

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin



3. 25

11.21.19 | Langnau | September 2025 | ISSN 1420-0400 | Preis: 3.50 EUR zzgl. MWSt.

© Photo by raphael-nast on Unsplash

027113

Abrechnungsexperte in 3 Monaten!

Mit unserem Online-Lehrgang
**ABRECHNUNGS-
MANAGER/-IN**



berufsbegleitend und praxisnah

Guided Learning 24/7 abrufbar

regelmäßige Live-Sprechstunden

WAS ERWARTET EUCH IM HEFT?

Ein Highlight:

Das Interview mit Dr. Heiko Wingenfeld
(CDU), Oberbürgermeister der Stadt Fulda

„Unser Ziel ist es, ein Gesamtpaket zu schaffen, das weit über das reine Studium hinausgeht. Geplant ist ein Modellstudiengang Zahnmedizin, der durch seine besondere Attraktivität überzeugen soll: praxisnah, interdisziplinär, in kleinen Gruppen, mit einer innovativen Verzahnung von Forschung, Lehre und Patientenversorgung. Herzstück wird eine hochmoderne Zahnklinik sein, die wir in den kommenden Jahren aufbauen möchten.“

(Dr. Heiko Wingenfeld)

→ Mehr dazu ab S. 8

S.8



© Stadt Fulda

In Fulda soll eine neue Zahnklinik entstehen – was es dazu braucht, wer alles involviert ist und vor allem, wie lange so ein Unterfangen dauert, erläutert der Oberbürgermeister der Stadt, Dr. Heiko Wingenfeld.

INHALT

› STUDIUM

- 4 News
- 6 Seniorenzahnmedizin in der Lehre: Die neue Approbationsordnung ist eine Chance!
- 8 Stay tuned in Fulda!
- 12 Sezieren: Kein einfacher Mix aus Ehrfurcht und Übung
- 14 Starke Formate, ein Ziel – FVDZ stärkt den Nachwuchs
- 16 Neuer Phantomsimulationssaal am Standort Halle (Saale)

› PRAXIS

- 18 News
- 20 Interdisziplinäres Agieren für die Kinderzahnheilkunde
- 22 Controlling ist Chefsache – und kein Hexenwerk!
- 24 Termin gebucht, Patient nicht da ... was nun?

› MARKT

- 26 News
- 28 Vom Wasserwerk zur Wohlfühlpraxis
- 32 Eine Firmenbesichtigung, bitte!
- 34 Die Formel für zufriedene Patienten
- 36 Produkte

› LEBEN

- 40 News
- 41 Im Eiltempo entspannen
- 42 Impressum

Starke Mietbelastung für Studierende

Beunruhigende Zahlen: Im Jahr 2024 gaben Studierende mit eigenem Haushalt 53 Prozent des verfügbaren Haushaltseinkommens für die Miete aus. Das ist deutlich mehr als die Wohnkostenbelastung der Gesamtbevölkerung, die im Schnitt bei 25 Prozent liegt. 62 Prozent der Studierenden-Haushalte gelten als überlastet – in der Gesamtbevölkerung liegt der Anteil der durch Wohnkosten überbelasteten Haushalte bei 12 Prozent.

Quelle: Statistisches Bundesamt



Studienkredit-Test 2025

Der im Juli veröffentlichte Studienkredit-Test 2025 des Centrums für Hochschulentwicklung zeigt einen erneuten Tiefstand bei der Zahl der neu abgeschlossenen Studienkredite in Deutschland. Das liegt insbesondere daran, dass die Nachfrage nach dem KfW-Studienkredit stark eingebrochen ist.

Quelle: CHE Centrum für Hochschulentwicklung gGmbH | Deutsches Studierendenwerk

Matthias Anbuhl, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Studierendenwerks, äußert sich hierzu kritisch:

„Dass die Nachfrage nach dem wichtigsten Studienkredit, jenem der KfW, auf ein Allzeit-Tief gefallen ist, kann niemanden überraschen. Denn der Zinssatz ist seit mehreren Jahren unzumutbar hoch. Derzeit liegt er bei 6,31 Prozent, zwischenzeitlich lag er sogar bei mehr als 9 Prozent – doppelt so hoch wie ein Immobilien-Kredit. Das ist ein echter sozialpolitischer Skandal. Man muss weiterhin den Studierenden klar davon abraten, ihr Studium ausschließlich über diesen Kredit zu finanzieren. Das Verschuldungsrisiko ist und bleibt viel zu hoch; es droht die Schuldenfalle.“

Neues Lehrgebäude in Bonner Zahnklinik

Seit Juni verfügt die Zahnklinik am Universitätsklinikum Bonn (UKB) über ein neues Lehrgebäude. Der hochmoderne Neubau bietet auf über 5.400 Quadratmetern Raum für innovative Lehrformate, darunter digitale und analoge Patientensimulationen sowie virtuelle 3D-Zahnbehandlungen. Durch die Integration dieser modernen Technologien wird die praxisnahe Ausbildung der Studierenden weiter unterstützt. Und noch ein Pluspunkt: 150 Fahrradstellplätze und ein Studierendencafé fördern zusätzlich die Aufenthaltsqualität und das soziale Miteinander auf dem neuen Science Campus.

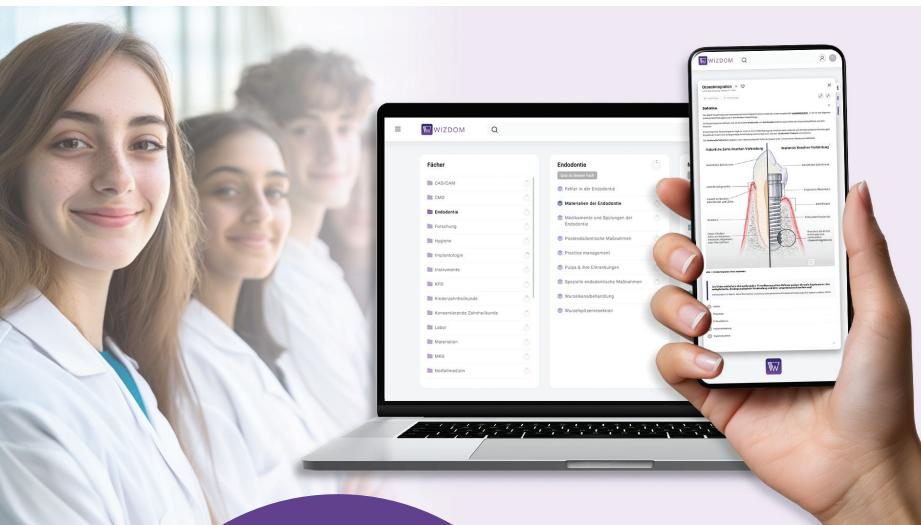
Quelle: Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn



Weniger BAföG-Geförderte 2024

Nachdem die Zahl der BAföG-Geförderten in den Jahren 2022 und 2023 leicht angestiegen war, ist sie 2024 um vier Prozent gesunken und befindet sich damit auf dem niedrigsten Stand seit dem Jahr 2000. Im Durchschnitt erhielten die Geförderten 635 Euro pro Monat, im Jahr 2023 waren es noch 640 Euro. Dabei waren 79 Prozent der Geförderten (483.800) Studierende und 21 Prozent (129.000) Schüler. Auch wurden anteilig wieder mehr Frauen als Männer gefördert, 59 zu 41 Prozent, womit sich der Trend aus den Vorjahren fortsetzt.

Quelle: Statistisches Bundesamt



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

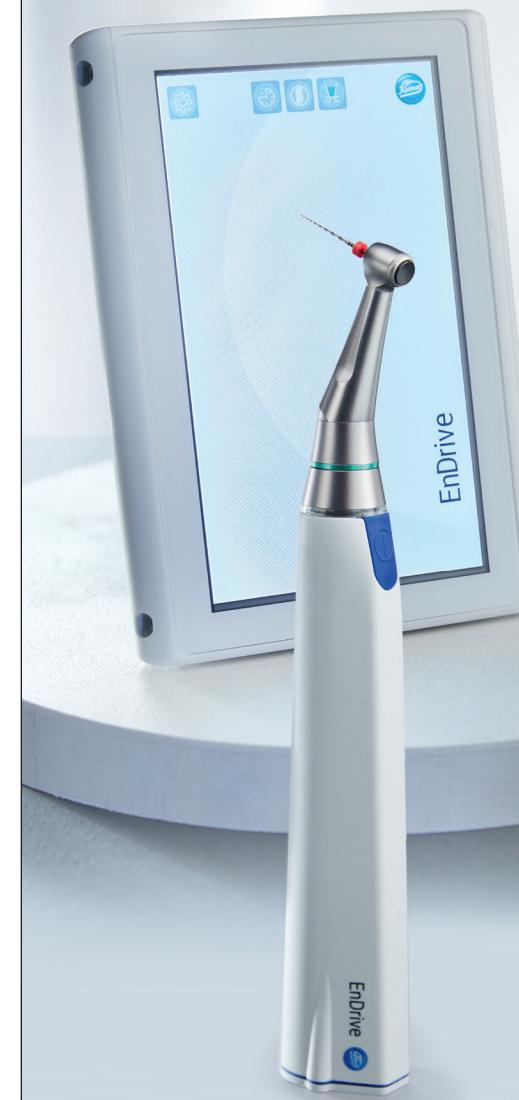
So leicht geht **WIZDOM**

WIZDOM ist die erste digitale Lernplattform für Zahnmedizin. Sie kombiniert multimediale Lernkarten, anschauliche Videos und Multiple-Choice-Fragen mit durch künstliche Intelligenz (KI) gestützten Funktionen wie personalisierten Lernpfaden und realistischen Prüfungssimulationen. Eine integrierte Statistikfunktion hilft dabei, Fortschritte zu analysieren und gezielt Schwächen zu bearbeiten. Alle Inhalte werden von Experten erstellt und regelmäßig aktualisiert, um Studierende optimal zu unterstützen.

Quelle: www.wizdom.me

Komet EnDrive.

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



Erfahren Sie mehr!

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



Seniorenzahnmedizin in der Lehre:

Die neue Approbationsordnung ist eine Chance!

Text: Marlene Hartinger

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

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

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



Haltung entsteht vor allem durch Erleben, Reflektion und Begegnung. Deshalb ist es so wichtig, dass Studierende frühzeitig direkten Kontakt zu Menschen mit Unterstützungsbedarf haben.

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

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



© Universitätsklinikum Freiburg

Dr. Anna-Lena Hillebrecht ist Funktionsoberärztin an der Klinik für zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Freiburg.

Sie ist Spezialistin für Seniorenzahnmedizin (DGAZ) und leitet in Freiburg den Bereich Gerostomatologie.

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

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

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

VOLLE ENERGIE FÜR DIE EIGENE PRAXIS

MIT DAMPSOFT ERFOLGREICH GRÜNDEN



100 % Leistung von Anfang an

Dampsoft bietet maßgeschneiderte Softwarelösungen für Ihre Zahnarztpraxis. Dank der digitalen Helfer wird der Verwaltungsaufwand minimiert und die Effizienz gesteigert. Darauf vertraut bereits jede dritte Zahnarztpraxis in Deutschland – wann schalten Sie auf volle Power?

Jetzt Angebot entdecken:

www.dampsoft.de/startup



DAMPSOFT

Stay tuned in Fulda!

Text: Paul Bartkowiak

INTERVIEW >>> Die Stadt Fulda hat die Gründung einer zahnmedizinischen Hochschule beantragt. Der Bedarf an neuen Lehrstandorten der Zahnmedizin ist gegeben, da wird ein solches Vorhaben ja eher zügig und problemlos umzusetzen sein. Pustekuchen! Wie komplex das Ganze ist, erläutert Oberbürgermeister Dr. Heiko Wingenfeld (CDU) im exklusiven *dentalfresh*-Interview.



© Stadt Fulda

Herr Dr. Wingenfeld, was umfasst die Antragstellung für eine neue zahnmedizinische Hochschule?

