

ZWP

10.25

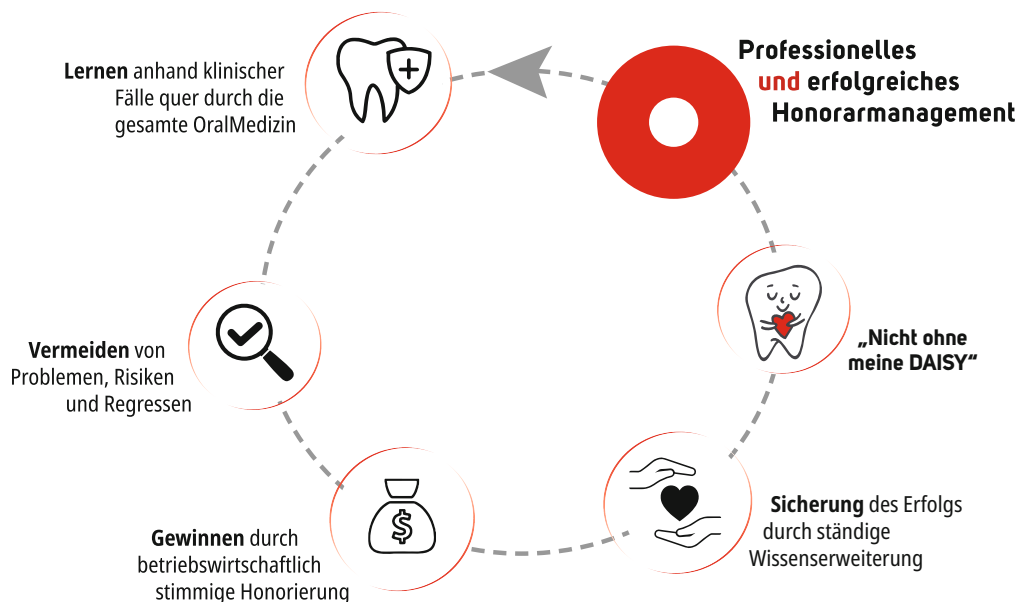
ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Prothetik – Zusammen-
arbeit von Praxis
und Labor

/// 26





Das **Herbst**-Seminar 2025

Spannend, unverzichtbar und garantiert gewinnbringend!

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

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



Warum ist das ZWP-Titelbild in Gelb gehüllt?



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

Weil Dürr Dental feiert!

84

Inhalt 10 — 2025

WIRTSCHAFT

- 6 Jubiläum: FACES OF OEMUS
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Mehr Kompetenz, mehr Gewinn: Clever investieren in Fachfortbildungen angestellter Zahnärzte
- 14 **Gesunde High Performance (Teil 2): „Zeit ist begrenzt, Energie ist steuerbar.“**
- 16 Wie aus einer Praxisübernahme eine Marke mit Vision wurde
- 20 Beim Gehen in Gang kommen – auch mental!

kurz gesagt:

Prothetik – Zusammenarbeit von Praxis und Labor

„Die besondere Herausforderung bei **bimaxillären Gesamtrehabilitationen** ist die Umsetzung der provisorischen Versorgung in definitiven Zahnersatz ohne Verlust der etablierten Bisslage, da im Rahmen solch einer Therapie alle Stützzonen aufgelöst werden. Ein smartes und sicheres Vorgehen stellt das sequenzielle und kieferweise Restaurieren dar. Anhand eines anschaulichen Patientenfalls werden der Einsatz von Polycarbonatschienen und die Umsetzung dieser in definitive keramische Restaurationen detailliert aufgezeigt.“

— Dr. Tuba Aini, Maximilian Schepp und Prof. Dr. Jan-Frederik Güth

Den Patientenfall können Sie ab Seite 28 lesen.

Gesunde **HIGH PERFORMANCE®**

Zeit können wir nicht beeinflussen, ...

... Energie schon!

Zeit verrinnt linear – Energie dagegen können wir bewusst aufbauen, erhalten und gezielt einsetzen.

14

Inhalt 10 ————— 2025

TIPPS

- 22 OP-Zuschläge und/oder OP-Set? Clever durchdacht kann mehr Umsatz bedeuten
- 24 Praxis-Labor-Schnittstelle: Klare Rollen statt Grauzonen



PROTHETIK – ZUSAMMENARBEIT VON PRAXIS UND LABOR

- 26 Fokus
- 28 Smarter Workflow bei bimaxillärer Gesamtrehabilitation

„Die Dentale Persönlichkeit® ist ein Analyseverfahren mit dem Ziel, zu einer eigenen dentalen Ästhetik für jeden zu finden.“

(ZTM Otto Prandtner)



© Otto Prandtner

- 32 „Tradition liefert das Fundament, moderne Technik die Werkzeuge.“
- 34 Ein Screening für Ästhetik und Funktion
- 38 Zur Anwendung von Zirkonoxid im Praxisalltag

ANZEIGE



KFO-Abrechnung mit Gütesiegel



- Qualifizierte Personalauswahl
- Persönliche Kundenbetreuung
- Bester Kundennutzen



DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Professionell · Kompetent · Partnerschaftlich

Tel. +41(0)784104391

info@zosolutions.ag

www.zosolutions.ag



In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das **ZWP spezial ZWP goes female.**

PRAXIS

- 44 Fokus
- 60 Die anderthalb Kilogramm schwere WG in unserem Darm
- 64 „Ich kenne die [...] Hürden, die Praxen und ihre Teams jeden Tag meistern müssen.“
- 66 Zur Relevanz einer korrekten Diagnose für die effektive Zahnaufhellung
- 68 Composite-Experten-Set verschafft Überblick bei der Aufbereitung
- 72 Digitale Diagnostik für digitale Transparenz
- 74 Mit All-inclusive-Festpreis den Praxisgewinn erhöhen

DENTALWELT

- 78 Fokus
- 80 Dentalhandel im Wandel: zwischen Beständigkeit und Digitalisierung
- 84 Mit Pioniergeist, Mut und Ehrgeiz gegen Keime
- 88 Premiumqualität aus Bremen: BEGO setzt auf konische Innenverbindung
- 92 Zukunftssicherheit ist planbar!
- 96 Wie DENTYTHING die Arbeit erleichtert
- 97 Produkte

parodontax

DIE ZAHNFLEISCH EXPERTEN

Weil Sie nicht dabei sind, wenn geputzt wird. parodontax



Speziell entwickelt, um Zahnfleischbluten zu reduzieren und vorzubeugen – durch die gezielte Entfernung von Plaquebakterien.
Mit geschmacksverbessernder Technologie.



Empfehlen Sie die Nr. 1-Marke*

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



Jetzt registrieren
und **kostenlose
Produktmuster**
anfordern.



* Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.

HALÉON

PVI-DE-PAD-25-00020-20250402



FACES OF OEMUS

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

30 JAHRE oemus

WIR VERLEGEN DENTAL

Isabell Schumann

Teamassistentin | Assistenz der Unternehmensleitung

Wie lässt sich eine langjährige Betriebsverbundenheit auf den Punkt bringen? Ganz einfach: Über eine Zahl. Denn wer seit fast 25 Jahren im Unternehmen tätig ist, bringt sich, man glaubt es kaum, seit fast einem Vierteljahrhundert ein – ein solcher Zeitraum zeugt von besonderer Bindung, Loyalität und Engagement. Und all diese Attribute treffen, es könnte nicht passender sein, auf Isabell zu. Im Jahr 2000 begann sie in der Anzeigendisposition und wechselte später in eine Position, die Verbindlichkeit, Struktur, Kompetenz und auch ein gewisses Feingefühl verlangt: als Assistenz der Unternehmensleitung und der Bereiche Marketing und Vertrieb, hat Isabell stets das große Ganze, aber auch alle Details souverän im Blick. Sie erstellt Angebote und Aufträge für Kunden, legt Rechnungen und absolviert monatlich, zusammen mit der Buchhaltung, die finalen Kontrollen für die Abrechnungsposten Anzeigen, ZWP online und allgemeiner Vertrieb. Seit einigen Jahren wirft sie zudem ein verantwortliches Auge auf den Empfangsbereich in der Leipziger Holbeinstraße und stellt sicher, dass auch der Erstkontakt und die telefonische Erreichbarkeit reibungslos funktionieren. Zudem ist Isabell ein absoluter Profi, wenn es im zweijährigen Turnus, um die Vorab-Terminierung und Vor-Ort-Betreuung von Kunden in der Lounge der OEMUS MEDIA AG auf der Internationalen Dental-Schau geht. Ganze elfmal war Isabell schon in Köln dabei. Privat entspannt Isabell beim Draußensein in der Natur und beim Handwerkeln.



© Katja Kupfer – OEMUS MEDIA AG



WE
LOVE
WHAT
WE
DO.
ORG



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2025 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 10/25 zeigt die passionierte OEMUSianerin Isabell Schumann.

OEMUS
Publikationen




ZWP online



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

BUWOG ALVA: Interesse am Kauf?

Im Potsdamer Norden entsteht derzeit einer der spannendsten neuen Stadtteile der Region: Krampnitz. Wo einst Militärgebäude standen, wächst nun ein zukunftsorientiertes Quartier mit Wohnungen, Grünflächen und moderner Infrastruktur. Einen besonderen Akzent setzt dabei das Projekt BUWOG ALVA. Drei denkmalgeschützte Klinkerbauten werden sorgfältig saniert und durch den Ausbau der Dächer erweitert. Geplant sind 106 Wohnungen mit 1,5 bis fünf Zimmern und Wohnflächen zwischen 43 und 140 Quadratmetern. Historischer Bestand trifft so auf moderne Ansprüche – mit viel Raum für unterschiedliche Lebensentwürfe.



Hier gehts direkt
zum Wohnungs-
finder.

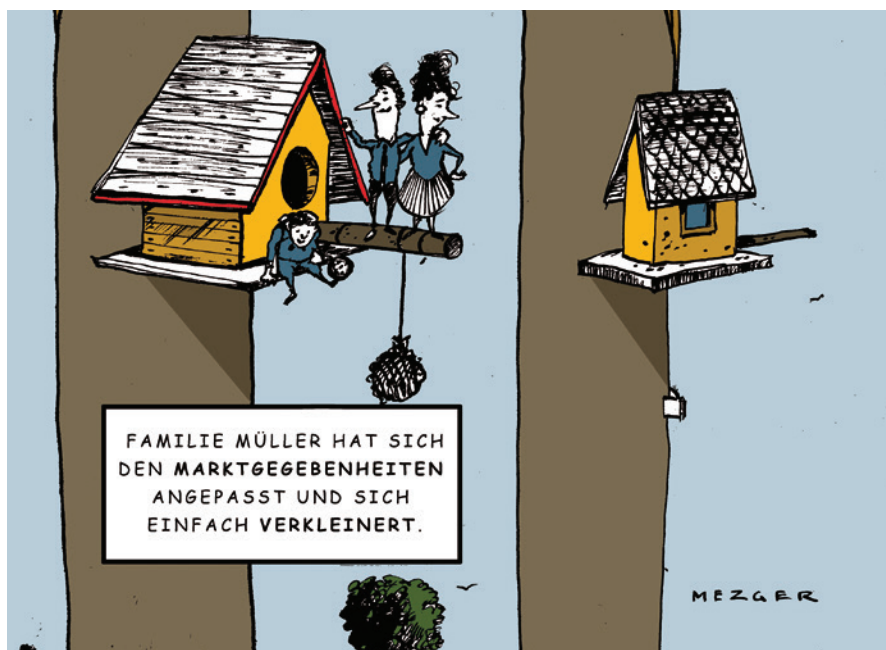


© WIK Wohnen in Krampnitz GmbH

Begünstigten Sanierungsanteil steuerlich geltend machen

Der Kauf denkmalgeschützter Wohnimmobilien wird steuerlich gefördert: Begünstigte Sanierungskosten lassen sich – für Eigennutzung wie Vermietung – absetzen und mindern das zu versteuernde Einkommen. Das beschleunigt die Refinanzierung, senkt die Steuerlast und verbessert die Liquidität.

FRISCH VOM MEZGER



Bei Interesse jetzt Kontakt
aufnehmen und persönlichen
Wunschtermin sichern:

Tel.: +49 30 338539-1915

Vertrieb-berlin@buwog.com

Quellen: WIK Wohnen in Krampnitz GmbH
lillestad.de

Nicht verpassen: eHBA-Kartentausch bis Jahresende

Der elektronische Heilberufsausweis (eHBA) der Generation 2.0 muss bis Ende 2025 gegen Generation 2.1 ausgetauscht werden. Hintergrund ist die Umstellung auf modernere kryptografische Verfahren, die ab 2026 verpflichtend sind. Ohne diesen Austausch können eHBAs nicht mehr genutzt werden. Betroffen sind rund 18.000 eHBAs der Anbieter D-Trust und Medisign, auf deren Rückseite **nicht** das Kürzel G2.1 enthalten ist. Inhaberinnen und Inhaber werden direkt von ihrem Kartenanbieter angeschrieben (D-Trust seit Juni, Medisign ab Ende September). Die Schreiben enthalten einen personalisierten Link und alle Informationen. Wichtig ist, dass Adressierte unbedingt reagieren, sobald sie das Schreiben erhalten. Alte Karten werden Ende Dezember 2025 gesperrt.

Quelle: BZÄK | Klartext 09/25



Heizen in der Praxis: Steigende Kosten in 2025/26

Der Herbst ist da, der Winter kommt: Damit steht das Thema Heizkosten wieder auf der Agenda. Genau diese Kosten steigen aktuell in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr deutlich an. Wobei dies alle Energieformen betrifft und auch für 2026 mit einem weiteren Anstieg gerechnet wird. Als Hauptursache für die Anstiege werden höhere Energiepreise angeführt. Was kann man im Kleinen tun? Durch die richtige Einstellung der Raumtemperatur und der Heizkurve, das korrekte Stoßlüften bei heruntergedrehter Heizung und einen reduzierten Warmwasserverbrauch lässt sich Energie sparen.

