europe (ADDE) zu deren neuem Präsidenten gewählt wurde. Diese Wahl unterstreicht Herrn Linnewehs herausragende Expertise und sein Engagement für die Dentalbranche im Allgemeinen und den dentalen Fachhandel im Speziellen auch auf europäischer Ebene.

Jochen G. Linneweh, der seit vielen Jahren die Geschicke des BVD erfolgreich leitet, bringt eine Fülle von Erfahrungen und eine klare Vision für die Zukunft des Dentalhandels in seine neue Rolle bei der ADDE ein.

„Ich bin zutiefst geehrt und dankbar für das Vertrauen, das mir das Board der ADDE entgegengebracht hat“, so Jochen G. Linneweh. „Diese neue Aufgabe ist eine wunderbare Möglichkeit, die Interessen des europäischen Dentalhandels noch stärker zu vertreten und wichtige Impulse für unsere Branche zu setzen. Ich freue mich darauf, gemeinsam mit mei-



© Nicky Hellritzsch – freshshots.de photographie

nen europäischen Kollegen die Herausforderungen anzugehen und innovative Lösungen zu entwickeln.“

Im Rahmen der gleichen Wahl wurde Frau Tamara Fayolle von BISICO (Frankreich) zur Vize-Präsidentin der ADDE gewählt. Ihre Wahl komplettiert das neue Führungsteam der europäischen Branchenvertretung. Der BVD gratuliert Jochen G. Linneweh und Tamara Fayolle herzlich zu ihrer Wahl und wünscht ihnen

viel Erfolg bei ihren neuen Aufgaben. Die Wahl von Herrn Linneweh stärkt die enge Verbindung zwischen dem nationalen und europäischen Dentalhandel und wird sicherlich zu einer noch effektiveren Zusammenarbeit führen.

www.bvdental.de

STANLEY M. BERGMAN TRITT ENDE 2025 ALS CHIEF EXECUTIVE OFFICER VON HENRY SCHEIN ZURÜCK



Henry Schein, Inc. (Nasdaq: HSIC), der weltweit größte Anbieter von Gesundheitslösungen für niedergelassene Zahnärzte und Ärzte, gab im Juli bekannt, dass Stanley M. Bergman nach 45 Jahren im Unternehmen, davon mehr als 35 Jahre als CEO, zum Jahresende in den Ruhestand treten wird. Herr Bergman wird Henry Schein bis zu seinem Eintritt in den Ruhestand in seiner jetzigen Funktion leiten und danach weiterhin als Vorsitzender des Aufsichtsrats fungieren. Der Aufsichtsrat leitet in Zusammenarbeit mit einer landesweit anerkannten Personalberatungsfirma einen formellen Suchprozess ein und wird interne und externe Kandidaten in Betracht ziehen.

„Angesichts der Fortschritte in der Umsetzung unserer BOLD+1 Strategie und mit einem starken Management ist es für

mich der richtige Zeitpunkt, zum Ende des Jahres in den Ruhestand zu gehen“, so Bergman. „Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat bei der Bestimmung meines Nachfolgers und der Sicherstellung eines reibungslosen Übergangs. Henry Schein ist seit 45 Jahren meine berufliche Heimat, und ich werde dieses Kapitel meines Lebens mit großer Dankbarkeit für die Möglichkeit, als CEO zu arbeiten, und mit großem Vertrauen in die Zukunft des Unternehmens abschließen.“

www.henryschein.com



infotage FACHDENTAL

INFOTAGE FACHDENTAL STUTTGART: PROGRAMM VOLLER HIGHLIGHTS

Die infotage FACHDENTAL, die wichtigste Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik in der Region, öffnet am 10. und 11. Oktober 2025 erneut ihre Tore auf der Messe Stuttgart. Neben einer umfassenden Ausstellung erwartet Fachbesucherinnen und -besucher auch in diesem Jahr ein abwechslungsreiches Fachprogramm mit hochkarätigen Vorträgen, interaktiven Formaten und gezielten Angeboten für unterschiedliche Zielgruppen.

DIGIDENT – digitale Zukunft in Zahntechnik und Zahnmedizin

Mit DIGIDENT feiert ein neues Kongressformat Premiere auf der infotage FACHDENTAL. Der zweitägige Fachkongress richtet sich an Zahntechnikerinnen und -techniker, Praxis- und Laborteams, Zahnmedizinische Fachangestellte sowie Zahnärztinnen und Zahnärzte. Im Mittelpunkt stehen digitale Technologien, die den Praxis- und Laboralltag nachhaltig verändern: CAD/CAM, 3D-Druck, KI-Anwendungen, digitale Workflows sowie zukunftsweisende Softwarelösungen. Der Freitag widmet sich der Zahntechnik, während am Samstag die Zahnmedizin im Fokus steht. Renommierete Referentinnen und Referenten präsentieren aktuelle Trends, Best-Practice-Beispiele und innovative Lösungsansätze. Hinweis: Für die Teilnahme ist ein gesondertes, kostenpflichtiges Ticket erforderlich und über den Ticketshop erhältlich.

dental arena – Wissen tanken und Fortbildungspunkte sammeln

Die dental arena powered by Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg gehört seit vielen Jahren zu den meistbesuchten Programmformaten der Messe – und das aus gutem Grund. Hier haben Zahnärztinnen, Zahnärzte und Praxisteams die Möglichkeit, sich weiterzubilden und bis zu fünf Fortbildungspunkte pro Tag zu sammeln. Gemeinsam mit der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg, die das Pro-

gramm inhaltlich gestaltet, werden topaktuelle Themen behandelt: von innovativen Therapiekonzepten bei Erosionen und MIH über den Mutterschutz in der Zahnarztpraxis bis hin zu Fragen rund um die Existenzgründung. Fachlich fundiert und praxisnah vermittelt, bietet die dental arena damit eine wertvolle Gelegenheit, das Wissen auf den neuesten Stand zu bringen.

dental studio – Innovationen hautnah erleben

Im dental studio stehen Interaktion und Praxisbezug im Vordergrund. Ausstellende Unternehmen präsentieren hier ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen nicht nur theoretisch, sondern im direkten Austausch mit den Besucherinnen und Besuchern. In kurzen, praxisnahen Vorträgen und Live-Demonstrationen zeigen sie innovative Lösungen für den Praxis- und Laboralltag. Diese Bühne ermöglicht es, spannende Entwicklungen unmittelbar kennenzulernen und mit den Herstellerinnen und Herstellern direkt ins Gespräch zu kommen.

Gründertag – Gründen. Gestalten. Durchstarten

Der Gründertag am Samstag, dem 11. Oktober, richtet sich an alle, die den Schritt in die Selbstständigkeit planen oder sich in der frühen Phase ihrer Praxiskarriere befinden. Hier dreht sich alles um die erfolgreiche Praxisgründung – von Impulsvorträgen über die Praxisgestaltung über die Auswahl moderner zahnmedizinischer Ausstattung bis hin zu Finanzierungs-, Personal- und Führungsfragen. Auch Software- und IT-Lösungen, die für effiziente Abläufe in der neuen Praxis sorgen, stehen im Mittelpunkt. Darüber hinaus bietet die Möglichkeit eines selbstgeführten Rundgangs zu gründungsrelevanten ausstellenden Unternehmen die perfekte Gelegenheit, persönliche Kon-

takte zu knüpfen und von den Erfahrungen ausgewiesener Expertinnen und Experten zu profitieren.

Dental Heroes – Karrieretag für zukünftige ZFA

Mit den Dental Heroes richtet sich die Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg gezielt an den Nachwuchs in der Dentalbranche. Am Freitag, 10. Oktober 2025, erleben Schülerinnen, Schüler und Berufseinsteigende einen spannenden Tag rund um die Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA). Neben einem exklusiven Meet and Greet mit Social-Media-Botschafterin Lea erwarten die Teilnehmenden ein geführter Rundgang über die Messe, direkte Einblicke in die Berufspraxis sowie ein spannendes Rahmenprogramm am Stand der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg – inklusive Überraschung. Der Eintritt zum Karrieretag ist kostenlos; eine Anmeldung über die Landes Zahnärztekammer ist erforderlich.

Über die infotage FACHDENTAL Stuttgart

Als wichtigste Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik in der Region bietet die Veranstaltung ein einzigartiges Forum für Fachbesucherinnen und -besucher: von innovativen Produkten, Technologien und Dienstleistungen bis hin zu praxisnahen Fortbildungsangeboten und Networking-Möglichkeiten. Der BVD Bundesverband Dentalhandel e.V. und die Messe Stuttgart konzipieren und entwickeln die Veranstaltungsreihe an vier Standorten in ganz Deutschland gemeinsam. Die infotage FACHDENTAL richten sich gleichermaßen an Zahnärztinnen und Zahnärzte, Zahntechnikerinnen und Zahntechniker, zahnmedizinisches Fachpersonal und Studierende.

Weitere Infos: www.infotage-fachdental.de

FÜR ALLE, DIE MEHR WISSEN WOLLEN – SMARTER INFORMIERT MIT UNSEREM ZWP ONLINE NEWSLETTER



Livestreams und zertifizierte Online-Fortbildungen.

Warum abonnieren?

Unsere Newsletter sind mehr als nur Nachrichten, sie sind Ihr persönlicher Wissensvorsprung. Sie wählen die Themen, wir liefern die relevanten Inhalte. So bleiben Sie fokussiert, informiert und inspiriert, ganz ohne Mehraufwand. Jetzt anmelden und informiert bleiben! Entdecken Sie unser vielfältiges Newsletter-Angebot unter www.zwp-online.info/newsletter-abonnieren.

Digitale Verfahren, neue Werkstoffe, moderne Therapiekonzepte. Wer heute in Praxis, Forschung oder Lehre tätig ist, braucht mehr als nur Fachwissen von gestern. Genau hier setzen die Newsletter von ZWP online an. Wir filtern für Sie das Relevante aus der Flut an Informationen. Kompakt, verständlich und verlässlich. 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. Kein Spam, kein Blabla, nur dentaler Vorsprung.

Das enthält unser Newsletter-Angebot:

- Wöchentliche Branchen-Updates: Die wichtigsten Nachrichten, Trends und Innovationen der Dentalwelt im Überblick.
- Fachspezifische Insights: Spezial-Newsletter für Implantologie, Endodontie, digitale Zahnmedizin und weitere Disziplinen.
- Fortbildung auf einen Blick: Mit dem CME-Newsletter erhalten Sie regelmäßig Hinweise auf neue Webinare,

www.zwp-online.info



Zur Newsletter Anmeldung

SHOFU-URGESTEIN INGO SCHOLTEN SAGT TSCHÜSS

Nach über drei Jahrzehnten bei SHOFU DENTAL verabschiedet sich ZTM Ingo Scholten in den wohlverdienten Ruhestand. Dabei hat er das Unternehmen wie kaum ein anderer geprägt – mit Fachwissen, Leidenschaft und Innovationskraft. Sein Engagement hat SHOFU Deutschland maßgeblich vorangebracht und auch beim japanischen Mutterkonzern bleibenden Eindruck hinterlassen. Seit 1991 war der engagierte Zahntechnikmeister in Ratingen tätig und entwickelte sich vom Produktmanagement über das Marketing bis hin zur Weiterbildung für Laborprodukte kontinuierlich weiter. Mit dem wachsenden Produktportfolio wuchs auch sein Verantwortungsbereich. Seit 2020 war

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

www.shofu.de





© Kiattisak – stock.adobe.com

DENTAL BAUER STELLT WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT – FÜHRUNGSSTRUKTUR STRATEGISCH WEITERENTWICKELT

Die dental bauer Gruppe geht den nächsten Schritt in der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie und richtet sich strukturell, personell und strategisch weiter zukunftsorientiert aus. Ziel ist es, die Unternehmensgruppe als führende Plattform im europäischen Dentalmarkt nachhaltig zu positionieren.

Im Zuge dieser Weiterentwicklung hat Jörg Linneweh die operative Geschäftsführung übergeben und übernimmt künftig als Vorsitzender des Gesellschafterausschusses (Chairman of the Board) eine zentrale Rolle. Mit seiner langjährigen Erfahrung, seinem weitreichenden Netzwerk und seiner Reputation in der Branche wird Linneweh gezielt neue Akquisitionen, strategische Partnerschaften und Wachstumsthemen initiieren und begleiten.

Die CEO-Rolle übernimmt Florian Welz, der seit rund einem Jahr im Unternehmen tätig ist. Florian Welz verfügt über umfassende Erfahrung in der Führung und Skalierung wachstumsstarker Handels- und Plattformunternehmen. Ge-

meinsam mit CFO Gary Rölle und CSO Heiko Wichmann verantwortet er das operative Geschäft sowie die Weiterentwicklung der Organisation entlang des strategischen Wachstumspfad.

Neue Führung für den Vertrieb in Deutschland ab November

Ein weiterer bedeutender Schritt erfolgt zum 1. November 2025 mit der Berufung von Marcus Dahlinger zum Geschäftsführer Vertrieb der dental bauer GmbH in Deutschland. In dieser Funktion übernimmt er die Verantwortung für die nord- (Oldenburg, Flensburg, Kiel, Hamburg) und westdeutschen Standorte (St. Ingbert, Köln, Stuttgart) sowie die zugehörigen Filialen. Darüber hinaus wird er den Ausbau des internationalen Großkundengeschäfts (DSO) verantworten. Marcus Dahlinger ist ausgewiesener Dentalexperte mit tiefgreifender Branchenerfahrung. Er ist seit 14 Jahren in verschiedenen Führungspositionen des internationalen Dentalhandels tätig und verantwortet dort unter anderem erfolg-

reich das Großkundengeschäft. Mit seiner Expertise und seinem Verständnis für die spezifischen Anforderungen im Dentalmarkt wird Marcus Dahlinger zukünftig eine wertvolle Verstärkung für das Führungsteam darstellen.

Ein starkes Team für eine starke Zukunft

„Mit der Weiterentwicklung unserer Führungsstruktur schaffen wir die Voraussetzungen, um unser Wachstum konsequent fortzusetzen und unsere Rolle als europäische Dentalplattform weiter auszubauen“, so CEO Florian Welz. „Wir freuen uns sehr, Marcus Dahlinger in unserem Führungsteam willkommen zu heißen. Gemeinsam mit ihm, Jörg Linneweh in seiner neuen strategischen Rolle und unserem bestehenden Führungsteam sind wir für die Zukunft hervorragend aufgestellt.“

www.dentalbauer.de

ÜBERBLICKSBEITRAG // Die Wiederaufbereitung von Medizinprodukten ist eine komplexe und herausfordernde Aufgabe, die die Einhaltung strenger Vorgaben sowie regelmäßige Optimierungen erfordert, um den neuesten wissenschaftlichen und technologischen Fortschritten gerecht zu werden.

OHNE SACHGEMÄSSE VORDESINFEKTION UND REINIGUNG KEINE ERFOLGREICHE STERILISATION

Christian Stempf/Bürmoos

Interessanterweise heißt es in § 3.35 der europäischen Norm EN 13060 für Dampf-Klein-Sterilisatoren:

„In einem Sterilisationsprozess wird die Art der mikrobiellen Inaktivierung durch eine Exponentialfunktion beschrieben. Folglich kann das Überleben eines Mikroorganismus auf irgendeinem Einzelgegenstand als Wahrscheinlichkeit ausgedrückt werden. Obgleich diese Wahrscheinlichkeit auf einen sehr kleinen Zahlenwert verringert werden kann, kann sie niemals auf null reduziert werden.“

Eine entscheidende, aber oftmals unterschätzte Voraussetzung für eine erfolgreiche Sterilisation von Instrumenten ist der Vordesinfektions- und Vorreinigungsprozess. Dieser trägt maßgeblich dazu bei, die anfängliche Keimbelastung auf ein Minimum zu reduzieren und schafft so die Voraussetzung für eine zuverlässige Sterilisation.

Im letzten Jahrzehnt haben meine Beobachtungen bei der Unterweisung zahlreicher dentaler Fachassistent/-innen in Bezug auf die Wiederaufbereitungstechniken gezeigt, dass viele Kliniken Schwierigkeiten haben, zentrale Phasen des Prozesses, insbesondere die Durchführung von Vordesinfektion und Vorreinigung, effizient durchzuführen. Dieser Mangel an Effizienz resultiert häufig aus einem unzureichenden Bewusstsein für die Bedeutung dieser ersten Schritte sowohl bei Zahnarzt/-innen als auch beim Praxispersonal. Obwohl moderne Sterilisationstechnologien wie etwa medizinische Typ B-Zyklen für eine erfolgreiche Sterilisation von Instrumenten unabdingbar sind, können Defizite in den vorbereitenden Schritten schwerwiegende Konsequenzen für die Sicherheit von Patient/-innen und Personal haben, indem sie das Risiko von Kreuzinfektionen erhöhen.

Dieser Artikel soll auf häufige Fehler im Wiederaufbereitungsworkflow hinweisen, wobei der Schwerpunkt auf der Vordesinfektion und Vorreinigung liegt. Darüber hinaus werden praxisnahe Lösungen vorgestellt, um „Best Practice“-Standards zu erreichen, die mit krankenhausspezifischen Protokollen vergleichbar sind. Dabei wird auch darauf hingewiesen, dass der Begriff „Dekontamination“ in der Praxis oft unpräzise verwendet wird, was zu Missverständnissen führen kann (ISO/DIS 11139:2018/3.27 Entfernung und/oder Verringerung biologischer Kontaminationen auf ein akzeptables Niveau).

Laut der internationalen Norm ISO 11139 bezeichnet der Begriff „Dekontamination“ die Entfernung und/oder Verringerung biologischer Kontaminationen auf ein akzeptables Niveau. In der Praxis dagegen wird der Begriff fälschlicherweise häufig als Synonym für die Vorreinigung, Reini-

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

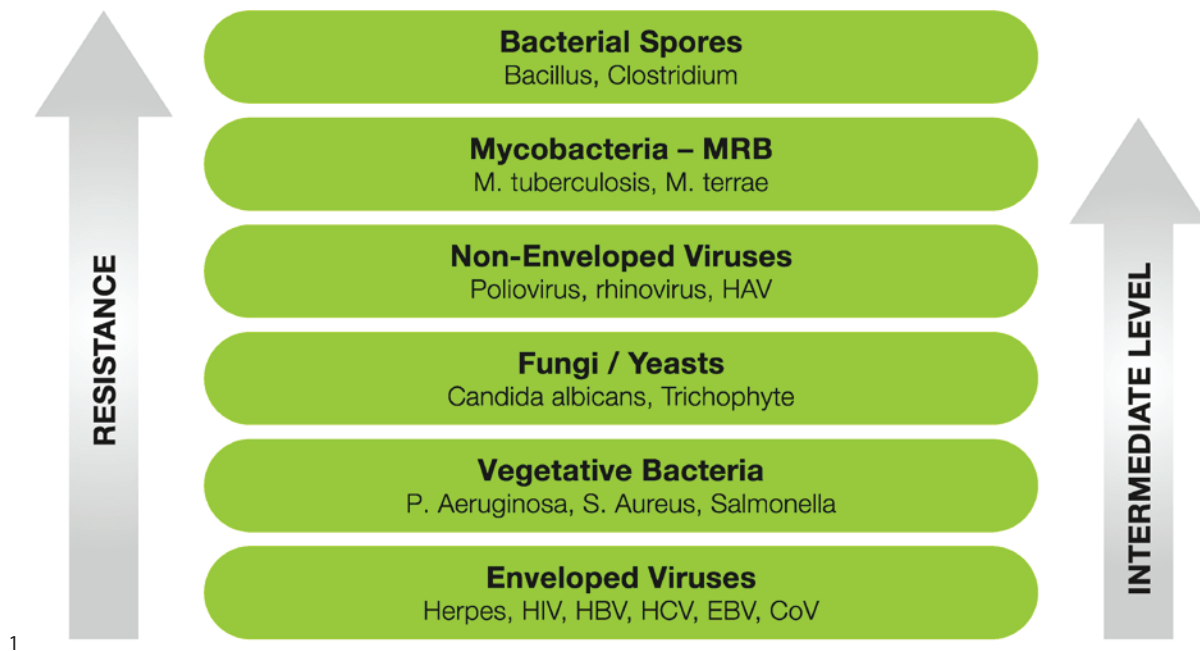


Abb. 1: Breites Erregerspektrum (© Illustration des Autors)

gung oder sogar den gesamten Wiederaufbereitungsworkflow verwendet. Um Missverständnisse zu vermeiden, sollte jeder Schritt im Wiederaufbereitungsworkflow klar definiert und benannt werden: Vorreinigung, Reinigung, Desinfektion, Pflege, Verpackung, Sterilisation und Lagerung.

Jeder dieser Schritte spielt eine wichtige Rolle bei der Reduktion mikrobieller Kontamination. Der Begriff „Dekontamination“ sollte daher nicht als Sammelbegriff für all diese Prozesse genutzt werden. Eine eindeutige Terminologie trägt zum besseren Verständnis bei, gewährleistet die korrekte Umsetzung und erleichtert die lückenlose Dokumentation der Prozesse.

Wann ist eine Vordesinfektion erforderlich?

Alle benutzten und nicht benutzten Instrumente müssen unmittelbar nach der Behandlung eingetaucht werden. Bei längerer Behandlungsdauer sollte dies kontinuierlich während der Behandlung erfolgen (beispielsweise bei rotierenden Instrumenten und Feilen). So lässt sich verhindern, dass Blut, Speichel und sons-

tige Verschmutzungen antrocknen, was die Wirksamkeit der nachfolgenden Reinigungsphase beeinträchtigen würde. In diesem Sinne wird in vielen Richtlinien betont, dass sich die Tauchbäder im Behandlungsraum befinden müssen.

Hinweis: Dieser Artikel bezieht sich nicht auf Handstücke. Obwohl für ihre Wiederaufbereitung die gleichen Schritte wie für andere Instrumente gelten, gibt es aufgrund ihrer speziellen Eigenschaften und ihres speziellen Designs zusätzliche Anforderungen. Beispielsweise können sie nicht eingetaucht und im Ultraschallbad gereinigt werden.

Welche Art von Desinfektionsmittel ist geeignet?

Desinfektion ist definiert als „ein Verfahren zur Inaktivierung von lebensfähigen Mikroorganismen auf ein zuvor als angemessen spezifiziertes Niveau, das für einen definierten Zweck geeignet ist“ (ISO/DIS 11139:2018-3.84). Diese Formulierung hilft Zahnärzt/-innen oder dentalen Fachassistent/-innen bei der Suche nach einer geeigneten Desinfektionslösung jedoch nicht weiter. Ziel dieser ersten Phase der Aufbereitung ist es, ein mittleres Desinfektions-

niveau zu erreichen. Das zu erwartende breite Erregerspektrum ist in Abbildung 1 dargestellt.

Im Datenblatt von Desinfektionsmitteln werden oftmals unterschiedliche Verhältnisse von Verdünnung und/oder Einwirkzeit gestaffelt nach Widerstandsfähigkeit der Mikroorganismen angegeben, was den Anwender jedoch verwirren kann und dem Erreichen des erforderlichen Desinfektionsgrads womöglich sogar im Weg steht. Um dies zu vermeiden, ist stets von der höchsten Konzentration und der längsten Einweich-/ Einwirkzeit auszugehen.

Hinweis: Ein Desinfektionsmittel darf sich nur dann „vollviruzid“ nennen, wenn es sowohl behüllte als auch unbehüllte Viren inaktiviert, da diese eine unterschiedliche Widerstandsfähigkeit aufweisen, wie in Abbildung 1 veranschaulicht. Im Idealfall muss das Desinfektionsmittel bei niedrigster Verdünnung und kürzester Einwirkzeit ein breites Wirkspektrum aufweisen, und zwar ohne Kompromisse(!). Sinnvoll ist eine 2%ige Verdünnung mit einer Einwirkzeit von 15 Minuten.

Hinweis: Beim Kauf eines Desinfektionsmittels geht es oft um den Preis, selbstverständlich ohne Kompromisse bei der erwarteten Wirkung! Dabei muss allerdings der Preis pro Liter fertiger Lösung berück-

sichtigt werden. Eine 2%ige statt einer 4%igen Desinfektionslösung ist um 50% günstiger, selbst wenn die 4%ige Lösung auf den ersten Blick etwas teurer erscheinen mag. Letztlich sprechen wir von weniger als einem Euro Preisunterschied pro Liter, was angesichts der unbezahlbaren Sicherheit und Gesundheit des Personals wirklich nicht erwähnenswert ist.

Wie stellt man eine 2%ige Lösung eines Desinfektionsmittels her?

Dies erscheint auf den ersten Blick offensichtlich, aber viele Anwender:innen berechnen die Menge an Konzentrat und/oder Wasser zum Mischen falsch. Der Grund liegt wahrscheinlich darin, dass die Konzentration in der Regel als Prozentsatz ausgedrückt wird. Beispielsweise 2% was 2ml Konzentrat pro 100ml Desinfektionslösung entspricht. Um es zu vereinfachen, multiplizieren Sie die Menge mit 10. Das ergibt für 1 Liter (1.000ml) 20ml Konzentrat. Für ein 3-Liter-Tauchbad werden daher 60ml (3 x 20ml) Konzentrat benötigt, das mit 2.940ml Wasser (nicht 3.000ml!) aufgefüllt wird.

Wie oft sollte die Desinfektionslösung ausgetauscht werden?