Die Antragsstellung war ein sehr anspruchsvoller und komplexer Prozess, den wir über viele Monate hinweg mit großer Sorgfalt vorbereitet haben. Wir haben die rechtlichen Rahmenbedingungen intensiv geprüft und den Antrag in enger und kontinuierlicher Abstimmung mit dem Hessischen Ministerium für Wissenschaft und Forschung, Kunst und Kultur erarbeitet. Am 15. Juli 2025 konnten wir schließlich den Antrag auf Anerkennung als staatlich anerkannte, universitäts-gleichgestellte Hochschule beim HMWK und beim Wissenschaftsrat in Köln einreichen – ein wichtiger Meilenstein. Parallel dazu haben wir die Trägergesellschaft für die zukünftige neue Hochschule gegründet. Sie wird von einem starken Führungsteam getragen: Frau Sophie Hillenbrand und Frau Lea Remmert als kaufmännische Geschäftsführerinnen sowie Dr. Achim Hellinger als akademischer Geschäftsführer und zukünftiger Gründungspräsident. Gemeinsam mit Dr. Thomas Menzel wird er den Aufbau der Hochschule während der Gründungsphase lenken und gestalten. Nun beginnt das Dia-

logverfahren mit den Gutachtern des Wissenschaftsrats, in dem wir unser Konzept detailliert darlegen. Wir sind optimistisch, dass uns die breite Unterstützung – unter anderem durch die Landeszahnärztekammer Hessen und die Kassen-zahnärztliche Vereinigung Hessen – Rückenwind geben wird. Wichtig ist: Die endgültige Entscheidung über die Umsetzung des Projekts liegt bei den städtischen Gremien und soll im Jahr 2026 getroffen werden.

Ab dem Wintersemester 2027 sollen die ersten 48 Studierenden starten. Wie realistisch ist dieser Fahrplan?

Der Zeitplan ist ehrgeizig, aber wir halten ihn für machbar. Ein entscheidender Zwischenschritt ist die Entscheidung des Wissenschaftsrats, die wir in der ersten Jahreshälfte 2026 erwarten. Sollte diese positiv ausfallen, entscheiden im Anschluss die städtischen Gremien über die endgültige Umsetzung des Projekts. Parallel dazu prüfen wir bereits intensiv die Rahmenbedingungen, vergleichen mögliche Standorte und entwickeln erste Konzepte für das Team und die Infrastruktur. Das ist ein Prozess, den wir sehr sorgfältig und gemeinsam

„Wir sind zuversichtlich, dass Fulda nicht nur ein überregional sichtbarer, moderner Hochschulstandort für Zahnmedizin werden kann, sondern auch ein Ort, an dem junge Menschen nach dem Studium dauerhaft sehr gute Perspektiven für ein Leben und Arbeiten in der Region finden.“
 (OB Dr. Heiko Wingenfeld)

mit allen Partnern gestalten. Wenn alles wie geplant verläuft, können wir 2027 starten – und den ersten Jahrgang in einer modernen, praxisnahen und hochspannenden Lernumgebung willkommen heißen.

Die Trägergesellschaft soll als gGmbH mit Beteiligung von Klinikum und Stadt gegründet werden. Worin liegen die Vor- und Nachteile dieser Struktur hinsichtlich Steuerung, Finanzierung und langfristiger Nachhaltigkeit?

Die gewählte Struktur mit Klinikum und Stadt Fulda als Gesellschafter ist ein großer Vorteil: Das Klinikum bringt als Mehrheitsgesellschafter medizinische Spitzenkompetenz, modernste Strukturen und ein starkes Netzwerk ein. Die Stadt wiederum stellt sicher, dass das Projekt tief in der Stadtentwicklung und im regionalen Bildungsprofil verankert ist. Gemeinsam mit der Stadtentwicklungsgesellschaft und in enger Zusammenarbeit mit Partnern wie der Hochschule Fulda schaffen wir so ein stabiles Fundament. Wichtig als Stadt Fulda ist uns zudem, die bereits vor Ort tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte aktiv einzubeziehen. Unser Ziel ist ein konstruktives Miteinander, von dem beide Seiten profitieren: Die Studierenden erhalten wertvolle Einblicke in die praktische Versorgung, während die niedergelassenen Kolleginnen und Kollegen durch die Zusammenarbeit und den engen Austausch neue Perspektiven und Unterstützung bei Fragen der Praxisnachfolge gewinnen können. So schaffen wir ein Modell, das sowohl für die Studierenden als auch für die Region langfristig nachhaltig wirken kann. Als gGmbH stehen zudem nicht wirtschaftliche Interessen im Vordergrund, sondern der Bildungs- und Versorgungsauftrag. Das sichert langfristige Nachhaltigkeit und eröffnet die Chance, Fulda als Bildungsstandort noch attraktiver zu gestalten – weit über die Region hinaus.



Diamond **experts**
 since 1996



Vielfalt für Praxis und Labor

*über 1.500 verschiedene
Diamantschleifinstrumente
in 60 Grundformen
bis zu 6 Körnungen
und 14 Durchmessern*

Qualität made in Germany

Unsere Unimatrixdiamantierung garantiert exzellenten Rundlauf, ein perfektes Schliffbild und lange Lebensdauer.



Besuchen Sie unseren
Onlineshop auf www.nti.de

NTI-Kahla GmbH - Rotary Dental Instruments
 Im Camisch 3 • D-07768 Kahla/Germany
 Tel. 036424-573-0
 E-mail: verkauf@nti.de • www.nti.de



© Stadt Fulda

Das Team bei der Antragstellung (v.l.n.r): Fuldas Oberbürgermeister und unser Interviewpartner Dr. Heiko Wingenfeld, Sophie Hillenbrand (Kaufmännische Geschäftsführung), Priv.-Doz. Dr. Achim Hellinger (Akademischer Geschäftsführer und Gründungspräsident), Lea Remmert (Kaufmännische Geschäftsführung) und Priv.-Doz. Dr. Thomas Menzel (Vorstand Klinikum Fulda).

Wie möchten Sie als Stadtverwaltung sicherstellen, dass Studierende auch aus anderen Regionen nach Fulda kommen und der Stadt verbunden bleiben, etwa in Form von Bleibeperspektiven oder regionalen Verankerungen? Unser Ziel ist es, ein Gesamtpaket zu schaffen, das weit über das reine Studium hinausgeht. Geplant ist ein Modellstudiengang Zahnmedizin, der durch seine besondere Attraktivität überzeugen soll: praxisnah, interdisziplinär, in kleinen Gruppen, mit einer innovativen Verzahnung von Forschung, Lehre und Patientenversorgung. Herzstück wird eine hochmoderne Zahnklinik sein, die wir in den kommenden Jahren aufbauen möchten. Darüber hinaus planen wir, den Campus direkt in der Innenstadt zu verankern – mit kurzen Wegen, einer lebendigen Atmosphäre und Wohnraum für Studierende in unmittelbarer Nähe. Zusätzlich arbeiten wir an Konzepten zur langfristigen Bindung der zukünftigen Studierenden: etwa Stipendienprogrammen, gezielten Marketingmaßnahmen, regionalen Kooperationen und attraktiven Karriereperspektiven. Gerade die enge Vernetzung mit den Zahnärzt/-innen in der Region eröffnet hervorragende Chancen – viele Praxen stehen in den kommenden Jahren vor der

Frage der Nachfolge, wovon unsere Absolvent/-innen profitieren könnten.

Fulda selbst bietet dabei beste Rahmenbedingungen: Die Stadt liegt zentral in Deutschland, ist hervorragend angebunden und bietet eine sehr hohe Lebensqualität – kurze Wege, kulturelle Angebote, Freizeitmöglichkeiten und eine sehr angenehme, sichere Wohnatmosphäre. <<<

Fulda fetzt!

In der Stadt Fulda leben derzeit rund 70.000 Menschen. Die Stadt hat eine hohe Lebensqualität zu bieten. Das liegt nicht nur an den guten strukturellen Rahmenbedingungen und der Atmosphäre der Stadt, sondern auch an dem hohen Freizeitwert und guten Einkaufsmöglichkeiten. Die Innenstadt ist geprägt von vielen inhabergeführten Geschäften sowie einer großen Auswahl an Restaurants, Bars und Hotels. Grünflächen und Naturräume in der Stadt sowie die beiden Mittelgebirge Rhön und Vogelsberg quasi vor der Haustür bieten zahlreiche Möglichkeiten für eine abwechslungsreiche Freizeitgestaltung mit Wandern, Klettern, Mountainbiking und Skifahren, Snowboarden, Kitesurfen, aber auch Gleitschirm- oder Segelfliegen auf der Wasserkuppe.

Quelle: www.fulda.de



Empfehlen Sie die Nr. 1 Marke bei Schmerzempfindlichkeit*

Mit 5 % NovaMin

Wirksamer Schutz vor Schmerzempfindlichkeit
durch die innovative Bioglas-Technologie mit NovaMin

- ✓ NovaMin bildet eine Schutzschicht, die härter ist als natürliches Dentin. **,1,2
- ✓ Für klinisch bestätigte, langanhaltende Linderung ab Tag 3. ***,3

*Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeföhrten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach den Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Schmerzempfindlichkeit. Sensodyne umfasst die gesamte Produktfamilie. ** Bildung einer zahnschmelzähnlichen Schutzschicht über freiliegendem Dentin in Labortests. *** bei 2x täglicher Anwendung.

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

Profitieren Sie von unserer **Wissensplattform** –
von Experten für Experten

Kostenlose Produkt-Muster

Neueste klinische Daten

CME-Webinare

Beratungsmaterialien zum Download



Referenzen:

1. Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 68–73. **2.** Haleon, Data on File 2024, Report QD-RPT-118201. **3.** Creeth JE. et al. J Dent Res 2025; 104 (Spec Iss A): 0355.

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

Sezieren: Kein einfacher Mix aus Ehrfurcht und Übung

Text: Greta Köszehy

SEZIERKURS >>> Lernen am Phantombkopf ist eine Sache, an Körperspender-Menschen zu üben, eine ganz andere. Welche Wahrnehmungen damit einhergehen, verrät Greta aus ihrem Studi-Alltag.

Als wir im zweiten Semester den Sezierraum betraten, lag eine besondere Stimmung in der Luft: Respekt, Anspannung und auch ein leiser Moment des Innehaltens. Vor uns lagen die Körperspender-Menschen, die sich dazu entschieden hatten, ihr Leben über den Tod hinaus in den Dienst der Ausbildung zu stellen. Diese erste Begegnung werde ich nie vergessen.

Wissenschaftlichen Blick üben

Ich erinnere mich noch gut daran, wie ich beim Öffnen der Präparationswanne nicht ganz sicher auf den Beinen stand.

Es fiel mir schwer, den wissenschaftlichen Blick sofort einzunehmen, denn die Nähe zwischen persönlicher Emotion und nüchterner Anatomie war ungewohnt. Erst mit der Zeit lernte ich, diese beiden Ebenen zu trennen – nicht, um das Menschliche zu verdrängen, sondern um den Respekt in eine professionelle Haltung zu überführen.

Fachlicher wie emotionaler Zusammenhalt

Mit jedem Präparationsschritt wurde die Anatomie greifbarer. Strukturen, die vorher nur in Lehrbüchern existier-



© lenetsnikolai – stock.adobe.com

ten, lagen nun sichtbar vor uns: Muskeln, Gefäße, Nerven. Die Präzision, mit der der menschliche Körper aufgebaut ist, beeindruckte mich zutiefst. Gleichzeitig war es ein stilles Lernen im Team, bei dem wir uns gegenseitig stützten – fachlich wie emotional. Rückblickend war der Seziorkurs einer der intensivsten Abschnitte meines bisherigen Studiums. Er hat mir nicht nur die Komplexität des Körpers gezeigt, sondern auch deutlich gemacht, dass Wissen allein nicht genügt. Es braucht Haltung, Achtsamkeit und Verantwortung. Eigenschaften, die wir als zukünftige Zahnärztinnen und Zahnärzte in gleicher Weise wie unser Fachwissen mitbringen müssen. <<<



In ihrem Podcast „Zahnis im Durchbruch“ quatschen die Hosts René und Greta regelmäßig über ihren Zahni-Alltag und Herausforderungen im Studium.

Die Folge „Lernen am Körperspender“ sowie weitere spannende Podcast-Folgen rund um den Studi-Alltag findet ihr überall, wo es Podcasts gibt.

Jetzt reinhören:



Praxisstart



Erfahren
Sie mehr



Erfolgreich
Richtung eigene
Praxis

Wir begleiten Sie von Anfang an:
praxisstart@pludent.de

Starke Formate, ein Ziel – FVDZ stärkt den Nachwuchs

Zum Verband



Text: Brigitta Mayer-Weirauch

DENTALE ZUKUNFT >>> Wie fühlt sich Verbandsarbeit an und wie bringt man jungen Zahnmedizinern näher, was berufspolitisches Engagement wirklich bedeutet? Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) zeigt: Von einer simulierten Hauptversammlung in Karlsruhe bis zum Studierendentag beim Zahnärzte-Sommerkongress in Binz – zwei starke Formate, ein Ziel.