Quellen:

co2online gemeinnützige Beratungsgesellschaft mbH
www.heizspiegel.de/heizkosten-pruefen/heizspiegel
www.tagesschau.de



ANZEIGE

Medizinische Exklusiv-Zahncreme mit Natur-Perl-System

**OHNE
TITANDIOXID**

Hocheffektive, ultrasanfte medizinische Mundpflege

- Rezeptur ohne Titandioxid
- hocheffektive Reinigung:
86,6 % weniger Plaque¹
- ultrasanfte Zahnpflege: RDA 28²
- optimaler Kariesschutz mit
Doppel-Fluorid-System 1.450 ppmF
- komplett biologisch abbaubares
Natur-Perl-System



Besonders geeignet

- bei erhöhter Belagsbildung (Kaffee, Tee, Nikotin, Rotwein) und für Spangenträger



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
 D-70746 Leinfelden-Echterdingen
www.pearls-dents.de/zahnaerzte

Kostenlose Proben anfordern unter: bestellung@pearls-dents.de, Betreff: „ZWP“

Mehr Kompetenz, mehr Gewinn:

Clever investieren in Fachfortbildungen angestellter Zahnärzte

Ein Beitrag von Maike Klapdor

[PERSONALMANAGEMENT]

Fachliche Weiterbildungen sind ein unverzichtbarer Bestandteil des zahnärztlichen Berufslebens und aus vielfältigen Perspektiven auch für die Mehrbehandlerpraxis elementar. Fortbildung bedeutet allerdings nicht nur Investition in Zeit und Geld, sondern ist auch ein Wirkfaktor für die langfristige Praxiszukunft. Deshalb empfehlen wir, einige Aspekte tiefer zu durchdenken, bevor auf „Kaufen“ geklickt wird.

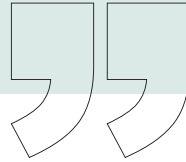
Fortbildungsmotivation präzise analysieren

Bei der Motivation für eine Fortbildung gibt es meistens eine grundlegende Unterscheidung:

- A** Die angestellte Zahnärztin oder der angestellte Zahnarzt möchte aus intrinsischer Motivation („Ich möchte tiefer einsteigen in die Parodontistherapie und will das Paro-Curriculum machen“) zur Weiterbildung.
- B** Die Praxis hat konkretes strategisches Interesse („Wir wollen uns in der Endo breiter aufstellen – wer könnte das Curriculum machen?“).

Die Ausgangslage ist in den Fällen A und B grundlegend unterschiedlich und das hat Folgewirkungen, die durchdacht sein wollen. Hierfür einige Anregungen.

- Machen Sie sich für sich selbst bewusst: Was sind die Antriebsfedern? Wer will hier was und was ist die langfristige menschliche Dynamik dahinter?



CFO fragt CEO:

„Was passiert, wenn wir in die Entwicklung unserer Mitarbeiter investieren und sie uns dann verlassen?“

CEO: „Was passiert, wenn wir nicht in die Entwicklung unserer Mitarbeiter investieren und sie bleiben?“

- Macht man als Praxis nur mit, begleitet womöglich sogar widerwillig Fortbildungsideen, um die angestellte Zahnärztin oder den angestellten Zahnarzt nicht zu verlieren?
- Mobilisiert die zahnärztliche Leitung ihre volle Überzeugungskraft, um angestellte Kolleg/-innen in die für die Praxis strategisch wichtige Fachfortbildung „hineinzureden“?
- Passt der Lehrgang zu den erkennbaren Stärken und Neigungen?
- Will sich hier womöglich jemand für die nächste berufliche Etappe in einer anderen Praxis oder für die Selbstständigkeit fachlich fit machen?



Infos zur Autorin

Years of
Passion for Dental
Excellence

- Haben Sie die glückliche Situation, dass Bedarf der Praxis und Fortbildungsinteresse eines angestellten Arztes, der sich bei Ihnen wohlfühlt und mit dem Sie gerne eine langfristige Zusammenarbeit aufbauen wollen, ideal zusammenpassen?
- Führen Sie wohlwollende, offene, partnerschaftliche Gespräche mit Ihren angestellten Zahnärzt/-innen und analysieren Sie gemeinsam, welchen Charakter die ins Auge gefasste Fortbildung (A oder B oder glückliches Zusammentreffen) hat.
- „Verordnen“ Sie niemandem fachliche Entwicklungsrichtungen gegen dessen erklärte Neigungen, weil Ihre Praxis gerade den Bedarf hat. Der Schuss wird nach hinten losgehen.
- Besprechen Sie für größere Fortbildungen der Variante A einen gemeinsamen zeitlichen Rahmen („Okay, ich kann dich verstehen und will dich auch in deinem Fortkommen unterstützen. Wie sind deine Zukunftsvorstellungen? Wie lange planst du noch mit uns? Können wir uns darauf verständigen, dass du mindestens noch bis ... bei uns bleibst?“).
- Schauen Sie, wie und mit wem sich ein zukunfts-fähiges Match hinsichtlich unternehmerisch-strategischer Fortbildungsinteressen der Praxis (Kinderbereich aufbauen, Nachfolge Implantologie finden etc.) und individueller Fortbildungsinteressen von Angestellten gestalten lässt.
- Vermeiden Sie die Entstehung von Abhängigkeiten durch strategische Entscheidungen, die von Fortbildungswünschen einzelner Personen ausgehen („Dr. Schulze ist wirklich stark interessiert an Kinderbehandlungen – kommt, wir bauen einen Kinderbereich auf“). Das fällt Ihnen auf die Füße.
- Wenn solche Konzepterweiterungen fundiert geplant und entschieden sind, qualifizieren Sie immer anfänglich mindestens zwei und dann auch schnell drei Fachbehandler/-innen. Vermeiden Sie auf jeden Fall das Drama von beispielsweise 500 anbehandelten KFO-Fällen in der Praxis bei plötzlichem Ausfall des einzigen Kieferorthopäden im Team. Oder umfängliche Vertretungszeiten von Zahnärzten, die erklärtermaßen gerne Erwachsene behandeln, in der Kinderabteilung. Im Notfall hilft jeder gerne. Wenn die Praxisleitung hier allerdings erkennbare strategische Fehler macht, rächt sich das Form in sinkender Arbeitgeberattraktivität.

CONTECpro CYTECpro

pro LightTransmitting

IDS 2025 FOLLOWup AKTION

● **ALLE BOHRER GRATIS**

gültig bis 30.1.2026



STARTER SET

99,80 EUR

je Set UVP zzgl. MwSt

REF 44 850 CONTECpro

REF 43 850 CYTECpro

5 REFILL, EINE GRÖSSE

33,20 EUR

je 5 Refill UVP zzgl. MwSt

CONTECpro, 5 Größen

CYTECpro, 6 Größen

DIREKT ZUM SHOP
WWW.HAHNENKRATT.COM



Fortbildungsnutzen vorausschauend organisieren

Viele Fortbildungsideen haben ein Match zwischen entwicklungsfreudigen Personen und Praxisbedarf. Das sind gute Voraussetzungen. Denken Sie dann auf jeden Fall noch den erfolgsentscheidenden Prozessschritt weiter:

- Egal, ob Aligner-Therapien, Endo-Mikroskop oder Lachgasbehandlungen gelernt werden: Haben Sie als Praxisleitung eine sehr genaue Vorstellung davon, was mit der Fortbildung erreicht werden soll. Beantworten Sie zentrale Fragen im Führungsteam frühzeitig:
 - Welche Leistungen wollen wir zukünftig in der Praxis zusätzlich (oder anders als bisher) anbieten?
 - Wie heißt die Leistung bei uns, was machen wir konkret, wer führt sie durch, wer spricht welchen Patienten in welcher Situation darauf an?
 - Wie sorgen wir dafür, dass das ganze Team von der Erweiterung unseres Leistungsspektrums erfährt und idealerweise auch dahintersteht (Betroffene in der Umsetzung zu Beteiligten machen)?
 - Brauchen wir Abstimmungen für interne Überweisungen?
 - Wie ist die sinnvolle Terminkette – was muss die Rezeption wissen?
 - Wie läuft es mit Formalien, Dokumentation und Abrechnung – wer muss wie integriert werden, damit die Abläufe organisatorisch funktionieren?
- Begleiten Sie als zahnärztliche Leitung Ihre angestellten Zahnärzt/-innen eng im Fortbildungsgeschehen:
 - Machen Sie sich mit dem Fortbildungsplan vertraut (was in welchem Modul an welchen Daten), haben Sie in Ihrem Kalender notiert, wann was ansteht und tauschen Sie sich mit der angestellten Zahnärztin bzw. dem Zahnarzt jeweils einige Tage vorher kurz aus: Welche Inhalte stehen an, auf was wird besonders geachtet für den nachlaufenden Transfer in die Praxis, ggf. auch partnerschaftliches Fachsimpeln etc.
 - Setzen Sie jeweils vorausschauend für die Folgetage nach Rückkehr vom Kurs Termine und fragen nach: Was hast du genau gemacht, was waren deine konkreten Learnings? Was steht jetzt für uns hier als To-do an, damit wir als Praxis(-team) von deiner Fortbildung profitieren? Was stellst du uns im nächsten Zahnärztee-Meeting vor? Welche interne Qualifizierung brauchen wir für die Behandlungsassistenten? Wer macht was bis wann?



Der Podcast **DENTAL SPIRITS** liefert Antworten auf wichtige Fragen zum Thema Praxiswachstum.



Hier gehts zum DENTAL SPIRITS Podcast.

- Organisieren Sie die Prozessstrecke im Schulterschluss mit Kolleg/-innen und Praxismanagement präzise, um abzusichern, dass der Fortbildungsinhalt planvoll in das Leistungsspektrum und Organisationskonzept der Praxis integriert wird.

Spannender Nebeneffekt ist die Kulturentwicklung. Mit dieser engen Begleitung wird für angestellte Zahnärzt/-innen erlebbar gemacht: „Hey, wir interessieren uns für dich und dein Weiterkommen.“ Genau dies sorgt häufig für die Stärkung der Beziehung zwischen zahnärztlicher Leitung und angestellten Behandler/-innen, festigt die Loyalität und vergrößert gemeinsame Möglichkeitsräume. Und steigert (über Folgewirkungen) auch Planungssicherheit und Rendite der Praxis.

Perspektivwechsel: Warum stehen so viele unbenutzte Laser, CEREC-Geräte und intraorale Kameras in den Praxen herum? Weil der Investitionsprozess nicht bis zu Ende ausreichend präzise durchdacht war – oder nicht umgesetzt wurde. Oder beides. Der Kauf ist der simpelste Schritt an der ganzen Geschichte. Mit der Investition in Fachfortbildungen ist es dasselbe. Der wirtschaftliche Nutzen für die Praxis wird erheblich wahrscheinlicher, wenn die Weiterbildungsmaßnahme von vornherein mit einigen Begleitmaßnahmen flankiert wird.

Wer bezahlt was? Kalkulation

Jede Fortbildung hat auch mit Entscheidungen rund um Zeit und Geld zu tun. Dazu folgendes Rechenbeispiel: Eine Fortbildung soll 10.000 EUR kosten und geht über sechs Etappen, jeweils Freitag und Samstag. Wenn üblicherweise

der Freitag voll behandelt wird, entfallen sechs Arbeitstage. Bei einem durchschnittlichen Honorarstundensatz von angenommenen 270 EUR entgehen der Praxis in diesem Beispiel Einnahmen von 12.960 EUR (270 mal acht Stunden mal sechs Tage).

Und das ist nur die Folge des ausfallenden Freitags, also die Hälfte der Fortbildungszeiten. In den meisten Fällen ist es so, dass der Lehrgangspreis niedriger ist als die Opportunitätskosten, die durch die ausfallenden Behandlungsstunden entstehen. Dieses Beispiel leitet unsere folgenden Empfehlungen ein:

- Kennen Sie immer die Honorarstundensätze Ihrer angestellten Zahnärzt/-innen.
- Nehmen Sie den Taschenrechner zur Hand, wenn es um die Kalkulation von Fortbildungen geht.
- Seien Sie tendenziell großzügig in der Übernahme der echten Lehrgangskosten, gleichzeitig extrem zurückhaltend in der Freistellung für Fortbildungen.
- Schließen Sie partnerschaftliche Kompromisse („Ich bin bereit, die kompletten Lehrgangskosten zu übernehmen, wenn du deine Reisekosten selbst bezahlst und ausfallende Behandlungsstunden effektiv nachholst oder dafür Urlaubstage nimmst.“), in denen auch der Charakter der Fortbildung (siehe Ausführungen oben – ist es Fall A, B oder das perfekte Match?) mit einfließt.
- Überlegen Sie immer sehr genau, ob die verlockende Nachmittagsfortbildung (89 EUR für die Teilnahme, dafür fallen vier Behandlungsstunden aus) ihren echten Preis tatsächlich wert ist.

Was ist der tatsächliche wirtschaftliche Praxisnutzen?

Manchmal wird schief gedacht: Super, jetzt können wir auch Aligner-Therapien anbieten, da machen wir zukünftig 20 Fälle im Jahr und haben 80.000 EUR mehr Umsatz. Stopp: Neue oder andere zahnärztliche Leistungen verdrängen bzw. modifizieren oder ergänzen Bestehendes. Und Fortbildungen erweitern nicht die Behandlungszeiten pro Woche. Deshalb kann der wirtschaftliche Effekt von Fachfortbildungen sinnvoll nur an der Steigerung von Honorarstundensätzen

gemessen werden beziehungsweise an der Entwicklung der korrespondierenden Leistungen (DVT rein, welche Röntgenleistungen fallen dafür gegebenenfalls raus?).

Fazit

Es bringt große Vorteile, das Thema Fortbildung breiter zu durchdenken. Je diszipliniert die oben skizzierten Maßnahmen umgesetzt werden, desto größer sind die Effekte von Investitionen in Zeit und Geld. Davon unabhängig ist die Investition in hoch qualifizierte angestellte Behandler/-innen auch immer eine Investition in die Praxiszukunft. Abschließend dazu dieser schöne Dialog:

CFO fragt CEO: „Was passiert, wenn wir in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden investieren und sie uns dann verlassen?“ CEO: „Was passiert, wenn wir nicht in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden investieren und sie bleiben?“



Mehr fundiertes Fachwissen zu Aufbau, Leitung und Steuerung von zahnärztlichen Mehrbehandlerpraxen bietet die KlapdorKollegen Academy.