Mindestens einmal täglich. Jeden Morgen muss eine frische Desinfektionslö-

sung hergestellt werden, nachdem das Tauchbad gereinigt wurde. Darüber hinaus muss die Lösung immer dann ausgetauscht werden, sobald sichtbare biologische Rückstände am Boden des Bads zu sehen sind. Angesichts der Bedeutung dieses Schritts muss die Lösung den gesamten Tag über sauber und wirksam bleiben.

Gibt es weitere typische Fehler, die es zu vermeiden gilt?

Neben der Wahl des falschen Produkts und der falschen Herstellung (Verdünnung) der Lösung gibt es zahlreiche weitere Fehler, die die Wirkung der Desinfektion beeinträchtigen und das Personal gefährden können.

- Die Wassertemperatur der frisch hergestellten Lösung darf 40 bis 45 °C nicht überschreiten, damit Blutproteine auf den aufzubereitenden Instrumenten nicht koagulieren. In kaltem Wasser von unter 15 °C verfestigen sich Lipide. Lauwarm bzw. Zimmertemperatur ist ideal!
- Instrumente dürfen vor dem Einweichen nicht abgespült, sondern müssen direkt ins Tauchbad eingetaucht werden. Denn erstens ist es zu riskant, direkt nach der Behandlung mit vollständig kontaminierten Instrumenten zu hantieren, und zweitens ist die Reinigungslösung hydrophob, was bedeutet, dass sie Wasser abweist, aber fett- bzw. verunreinigungsaffin ist.
- Längeres Einweichen über Nacht oder übers Wochenende ist zu vermeiden. Werden Instrumente den Chemikalien

und dem Chlor im Leitungswasser ausgesetzt, kann dies zu irreversiblen Schäden und Verfärbungen führen. In Ausnahmefällen, wenn der Prozess nicht vollständig ausgeführt werden kann, müssen die Instrumente vorab desinfiziert und dann idealerweise in demineralisiertes Wasser eingetaucht werden. Im weiteren Prozess müssen die Instrumente abtropfen (ohne diese beim Trocknen zu berühren) und erneut desinfiziert werden.

Was folgt als nächster Schritt?

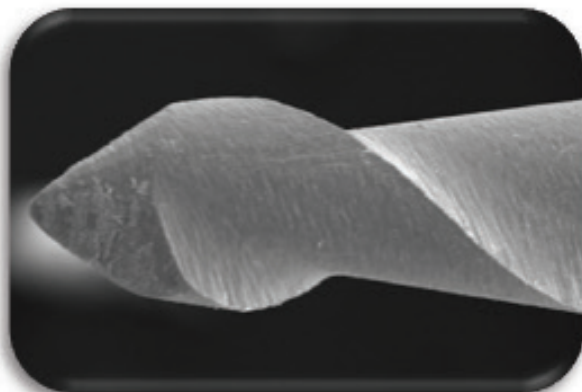
Nach der Desinfektion müssen die Instrumente gründlich mit (hartem) Leitungswasser gespült werden, um chemische Rückstände zu entfernen, insbesondere Hohlteile und bewegliche Teile. Ohne gründliches Spülen können Chemikalienrückstände zu irreversiblen Verfärbungen und Schäden an den Instrumenten führen.

Und ... die Reinigung?

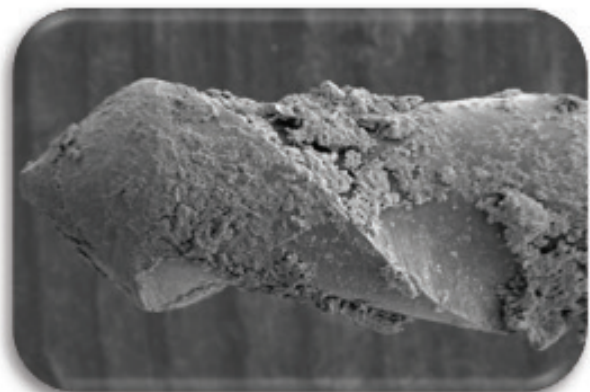
Der Reinigungsschritt vor der Desinfektion und Sterilisation ist unerlässlich. Eine ordnungsgemäße Reinigung ist die Grundlage des gesamten Wiederaufbereitungszyklus und grundlegend für eine sichere Sterilisation. Daher heißt es in den meisten Richtlinien, dass „nur saubere Instrumente sterilisiert werden können“.

Die Instrumente müssen vor der Sterilisation frei von sichtbaren organischen Rückständen, mineralischen Ablagerungen, Verschmutzungen und Flecken sein, da diese eine Dampfbarriere bilden. Eine gründliche Reinigung trägt zusätzlich

Abb. 2: Dieses Bild zeigt eine neue Endo-Feile in 100-facher Vergrößerung. – **Abb. 3:** Dieses Bild zeigt eine benutzte, nicht gereinigte, sterilisierte Endo-Feile in 100-facher Vergrößerung. © W&H



2



3

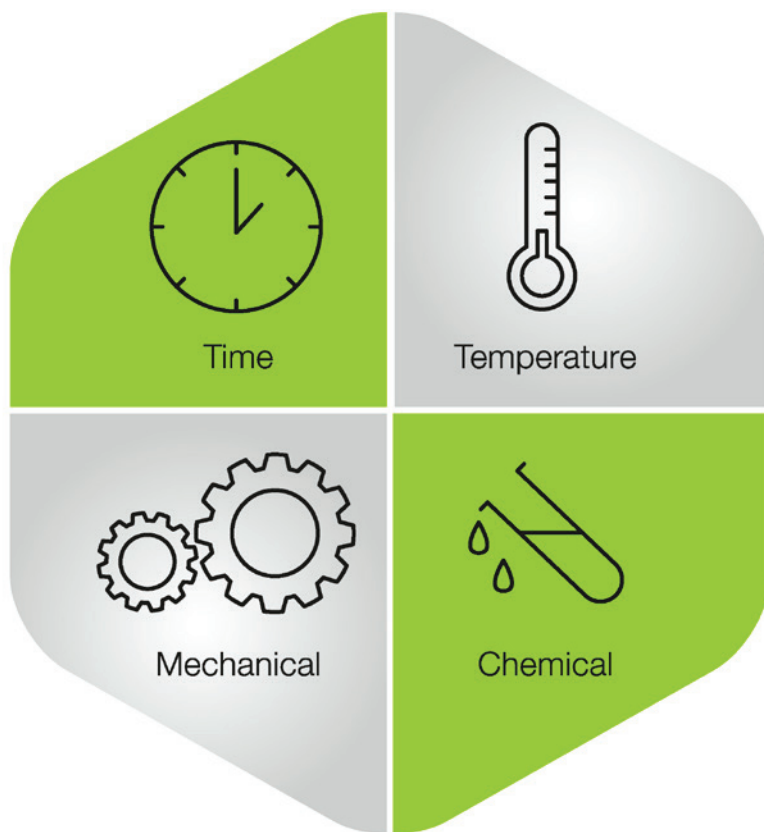


Abb. 4: Wie der Sinnersche Kreis zeigt, kommen bei der Reinigung vier Faktoren zum Tragen: Temperatur, Zeit sowie chemische und mechanische Wirkung. (© Illustration des Autors)

dazu bei, die mikrobielle Kontamination signifikant zu reduzieren und den Prozess näher an das Ziel einer nahezu vollständigen Keimfreiheit zu bringen. Wie der Sinnersche Kreis zeigt, kommen bei der Reinigung vier Faktoren zum Tragen: Temperatur, Zeit sowie chemische und mechanische Wirkung. Wird der Anteil eines Faktors reduziert, muss dieser „Verlust“ durch die Erhöhung von einem oder mehreren der anderen Faktoren kompensiert werden.

Konzentrieren wir uns auf den Faktor der mechanischen Wirkung, der eine wesentliche Rolle spielt. Die mechanische Wirkung erzeugt Reibung und Druck, also die Kraft, die zum Entfernen von Verunreinigungen und gleichzeitig zur Kontaktherstellung zwischen Reinigungslösung und Instrumenten erforderlich ist. Kommen dafür keine Geräte zum Einsatz, ist das Bedienpersonal, das die manuelle Reinigung durchführt, Aerosolen und einem hohen Verletzungsrisiko ausgesetzt. Eine manuelle Reinigung gilt als die

am wenigsten wirksame Methode und wird daher in vielen Richtlinien als veraltet eingestuft. Darüber hinaus ist es eine Herausforderung, die Wirksamkeit und Reproduzierbarkeit dieser Methode nachzuweisen und zu dokumentieren.

Die moderne Technik hingegen hat automatisierte Geräte hervorgebracht, die garantierte Ergebnisse liefern. Ein gemäß EN ISO 15883-1/5 validierter Reinigungsprozess nimmt Ärzt/-innen einen Teil ihrer Verantwortung ab. Das Bedienpersonal muss dazu nur den „Zyklusbutton“ drücken.

Das Reinigungs- und Desinfektionsgerät (RDG) führt eine abschließende Spülphase mit 93°C durch, sodass die Keimzahl der Beladung durch thermische Desinfektion noch weiter verringert wird. Anwender/-innen glauben oft, dass diese Desinfektion nach der Reinigung die anfängliche Desinfektion ersetzt. Nein! Der Einsatz eines RDG entbindet Anwender/-innen nicht von der vorhergehenden Desinfektion. Nicht zuletzt sorgt ein

RDG für die vollständige Trocknung der Instrumente von innen und von außen, sodass sie verpackt und nach Typ B sterilisiert werden können.

Fazit

In diesem Artikel wurde auf zahlreiche Optimierungsmöglichkeiten hingewiesen, die Leser/-innen helfen sollen, Verbesserungen in der Praxis umzusetzen: sei es bei der Auswahl des passenden Desinfektionsmittels mit breitem Wirkungsspektrum einschließlich vollviruzider und mykobakterizider Wirkung oder bei der korrekten Verdünnung zur Herstellung eines Tauchbads. Neben der Vermeidung einiger weiterer Fehlerquellen trägt insbesondere die anfängliche Desinfektionsphase zur Effizienz des Wiederaufbereitungsprozesses insgesamt bei. Erfolgt im Anschluss ein automatisierter und validierter Reinigungsprozess, lässt sich dieses Niveau noch weiter steigern und ein „Best Practice“-Standard erreichen.



CHRISTIAN STEMPP
Hygieneberater der
W&H Gruppe

W&H DEUTSCHLAND GMBH
Tel.: +49 8651 904244-0
www.wh.com

HYGIENEMANAGEMENT // Die Druckbehälter von Autoklaven in Zahnarztpraxen müssen laut gesetzlichen Vorgaben nach spätestens 15 Jahren ausgetauscht werden. Alternativ können die Sterilisatoren einer Festigkeitsprüfung unterzogen werden. In dem Fall müssen dann auch eine Wartung und eine Validierung durchgeführt werden. Welche Variante für Sie die richtige Wahl ist, hängt von bestimmten Faktoren ab.

AUTOKLAV: DRUCKBEHÄLTERPRÜFUNG ODER AUSTAUSCH?

Otto Wiechert/Langen

Hygiene ist in Zahnarztpraxen unerlässlich, um die Patienten und Mitarbeiter zu schützen und die Gefahr von Infektionen zu minimieren. Damit sich bei zahnärztlichen Eingriffen Bakterien, Viren und andere Mikroorganismen nicht verbreiten, müssen die Dentalinstrumente sauber und steril sein. Daher müssen Zahnarztpraxen strenge gesetzliche und behördliche Hygienevorschriften einhalten. Ein hoher Hygienestandard schützt zudem

die Reputation der Praxis und stärkt das Vertrauen der Patienten in ihre zahnmedizinische Versorgung.

Die Sterilisation von Dentalinstrumenten in einem Dampfsterilisator, dem Autoklav, ist ein wichtiger Bestandteil in der Hygienekette. Die Druckbehälterprüfung spielt dabei eine zentrale Rolle, um die Betriebssicherheit des Sterilisationsgeräts zu gewährleisten. Wie eine solche Festigkeitsprüfung abläuft und warum der Aus-

tausch des Geräts oft eine attraktive Alternative sein kann, zeigen die folgenden Fragen und Antworten.

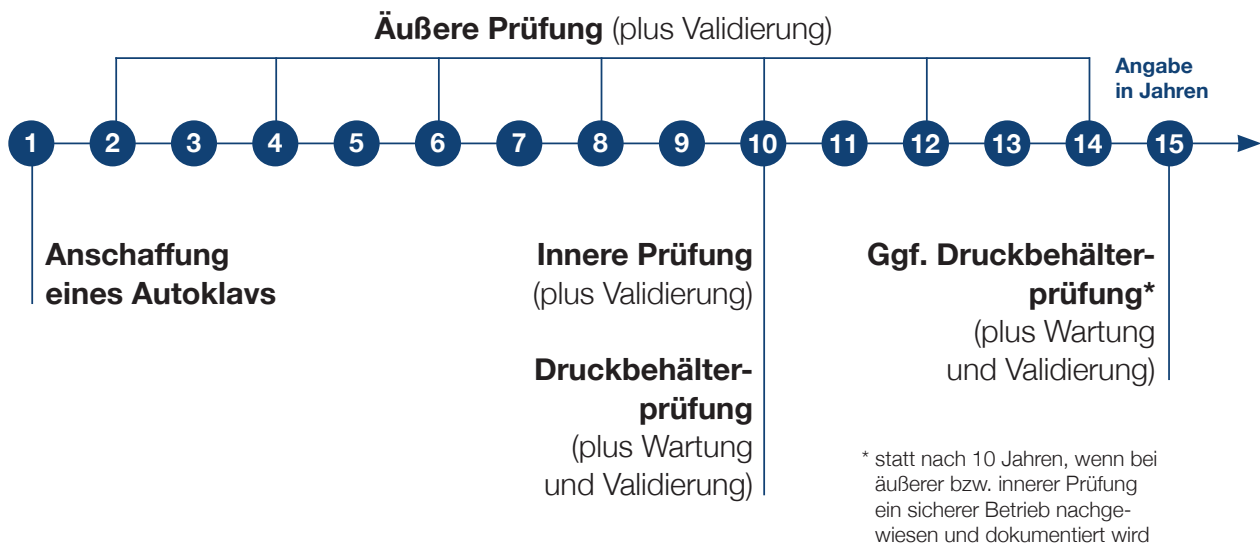
Welche Prüfungsfristen gelten laut BetrSichV?

Weil Sterilisationsgeräte unter hohem Druck und bei hohen Temperaturen arbeiten, handelt es sich um Überwachungsbedürftige Anlagen im Sinne des Arbeitsschutzes. Der Praxisbetreiber und dessen Geräteanwender müssen dafür sorgen, dass die gewerblich genutzten Geräte einwandfrei funktionieren und sicher betrieben werden können. Dies ist unter anderem in der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) geregelt. Diese befasst sich mit der Sicherheit und dem Gesundheitsschutz von Arbeitsmitteln, darunter auch Klein- und Großsterilisatoren in Praxen und Kliniken.

Die Verordnung sieht vor, dass die Druckbehälter alle zwei Jahre einer äußeren Prüfung und nach zehn Jahren Betrieb auch einer inneren Prüfung gemäß den Herstellerangaben unterzogen werden, inklusive einer sorgfältigen Dokumentation und dem Nachweis durch ein Prüfsiegel. Wurden diese Vorgaben ein-



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



+ regelmäßige Wartung je nach Nutzung

gehalten, ist nach 15 Jahren eine Festigkeitsprüfung des Druckbehälters fällig. Andernfalls steht die Druckbehälterprüfung bereits nach zehn Jahren an.

Beachten Sie: Henry Schein Dental empfiehlt, die Druckbehälterprüfung vom Gerätehersteller durchführen zu lassen. Die Druckbehälterprüfung muss immer im Verbund mit einer Wartung und einer anschließenden Validierung und Installationsqualifikation durchgeführt werden. Zahnärzte haben auch die Möglichkeit, anstelle der Prüfung den Sterilisator nach 15 Jahren auszutauschen.

als der Druck, der sich im Praxisbetrieb des Sterilisators aufbaut.

Die Festigkeitsprüfung belastet die Behälter damit stärker als der alltägliche Gebrauch. Weil nicht auszuschließen ist, dass dadurch Ventile oder Schläuche am Gerät beschädigt werden, werden diese in der Regel demontiert. Dies ist mit einem größeren Aufwand an Arbeitszeit und Kosten verbunden. Werden trotz aller Vorsichtsmaßnahmen dennoch Komponenten beschädigt, kommen durch den Geräteausfall gegebenenfalls weitere Kosten hinzu.

korrekt und konsistent ablaufen. Dazu werden biologische oder chemische Indikatoren verwendet, die die Wirksamkeit der Sterilisationsprozesse anzeigen.

Beispielrechnungen: Kosten einer Druckbehälterprüfung

Die Festigkeitsprüfung wird von Herstellern und auch zum Beispiel vom Technischen Überwachungs-Verein (TÜV) angeboten. Wir haben von Herstellern (anonymisiert) und dem TÜV entsprechende Angebote eingeholt, um aufzuzeigen, welche Kosten für die Druckbehälterprüfung ihres Autoklavs auf Praxisinhaber zukommen können.

Zu der Festigkeitsprüfung kommen die Kosten für die obligatorische **Wartung und Validierung** hinzu. Diese betragen – je nach Gerät – **circa 1.500 Euro**.

Die gesamte Prüfung kostet damit zwischen **2.700 und 4.500 Euro**.

Wie verläuft die Druckbehälterprüfung?

Die Festigkeitsprüfung soll nachweisen, dass die Druckkammer des Autoklavs sicher betrieben werden kann. Falls zum Beispiel die Tür aufspringt, darf daraus keine Gefahr für die Mitarbeiter der Zahnarztpraxis entstehen. Deshalb werden folgende Parameter überprüft:

- **Druckbeständigkeit:** Sicherstellen, dass der Behälter den Betriebsdruck aushält.
- **Materialermüdung:** Überprüfen auf Risse oder Schwachstellen im Material.
- **Dichtheit:** Sicherstellen, dass keine Leckagen vorliegen.

Dazu pumpen die Prüfer die Druckkammer des Autoklavs mit Wasser auf, wobei der Prüfdruck deutlich größer ist

Wozu dienen Wartung und Validierung?

Zusammen mit der Druckbehälterprüfung muss nach den Vorschriften der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) immer auch eine Wartung des Geräts stattfinden, die für die anschließende Validierung notwendig ist. Dabei werden mechanische Teile überprüft und Verschleißteile wie Dichtungen und Filter vorsorglich ausgetauscht. Der Technische Service von Henry Schein Dental bietet solche Wartungen zum Pauschalpreis an. Hierzu machen wir Ihnen gerne ein Angebot.

Die darauffolgende Validierung weist eine rechtskonforme Aufbereitung des Autoklavs nach der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) nach und stellt sicher, dass die Sterilisationsprozesse

Ergebnis

Wie die Angebote der angefragten Hersteller zeigen, kostet eine Druckbehälterprüfung etwa zwischen 1.200 und 3.000 Euro.

Bitte beachten Sie: Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, dass der Sterilisator bei der Prüfung irreparabel beschädigt wird. Die Kosten für die Prüfung werden

NACH DEN ERFAHRUNGEN UNSERES TECHNISCHEN SERVICES IST DIE DRUCKBEHÄLTERPRÜFUNG PLUS WARTUNG UND VALIDIERUNG EIN ERHEBLICHER KOSTENFAKTOR. DESHALB IST ES IN VIELEN FÄLLEN WIRTSCHAFTLICHER, DEN STERILISATOR NACH 15 JAHREN KOMPLETT AUSZUTAUSSCHEN.

Otto Wiechert, Hygiene-Experte bei Henry Schein Dental Deutschland GmbH



auch fällig, wenn das Gerät die Prüfung nicht besteht. Ersatzteile wie Ventile werden extra berechnet und können zusätzliche Kosten verursachen.

Wichtig ist auch, dass nach der Prüfung – wie vorgeschrieben – eine Wartung und eine Validierung durchgeführt werden müssen. Die Kosten für Wartung und Validierung betragen je nach Gerät rund 1.500 Euro.

Für die gesamte Prüfung müssen Praxisinhaber also derzeit mit Kosten zwischen 2.700 und 4.500 Euro rechnen. Hinzu kommen gegebenenfalls zusätzliche Kosten für Ersatzteile. Fällt das Gerät bei der Festigkeitsprüfung durch, kommen entsprechende Kosten auf die Praxis zu.

Austausch Sterilisator oder Festigkeitsprüfung: Was ist die richtige Wahl?

Bei der Entscheidung, ob eine Druckbehälterprüfung beim Hersteller beauftragt oder das Sterilisationsgerät ausgetauscht werden soll, spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Diese Punkte sollten Sie beachten:

Zustand des aktuellen Autoklavs

Ein älterer, intensiv genutzter Sterilisator könnte häufiger ausfallen und höhere Wartungs- oder Reparaturkosten verursachen. Gerade wenn im Laufe der Jahre teure Bauteile wie die Steuerungselektronik, die Vakuumpumpe oder das Display

nie repariert oder ausgetauscht wurden, so sind diese Teile so alt wie das Gerät selbst und entsprechend anfällig für Ausfälle.

Wurde Ihr Sterilisator aber regelmäßig gewartet und läuft einwandfrei, können Sie erwägen, ihn noch eine Weile zu behalten. Sie sollten aber die (hohen) Kosten für Druckbehälterprüfung, Wartung und Validierung berücksichtigen.

Technologie und Effizienz

Ein neuer Autoklav ist in der Regel auf dem neuesten Stand der Technik und kann zukünftige Anforderungen besser erfüllen. Häufig bieten neue Geräte verbesserte Funktionen, höhere Effizienz und Benutzerfreundlichkeit. Dies kann langfristig zu Kosten- und Zeiteinsparungen führen.

Zuverlässigkeit

Neue Sterilisatoren sind zuverlässiger und weniger anfällig für Ausfälle. Bei älteren Geräten sind oft unvorhergesehene Reparaturen vonnöten, die zu Betriebsunterbrechungen und zusätzlichen Kosten führen können.

Finanzierung

Wenn Sie das bisherige Gerät austauschen, ist damit eine größere Investition verbunden. Unsere Finanzexperten bera-

ten Sie gerne dabei, wie sich die Anschaffung finanzieren lässt. Informieren Sie sich auch über Abschreibungsmöglichkeiten.

Technischer Support und Wartung

Unter Umständen können Sie Ihr bestehendes Gerät auf Dauer nicht mehr weiterverwenden, weil keine Ersatzteile mehr lieferbar sind. Dies sollten Sie abklären. Haben Sie sich ein neues Gerät angeschafft, so bietet ein Wartungsvertrag einen besonderen Komfort- und Sicherheitsvorteil für Sie. Wir kontaktieren Sie rechtzeitig, wenn Wartungen und Validierungen anstehen, und führen diese fachgerecht durch.

Fazit: Der Austausch des Sterilisators nach 15 Jahren bietet langfristig mehr Sicherheit und Betriebszuverlässigkeit. Wie die Beispielrechnungen von Herstellern zeigen, sind zudem die Wartung und die Validierung ein nicht zu unterschätzender Kostenfaktor. Zahnarztpraxen sollten Analysen durchführen, um sich für die Prüfung oder den Austausch zu entscheiden. Die Spezialisten von Henry Schein Dental stehen Ihnen dabei gerne zur Seite.

Festigkeitsprüfung des Sterilisators durch den Hersteller oder TÜV.

Angebot Hersteller 1	rund 2.300 Euro
Angebot Hersteller 2	rund 3.000 Euro
Angebot Hersteller 3	rund 1.200 Euro
TÜV	rund 2.600 Euro

**HENRY SCHEIN DENTAL
DEUTSCHLAND GMBH**
Monzastraße 2a
63225 Langen
www.henryschein-dental.de

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

32

**gute Gründe
für das neue
Varios Combi Pro2**



get it!

Aktionsangebote

1. SEPTEMBER BIS
31. DEZEMBER 2025

Jeden Tag viele strahlende, gesunde Lächeln in Ihrer Praxis. Gemacht von Ihnen und Varios Combi Pro2.

Mit außergewöhnlicher Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit ist Varios Combi Pro2 Ihre Antwort auf alle Patientenbedürfnisse und ein echter Mehrwert für Ihre Praxis.

Fördern Sie jetzt die Zukunft des Lächelns!

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



NSK Europe GmbH

www.nsk-europe.de

Elly-Beinhorn-Straße 8 - 65760 Eschborn - Deutschland • Tel.: +49 (0)6196 77606-0 • E-Mail: info@nsk-europe.de

TESTIMONIAL // Mitten in der Münchener Innenstadt, nur wenige Schritte vom Marienplatz entfernt, verbindet die Zahnarztpraxis von Dr. med. Britta Tils moderne Zahnmedizin mit einem tief verwurzelten patientenzentrierten Ansatz. Unter dem Leitgedanken „Wir behandeln Sie, wie wir selbst behandelt werden möchten“ sorgt ein engagiertes Team täglich für das Wohl von 30 bis 40 Patienten – mit besonderem Fokus auf ästhetische Zahnmedizin und Endodontie.

IM HERZEN MÜNCHENS: MODERNE ZAHNMEDIZIN MIT HÖCHSTEM HYGIENESTANDARD

Markus Anschütz/Berlin

Seit der Gründung der Praxis im Jahr 2018 verfolgt Dr. Tils ein klares Ziel: bestmögliche medizinische Versorgung in einem Ambiente, das Professionalität, Sicherheit und menschliche Nähe vereint. Dabei spielt nicht nur die Expertise eine Rolle, sondern

auch die technische Ausstattung. Die zentrale Herausforderung: auf begrenztem Raum eine leistungsstarke und platzsparende Hygieneinfrastruktur zu schaffen.