„Wer etwas im FVDZ bewegen will, kommt um die Hauptversammlung nicht herum“, bringt es Daniel Pege, Zahnmedizinstudent im sechsten Semester aus Leipzig, auf den Punkt. Zusammen mit zehn weiteren Studierenden aus acht Universitäten nahm er am ersten Hauptversammlungs-Planspiel teil, das im Mai 2025 parallel zur Bezirksgruppentagung in Karlsruhe stattfand. Ziel war es, die Strukturen des Verbands kennenzulernen, eigene Themen zu identifizieren und Anträge zu entwickeln – so realistisch wie möglich.



© FVDZ



© FVDZ

Hauptversammlung? Können wir!

Unterstützt von Dr. Jasmin Mansournia (Bundesvorstand) und Ralf Rausch (Geschäftsführer) formulierte man Anträge zu aktuellen studiumsbezogenen Themen – darunter die Materialversorgung an Universitäten, die Finanzierung von Verbrauchsmaterialien und Fragen bei der Umsetzung der neuen Approbationsordnung.

In einer realitätsnahen Hauptversammlung, moderiert von Dr. Dimitrios Georgalis (Bundesvorstand), wurden die Anträge vor Publikum vorgestellt, lebhaft diskutiert und schließlich angenommen. Die gelungene Premiere endete mit einer persönlichen Einladung der elf Studierenden zur echten Hauptversammlung des FVDZ im Oktober in Berlin. „Wir sind die, die die Zukunft gestalten“, betonte der Bundesvorsitzende Dr. Christian Öttl. Ein klares Signal, dass der FVDZ auf Kontinuität an der Basis und frische Impulse für die Zukunft setzt.

Hands-on, Meerblick und gute Laune

Wenige Wochen später hieß es für 21 Studierende aus Greifswald, Rostock und Kiel auch in diesem Jahr wieder:

Strand statt Hörsaal. Beim 32. Zahnärzte-Sommerkongress in Binz gab es für sie einen praxisnahen Workshop zu Augmentationstechniken in der Implantologie. „Die anschauliche und praxisbezogene Herangehensweise machte das Thema auch für Studierende der unteren Semester greifbar und verständlich“, schwärmt Estelle Seeliger, Studentin im vierten Semester an der Uni Greifswald. Beim gemeinsamen Abendessen mit dem FVDZ-Vorstand, der Kongressleitung und dem Team der Bundesgeschäftsstelle entstanden intensive Kontakte und für manche sogar konkrete berufliche Perspektiven.

Hier anmelden zum Kongress
Dentale Zukunft am 7. und
8. November 2025 in Leipzig.



Ob bei der Hauptversammlung oder am Strand von Binz, der FVDZ zeigt: Nachwuchsarbeit funktioniert, wenn Austausch auf Augenhöhe, Raum für Mitgestaltung und eine Portion Teamspirit zusammenkommen. Oder, wie es eine Studentin zusammenfasste: „Das war mehr als ein Blick hinter die Kulissen. Der Sommerkongress hat uns gezeigt, wie wichtig und wirkungsvoll ein Netzwerk und gemeinsames Engagement sind.“

Zukunft beginnt jetzt

Nach der Hauptversammlung im Oktober geht es direkt weiter: Am 7. und 8. November 2025 lädt der FVDZ junge Zahnmediziner zum Kongress „Dentale Zukunft“ nach Leipzig ein. Im kompakten Wochenendformat gibt es praxisnahe Vorträge, Workshops und viel Raum, sich auszutauschen und zu vernetzen. Dabei geht es um Themen, die im Studium oft zu kurz kommen – von der Assistenzzeit und Praxisgründung über moderne Technologien wie 3D-Druck und Kariesinfiltration bis hin zu Recht, Kommunikation und Abrechnung im Praxisalltag. Referenten aus der Praxis teilen ihr Wissen und geben Raum für Fragen und Diskussionen. <<<

Die Dachterrasse der Konferenz-Location Salles de Pologne in der Leipziger Innenstadt.

SAVE THE DATE!

© Hotel Michaelis GmbH

Mehr Infos zum Kongress im Interview mit Prof. Dr. Thomas Wolf, 1. stellv. Bundesvorsitzender FVDZ.

www.alpro-medical.de



Absaughygiene ganz ohne Stress

Reinigung, Desinfektion und Pflege von Absaugsystemen

Die 2-Phasen Reinigungstechnologie von ALPRO mit der Alpro-Jet-Serie gewährleistet eine zuverlässige Aufbereitung Ihres Absaugsystems (egal ob mit oder ohne Amalgamabscheider).

Lassen Sie sich überzeugen von unseren ALPRO-Teams:

AlproJet-D mit AlproJet-W

oder

AlproJet-DD mit AlproJet-W





Die ergonomischen Arbeitsplätze sind mit Phantomköpfen der neuesten Generation mit Flüssigkeitsabsaugung ausgestattet. An den Modellen lassen sich individuelle Kiefer anbringen, um verschiedene Szenarien zu simulieren und realitätsnah üben zu können.

Neuer Phantomsimulationssaal am Standort Halle (Saale)

Text: Jonas Machner (Pressestelle Universitätsmedizin Halle)

DIGITALISIERUNG >>> Die hallesche Zahnmedizin erweitert ihre zukunftsorientierte Ausbildung: In einem eigens umgebauten Bereich stehen den Studierenden nun neue, modern gestaltete Arbeitsplätze zum Üben prosthetischer Behandlungsverfahren an Modellköpfen zur Verfügung.

Spezielle Scanner ermöglichen es, präzise 3D-Modelle des Gebisses zu erstellen, die anschließend digital bearbeitet werden können. So lässt sich Zahnersatz künftig digital konstruieren und anfertigen. Ziel ist es, angehende Zahnmediziner/-innen sowohl mit konventionellen als auch mit digitalen Verfahren vertraut zu machen. Für die Umsetzung investierte die Medizinische Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU) rund 700.000 Euro aus Haushaltssmitteln.

Upgrade der prosthetischen Lehre

„Bei der Versorgung von Patienten kommen noch häufig Abdruckverfahren zum Einsatz, bei denen das Gebiss mit einem Abformlöffel erfasst wird. Die Negativform wird dann mit Gips ausgegossen, um ein Modell zu erstellen. Das ist ein zeitaufwendiger und bisweilen fehleranfälliger Prozess“, erklärt Prof. Dr. Jeremias Hey, Direktor der Universitätspoliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Alterszahnmedizin. Mithilfe von sogenannten Intraoralscannern lässt sich das inzwischen auch digital erledigen. Drei mobile Geräte dieser Art setzt die hallesche Prothetik nun in der Lehre ein. „Das geht nicht nur etwas schneller, sondern wird auch als angenehmer empfunden. Die Studierenden sollen schlussendlich beide Verfahren beherrschen“, so der Zahnmediziner weiter.

24 neu eingerichtete Arbeitsplätze

Um einen Zahn beispielsweise mit einer Krone zu versehen, muss dieser zunächst präpariert werden. Dabei werden Teile der Zahnhartsubstanz entfernt, um Raum für die anschließende Versorgung zu schaffen. Anhand der per Scanner gewonnenen 3D-Daten lässt sich am Computer dann der Zahnersatz konstruieren. Anschließend wird das Design an ein Fräszentrum weitergeleitet, in dem die Werkstücke aus Keramik oder langlebigem Kunststoff entstehen. So wird der Herstellungsprozess von Kronen, Brücken und Aufbisschienen zunehmend digitaler. Im Rahmen des Studiums wenden die angehenden Zahnmediziner/-innen ihr Wissen schließlich auch bei Patienten an. Die Technik kommt in einem umgebauten Raum mit 24 neu eingerichteten Arbeitsplätzen zum Einsatz. Ab sofort findet dort der vorklinische Studienabschnitt in der zahnärztlichen Prothetik statt. Die ergonomischen Arbeitsplätze sind mit Phantomköpfen der

Ab sofort findet der vorklinische Studienabschnitt in der zahnärztlichen Prothetik in einem umgebauten Raum mit 24 neu eingerichteten Arbeitsplätzen statt.



Lehre-Vorreiterrolle

Der Studiengang Zahnmedizin wird in Sachsen-Anhalt ausschließlich in Halle (Saale) angeboten und blickt auf eine lange Tradition zurück. Die jüngste Modernisierung des Phantomsimulationssaals orientiert sich an den Zielen der neuen zahnärztlichen Approbationsordnung, die seit dem Wintersemester 2020/21 in Kraft ist und einen verstärkten Fokus auf Digitalisierung sowie eine praxisnahe Ausbildung legt. „Mit der neuen Ausstattung nehmen wir eine Vorreiterrolle ein. Damit setzen wir in Halle weiterhin Maßstäbe in der Ausbildung von Zahnmediziner/-innen der Zukunft“, fasst Prof. Dr. Heike Kielstein zusammen.

neuesten Generation mit Flüssigkeitsabsaugung ausgestattet. An diesen Modellen lassen sich individuelle Kiefer anbringen, um verschiedene Szenarien zu simulieren und realitätsnah üben zu können. Neben den praxisnahen Übungen bietet der neue Saal auch didaktische Vorteile: Arbeitsschritte lassen sich live auf einem großen Bildschirm übertragen und somit effizient vermitteln.

Ausbildung mit Blick auf die ländliche Versorgung

„Wir haben jetzt eine Technik etabliert, die dabei hilft, Zahnmediziner/-innen zusätzliche digitale Kompetenzen zu vermitteln. Durch die Möglichkeit, Datensätze schnell über große Distanzen in die Produktion zu bringen, wappen wir sie auch für die strukturellen Herausforderungen einer ländlichen Region wie Sachsen-Anhalt. Gleichzeitig modernisieren wir kontinuierlich die technische Ausstattung in der zahnmedizinischen Ausbildung. Im Hochschulranking des Centrums für Hochschulentwicklung wurde diese zuletzt im Jahr 2024 als überdurchschnittlich gut bewertet“, betont Prof. Dr. Heike Kielstein, Dekanin der Medizinischen Fakultät der MLU. <<<



busch-dentalshop.de



Qualität von Anfang an.

Attraktive Rabatte
für Studierende
und Neugründungen.
Sprechen Sie uns an.

 **Busch®**
There is no substitute for quality

PRAXIS NEWS

NEWS

Hamburg hat sie:
Deutschlands schönste ZAP



Die Praxis 32 reasons ZAHNTEAM hat mit ihrem mutigen Design den ZWP Designpreis 2025 gewonnen! Dabei überzeugte die Praxis mit einer kompromisslosen Umsetzung eines reduzierten, loungig-behaglichen Stils, der Ästhetik und Funktionalität gleichermaßen integriert. Ein cleveres Raum-im-Raum-System, angelegt durch zwei offen gestaltete Alkoven und verbunden durch Deckenlamellen mit integrierter Beleuchtung, verkörpert das Zentrum der Praxis und schafft Fokus, Wärme und Eleganz. Der Einsatz von edlen Holzoberflächen, von Samt im Alkoven-Bereich und Kautschuk als „urbaner“ Bodenbelag untermauert die exklusive Praxisphilosophie – einen Ort zu schaffen, der Patienten wie Gäste empfängt.

Hier gehts zur
Bildergalerie.



Lust, mitzumachen?

Dann bewerbt euch einfach
fürs kommende Jahr!

Alle Infos auf www.designpreis.org.



Digitale Checkliste für die ersten Jahre im Berufsleben



Hier gehts zur
Checkliste.



Wenn zu Beginn des zahnärztlichen Berufslebens zahnmedizinische Fähigkeiten im Zentrum stehen, erscheinen Kenntnisse zu Praxisführung, Honorierung und Aufbereitung oft uninteressant. Dabei sind es die Grundpfeiler für eine erfolgreiche Praxis. Um das Wissen schon zu Beginn des Berufslebens zu verbessern, wurde eine digitale, kostenfreie Checkliste vom Ausschuss Beruflicher Nachwuchs, Praxisgründung und Anstellung der Bundeszahnärztekammer und dem Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni (BdZA) erstellt.

Quelle: BZÄK | Klartext 08/25

Jetzt mitmachen beim **Wissenschaftspris!**

**Einsendeschluss ist der
31. Dezember 2025.
Alle Arbeiten müssen
digital (PDF/ E-Mail)
vorgelegt werden.**

Der Verein OraleGesundheit Inklusiv e.V. hat einen Wissenschaftspris ausgeschrieben, der wissenschaftliche Arbeiten, die sich mit Maßnahmen zur Erhaltung und Verbesserung der Mundgesundheit von Menschen mit Behinderungen, seltenen Erkrankungen oder erworbenen Fehlbildungen im Mund- und Kieferbereich beschäftigen, auszeichnet. Zugelassen sind Untersuchungen aus den Bereichen der Grundlagenforschung, klinischen Studien, Versorgungsforschung sowie Public-Health-Studien. Teilnehmen dürfen alle in Deutschland tätigen Zahnärzte, Ärzte und Naturwissenschaftler.