Alle Infos auf: www.klapdorkollegen.academy

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z

DER Kommentar






Abrechnung? Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:

www.bema-goz.de



Ein Beitrag von Dr. Nina Psenicka

Gesunde High Performance®: Ein interdisziplinärer Ansatz

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

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

Weitere Infos auf
www.dr-psenicka.com.



Infos zur Autorin

„Zeit ist begrenzt, Energie ist steuerbar.“



[SELBSTFÜRSORGE] Wer im Gesundheitswesen arbeitet, lebt oft am Limit – und merkt es erst, wenn es zu spät ist. Rückenschmerzen, Schlafstörungen, mentale Erschöpfung: Das sind nicht nur individuelle Probleme – sie sind systemisch. In vielen Zahnarztpraxen gehört Dauerbelastung zum Alltag. Die Lösung? Wird zu oft an die persönliche Disziplin delegiert. Dr. Nina Psenicka, Fachärztin für Oralchirurgie, Coachin, Speakerin und Bestsellerautorin, beleuchtet in vier Beiträgen, was es braucht, um im Praxisalltag leistungsfähig zu sein und es zu bleiben. Im ersten Teil der Reihe (ZWP 9/25) thematisierte die Autorin die Relevanz von Bewegung für eine gesunde Leistungsfähigkeit, im vorliegenden Teil 2 geht es um die Steuerbarkeit von Energie.

Denkfehler #2:

„Energie? Hat nichts mit Führungsskills zu tun.“

„Ich habe keine Zeit.“ Kaum ein Satz fällt im Praxisalltag häufiger – ob von Patienten, vom Team oder von uns selbst. Doch Hand aufs Herz: Zeit haben wir alle gleich viel. Sie ist begrenzt, lässt sich nicht vermehren und nicht zurückholen. Die entscheidende Frage lautet deshalb: Wie gehen wir mit unserer Energie um? Denn Energie ist steuerbar – und wer sie wie sein Business managt, arbeitet nicht nur erfolgreicher, sondern auch gesünder und zufriedener.

© Northern life – stock.adobe.com

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

Energie managen wie ein Unternehmer

In der Zahnmedizin zählt Präzision. Jede Behandlung erfordert höchste Konzentration und schnelle Entscheidungen. Viele versuchen, diesem Anspruch gerecht zu werden, indem sie „noch ein bisschen mehr“ arbeiten, noch eine Schicht anhängen, noch einen Termin dazwischenschieben. Doch das Ergebnis ist bekannt: Erschöpfung, Fehler, sinkende Lebensqualität.

Die Lösung liegt nicht darin, mehr Zeit zu investieren, sondern die eigene Energie klug zu steuern. Zeit verrinnt linear – Energie dagegen können wir bewusst aufbauen, erhalten und gezielt einsetzen. Wer Energie wie sein Budget managt, merkt schnell: Nur wer richtig investiert, bleibt langfristig leistungsfähig.

Die drei Energieebenen für Spitzenleistung

1. Körperliche Energie

Regeneration, Schlaf und Bewegung sind kein Luxus, sondern das Fundament. Schon wenige Minuten Bewegung steigern nachweislich die Konzentration und verhindern typische Praxisverspannungen.

2. Mentale Energie

Multitasking raubt Klarheit. Wer Blockzeiten schafft und ungestört arbeitet, reduziert Fehler und erledigt Aufgaben in besserer Qualität – in kürzerer Zeit.

3. Emotionale Energie

Eine wertschätzende Kultur im Team ist mehr als „nice to have“. Sie wirkt wie ein Verstärker: Motivation steigt, Konflikte nehmen ab, die gesamte Praxisleistung verbessert sich spürbar.

Führung bedeutet Energiemanagement

Als Praxisinhaber/-in führen Sie nicht nur Zahlen und Abläufe – Sie führen vor allem die Energie Ihres Teams, und Ihre eigene. Das bedeutet: Meetings terminieren, aber auch Pausen. Investitionen planen, aber auch die eigenen Ressourcen im Blick behalten. Genau hier entscheidet sich, ob Sie und Ihr Team dauerhaft Spitzenleistung bringen oder Schritt für Schritt ins Ausbrennen geraten.

Fünf Handlungsempfehlungen

- Planen Sie Pausen so verbindlich wie Behandlungen.
- Arbeiten Sie in klaren Fokusblöcken statt im Dauerstress.
- Etablieren Sie kleine Bewegungsroutinen für das ganze Team.
- Fördern Sie eine Kultur der Wertschätzung und offenen Kommunikation.
- Prüfen Sie regelmäßig: Wo lade ich meine Energie wieder auf?

„Die Lösung liegt nicht darin, mehr Zeit zu investieren, sondern die eigene Energie klug zu steuern.“

(Dr. Nina Psenicka)

Fazit

Zeit können wir nicht beeinflussen – Energie schon. Wer sie konsequent managt, bleibt klar im Kopf, trifft bessere Entscheidungen und führt eine Praxis, die wirtschaftlich stark ist und zugleich ein gesundes, motiviertes Team hat. Das ist der Kern der Gesunden High Performance®: Erfolg, der nicht auf Kosten Ihrer Gesundheit geht, sondern Sie und Ihr Team langfristig stärkt.



Hier gehts zu
Teil 1 im E-Paper
ZWP 9/25.

ANZEIGE

SPEIKO

#schulungen

*Lernen von den Besten!
Besichtigung und
Schulungen vor Ort!*

- Exklusive Besichtigung der Produktion in Bielefeld
- Schulungen hier bei uns oder vor Ort in den Praxen
- Tipps zu Anwendungen der Endo-Produkte
 - NEU: Techniken in der Prophylaxe heute

Infos und Buchung: info@speiko.de



© Jan Kaiser Fotografie

Wie aus einer Praxisübernahme eine Marke mit Vision wurde

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

[PRAXISMARKETING]

Zahnärztin und Praxisinhaberin Dr. Fabia Flensburg übernahm zum 1. Januar 2025 eine bestehende Zahnarztpraxis im nordrhein-westfälischen Velbert und verwandelte sie in eine moderne Praxismarke mit Charakter. Ihr Anspruch: Hochwertige Zahnmedizin in einer Umgebung, die sich nicht nach Zahnarzt anfühlt, sondern nach Ankommen, Vertrauen und Wohlfühlen.

Wer die neuen Räume von floss&flair in Velbert betritt, wird überrascht: Keine sterilen Flure, kein Wartezimmer, das an eine Zahnarztpraxis erinnert – stattdessen edle Materialien, warme Farben, hochwertige Möbel und sanfte Musik. In der Praxis fühlt es sich an, als wäre man in einem Boutique Hotel. Genau das war das Ziel von Dr. Fabia Flensburg, die nicht nur ein Interiorkonzept umsetzte, sondern ein ganzheitliches Behandlungsverständnis verankerte: Die Atmosphäre soll nicht nur beruhigen, sondern auch den Grundstein legen für eine moderne Zahnmedizin, die auf Vertrauen und Qualität basiert – mit Wohlfühlfaktor auf allen Ebenen.

Mehr als ein Standort – ein Versprechen

Die Standortwahl fiel auf eine bestehende Zahnarztpraxis im Ärztehaus Medicum Velbert. Entscheidend war nicht nur die bestehende Infrastruktur, sondern vor allem die Vision, aus dem Standort etwas ganz Neues zu schaffen. Velbert liegt zentral zwischen Essen, Düsseldorf und Wuppertal und ist aus allen Richtungen gut erreichbar. „Als ich die Fläche das erste Mal betreten habe, hatte ich sofort das Gefühl: Hier kann ich meine Idee verwirklichen“, erinnert sich Dr. Flensburg.

floss&flair



© m2c – medical concepts & consulting

Wunsch nach eigenem Namen

Schon früh stand für die junge Zahnärztin fest: Die Praxis sollte nicht ihren Namen tragen. „Es wäre meiner Vorstellung nicht gerecht geworden, der Praxis einfach meinen Namen zu geben“, erklärt sie. „Was wir hier aufgebaut haben, ist Teamarbeit – und das soll auch im Namen sichtbar werden.“ Gleichzeitig sollte der Name nicht austauschbar sein, sondern Charakter zeigen, Markenpotenzial haben und Raum lassen für Wachstum – etwa, falls in Zukunft ein zweiter Standort folgen sollte. Durch die Zusammenarbeit mit der Marketingagentur m2c wurde ein Naming geschaffen, das Dr. Fabia Flensburg – „ff“ – subtil in das Naming der Praxis einbindet.

floss&flair: Mehrere Bedeutungen harmonisch kombiniert

Am Anfang stand ein ausführliches Briefing: Welche Sprache soll der Name sprechen – ist deutsch, englisch oder eine Mischform gewünscht? Soll der Fachbezug erkennbar sein? Welche Assoziationen möchte man wecken, welche Begriffe sollen vermieden werden? Auch persönliche Vorlieben wurden einbezogen – schließlich soll der Name sich für den Behandler und das Team „richtig“ anfühlen.

Auf Basis dieses Briefings entwickelte die Agentur verschiedene Namensvorschläge – jeweils mit konkreter Herleitung, Etymologie und emotionalem Subtext. Die Auswahl fiel schließlich auf „floss&flair“ – eine Kombination, die auf mehreren Ebenen funktioniert: „floss“ steht für Zahnseide und somit für Prävention, Verbindung und Pflege. „flair“ beschreibt den Stil, die Atmosphäre, den individuellen Ausdruck der Praxis – sowohl im Interior als auch im Umgang mit den Pa-

kuraray

Noritake

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™

PANAVIA™ Veneer LC

Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5

Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA

Cement Universal

Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

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

MEHR ERFAHREN



BORN IN JAPAN

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



© m2c – medical concepts & consulting

Begleitung über das Naming hinaus

Die Zusammenarbeit mit der Agentur endete nicht beim Naming – im Gegenteil: Sie war erst der Anfang. Von der Entwicklung des Logos über die Gestaltung der gesamten Geschäftsausstattung bis zur digitalen Präsenz wurde floss&flair kontinuierlich betreut. Auch ein durchdachtes Farbkonzept und abgestimmte Materialien in Print und Raum wurden realisiert – alles aus einem Guss. Das Ergebnis: Eine Marke mit Wiedererkennungswert, die online wie offline funktioniert. Und eine Praxis, die sich durch Qualität, Stil und Nahbarkeit gleichermaßen auszeichnet.

Raum für Hochwertigkeit und Herzlichkeit

Inhaltlich setzt Dr. Flensburg auf ein umfassendes Konzept, das alle Bausteine der Zahnmedizin beinhaltet. Ihr Schwerpunkt liegt auf der ästhetischen Zahnmedizin und Implantologie, ergänzt durch Sportzahnmedizin – ein seltenes Angebot mit Alleinstellungsmerkmal. Doch auch hier geht es nicht nur um Behandlungsmethoden. Der respektvolle, herzliche Umgang im Team, mit Patienten, ist fest im Alltag verankert. Dass sich Menschen nach der Behandlung noch einmal ins Wartezimmer setzen, um ein Buch zu lesen und das Ambiente zu genießen, ist kein Zufall – sondern gelebte Philosophie.

WIRTSCHAFT

tienten. Und gemeinsam klingen die beiden Wörter nicht nur harmonisch, sondern lassen sich auch markenfähig einsetzen – verbunden durch die Initialen „ff“, die für Dr. Fabia Flensburg stehen.

Name als Ausgangspunkt für alles Weitere

Mit dem Naming war ein entscheidender Meilenstein gesetzt – denn es bildet das Fundament für jede weitere Entwicklung. Erst mit einem Namen lassen sich Logo, Geschäftsausstattung und Website konzipieren. Die gesamte visuelle Identität der Praxis orientiert sich an dieser zentralen Klammer. Oder anders gesagt: Ohne Namen keine Marke, ohne Marke keine Praxis. Für Patienten ist der Name oft der erste Berührungspunkt – er muss im Gedächtnis bleiben, Vertrauen wecken und sich deutlich von anderen unterscheiden. Genau deshalb ist eine strukturierte, professionelle Namensfindung so wertvoll. Es geht nicht nur um Ästhetik, sondern um strategische Weichenstellungen.

Praxisname als Marke schützen lassen? **Darauf muss man achten!**

- **Keine generischen Begriffe:** Namen wie „Zahnlücke“ sind in der Regel nicht eintragungsfähig
- **Besser abstrakt oder neu kombiniert:** Fantasiebegriffe oder kreative Wortschöpfungen haben deutlich bessere Chancen
- **Wortmarke vs. Wort-Bild-Marke:** Eine reine Wortmarke ist schwerer zu schützen als ein Name in Kombination mit einem Logodesign.
- **Unbedingt prüfen lassen:** Vor der Anmeldung empfiehlt sich eine professionelle Markenrecherche – idealerweise durch eine spezialisierte Marketingagentur oder einen Markenanwalt.
- **Strategischer Mehrwert:** Der Schutz einer Marke schafft rechtliche Sicherheit und stärkt den professionellen Auftritt langfristig.

Fazit

Mit floss&flair ist mehr entstanden als eine Zahnarztpraxis. Es ist ein Ort, an dem kompetente Behandlung auf Wohlfühlatmosphäre auf höchstem Niveau trifft. Der Fantasiename war dabei nicht nur ein kreatives Detail, sondern der Startschuss für eine konsequent durchdachte Markenidentität. Er bringt auf den Punkt, was das Team lebt: Fachliche Exzellenz, menschliche Nähe – und eine Atmosphäre, in der Zahnmedizin auf neue Weise erlebbar wird.



Infos zur Autorin



Ihr erster 3D-Druck
eines eigenen Designs?
Geht auf uns!

3D-Druck? Einfach outsourcen!