Die Antwort fand Dr. Tils im Careclave von MELAG – einem innovativen Gerät,

das als echtes Multitalent der Instrumentenaufbereitung überzeugt.

Der Careclave ist für das Team um Dr. Tils weit mehr als ein klassischer Autoklav. Mit ihm gelingt es, Hand- und Winkelstücke nach jeder Behandlung nicht nur schnell und zuverlässig zu reinigen und zu desinfizieren, sondern auch systematisch zu pflegen – und das bei acht Übertragungsinstrumenten in nur 18 Minuten. Darüber hinaus dient das Gerät als Schnell-Autoklav für die Sterilisation verpackter Instrumente auf bis zu acht Tablett.

Diese Multifunktionalität ermöglicht es der Praxis, mit einem einzigen Gerät gleich mehrere Anforderungen zu erfüllen. Das spart im Vergleich zu herkömmlichen Gerätekombinationen nicht nur Platz, sondern auch Kosten für Wartung und Validierung – ein entscheidender Vorteil für begrenzte Flächen in einer Innenstadtpraxis.

Ein kompromissloser Anspruch an Hygiene und Effizienz: Dr. Tils (rechts im Bild) setzt in allen Praxisbereichen auf Systemlösungen – auch im Segment Hygiene.



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



Im Steriraum finden sich der Sterilisator Careclave, der Thermodesinfektor MELAtherm 10 Evolution und das Siegelgerät MELAseal 200.

Ein weiteres Highlight: Die wöchentliche Spannzangenpflege der Winkelstücke wird direkt über die Pflegestation an der Careclave-Tür erledigt – einfach, systematisch und dokumentiert. Unerwartete Ausfälle und teure Reparaturen gehören damit der Vergangenheit an.

Ein eingespieltes Team – ein abgestimmtes System

Neben dem Careclave ergänzen zwei weitere MELAG-Produkte den Aufbereitungsraum: der Thermodesinfektor MELAtherm 10 Evolution sowie das Siegelgerät MELAseal 200. Zusammen bilden sie ein perfekt aufeinander abgestimmtes Gesamtsystem für eine rechtssichere, effiziente und einfache Instrumentenaufbereitung aus einer Hand.

Dank des einheitlichen Bedien-, Dokumentations- und Servicekonzepts kön-

nen sämtliche Prozesse nahtlos ineinandergreifen, was nicht nur den Praxisalltag erleichtert, sondern auch das Praxisteam entlastet – ein entscheidender Aspekt angesichts des steigenden Fachkräftemangels in der Dentalbranche.

BRITTA TILS – ZAHNÄRZTIN AM MARIENPLATZ

Marienplatz 17
80331 München
www.zahnaerztin-am-marienplatz.de

MELAG MEDIZINTECHNIK GMBH & CO. KG

Geneststraße 6 – 10
10829 Berlin
Tel.: +49 30 757911-0
info@melag.de
www.melag.com

#reingehört

Unsere Fachinterviews im
Podcast-Format jetzt auf
www.zwp-online.info hören!



OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-133 · info@oemus-media.de

HERSTELLERINFORMATION // Eine zahnärztliche Sauganlage kann ausfallen und die ganze Praxis lahmlegen. Wie sich dieses Risiko minimieren lässt und wie sie selbst dabei mitwirkt, erläutert Prophylaxeassistentin Angela Lemke.

ALLES IM GRÜNEN BEREICH?

SAUGANLAGEN UND VOLUMENSTROMMESSUNG

Frau Lemke, Sie kommen als Medizinprodukteberaterin in viele Praxen und kümmern sich dabei vor allem um Sauganlagen. Welchen Herausforderungen begegnen Sie hierbei häufig vor Ort?

Ganz allgemein sollte auf die Sauganlage ein noch stärkerer Fokus gelegt werden als früher. Insbesondere ein höheres Aufkommen von Prophylaxepulver oder – speziell in der Chirurgie – das punktgenaue Entfernen von größeren Blutmengen, von Gewebe-, Dentin- und Knochenresten bedeutet automatisch: Die Sauganlage muss heute einfach mehr leisten. Leider erreichen viele Sauganlagen in den Zahnarztpraxen jedoch nicht die gewünschte Leistung von rund 300 Litern pro Minute Volumenstrom, die das Praxispersonal und die Patienten vor Aerosolen schützt und auch für den langfristigen Werterhalt des Saugsystems maßgebend ist.

Welche Konsequenzen haben Sie als Hersteller aus dieser Erfahrung gezogen?

Wir agieren als Anbieter von Systemen für die Praxis. Dazu gehören neben dem Saugsystem adäquate Desinfektions- und Reinigungsmittel. Hinzu kommt die Über-

prüfung des Absaugvolumens vor Ort. Genau das übernehmen wir als Service seit mehreren Jahren sehr erfolgreich, um die Praxen vor Ausfällen, kontaminiertem Reflux und Aerosolen zu schützen.

Kann der Zahnarzt die Prüfung des Volumenstroms der Sauganlage auch schnell selbst durchführen?

So einfach ist das nicht. Für die Messung ist ein spezielles Gerät erforderlich und darüber hinaus technisches Wissen über das gesamte Saugsystem der Praxis. Denn es muss an jeder Behandlungseinheit der erforderliche Volumenstrom erreicht werden, auch wenn mehrere Einheiten gleichzeitig in Betrieb sind. Mit einem Durchflussmengenmessgerät kann direkt an den jeweiligen Saugschläuchen der Volumenstrom in Litern pro Minute gemessen werden, auch bei laufendem Praxisbetrieb.

Was sagen Ihnen die Ergebnisse?

Alles unter 300 Litern pro Minute hat einen Optimierungsbedarf, den die Praxis durch Anpassung der Reinigungs- und Desinfektionsmaßnahmen ganz einfach befriedigen kann. Nach genauer Aufklärung in der Praxis wird später in Verlaufskontrollen geprüft, ob die Absaugung wieder optimal funktioniert.

Was sind Ihre Erfahrungen: Woran kann eine Beeinträchtigung der Funktion zahnärztlicher Saugsysteme liegen?

In 95 Prozent der Fälle liegt die Ursache vor allem in nicht geeigneten oder falsch

angewendeten Desinfektions- und Reinigungsmitteln.

Welche Produkte eignen sich besonders?

Am besten ist eine Kombination aus einem säurehaltigen Reiniger und einem mild alkalischen Desinfektionsmittel. Das ist optimal für die Werterhaltung des Saugsystems. Alkalische Desinfektionsmittel eignen sich, um organische Ablagerungen zu entfernen und um zu desinfizieren. Säurebasierte Reiniger eignen sich, um Kalkablagerungen und Prophylaxepulver aufzulösen. In der Regel gibt es für jedes Saugsystem speziell abgestimmte Produkte, die genau für den Anwendungszweck entwickelt und auf Materialverträglichkeit mit allen Komponenten aus dem System geprüft werden. Mild alkalische Desinfektionsmittel werden häufig als Konzentrat angeboten, beispielsweise Orotol plus, und dienen zur gleichzeitigen Desinfektion, Desodorierung, Reinigung und Pflege aller zahnärztlichen Saugsysteme. Die Reiniger sollten organische Ablagerungen wie Speichel, Blut und Dentinstaub, gegebenenfalls mit Amalgamstaubanteilen, lösen. Mikrobiologisch sollten sie bakterizid, levurozid und begrenzt viruzid gegen behüllte Viren inklusive Hepatitis-B-Viren, Hepatitis-C-Viren, HIV sowie Coronaviren und gegen unbehüllte Adenoviren und Noroviren wirken. Die mild alkalische Lösung kann bis zur nächsten Wiederinbetriebnahme der Einheit im System bleiben und dort wirken, ohne Schäden an den Komponenten oder den Leitungen zu verursachen. Ein



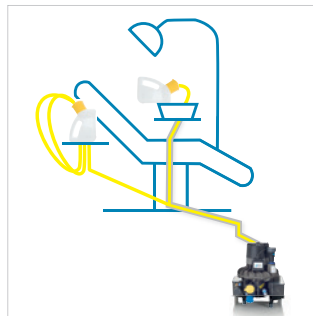
Angela Lemke, Medizinprodukteberaterin, Dürr Dental

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

schaumfreier, saurer Spezialreiniger, z.B. MD 555 cleaner, ergänzt das Desinfektionsmittel, um Kalk, Prophylaxepulver sowie die daraus resultierenden Verschlämmungen und Ablagerungen zu lösen und zu entfernen. Der säurehaltige Reiniger darf maximal zwei Stunden einwirken und ist danach mit zwei Litern Wasser auszuspülen; so steht es auch in unserer detaillierten Arbeitsanweisung. Quasi nach dem Prinzip einer Kaffeemaschine: Wenn Sie die Kaffeemaschine entkalken, bereiten Sie danach auch nicht direkt einen Kaffee zu, sondern spülen die Leitungen erst ein paar Mal mit Wasser aus, um den gelösten Kalk und den Reiniger zu entfernen. Dieses Prinzip ähnelt der Anwendung von MD 555 cleaner.

Brauche ich unbedingt zwei verschiedene Produkte?

Die Kombination aus einem säurehaltigen Reiniger, wie MD 555 cleaner, und einem mild alkalischen Desinfektionsmittel, wie Orotol plus, ist optimal für die Werterhaltung des Saugsystems. Alkalische Desinfektionsmittel sind geeignet, um organische Ablagerungen zu entfernen und um zu desinfizieren. Säurebasierte Reiniger eignen sich, um Kalkablagerungen und Prophylaxepulver aufzulösen. Auch dies verhält sich wie bei der Kaffeemaschine: Allgemein wird zur Reinigung der Komponenten eine mild alkalische Spülmittellösung verwendet und zum Entkalken ein säurehaltiges Produkt. Jedoch ist Vorsicht geboten: Im zahnärztlichen Saugsystem dürfen ausschließlich für diesen Zweck zugelassene Produkte verwendet wer-



VON
OBEN
BIS
UNTEN



Reinigung und Desinfektion halten Ihr Saugsystem frei von Ablagerungen und infektiösen Keimen. DÜRR DENTAL hat die Lösungen.



Haushaltsreiniger und chlorbasierte Mittel haben im Saugsystem nichts zu suchen. Sie beeinträchtigen wesentlich die Funktion und greifen Materialien an. Auch schäumende oder schaumarme Produkte zur Sauganlagenreinigung und -desinfektion haben einen negativen Einfluss.

Was ist bei der Anwendung der beiden Produkte Orotol plus und MD 555 cleaner außerdem zu beachten?

Wichtig ist, die angegebene Dosierungsempfehlung zu berücksichtigen und die jeweilige Einwirkzeit einzuhalten. Allgemein empfehlen wir, nach jeder Behandlung und vor jeder Reinigungs- und Desinfektionsmaßnahme mit kaltem Wasser zu spülen.

Warum denn kaltes Wasser, reinigt warmes Wasser nicht besser?

Wenn warmes Wasser mit einer Temperatur über 40 °C verwendet wird, koagulierte das Eiweiß aus dem Speichel und dem Blut und verstopft Schläuche und Leitungen. Im maßgeblichen Leitfaden des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin, kurz DAHZ, wird neben einer hochvolumigen Absaugung sogar explizit eine Spülung des Schlauchsystems der Sauganlage nach jeder Behandlung mit kaltem Wasser gefordert. Wer etwas anderes tut, bewegt sich jenseits der DAHZ-Empfehlungen. Dies und die sachgerechte Anwendung der Produkte

erklären wir gerne in unserem kostenlosen Saugsystem-Check.

Wie oft sollte dieser Check, inklusive der Volumenstrommessung, in der Praxis durchgeführt werden und wie organisiert dies das Hygieneteam?

Eine Volumenstrommessung einmal pro Jahr reicht zur Sicherstellung der Funktion in der Regel aus. Dazu kann die Praxis meine Kolleginnen und mich einfach für einen kostenlosen Servicetermin buchen. Wichtig ist mir, dass der Praxisbetrieb nach Möglichkeit nicht unterbrochen wird. Oft bietet sich nach meiner Erfahrung ein Zeitpunkt kurz vor Mittag an.

Okay, wie kann ich Sie buchen?

Wir sind insgesamt 16 Kolleginnen. Gemeinsam decken wir das gesamte Bundesgebiet ab. Finden Sie uns einfach über die Website duerrdental.com unter „Absaugung – Kontakt“ oder nutzen Sie das Kontaktformular! Dann melden wir uns bei Ihnen und vereinbaren einen kostenlosen Termin zum Checken Ihrer Sauganlage.



Vereinbaren Sie Ihren Termin:
www.duerrdental.com/saugsystemcheck

DÜRR DENTAL SE
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com



STUDIE // Die Entfernung von Zahnstein mit dem Ultraschallgerät gehört für viele Zahnmedizinische Fachangestellte zum Alltag und ist zugleich ein zentraler Bestandteil der professionellen Zahnreinigung. Was dabei oft nicht sichtbar ist: Es entstehen feinste Tröpfchen, sogenannte Aerosole, die Mikroorganismen aus der Mundhöhle in die Raumluft tragen.

AEROSOLE BEI DER ZAHNREINIGUNG: WIE EFFEKTIV SIND HVE, PLASMAFILTER UND FENSTERLÜFTUNG?

Katja Kupfer / Leipzig

Seit der Coronapandemie ist dieses Thema stärker in den Fokus gerückt. Aber wie weit verbreiten sich diese Aerosole tatsächlich im Behandlungszimmer? Und welche Schutzmaßnahmen wirken zuverlässig? Eine aktuelle Studie aus China, erschienen bei *Scientific Reports*, hat genau das unter realistischen Praxisbedingungen untersucht.¹ Das Team um Jianli Zhou hat in einem standardisierten Setting eine 20-minütige Ultraschallbehandlung durchgeführt und dabei die Menge und Verteilung mikrobieller Aerosole gemessen. Erfasst wurden sowohl Feinstaubpartikel als auch lebende Mikroorganismen in der

Luft und das in verschiedenen Entfernungen zum Patienten. Die mikrobielle Belastung war besonders im direkten Behandlungsbereich signifikant erhöht.

Was hilft wirklich? Drei Schutzmethoden im Vergleich

Die Studie testete drei gängige Schutzmaßnahmen:

Hochvolumensauger:

Diese Methode erwies sich im unmittelbaren Bereich am effektivsten. Allerdings

nahm die Wirkung mit zunehmender Entfernung vom Patienten ab.

Plasmapurifikation:

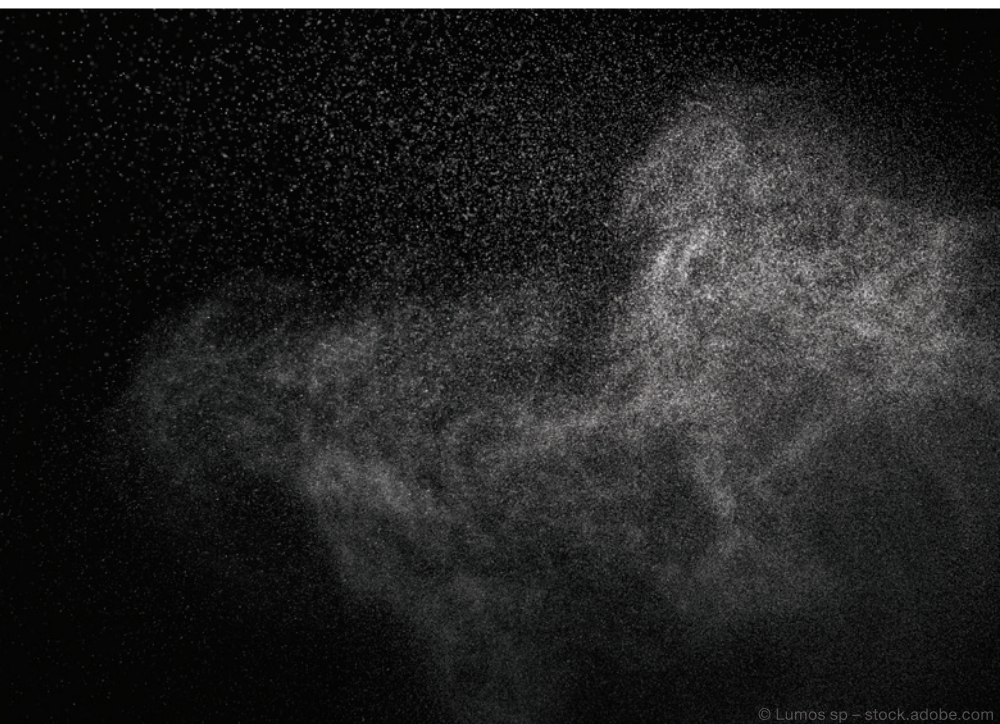
Ein Raumlufreiniger mit Plasmatechnologie zeigte über den gesamten Zeitraum hinweg die stärkste Reduktion der Partikelmenge – unabhängig vom Abstand.

Fensterierte Belüftung:

Also die gezielte Frischluftzufuhr über ein geöffnetes Fenster mit Luftführung. Diese Methode war zu Beginn besonders wirksam, ließ aber im Lauf der Zeit leicht nach.

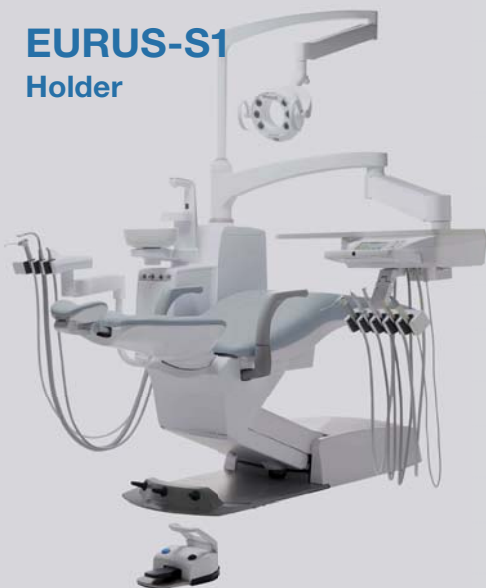
Alle drei Methoden reduzierten die Aerosolbelastung spürbar mit unterschiedlichen Stärken. Als besonders effektiv zeigte sich in dieser Studie die Plasmalufteinigung. Diese reduzierte die Gesamtmenge an Aerosolen am deutlichsten. Doch auch der HVE bleibt ein wichtiges Instrument, vor allem direkt am Patienten.

¹ Chen, M., Guo, J., Pang, X. et al. Distribution characteristics of microbial aerosols and optimization of protective methods during ultrasonic scaling procedure. *Sci Rep* 15, 19598 (2025). <https://doi.org/10.1038/s41598-025-04857-w>



Quellen: *Scientific Reports*, ZWP online

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

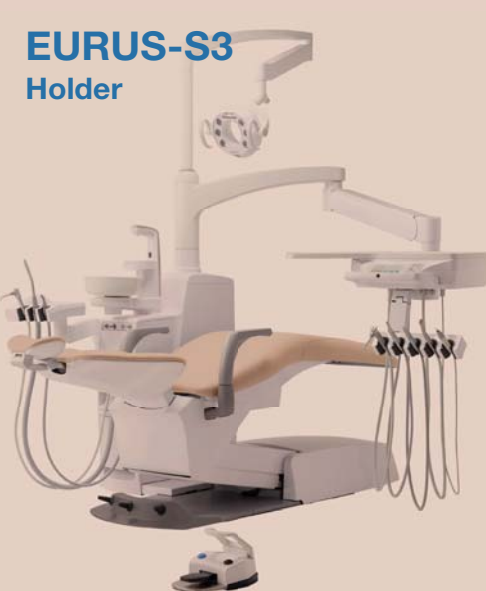


EURUS-S1
Cart

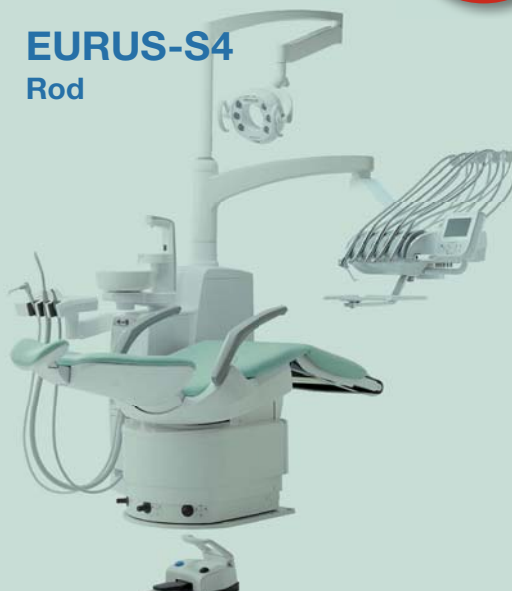


Mehr
Infos auf
Seite 64

EURUS-S3
Holder



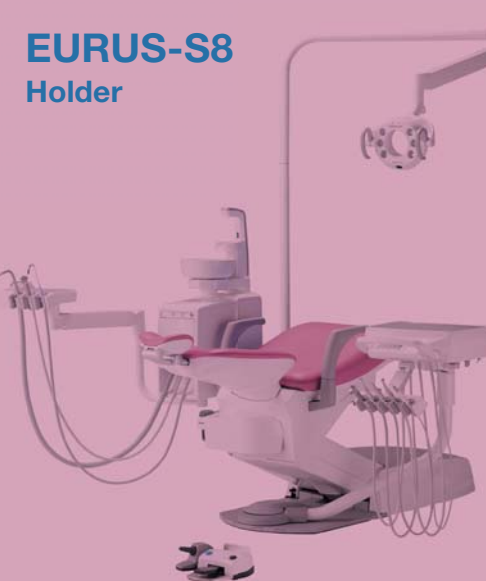
EURUS-S4
Rod



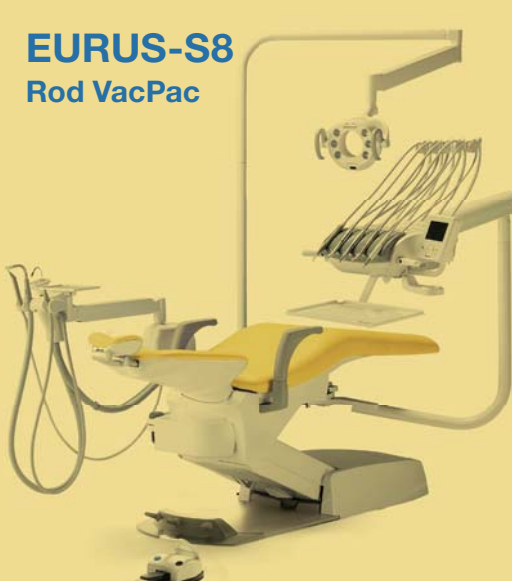
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



PRAXISFÜHRUNG // BZÄK – Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat einen Praxisleitfaden zur abschließenden Wischdesinfektion semikritischer Medizinprodukte in der Zahnheilkunde vorgelegt. Dieser soll Unsicherheiten in Zahnarztpraxen beseitigen, die durch ein rechtlich nicht bindendes Informationsschreiben der Arbeitsgemeinschaft Medizinprodukte der Länder (AGMP), des Robert Koch-Instituts (RKI) und des Bundesamtes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) entstanden.

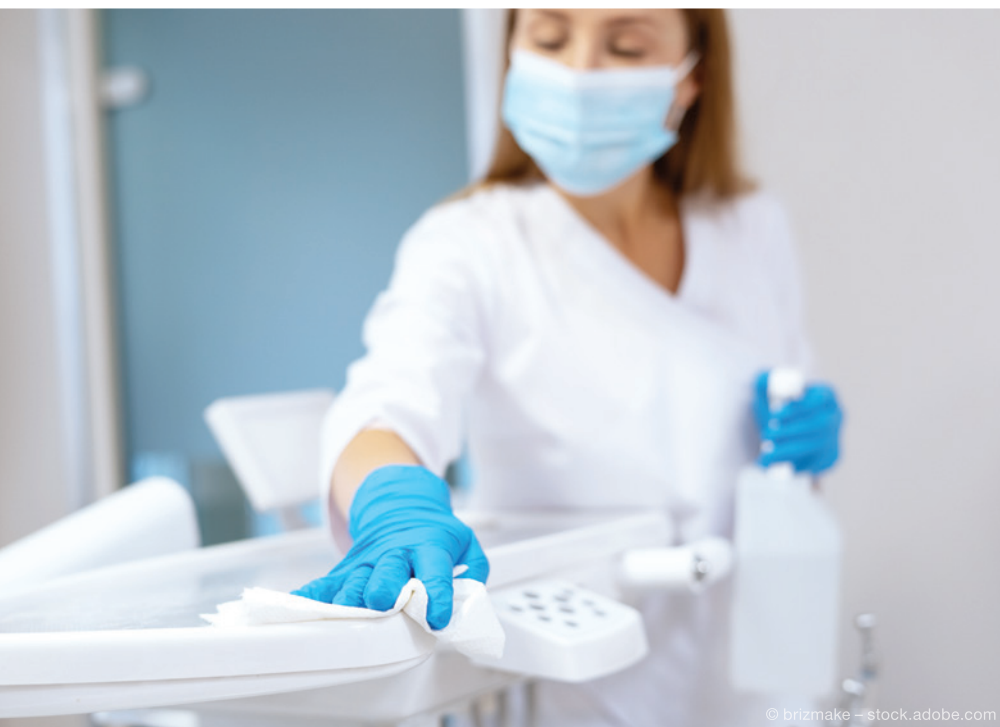
ABSCHLIESSENDE WISCHDESINFEKTION SEMIKRITISCHER MEDIZINPRODUKTE IN DER ZAHNHEILKUNDE

Im Oktober 2021 haben die Arbeitsgemeinschaft Medizinprodukte der Länder (AGMP), das Robert Koch-Institut (RKI) und das Bundesamt für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) in einem recht-

lich nicht bindenden „Informationsschreiben“ verschiedene ärztliche Organisationen (zahnärztliche Organisationen befanden sich nicht im Verteiler) darüber informiert, dass „die Validierung manueller Reini-

gungs- und Desinfektionsverfahren dokumentierte Standardarbeitsanweisungen und mit auf Wirksamkeit geprüften und auf das Medizinprodukt abgestimmte Mittel und Verfahren voraus[setzt].“ Darüber hinaus postulierten die AGMP, das BfArM und das RKI im o.g. Text für die manuelle Desinfektion, dass „[...] durch Wischen für [...] die ausreichende Aufbringung des Desinfektionswirkstoffes auf allen zu desinfizierenden Oberflächen eine manuelle mechanische Krafteinwirkung erforderlich [sei]“ und „dieser manuelle Verfahrensschritt von jeder die Aufbereitung durchführenden Person in der jeweiligen Einrichtung für jedes so aufbereitete Medizinprodukt reproduzierbar belegt werden [müsse].“ Eine Tauchdesinfektion sei weiterhin zulässig.