Quelle: OGI e.V.

ZWP-Newsletter in frischem Look

Die ZWP-Newsletter haben eine Layout-Auffrischung bekommen. Das neue Design kombiniert großformatige Bilder, klare Headlines und kompakte Teaser-Texte zu allen wichtigen Themen aus der Zahnmedizin und der Dentalbranche.

Ob wöchentlicher News-Überblick, fachspezifische Updates aus Implantologie, Endodontie oder digitaler Zahnmedizin, oder gezielte Hinweise auf CME-Fortbildungen: Sie wählen, was zu Ihnen passt. Damit sind Sie immer genau so informiert, wie Sie es für Ihren Arbeitsalltag brauchen.

Quelle: ZWP online

Hier gehts zur
Newsletter-Anmeldung.



So erhalten
Zahnärzte und
Praxisteam
tagesaktuelles
Wissen – zuverlässig
und auf den
Punkt gebracht.



Besucht den **Young Dentist Day!**

Der diesjährige Deutsche Zahnärztetag, der vom 30. Oktober bis 1. November 2025 im Estrel Congress Center Berlin stattfindet, setzt einen klaren Schwerpunkt auf die Nachwuchsförderung: Am Donnerstag, 30. Oktober, präsentieren junge Forschende ihre Arbeiten in der Wissenschaftsarena – einem Forum für Posterpräsentationen und Kurzvorträge. Der „Young Dentist Day“ am Samstag richtet sich gezielt an junge Zahnärzt/-innen, die hier Fortbildung, Austausch und erste Schritte ins berufliche Netzwerk miteinander verbinden können. Mehr Infos auf www.zmk-gemeinschaftskongress.de.

Quelle: DGZMK

Interdisziplinäres Agieren

für die Kinderzahnheilkunde

Text: Paul Bartkowiak

STUDIE »» Auf der 32. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin (DGKiZ) wurde Dr. Eva May Schraml vom Universitätsklinikum Gießen mit dem elmex®-DGKiZ-Präventionspreis für die beste wissenschaftliche Poster-Präsentation ausgezeichnet. Ihre Arbeit mit dem Titel „Telemedizin bei pädiatrischen Patienten: Vergleichbarkeit von digital und visuell erhobenen zahnmedizinischem Befund“ zeigt neue Einsatzmöglichkeiten von Intraoralscannern (IOS) auf. In einer Pilotstudie untersuchte die Preisträgerin gemeinsam mit einer interdisziplinären Arbeitsgruppe am Universitätsklinikum Gießen, inwieweit Intraoralscans, aufgenommen von nicht zahnärztlichen, jedoch medizinisch ausgebildeten Personen, vergleichbar sind mit visuell erhobenen zahnärztlichen Befunden. In der Studie zeigten sich hohe Übereinstimmungen.

Frau Dr. Schraml, was hat Sie veranlasst, sich mit Telemedizin und dem Einsatz von Intraoralscannern in der Kinderzahnheilkunde zu befassen?

Die Idee entstand aus einem interdisziplinären Ansatz im klinischen Alltag. An der Uniklinik Gießen liegen die Zahnklinik und die pädiatrischen Stationen in unterschiedlichen Gebäuden mehrere Hundert Meter auseinander – ein organisatorischer und logistischer Aufwand, insbesondere bei schwer kranken Kindern. Oft begutachten wir die kleinen Patienten daher direkt auf der Station, was jedoch teilweise nur zeitverzögert erfolgen kann.

Im Austausch mit Priv.-Doz. Dr. Nelly Schulz-Weidner (Oberärztin in der hiesigen Kinderzahnmedizin), Prof. Dr. Maximiliane Schlenz (ehemalige Oberärztin in der Prothetik in Gießen und seit November 2024 Direktorin der Prothetik des Universitätsklinikums Schleswig-Holstein, Campus Kiel), Dr. Tina Frodermann (Pädiatrie) und mir aus der MKG-Chirurgie entstand die Idee, wie Telemedizin hier unterstützen könnte.



Daraus ergab sich die zentrale Fragestellung meiner Promotion: Wie gut stimmen die Befunde von Intraoralscans mit der klassischen visuellen Untersuchung überein? Und: Können auch nicht zahnmedizinisch, aber medizinisch ausgebildete Personen Intraoralscans zuverlässig beurteilen? Unsere Ergebnisse zeigen: Ja, unter bestimmten Voraussetzungen ist das möglich!

Wie bewerten Sie das Potenzial von Intraoralscans, durchgeführt von nicht zahnärztlichem Personal?

Das Potenzial ist aus unserer Sicht groß, insbesondere in der Betreuung vulnerabler Gruppen wie zum Beispiel chronisch kranker Kinder im häuslichen Umfeld. Geschultes Pflegepersonal könnte regelmäßig Intraoralscans anfertigen, die entweder von der behandelnden Zahnarztpraxis oder direkt vor Ort ausgewertet werden. Wenn der Behandlungsbedarf auf diese Weise korrekt eingeschätzt werden kann, ließen sich unnötige Transporte vermeiden und Ressourcen gezielt einsetzen.

Auch der Verlauf von Erkrankungen wie Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) ließe sich durch regelmäßige Intraoralscans engmaschig beobachten. Wichtig ist jedoch eine qualitativ hochwertige Schulung des beteiligten Personals. Langfristig könnte auch künstliche Intelligenz eine Rolle bei der Befundung übernehmen – ein spannendes Zukunftsfeld.

In Ihrer Studie zeigte sich eine hohe Übereinstimmung zwischen digitalen und visuellen Befunden. Welche praktischen Konsequenzen könnte das für den Klinikalltag haben?

Unsere Ergebnisse bestätigen frühere Erkenntnisse, dass Intraoralscanner auch in der Kinderzahnheilkunde zuverlässig eingesetzt werden können – sowohl in der Diagnostik als auch zur Prävention und Verlaufskontrolle.

Für den interdisziplinären Klinikalltag wäre es beispielsweise denkbar, einen Intraoralscanner direkt in der Kinderklinik zu stationieren. Gerade bei Kindern mit komplexen Grunderkrankungen (z. B. onkologisch, kardiologisch oder neurologisch) kann so die zahnärztliche Versorgung verbessert und frühzeitig interveniert werden. Der große Vorteil besteht darin, dass die kontaktlose Untersuchung auch bei Kindern mit erhöhter Blutungsneigung eine schnelle und sichere Diagnostik ermöglicht. Gleichzeitig könnten regelmäßige Intraoralscans die Motivation und Mitarbeit der kleinen Patienten verbessern. Denn bei schweren Grunderkrankungen steht die Mundgesundheit häufig nicht im Vordergrund – dabei wissen wir heute, wie entscheidend eine gute Mundhygiene für den Verlauf vieler Erkrankungen ist. Die Intraoralscans tragen dazu bei, die oft „unsichtbare“ Mundhöhle für Kinder und Eltern sichtbar und greifbar zu machen.

← Preisträgerin Dr. Eva May Schraml

Gab es im Projektverlauf besondere Herausforderungen in der interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Zahnmedizin und Pädiatrie?

Zahnmedizinische Fragestellungen stehen im pädiatrischen Klinikalltag verständlicherweise oft nicht an erster Stelle – insbesondere bei schwerwiegenden Grunderkrankungen. Gleichzeitig können unbehandelte kariöse Läsionen erhebliche Beschwerden und Belastungen für die betroffenen Kinder verursachen. Glücklicherweise war die Bereitschaft zur Zusammenarbeit groß: Unsere Kollegenschaft in der Pädiatrie erkannte schnell, dass die kleinen Patienten von einem solchen interdisziplinären Versorgungsansatz klar profitieren können. Der fehlende Fokus auf die Zahnmedizin ist häufig schlicht eine Frage der Perspektive. In unserem Projekt hat es sicherlich geholfen, dass wir, mit Ausnahme von Frau PD Dr. Schulz-Weidner, alle gemeinsam studiert haben und uns daher seit Langem kennen. Ich selbst habe nach meinem Medizinstudium noch Zahnmedizin studiert und kenne somit beide Welten. Genau deshalb ist es so wichtig, dass wir voneinander lernen, enger kommunizieren und neue Technologien bekannter machen. Frau Prof. Dr. Schlenz hat zum Beispiel die telezahnmedizinische Untersuchung nach Kiel gebracht. Dort entstehen derzeit in Kooperation mit der Klinik für angeborene Herzfehler weitere Projekte zu diesem Thema. Auch Auszeichnungen wie der Posterpreis der DGKiZ oder dieses Interview tragen zur Sichtbarkeit bei und bringen vielleicht die eine oder andere neue Idee ins Rollen. <<<



„Der fehlende Fokus auf die Zahnmedizin ist häufig schlicht eine Frage der Perspektive. In unserem Projekt hat es sicherlich geholfen, dass wir fast alle gemeinsam studiert haben und uns daher seit Langem kennen. Es ist so wichtig, dass wir voneinander lernen, enger kommunizieren und neue Technologien bekannter machen. (...)

Auch Auszeichnungen wie der Posterpreis der DGKiZ oder dieses Interview tragen zur Sichtbarkeit des Themas bei und bringen vielleicht die eine oder andere neue Idee ins Rollen.“

(Dr. Eva May Schraml)

Controlling ist Chefsache – und kein Hexenwerk!

Text: Marco Habschick

PRAXISMANAGEMENT >>> Frisch in der eigenen Praxis und dann gleich das Thema Controlling auf dem Tisch, was für so manche so viel bedeutet wie Zahlenwüste, Excel-Tabellen und betriebswirtschaftliches Overload. Dabei ist Controlling kein Selbstzweck, sondern zentral und unverzichtbar für nachhaltigen Praxiserfolg. Gerade in einem dynamischen Umfeld, das zunehmend von Wettbewerb, Kostendruck und Patientenanforderungen geprägt ist, kann ein einfaches, aber professionelles Controlling den Unterschied machen – auch für kleinere Praxen.



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

Keine Angst vor Zahlen

Die gute Nachricht: Controlling muss keine Wissenschaft sein. Es geht nicht darum, möglichst komplexe Analysen zu erstellen, sondern die richtigen Kennzahlen zur richtigen Zeit zu betrachten. Auch mit einfachen Mitteln lässt sich ein wirksames Controllingsystem aufbauen – zum Beispiel mit standardisierten Monatsauswertungen, einer Liquiditätsvorschau und dem Vergleich von Soll- und Ist-Werten. Dabei ist es wichtig, die strategischen Ziele der Praxis zu kennen, um die Zahlen im Blick zu haben, die dafür entscheidend sind.

Drei konkrete Handlungsempfehlungen

© Viacheslavikus - stock.adobe.com

PRAXIS



KENNZAHLEN DEFINIEREN, DIE WIRKLICH ZÄHLEN

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



LIQUIDITÄTSPLANUNG ETABLIEREN

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



STRATEGIE UND CONTROLLING VERBINDELN

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

Fazit

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

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

Termin gebucht, Patient nicht da ... was nun?

Text: RA Angélique Rinke

RECHT >>> Zahnärztliche Bestellpraxen leben von einer effizienten Terminplanung. Wenn Patienten nicht rechtzeitig absagen oder gar ohne Vorankündigung fernbleiben, kommt es unweigerlich zu Leerlauf und finanziellen Einbußen. Obwohl die Diskussion darüber schon seit Jahren geführt wird, bleibt das Thema hochaktuell: Immer wieder müssen Gerichte entscheiden, ob und in welcher Höhe Ausfallhonorare eingefordert werden können.

Maßstäbe für Ausfallhonorare

Der Bundesgerichtshof hat in einem Urteil aus dem Jahr 2022 (Az. III ZR 78/21) klargestellt, dass Ausfallhonorare grundsätzlich durchsetzbar sein können, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- **Bestellpraxis:** Der Termin wird ausschließlich für den jeweiligen Patienten reserviert.
- **Transparenz:** Der Patient erkennt klar, dass sein Nichterscheinen zu einem Verdienstausfall führt.
- **Schriftliche Aufklärung:** Die Praxis informiert rechtzeitig über mögliche Ausfallkosten, zum Beispiel in Form von AGB, einem gesonderten Hinweis oder einem Terminzettel.