Holen Sie 3D in Ihre Zahnarztpraxis oder Ihr Dentallabor, indem Sie den Design- und Druckauftrag einfach an den DMG DentaMile Design & Print Service outsourcen:

- Keine Investition in eigenes 3D-Druck-Equipment
- Keine Aufwände für Personalschulungen
- Keine Abofalle oder versteckte Kosten
- Volle Flexibilität für Ihren dentalen 3D-Workflow



Mehr Informationen unter:
www.dentamile.com



Zusammen ein Lächeln voraus



[FÜHRUNG]

Sie haben beruflich das Gefühl, in einer Sackgasse zu stecken und suchen nach einer Veränderung? Dann wird es Zeit, den Stift oder das Instrument aus der Hand zu legen, Ihren Körper als Spiegel Ihres mentalen Zustandes zu betrachten und in die Bewegung zu kommen. Die aktuelle Fitnessübung verknüpft dabei körperliche und mentale Aspekte.

Wechsel im Modus Operandi

Auf die Idee zur Übung brachte mich ein Kollege, der kurz vor der Praxisübergabe an seine angestellte Zahnärztin stand. Während eines gemeinsamen Spaziergangs beschrieb er mir sein Problem: Die junge Kollegin arbeitete schon seit Jahren in seiner Praxis. Alle Mitarbeitenden hatten es sich in der alltäglichen Routine bequem gemacht. Der Praxisinhaber vermisste bei seiner potenziellen Nachfolgerin vor allem innovative Ideen und Aktionismus. Er war sich nicht sicher, ob das Unternehmen bei einer Übergabe mit der vorherrschenden Phlegmatik auch in Zukunft Bestand haben könnte. Nachdem mein Kollege mir seine Sorge beschrieben hatte, liefen wir eine Weile schweigend nebeneinander. Dann blieb er stehen und wandte sich mit sichtbar veränderter Miene zu mir: „Wissen Sie was, ich habe ja vor Kurzem damit begonnen, regelmäßig Yoga zu praktizieren. Seitdem sind meine Rückenbeschwerden viel besser geworden. Ich bin zudem viel beweglicher. Ich sollte auch gedanklich viel flexibler werden. Als erstes werde ich meiner Kollegin das „Du“ anbieten. Vielleicht bewirkt das, dass wir auf einer persönlicheren Ebene neue Visionen für die Praxis anstoßen können.“ Nach diesem Spaziergang hat sich tatsächlich vieles in Bewegung gesetzt. Mittlerweile wurde die Übergabe erfolgreich vollzogen. Der ältere Kollege blieb weiterhin angestellt und die heutige Chefin realisiert Stück für Stück ihre persönlichen Visionen und macht die Praxis zu ihrer eigenen.

Bewegung als Nährboden für Ideen

Auch die Studienlage deutet darauf hin, dass körperliche Bewegung Einfluss auf das Denken hat. Die Verhaltens- und Lernwissenschaftlerin Marily Oppezzo von der Stanford University konnte nachweisen, dass Menschen beim Gehen kreativer denken. Ihr Team stellte fest, dass die Anzahl origineller Ideen während

ÜBUNG 7

Beim Gehen in Gang kommen – auch mental!



Infos zur
Autorin



eines Spaziergangs im Vergleich zum Sitzen deutlich steigt. Auch andere Untersuchungen zeigen: Bewegung aktiviert das Gehirn, reduziert Stress und fördert die kognitive Flexibilität – Fähigkeiten, die gerade für Führungspersonen entscheidend sind. Was da bei unserem Spaziergang mit meinem Kollegen passiert ist, ist demnach kein Zufall.

Gerade in Zeiten, in denen wohlüberlegte Entscheidungen gefragt sind, kann der bewusste Perspektivwechsel durch Bewegung neue Handlungsräume eröffnen. Versuchen Sie nicht, solche Themen „am Schreibtisch zu lösen“ – gehen Sie raus!



Drei konkrete Übungen für Ihre nächste Denk-Runde:

1. Der Themenspaziergang:

Nehmen Sie sich ein konkretes Problem oder eine Entscheidung mit auf einen 20-minütigen Spaziergang. Formulieren Sie die Fragestellung laut oder in Gedanken und beobachten Sie, welche spontanen Einfälle oder Assoziationen auftauchen. Wichtig: **Kein Handy! Keine Ablenkung!**

2. Walk & Talk mit der Praxismanagerin:

Besprechen Sie schwierige Themen im Gehen – statt im Büro. Die offene Umgebung fördert ein gleichwertiges Gespräch auf Augenhöhe, hilft beim Perspektivwechsel und reduziert mögliche Spannungen.

3. Gedanken-Loop:

Gehen Sie eine kurze Runde (z. B. um den Block der Praxis) und formulieren Sie währenddessen drei unterschiedliche Lösungsmöglichkeiten zu einem konkreten Thema. Versuchen Sie bewusst, auch unkonventionelle Ansätze zuzulassen.

Fazit

Mentale Beweglichkeit beginnt oft mit körperlicher Bewegung. Wer Führung neu und gesund gestalten will, sollte das Denken öfter mal „spazieren führen“.

DIRECTA
ceramir®
Pediatric Crown

Ceramir Pediatric Crowns setzen einen neuen Standard in der restaurativen Zahnmedizin für Kinder



Patentierte Lasersinterertechnologie.
Einzigartige Kombination aus
Festigkeit, Flexibilität und Ästhetik.



Minimal invasiv.
0.5 mm Randstärke.



Einfach anzupassen und
zu reparieren im Mund.



Reduzierte Stuhlzeit.



Frei von Bisphenol A
und nicht toxisch.



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



OP-Zuschläge und/oder OP-Set?

Clever durchdacht kann mehr Umsatz bedeuten

Oralchirurgische Eingriffe, die in der Regel ambulant durchgeführt werden, können je nach Art des Eingriffs entweder nach der GOZ oder nach der GOÄ berechnet werden. Grundsätzlich sind besondere Hygienemaßnahmen erforderlich und meist fallen daneben kostenintensive Verbrauchsmaterialien an. Um diese Kosten zu decken, hat der Verordnungsgeber sowohl in der GOZ als auch in der GOÄ die Berechnung von OP-Zuschlägen vorgesehen. Damit in der Praxis kein Geld verschenkt wird, müssen die Unterschiede und Gemeinsamkeiten in den Honorierungssystemen (GOZ und GOÄ) erkannt und berücksichtigt werden.

Die Systematik der OP-Zuschläge in GOZ und GOÄ

Die Zuordnung der Zuschläge erfolgt nach der jeweiligen Punktzahl der chirurgischen Hauptleistung und ist auch bei kleineren Operationen (z. B. bei der GOZ-Nr. 3020 – Entfernung eines tief frakturierten oder tief zerstörten Zahnes) berechnungsfähig. In der DAISY sind die abrechnungsfähigen Zuschläge den entsprechenden GOZ- bzw. GOÄ-Nummern zugeordnet.

GOÄ-Nr.	GOÄ-OP-Zuschläge nach Punkten (Kurzbeschreibung)	Punkte	EUR 1,0-fach
---------	---	--------	-----------------

Zuschlag bei ambulanter Durchführung von operativen Leistungen, die ...

Ä442	... mit Punktzahlen von 250 bis 499 Punkten bewertet sind.	400	23,31
Ä443	... mit Punktzahlen von 500 bis 799 Punkten bewertet sind.	750	43,72
Ä444	... mit Punktzahlen von 800 bis 1.199 Punkten bewertet sind.	1.300	75,77
Ä445	... mit Punktzahlen von 1.200 und mehr Punkten bewertet sind.	2.200	128,23

GOZ-Nr.	GOZ-OP-Zuschläge nach Punkten (Kurzbeschreibung)	Punkte	EUR 1,0-fach
---------	---	--------	-----------------

Zuschlag bei nichtstationärer Durchführung von zahnärztlich-chirurgischen Leistungen, die ...

0500	... mit Punktzahlen von 250 bis 499 Punkten bewertet sind oder zu den Leistungen nach den Nummern 4090 oder 4130.	400	22,50
0510	... mit Punktzahlen von 500 bis 799 Punkten bewertet sind.	750	42,18
0520	... mit Punktzahlen von 800 bis 1.199 Punkten bewertet sind.	1.300	73,11
0530	... mit Punktzahlen von 1.200 und mehr Punkten bewertet sind.	2.200	123,73

Mit dem **DAISY-Materialkosten-Rechner®** alle berechnungsfähigen Materialien kalkulieren, natürlich auch das OP-Set!



Mehr Tipps

zur Entdeckung versteckter Honorarpotenziale erhalten Sie im diesjährigen Herbst-Seminar 2025 (DEM Wissens-Update zur zahnärztlichen Abrechnung). Weitere Informationen und Termine auf daisy.de.



Infos
zur Autorin



Infos zum
Unternehmen

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





ABRECHNUNG

TIPP*

Knifflig wird es, wenn in einer Sitzung eine zuschlagsberechtigte Leistung aus der GOZ **und** der GOÄ erbracht wurde. Hier gilt, dass nur **ein** Zuschlag, also der höchstbewertete aus der GOZ **oder** der GOÄ berechnet werden kann.

In welchen Fällen ist ein OP-Set berechnungsfähig?

Für die GOZ gilt: Die Aufbereitung von Operationsmaterialien und -geräten sowie der Verbrauch von Einmalmaterialien ist gemäß Allgemeiner Bestimmungen Teil L Leistungsbestandteil der GOZ-OP-Zuschläge. Im Klartext: Neben den GOZ-Zuschlägen 0500 ff. darf ein OP-Set **nicht** zusätzlich berechnet werden.

Achtung! GOZ-Zuschläge sind mit dem Einzelsatz zu berechnen. Jedoch existiert in der GOZ kein explizites Verbot, diese aber nur im Rahmen einer Honorarvereinbarung (gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ), auch über dem Einzelsatz zu berechnen!

Für die GOÄ gilt: Der § 10 Abs. 1 und 2 GOÄ definiert, welche Materialien (z. B. OP-Abdecktücher oder Nahtmaterial – mehr dazu finden Sie auf Ihrer DAISY) mit der Hauptleistung abgegolten sind und welche zusätzlich berechnet werden können – und zwar für jede chirurgische Leistung, unabhängig davon, ob ein GOÄ-OP-Zuschlag anfällt oder nicht.

Fazit zur Berechnung eines OP-Sets

Zuschlagsberechtigte Leistung aus der GOZ + GOZ-Zuschlag (z. B. GOZ-Nr. 9100 + 0530):

→ **Keine Berechnung der Kosten für ein OP-Set**

Zuschlagsberechtigte Leistung aus der GOÄ + GOÄ-Zuschlag (z. B. GOÄ-Nr. Ä2382 + Ä443):

→ **Berechnung der Kosten für ein OP-Set möglich**

Zuschlagsberechtigte Leistungen aus GOZ und GOÄ:

→ Entweder GOÄ-Zuschlag ansetzen und Kosten des OP-Sets berechnen, oder

→ GOZ-Zuschlag ansetzen und mit Honorarvereinbarung (§ 2 Abs. 1 und 2 GOZ) steigern

DAISY Akademie + Verlag GmbH

Sylvia Wuttig, B.A.

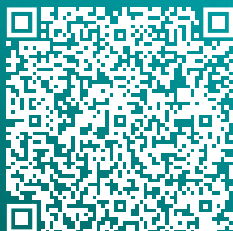
Tel.: +49 6221 4067-0

info@daisy.de • www.daisy.de

ANZEIGE

NETDENTAL CHAT – IHR SERVICE RUND UM DIE UHR!

Der neue NETdental Chatbot unterstützt Sie rund um die Uhr. Ob Fragen zu Rechnungen, Retouren oder Service – schnelle Lösungen jederzeit! Für persönliche Anliegen ist unser Service-Team selbstverständlich weiterhin für Sie da.



Ihr persönlicher
10,00-€-Gutschein*
GT198CAZ



**JETZT
KUNDEN-
KONTO
ANLEGEN**

netdental.de/konto



* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.10.25 bis 31.10.25 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

netdental.de/shop

NETdental

So einfach ist das.

Praxis-Labor-Schnittstelle:

Klare Rollen statt Grauzonen

Die Zusammenarbeit von Praxis und Labor wird komplexer, wenn KI im Spiel ist. Umso wichtiger ist eine saubere Rollenverteilung:

SCANQUALITÄT (Praxis):

Liefert die Praxis unvollständige oder fehlerhafte Daten, trägt sie die Verantwortung für etwaige Folgeschäden.

ANWENDUNG UND VALIDIERUNG (Labor):

Das Labor muss KI-gestützte Ergebnisse grundsätzlich prüfen, freigeben und dokumentieren. Unterlassene Kontrollen sind haftungsrelevant.

PRODUKTVERANTWORTUNG (Hersteller):

Liefert die Software fehlerhafte Ergebnisse aufgrund von Mängeln im System, haftet der Hersteller.

Damit verschiebt sich der Blick über die klassische Schnittstelle hinaus: Auch die europäische Produkthaftung wird angepasst. Die neue europäische Produkthaftungsrichtlinie 2024/2853, die bis Dezember 2026 in nationales Recht umzusetzen ist, bezieht ausdrücklich auch Software und Machine-Learning-Modelle ein. Neu ist, dass Gerichte in bestimmten Fällen widerlegbare Vermutungen zu Produktfehler und/oder Kausalität anwenden dürfen – etwa wenn die Beweisführung wegen technischer Komplexität übermäßig schwierig ist und die klagende Partei Fehler bzw. Ursächlichkeit plausibel darlegt sowie bei Verstößen gegen zwingende Sicherheitsanforderungen oder bei Nichtbefolgung gerichtlicher Offenlegungsanordnungen. Für Praxen und Labore bedeutet das: Vertragliche Regelungen zu Prüfungen, Freigaben, Meldungen und Regresspfaden sind essenziell, um im Streitfall die Beweisführung abzusichern.

Nutzerpflichten nach AI Act

Der AI Act spricht nicht von „Betreibern“, sondern von Nutzern bzw. Deployern. Für Praxen und Labore bedeutet das:

- KI-Systeme sachgerecht und entsprechend den Herstellerangaben einsetzen,
- wesentliche Prüfungen und Freigaben nachweisbar dokumentieren,
- System-Logs und relevante Protokolle vorhalten,
- Meldungen bei Auffälligkeiten oder sicherheitsrelevanten Vorkommnissen machen.