Die im Oktober 2024 erschienene Bekanntmachung des Robert Koch-Instituts „Anlage 8: Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung thermolabiler Endoskope“, die sich ausschließlich mit Endoskopen befasst (also nicht mit meist deutlich einfacher aufgebauten zahnärztlichen MP), stellt wiederum klar, dass eine manuelle Aufbereitung durch abschlie-



© brizmake – stock.adobe.com

ßende Wischdesinfektion im Gegensatz zu den im Oktober 2021 von der AGMP verbreiteten Thesen weiterhin unter verschiedenen Voraussetzungen möglich ist, auch wenn in den Einsatzbereichen der Endoskope deutlich schwierigere Bedingungen für die Aufbereitung herrschen als bei den meisten zahnärztlichen Instrumenten.

Diese widersprüchlichen Aussagen haben zu Unsicherheiten und Nachfragen aus zahnärztlichen Praxen geführt.

Die Bundeszahnärztekammer stellt dazu fest:

- Die abschließende Wischdesinfektion semikritischer Medizinprodukte in der Zahnmedizin ist weiterhin möglich.
- Seit 2002 wird in der Medizinprodukte-Betreiberverordnung die grundsätzliche Forderung nach „validierten Verfahren“ bei der Aufbereitung von Medizinprodukten erhoben.
- Die Zahnarztpraxen sind im Konsens mit den Aufsichtsbehörden der Länder dieser Forderung stets nachgekommen und haben durch individuelle und den Angaben der Hersteller entsprechende Arbeitsanweisungen sichergestellt, dass die Anforderungen an die Aufbereitung stets erfüllt wurden. Die Validierung erfolgt im Sinne eines Best-Practice-Verfahrens gemäß den KRINKO/BfArM-Empfehlungen an die Risikobewertung angepasst. Es sind trotz hoher Anwendungsfrequenz keine durch die infrage kommenden Medizinprodukte verursachten Infektionen bekannt.
- Eine Qualifikation der Mitarbeiterinnen wird vermutet, wenn in einer nachgewiesenen abgeschlossenen Ausbildung in einem Medizinalfachberuf entsprechende Inhalte verankert sind.
- Eine jährlich von den Praxen durchgeführte und dokumentierte Belehrung über Hygienemaßnahmen hält die Ausbildung der Mitarbeiterinnen in den Praxen zu diesem Thema aktuell.
- Die in den Arbeitsanweisungen der Praxen enthaltenen Vorgehensweisen werden außerdem regelmäßig von den Zahnärztinnen und Zahnärzten überprüft und ggf. korrigiert. Ein regelmäßiges praxisinternes Training zur Wischdesinfektion ist empfehlenswert. Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind

vor Beginn ihrer Tätigkeit entsprechend einzuarbeiten.

- Eine Vor-Ort-Validierung der abschließenden Wischdesinfektion durch externe Validierer ist nicht sinnvoll. Sie wäre eine nicht zielführende Momentaufnahme.

Den individuellen Anpressdruck bei der Wischdesinfektion zu „standardisieren“ oder zu „validieren“ ist weder möglich noch zur Erzielung des gewünschten Ergebnisses erforderlich. Eine gute und erfolgreiche manuelle Aufbereitung per Wischdesinfektion ist primär eine Frage der Ausbildung, Fortbildung und Aktualisierung der Kenntnisse (Training) in diesem Bereich. Infektionen von Patienten nach abschließender Wischdesinfektion sind in der Zahnheilkunde nicht bekannt.

Vor diesem Hintergrund empfiehlt die Bundeszahnärztekammer nachfolgendes Vorgehen bei der manuellen Aufbereitung von semikritischen Medizinprodukten. Hier handelt es sich in der zahnärztlichen Praxis regelmäßig um digitale Röntgensensoren, Polymerisationslampen zum Aushärten von zahnärztlichen Werkstoffen, Aufsätze von intraoralen Scannern und intraoralen Kameras:

1. Die Herstelleranweisung zur Aufbereitung des Medizinproduktes ist grundsätzlich zu berücksichtigen. Vor der Anschaffung neuer Medizinprodukte ist es empfehlenswert, die Aufbereitungsanweisung zu studieren, um sich über die erforderlichen Maßnahmen zur Aufbereitung zu informieren, um die gewohnten Abläufe der Praxis möglichst nicht umfassend ändern zu müssen.
2. Auch wenn im Gegensatz zu Endoskopen und Ultraschallsonden in der Zahnheilkunde schwer entfernbare Verschmutzungen und Restproteine wie z.B. Transmissionsgel, Faeces, Schleim oder Mageninhalt nicht vorkommen, muss zunächst eine gründliche Reinigung des MP erfolgen. Eine zeitnahe Reinigung zur Verhinderung einer Proteinfixierung durch Antrocknen ist sinnvoll. Besonderes Augenmerk ist dabei auf die Reinigung im Bereich von Fugen, Nuten und Nähten zu legen. Die verwendeten Wischtücher müssen vollständig durchtränkt sein.

3. Schutzhüllen sind wesentliche Elemente eines Multibarrierenkonzeptes der Infektionsprävention bei der Anwendung semikritischer Medizinprodukte, für die Schutzhüllen zur Verfügung stehen, die nach Herstellerangabe angewendet werden können. Die Verwendung von Schutzhüllen kann die Kontamination von MP verringern. Sollte in der Herstelleranweisung eine Schutzhülle vorgeschrieben sein, so ist diese zwingend zu verwenden. Die verwendete Schutzhülle muss vom Hersteller des MP zugelassen sein und keimarm gelagert und angewendet werden.
4. Die abschließende Wischdesinfektion des MP sollte mit einem weiteren ausreichend mit einem geeigneten, viruziden Desinfektionsmittel getränkten Wischtuch unter Berücksichtigung der Herstellerangaben des MP durchgeführt werden.
5. Die Reproduzierbarkeit des Verfahrens (Validierung) wird sichergestellt durch
 - strikte Einhaltung der für die Aufbereitung des Medizinproduktes individuell in der Praxis unter Einbeziehung der Herstellerangaben erstellten und geltenden Arbeitsanweisung,
 - die Durchführung der Aufbereitung durch qualifiziertes Personal sowie die schriftliche Festlegung der einzelnen Aufbereitungsschritte und der zur Aufbereitung berechtigten Personen,
 - eine jährliche Belehrung des Personals im Rahmen der vorgeschriebenen Hygienebelehrung sowie die dokumentierte Einweisung dieser Personen und die regelmäßige Prüfung der Durchführung durch Beobachtung. Diese erfolgt durch Hygieneverantwortliche oder Hygienebeauftragte der jeweiligen Praxis.



Zum Leitfaden
als PDF

www.bzaek.de

PRAXISMANAGEMENT // In einer Zeit, in der Zeitdruck, Personalmangel und hohe Qualitätsanforderungen den Praxisalltag bestimmen, stoßen klassische Hygieneschulungen oft an ihre Grenzen. Gerade in Zahnarztpraxen, wo Hygiene und Infektionsschutz eine zentrale Rolle spielen, müssen Teams schnell, effizient und nachhaltig geschult werden. Doch wie gelingt das in einem Umfeld, das kaum Raum für aufwendige Fortbildungen lässt? Die Antwort könnte immersiv sein: Virtual Reality (VR).

HYGIENESCHULUNGEN IN DER ZAHNARZTPRAXIS NEU GEDACHT: WIE VIRTUAL REALITY DIE PRAXIS SICHERER MACHT

Mark Peters / Heidelberg

VR-Schulungen versetzen das Praxisteam in lebenssechte 3D-Simulationen. Mit VR-Headsets erleben Zahnärzt/-innen, MFA und Auszubildende realistische Szenarien: von der fachgerechten Flächen-desinfektion über korrektes Verhalten bei Kontamination bis hin zu komplexen Hygieneketten. Das Lernen erfolgt durch Handeln. Es entsteht Muskelgedächtnis, Sicherheit im Ablauf – ohne reale Risiken. Fehler dürfen passieren, reflektiert und verbessert werden. Die Motivation steigt, die Angst vor Fehlern sinkt. Das Schulerlebnis wird aktiv statt passiv.

Fallbeispiele aus der Praxis

Die Heidelberger HHR-Initiative (Heidelberger Hygiene-Rating) zeigt, wie VR bereits im Alltag eingesetzt wird. In Zusammenarbeit mit der Praxismanagement Bublitz-Peters GmbH & Co. KG wird ein Modul zur Händehygiene nach WHO-Standards genutzt. Dabei schlüpfen die Lernenden in unterschiedliche Rollen (Arzt, Pflegekraft) und trainieren Hygieneverhalten in verschiedenen Umgebungen.

Das Ergebnis: messbar bessere Ergebnisse, motiviertere Teams – auch dort, wo

klassische Schulungen bislang kaum Wirkung zeigten.

Ein weiteres Beispiel liefert die Kooperation mit spezialisierten VR-Unternehmen: Hier wurde ein VR-Coach zur Desinfektion entwickelt, der Mitarbeitenden hilft, auch komplexe Anforderungen sicher zu erfassen. Das Besondere: Das System reagiert auf Fehler, gibt unmittelbares Feedback und macht „unsichtbare“ Hygieneprozesse sichtbar. So werden selbst Routinen wie das Ablegen von Schutzkleidung zu präzisen Handlungen.

Fazit: VR ist kein Add-on – es ist ein Gamechanger

Virtual-Reality-Schulungen bringen Hygienestandards nicht nur auf ein neues Level, sondern machen Lernen wieder erlebbar. Sie transformieren die Art, wie Wissen vermittelt, angewendet und überprüft wird – nachhaltig, skalierbar und menschlich. Wer in Zukunft auf Qualität und Sicherheit in der Zahnarztpraxis setzt, wird an VR nicht vorbeikommen.

AXEL JAKOBI (STAATL. HYGIENEINSPEKTOR):

„DAS ENGAGEMENT NIMMT DEFINITIV ZU – DIE PRAXISTEAMS SEHEN DEN HYGIENEWERT.“

Die Zukunft: Adaptiv, vernetzt, personalisiert

VR entwickelt sich rasant weiter. Dank KI und Schnittstellen zu Learning Management Systemen (LMS) werden Trainings nicht nur individueller, sondern auch nahtlos in den Praxisalltag integrierbar. Sprachbarrieren, Lernschwierigkeiten oder Vorwissen? Kein Problem. Moderne VR-Systeme passen sich an.

Neue Wege in der Hygieneschulung

In der heutigen dynamischen Arbeitswelt sind Hygiene und Sicherheit mehr als nur Pflicht – sie sind Fundament einer vertrauenswürdigen Praxis. Ob in Zahnarztpraxen, Kliniken oder Laboren: Mitarbeiter müssen nicht nur informiert, sondern auch engagiert und praxisnah geschult werden. Doch klassische Schulungen sto-

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

ßen an Grenzen – sei es durch Zeitmangel, unklare Standards oder mangelnde Beteiligung. Die Lösung? Virtual Reality (VR) eröffnet völlig neue Möglichkeiten im Hygiene- und Praxismanagement – immersiv, effektiv und messbar.

VR-Training: Lernen durch Erleben

Mit VR-Headsets tauchen Mitarbeitende in realitätsnahe 3D-Simulationen ein, die typische, kritische Alltagssituationen aus der Zahnarztpraxis nachstellen können – vom sicheren Umgang mit Desinfektionsmitteln über korrektes Abfallmanagement bis zur präzisen Infektionskontrolle. Dabei steht „Learning by Doing“ im Vordergrund: Durch Wiederholung, Entscheidungsübungen und Handlungsfeedback wird das Gelernte nachhaltig im Muskelgedächtnis verankert.



© kite_rin – stock.adobe.com

Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- Risikofreies Training: Fehler sind erlaubt – und gewünscht!
- Hohes Engagement: Nutzer sind aktiv eingebunden und lernen nachhaltiger.
- Standardisierung: Alle Standorte erhalten dieselbe hochwertige Schulung.
- Datenauswertung: Lernfortschritte sind messbar und nachvollziehbar.

Technologie trifft Praxis: Fortschritte im VR-Training

Dank hyperrealistischer Grafiken, interaktiver Module und gamifizierter Lernpfade ist VR heute kein Nischenprodukt

AXEL JAKOBI (STAATL. HYGIENEINSPEKTOR):

„VR KANN KONTAMINATIONSSZENARIOEN, HYGIENEPROTOKOLLE UND NOTFÄLLE REALISTISCH UND GEFÄHRLOS TRAINIERBAR MACHEN.“

mehr. Inhalte können praxisindividuell angepasst werden – von Raumlays über branchenspezifische Standards bis hin zur Anbindung an bestehende LMS-Systeme. Besonders spannend: die Integration von KI-gestütztem adapti-

ANZEIGE

Kooperationspartner
DMS 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

*SILKE BUBLITZ-PETERS (GF PRAXISMANAGEMENT BUBLITZ-PETERS GMBH & CO. KG):
„GUT GESCHULTE, SELBSTBEWUSSTE FACHKRÄFTE SIND ENTSCHEIDEND –
VR UND KI HELFEN, GENAU DIESE ZU ENTWICKELN.“*

vem Lernen, das den Wissensstand der Teilnehmer berücksichtigt und in Echtzeit mit KI anpasst.

Einsatzmöglichkeiten: Vielfältig und praxisnah

VR mit KI ist kein Ersatz, sondern eine Ergänzung zu bestehenden Schulungsformaten – mit enormem Mehrwert:

- Onboarding neuer Mitarbeiter
- Auffrischung von Reinigungs- und Notfallprotokollen
- Vorbereitung auf kritische Sonderfälle wie Stromausfall oder Kontamination
- Stärkung der intrinsischen Motivation durch aktives Erleben

Fallstudien aus der Praxis

Fallstudie 1: Die Heidelberger Hygiene-Rating(HHR)-Initiative

Problem: Nach der Pandemie ließ die Aufmerksamkeit für Hygienestandards nach – klassische Schulungen wurden als bürokratisch empfunden.

Lösung: Ein 15-minütiges VR-Modul auf Basis der WHO-Momente der Händehygiene, das Pflege- und medizinisches Personal in verschiedene Rollen versetzt.

Ergebnis:

- Deutlich höheres Engagement
- Integration in Onboarding und Ausbildung

Fallstudie 2: Desinfektionsschulung mit Axel Jakobi

Problem: Unsichtbare Hygieneaspekte wurden oft übersehen – Schulungen wirkten wenig motivierend.

Lösung: VR-Simulation mit integriertem KI-Coach, der Feedback gibt und richtige Handlungsweisen verstärkt.

Ergebnis:

- Besseres Technikverständnis
- Höheres Selbstvertrauen im Team
- Wiederholbare, sichere Übungsumgebung

Best Practices: Was erfolgreiche VR- & KI-Projekte auszeichnet

Erfolgsfaktoren aus beiden Fallbeispielen:

1. **Reale Szenarien als Ausgangspunkt:** Alltagsnahe Risiken und Aufgaben werden realistisch abgebildet.
2. **Rollenbezug:** Nutzer agieren in ihren echten Rollen – authentisch und alltagsnah.
3. **Skalierbarkeit:** Trainings sind auf verschiedenen Geräten (Meta Quest, Handy und VR-Viewer) verfügbar.
4. **Veränderungsmanagement:** Führungskräfte begleiten und fördern den Wandel aktiv mit.

Der Mensch im Zentrum

Innovationen in der Hygiene zielen nicht mehr nur auf Maschinen oder Produkte – sondern auf Menschen.

VR-Training baut:

- Kompetenz
- Selbstvertrauen
- Verantwortungsbewusstsein gezielt auf – und schafft damit echte Mehrwerte für Arbeitgeber wie Mitarbeitende.

Wirtschaftlicher Nutzen: Schnel- lere Lernprozesse & geringere Kosten

- Drei- bis viermal schnelleres Lernen als bei klassischen Methoden
- Bis zu 70 Prozent geringere Schulungskosten
- Deutlich bessere Praxisanwendung und Mitarbeitermotivation
- Häufige Vorbehalte? Längst überholt!
- „VR ist teuer“ → Falsch! VR-Hardware ist heute günstig und weitverbreitet.
- „VR ist kompliziert“ → Falsch! Intuitive Softwarelösungen ermöglichen einen Trainingsstart in Minuten.
- „VR ist nur Spielerei“ → Falsch! Die Ergebnisse sprechen für sich – mit messbarem Output.

Ausblick: Die Zukunft der digitalen Hygieneschulung

Die nächsten Schritte sind bereits in Sicht:

- KI-Coaches, die situativ auf Nutzer reagieren
- Sensorik für Ergonomie-Feedback
- Anbindung an Qualitätsmanagementsysteme mit KI-Hygiene

VR wird zum festen Bestandteil einer umfassenden digitalen Transformation im Gesundheitswesen.

Fazit: Der Wendepunkt für Hygiene- und Praxisschulungen

Virtual Reality ist mehr als Technik – sie ist ein Kulturwandel im Lernen.

Die Mitarbeitenden werden zu aktiven, motivierten Lernenden, die Verantwortung übernehmen – weil sie es wollen, nicht weil sie es müssen.

Für Deutschland aus Deutschland: Praxismanagement Bublitz-Peters hat über drei Jahre Praxiserfahrung mit VR-Hygiene-Anwendungen. 2024 ist die KI-Hygiene hinzugekommen. Gemeinsam mit den Gesundheitsämtern wurden pragmatische und sichere Hygienelösungen entwickelt und in vielen Schulungen angewendet. Die Trainer und Referenten kommen aus dem Gesundheitsamt. Über 2.500 zufriedene Teilnehmer in Deutschland sprechen für sich. Sie entlasten die Gesundheitsämter und die Arzt- und Zahnarztpraxen gleichermaßen.


**PRAXISMANAGEMENT
BUBLITZ-PETERS GMBH & CO. KG**

Tel.: +49 6221 438500
www.hygienezertifizierung.de
www.bublitzpeters.de

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



KAVO
Dental Excellence



Jetzt anmelden:
23. – 27. Februar 2026
Schloss Romrod

© Tobias Arhelger – stock.adobe.com

BVD AKTUELL // Seit über fünf Jahrzehnten hat sich der Schulungslehrgang des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. (BVD) als die überbetriebliche Ausbildung schlechthin für Auszubildende und Quereinsteiger der Dentalbranche etabliert. Dieses bewährte Format ist für viele Unternehmen in Industrie und Handel ein unverzichtbarer Baustein, um ihren Fachkräften eine fundierte Wissensbasis zu vermitteln. Der Lehrgang hat sich als der Standard für die Ausbildung im Dentalhandel fest etabliert – und entwickelt sich kontinuierlich weiter, um den heutigen Anforderungen gerecht zu werden.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT: DER 113. BVD-SCHULUNGSLEHRGANG SETZT TRADITION FORT UND SCHAFFT NEUE STANDARDS

Marcus Hoffmann / Köln

Kompakt, effizient, wertvoll: Fünf Tage voller Fachkompetenz

Um den Lehrgang noch attraktiver und zeitgemäßer zu gestalten, hat der BVD in

enger Zusammenarbeit mit der Industrie- und Handelskammer (IHK) das Format optimiert: Der bisherige Zehn-Tage-Lehrgang wird ab 2026 auf fünf intensive Tage komprimiert. Dies ermöglicht eine

maximale Effizienz und minimiert die Ausfallzeiten der Auszubildenden in Ihrem Betrieb.

Der Lehrgang richtet sich an Azubis ab dem zweiten Lehrjahr sowie an ambitio-



nierte Quereinsteiger und vermittelt fundiertes, praxisnahes Fachwissen, das weit über die Berufsschule hinausgeht: von Werkstoff- und Instrumentenkunde über zahnärztliche und zahntechnische Abläufe bis hin zu Hygienevorschriften, Digitaltechnologien und regulatorischen Fragen.

IHK-Zertifikat: Ein Gütesiegel für Ihre Mitarbeiter

Jeder Teilnehmer schließt den Lehrgang mit einer offiziellen IHK-Zertifikatsprüfung ab. Dieses Zertifikat ist ein wertvolles Qualitätssiegel, das die Kompetenz Ihrer Mitarbeiter belegt. Es signalisiert Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden, dass Ihre Fachkräfte über ein geprüftes und branchenrelevantes Spezialwissen verfügen. In Zeiten des Fachkräftemangels ist dies ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, der nicht nur die Mitarbeiterbindung stärkt, sondern auch die Servicequalität in Ihrem Unternehmen messbar steigert.

Eine neue Heimat: Schloss Romrod

Der nächste Lehrgang findet vom 23. bis zum 27. Februar 2026 an einer neuen, inspirierenden Location statt: dem historischen Schloss Romrod. Die besondere Atmosphäre bietet nicht nur ein perfektes Lernumfeld, sondern auch ausreichend Kapazitäten, um bis zu drei Kurse parallel abzuhalten. So kann der BVD der steigenden Nachfrage gerecht werden und mehr Ausbildungsplätze anbieten als je zuvor.

Die Entscheidung für eine Teilnahme am BVD-Schulungslehrgang ist eine Investition in die Zukunft Ihres Unternehmens. Sie stellen sicher, dass Ihre Mitarbeiter nicht nur über grundlegendes, sondern über dentalspezifisches Fachwissen verfügen, das den Unterschied macht. Die Lehrgangs-Absolventen werden zu Experten, die Ihre Produkte/Lösungen nicht nur kennen, sondern auch in den Kontext des zahnärztlichen Alltags einordnen können.

Interessierte Unternehmen, Auszubildende und potenzielle Quereinsteiger finden detaillierte Informationen zu zukünftigen Lehrgängen und weiteren Bildungsangeboten auf der Website des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. unter <https://bvdental.de/bildungsangebote/>.



Zu den
Bildungsangeboten

INTERVIEW // 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.

KULZER PLANT SEINE ZUKUNFT

Lutz V. Hiller / Leipzig

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 zu Hause an. Nach dreizehn Jahren in leitenden Funkti-

onen 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 unmittelbare 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

Lutz V. Hiller (Vorstand der OEMUS MEDIA AG) im Interview mit Chris Holden (CEO Kulzer).



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

eines Menschen. Diese Sinnhaftigkeit motiviert mich jeden Morgen. Emotion, Strategie und persönlicher Reiz – diese drei Elemente machten die Entscheidung am Ende sehr leicht.

Wie bewerten Sie das erste Jahr unter Ihrer Führung zurückblickend – 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 Landesgesellschaften 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 wirtschaftliche 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 Partner-

schaft 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.

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 Online-Bestellung 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,



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 Amalgamsorgung:



Tel. 05205-75 16 0
info@medentex.de
medentex.com/weglaecheln

der Kulzer seit Jahrzehnten auszeichnet. So verbinden wir frische Impulse mit bewährter Kundennähe.

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: Schlankere 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.

Viele Ihrer Kunden stehen derzeit selbst vor Veränderungen. Was raten Sie diesen, wenn es um Transformation, Effizienz und Zukunftsfähigkeit geht?

Mein Rat lautet: 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.

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-Restaurationen. 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 Zahnarzt/-innen, Techniker/-innen und Meinungsbildnern. Denn eine Innovation verdient ihren Namen nur, wenn sie in der Praxis jeden Tag einen Unterschied macht.

Ich danke Ihnen für diese Einblicke!

KULZER GMBH
www.kulzer.com



mit nur 3 Steps



Unsere WL-Serie – für die zuverlässige semimaschinelle Aufbereitung ärztlicher und zahnärztlicher Hohlkörperinstrumente.



Eigenschaften:

- 1. WL-clean:**
reinigend, komplexierend, emulgierend,
nicht proteinfixierend
- 2. WL-cid:**
bakterizid, fungizid, mykobakterizid, viruzid
- 3. WL-dry:**
trocknend, reinigungsunterstützend

Adapter gehören nicht
zum Lieferumfang!