Besonders wichtig ist dabei, dass das jederzeitige Kündigungsrecht des Patienten (§ 627 BGB) nicht unangemessen beeinträchtigt wird. So kann ein Patient grundsätzlich seinen Behandlungsvertrag kündigen – allerdings sollte dies rechtzeitig und nicht erst in letzter Minute geschehen.

Richtig absichern: Klare Regelungen und angemessene Höhe

Damit ein Ausfallhonorar auch vor Gericht Bestand hat, müssen insbesondere folgende Punkte stimmen:

- **Angemessene Frist:** Erfolgt eine kurzfristige Absage nur wenige Stunden vor dem Termin, ist die Praxis oft nicht mehr in der Lage, den Termin neu zu vergeben. Bei zeitintensiveren Behandlungen rechtfertigt eine längere Frist die Planungssicherheit.
- **Höhe der Pauschale:** Das Ausfallhonorar darf nicht über dem Honorar liegen, das bei tatsächlicher Behandlung anfallen wäre.
- **Anrechnung anderweitiger Einnahmen:** Konnte der frei gewordene Termin kurzfristig an einen anderen Patienten vergeben werden, muss sich die Praxis die erzielten Einnahmen anrechnen lassen.

Rechtssichere Gestaltung

Wesentlich ist eine sorgfältige Vorbereitung, die von einer frühen Info an den Patienten bis zur Dokumentation reicht:

- **Eindeutige Kommunikation:** Teilen Sie dem Patienten bereits bei der Terminvereinbarung (mündlich oder digital) mit, dass Ihre Praxis rein auf Bestellbasis funktioniert und bei Nichterscheinen unter Umständen ein Ausfallhonorar fällig wird.
- **Angemessene Absagefristen:** Gestalten Sie die Fristen so, dass sich Patienten bei einfacheren Behandlungen auch kurzfristiger entscheiden können, ohne dass ein hohes Ausfallentgelt droht. Bei komplexeren Terminen ist dagegen eine längere Vorlaufzeit realistisch.
- **Schriftlicher Nachweis:** Sorgen Sie für eine kurze schriftliche Bestätigung (z. B. E-Mail, Bestätigungsformular), in der das Ausfallhonorar verständlich erläutert wird. So können Sie im Streitfall belegen, dass der Patient Bescheid wusste.

Fazit

Ausfallhonorare sind nicht neu, aber dank höchstrichterlicher Rechtsprechung besser abzusichern. Praxen, die ihre Exklusiv-Termine klar kommunizieren und Behandlungsabläufe dokumentieren, sind auf der sicheren Seite. Wer dann noch mit realistischen Fristen und fairen Entgelten arbeitet, kann Leerlauf effektiv vermeiden, ohne das Vertrauensverhältnis mit Patienten zu verbauen. <<<



Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen

PRAXISGRÜNDUNG, -ERWEITERUNG ODER -ÜBERNAHME?



WIR HABEN DIE PASSENDEN INSTRUMENTE FÜR EUCH!

- Attraktive Preisvorteile
- Aussendung von Musterkollektionen zur Ansicht
- Enge Zusammenarbeit mit dem dentalen Fachhandel
- Schnelle Lieferung
- 6 Monate Nachkaufrecht zu Sonderkonditionen
- Persönliche Beratung in unserem Musterzimmer



**carl
martin**
Sölingen
Finest Dental Instruments



+49 (0) 212 / 810044
+49 (0) 212 / 87345

sparen@carlmartin.de
 www.neueinrichtung.de

www.neueinrichtung.de

Implantologie: **Viel zu lernen in cooler Stadt!**

Am 10. Oktober findet das 16. Münchener Forum für Innovative Implantologie in den Design Offices der Macherei statt. Das kreativ-urbane Quartier im Osten der Stadt könnte nicht besser gewählt sein, um zukunftsweisende Diskussionen mit Trendsetting im Fachbereich zu verbinden.

Mit der Kombination aus Vortragsprogramm, einer Live-OP, spannenden Table Clinics und separatem Teamprogramm zu Hygiene und QM stellt die Veranstaltung die Weichen für einen guten Start in den Herbst und das Wintersemester '25/'26. Neben Updates zu aktuellen Themen in der Implantattherapie regt das Forum dazu an, die Vor- und Nachteile der neuesten Innovationen zu evaluieren und sich (zeit-)kritisch mit den Entwicklungen im Fachbereich auseinanderzusetzen. Die Vorträge drehen sich um einzelne Implantatssysteme unter der Skizzierung klinischer Praxisfälle, die Auseinandersetzung mit Themen wie der Antibiotikaprophylaxe bei Implantationen oder die Strategien bei Parodontitispatienten. Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt bei Prof. Dr. Herbert Deppe und Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle. Letzterer wird auch die Live-OP durchführen, die am Freitagvormittag aus seiner Praxis direkt in den Tagungssaal übertragen wird.

KOSTENFREIE TEILNAHME FÜR STUDIERENDE*

AKTIONSCODE: **dentalfresh**

* Limitiertes Kontingent



Weitere Infos zu
Programm und
Anmeldung.



Das Münchener Forum lädt ein, sich fachlich zu informieren, zu diskutieren und Netzwerke aufzubauen oder zu pflegen. Dabei punktet das Event mit einem spannenden Programm und hoher Informationstiefe – die beste Gelegenheit für zahlreiche Take-Home Messages!

OEMUS MEDIA AG

Tel.: +49 341 48474-0

www.muenchener-forum.de



© AndreyPopov - stock.adobe.com

Warum sich Zahnärzte mit der Abrechnung selbst befassen sollten und davon profitieren

Zeitverlust, Honorarverluste, Abhängigkeit vom Personal – das alles lässt sich vermeiden. Wer die Grundlagen der Abrechnung versteht, gewinnt ein Vielfaches zurück: Klarheit über Abläufe, Kontrolle über die eigene Leistungserfassung – und die Möglichkeit, Fehler frühzeitig zu erkennen oder gar nicht erst entstehen zu lassen. In Zeiten von Personalengpässen, steigenden Anforderungen an Dokumentation und Wirtschaftlichkeitsprüfungen ist dieses Wissen kein „Nice-to-have“, sondern ein elementarer Bestandteil zahnärztlicher Kompetenz.

In diesem 3-Tage-Basis-Seminar, welches sich explizit nur an Zahnärzt/-innen wendet, lernen Teilnehmende nicht nur die verschiedenen Honorierungssysteme kennen, sondern bekommen unzählige Tipps, wie sie Honorarverluste vermeiden und ihren Umsatz steigern können.

Jetzt Platz sichern auf www.daisy.de.

Infos zum Unternehmen



DAISY Akademie + Verlag GmbH
Tel.: +49 6221 4067-0
www.daisy.de

**Besonders wertvoll:
Der zusätzliche Austausch
unter Kollegen! Hier lassen
sich Impulse sammeln, wie
moderne Behandlungsmethoden
in eine korrekte und wirtschaft-
lich sinnvolle Abrechnung
übertragen werden
können.**

ANZEIGE

SPEIKO

**NEU!
PLAQUEFÄRBEMITTEL
ALS PELLETS**

**Ready,
steady, go!**

Neu! Wattepellets zur Visuali-
sierung von Zahnbefrag.
Gebrauchsfertig vordosiert,
sparsam und schnell!

@k.n.a.u_s

Vom Wasserwerk zur **Wohlfühlpraxis**



↑
Heller und moderner Empfangs-
bereich im ehemaligen Wasserwerk.

Text: Andrea Nawotka

GRÜNDUNG >>> Ein altes Wasserwerk in Rohrbach bei Saarbrücken wird zur hochmodernen Zahnarztpraxis – das Ergebnis zeigt, was mit klarer Vision und einer engen Zusammenarbeit zwischen Baupartnern und Gewerken möglich ist. Dr. Alexandra Kares-Vrincianu berichtet, wie das Projekt gemeinsam zum Erfolg wurde und welche Rolle Plandent dabei spielte.

Frau Dr. Kares-Vrincianu, was hat Sie dazu bewegt, ein Wasserwerk als Praxisstandort auszuwählen?

Nach zehn Jahren in der Praxis meines Vaters wollten wir uns vergrößern, um Platz für die Zukunft zu schaffen. Mit meinem Bruder im Team war klar, dass wir eine große Praxis brauchten. Das Wasserwerk, in dem vorher ein Labor ansässig war, hat uns begeistert – die ländliche Ruhe, die gute Anbindung und die Parkplätze waren ideal.

Der Umbau eines alten Labors klingt nach einer großen Herausforderung. Wie haben Sie das bewältigt?

Das war es auch! Allein hätte ich dieses Projekt nie stemmen können. Plandent war von Anfang an an meiner Seite und hat uns eng begleitet, von den ersten Plänen bis zur Fertigstellung. Gemeinsam haben wir Lösungen gefunden, wie wir das historische Gebäude funktional und ästhetisch als Praxis umbauen konnten.

© KARES Zahnärzte im Wasserwerk



DR. ALEXANDRA
KARES-VRINCIANU

In jedem Raum greift das Design die
Themen Natur oder Wasser auf.



NATUR
ODER
WASSER



© Gandalf Hammerbacher

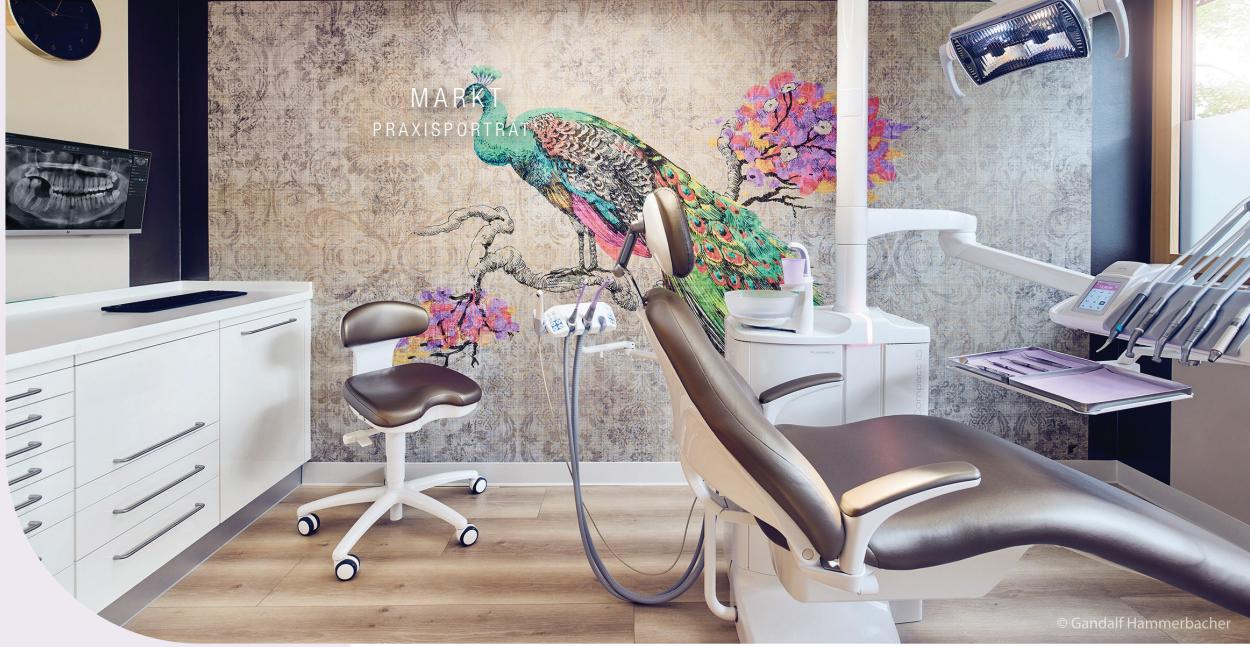
Welche Rolle spielte Plandent konkret bei der Umsetzung?

Plandent hat nicht nur die Planung übernommen, sondern uns auch bei der Koordination mit den Gewerken unterstützt. Als es Verzögerungen gab, hat Plandent das abgefangen, sodass der Umbau weiterlief. Die enge Abstimmung war der Schlüssel, um dieses komplexe Bauvorhaben zu meistern.

Nachhaltigkeit war Ihnen wichtig. Was wurde umgesetzt?

Wir wollten ein energieeffizientes Gebäude. Mit einem Energieberater konnten wir die besten Lösungen finden: Wärmepumpe, Fußbodenheizung und Solaranlagen. Die Fassade wurde mit Holz gestaltet, und die Fenster stammen aus regionaler Produktion. Gemeinsam haben wir ein nachhaltiges Konzept verwirklicht.