So wird Nachvollziehbarkeit geschaffen, ohne in eine Überdokumentation zu geraten.

Datenschutz sauber gestalten

Prothetikdaten sind Gesundheitsdaten – ihre Verarbeitung stützt sich in der Regel auf Art. 9 Abs. 2 lit. h DSGVO i. V. m. dem zahnärztlichen Berufsgeheimnis. Eine gesonderte Einwilligung ist also nicht zwingend erforderlich, solange die Verarbeitung innerhalb dieser Zweckbindung bleibt.

Eine Einwilligung kann jedoch geboten sein, wenn:

- zusätzliche Zwecke verfolgt werden,
- Cloud- oder Drittlandlösungen ohne entsprechende Geheimhaltung eingesetzt werden,
- oder Transparenz gegenüber Patienten besonders wichtig ist (z. B. Hinweis auf KI-generierte Inhalte).

Wichtig ist auch hier die Rollenzuordnung:

- Nach Art. 4 Nr. 7 DSGVO ist Verantwortlicher, wer über Zwecke und Mittel der Verarbeitung entscheidet. Das Labor ist daher in aller Regel eigener Verantwortlicher, da es eigenständig über technische Verfahren, Materialien und Aufbewahrung entscheidet.
- Nach Art. 26 DSGVO können Praxis und Labor auch gemeinsam Verantwortliche sein, wenn sie Zwecke und Mittel gemeinsam festlegen. Dann ist eine Vereinbarung über die datenschutzrechtlichen Pflichten erforderlich.
- Eine Auftragsverarbeitung nach Art. 4 Nr. 8 DSGVO liegt nur vor, wenn das Labor tatsächlich ausschließlich weisungsgebunden im Auftrag der Praxis handelt – was in der Praxis selten der Fall ist.

Praxistipps

- **Bestandsaufnahme:** Welche Systeme im Einsatz sind Hochrisiko-relevant?
- **Verträge anpassen:** Verantwortlichkeiten, Prüfungen, Meldungen und Regressmöglichkeiten klar festlegen.
- **Team schulen:** KI-Kompetenz ist seit Februar 2025 Pflicht – Nachweise gehören ins QM-Handbuch.
- **Dokumentation schlank halten:** Logs sichern, Prüf- und Freigabeschritte erfassen.
- **Datenschutz differenzieren:** Zweckbindung beachten, Einwilligungen gezielt einsetzen, Verantwortlichkeiten sauber bestimmen.

Fazit: Der AI Act verändert die Zusammenarbeit von Praxis und Labor grundlegend. Er fordert klare Strukturen, Nachvollziehbarkeit und Kompetenz. Wer jetzt Verträge schärft, Rollen definiert und sein Team vorbereitet, reduziert Haftungsrisiken und schafft Vertrauen – bei Patienten ebenso wie im Partnernetzwerk.



SENSODYNE



**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 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach den Markempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Schmerzempfindlichkeit. Sensodyne umfasst die gesamte Produktfamilie. ** Bildung einer zahnschmelzähnlichen Schutzschicht über freiliegendem Dentin in Labortests. *** bei 2 x 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**

HALEON
healthpartner



**Jetzt
registrieren!**

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.

© Dr. Tuba Aini

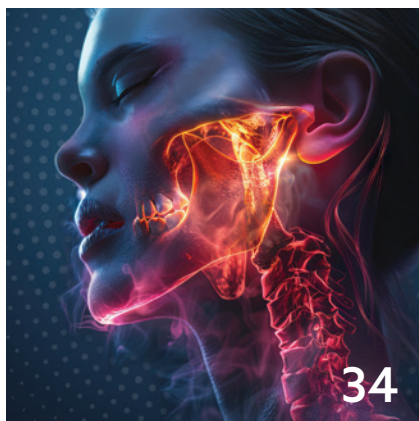


28

Smarter Workflow

bei bimaxillärer Gesamt-rehabilitation

© Lila Patel – stock.adobe.com



34

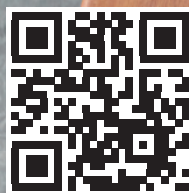
Ein **Screening** für Ästhetik und Funktion

© Dr. Daniel Platzer



38

Zur Anwendung von **Zirkonoxid** im Praxisalltag



Hier gehts zur
aktuellen Ausgabe
der ZWL.

ZWL mit Inhalten rund um Zahntechnik und Laborwirtschaft

Die **ZWL Zahn Technik Wirtschaft Labor** richtet sich an gewerbliche wie Praxislabore deutschlandweit und dient als fundierte Informationsquelle und Ratgeber zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten rund um das zahntechnische Labor. In sechs Ausgaben jährlich werden Lesende über aktuelle Entwicklungen und Trends in der Zahntechnik informiert. Anwenderorientierte Fachartikel, Marktübersichten, Produktverweise und Topnews bilden die Welt der Zahntechnik hautnah ab und inspirieren mit Themen aus dem Bereich Laborführung und -marketing zu unternehmerischem Denken und Handeln.

Ein **aktuelles Beispiel** für die Fachbeiträge der ZWL ist der Artikel von ZTM Florian Huber mit dem Titel, *Wenn Lächeln Form annimmt*. Die moderne Zahnmedizin stellt hohe Anforderungen an Funktion und Ästhetik, besonders im sichtbaren Frontzahnbereich. Patienten wünschen sich nicht nur gesunde, sondern vor allem natürlich wirkende und langlebige Versorgungen, die ihr Lächeln optimal in Szene setzen. Der im Artikel erläuterte Fall zeigt, wie durch sorgfältige Planung, den Einsatz bewährter Techniken und moderner digitaler Hilfsmittel eine komplexe Rehabilitation von Frontzähnen erfolgreich umgesetzt werden kann. Dabei wird deutlich, wie wichtig die enge Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt, Labor und Patient ist.



Hier gehts zum Beitrag von
ZTM Florian Huber.



Vortragseinreichung noch bis Ende Oktober

Bis zum 31. Oktober können noch Vorträge für die 54. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) mit Schwerpunktthema „Wandel meistern. Schulter an Schulter.“ eingereicht werden. Hierfür steht Interessierten ein fertiges Formular zur Verfügung – dafür einfach den QR-Code scannen. Die Fortbildung findet vom 4. bis 6. Juni 2026 in der K3N-Stadthalle von Nürtingen statt.

Quelle: www.ag-dentale-technologie.de



Hier gehts zur
Vortragsanmeldung.

Nächste Jahrestagung der DGPro in Berlin

Die 72. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e.V. (DGPro) findet vom 30. Oktober bis 1. November im Rahmen des 4. Gemeinschaftskongresses der Zahnmedizinischen Fachgesellschaften (Deutscher Zahnärztetag) statt. Veranstaltungsort ist Deutschlands größtes Hotel, das Estrel in Berlin.

Weitere Informationen zum Programm auf
www.zmk-gemeinschaftskongress.de.

Quelle: www.dgpro.de



© Original Toast - unsplash.com

ANZEIGE

Stand: 8A32

infotage 2025
FACHDENTAL
10. - 11. 10. 25, Stuttgart

Ein weißeres Lächeln lässt Deine Welt erstrahlen

Opalescence verleiht Ihren Patienten nicht nur ein strahlend weißes Lächeln, sondern auch ein blendendes Aussehen und ein positives Gefühl. Damit werden schöne Tage noch schöner.

Opalescence™
tooth whitening systems



Erfahren Sie mehr über Opalescence
Zahnaufhellung auf ultradentproducts.com/brighterworld und lassen Sie Ihre Patienten strahlen.



Ein strahlendes
Lächeln gibt Ihren
Patienten das
Selbstvertrauen,
häufiger zu lachen.

SMARTER WORKFLOW

bei bimaxillärer Gesamtrehabilitation

Ein Beitrag von Dr. Tuba Aini,
Maximilian Schepp,
Prof. Dr. Jan-Frederik GÜth

[FALLBERICHT]

Die besondere Herausforderung bei bimaxillären Gesamtrehabilitationen ist die Umsetzung der provisorischen Versorgung in definitiven Zahnersatz ohne Verlust der etablierten Bisslage, da im Rahmen solch einer Therapie alle Stützzonen aufgelöst werden. Ein smartes und sicheres Vorgehen stellt das sequenzielle und kieferweise Restaurieren dar. Der nachfolgende Patientenfall zeigt den Einsatz von Polycarbonatschienen und die Umsetzung dieser in definitive keramische Restaurationen.



**Dieser Patientenfall wurde
mit dem Videopreis 2024 der
AG Keramik ausgezeichnet.**

Abb. 1: Ausgangssituation (frontal) – verblockte Non-Prep-Langzeitprovisorien alio loco. – **Abb. 2a+b:** Lateralansicht der Ausgangssituation.



Fotos: © Dr. Tuba Aini

Die 39-jährige Patientin stellte sich mit dem Wunsch nach definitivem Zahnersatz vor. Die craniomandibuläre Dysfunktion wurde 2020 alio loco mittels klassischer Vertikalisierungsschiene therapiert. Aufgrund einer Verbesserung der CMD-Symptomatik wurde die Schienenposition und die damit einhergehende neue Bisslage alio loco in verblockte Non-Prep-Langzeitprovisorien (LZP) umgesetzt (Abb. 1). Die Lateralansicht zeigt infolge der isolierten Versorgung des Unterkiefers eine unharmonische Okklusionsebene und zugleich ein insuffizientes Kronen-Wurzel-Verhältnis (Abb. 2a+b). In der Okklusallansicht zeigen sich Zahnhartsubstanzverluste (BEWE-Score: 13) sowie

eine flache okklusale Gestaltung der Non-Prep-LZP, wodurch die Patientin Schwierigkeiten hatte, eine eindeutige Bissposition zu finden (Abb. 3a-c). Die Patientin wünschte sich die Wiederherstellung einer sicheren Bissposition mittels definitiver ästhetischer vollkeramischer Versorgung – unter Erhalt des Diastemas.



Fotos: © Dr. Tuba Aini

Abb. 3: Okklusalanalyse der Ausgangssituation. Oberkiefer (a), Unterkiefer (b), Unterkiefer nach Entfernen der Non-Prep-Langzeitprovisorien (c).

Diagnostik und Therapieplanung

Nach Befundung, Herstellung von Planungsmodellen, CMD-Screening sowie klinischer Funktionsanalyse wurden die UK-Non-Prep-LZP entfernt, sodass eine abschließende Beurteilung der Pfeilerwertigkeiten der Unterkieferzähne und Implantate durchgeführt werden konnte (Abb. 3a-c).

PROPHYLAXE- TRAINING

Fit in der Praxis,
fit für die Zukunft.

Unser Prophylaxe-Training kombiniert für Sie an einem Tag das Wichtigste aus der Theorie mit umfassenden Praxis-Übungen. **Perfekt für Anfänger und Wiedereinsteiger!**

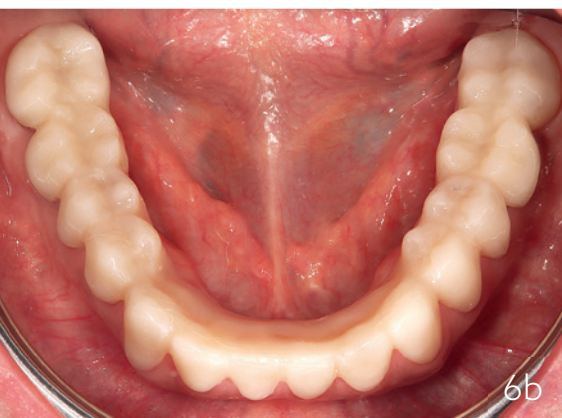
- Lernen Sie von renommierten Experten
- Führen Sie professionelle Zahnreinigungen anschließend sicher durch
- Steigern Sie Ihren Wert für Arbeitgeber und Patienten

Jetzt Termin suchen und anmelden!



Alle Termine und noch viel mehr
finden Sie online:

hsmag.de/trainingprophylaxe



Fotos: © Dr. Tuba Aini

Abb. 4: Mock-up (frontal). – **Abb. 5:** Bimaxilläre Versorgung mit Polycarbonatschienen – **Abb. 6a+b:** Polycarbonatschienen OK/UK.

Mit den alio loco eingesetzten Non-Prep-LZP wurde eine Anhebung der Vertikaldimension um 4 mm durchgeführt (im Frontzahnbereich gemessen).^{2,3} Da die Patientin mit dieser Höhe schmerzfrei war, wurde ein Zentrikregistrat in unveränderter Vertikaldimension der Okklusion (VDO) hergestellt. Es erfolgte ein diagnostisches Mock-up (Abb. 4).

Aufgrund der unsicheren Bisslage, die auf die flache Okklusalgestaltung der Non-Prep-LZP zurückzuführen war, wurde vor der definitiven Versorgung eine Testphase mit bimaxillären Polycarbonatschienen durchgeführt. Ziel dieser Vorbehandlung waren zwei wesentliche Punkte: Zunächst sollte ermittelt werden, ob die Patientin mit der neuen Bisslage zurechtkommen würde. Zweites Ziel war die Neueinstellung der Okklusionsebene in einer für die definitiven keramischen Restaurationen möglichen Position. Damit kann bereits in dieser noninvasiven Therapiephase eine endergebnisnahe Vorbehandlung erfolgen, die ermöglicht, Ästhetik, Phonetik und die Okklusion zu testen. In diesem Fall wurde die Patientin mit Polycarbonatschienen im Ober- sowie Unterkiefer versorgt (Abb. 5–6b). Die Polycarbonatschiene (auch: Simulationsschiene oder Münchner-Schiene) ist eine vollanatomische, zahnfarbene Schiene, die je nach Indikation und Platzverhältnissen mono- oder bimaxillär eingesetzt werden kann. Die Schiene kann einfach über die Zähne „gesnap“ werden. Bei geringen Unterschnitten und zur Erhöhung der Stabilität kann die Schiene nach palatinal sowie lingual ausgedehnt werden (Abb. 6). Die Tragedauer der Schiene beträgt etwa 23 Stunden, lediglich zum Essen und zur Mundhygiene sollte die Schiene herausgenommen werden.^{4,5} In diesem Patientenfall wurde die Schiene circa vier Monate getragen.