ERFAHRUNGSBERICHT // Minimalinvasive Zahnheilkunde beschränkt sich keineswegs mehr nur auf mikrochirurgische Maßnahmen. Seit Jahren befindet sich auch der endodontische und restaurative Bereich im minimalinvasiven Wandel. Inlays, Table Tops, Non-Prep- oder Teil-Veneers und Vieles mehr gehören mittlerweile zum Alltag schonender Behandlungsmaßnahmen.

MINIMALINVASIVER HELFER MIT MAXIMALEM EINSATZBEREICH

Dr. Marcus Beschnidt / Baden-Baden

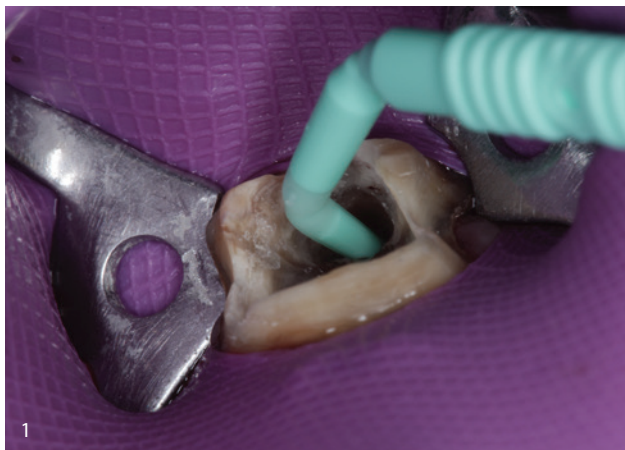
Ohne die Säure-Ätz-Technik wäre diese Technik unmöglich. Bessere Restaurationsmaterialien wie Komposite, Kompolmere und Hochleistungskeramiken erlauben es, immer weniger invasiv und damit substanzschonender zu restaurieren. Die dazu benötigten Adhäsive und Kleber sind allerdings nach wie vor noch ver-

arbeitungssensibel und kostenintensiv. Bei der Verwendung dieser spielt neben der gezielten und sparsamen Applikation auch die Praktikabilität und Nachhaltigkeit der verwendeten Instrumente eine nicht zu vernachlässigende Rolle.

Mit Pinselsystemen (meist auf einen Halter adaptiert) wird häufig zu viel Flüssigkeit

aufgenommen, welche dann nicht präzise genug appliziert werden kann. Außerdem besteht regelmäßig die Gefahr, dass sich der Pinselaufsatz vom Halter löst oder die Borsten durch die chemischen Agenzien (meist lichtpolymerisierende Kunststoffe) rasch verhärtet oder ablösen. Auch die Anwendung von mit Mikrofaser beflock-

Abb. 1: Auch an schwer zugänglichen Stellen kann der Applikator dank mehrfacher Abwinkelung eingesetzt werden. – **Abb. 2:** Dank stabiler Elastomerborsten gelingt auch das Fixieren von kleinsten Keramikteilen zur definitiven Klebung oder Anprobe.



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

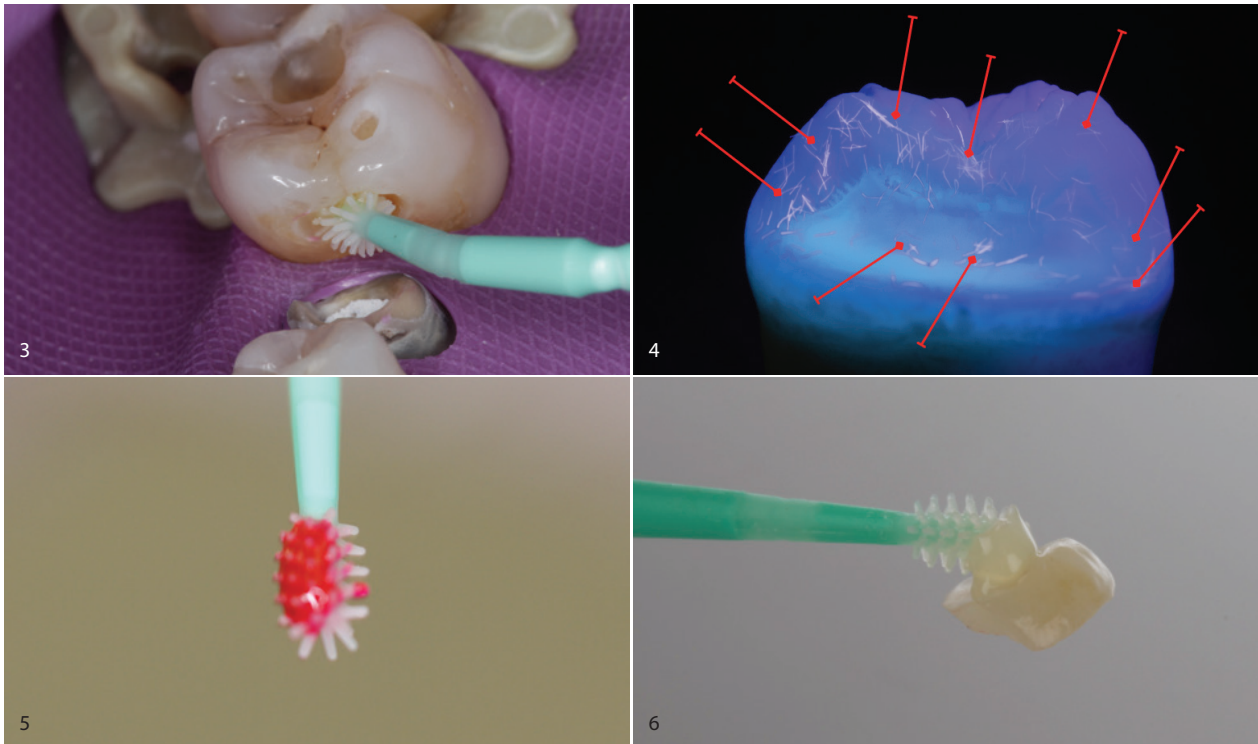


Abb. 3: Speziell im Approximalbereich oder in sehr kleinen Kavitäten kann Bonding oder andere Flüssigkeiten mit ausreichendem Druck einmassiert werden. – **Abb. 4:** Klinische Anwendung von Primer (Optibond FL), gefolgt von fluoreszierendem Schwarzlicht, um Rückstände von Faserflocken bei Verwendung eines herkömmlichen beflockten Mikroapplikators zu zeigen. Mit freundlicher Genehmigung von Prof. Fabio M. Salomão DDS, MsC, PhD, Brasilien. – **Abb. 5:** Der nur teilweise vollgesogene Applikator demonstriert eine sparsame und gezielte Aufnahme von Flüssigkeiten. – **Abb. 6:** Zur Keramikätzung oder auch finalen Klebung wird das Inlay bereits im zahntechnischen Labor präzise an den Applikator geklebt und ermöglicht eine komfortable Handhabung.

ten Applikatoren zeigt Verhärtungen und Ablösungsphänomene durch die verwendeten Lösemittel, welche dann ungewollt am Schmelz oder Dentin haften bleiben.

Ein Applikator, viele Möglichkeiten

Ein innovativer Ansatz ist der ZeroFloX™-Applikator, welcher mittels Injektionsver-

fahren aus einem Material gefertigt wird und somit formstabil ist und keine Filamentpartikel verliert. Dadurch können die Filamentborsten des Monoblock Elasto-

ANZEIGE

Wir sind aus den 90ern.

Wir verlegen dental – und das seit mehr als 30 Jahren.



Lernen Sie **JETZT** unser Portfolio kennen

oemus.com



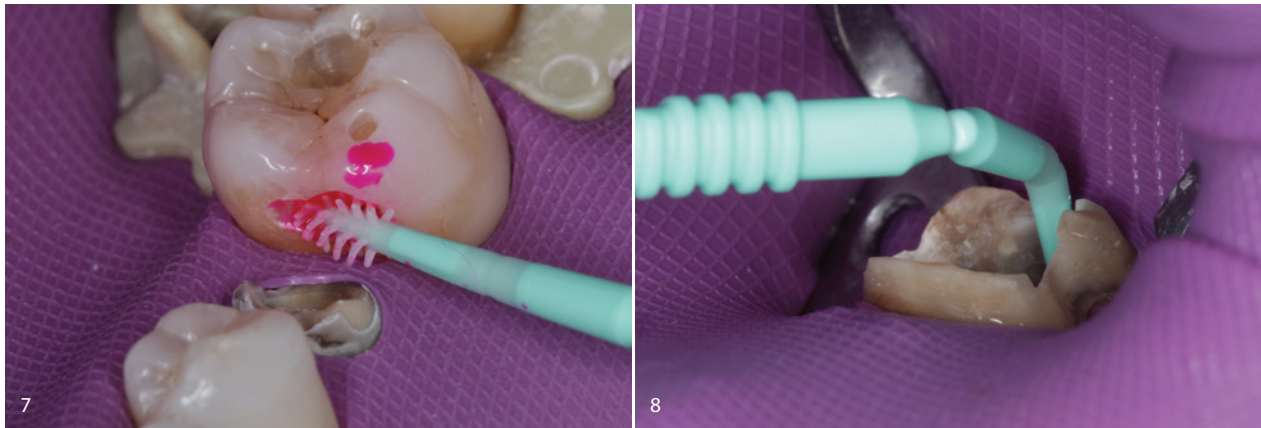


Abb. 7: Dank der elastischen Borstenstruktur des Applikatorkopfes gelingt die Verteilung von Kariesdetektor auch in schwer zugängliche Bereiche. –
Abb. 8: Der stabile Schaft und die in alle Seiten gerichteten Elastomerborsten erlauben nebst suffizienter Desinfektion des Pulpenkavum auch noch eine fusselfreie Entfernung von Zellpartikeln, welche anschließend einfach mittels Mikrokanülen ausgespült werden können.

mers nicht ausfasern und bleiben zudem formstabil.

Der ZeroFloX-Mikroapplikator erlaubt ein präzises Applizieren sämtlicher notwendiger Flüssigkeiten bei gleichzeitig deutlich sparsamerem Einsatz der verwendeten Agenzien. Sogar ein nur teilweises Benetzen des Applikators ist möglich. Damit ist er universell und präziser einsetzbar.

Ich benutze denselben Applikator auch bei mehrphasigen Bondings und final zum applizieren des Klebekomposits. Hierzu blase ich noch vorhandene Bondingreste des vorherigen Materials mit Druckluft ab. Selbst bei der Verdichtung und Adaptation von Kompositmaterialien in der klassischen Füllungstherapie ist er hilfreich, da die Füllungsmaterialien nicht am Applikator kleben bleiben und kein Bondingagens als Gleitmedium notwendig ist. Trotz deutlich sichtbarer Elastomerborsten kann das Bondingagens präzise aufgenommen werden und ist damit auch besser dosierbar als mit Pinseln oder Mikrofasern. Im Einsatz mit Kariesdetektor (Farbstoff in Propylenglykol) hilft der Applikator, weitaus weniger der hochpreisigen Detektorflüssigkeit aufzunehmen und diese präziser zu applizieren.

Wattepellets versus Applikator in der Endodontie

In der Endodontie funktioniert die Desinfektion der Kavitäten bei Pulpaextirpationen mit dem Applikator deutlich besser

als mit Wattepellets. Hierbei kann das Desinfektionsmedium ohne Fussel in der Kavität zu hinterlassen einfach in alle Bereiche des Pulpakavum massiert werden und bietet gleichzeitig sogar die Möglichkeit, noch anhaftende Zellreste zu lösen. Der mehrfach abwinkelbare Applikatorschaft erlaubt praktischerweise auch das Erreichen schwer zugänglicher Pulpaareale speziell im Seitenzahnbereich.

Nach der erfolgten Wurzelfüllung leistet der Applikator bei der Zementierung von Wurzelstiften ebenso gute Dienste. Durch das Design des elastischen Bürstenkopfes kann Bondingflüssigkeit auch in schwer zugängliche Bohrkanäle der jeweiligen Wurzelstiftsysteme bis tief in den Wurzelbereich eingebracht werden. Final erlaubt der ZeroFloX-Applikator dank seiner stabilen Spitze und dem zweifach biegsamen Applikatorschaft zudem die Fixierung von Veneers oder Inlays zur einfacheren Klebung.

Es haften keine Filamentfasern an der Keramik und das zur Fixierung benötigte Bonding lässt sich dank der stabilen Borsten einfach entfernen. Der zweifach abknickbare Griff erleichtert zudem die Positionierung des Werkstücks und hilft damit bei einer präzisen Klebung und Versäuberung der Kleberreste.

Fazit

Alles in allem ist der ZeroFloX-Mikroapplikator mit seinen faserfreien Elastomerborsten eine wirkliche Evolution in der

Adhäsivtechnik und dank der vielfältigen Anwendungsbereiche in unserer Praxis ein täglicher Begleiter geworden.



**DR. MED. DENT.
S. MARCUS BESCHNIDT**
 Spezialist für Prothetik (DGPro)
 Tätigkeitsschwerpunkt
 Implantologie (DGI/BDIZ),
 Zertifizierter Sportzahnmedi-
 ziner/Teamzahnarzt (DGSZM),
 Aktives Mitglied European

Academy of Esthetic Dentistry (EAED)
www.beschnidt.com

MEDMIX SWITZERLAND AG
www.medmix.swiss

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

FÜR DIE ERFOLGREICHE PROPHYLAXE

paroguard®

Patientenfreundliche Mundspüllösung



REF 630 127
31,99 €*
5 Liter



>> Reduziert die Aerosolbelastung

Mira-2-Ton® Pellets

Vorgetränkte Mini-Schwämme, 250 St.

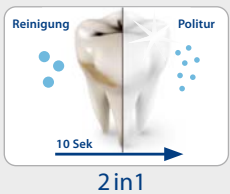


Quelle: Dr. Andrea Thumeyer

REF 605 662
32,99 €*
>> Bis zu 3 x effektivere PZR

Mira-Clin® hap

Polierpaste mit Hydroxylapatit



REF 605 654
8,49 €*
FREI VON PHTHALAT
FREI VON PARABENEN



>> Entfernt Beläge selbstreduzierend und schonend

OXYSAFE® Professional

Aktiv Sauerstoff Booster bei Parodontitis und Periimplantitis



REF 155 040
105,99 €*
OXYSAFE



>> Schnelle Reduzierung der Taschentiefe

Fit-N-Swipe

Selbstklebende Einmal-Reinigungs- / Trocknungspads für Handinstrumente, 50 St.



REF 605 251
20,49 €*
Maße: ca. 2 x 3 cm



REF 605 252
20,49 €*
* Ø Marktpreis, zzgl. gesetzl. MwSt



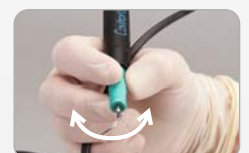
>> Unser Tipp für saubere Instrumente

Cavitron® 300

Magnetostruktiver Ultraschall-Scaler für die sub- und supragingivale Prophylaxebehandlung



REF 455 015
4.139,99 €*
>> 360° Insertmobilität



ERFAHRUNGSBERICHT BEST PRACTICE // Als wir – zwei Studienfreunde – die elterliche Praxis übernahmen, war uns klar: Wir wollten nicht nur nachsteuern, sondern neu denken. Ein kompletter Neustart – Gebäude, Abläufe, Prozesse. Dann kam die Realität: Pandemie, Ukrainekrieg, Baupreis-Inflation, globale Lieferkettenprobleme. In dieser Gemengelage eine Praxis zu planen, fühlt sich an wie chirurgische Präzision im Sturm. Doch genau dieser Druck hat uns geschärft: Wenn wir unabhängig von äußeren Schocks funktionieren wollen, müssen wir Materialflüsse und Arbeitsschritte so robust und einfach machen, dass sie mit weniger Personal stabil laufen – ohne Einbußen beim Honorarumsatz. Unser Ziel: rund 25 Prozent weniger Personaleinsatz bei gleicher Leistung.

25 PROZENT WENIGER PERSONALEINSATZ, GLEICHER HONORARUMSATZ: WIE EIN FARBCODIERTES TRAYSYSTEM UNSERE PRAXIS NEU ERFUNDEN HAT

Dr. Christian Weichert, Benedikt Kempkes / Lahnstein

Die Kernidee dahinter: ein durchgängiges, farbcodiertes Traysystem – von der Terminplanung bis zum Steri und Materiallager. Heute arbeiten wir damit im Alltag. Und ja: Es hat unsere Praxis verändert.

tragen unser Konzept. Der Aufbau folgt einer klaren Farblogik vom ersten Kontakt (Termin) bis zur Materialverwaltung, sodass jeder Prozessschritt visuell geführt wird.

Prozesse ab – alles konsistent farbcodiert. Das schafft Orientierung und reduziert Variabilität im Team.

Unser Lösungsansatz in vier Säulen

Praxisstruktur · Tray-System · Digitalisierung · Nachhaltigkeit – diese vier Säulen

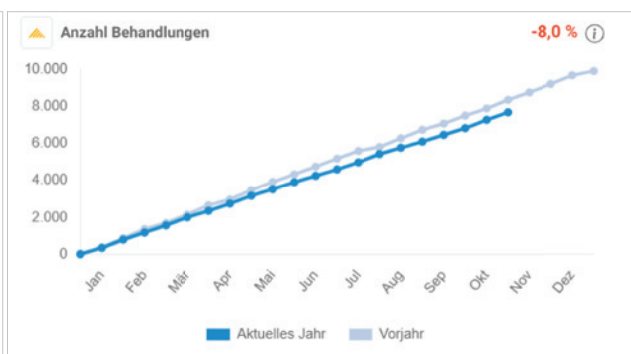
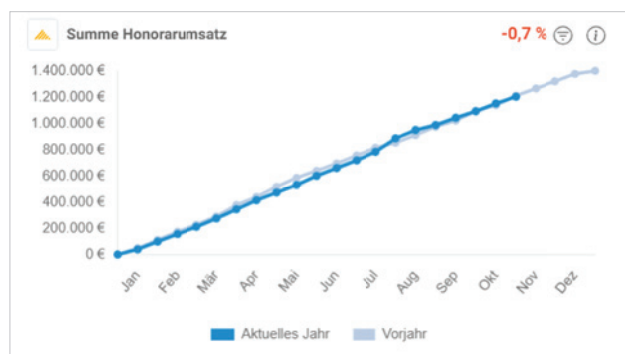
„Praxisstruktur in Farbe“ – die Übersetzung in den Alltag

Wir definieren Behandlungen, strukturieren das Terminbuch, hinterlegen Instrumente und Materialien und bilden so die

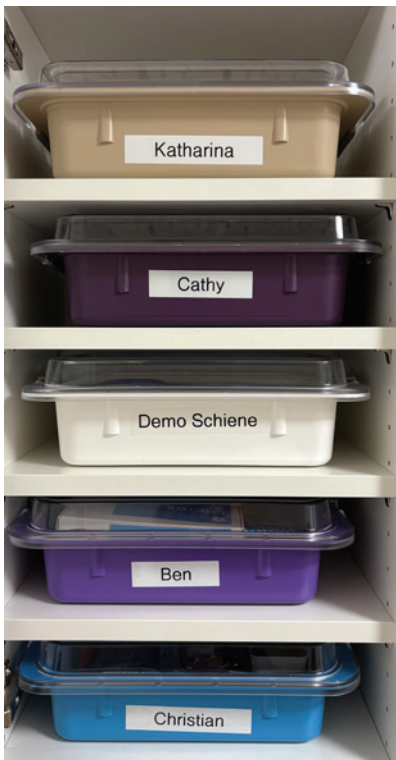
So funktioniert die Farblogik – Schritt für Schritt

1) Terminbuch: Vorplanung mit System
Unser farbcodiertes Terminbuch unterscheidet lange, umsatzstarke Termine, Schmerztermine und Recall-Slots. Ergebnis: rund 10 Prozent weniger No-Shows,

Trotz 25 Prozent weniger verfügbarer Behandlungszeit, zeigen die Zahlen nur 8 Prozent weniger Behandlungen und nahezu gleichen Umsatz.



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



Unser Lösungsansatz: Aufbau eines farbcodierten Systems von der Terminvergabe bis zur Materialverwaltung. Zu sehen: Farbcodierte Lagerung im Schrank vor den Behandlungszimmern. Aufbau eines Präparationstrays (Gelb) Leicht, übersichtlich, stapelbar – im Steri mit wenigen Handgriffen aufbereitet.

weil Rhythmus und Slots zu den Patienten und zum Team passen.

2) Behandlung: „Alles mit wenigen Handgriffen“

Egal welche Behandlung, in welchem Zimmer und wer vorbereitet: Alles Benötigte ist in wenigen Handgriffen bereit. Die Materialflüsse sind von Materiallager → Schrank → Zimmer → Steri

durchdekliniert – in derselben Farbsprache.

3) Die Lösung im Kern: farbcodierte Trays

Trays, Boxen und Schränke sind farbcodiert. So werden Instrumente, Verbrauchsmaterialien und Sterilgut eindeutig zugeordnet, sicher transportiert und nach der Behandlung genauso ein-

deutig rückgeführt. Das reduziert Suchzeiten, vermeidet Doppelvorlagen und senkt Verbräuche.

Bausteine im Überblick (Auswahl):

- Trays & Boxen zur standardisierten Bereitstellung (inkl. stapelbarer Materialboxen für Sicht- und Bestandskontrolle).
- Steri-Integration mit farbcodierten Instrumententrays und Containern –



Fahrbare Carts und Trolleys ermöglichen Flexibilität und maximale Effizienz.

dieselbe Logik, anderer Prozessschritt.

- Fahrbare Carts/Trolleys verbinden Lager, Schrank und Zimmer; die Farbe „führt“ das Material.
- Materiallager in Farbzonen – Bestellungen, Nachfüllung und Kontrolle folgen der gleichen Codierung.

4) Ergänzende Tools

Bei Personalengpässen arbeiten wir – wo medizinisch sinnvoll – mit kooperierenden Absaugsystemen (z.B. Isovac), um



Aufgaben zu bündeln und Behandlungen auch allein durchführen zu können.

Was es gebracht hat – unsere Ergebnisse nach der Einführung

Produktivität & Zeit:

- +12 Prozent Produktivität dank standardisierter Arbeitsprozesse: weniger Materialvorlage, effizientere Abläufe, hygienischeres Arbeiten und die schnelle Integration ungelernter Mitarbeitender.
- Behandlungszeit von 33,4 auf 29,7 Minuten gesenkt – rund fünf Minuten pro Behandlung. Bei 9.600 Behandlungen entspricht das rund 800 Stunden gewonnener Zeit pro Jahr.

Wirtschaftlichkeit:

- Umsatz pro Behandlung: +12 Prozent.
- Honorarumsatz gesamt: +13,2 Prozent, obwohl die Anzahl der Behandlungen um 9,6 Prozent sank – ein starkes Indiz für Qualität, Planbarkeit und Wertschöpfung pro Fall.

Ressourceneinsatz & Personal:

- Assistenzstunden deutlich gesenkt – von 7.257 auf 5.790 Stunden (≈ -20 Prozent),

während der Umsatz stieg. Das untermauert unser Zielbild „gleicher Output mit weniger Personaleinsatz“.

- Alleinbehandlung möglich, vereinfachte Prozessstrukturen und Kompensation von Personalausfällen – entscheidend in Zeiten von Krankheitstagen (Ø ~15 pro Beschäftigten/Jahr) und generellem Personalmangel.

Unser Fazit: Die Farblogik nimmt Komplexität aus dem Alltag. Sie ersetzt nicht die Fachlichkeit, aber sie gibt ihr einen klaren, reproduzierbaren Rahmen.

Was uns unterwegs begegnete – Herausforderungen & Aha-Momente

- **Pandemie, Krieg, Preise, Lieferketten:** Der Bau zog sich, Materialien waren zeitweise nicht verfügbar, kalkulierte Budgets erodierte. Unser Gegenmittel: Standardisieren, was wir beeinflussen können – Abläufe, Wege, Materiallogik.
- **Der Aha-Moment im Alltag:** Als wir merkten, dass jede Person im Team – unabhängig von Erfahrung – nach kurzer Einarbeitung dieselben Tray-Standards sicher abbildet, fiel die Anspannung. Die Fehlerquote und Suchzeiten sanken.
- **Akzeptanz im Team:** Wir machten aus dem System unser System: Regelmäßige kurze Reflexionsschleifen (Was stockt? Was fehlt?), Disziplin in der Einhaltung und sichtbare Erfolge (z. B. weniger No-Shows, weniger Rückfragen).

Was Sie dafür brauchen – unsere Empfehlung

- **Einmalige Vorbereitung, Zeit und Geld** – ein Projekt, kein Nebenbei.
- **Investition in IT & Equipment** (Tray-Systeme, Tablets/Terminsysteme etc.).
- **Ein eindeutiges Strukturkonzept** (Abläufe, Wege, Verantwortlichkeiten).
- **Schulung, Compliance, Disziplin, Reflexion** als Routine im Alltag.

Einblick in das zentrale Materiallager.