Die Behandlungsräume vereinen
moderne Technik mit individuellen
Natur- und Wasserdesigns.



BEHANDLUNGSRÄUME

Wie fügt sich das Design in die Praxis ein?

Das Pludent-Team hat ein Design entwickelt, das unsere Themen – Wasser und Natur – perfekt umsetzt. Jeder Raum erzählt eine eigene Geschichte, sei es Wald oder Wasser. Selbst das WC mit der Papageien-Tapete fügt sich harmonisch ein. Pludent hat es geschafft, Ästhetik und Funktionalität zu verbinden.

Für welche technische Ausstattung haben Sie sich entschieden?

Wir haben uns für Behandlungseinheiten von Planmeca und KaVo entschieden, da wir in den Pludent Showrooms die Möglichkeit hatten, verschiedene Geräte vorab zu testen. Dadurch konnten wir sicherstellen, dass die Ausstattung optimal auf die Anforderungen unseres Teams und die Bedürfnisse unserer Patienten abgestimmt ist. Viele Patienten schätzen den besonderen Komfort der Stühle, deren Polster an ein Bett erinnern. Auch im Bereich der Röntgentechnik wurden passgenaue Lösungen integriert.

Wie wurde die Praxis von Ihrem Team und den Patienten aufgenommen?

Das Feedback ist durchweg positiv. Mein Team arbeitet sehr gerne hier und die Patienten fühlen sich wohl. Die Praxis zeigt, dass ein historisches Gebäude und moderne Zahnmedizin wunderbar zusammenpassen.

Was raten Sie Kollegen bei der Planung einer neuen Praxis?

Einen Partner wie Pludent an der Seite zu haben, macht den Unterschied. Die enge Zusammenarbeit, die Erfahrung im Bau von Praxen und die technische Expertise sind entscheidend. Außerdem: Das Team frühzeitig einbinden und alle Details planen – das zahlt sich aus. <<<

Weitere Infos zu Pludent auf: www.pludent.de.

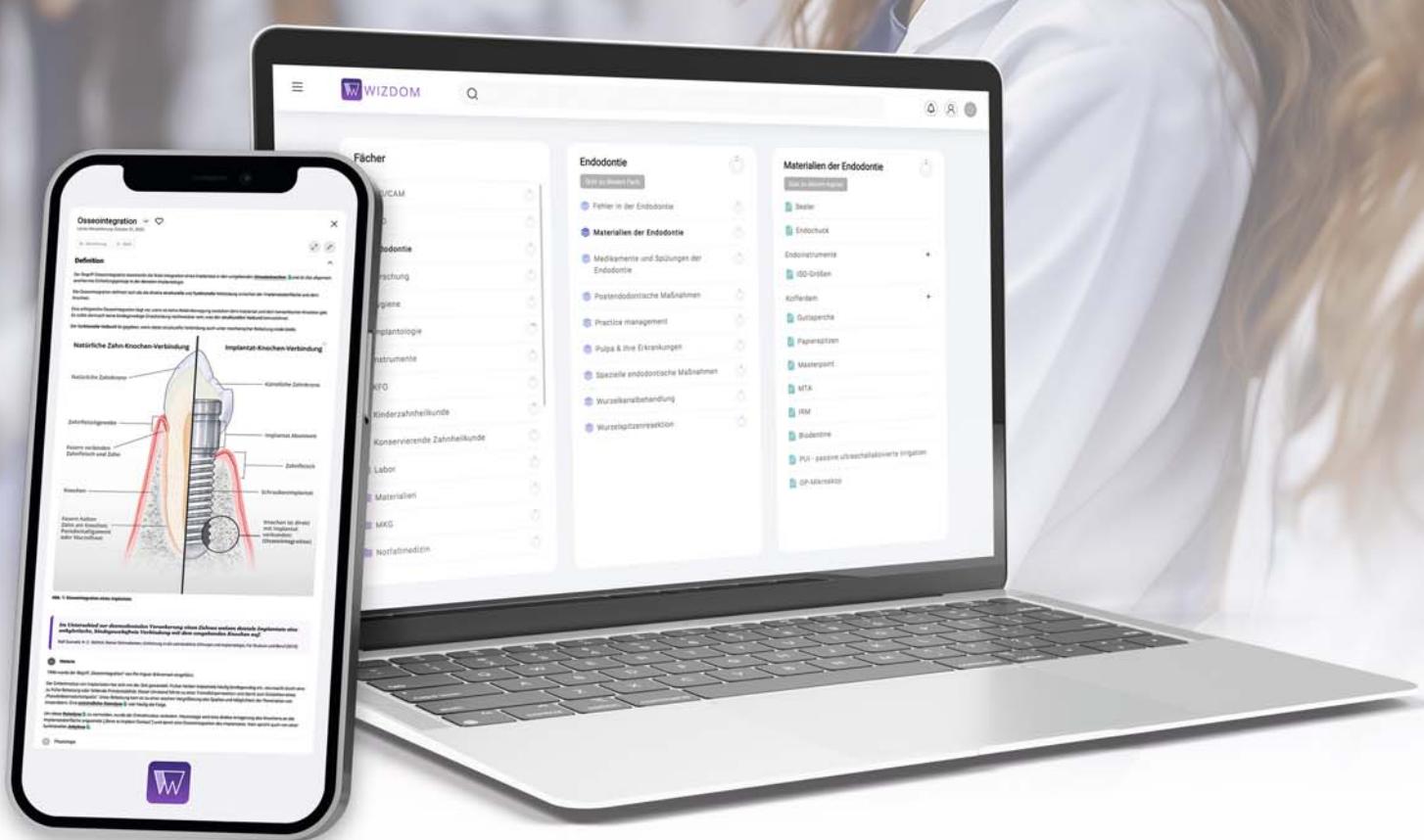
RÖNTGENRAUM

© Gandalf Hammerbacher



Der Röntgenraum wurde mit passgenauer
Röntgentechnik ausgestattet.

Die revolutionäre Lernplattform für Zahnmedizin



14 Tage kostenfrei testen



WIZDOM

Einfach auf www.wizdom.me registrieren oder
QR-Code scannen und 14 Tage kostenfrei nutzen.

SCAN ME



www.wizdom.me

Eine Firmenbesichtigung, bitte!



Jennifer Chabrowski ist Teamleiterin
Customer Service | D-A-CH Verkauf Komet Dental

Jennifer, wen sprechen Sie mit Ihren Firmenbesichtigungen bei Komet Dental an?

Es sind einerseits die Unis, die sich über die jeweilige Fachschaft bzw. über unsere Komet Studierendenbetreuer bei uns anmelden. Und natürlich Praxen oder Labore, die über ihre persönlichen Fachberater bzw. den Customer Service von unserem Tour-Angebot erfahren und einmal live erleben möchten.

Wie sieht ein typisches Rahmenprogramm einer Führung aus?

Das Rahmenprogramm startet in der Regel gegen 9:30 Uhr. Alle Teilnehmer werden mit einem Besucherausweis ausgestattet und persönlich von uns in Empfang genommen. Danach geben wir – bei Kaffee und Kaltgetränken – in einem unserer Schulungsräume schon einen kleinen Einblick in die Komet Welt. Unser Unternehmensfilm eignet sich dafür sehr gut. Er spiegelt unsere Verbundenheit mit dem Standort Lemgo, unsere Firmengeschichte sowie die Qualität und Präzision unserer Produkte wider.

Danach startet die Reise in die Welt der Dentalinstrumente – von der Entstehung des Rohlings bis hin zum fertigen Produkt. Wir besuchen u. a. das Rohstofflager, die Produktion und auch unseren Reinraum der Isoklasse 7, in dem wir unter sterilen Bedingungen verpacken. Das ist oft eines der Highlights für unsere Besucher. Natürlich gibt es noch weitere Stationen – wir wollen aber nicht zu viel verraten! Zum Abschluss laden wir die Besucher in unser Betriebsrestaurant ein. Hier kann beim gemeinsamen Mittagessen noch die ein

Text: Dorothee Holsten

FACHEXKURSION >>> Jennifer Chabrowski ist Teamleiterin Customer Service bei Komet Dental und Ansprechpartnerin für Firmenführungen. Sie erlebt, wie die Besucher einen neuen Blick auf die Instrumente von Komet entwickeln. Voller Wertschätzung für das, was sie im Berufsalltag in den Händen halten.

Die Besichtigungen sind kostenfrei und finden üblicherweise am Vormittag statt, da dann die Abläufe am eindrucksvollsten sind. Zu diesem Zeitpunkt läuft das Tagesgeschäft in Produktion, Logistik und den anderen Bereichen im vollen Gange. Für eine optimale Vorbereitung wäre eine Anmeldung drei Monate im Voraus wünschenswert.



© Komet Dental



Erlebe den Reinraum mit ZeroStandard!

Interessierte Unis, Zahnärzte oder
Labore können die Führungen bei
Roman Klassen (rklassen@kometdental.de)
oder Jennifer Chaabrowski (jchaabrowski@kometdental.de) anfragen.

oder andere Frage beantwortet werden. Gegen 13 Uhr verabschieden wir unsere Teilnehmer und geben gerne Tipps für Aktivitäten in der Umgebung.

Wie fallen die O-Töne in der Regel aus?

Die Besucher sind begeistert davon, dass wir hier im Herzen von Lemgo produzieren und weltweit versenden, also sprichwörtlich „made in Lemgo“. Unsere Besucher erleben eine Zeitreise hautnah. Wir produzieren zum Beispiel einen kleinen Teil unserer Produkte auf Maschinen aus den 1970ern. Diese werden immer noch von unserem hauseigenen Maschinenbau gepflegt und gewartet. Demgegenüber stehen hochmoderne Maschinen mit neuester Technik. Oft kommt nach dieser Zeitreise der O-Ton: „Jetzt verstehe ich endlich, worauf die Komet Qualität basiert!“ Das Bewahren der Vergangenheit und die Ausrichtung in die Zukunft – am Beispiel der Produktionsmaschinen – begeistert viele der Teilnehmer.

Genauso überrascht sind sie davon, wie viele einzelne Arbeitsschritte es braucht und wie viele Menschen beteiligt sind, um unsere Instrumente zu fertigen. Viele der Besucher kommen oft zu dem Schluss: „Jetzt weiß ich die Instrumente von Komet noch mehr wertzuschätzen.“

Wie lautet die meistgestellte Frage von Besuchern?

Am häufigsten werde ich gefragt, ob Komet tatsächlich ein Familienunternehmen ist. Meine Antwort lautet: Ja, ist es! Die Tochter des Firmengründers Peter Brasseler und ihre Töchter sind aktiv an den Unternehmensentscheidungen beteiligt. Als Beiratsmitglieder stehen sie im engen Austausch mit unserer Geschäftsführung. Seit Kurzem ist auch die nächste Generation im Beirat involviert. Dies zeigt die Verbundenheit zum Unternehmen und zu den Menschen am Hauptsitz in Lemgo.

Wie groß dürfen die Gruppen bei der Führung sein?

Wir begrenzen die Teilnehmerzahl auf maximal zehn Personen. So ermöglichen wir den Besuchern, die Produktion ganz nah miterleben zu können. Sollten sich mehr Personen anmelden, teilen wir, auch aus Sicherheitsgründen, die Gruppen auf und halten die Führungen leicht zeitversetzt. <<<



Der Firmensitz der Brasseler Gruppe in Lemgo.