Umsetzung in definitive keramische Restaurationen

Die Versorgung durch definitive keramische Restaurationen (Zähne: Lithiumdisilikat, gepresst; Implantate 36, 46: Lithiumdisilikat CAD) erfolgte kieferweise – zuerst im Oberkiefer, gefolgt vom Unterkiefer. Die Umsetzung in den definitiven Zahnersatz erfolgte hierbei durch sequenzielles Trennen der Polycarbonatschiene und sequenzielles Präparieren der Zähne. In der ersten Sitzung wurde die Schiene distal von Zahn 13 getrennt. Die Zähne im 1. Sextanten wurden präpariert, und zum Erhalt der etablierten Bisslage wurde ein Bissregistrat angefertigt, welches sextantenweise erweitert wurde (Abb. 7). Während der Präparation der OK-Zähne verbleibt die vollanatomische Polycarbonatschiene im Unterkiefer und dient als Prep-Guide. In der nächsten Sitzung wurden nach weiterem Einkürzen der Schiene die Zähne des 2. Sextanten präpariert, das bereits vorliegende Registrat wurde erweitert. Diese Schritte wurden für den 3. Sextanten wiederholt, sodass alle Zähne präpariert waren und konventionell mit einem Polyether abgeformt werden konnten. Das Eingliedern von Restaurationen bei Ganzkieferversorgungen sollte strukturiert von hinten nach vorne erfolgen. Während die Restaurationen im 1. Sextanten eingegliedert werden, verbleibt das Registrat zur Bissicherung im gegenüberliegenden Sextanten. Anschließend können die Restaurationen auf der Gegenseite eingesetzt werden. Im Frontzahnbereich empfiehlt sich aus ästhetischen Gesichtspunkten zuerst das Einsetzen der zentralen Inzisiven. Die weiteren Frontzahnkronen sollten unter Berück-



Fotos: © Dr. Tuba Aini

Abb. 7: Umsetzung in Keramik: OK-Bissregistrat im 1. Sextanten nach Präparation und gekürzte Polycarbonatschiene, UK: Polycarbonatschiene. – **Abb. 8:** Eingliederung OK-Zahnersatz. – **Abb. 9:** OK: Definitive keramische Restaurationen (eingesetzt), UK: gekürzte Schiene im 4. Sextanten, Zustand nach Präparation der Zähne im 5. und 6. Sextanten, Bissicherung durch Registrat im 6. Sextanten. – **Abb. 10:** Endergebnis (Wunsch der Patientin: Diastema mediale).

sichtigung des Einschubs eingegliedert werden. Die Eingliederung erfolgte voll-adhäsiv (Abb. 8). Die Feineinstellung der Okklusion wurde über die UK-Polycarbonatschiene durchgeführt.

Dasselbe Prozedere wurde im UK beginnend im 6. Sextanten durchgeführt. Die Polycarbonatschiene wurde somit sextantenweise eingekürzt, die Zähne des entsprechenden Sextanten präpariert und das Bissregistrat sequenziell erweitert (Abb. 9). Die Eingliederung der UK-Kronen erfolgte analog zum OK von distal nach anterior (Abb. 10). Die Patientin wurde abschließend mit einer Nightguard-Schiene versorgt.

Das sequenzielle und kieferweise Vorgehen sowie die Vorbehandlung mit Polycarbonatschienen ermöglichte in diesem Patientenfall ein vorhersagbares Ergebnis, bei dem nicht nur die Wünsche der Patientin berücksichtigt, sondern auch ein sicheres Vorgehen mit funktionell sowie ästhetisch ansprechendem Behandlungsergebnis erzielt werden konnte.



Literatur



Prof. Dr. Jan-Frederik GÜth
Infos zum Autor

ANZEIGE

AnyGuard.dental

Feierabend statt Papierkram – mit Ihrer KI für die Dentalpraxis.

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

Diese KI-Assistenten sind inklusive:

- **QM-Assistent** – Hygienepläne & Checklisten
- **Mail-Co-Pilot** – Patientenfragen in Sekunden beantworten
- **Transkription** – Diktieren statt tippen
- **Abrechnung** – unterstützt bei BEMA, GOZ & Co.
- **Forms & Vorlagen** – automatisch befüllbare Formulare & Briefvorlagen

Eigene Assistenten? Kein Problem.

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

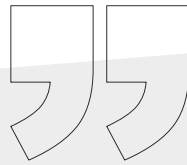


Jetzt risikofrei testen: www.anyguard.dental



„Tradition liefert das Fundament, moderne Technik die Werkzeuge.“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



„Wer ein Konzept hat, das gezielt hilft und zugleich die Persönlichkeit des Patienten widerspiegelt, ist auf der Höhe der Zeit.“



(ZTM Otto Prandtner)

Infos zur Person

[INTERVIEW]

Bei der 53. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) im Juni wurde der Beitrag „In der okklusalen Spur bleiben – Im Einklang mit Tradition und Fortschritt“ von ZTM Otto Prandtner zum besten Vortrag 2025 gekürt. Im Kurzinterview schildert er unter anderem, wie entscheidend das Zusammenspiel von Tradition und Innovation in der modernen Zahnmedizin ist.

Herr Prandtner, was wollten Sie mit Ihrem Vortrag zeigen?

Die Patientengeschichte von Luis zeigt, wie stark Stress und ein nicht personalisiertes Behandlungskonzept die Gesundheit beeinträchtigen können. Craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) ist multifaktoriell – nur wenn wir traditionelles Wissen mit modernen Methoden verbinden, können wir Patient/-innen nachhaltig helfen.

Sie betonen die Bedeutung des Dialogs zwischen bewährtem Wissen und moderner Zahnmedizin. Wie gelingt es Ihnen in Ihrer täglichen Arbeit, Tradition und Innovation in Einklang zu bringen?

Tradition liefert das Fundament, moderne Technik die Werkzeuge. Ich kombiniere beides – von der genetisch vererbten Spee-Kurve bis zu CAD/CAM und funktioneller Bissregistrierung. Grundlage ist dabei ein Konzept, das sich an der Persönlichkeit und der Gesichtsanalyse des Patienten orientiert. So entsteht Zahnersatz, der funktionell überzeugt und zugleich die Individualität des Patienten widerspiegelt.

Welche Impulse nahmen Sie von der diesjährigen ADT-Jahrestagung in Nürtingen mit in Ihre tägliche Arbeit?

Die Zahnmedizin befindet sich im Umbruch, und gerade die Zusammenarbeit von ADT und der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie e.V. (DGFD) hat mich beeindruckt. Zudem hat mich besonders bewegt, wie meine Ideen zur Dentalen Persönlichkeit® heute von der nächsten Generation mit Begeisterung weitergetragen werden. ■

Personalisierte Herangehensweise bei CMD

Der prämierte Vortrag von ZTM Otto Prandtner zeigte auf eindrucksvolle Weise, wie stark Stress die Zahngesundheit beeinflussen kann. Am Beispiel des 16-jährigen Luis wurde deutlich, dass schulische und familiäre Belastungen zunächst durch Sport und Bruxismus kompensiert wurden. Nach einer kieferorthopädischen Behandlung jedoch verschlechterte sich der Zustand des Patienten: **Verspannungen, Zahnverschleiß, Tinnitus, Schmerzen, soziale Isolation und psychische Belastungen traten auf.**

Die Analyse ergab eine CMD mit gestörter Kondylenbewegung und transversaler Fehlstellung. Mithilfe einer biodynamischen Schienentherapie – auf Basis computergestützter Funktionsdiagnostik (DMD) und individueller Artikulatorprogrammierung – konnte die Kondylusposition korrigiert und eine funktionelle Balance wiederhergestellt werden. Luis' Geschichte verdeutlicht:

CMD erfordert eine ganzheitliche Herangehensweise, die Stressbewältigung, präzise Diagnostik und funktionelle Therapie vereint. Dieser funktionelle Wegbereiter bildet zugleich die Grundlage für die Dentale Persönlichkeit® – um der Individualität und Ästhetik des Patienten, trotz abrasionsgeschädigter Frontzähne, wieder Ausdruck zu verleihen.

Mehr Infos zu Arbeit und Kursen von Otto Prandtner auf www.dentale-persoenlichkeit.de.



Ein Screening für Ästhetik und Funktion



Ein Beitrag von
ZTM Christian Wagner

[SOFTWARE]

Für funktionelle Aspekte gibt es verschiedene Befundbögen. Doch schon bei der Erfassung von ästhetischen Parametern sieht das anders aus. Damit stellt sich die Frage, warum gibt es kein Screening, bei dem funktionelle und ästhetische Parameter in einer Anwendung erfasst werden, inklusive eines standardisierten Fotostatus? Aus diesem Grund hat das Chemnitzer Unternehmen theratecc die Softwarelösung screen-it® entwickelt.



Abb. 1: Die webbasierte screen-it Software kann auf jedem handelsüblichen Tablet-PC oder Smartphone angewendet werden.



Hier gibts mehr
Bilder.

Screen-it bedeutet frei übersetzt „schau es dir an“, was sich in diesem Fall auf den Patienten bezieht. Mit einem standardisierten Ablauf können in der Software funktionelle und ästhetische Parameter am Patienten erfasst und sofort dokumentiert werden. Sie ist webbasiert und kann auf jedem Handy oder Tablet-PC mit Internetverbindung genutzt werden. Um die Anwendung so einfach wie möglich zu gestalten, gibt es in dem Gesamtpaket zwei sinnvolle Tools für die Erfassung der Parameter am Patienten.

Ratiocheck als „magischer Messschieber“

Dass der Goldene Schnitt in der Zahnmedizin überaus hilfreich ist, ist bekannt. Doch wie kann man das Verhältnis des Goldenen Schnittes schnell, einfach und dennoch millimetergenau erfassen? Dafür hat das Chemnitzer Unternehmen theratecc den Ratiocheck entwickelt. Dieses Tool darf als „magischer Messschieber“ bezeichnet werden. Er verfügt über zwei gleichzeitig verschiebbare Skalen, mit dem die Proportionen des Goldenen Schnittes visualisiert und überprüft werden können. Die linke Skala zeigt immer das 1,0-fache und die rechte Skala immer das 1,6-fache Verhältnis an. Wofür ist das sinnvoll? Mit dem Goldenen Schnitt kann z. B. die Zahnlänge der ersten oberen Schneidezähne bestimmt werden. Dazu wird mit der 1,6-fachen Seite die Breite der ersten beiden Schneidezähne erfasst. Die 1,0-fache Seite visualisiert sofort die ideale Länge der ersten oberen Schneidezähne. Damit ist es möglich zu erkennen, um wie viel Millimeter die Schneidezähne zu kurz sind. Alle Proportionen des Goldenen Schnittes lassen sich mit dem Ratiocheck bestimmen, so z. B. auch die physiologische Bisshöhe. Die screen-it Software ermöglicht eine intuitive Anwendung und gleichzeitige Dokumentation aller erfassten Parameter.



Levelcheck zur Ebenenerfassung

Das zweite Erfassungstool wurde für eine schnelle und effiziente Überprüfung der Okklusionsebene entwickelt. Um schiefe Einproben vermeiden zu können, benötigen Zahntechniker Ebenen als Orientierung. Die Bipupillarlinie und die Camper'sche Ebene sind dabei elementar. Die effiziente Überprüfung dieser beiden Ebenen gelingt mit dem Levelcheck.

Sicher kennen viele die Bissgabel von Prof. Gerber, mit der Wachsbissnahmen im Mund zu den Ebenen ausgerichtet werden können. Der Nachteil: Sie besteht nur aus einer Ebene. Bei der Anwendung muss man deshalb einen Stift oder ein Lineal möglichst parallel zu der Bissgabel halten und gleichzeitig schauen, was gerade oder schief ist.




Abb. 2: Mit der 1,6-fachen Seite des Ratiochecks erfasst man die Breite der ersten beiden oberen Schneidezähne. – **Abb. 3:** Mit der 1,0-fachen Seite des Ratiochecks wird die eigentliche physiologische Zahnlänge visualisiert. – **Abb. 4:** Mit dem Ratiocheck kann so z. B. auch ein Wax-up oder Mock-up auf die ästhetischen Proportionen des Goldenen Schnittes überprüft werden. – **Abb. 5:** Der Ratiocheck eignet sich auch für die Bestimmung der Bisshöhe. Dazu wird mit der 1,0-fachen Seite der Abstand zwischen Spina nasalis und Lippenlinie erfasst. – **Abb. 6:** Die 1,6-fache Seite des Ratiochecks visualisiert die ideale Bisshöhe. Damit wird der Abstand von der Lippenlinie bis zum knöchernen Kinnpunkt überprüft.

Vertikale Dimension

Ermittlung der vertikalen Dimension

Ermitteln Sie durch Palpation Spina Nasalis (vorderer Nasendorn) beim Patienten. Markieren Sie diesen Punkt mit einem überschraubbaren Stift. Die Markierung dient der besseren Positionierung des Ratio Check.



Legen Sie nun den oberen Zeiger mit dem 1,0 fachen Abstand an der markierten Stelle von Spina Nasalis (vorderer Nasendorn) an und stellen Sie mit dem Drehrad den unteren Zeiger auf die Lippenlinie ein. Lesen Sie die 1,0 fache Seite ab und tragen Sie den Wert in das nachfolgende Feld ein.