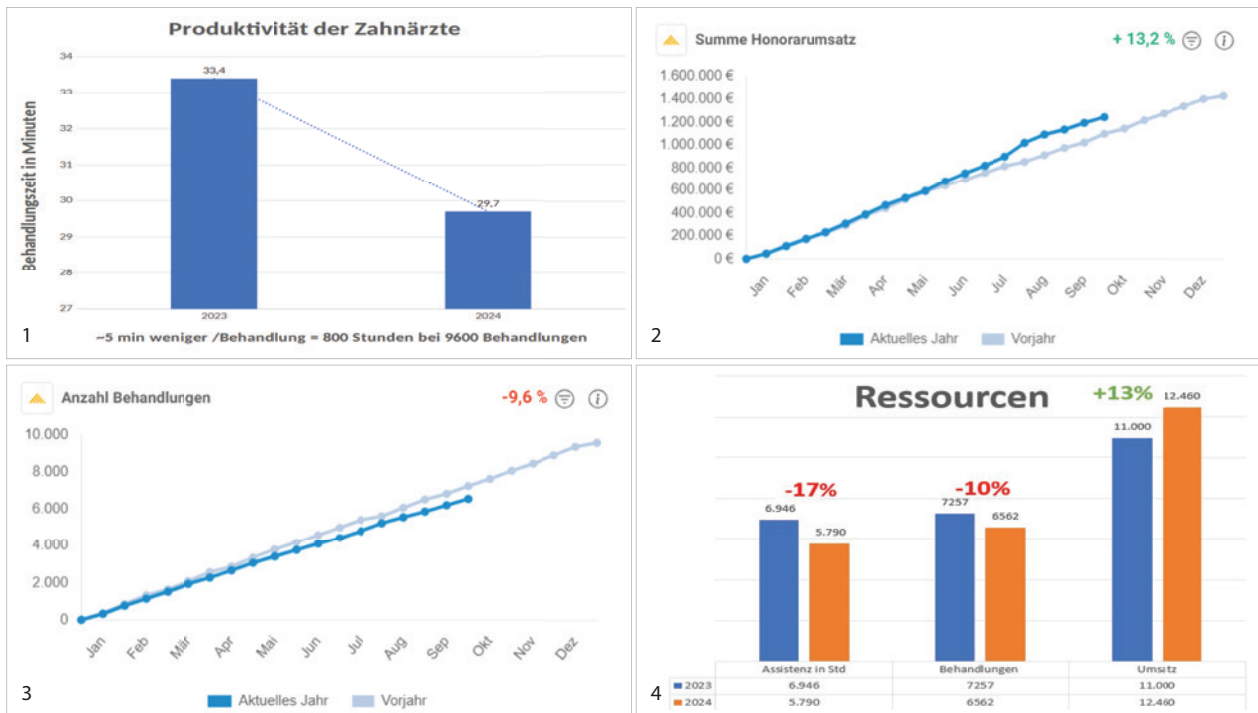


Abb. 1: Die Steigerung der Produktivität war ein zentrales Ziel. – **Abb. 2:** Gleichzeitig gelang es, den Umsatz zu erhöhen. – **Abb. 3+4:** Die Zahlen zeigen: Trotz verringerter Behandlungsanzahl gelang die Potenzierung in vielen Bereichen.

Pragmatischer Start in drei Schritten:

1. Leistungsspektrum clustern (z.B. Füllungen, Endo, Chirurgie, Prothetik) und Farben festlegen.
2. Terminbuch und Zimmerlogik farbcodieren – Slots definieren (Recall, Schmerz, lange Behandlungsfenster).
3. Trays/Boxen je Farbe bestücken, Steri & Materiallager in die gleiche Logik überführen. Carts als „Shuttle“ etablieren.

Green Dentistry, Digitalisierung, Praxisplanung. Informationen und Kontakt finden Sie auf unserer Website.

Ihre Lösung hat Strahlkraft? Teilen Sie sie!

Die *DENTALZEITUNG* sucht Best Practice Beispiele aus Praxen: smarte Prozesse, digitale Workflows, nachhaltige Routinen, Team-Upskills – kurz: Lösungen mit messbarer Wirkung.
Reichen Sie Ihre Idee ein (Stichwort: „Best Practice Zahnarztpraxis“) – die Redaktion freut sich auf Ihren Beitrag.

Nachhaltigkeit als Nebenwirkung – und als Ziel

Weniger Materialvorlage, weniger Wartezeiten, klarere Steri-Prozesse und strukturierte Bestellungen sind nicht nur effizient, sondern nachhaltig – im ökologischen wie im ökonomischen Sinn. Diese Haltung prägt unsere Praxisarbeit und unser öffentliches Profil als „Grüne Zahnarztpraxis“ in Lahnstein.

Leserhinweis: Und wenn Sie unser System live erleben möchten: Wir laden zur Hospitation ein – Themen: Tray-System,



WEICHERT & KEMPKE
GEMEINSCHAFTSPRAXIS FÜR
ZAHNHEILKUNDE GBR

Westallee 8
56112 Lahnstein



TESTIMONIAL // Kiran Shankla ist Zahnärztin mit dem Schwerpunkt auf restaurative und ästhetische Zahnheilkunde und arbeitet in der „Kendrick View Dental“-Praxis. In einer Fallstudie zeigt sie die Vorteile des selbsthärtenden Komposits STELA des Herstellers SDI auf, das die Füllungstherapie rationalisiert und dabei langlebige, ästhetische Resultate liefert.

RESTAURATION MIT DEM KOMPOSIT STELA FÜR EINE RATIONELLERE FÜLLUNGSTHERAPIE

Kiran Shankla / Reading, England

Eine 17-jährige Patientin erschien zum halbjährlichen Routinetermin ohne konkrete Beschwerden oder Anliegen. Bei der Untersuchung unter fünffacher Vergrößerung fiel mir an einem oberen linken Prämolaren eine kleine Farbveränderung auf. Das Röntgenbild bestätigte eine kariöse Läsion, die mit Zweitmeinungs-KI-Software gut visualisiert werden konnte (Abb. 1+2). Angesichts der Lage der Läsion in der ästhetischen Zone und des jugendlichen Alters der Patientin entschied

ich mich für eine zahnfarbene Füllung anstelle der Amalgamoption des National Health Service (NHS). Als Material wählte ich unter ästhetischen und funktionellen Aspekten das leistungsstarke selbsthärtende Komposit STELA.

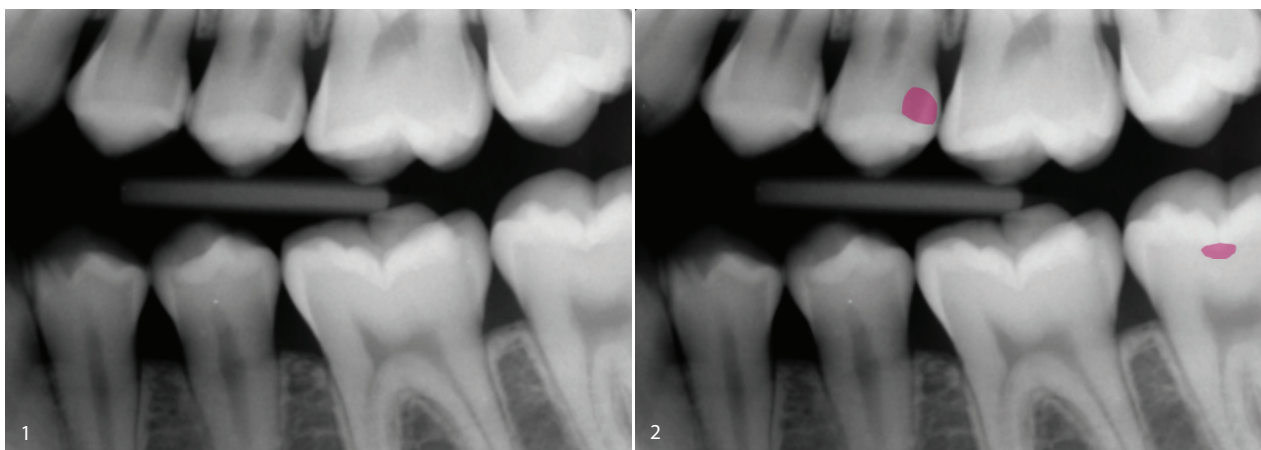
Behandlungsablauf

Beim Behandlungstermin erhielt die Patientin zunächst eine Lokalanästhesie. Dies war

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

STELA beinhaltet mit seinem Zweischritt-System aus Primer und Komposit

Abb. 1: Routinemäßige Bissflügelaufnahme. – **Abb. 2:** KI-Technologie zur Visualisierung kariöser Bereiche für die Patientin.



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

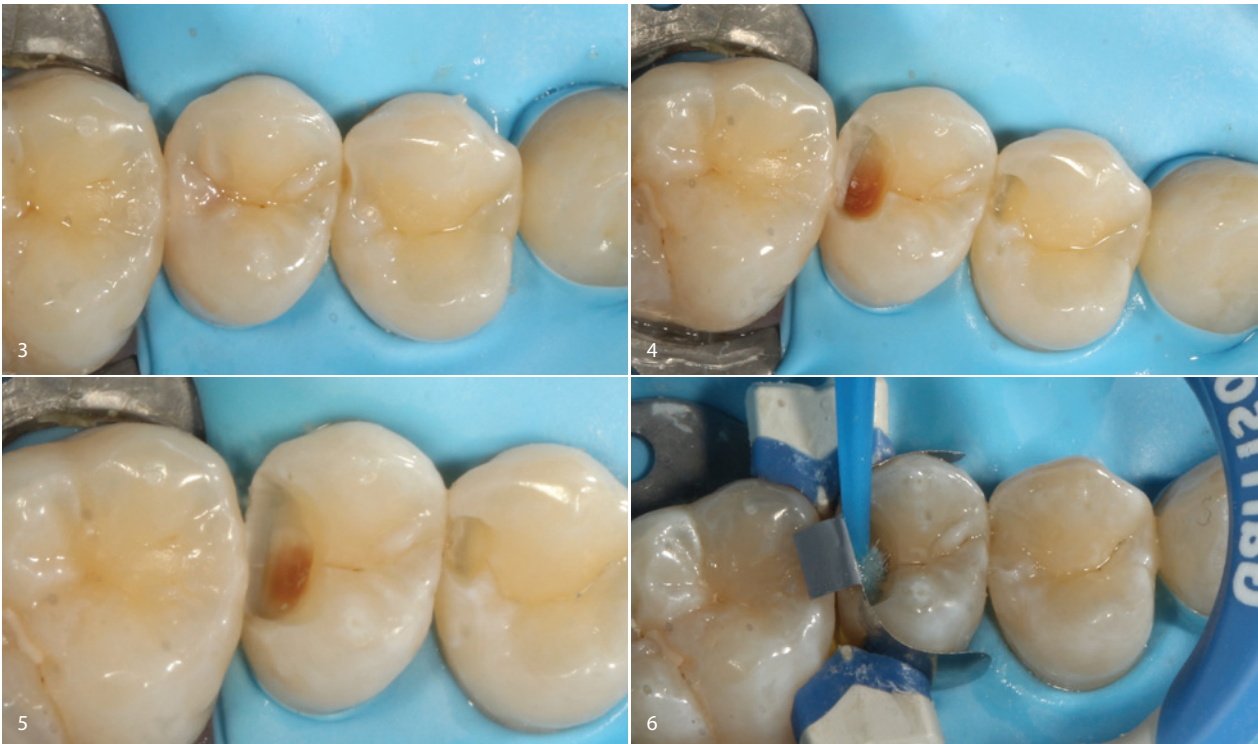


Abb. 3: Isolation der Zähne mit Kofferdam. – **Abb. 4:** Exkavation distaler Karies bei Zahn 25, Reinigung distaler Fraktur bei 24. – **Abb. 5:** Vorbehandlung der Zähne mit Pulverstrahl. – **Abb. 6:** Anlegen einer Teilmatrize und Applikation von STELA Primer für fünf Sekunden.

weniger Arbeitsschritte als typische Amalgamfüllungen. Nach dem Primer-Auftrag, der nur 15 Sekunden dauerte, wurde das Füllungskomposit appliziert. Dank seiner speziellen Konsistenz konnte ich das Material vor dem Aushärten modellieren, was die Arbeit weiter rationalisierte.

Resultat und Nachkontrolle

Die Versorgung gelang einfach, rationell und zeitsparend im Vergleich zu herkömmlichen Techniken. STELA erforderte weniger Instrumente und Arbeitsschritte und machte die Behandlung somit kosten- und zeiteffizienter. Die Füllung durfte

einige Minuten selbsthärten und wurde dann gleich finiert und poliert, ganz ohne Lichthärtung; dies vereinfachte den Ablauf ebenfalls.

Postoperativ verspürte die Patientin keine Sensibilität, und die Füllung blieb ohne Komplikationen intakt. Da die Patientin aber wohl ein erhöhtes Risiko für

ANZEIGE

BOTTLE?

SCHLUSS MIT SCHLEPPEN & NACHFÜLLEN!

DIE SMARTE LÖSUNG

Automatische Wasserentkeimung und Überwachung mit Schutz vor Kalk!



MEHR
HYGIENE

WENIGER
AUFWAND





Abb. 7: Kavitäten nach Auftrag des Primers. – **Abb. 8:** Applikation von STELA in nur einer Schicht bis zu den Kavitätenrändern – **Abb. 9:** Nach vier Minuten vollständig ausgehärtete Füllungen. – **Abb. 10:** Postoperativ nach Anpassung der Okklusion. Zwei Füllungen, bei 24 und 25.

Zahnprobleme hat, vereinbarte ich mit ihr einen Termin in einem Jahr, um den Zustand der Füllung mittels Röntgenbild zu überprüfen.

STELA als Material der Wahl

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

STELA rationalisiert meinen Workflow; statt mit einer ganzen Reihe von Schritten wie bei herkömmlichen Amalgamfüllungen arbeite ich nun mit einem vereinfachten Zwei-Schritt-System. Das spart Zeit und verringert das Risiko technischer Fehler. Da STELA selbsthärtend ist, ent-

fällt auch die Lichthärtung, was die Produktivität weiter steigert – in gut ausgelasteten NHS-Praxen sehr wichtig.

Die spaltfreie Aushärtung von STELA reduziert die Gefahr schrumpfungsbedingter Microleakage und trägt so zu verlässlicheren, langlebigeren Füllungen bei. Die Selbsthärtung erfolgt von den Füllungsrandern nach innen, sodass der Polymerisationsstress deutlich niedriger ist als üblicherweise bei lichthärtenden Kompositen.

Patientenzufriedenheit

Die kürzere und weniger invasive Behandlung wurde von der Patientin als angenehmer empfunden. STELA erhöhte also mit seiner vereinfachten Zwei-Schritt-Technik und seinem geringeren Zeitbedarf den Patientenkomfort.

STELA ist dank des einfacheren Verfahrens und besserer klinischer Resultate ein klarer Fortschritt in der Füllungstherapie. Seine Selbsthärtung, Langlebigkeit und Ästhetik machen es zu einer starken Alternative zum herkömmlichen Amalgam,

mit kürzerer Behandlungsdauer und höherer Produktivität. Dieser Fall verdeutlicht, wie STELA Füllungen rationalisieren und so mit minimalem Aufwand hochwertige, langlebige und ästhetisch ansprechende Resultate liefern kann.



Weitere Informationen zu STELA finden Sie auf: sdiiden-tal.co.uk/product/stela/

SDI GERMANY GMBH
Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.au

DENTALDESIGN FÜR INDIVIDUALISTEN MADE BY DENTAL BAUER



ERLEBEN SIE
MASSGESCHNEIDERTE
PRAXISPLANUNG UND
AUSDRUCKSSTARKE
DESIGNKONZEPTE
JENSEITS DER STANDARDS.



INDIVIDUALITÄT UND EXKLUSIVITÄT

Wir unterstreichen das Einzigartige Ihrer Räume und schaffen eine unverwechselbare Atmosphäre, die Ihrer Praxis ein Alleinstellungsmerkmal verleiht.

DESIGN TRIFFT FUNKTION

Wir konzipieren für Sie Lösungen, die alle funktionalen Bedürfnisse der Dentalwelt erfüllen und zugleich den hohen Ansprüchen an ein wirkungsvolles, stilvolles Design gerecht werden.

LEBEN SIE IHREN STIL IN DEN RÄUMEN IHRER PRAXIS.



DENTALBAUER.GMBH



DENTALBAUER

Für eine persönliche Beratung kontaktieren Sie uns bitte
per E-Mail unter: designkonzept@dentalbauer.de

DESIGNKONZEPT^{db}

ERFAHRUNGSBERICHT // Parodontitis zählt zu den häufigsten chronischen Entzündungserkrankungen der Mundhöhle und stellt Praxisteams vor die Herausforderung, effektive und gleichzeitig schonende Behandlungsmethoden einzusetzen. Mit OXYSAFE Professional steht eine moderne, CHX- und antibiotikafreie Lösung zur Verfügung, die auf der patentierten Ardox-X Technologie basiert. Der enthaltene Aktivsauerstoff wird bei Kontakt mit der Mundschleimhaut freigesetzt und entfaltet seine Wirkung gezielt in parodontalen Taschen – ohne Peroxide oder freie Radikale. Dadurch werden schädliche anaerobe Keime reduziert, ohne die natürliche Mundflora aus dem Gleichgewicht zu bringen. Die Anwendung ist einfach, effektiv und gut verträglich – sowohl in der Praxisbehandlung mit dem Gel als auch in der unterstützenden häuslichen Nachsorge mit der Mundspüllösung. OXYSAFE ermöglicht eine wirksame adjuvante Unterstützung in der Parodontitistherapie.

PARODONTITISTHERAPIE MIT ADJUVANTER ANWENDUNG VON OXYSAFE

DH Anka Jessen / Großenwiehe

Ich arbeite in einer prophylaxeorientierten Zahnarztpraxis und da die Parodontitis eine weitverbreitete Krankheit ist, die

allzu häufig erst zu spät erkannt wird, gibt es für das ganze Prophylaxeteam viel zu tun. Wir arbeiten immer nach neusten Er-

kenntnissen und sind neuen Behandlungsmethoden gegenüber sehr aufgeschlossen. So habe ich auch nicht lange gezögert eine CHX und antibiosefreie Innovation auszuprobieren, als ich erfuhr, dass es mit OXYSAFE Professional einen neuen, vielversprechenden Ansatz in der Parodontaltherapie gibt. Im Nov. 2019 stellte sich eine 20-jährige Patientin das erste Mal in unserer Praxis vor. Sie ist sehr ängstlich und hat aufgrund dessen lange keine Zahnarztpraxis besucht. Beim Anfangsbefund lagen ein generalisiertes Sondierungsbluten, Sondierungstiefen bis zu 5 mm und ein generalisierter, regelmäßiger Knochenabbau von bis zu 30 Prozent vor. Die Mundhygiene war unzureichend, und es waren Konkrementesicht- und tastbar. Der BOP lag bei 90 Prozent und der API wies 98 Prozent auf. Die Diagnose lautete Parodontitis: Staging II, Grading B.

1. Fall

Zunächst erfolgten Aufklärung, Mundhygieneinstruktionen und Vorbehandlungen. Die Schmerzempfindlichkeit bei der Patientin war sehr ausgeprägt, sodass bei

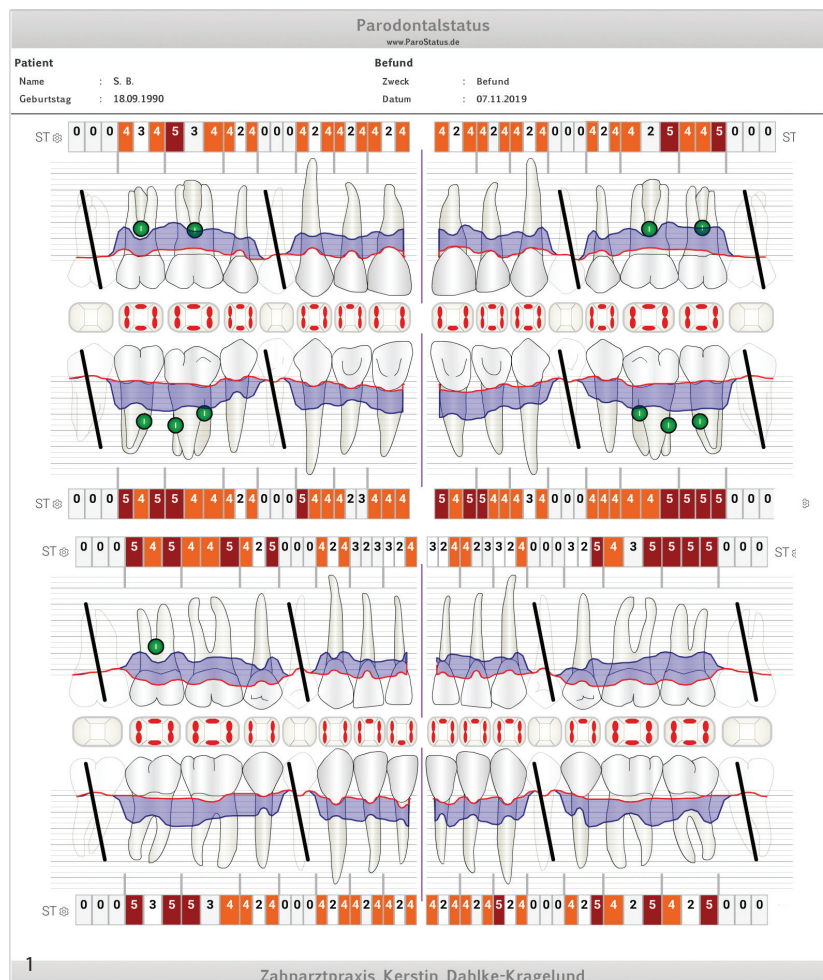


Abb. 1: Dokumentierter Parodontalstatus mittels ParoStatus.

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



Abb. 2: Ausgangssituation November 2019. – **Abb. 3:** Situation vor der 2. Initialtherapie Februar 2020. – **Abb. 4:** Situ zur Reevaluation Juli 2020.

den Initialtherapien die lokale Schmerzausschaltung mit Oraquix Parodontal-Gel (Dentsply Sirona) erfolgte. Nach der 2. Initialtherapie verbesserte sich der BOP auf 58 Prozent, wobei die Mundhygiene mit einem API von 86 Prozent immer noch insuffizient war. Nach umfangreichen Mundhygieneinstruktionen empfehlen wir die Verwendung einer Schallzahnbürste sowie das Pflegen der Interdentalräume (miradent L-Prox, Hager

& Werken) und die Reinigung der Zunge (Zungenreiniger, Zantomed) und vereinbarten einen weiteren Termin, um die Mundhygiene zu optimieren. Doch dann kam uns die Pandemie (COVID-19) dazwischen.

Ich sah die Patientin zur 3. Initialtherapie Anfang Mai 2020 wieder und die Parodontitistherapie erfolgte Ende Mai 2020. Die Behandlung wurde an zwei aufeinander folgenden Tagen unter Lokalanästhe-

sie durchgeführt. Ich ging wie folgt vor: Nach dem Scaling and Root Planing mit Ultraschall- (Cavitron, Dentsply Sirona) und Gracey-Küretten (PDT Micro Mini, Zantomed) erfolgte die Anwendung des OXYSAFE Gels (Hager & Werken). Es wurde für fünf Minuten in die vorhandenen Taschen appliziert. Die Applikation ist sehr einfach, denn das Gel wird in einer gebrauchsfertigen Spritze mit einer feinen und sogleich biegsamen Kunststoffka-

ANZEIGE

SciCan
BRAVO G4

Die smarte Art der Sterilisation



Kammerautoklav, Typ B

Der BRAVO G4 bietet Geschwindigkeit, Kapazität, Sicherheit und Effizienz und ist dabei genauso zuverlässig, wie Sie es bereits vom bewährten STATIM kennen.



In nur 33 Minuten sind Ihre Instrumente steril und trocken – und damit bereit, wenn sie benötigt werden.



5 Trays oder 3 Kassetten (17 und 22 Liter) bzw. 6 Trays oder 4 Kassetten (28 Liter).



Drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter) bieten genügend Kapazität, um den Anforderungen von Praxen jeder Größe gerecht zu werden.



Die WLAN-fähige G4-Technologie wird mit Ihrem Smartphone/Tablet oder Ihrem Computer verbunden und ermöglicht so einen einfachen Zugriff z.B. auf Zyklusdaten.

www.scican.com/eu/bravo-g4

BRAVO ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd.

Hersteller: CEFLA S.C., Via Selice Provinciale 23/A 40026 Imola (Bo), Italien
Tel.: +39 0542 653111 | Fax: +39 0542 653344

COLTENE



Abb. 5: Gereizte Gingiva aufgrund von Rezessionen, keilförmigen Defekten und Kronenrändern. – **Abb. 6:** Applikation OXYSAFE. – **Abb. 7:** Reizlose Gingiva nach Therapie.

nüle geliefert. Die Konsistenz ist optimal, um im Behandlungsgebiet zu verbleiben, damit der Aktivsauerstoff durch den Kontakt mit der Mundschleimhaut aktiviert wird und die schädlichen anaeroben Bakterien somit auch tief in der Tasche eliminiert werden können. Nach fünf Minuten spülte ich die Taschen mit NaCl, das ich mir in einer Spritze mit stumpfer Kanüle aufgezogen hatte, aus. Dann wurde das OXYSAFE Gel wieder in alle Taschen appliziert, wo es verblieb. Für die häusliche Hygiene wurde die Patientin angewiesen, zwei Wochen lang morgens und abends mit der OXYSAFE Mundspüllösung zu spülen.

Bei den Nachkontrollen eine Woche und zwei Wochen nach der Parodontitistherapie zeigte sich ein gutes Behandlungsergebnis. Die Patientin war sehr zufrieden mit der Mundspülung, sie hat nicht so gebrannt wie vorherige Mundspüllösungen und hinterließ ein gutes Mundgefühl.