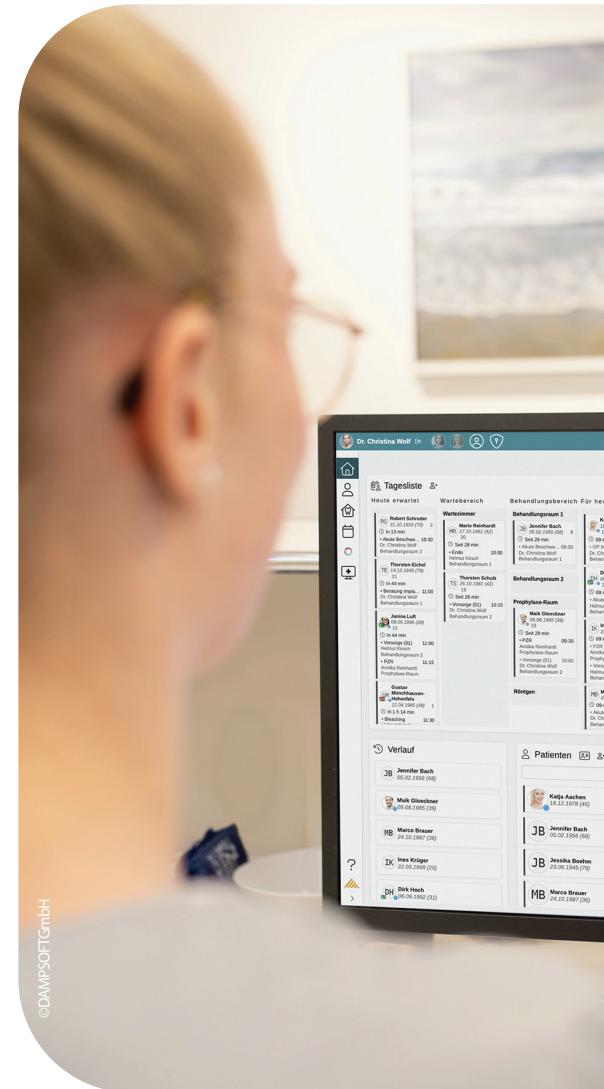
Die Formel für **zufriedene Patienten**

Text: Josephine Kranenburg

SMARTE PRAXISFÜHRUNG >>> Wie im Leben, so in der Zahnarztpraxis: Der erste Eindruck zählt, lange bevor der Patient den Behandlungsstuhl sieht. Für Praxisgründer ist es essenziell, die Erwartungen der Patienten zu kennen und zu erfüllen. Freundliche Kommunikation, einfache Abläufe und ein sicheres Gefühl beim Praxisbesuch sind unverzichtbar. Schon der erste Kontakt am Telefon und bei der Anmeldung prägt das Bild, das Patienten von einer Zahnarztpraxis gewinnen.

Was Patienten wollen

- Kommunikation auf Augenhöhe, Vertrauen durch Verstehen.** Patienten möchten verstehen, was mit ihnen passiert. Transparente, patientenfreundliche Erklärungen und ein respektvoller Umgang sind keine Extras, sondern Pflicht. Ob im persönlichen Gespräch oder digital unterstützt: verständliche Informationen fördern das Vertrauen und die Mitarbeit der Patienten am Erfolg der Behandlung. Auch unkomplizierte Terminabsprachen und -erinnerungen sind Teil einer wertschätzenden und verbindlichen Arzt-Patienten-Kommunikation.
- Digital ist das neue Normal und bedeutet Komfort für Patienten und Entlastung für das Team.** Digitale Prozesse sind heute Standard. Online-Termine, digitale Anamnesebögen und automatische SMS-Erinnerungen erleichtern den Praxisalltag und reduzieren Stress. Mit der Athena-App von Dampsoft können Patienten Anamnesebögen bequem und papierlos vor der Behandlung ausfüllen. Das schafft Zeit und Raum für die gezielte Vorbereitung auf eine individuelle Behandlung.
- Moderne Technik zeigt Kompetenz und steigert die Effizienz.** Der Einsatz digitaler Technologien zur Aufklärung oder KI-gestützten Röntgenbildanalyse signalisieren Professionalität und Fortschritt. Weniger manuelle Abläufe und klare Prozesse erhöhen dabei gleichzeitig die Effizienz und stärken das Vertrauen der Patienten in die fachliche Kompetenz des Praxispersonals.
- Software als Rückgrat der digitalen Zahnarztpraxis.** Eine webbasierte und cloudfähige Praxissoftware wie das DS4 von Dampsoft sorgt für ortsunabhängiges Arbeiten und bietet eine einfache Online-Terminvergabe sowie automatische Erinnerungen. Die Kombination mit der Athena-App ermöglicht ein durchgängig digitales Patientenerlebnis – von der mehrsprachigen Anamnese über die digitale Aufklärung bis hin zur KI-gestützten Analyse und Darstellung des Zahnstatus.



Weitere Infos zur Existenzgründung:



Die Experten von Dampsoft empfehlen, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen und auf eine gleichermaßen empathische wie fortschrittliche Kommunikation zu setzen, um die Praxis zukunftssicher und attraktiv zu gestalten. Jetzt informieren auf: www.dampsoft.de/startup.

digitale Kompetenz
+ empathische Kommunikation
= starke Patientenbindung



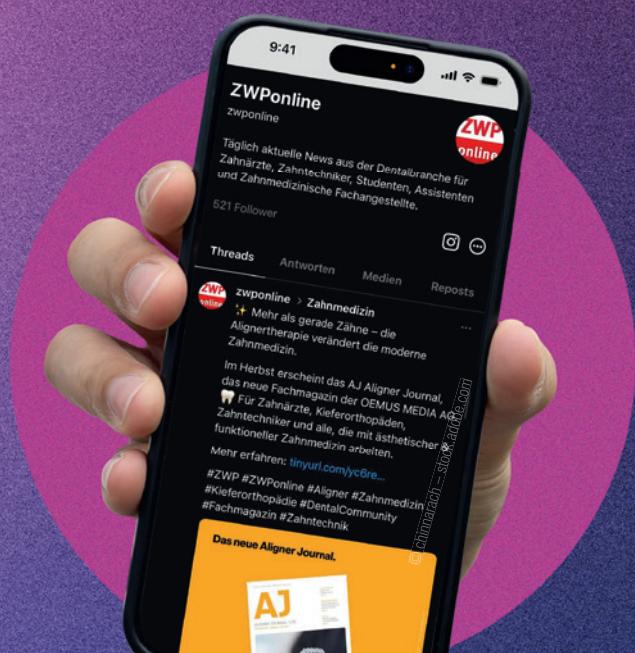
The image shows a woman with short brown hair smiling. She is positioned in front of a computer monitor. The monitor displays a digital calendar interface with a grid of colored boxes representing scheduled appointments. A yellow arrow points from the text 'digitale Kompetenz + empathische Kommunikation = starke Patientenbindung' towards the woman.

Patienten erwarten mehr als nur eine gute Behandlung. Sie wollen eine Praxis, die digital denkt, verständlich kommuniziert und menschlich handelt. Wenn Praxisgründer diese Erwartungen erkennen und aktiv bei der Neugründung oder Übernahme umsetzen, legen sie den Grundstein für eine langfristige Patientenbindung und einen nachhaltigen Praxiserfolg. Der Aufwand ist überschaubar, der Nutzen enorm. <<<



ZWP online @Threads -

Exklusive Insights aus der Dentalwelt!



Jetzt folgen!

Power für saubere Absauganlagen



Infos zum Unternehmen



ALPRO MEDICAL GMBH
Tel.: +49 772 59392-0
www.alpro-medical.de

Dank 30-jähriger Erfahrung ist die AlproJet-Serie, easy in der Anwendung und hochwirksam in puncto Reinigung, Pflege und Desinfektion:

Die nicht schäumenden Flüssigkonzentrate der AlproJet-Serie von ALPRO MEDICAL entfernen zuverlässig Rückstände wie Speichel, Blut, Bohrstaub und Prophylaxepulver-Varianten in Absauganlagen, mit oder ohne Amalgamabscheider. Ob für den täglichen Einsatz als AlproJet-D wie daily oder als AlproJet-DD mit erweiterter Desinfektionswirkung – die Duophasen-

Präparate kombinieren alkalische (AlproJet-D/DD) und saure (AlproJet-W) Reinigungskraft. So geht es selbst festsitzenden Schmutzbelägen, Bakterien, Viren sowie

Hefepilzen an die Substanz.

Hierbei bietet bei wöchentlichem Einsatz AlproJet-W (weekly) eine

Extraportion Lösekraft gegen Protein- und Prophylaxepulver. Die Reinigungs- und Desinfektionskonzentrate für die zuverlässige Aufbereitung des Absaugsystems punkten zudem mit materialschonenden und desodorierenden Eigenschaften. Nicht zuletzt machen die umwelt-schonenden Formulierungen der AlproJet-Serie, die auf Phenole, Aldehyde, Phosphate sowie Chlor verzichten, die Anwendung zu einer rundherum sauberen Sache.

Instrumente im **Sparpaket**

Die Einrichtung oder Erweiterung einer Praxis ist mit einem hohen zeitlichen Aufwand verbunden. Um Praxisgründern bzw. Inhabern die Auswahl der Instrumente zu erleichtern, hat Carl Martin ein besonderes Sparpaket entwickelt. Schon ab 2.000 Euro Einkaufswert (zzgl. MwSt.) profitieren Kunden von einem ca. 30-prozentigen Preisvorteil gegenüber dem UVP. Die Neueinrichtungspreise sind das gesamte Jahr gültig. Auch bei größeren Nachkäufen besteht die Preisgarantie.

In Bezug auf das Sortiment können Kunden mit Carl Martins unterschiedlichen Griffvarianten echte Vielfalt erleben. Ob geriffelt, glatt oder besonders ergonomisch durch Silikon. Anwender können sich für ihren ganz persönlichen Favoriten entscheiden. Durch eine hohe Verfügbarkeit können Aufträge zeitnah und schnell abgewickelt werden. Dazu einfach via E-Mail, Telefon oder über Social-Media-Kanäle Kontakt mit Carl Martin aufnehmen.

**carl
martin** Solingen
Finest Dental Instruments



Hier gehts zu mehr
Infos zum Sparpaket



Carl Martin GmbH
Tel.: +49 212 810044
www.carlmartin.de

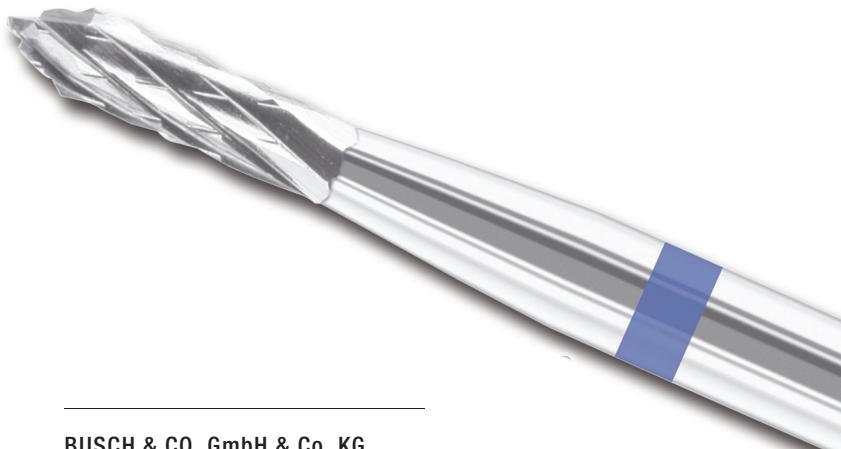
Für ein **zügiges Entfernen** von Amalgam

Mit Diamantschleifern und herkömmlichen Hartmetallbohrern lassen sich alte Amalgamfüllungen nur mühsam entfernen, bzw. das Amalgam wird zu fein zerspannt, was die Quecksilberfreisetzung unnötig erhöht.

Mit dem Amalgamentferner 32HG von BUSCH in der ISO-Größe 012 entfernen Sie alte Amalgamfüllungen mühelos und mit geringer Quecksilberfreisetzung.

Eine scharfe, an der Stirn überlaufende Schneide ermöglicht durch axiales Bohren ein zügiges Eindringen in die Amalgamfüllung. Die robuste Kreuzverzahnung sorgt, bei geringer Wärmeentwicklung, für ein effektives grobes Zerspanen des Amalgams. Zur einfachen Identifizierung ist der Amalgamentferner am FG-Schaft mit einer blauen Schaftringmarkierung gekennzeichnet.

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



BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2263 86-0

www.busch.eu



Zahnpasta lindert Schmerzempfindlichkeit schon ab **Tag drei**

2024 bekam die Sensodyne-Markenfamilie mit der Zahnpasta Clinical Repair erfolgreichen Zuwachs für von Dentinhypersensibilität geplagte Patienten: Das Bioglas NovaMin mit seinem reparierenden Funktionsmechanismus bildet eine einzigartige und robuste, Hydroxylapatit-ähnliche Deckschicht über exponiertem Dentin, wie es insbesondere an überempfindlichen Zahnhälsen auftritt. Bei zweimal täglicher Anwendung werden die freiliegenden Öffnungen der Dentinkanächen verschlossen, was die Empfindlichkeit lindert, und vor künftiger Hypersensibilität schützt.^{1,2} Eine aktuelle klinische Studie zeigt nun **bereits nach drei Tagen** einen im Vergleich zu Standardzahnpasta signifikanten Effekt auf die Schmerzempfindlichkeit von Betroffenen. Mit fortschreitender Anwendungsdauer bis zum Studienende nach acht Wochen sank die Empfindlichkeit mit Sensodyne Clinical Repair kontinuierlich weiter.³

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

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

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

Haleon Germany GmbH

Tel.: +49 89 7877-0

www.haleon.com



PRODUKTE
ANBIETERINFORMATION*

Wohlfühl-Feature für alle Patienten: Der SPAlight Modus. Das integrierte, wechselnde Farbspektrum basiert auf Erkenntnissen der modernen Farbpsychologie und sorgt für angenehme Entspannung und beruhigende Momente vor und auch zwischen den Behandlungen.