Abstand Spina Nasalis (vorderer Nasendorn) zu Lippenlinie von einer Seite

1,0

Nach den Regeln des Goldenen Schnittes beträgt der ideale Abstand zum knöchernen Kinnpunkt:

→ 28 mm

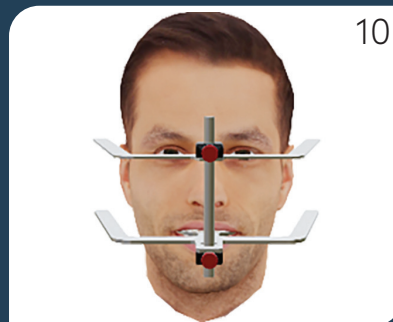
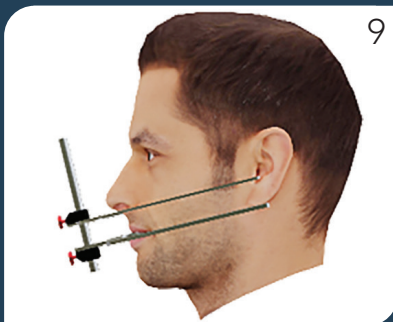
Passt der Abstand auf der 1,6 fachen Seite am Patienten?



☒ Ja, passt. Zeiger und knöcherner Kinnpunkt stimmen überein (Bissshöhe ist optimal).

☐ Nein, passt nicht. Der Zeiger befindet sich unterhalb des knöchernen Kinnpunkts (Bisshöhenverlust).

☐ Nein, passt nicht. Der Zeiger befindet sich oberhalb des knöchernen Kinnpunkts (Deckbiss-Situation).



Fotodokumentation Patient

Ausrichtung Kamera-Achse auf Campersche Ebene (linke Patienten-Seite)




FOTO AUFNEHMEN

Ausrichtung Kamera-Achse auf Campersche Ebene (rechte Patienten-Seite)




FOTO AUFNEHMEN

Abb. 7: Die Anwendung des Ratiochecks wird in der screen-it Software Schritt für Schritt unterstützt und dokumentiert. – **Abb. 8:** In der screen-it Software kann auch direkt die Bissshöhe geprüft, bestimmt und dokumentiert werden, z. B. für eine Schienentherapie oder für die Anfertigung eines Wax-ups. – **Abb. 9:** Seitliche Ansicht des Levelchecks. Die parallele Anordnung ermöglicht eine einfache Überprüfung zur Camper'schen Ebene. – **Abb. 10:** Frontale Ansicht des Levelchecks. Die obere Ebene ist stufenlos höhenverstellbar und kann so auch zur Bipupillarlinie ausgerichtet werden. – **Abb. 11:** Die screen-it Software ermöglicht eine sofortige Fotodokumentation mit dem Levelcheck. Damit hat der Zahntechniker bereits vor Beginn der Zahnversorgung wichtige ästhetische Informationen.

Der Levelcheck besteht aus zwei parallelen Ebenen: An der unteren Ebene befindet sich eine Bissgabel, auf die die Patienten aufbeißen können. Die obere Ebene ist stufenlos höhenverstellbar und kann individuell auf die Bipupillarlinie oder auf die Camper'sche Ebene ausgerichtet werden. So kann die Okklusionsebene des Patienten im Bezug zur Camper'schen Ebene und zur Bipupillarlinie sicher auf eine Parallelität hin überprüft werden. Die in der screen-it Software integrierte Fotodokumentation ermöglicht eine sofortige Erfassung jeder „schiefen“ Okklusionsebene.

Parallelerfassung funktioneller Parameter

Neben den ästhetischen Parametern können auch funktionelle Parameter in der Software dokumentiert werden. Nach unterschiedlichen Schätzungen leiden circa 20 Prozent aller Patienten unter einer Funktionsstörung des Kausystems. Diese Patienten haben meist keine eindeutige Bisslage mehr, durch starke Abrasionen ist Bissshöhe verloren gegangen usw. Die Rechtsprechung ist hier eindeutig, denn bereits bei einem Verdacht auf eine Funktionsstörung ist eine Funktionsanalyse Pflicht. screen-it ermöglicht eine standardisierte Erfassung von ästhetischen und funktionellen Parametern. Die selbsterklärende Software ist intuitiv anwendbar, daher dauert eine Anwendung nur wenige Minuten. Bei den funktionellen Fragen gibt es zudem Hinweise zur Anwendung und eine direkte Auswertung der jeweiligen Eingabe. Die funktionellen und ästhetischen Parameter werden in zwei PDFs dokumentiert. Das PDF mit den ästhetischen Parametern kann direkt nach jeder Anwendung automatisiert an ein Dentallabor der Wahl per E-Mail versendet werden. Die PDFs sind natürlich passwortgeschützt.



12

Abb. 12: In der Software können auch funktionelle Parameter erfasst werden. – **Abb. 13:** Bisherige Anwendungen können jederzeit wieder in der Software aufgerufen oder auch per E-Mail versendet werden.

und können nur vom jeweiligen Empfänger geöffnet werden. Alle bisherigen Anwendungen sind in der Software jederzeit abrufbar.

Fazit

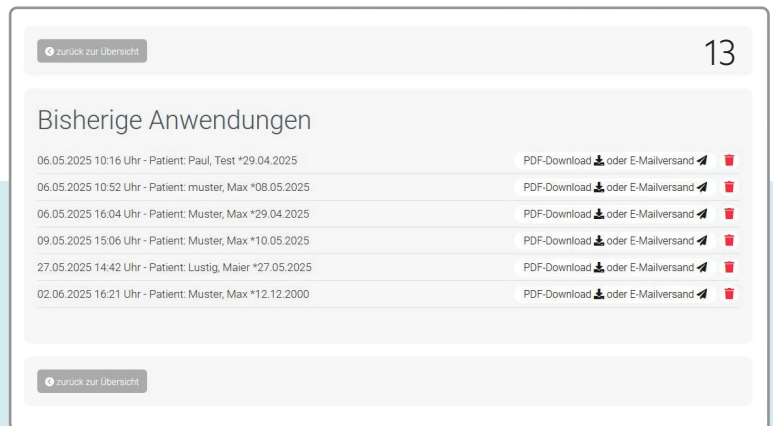
Bekanntlich sagt ein Bild mehr als tausend Worte. Die screen-it Fotodokumentation ermöglicht endlich eine klare Visualisierung von funktionellen und ästhetischen Defiziten. Mit diesen Parametern hat man eine viel bessere Planungsgrundlage für mögliche neue Zahnversorgungen und kann Patienten die bestehenden Defizite viel besser visualisieren. Mit screen-it kann die Patientenberatung deutlich optimiert und die Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor nachhaltig verbessert werden. Hinzu kommt, dass die Ausgangssituation immer umfassend dokumentiert ist.

Weitere Informationen zu screen-it, sowie einen kostenfreien Testzugang finden Interessierte unter www.theratecc.de/screen-it.

Sofern nicht anders vermerkt, Bilder:
© theratecc GmbH & Co. KG



Infos zum Autor



ZTM Christian Wagner über theratecc – Home of Centric®

„Bissbedingte Nacharbeiten sind wie eine Erkältung: Niemand will sie und trotzdem bekommt man sie. Wenn der Biss nicht stimmt, ist dies einer der größten Frustfaktoren in der Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor.“

Diese Nacharbeiten sind nervig, kosten Zeit und Geld. Deshalb ist ein Konzept für die reproduzierbare Bissfassung ein echter Wettbewerbsvorteil. Hinzukommt, dass etwa 20 Prozent der Bevölkerung einen falschen Biss haben. Das ist jeder fünfte Patient! Diese Patienten leiden häufig unter Kopf- oder Nackenschmerzen, Migräne usw. und wissen nicht, dass die Ursache eine falsche Bisslage sein kann.

Um hier eine Verbesserung zu schaffen, haben wir über viele Jahre zu diesen Themen geforscht und Lösungen entwickelt. Diese werden heute jeden Tag in vielen Zahnarztpraxen und Dentallaboren genutzt, um Patienten eine erfolgreiche Therapie zu ermöglichen, bissbedingte Nacharbeiten nachhaltig zu vermeiden und wirtschaftlich arbeiten zu können. Das pro bite concept von theratecc ermöglicht eine optimale Erfassung von ästhetischen und funktionellen Parametern am Patienten. Welche Parameter das sind und welche Vorteile das Konzept sonst noch bietet, erfahren Sie im aufgezeichneten ZWP Study Club-Webinar vom 17. September 2025 oder in einem unserer Onlineseminare.“

Alle Termine unter www.theratecc.de.



Zur Anwendung von **ZIRKONOXID** im Praxisalltag

Ein Beitrag von Dr. Daniel Platzer

Die Herstellung prothetischer Versorgungen in der Praxis hat sich in vielen Fällen als zeitsparende, patientenorientierte Lösung bewährt. Dabei ist zu betonen, dass laborgefertigte Restaurationen weiterhin eine unverzichtbare Bedeutung haben – die Wahl des Herstellungsweges orientiert sich an der individuellen Indikation. In unserer Praxis setzen wir insbesondere bei Einzelzahnversorgungen im Molarenbereich und teilweise auch im Frontzahnbereich auf die Chairside-Fertigung. Während wir vor einigen Jahren in der Regel nur eine Werkstoffklasse zur Auswahl hatten, stehen uns heute verschiedene Materialien zur Verfügung. Insbesondere Zirkonoxid gewinnt in unserem Alltag immer mehr an Bedeutung, da es gegenüber anderen Materialien einige bemerkenswerte Vorteile aufweist.

Keramische Werkstoffe für die Chairside-Fertigung

Das Spektrum der CAD/CAM-Werkstoffe für die zahnärztliche Praxis umfasst Zirkonoxid (Oxidkeramik), Lithiumdisilikat (Glaskeramik), Komposite sowie keramisch gefüllte Komposite (Hybridwerkstoffe). Dabei gehören Zirkonoxid und Lithiumdisilikat zu den am häufigsten verwendeten keramischen Werkstoffen. Ihre unterschiedlichen Materialeigenschaften bestimmen die Einsatzgebiete.

[WORKFLOW]

Die prothetische Zahnmedizin befindet sich in einem stetigen Wandel, der heute weniger durch Fertigungstechnologien als vielmehr durch Fortschritte bei den Werkstoffen geprägt wird. Insbesondere Zirkonoxid hat sich in den vergangenen Jahren als vielseitiger Werkstoff etabliert und erweitert zunehmend das Indikationsspektrum für vollkeramische Restaurationen, auch in der Chairside-Fertigung. Der vorliegende Anwenderbericht beleuchtet die klinischen Vorteile moderner Zirkonoxide (z. B. KATANA™ Zirconia, Kuraray Noritake), insbesondere im Vergleich zu Lithiumdisilikat-Keramiken.

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

Zirkonoxid (Oxidkeramik)

- Aufbau aus dicht gesinterten Polykristallen ohne Glasphase
- Sehr hohe Biegefestigkeit (1.000 bis 1.400 MPa)
- Ausgeprägte Bruchzähigkeit und Kantenfestigkeit
- Dimensionsänderung durch Sinterschrumpfung (15 bis 20 Prozent)

Lithiumdisilikat (hochfeste Glaskeramik)

- Glasphase mit integrierten Kristallen
- Hohe Biegefestigkeit (360 bis 500 MPa), aber geringere als Zirkonoxid
- Höhere Festigkeit als konventionelle Glaskeramiken
- Dimensionsstabilität beim Brennen

Transluzentes Zirkonoxid mit Farbverlauf (Multi-Layer)

Grundsätzlich stellt Zirkonoxid keine homogene Gruppe dar. Die verschiedenen Generationen unterscheiden sich in ihren Materialeigenschaften, wobei vor allem die Biegefestigkeit und die optischen Eigenschaften relevant sind. Diese Eigenschaften werden durch den industriellen Herstellungsprozess und die Zugabe spezifischer Zusätze, wie zum Beispiel Yttriumoxid, beeinflusst.

Die Entwicklung der Zirkonoxidgenerationen folgte dem Wunsch, hohe Festigkeit mit optimaler Ästhetik zu vereinen: Die erste Generation (3Y-TZP) zeichnet sich durch eine hohe Festigkeit (über 1.000 MPa), aber eine relativ hohe Opazität aus. Diese Variante eignet sich besonders für Situationen, in denen maximale Stabilität gefordert ist, z. B. für weitspannige Brücken (Dentallabor). Die zweite Generation brachte mit dem höher transluzenten Zirkonoxid (4Y-TZP) einen ästhetischen Fortschritt. Bei immer noch sehr guter Festigkeit (ca. 750 MPa) ermöglicht dieses Zirkonoxid natürlichere Restaurationen. Die Variante hat sich besonders bei Einzelzahnversorgungen im Seitenzahnbereich bewährt. Die dritte Generation (5Y-TZP) bietet die höchste Transluzenz und kommt in ihren optischen Eigenschaften der Glaskeramik nahe. Mit einer Festigkeit von etwa 600 MPa liegt sie zwar unter den Vorgängergenerationen, aber immer noch deutlich über Lithiumdisilikat. Beispiel für diese Entwicklung ist KATANA™ Zirconia STML (Super Translucent Multi Layered) von Kuraray Noritake, das auch für die Chairside-Anwendung entwickelt wurde. Es kombiniert hohe Transluzenz mit einem natürlichen Farbverlauf.

In unserer Praxis hat sich KATANA™ Zirconia als vielseitige und zuverlässige Option für prothetische Versorgung etabliert. Die Kombination aus hoher Festigkeit, sehr guter Ästhetik (transluzentes, mehrschichtiges Zirkonoxid) und vereinfachten Befestigungsprotokollen macht das Zirkonoxid aus unserer Sicht zu einer validen Option, insbesondere für die Versorgung von Alterszähnen, parodontal kompromittierten Situationen und bei schwierigen klinischen Bedingungen.

Klinische Vorteile gegenüber Lithiumdisilikat

• *Verfärbte Zahnstümpfe*

Ein klinischer Vorteil zeigt sich bei der Versorgung verfärbter, devitaler Zähne. Der opake Anteil im zervikalen Bereich mehrschichtiger Zirkonoxide ermöglicht eine zuverlässige Maskierung dunkler Untergründe, ohne die Transluzenz im inzisalen Bereich zu beeinträchtigen.