Drei Monate nach der Parodontitistherapie erfolgte die Reevaluation. Das Behandlungsergebnis war sehr gut, der BOP lag bei 15 Prozent und der API wies 25 Prozent auf, die Sondierungstiefe reduzierte sich auf <3 mm. Fazit: Durch die einfache Anwendung und gute Akzeptanz der Patientin bin ich sehr zufrieden mit dem Ergebnis. Da ich vorher CHX Anwenderin war, das leider auch viele Nebenwirkungen aufweist, bin ich von diesem Produkt überzeugt. Als adjuvante Therapie werde ich es in mein Behandlungskonzept einbinden.

2. Fall

Im Rahmen einer professionellen Zahnreinigung stellte sich eine 57-jährige Pa-

tientin bei mir in der Praxis vor. Durch multiple Rezessionen und Kronenränder war die Gingiva gereizt und lokal geschwollen. Zunächst erfolgte hier eine Mundhygieneinstruktion zur Vermeidung weiteren Schmelzverlustes. Nach der Zahnreinigung wurde der weitere Therapieverlauf besprochen. Die Zahnhälse an 12 und 22 sollten mit Zahnhalsfüllungen versehen werden. Um eine reizlose Gingiva zu erhalten, wurde die Anwendung von OXYSAFE Gel empfohlen. Das OXYSAFE Gel wurde auf alle gereizten Areale appliziert und für fünf Minuten dort belassen. Danach wurde das Gel mit NaCl aus der Region gespült, dann erneut appliziert und dort belassen. Um die antibakterielle Wirkung und Wundheilung aufrechtzuerhalten, erhielt die Patientin die OXYSAFE Mundspüllösung für zu Hause. Mit dieser sollte sie zwei Wochen lang morgens und abends spülen.

Nach zwei Wochen wurde die Patientin wieder einbestellt, die Gingiva war reizlos, sodass die Zahnhalsfüllungen ohne Weiteres gelegt werden konnten.



ANKA JESSEN (DENTALHYGIENIKERIN)

Vita:

- 1990 – 1993 Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten
- 2004 – 2011 ZFA, Assistenz und Kinderprophylaxe
- 2010 – 2011 Aufstiegsfortbildung zur Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentin, Zahnärztekammer Schleswig-Holstein
- 2011 – 2014 Tätigkeit als Prophylaxeassistentin (ZMP)
- 2013 – 2014 Aufstiegsfortbildung zur Dentalhygienikerin, NFI, Hamburg
- 2014 – 2016 Tätigkeit als Dentalhygienikerin
- Seit 2014 Mitglied bei der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V. (DGDH)
- 2016 bis heute Dentalhygienikerin (DH) bei Kerstin Dahlke-Kragelund, Großenwiehe
- 2020 Zertifizierte Dentalhygienikerin, Deutsche Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V. (DGDH)

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Ackerstraße 1
47269 Duisburg
www.hagerwerken.de

ENDO GUT, ALLES GUT!

REZIPROK, FLEXIBEL, STARK!
EDGEONE-R UTOPIA™
FÜR JEDEN TAG UND ALLE FÄLLE.



EDGEENDO®

Verfügbar in den Größen R25, R40, R50

R20

UND NEU IN R20

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



Direkt zum Shop?
QR-Code scannen und bestellen.
www.henryschein-dental.de/edgeendo-info

Exklusiv im Vertrieb von

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

Erfolg verbindet.

PRAXISMANAGEMENT // Der Alltag in Zahnarztpraxen ist geprägt von einem hohen Arbeitstempo, langen Tagen und kaum Pausen. Ärztinnen, Ärzte und Praxisteams jonglieren zwischen Behandlung, Patientenkommunikation, Verwaltung und Teamkoordination – oft unter enormem Zeitdruck. Dabei bleibt wenig Raum für Erholung, was langfristig nicht nur die Arbeitsqualität, sondern auch die Zufriedenheit des gesamten Teams beeinträchtigen kann.

ZEIT SPAREN IN DER ZAHNARZTPRAXIS: MIT OPTIMIERTEM ZEIT- UND TERMINMANAGEMENT ZU MEHR EFFIZIENZ

Dietmar Karweina/Königswinter

Besonders die Patientenführung erweist sich als einer der größten Zeitfresser: Termine müssen koordiniert, individuelle Bedürfnisse berücksichtigt, Aufklärungsgespräche geführt und Behandlungen dokumentiert werden – und das alles parallel zum Praxisbetrieb. Unvorhersehbare Ereignisse wie Notfälle oder Behandlungskomplikationen reißen zusätzlich Lücken in den ohnehin eng getakteten Tagesablauf. Um hier Entlastung zu schaffen, braucht es ein optimiertes Zeit- und Terminmanagement. Mit gezielten Maßnahmen lassen sich Abläufe straffen, Wartezeiten minimieren und Ressourcen effizienter nutzen – zum Wohl von Patienten, Team und Praxisleitung.

Wo geht die Zeit verloren? Die größten Zeitfresser in Zahnarztpraxen:

1. Hoher Verwaltungsaufwand: Terminvereinbarungen, Absagen, Doppelbuchungen und die Verwaltung von Patientenakten nehmen enorm viel Zeit in Anspruch. Oft sind Mitarbeiter/-innen lange mit telefonischen Anfragen beschäftigt, während gleichzeitig der Empfang organisiert werden muss.
2. Kommunikationsaufwand: Aufklärungsgespräche, Rückfragen zu Behandlungen oder Kostenplänen und Nachsorge erfordern viel Aufmerksamkeit. Häufig wiederholen sich die

Fragen, was den Zeitbedarf zusätzlich erhöht. Auch das geduldige Eingehen auf Ängste und Sorgen der Patient/-innen kostet Zeit, ist aber unverzichtbar für Vertrauen und Behandlungsqualität.

3. Individuelle Behandlungsplanung: Jeder Patient bringt eigene Bedürfnisse, Ängste und medizinische Voraussetzungen mit. Angstpatient/-innen oder Kinder benötigen oft mehr Zeit, und auch Notfallpatienten erfordern spontane Anpassungen im geplanten Ablauf. Besonders herausfordernd ist die Balance zwischen Effizienz und individueller Zuwendung.
4. Hoher Dokumentationsaufwand: Gesetzlich vorgeschriebene Dokumentationen, Röntgenbilder, Laboraufträge und Abrechnungen füllen die To-do-Liste und binden wertvolle Ressourcen. Fehler bei der Dokumentation können zudem zu rechtlichen Problemen führen.
5. Koordination im Team: Behandlungen, Assistenz, Prophylaxe und Labor müssen reibungslos zusammenspielen. Verspätungen bei Materiallieferungen oder unklare Verantwortlichkeiten führen zu Verzögerungen. Gerade in



© Nadezhda Buravleva – stock.adobe.com

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

kleineren Praxen mit kleinem Team entstehen hier schnell Engpässe.

6. Unvorhersehbare Faktoren: Schmerz- und Notfallpatient/-innen ohne Termin, Komplikationen während der Behandlung oder kurzfristige Ausfälle im Team bringen Unruhe in den Tagesplan. Ohne Pufferzeiten gerät der gesamte Ablauf ins Wanken.
7. Belastung durch Multitasking: Ärzt/-innen und Praxisteams wechseln ständig zwischen Behandlung, Telefon, Empfang und Dokumentation. Diese Dauerbelastung erhöht das Stresslevel erheblich und kann zu Fehlern führen.

Zeit sparen: Konkrete Ansätze für ein optimiertes Zeit- und Terminmanagement

1. Digitale Terminbuchungssysteme einführen: Online-Terminvergabe entlastet das Telefon, reduziert Doppelbuchungen und ermöglicht Patient/-innen, Termine selbst zu verwalten. Automatische Erinnerungen per SMS oder E-Mail senken die No-Show-Rate.
2. Standardisierte Informationsmaterialien bereitstellen: Erklärvideos, digitale Aufklärung und Infoflyer beantworten häufige Fragen vorab. Telefonsprechzeiten können definiert werden, um Rückfragen zu bündeln. Zusätzlich können FAQs auf der Website häufige Unsicherheiten klären.
3. Patienten kategorisieren und Pufferzeiten einplanen: Angstpatient/-innen, Notfälle und Routinefälle sollten im Kalender unterschiedlich berücksichtigt werden. Realistische Zeitfenster reduzieren Überziehungen und Hektik. Kurze Puffer zwischen Terminen ermöglichen es, Unvorhergesehenes abzufedern.
4. Digitale Dokumentation und Vorlagen nutzen: Elektronische Patientenakten und vorgefertigte Textbausteine beschleunigen die Dokumentation. Sprachgesteuerte Systeme können insbesondere bei umfangreichen Aufnahmen Zeit sparen. Wichtig: Das Team sollte regelmäßig geschult werden, um die Systeme optimal zu nutzen.
5. Teamkoordination stärken: Kurze tägliche Briefings klären Aufgaben, Abläufe

und Besonderheiten. Checklisten für Material und Labor verhindern Engpässe, klare Zuständigkeiten entlasten das Team. Eine gute interne Kommunikation ist der Schlüssel, um Doppelarbeiten zu vermeiden.

6. Notfallsprechstunden festlegen: Fixe Zeitfenster für Notfälle verhindern, dass der ganze Tag aus dem Ruder läuft. Telefonische Vorauswahl (Triage) hilft, echte Notfälle von weniger dringenden Fällen zu unterscheiden und Ressourcen gezielt einzusetzen.
7. Multitasking reduzieren, Aufgaben delegieren: Ärzt/-innen sollten sich auf die Behandlung konzentrieren können. Verwaltungsaufgaben können – wo möglich – an das Team oder externe Dienstleister ausgelagert werden. Auch klare Prioritätenlisten helfen, den Tag strukturierter anzugehen.

Praxisbeispiel: Zahnarztpraxis Dr. M.

Die Zahnarztpraxis Dr. M. stand vor zwei Jahren vor einer ähnlichen Herausforderung. Das fünfköpfige Team klagte über ständigen Stress, Überstunden und unzufriedene Patient/-innen aufgrund langer Wartezeiten. Gemeinsam entschied man sich, die Praxisorganisation grundlegend zu überarbeiten.

Zunächst wurde ein Online-Terminbuchungssystem eingeführt, das auch automatische Terminerinnerungen per SMS versendet. Die Telefonleitungen wurden dadurch deutlich entlastet. Gleichzeitig wurden für häufig gestellte Fragen kurze Erklärvideos auf der Website bereitgestellt, sodass viele Patient/-innen schon vorab informiert waren.

Bei der Behandlungsplanung führte die Praxis eine Einteilung nach Routinepatient/-innen, Angstpatient/-innen und Notfällen ein. Für Letztere wurden täglich feste Notfallsprechstunden eingerichtet. Die Dokumentation wurde digitalisiert, mit Textbausteinen und Spracherkennung ergänzt. Morgens traf sich das Team zu einem zehnmütigen Briefing, um Abläufe, Besonderheiten und Zuständigkeiten zu besprechen. Zusätzlich wurden klare Vertretungsregelungen geschaffen, damit Aufgaben auch bei kurzfristigen

Ausfällen zuverlässig erledigt werden können.

Das Ergebnis: Die durchschnittliche Wartezeit sank um 35 Prozent, das Team berichtete über eine spürbare Entlastung, und die Patientenzufriedenheit stieg laut Feedbackbögen deutlich an. Zahnärzt/-innen können sich wieder stärker auf die Behandlung konzentrieren, und die Zahl der Überstunden hat sich fast halbiert. Besonders gelobt wurde auch die neue Teamatmosphäre, die von mehr Struktur und weniger Chaos geprägt ist.

Fazit: Effizienz zahlt sich aus

Ein effizientes Zeit- und Terminmanagement bringt viele Vorteile: Es reduziert Stress, verbessert die Arbeitsqualität und steigert die Zufriedenheit von Patient/-innen und Team. Digitalisierung, klare Strukturen und gute Kommunikation helfen, Zeitfresser zu eliminieren und die Praxis fit für die Zukunft zu machen. Das Beispiel der Praxis Dr. M. zeigt, dass sich der Mut zur Veränderung lohnt. So entsteht nicht nur mehr Zeit für hochwertige Patientenversorgung – sondern auch für Pausen, die oft zu kurz kommen. Effizienz bedeutet hier nicht, weniger menschlich zu sein, sondern vorhandene Ressourcen klug zu nutzen.

DIETMAR KARWEINA

Hauptstraße 470

53639 Königswinter

www.denpraxisalltagleichtermeistern.de

CHARITY-PROJEKT // Was 1999 mit dem Ziel begann, zahnärztliche Versorgung in ländlichen Regionen Kenias nachhaltig zu verbessern, hat sich in mehr als 25 Jahren zu einem breit aufgestellten humanitären Engagement entwickelt.

DENTISTS FOR AFRICA – NACHHALTIGE HILFE MIT WIRKUNG

Anne-Kristin Henker / Weimar

Heute umfasst die Arbeit von Dentists for Africa (DfA) nicht nur zahnmedizinische Versorgung, sondern auch Bildungs- und Sozialprojekte, die langfristige Perspektiven schaffen. Möglich wurde dies durch das Engagement von über 950 freiwilligen Einsatzleistenden, die Zusammenarbeit mit lokalen Partnerinnen und Partnern sowie durch die kontinuierliche Unterstützung von Mitgliedern, Patinnen, Paten und Fördernden in Deutschland.

In Zahlen lässt sich diese Entwicklung so beschreiben: rund 10 Millionen Euro an Spendengeldern, 14 errichtete Zahnstationen, über eine Million behandelte Patientinnen und Patienten, mehr als

1.000 mobile Einsätze. Das Patenschaftsprogramm hat 1.247 Kindern den Weg in eine selbstbestimmte Zukunft eröffnet. Die Witwenkooperative St. Monica Village mit über 800 Frauen ermöglicht durch eigenes Einkommen die Versorgung von rund 2.600 Familienangehörigen. Zusätzliche Bildungsangebote wie Landrechtsseminare, rechtliche Beratung und ein kooperativer eigener Kindergarten stärken die Selbstwirksamkeit der Beteiligten. Auch ehemalige Patenkinder geben inzwischen etwas zurück: 31 von ihnen unterstützen andere über den Educational Fund, elf arbeiten heute selbst in DfA-Projekten mit.

Blick nach vorn: Verantwortung stärken, Strukturen weitergeben

2025 steht im Zeichen einer partnerschaftlichen Übergabe: Die Verantwortung für Projekte und Strukturen werden weiter in die Hände der kenianischen Partnerinnen und Partner gelegt. DfA setzt auf Vertrauen in lokale Kompetenz und begleitet den Prozess engmaschig. Die Zusammenarbeit mit etablierten Wegbegleiterinnen wie Sr. Seraphine und neuen Kräften wie Mary Perpetua Achieng im kenianischen Fundraising-Team zeigt, wie gut das Miteinander funktioniert – mit klaren Zuständigkeiten, regel-





mäßiger Abstimmung und Projektplanung aus kenianischer Perspektive.

Ein Schwerpunkt liegt auf der Professionalisierung der zahnmedizinischen Stationen. Die Schulung der Administratorinnen und Administratoren in betriebswirtschaftlichen Fragen, die Entwicklung individueller Businesspläne sowie strukturierte Fortbildungen für Community Oral Health Officers (COHOs) sollen die Eigenständigkeit der Stationen stärken. Ergänzend wird die Einführung einheitlicher Mindeststandards für Ausstattung und Organisation in Angriff genommen. Eine zahnmedizinische Arbeitsgruppe aus ehemaligen Einsatzleistenden, angeführt von Projektleiter Dr. Christoph Niesel, unterstützt diesen Prozess.

Bildung, Teilhabe und Innovation im Sozialbereich

Im Patenschaftsprojekt wird 2025 der Aufbau einer Alumni-Gruppe vorange-

trieben. Viele ehemalige Patenkinder stehen heute im Berufsleben, einige sind selbst aktiv in Projekten. Ihr Wissen und ihre Erfahrungen werden stärker in die Programmgestaltung einfließen.

Die Witwenkooperative plant neue Schulungsformate für junge Mütter zu den Themen Sexuaufklärung, Ernährung, Gesundheit – verbunden mit einem Pilotprojekt zur Herstellung waschbarer Hygieneprodukte wie Windeln und Monatsbinden. Bei erfolgreichem Verlauf soll daraus eine einkommensschaffende Maßnahme entstehen, die langfristig in die Berufsausbildung integriert wird. Der neue Heilpflanzengarten mit Artemisia afra wird in Kooperation mit der Organisation „fightthefever“ weiter ausgebaut. Besorgniserregend ist die fragile Versorgungslage für HIV-Patientinnen und -Patienten nach dem Rückzug internationaler Förderer wie USAID – hier bleibt der psychosoziale Counselling-Service eine wichtige Anlaufstelle.

Fazit: Gemeinsam gestalten – für heute und morgen

Dentists for Africa zeigt seit über 25 Jahren, wie partnerschaftliches Engagement und langfristige Zusammenarbeit nachhaltige Wirkung entfalten können. Mit einem klaren Blick nach vorn, der Stärkung lokaler Strukturen und einem offenen Ohr für die Bedarfe vor Ort stellt sich der Verein auch 2025 den Herausforderungen – entschlossen, wirksam und menschlich.

DENTISTS FOR AFRICA E.V.

info@dentists-for-africa.org

<https://dentists-for-africa.org>





PLANUNGSTALENT

PRAXIS IST GUT?
THEORIE MACHT SIE NOCH BESSER.

Auszubildende im Dentalhandel lernen einen attraktiven Beruf im Wachstumsmarkt Gesundheit. Mit dem E-Learning-Angebot des BVD kann man sein dentalfachspezifisches Wissen in viele Richtungen gezielt weiterentwickeln. Zum Beispiel mit einem Kurs zur „Einrichtung der zahnärztlichen Praxis“. So lernt auch ein junger Mensch schon, worauf es in Zukunft in der Praxis ankommt.

Eine starker Vorteil Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



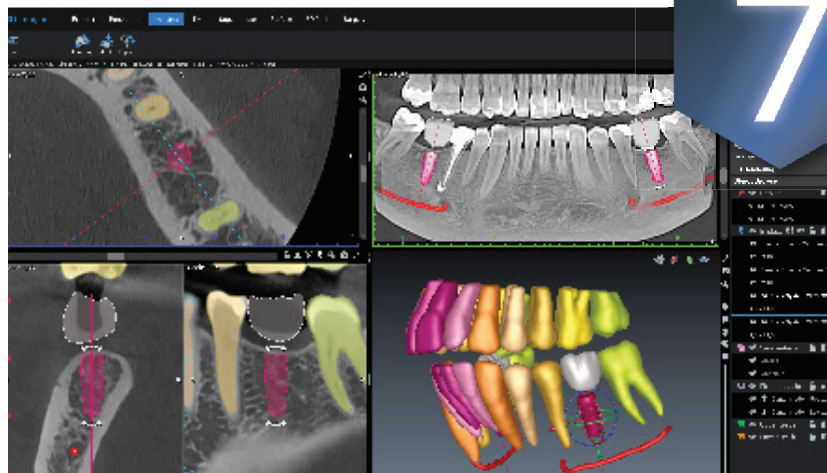
ROMEXIS® 7 – KI-GESTÜTZTE ALL-IN-ONE-SOFTWARE

Mit Romexis 7 präsentiert KaVo die neueste Generation der bewährten Röntgensoftware – erstmals mit vollständig integrierten KI-Funktionen. Romexis 7 ist intelligenter Begleiter im Praxisalltag. Dank moderner KI-Algorithmen übernimmt die Software zahlreiche Routineaufgaben automatisch – präzise, zuverlässig und zeitsparend. Dazu zählen unter anderem:

- **Smart Anatomy:** Automatische Segmentierung anatomischer Strukturen wie Zähne, Kiefer, Nerven und Atemwege.
- **Smart Implant:** Automatisierte Implantatplanung inklusive Zahnverlust-Erkennung, virtuellen Kronen und passgenauer Implantatgrößen.
- **Smart Fit:** Automatische Überlagerung von DVT-Bildern und Intraoralscans.
- **Rendering Crop:** Strukturorientierter 3D-Zuschnitt für eine noch präzisere Bildgebung.
- **TMJ-Ansichten:** Automatische Generierung optimierter Darstellungen der Kiefergelenke.

Neu: Smart Chat – Ihr virtueller KI-Assistent

Ein weiteres Highlight: der KI-gestützte Smart Chat, der Anwenderfragen in natürlicher Sprache beantwortet. Er liefert



Schritt-für-Schritt-Anleitungen, verweist auf passende Tutorials und erleichtert insbesondere neuen Nutzergruppen den Einstieg in Romexis.

Datenschutz? Lokal statt Cloud

Alle KI-Prozesse laufen ausschließlich lokal auf dem Praxisrechner – ohne Datenübertragung in die Cloud. Einzige Ausnahme ist der Smart Chat, der für seine Funktion eine sichere Internetverbindung nutzt.

Weitere Neuerungen in Romexis 7

- Neue, optimierte 3D-Ansichtsoptionen (z.B. Vogelperspektive)
- Erweiterte CAD/CAM-Funktionen inkl. STL-/PLY-Export

- Automatische Landmarkenerkennung für 3D-Kephalometrie
- KI-gestützte OP-Berichterstellung für MKG-Anwendungen

Lizenz und Verfügbarkeit

Romexis 7 ist seit Anfang Juli 2025 verfügbar. Nutzerinnen und Nutzer älterer Hauptversionen haben die Möglichkeit, ein Upgrade auf die neue Romexis 7 Version zu erwerben.

KAVO DENTAL GMBH

Tel.: +49 7351 56-0
www.kavo.com

60 JAHRE OROTOL UND SAUGANLAGEN: DÜRR DENTAL FÖRDERT UND FEIERT TEAMWORK



Mit einer global angelegten Kampagne feiert Dürr Dental 2025 das 60-jährige Jubiläum seiner Erfindungen. Dabei ist das Motto der Feierlichkeiten: Teamwork. In



den 1960er-Jahren brachte Dürr Dental die erste dentale Sauganlage auf den Markt – die Grundlage für den Schutz vor infektiösen Aerosolen. Doch genauso essenziell wie die Sauganlage selbst war die Erfindung der ersten Sauganlagendesinfektion im Jahr 1965: Orotol. Nur damit bleibt die Absauganlage frei von Keimen und Ablagerungen und somit leistungsfähig. Bis heute leisten die Produkte perfektes Teamwork. Auch in Zahnarztpraxen ist Teamwork heutzutage wichtiger denn je. Daher möchte Dürr Dental Praxisteams eine kurze Verschnaufpause

vom Praxisalltag ermöglichen und zur Stärkung des Teamgeists beitragen. Im Rahmen eines Jubiläumsgewinnspiels verlost Dürr Dental deshalb individuelle Teamevents im Wert von 600 Euro für Zahnarztpraxen. Ganz einfach und unkompliziert.

Mehr auf www.duerrdental.com/orotol-events.

DÜRR DENTAL SE

Tel.: +49 7142 705-0
www.duerrdental.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 Zahnschubstanz harmoniert.

Als selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit verfügt Stela über eine unbegrenzte Aushärtungstiefe mit hoher Konversionsrate, ganz ohne Lichthärtung. Dies vermeidet Unwägbarkeiten bei der Polymerisation und sorgt mühelos für belastbare Restaurationen. Stela bietet eine rationalisierte 2-Schritt-Technik – Primer und Komposit –, die ohne separaten Einsatz von Ätzmittel und Adhäsiv jederzeit klinische Sicherheit liefert. Stela Primer und Stela Paste ermöglichen in Kombination einen spaltfreien Haftverbund mit gemindertem Polymerisationsstress. Stela härtet von den Kavitätenwänden her, und nicht von der freien Oberfläche, sodass ein stabiler, spaltfreier Verbund entsteht. Stela hat beachtliche mechanische Eigenschaften. Mit einer hohen Druckfestigkeit von 333 MPa, einer sehr hohen Biegezugfestigkeit von 143 MPa und einer exzellenten Röntgenopazität von 308 Prozent AI 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.

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



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.



**STELA IST EINE AUSTRALISCHE INNOVATION.
ENTWICKELT UND HERGESTELLT IN
AUSTRALIEN UND VERTRIEBEN IN
ÜBER 100 LÄNDERN.**



SDI GERMANY GMBH
Tel.: +49 2203 9255-0
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.

HERBST-HIGHLIGHTS ZUM SONDERPREIS: SCHÖNER SHOPPEN MIT W&H

Vom 1. September bis 31. Dezember heißt es aufgepasst und ins neue GoodieBook geschaut: Rabatte, Zugaben und weitere Goodies warten im gesamten W&H Sortiment auf Freunde guter Produkte. Der Herbst-Deal lohnt sich beispielsweise im Segment der Instrumente. Beim **Synea Fusion** Doppel-Deal gibt es zwei immer baugleiche Hand- und Winkelstücke zum Sonderpreis.

Auch der im Frühjahr neu vorgestellte Superstar **Thed+** wurde berücksichtigt. Dabei handelt es sich um das erste W&H-eigene Reinigungs- und Desinfektionsgerät, das es in insgesamt vier Varianten gibt. Im italienischen Werk in Bergamo entwickelt und produziert, überzeugt der Neuzugang durch hohe Qualität und eine ebenso effiziente wie effektive Reinigung und Desinfektion auf zwei Waschebenen. Auch weitere Steris haben es ins GoodieBook geschafft und sorgen für frischen Wind im Bereich Hygiene.