Behandlungsleuchte vereint Technologie und modernes Design

Durch die Kombination des Single-Optik-Systems mit dem einzigartigen Kollimator entsteht die UX Light Technologie der Lumina: Sie generiert konstantes, pulsfreies Licht in reinster Qualität und sorgt für die Ausleuchtung selbst schwer einsehbarer Bereiche wie der Molaren. Das Licht kommt – ganz ohne störende Reflexionen an den Frontzähnen – in allen Tiefen in gleicher Qualität an. Das natürliche Farbspektrum, das durch die UX Light Technologie entsteht, erübrigt Anpassungen der Farbtemperatur. Außerdem formt sie ein ergonomisches Leuchtfeld, welches optimal an die intraorale Bedingungen angepasst ist und die Augen der Behandelnden schont. Zusätzlich sind im optimierten COMPOshape Modus der Lumina Konturen und Kontraste ohne vorzeitiges Aushärten des Kompositos klar erkennbar, was ästhetisches Schichten unterstützt.

Infos zum Unternehmen



KaVo Dental GmbH

Tel.: +49 7351 56-0

www.kavo.com



SPEIKO – Dr. Speier GmbH
Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de

Plaque und Zahnbefall erkennen und behandeln

Als Plaque oder Biofilm werden mikrobielle Beläge bezeichnet, die sich auf den Oberflächen und in den Approximalräumen der Zähne bilden, besonders wenn die Zahnpflege unzureichend ist. Die Demonstration dieser bakteriellen Plaque ist für den Patienten von großem Nutzen, da sie hilft, Mundhygienedefizite zu erkennen und gezielt zu verbessern. Mithilfe von SPEIKOPLAQUE DUO wird der Biofilm eingefärbt und zweifarbig dargestellt. Mit SPEIKOPLAQUE DUO wird ältere Plaque durch bläuliche Färbung und jüngere Plaque mit rötlicher Färbung sichtbar. Mit der Neuheit SPEIKOPLAQUE DUO Pellets wird die Anwendung nun einfacher, sauberer und patientenfreundlicher. Einfach einen mit SPEIKOPLAQUE DUO vorgetränkten Pellet entnehmen und mit dem SPEIKOPLAQUE DUO auf die Zahnoberflächen auftragen.

Sie möchten das Produkt testen?
Einfach SPEIKO unter info@speiko.de kontaktieren und zeitnah das gewünschte Testprodukt erhalten.



**KOSTENFREIE TEILNAHME
FÜR STUDIERENDE***

AKTIONSCODE: dentalfresh

* Limitiertes Kontingent

© Tetiana Ivanova - stock.adobe.com

BADISCHES FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

**5./6. DEZEMBER 2025
KONGRESSHAUS BADEN-BADEN**

WIRNEWS

© accogliente – stock.adobe.com

NEWS



Arbeit für vier, **Lohn für fünf Tage**

In der bislang größten systematischen Untersuchung zur Vier-Tage-Woche haben Forschende analysiert, wie sich die Umstellung von fünf auf vier Arbeitstage auf die Arbeitnehmer auswirkt. Die Studie, welche im *Nature Human Behaviour* Fachjournal¹ veröffentlicht wurde, begleitete ca. 2.900 Beschäftigte aus 141 Unternehmen für sechs Monate. Zuvor hatten die Unternehmen acht Wochen Zeit, um sich auf die Umstellung vorzubereiten. Das Ergebnis: Das Wohlbefinden der Beschäftigten verbessert sich und sie berichten über weniger Burn-out, eine höhere Arbeitszufriedenheit und einen besseren psychischen und physischen Gesamtzustand.

1) Fan W, Schor JB, Kelly O, et al. Work time reduction via a 4-day workweek finds improvements in workers' well-being. *Nat Hum Behav* (2025). <https://doi.org/10.1038/s41562-025-02259-6>

Quelle: ZWP online | Katja Kupfer



Erschwingliche Bücher braucht die Welt!

Lesen ist zu teuer? Nicht mit günstigeren Büchern! Mit einer Senkung der Mehrwertsteuer auf Bücher möchte die Regierung Dänemarks gegen eine Lesekrise vorgehen, die sich in den letzten Jahren im Land entwickelt hat.

Momentan liegt die Steuer bei 25 Prozent, der Wegfall wird den Staat ca. 44 Millionen Euro kosten. Zuvor hatten die Buchverlage im Land in einer Petition gefordert, allen Bürgern Zugang zu gedruckten Büchern zu ermöglichen. Auch die aktuelle Pisa-Studie zeigt, dass 24 Prozent der 15-Jährigen im Land einfache Texte nicht verstehen können.

Quelle: deutschlandfunk.de

Eisenhüttenstadt macht vor

In der *dentalfresh* 2/25 berichteten wir von der besonderen Probewohnen-Kampagne in Eisenhüttenstadt, mit der die Stadt neue Einwohner generieren möchte. Die Aktion kam gut an: Über 1.700 Interessierte bewarben sich um die gesponserte Möglichkeit, in einem abgesteckten Zeitraum, Stadt, Land und Leute kennenzulernen. Im September lebten die „Bürger-auf-Probe“ in gestellten Wohnungen, ob sich daraus ein fester Zuzug ergibt, bleibt abzuwarten. Die Kampagne aber zeigt: Nur jene Randstädte, die kreativ agieren, haben eine Chance, zu überleben.

Quelle: www.guardian.co.uk



©PerfectVector–stock.adobe.com(GeneriertmitKI)

Mehr Infos dazu im
E-Paper der df 2/25.



Im Eiltempo entspannen

Text: Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Wie viel Zeit braucht es, um mentale Erschöpfung entgegenzuwirken? Eine Minute! Das zumindest behauptet Mentalcoach Cordula Nussbaum. Wir gehen im Gespräch der Entspannung im Eiltempo genauer nach.

Frau Nussbaum, was steckt hinter Ihrer 1-Minuten-Strategie, und warum funktioniert sie so effektiv auch im stressigen Praxisalltag?

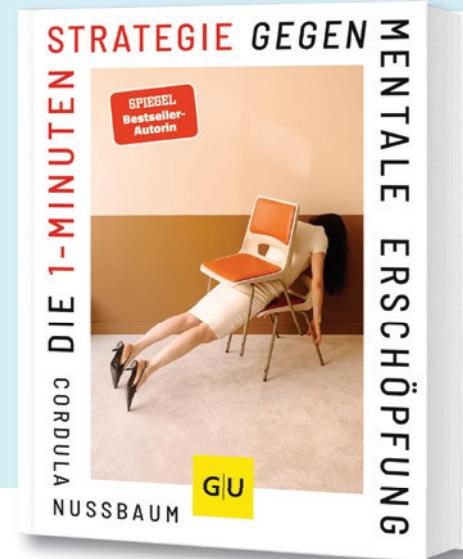
Patienten versorgen, Mitarbeitende führen, Abrechnung, Weiterbildung, private Verpflichtungen – ein Praxisalltag fordert kognitiv Höchstleistung. Viele Zahnärzte stehen unter mentalem Dauerdruck – ohne echte Erholung. Aus meiner Erfahrung als Coach weiß ich: Gerade bei Menschen, die Höchstleistung bringen, helfen keine großen Programme, um mental voller Power zu bleiben. Aber es helfen kleine, sofort machbare Minischritte: eine Minute bewusst atmen nach einem anstrengenden Patientengespräch, in Pausen nicht zum Smartphone greifen, sondern eine echte Pause machen oder einfach mal eine Minute runterschreiben, was gerade den Kopf so voll macht – das entlastet spürbar. Diese Strategien bringen uns zurück zu unserer Kraft – mitten im Alltag.

In Ihrem Buch sprechen Sie von „mentalen Krafträubern“ im Umfeld. Wie erkennt man diese im Alltag und wie gelingt es, sie zu entmachten?

Mentale Krafträuber schleichen sich oft unbemerkt in den Praxisalltag: ständige Unterbrechungen, Teamkonflikte oder das Gefühl, für alles verantwortlich zu sein, zehren an der inneren Kraft. Der erste Schritt ist, sich diese Energierräuber bewusst zu machen, beispielsweise mit dem Gratis-Check auf meiner Website unter creative-chaoten.com/selbstchecks/mentale-erschöpfung-test/. Und dann kann man gezielt in kleinen Schritten gegensteuern, indem man eine nicht brennende Aufgabe streicht, Grenzen zieht oder einfach mal drei Minuten nichts tut und tief durchatmet.

Sie haben das KOMPASS-Prinzip der mentalen Stärke entwickelt. Können Sie kurz erklären, wie dieses Modell funktioniert?

Das KOMPASS-Prinzip ist mein Modell für mentale Stärke im Praxisalltag. Es steht für sieben zentrale Bereiche, in denen mentale Erschöp-



fung entsteht – etwa durch zu hohe Arbeitslast, digitale Reizüberflutung, fehlende Selbstfürsorge oder weil wir es immer allen recht machen wollen – und dabei selbst auf der Strecke bleiben. Der Kompass hilft, die häufigsten Faktoren für mentale Erschöpfung schneller zu erkennen und gezielt gegenzusteuern. Ein Beispiel: Wer merkt, dass ihn die digitale Reizüberflutung zermürbt, der kann unter „O“ aus dem KOMPASS-Prinzip passende 1-Minuten-Strategien auswählen und zum souveränen Onlinehelden, zur Onlineheldin, werden. Und immer wieder gilt: Es braucht keinen radikalen Wandel, sondern kleine, wirksame Impulse – genau da, wo jemand steht. <<<

Cordula Nussbaum, Neuro-Coach und Spiegel-Bestsellerautorin, ist eine der renommiertesten Expertinnen für mentale Gesundheit und persönliche Entwicklung im deutschsprachigen Raum. Ihr aktuelles Buch „Die 1-Minuten-Strategie gegen mentale Erschöpfung“ zeigt praxisnah, wie kleine Schritte zu neuer innerer Stärke führen.

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wider, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.

ANZEIGE



IMPRESSUM

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

KORREKTORAT

Sebastian Glinzig
Ann-Katrin Paulick
Tel.: +49 341 48474-126

HERSTELLUNGSLEITUNG

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

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus
Tel.: +49 341 48474-0

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

REDAKTION

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

PAUL BARTKOWIAK

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

ANZEIGENLEITUNG

Timo Krause
Tel.: +49 341 48474-220
t.krause@oemus-media.de

ART DIRECTION

Alexander Jahn

Tel.: +49 341 48474-139

a.jahn@oemus-media.de

GRAFIK/SATZ

Timon Leidenheimer
Tel.: +49 341 48474-118
t.leidenheimer@oemus-media.de

SARAH SCHRÖTER

Sarah Schröter
Tel.: +49 341 48474-129
s.schroeter@oemus-media.de

DRUCK

Silber Druck GmbH & Co. KG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden



58. JAHRESTAGUNG DGFDT

TAGUNGSTHEMA: BRENNPUNKT OKKLUSION



DG FDT
Deutsche Gesellschaft für
Funktionsdiagnostik und -therapie
Die Funktionsgesellschaft

21./22. NOVEMBER 2025
RHEINGOLDHALLE MAINZ

**HIER
ANMELDEN**

www.dgfdt-tagung.de



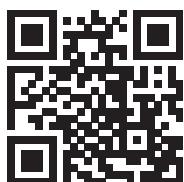
MIT REDUZIERTEN
KONGRESSGEBÜHREN
FÜR STUDIERENDE!

Das neue Aligner Journal.



Neues Wissen. Neue Perspektiven. Neues Journal.

Ersterscheinung im Oktober 2025.



Jetzt das AJ
vorbestellen



Jetzt neu: Attraktive Vorteile
für Imaging-Produkte

Träume werden wahr.
KaVo Angebote für Existenzgründer.

Sie wollen eine Praxis gründen oder haben innerhalb der letzten 24 Monate gegründet? Dann sparen Sie pro Gerät bis zu **2.000 €** extra.

Alle Angebote für Existenzgründer sind **3 Jahre** zusätzlich zu unseren aktuellen Aktionen gültig.*

* Gilt nicht bei wenigen Ausnahmen im Bereich Instrumente.



Registrieren Sie sich jetzt gleich auf:
www.kavo.com/existenzgruender