Wer im Segment Oralchirurgie und Implantologie Nachrüstungsbedarf hat, sollte beim Herbstangebot rund um das **Piezomed Modul** zuschlagen. Das Modul ist als Add-on für die jüngste Implantmed-Generation gedacht und erlaubt es, zwei Geräte in einem Kreislauf zu verbinden. Das Chirurgie-Couple überzeugt nicht nur durch Leistungsstärke, sondern auch durch seinen reduzierten Platzbedarf.

Bleiben wir in der Kategorie Chirurgie, denn hier gibt es mit **Osstell Classic** ein Neuprodukt zu bestaunen. Das smarte Gerät richtet sich an Anwender/-innen, die eine sichere Stabilitätsmessung ohne zusätzliche technische Ausstattung suchen und ist das presierte Pendant zum bekannten **Osstell Beacon**. Als Basisversion konzipiert, zeigt **Osstell Classic** präzise ISQ-Werte direkt auf dem Display an und unterstützt Nutzer/-innen bei der Optimierung der Einheilzeiten für unterschiedliche klinische Situationen und Implantatsysteme.



Zum aktuellen GoodieBook mit Aktionen in allen Produktsegmenten bitte hier entlang.

W&H DEUTSCHLAND GMBH
www.wh.com



WASSERQUALITÄT IN DER ZAHNARZTPRAXIS: VERANTWORTUNG BEGINNT IM DETAIL

Wussten Sie, dass das Wasser aus Behandlungseinheiten eines der größten Hygienrisiken in der Zahnarztpraxis darstellt? Wasser in der Zahnbehandlung heißt immer Betriebswasser und es ist weit mehr als nur ein Spülmittel. Es kommt direkt mit Instrumenten, Schleimhäuten und offenen Wunden in Kontakt und kann im schlimmsten Fall Krankheiten übertragen.

Bottle-Systeme werden in diesem Zusammenhang häufig überschätzt, sie trennen zwar das Praxiswasser zuverlässig vom Trinkwassernetz, bieten jedoch allein keinen ausreichenden Schutz, da sie regelmäßig manuell gereinigt und überwacht werden müssen und es hier leider häufig zu Fehlern kommen kann. Ein bewährter Ansatz und die sichere Lösung zur Desinfektion ist die kontinuierliche Wasserentkeimung mit Wasserstoffperoxid in Kombination mit Silberionen. Diese Technologie wirkt lang anhaltend

keimtötend gegen Mikroorganismen, ist rückstandsfrei und damit ideal für mundnahe Anwendungen. Exklusiv bei METASYS verhindert die spezielle Formel zusätzlich Kalkbildung und sorgt für dauerhaft hygienisch sauberes Wasser. Durch den automatisierten Prozess werden zudem Zeit und Ressourcen gespart. Smarte Lösungen wie das automatisierte METASYS WEK-Gerät in Kombination mit dem Wasserentkeimungsmittel GREEN&CLEAN WK bieten demnach maximalen Schutz für Patient/-innen und Team, erhöhen die Behandlungsqualität und sichern langfristig die Hygiene in der Praxis.

METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH
Tel.: +43 512 20542-0
www.metasys.com

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



FORTSCHRITTLICHE VALIDIERBARE AUFBEREITUNGSLÖSUNGEN FÜR ÜBERTRAGUNGSTRUMENTE

Die WL-Serie von ALPRO MEDICAL GMBH aus St. Georgen bietet die alternative Lösung für die professionelle Instrumentenaufbereitung von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken, die sowohl zuverlässig, kosteneffizient, zeitsparend als auch einfach in der Anwendung ist und zusätzlich den höchsten Hygienestandards entspricht. Die Produkte zur Aufbereitung der Instrumente von ALPRO werden seit über einem Jahrzehnt von führenden Dentalgerätheherstellern empfohlen. Die Serie umfasst drei Komponenten: WL-clean, WL-cid und WL-dry, die eine umfassende Reinigung, Desinfektion und Trocknung von zahnmedizinischen Übertragungsinstrumenten ermöglichen. Durch die korrekt durchgeführte Reinigung, Desinfektion und Pflege der Instrumente werden deren Lebensdauer erheblich verlängert. Selbstverständlich ist die Aufbereitung mit der WL-Serie nicht nur praxisgerecht und anwenderfreundlich, sondern auch validierbar.

Gemeinsam mit Normec Valitech – einem akkreditierten Prüflabor und führenden Partner für Prozessvalidierungen – wurde hierfür ein Konzept entwickelt, das Zahnarztpraxen eine Validierung mit minimalem Aufwand bietet. Die Abläufe für Produkte der WL-Serie sind leicht in den Alltag integrierbar und werden so dokumentiert, dass höchste Hygienestandards

nachweisbar und alle regulatorischen Anforderungen zuverlässig erfüllt werden. Damit verbinden sich einfache Handhabung und Effizienz mit der Sicherheit einer validierten und zukunftssicheren Aufbereitung.

WL-clean: Effektive Reinigung ohne Proteinfixierung

WL-clean ist eine gebrauchsfertige Reinigungslösung, die speziell für die nicht proteinfixierende Reinigung von Innen- und Außenflächen medizinischer und zahnmedizinischer Hohlkörperinstrumente entwickelt wurde. Dieses Medizinprodukt der Klasse I entfernt kraftvoll Protein- und Schmutzanhaftungen von Turbinen, Hand- und Winkelstücken sowie innengekühlten Instrumenten.

Die Anwendung ist denkbar einfach: Die instrumentenspezifischen und vom Instrumentenhersteller freigegebenen Adapter von ALPRO MEDICAL werden auf die Druckflasche gesteckt und die Innenreinigung am Instrument mit drei Spülstößen durchgeführt. WL-clean wird vor der Desinfektion mit WL-cid angewendet.

WL-cid: Aldehydfreie Desinfektion mit voller Viruzidie

Nach der Reinigung mit WL-clean wird WL-cid eingesetzt. Diese gebrauchsfertige

Lösung ist aldehydfrei und bietet eine voll viruzide Desinfektion der Innen- und Außenflächen von Übertragungsinstrumenten. Als Medizinprodukt der Klasse IIb sorgt WL-cid für eine zuverlässige Desinfektion für semikritisch eingestufte Hand-/Winkelstücke und Turbinen nach der Vorreinigung mit WL-clean.

WL-dry: Medizinisch reines Trocknen

WL-dry ergänzt die WL-Serie als medizinisch reines Trockenspray zur zusätzlichen Unterstützung der Reinigung nach der Reinigung und/oder Desinfektion der Innenflächen medizinischer und zahnmedizinischer Hohlkörperinstrumente.

Dies ist besonders wichtig, um Restfeuchtigkeit zu vermeiden, die als Nährboden für Keime dienen könnten und trägt zur Verlängerung der Lebensdauer der Instrumente bei. Zurück bleibt die Gewissheit eines sicheren und unauffälligen Desinfektionsprozesses, der keine Wünsche offenlässt.

ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstraße 9
78112 St. Georgen
Tel.: +49 7725 9392-0
info@alpro-medical.de
www.alpro-medical.de

RUNDUM-SORGLOS-PAKET FÜR 2D- UND 3D-RÖNTGengeräte VON ORANGEDENTAL



Anwender, die schon einmal eine defekte Röntgenröhre oder einen Sensor austauschen und bezahlen mussten, können ein Lied davon singen. Das Rundum-sorglos-Paket OD PROTECT & CARE von orangedental bewahrt Sie vor teuren Überraschungen und gibt Ihnen Planungssicherheit. Über die zwei Jahre Standardgarantie hinaus bieten orangedental/VATECH im Rahmen einer Sonderaktion, beim Kauf eines DVT oder OPG, zehn

Jahre OD PROTECT & CARE ohne Aufpreis an. Die Garantie umfasst alle Teile (Dienstleistungen und Verbrauchsteile wie z.B. Schläfenstützen oder Kinnauflagen sind ausgenommen). Weiterhin beinhaltet OD PROTECT & CARE ein Jahr byzz Nxt Wartungsvertrag, der die kostenlose Nutzung des 365-Tage-Hotline-Services ermöglicht sowie regelmäßige Updates für die byzz Nxt Software enthält (automatische

Verlängerung oder Kündigung drei Monate vor Ablauf). Diese Aktion ist ganz besonders für Praxisgründer interessant, da gerade in der Anfangsphase Planungssicherheit ein wichtiges Thema ist. Da VATECH seine Röntgenröhren und Sensoren in Eigenfertigung und mit einzigartiger Qualität und Zuverlässigkeit herstellt, kann Ihnen orangedental/VATECH dieses außergewöhnliche Angebot anbieten.

Im Rahmen einer Garantie-Aktion bietet orangedental für das zweite Halbjahr 2025 die zehn Jahre OD PROTECT & CARE im Wert von bis zu 10.290 Euro ohne Aufpreis an.

orangedental Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental Sieben-Tage-Hotline, sowie das zwölfköpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

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

AMALGAMABSCHIEDER 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 Ressourcenverschwendung 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 entgegenwirkt. 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



*INDEM PRAXEN IHREN VOLLEN
AMALGAMABSCHIEDER-BEHÄLTER MIT MEDENTEX
ENTSORGEN, SCHENKEN SIE DIESEM EIN ZWEITES LEBEN UND
HANDELN ACHTSAM GEGENÜBER DER UMWELT.*

VDDI-LEITFADEN ZUR ENTSORGUNG VON 3D-DRUCKABFÄLLEN UNTER MITWIRKUNG VON ENRETEC

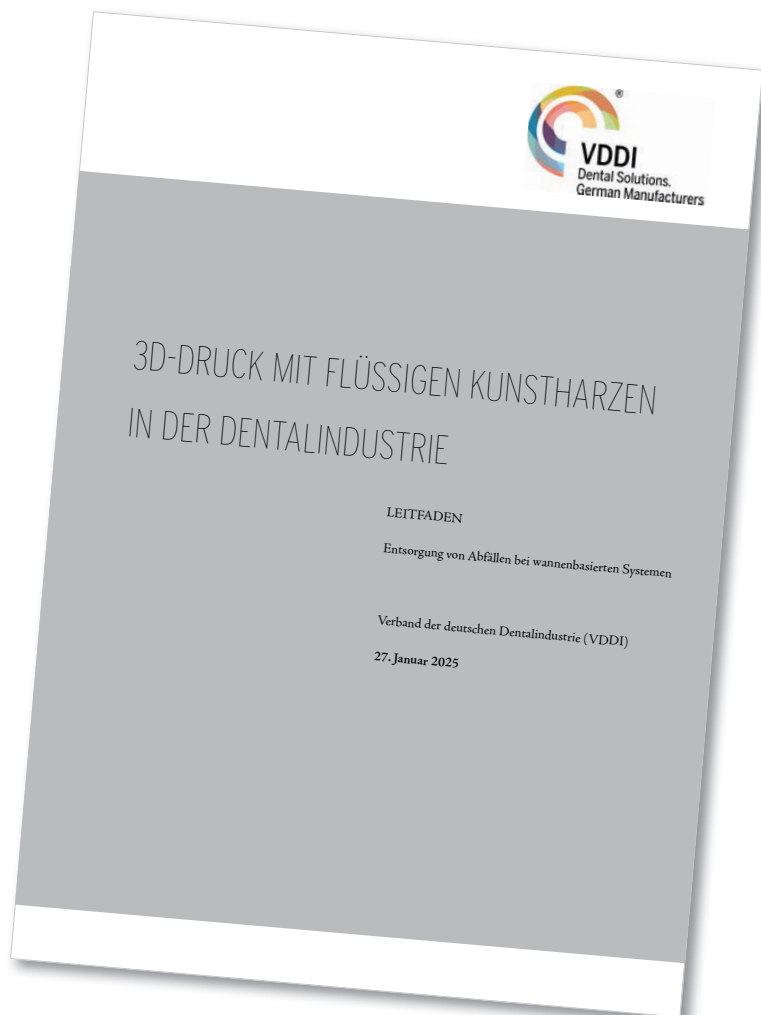
Zur Herstellung von Medizinprodukten wird zunehmend das 3D-Druckverfahren eingesetzt. Mit den rechtlichen Auswirkungen auf die Hersteller befasst sich seit Oktober 2016 intensiv der eigens dafür gegründete „Arbeitskreis 3D-Druck“ des Verband der deutschen Dental Industrie. Infolgedessen wurden im Jahr 2018 ein erstes und 2022 ein zweites Positionspapier zum Umgang mit Sonderabfällen veröffentlicht. Nun folgte im Januar 2025 eine dritte Ausarbeitung, die einen Leitfaden zur Entsorgung von 3D-Druckabfällen enthält.

Problemlösung für Problemstellung gefunden

Pionier bei der Entsorgung von Resten aus dem 3D-Druck wie Resine und Isopropanol ist der Entsorgungsexperte enretec aus Velten. Das Unternehmen ist Mitglied des erwähnten Arbeitskreises und lieferte wertvolles Know-how sowie Impulse für die konkrete Umsetzung eines regelkonformen und umweltschonenden Recyclingkreislaufs dieser Abfallgruppe.

Unterschätzte und oftmals unbekannte Risiken für Mensch und Natur

Resin-3D-Druck ist ein Verfahren, bei dem ein flüssiges Kunstharz (Resin) zu dreidimensionalen Objekten ausgehärtet wird. Resin-Drucker nutzen UV-Licht, um das Harz Schicht für Schicht auszuhärten. Da bei lichthärtenden Kunststoffen nach dem Druck eine Reinigung notwendig ist, um die Inhibitionsschichten zu entfernen, nimmt auch der Umlauf von Lösungsmitteln wie Isopropanol zu. Werden diese Stoffe nicht ordnungsgemäß entsorgt, können sich Toxine aus den Abfällen in der Umwelt und in Organismen anreichern. So können sie zur Belastung für unseren Planeten werden und auch wiederum unsere Gesundheit durch belastete Lebensmittel oder die Verstärkung von negativen Umweltfaktoren beeinflussen.



Zum Leitfaden
von Januar 2025

Downloadempfehlung für jede Praxis und jedes Labor

Der Workflow zur korrekten Entsorgung von Kunstharzen sowie Empfehlungen für deren Vor- und Nachbereitung finden sich auf Seite 9 des Leitfadens. Interessierte finden hier alle relevanten Informationen rund um die Klassifizierung als Gefahrstoff, die fachgerechte Entsorgung, zur Entsorgung von benetztem Material, der Verwendung von Schutzkleidung sowie zur Entsorgung von im 3D-Druck verwendeten Chemikalien und benutzten Hilfsmitteln.

Gut zu wissen: enretec unterstützt bei der fachgerechten Entsorgung aller Verbrauchsmaterialien aus dem Segment 3D-Druck. Jetzt Einführungsangebot samt Logistik und Entsorgungsleistungen nutzen.



enretec
entsorgung. effizient. einfach.

ENRETEC GMBH
www.enretec.de

BESTMÖGLICHES ERGONOMISCHES ARBEITEN AUF KLEINSTEM RAUM

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

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 ROD bietet bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum. Die große Reichweite der Schwingbügel und die sehr langen Instrumentenschläuche mit 900 mm Länge erlauben es dem Zahnarzt bzw. der Assistenz, Patienten problemlos aus der Hinterkopfposition sowie aus der

seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln, was eine Anpassung an verschiedene Behandlungsstile ermöglicht. Die Führungsrolle am Ende des Schwingbügels kann nach links und rechts schwenken und führt den Schlauch des Handstücks mit weniger Reibung, um eine bequeme Körperhaltung zu gewährleisten, auch wenn der Zahnarzt bzw. die Assistenz davon entfernt positioniert ist. Die Zugkraft kann eingestellt werden, um das Gewicht jedes Handstücks anzupassen und so die Belastung der Hand des Zahnarztes über den Bereich von Null bis zum vollständigen Ausziehen zu reduzieren (angemeldetes Patent). Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position. Technisch durchdacht befinden sich die Anschlusspunkte auf der Frontseite der Bodendose. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 ROD zum idealen Nachfolger für Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Tel.: +49 6172 177280-0
www.belmontdental.de



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

„DAILY DRIVER“: NEUE INNOVATIVE 2-IN-1-PROPHYLAXEEINHEIT

NSK präsentiert Varios Combi Pro2, eine innovative 2-in-1-Propylaxeeinheit, die Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit auf ein neues Niveau hebt. Es überzeugt nicht nur durch seine fortschrittliche Funktionalität, sondern auch durch eine einfache Bedienung und höchste Anpassungsfähigkeit an individuelle Behandlungsformen und Patientenbedürfnisse.

Das innovative Gerät kombiniert auf komfortable Weise die Funktionen

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

Während die bewährte Außenführung des Pulverstroms fortgeführt wird, wurden zahlreiche neue Features integriert. Erstmals in dieser Produktkategorie kommt ein Scalerhandstück aus Titan mit LED-Beleuchtung zum Einsatz, das durch seine herausragende Lebensdauer und exzellente Haptik überzeugt. Auf der Pulverseite steht eine neue Jet-Düse für feinkörnige Pulver zur Verfügung, die auch bei der Supra-Anwendung höchste Effizienz bietet. Die multifunktionale, kabellose Fußsteuerung, das ausgeklügelte Entkeimungssys-

tem sowie erwärmbares Wasser, sind nur einige von vielen neuen Features, die den Arbeitsalltag erleichtern.

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



Hier gibts mehr Infos
zum Varios Combi Pro2.

NSK EUROPE GMBH

Tel.: +49 6196 776060
www.nsk-europe.de



DENTONA GOES FACHHANDEL: PREMIUM-MARKEN NEU GEDACHT

dentona geht neue Wege – und öffnet seine Markenwelt für den Dentalfachhandel. Ab sofort können Handelspartner auf ein starkes dentona-Portfolio aus Dentalgipsen, Premium-Harzen für den 3D-Druck und CAD/CAM-Fräswerkstoffen zugreifen. Damit erweitert das Dortmunder Unternehmen seine Vertriebsstrategie um einen zusätzlichen Kanal – und bietet Partnern die Möglichkeit, neue Zielgruppen zu erschließen.

„Viele Dental- und Praxislabore bestellen gern über ihre gewohnten Handelspartner“, erklärt Carsten K. Wilkesmann, Vorstand der dentona AG. „Deshalb machen wir unsere Produkte für den Fachhandel verfügbar – mit einem klaren Fokus auf Partnerschaft und echten Mehrwert.“

Was dentona für Händler attraktiv macht

dentona bringt starke Markenprodukte in den Handel – und damit neue Verkaufsthemen mit echtem Alleinstellungsmerkmal. Das Unternehmen steht für zahntechnische Werkstoffe aus eigener Entwicklung und Fertigung. Produkte wie die null-expansiven ZERO-Gipse oder der Premium-Stumpfgips dentona No.1 genießen in der Branche einen hervorragenden Ruf. Auch digital ist das Portfolio breit aufgestellt – mit der op-



tiprint-Serie für den 3D-Druck (inkl. Harzen für Interimsversorgungen, Schienen, Modelle und Mundschutz) sowie den thermoelastischen optimill-Fräsronden. Händler profitieren zudem von einem umfassenden Servicepaket: Wissenstransfer bei CAD/CAM-Materialien und Prozessen, praktische Schulungen, attraktive Konditionen, Experten-Support.

Erschließung neuer Marktpotenziale

„Der Handel hat ein starkes Potenzial, dentona Markenartikel flächendeckend

zu platzieren, weil unser Vertrieb sich seit einiger Zeit immer stärker auf beratungsintensive CAD/CAM-Systeme konzentriert. Das schafft neue Marktchancen – eine klassische Win-win-Situation“, so Wilkesmann.

DENTONA AG
www.dentona.de



VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
dz-redaktion@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

+49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

VORSTAND

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

+49 341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
+49 341 48474-0 hiller@oemus-media.de
+49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

ANZEIGENDISPOSITION

Lysann Reichardt
Bob Schliebe

+49 341 48474-208 l.reichardt@oemus-media.de
+49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Stephan Krause

+49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
+49 341 48474-137 s.krause@oemus-media.de

ANZEIGEN

ACTEON	2
ALPRO	35
Belmont	23
BVD	56, 57
dental bauer	47
enretec	4
Hager & Werken	39
Henry Schein	51
KaVo	29
medentex	33
Messe Stuttgart	27
METASYS	45
NSK	5, 17
OEMUS MEDIA	19, 37, 67
orangedental	68
SciCan	49

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V.
Burgmauer 68, 50667 Köln

Tel.: +49 221 2409342
Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise

Die DENTALZEITUNG erscheint 2025 mit 4 Ausgaben + einer Sonderausgabe „Nachlese zur IDS“. Preisliste vom 01.01.2025

PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann
(V. i. S. d. P.)

+49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

REDAKTION

Christin Hiller

+49 341 48474-0 c.hiller@oemus-media.de

Redaktionsanschrift

siehe Verlagssitz

KORREKTORAT

Ann-Katrin Paulick
Sebastian Glinzig

+49 341 48474-126 a.paulick@oemus-media.de
+49 341 48474-128 s.glinzig@oemus-media.de

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare (IVW 4/2024)

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 20,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 5,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 4 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 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 Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile 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. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

BEILAGEN

SDI	Beilage
W&H	Titelpostkarte



Die Adressen der einzelnen
Dentalfachhändler finden Sie hier:
www.bvdental.de/fachhaendler

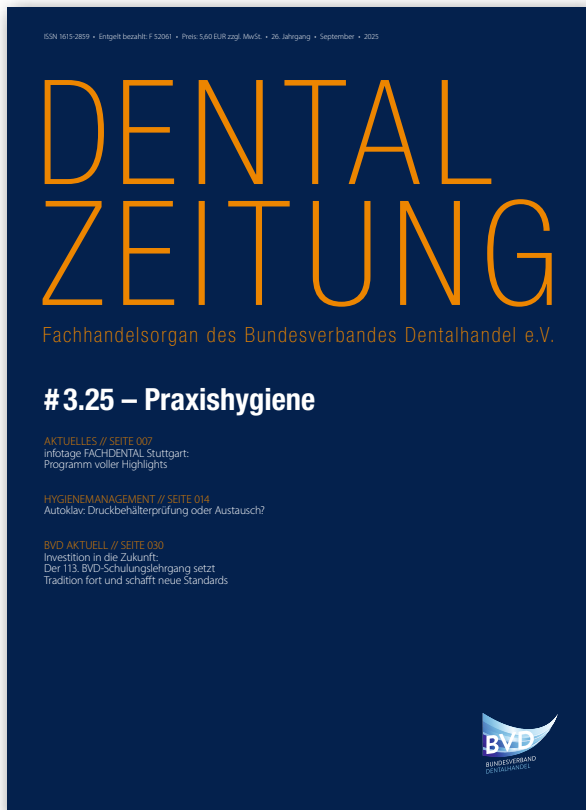
Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:
WWW.OEMUS-SHOP.DE

DENTALZEITUNG • OEMUS MEDIA AG • OEMUS.COM • DENTALZEITUNG.COM

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

☐ Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 25,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum _____

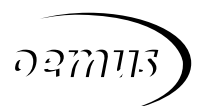
Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-201
Fax: +49 341 48474-290
abo@oemus-media.de
www.oemus.com

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____



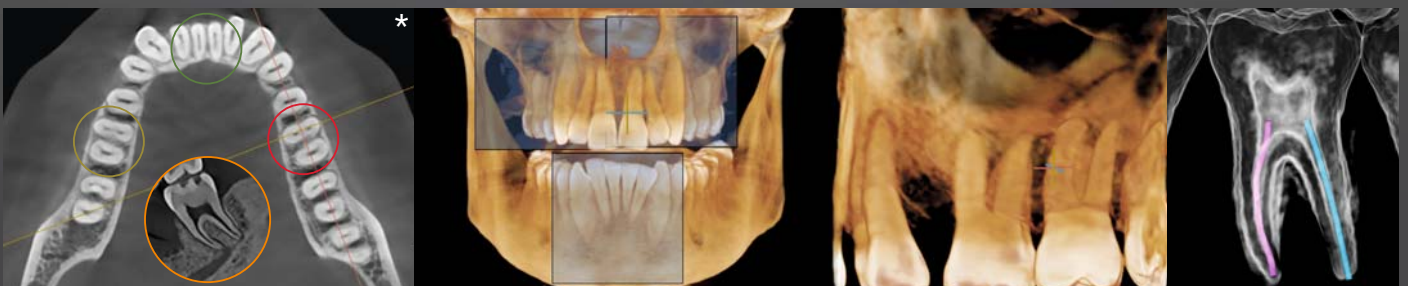
Green Xevo

„Noch besser als besser“



Eine Bildqualität, die Sie noch nie gesehen haben!

- ✓ Unschlagbare Bildqualität durch 420° Rotation für höchste Datenqualität im Workflow
- ✓ Endo-Analysemodul in der byzzEz3D-i Software
- ✓ Übersichtsaufnahme 12 x 9 (*) in 200 µm mit Endomodus
- ✓ Ultrahohe Auflösung (49 µm Voxelgröße) im Endomodus
- ✓ bis zu 3 Detailaufnahmen in 70 µm
- ✓ byzz nxt: Digitale Integration mit offenen Schnittstellen für den offenen Workflow
- ✓ Extrem kurze Scanzeiten (ab 2,9 Sekunden)



Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:
Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de | www.orangedental.de

orangedental 
premium innovations