• *Substanzschonende Präparation*

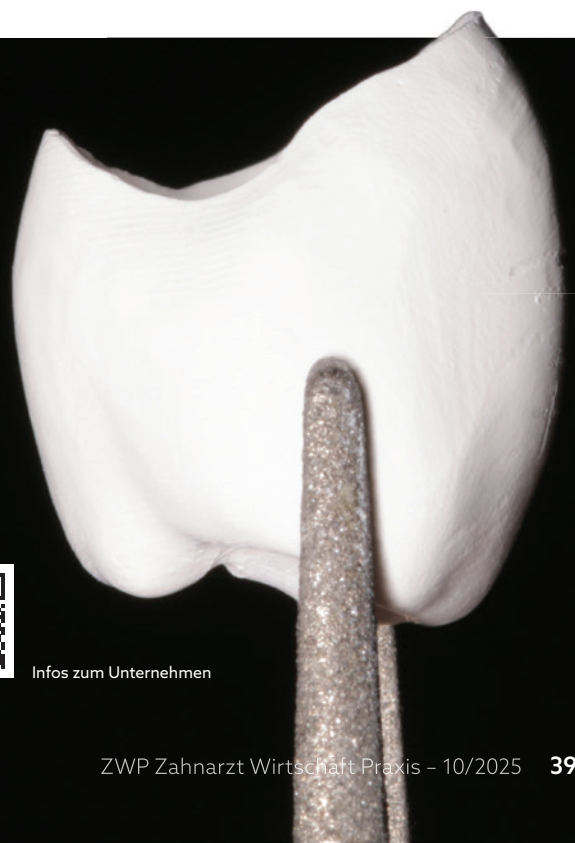
Bei parodontal vorgeschädigten Zähnen mit freiliegenden Wurzeln bietet Zirkonoxid entscheidende Vorteile. Die geringere Mindestschichtstärke und die Möglichkeit, scharfe Ränder präzise auszuarbeiten, erlauben im Vergleich zu Lithiumdisilikat eine substanzschonendere Präparation.

• *Subgingivale Präparationsränder*

Bei Präparationsrändern im subgingivalen Bereich erweist sich das Material als besonders vorteilhaft, insbesondere durch die gute Gewebeverträglichkeit, die vereinfachte Eingliederung durch die Möglichkeit einer selbstadhäsiven Befestigung sowie eine erleichterte Überschussentfernung bei der Befestigung.



Infos zum Unternehmen



- **Befestigungsprotokolle**

Ein praktischer Vorteil liegt im vereinfachten Befestigungsprotokoll. Die hohe Eigenfestigkeit von Zirkonoxid ermöglicht eine selbstadhäsive Befestigung, die weniger techniksensitiv ist und das Risiko einer Kontamination reduziert. Dies ist im klinischen Alltag unter anderem bei erschwerten Bedingungen (hoher Speichelfluss, eingeschränkte Trockenlegung) relevant. Im Gegensatz dazu erfordert Lithiumdisilikat idealerweise eine volladhäsive Befestigung unter absoluter Trockenlegung.

- **Altersgerechte Ästhetik**

Interessanterweise eignet sich Zirkonoxid besonders gut für die Restauration von Alterszähnen. Die spezifische Opazität des Materials korrespondiert mit der natürlichen Erscheinung gealterter Zähne, die durch einen erhöhten Dentinanteil charakterisiert sind.

- **Klinische Limitationen**

Die Anwendung von Zirkonoxid sollte differenziert erfolgen. Bei jugendlichen Zähnen mit hoher Transluzenz und ausgeprägtem Schmelz kann die materialspezifische Opazität die naturgetreue Imitation erschweren. In solchen Fällen, besonders bei minimal-invasiven Restaurationen wie Inlays oder Onlays, bleiben aus unserer Perspektive hochästhetische Glaskeramiken das Material der Wahl.

Fallbeispiel 1

Vollkeramische Krone bei parodontal kompromittierter Situation

Die besonderen Eigenschaften von Zirkonoxid kommen unter anderem bei der Versorgung parodontal kompromittierter Zähne zum Tragen, wie der folgende Fall exemplarisch zeigt. Ein Patient stellte sich mit einer insuffizienten Füllung am Zahn 44 vor (Abb. 1). Der endodontisch behandelte Zahn wies einen Attachmentverlust mit freiliegenden Wurzelanteilen auf. Die klinische Situation erforderte eine materialsensitive Herangehensweise, da die Präparationsgrenzen teilweise im Wurzelbereich lagen.

Behandlungsplanung

Aufgrund der parodontalen Situation und der subgingivalen Präparationsgrenzen fiel die Entscheidung zugunsten einer Krone aus Zirkonoxid. Die materialspezifischen Eigenschaften, insbesondere die Möglichkeit sehr dünner Wandstärken bei gleichzeitig hoher Stabilität, waren hier ausschlaggebend.

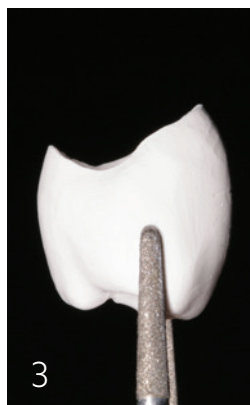


Abb. 1: Endodontisch vorbehandelter Zahn 44 mit insuffizienter Füllung. – **Abb. 2:** Präparierter Zahn zur Aufnahme einer vollkeramischen Restauration. – **Abb. 3:** Zirkonoxidkrone vor dem Sinterprozess. – **Abb. 4:** Behutsame Ausarbeitung der Randbereiche für einen scharf definierten Übergang.

Klinisches Vorgehen

Der Zahn wurde unter maximaler Ausnutzung der geringen Mindestschichtstärke des Zirkonoxids tangential präpariert (Abb. 2). Dies ermöglichte trotz der ungünstigen Ausgangssituation eine substanzschonende Präparation. Die Krone wurde in der Chairside-Fertigung hergestellt (Abb. 3). Besonderes Augenmerk galt der Gestaltung der marginalen Bereiche. Um Abplatzungen zu vermeiden, wurde eine spezielle Randverstärkung angelegt. Für die manuelle Ausarbeitung des Federrandes diente eine Polierscheibe, um messerscharfe, definierte Übergänge zu erzielen (Abb. 4). Die Fertigstellung erfolgte durch einen Glasur- und Charakterisierungsbrand (Abb. 5). Die endgültige Befestigung der Krone konnte aufgrund der hohen Eigenfestigkeit des Zirkonoxids selbstadhäsiv erfolgen (Abb. 6). Dies vereinfachte das klinische Vorgehen erheblich, da auf eine aufwendige adhäsive Befestigung verzichtet werden konnte.

- *Minimale Materialstärken bei maximaler Stabilität*
- *Möglichkeit der Tangentialpräparation, messerscharfe Ränder*
- *Vereinfachtes Befestigungsprotokoll*
- *Hohe Biokompatibilität im Bereich des Weichgewebes*

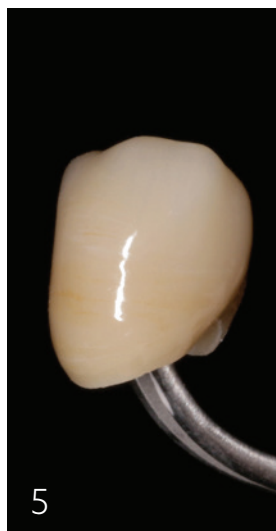


Abb. 5: Für die adhäsive Befestigung vorbereitet.



Abb. 6: Zirkonoxidkrone auf Zahn 44 nach dem Verkleben.

ANZEIGE

BUWOG
Alva

Investieren in Potsdam ist investieren mit Vorteil.

Naturnah zwischen Berlin und Potsdam entsteht BUWOG ALVA: drei historische Altbauten mit 106 attraktiven Eigentumswohnungen. Käufer profitieren hier von den Vorteilen der Denkmal-AfA.

- Wohnungsmix: 1,5 – 5 Zimmer, 43 – 140 m²
- Fertigstellung voraussichtlich 2028
- Denkmal-AfA: 9 % für 8 Jahre, 7 % für 4 Jahre
- zinsgünstiges Darlehen bis 150.000 Euro
- Kaufpreise ab 352.000 Euro ohne Provision
- weniger Verwaltungsaufwand dank Rundum-Sorglos-Paket



Mehr erfahren auf:
[buwog-alva.de](https://www.buwog-alva.de)

* Fragen Sie Ihren Steuerberater. Wir freuen uns auf Ihren Kontakt und zeigen Ihnen gerne passende Objekte.

BUWOG

Fallbeispiel 2

Ästhetische Frontzahn- rehabilitation mit kombinierter Materialanwendung

Eine Patientin stellte sich mit dem Wunsch nach einer ästhetischen Verbesserung ihrer Frontzahnsituation vor (Abb. 7). Die vorhandene VMK-Krone am Zahn 13 entsprach nicht mehr den ästhetischen Vorstellungen der Patientin. Zusätzlich störte sie eine unästhetische Füllung am Zahn 14 sowie eine leichte Fehlstellung des Zahns 12. Der endodontisch behandelte Zahn 13 war mit einem Goldstift versorgt und zeigte die typische Verfärbung der Zahnwurzel (Abb. 8).

Behandlungsplanung

Es wurde ein kombinierter Behandlungsansatz gewählt, der die spezifischen Vorteile verschiedener Materialien nutzt:

- Zahn 13: Vollkeramische Krone aus Zirkonoxid
- Zahn 12: Noninvasives Kompositveneer
- Zahn 14: Direkte Kompositrestauration

Klinisches Vorgehen

Der verfärbte Zahnstumpf 13 wurde mit einem hochopaken Komposit maskiert. Die Präparation erfolgte teilweise tangential, um maximale Substanzschonung zu gewährleisten (Abb. 9). Die Gingiva wurde schonend mit Teflonband retrahiert. Die Zirkonoxidkrone ist im Chairside-Verfahren gefertigt worden, wobei hoher Wert auf das Mikro- und Makrorelief gelegt wurde. Dem Speed-Sintern (30 Minuten) folgte die Ausarbeitung der Kronenränder auf Messerschärfe mit anschließender Politur. Die Charakterisierung wurde in Anlehnung an die Nachbarzähne und zusammen mit dem Glanzbrand in einem Durchgang realisiert (Abb. 10). Parallel zur Fertigstellung der Zirkonoxidkrone erfolgte die ästhetische Optimierung der Nachbarzähne. Zahn 12 erhielt eine nichtinvasive Kompositverblendung zur Korrektur der Fehlstellung. Am Zahn 14 wurde die insuffiziente Füllung durch eine direkte Kompositrestauration ersetzt. Die selbstadhäsive Befestigung der Zirkonoxidkrone am Zahn 13 bildete den Abschluss der Behandlung. Das Gesamtergebnis zeigt die gelungene Integration verschiedener Materialien und Techniken zur Optimierung der Frontzahnästhetik (Abb. 11).

- *Maskierung stark verfärbter Stümpfe*
- *Ästhetische Integration in bestehende Frontzahnsituationen*
- *Kombination mit anderen restaurativen Materialien*
- *Effiziente Chairside-Fertigung (Speed-Sintern)*

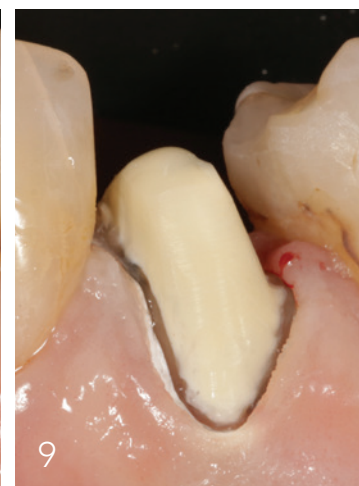


Abb. 7: Alte VMK-Krone auf Zahn 13 mit ästhetischen Defiziten. – **Abb. 8:** Situation nach dem Entfernen der Krone. Der Zahn ist endodontisch mit einem Goldstift versorgt. – **Abb. 9:** Nach der Optimierung des Pfeilerzahnes mit einem opaken Komposit und einer Nachpräparation. – **Abb. 10a+b:** Gefräste Zirkonoxidkrone vor und nach dem Sintern (Speed-Sintern, 30 Minuten).

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

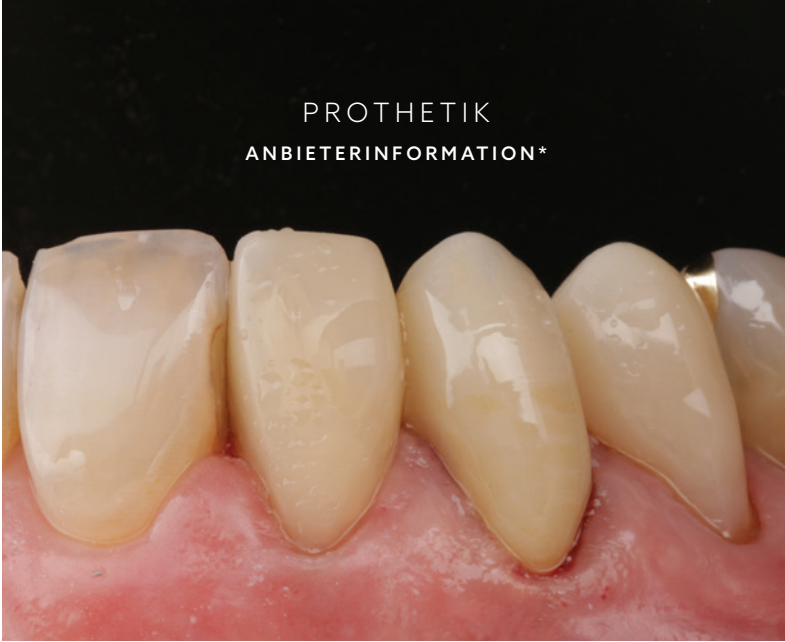


Abb. 11: Abschlussbild – adhäsiv befestigte Zirkonoxidkrone Zahn 13, Kompositfüllung Zahn 14 und noninvasive Kompositrestauration an Zahn 12 zur ästhetischen Korrektur.

Oberflächenbearbeitung und Langzeitstabilität

Ein wichtiger Aspekt für den klinischen Langzeiterfolg ist auch die korrekte Oberflächenbearbeitung der monolithischen Zirkonoxidrestauration. Entgegen früherer Bedenken zeigt die Studienlage, dass nicht die Materialhärte, sondern die Oberflächenbeschaffenheit für das Abrasionsverhalten entscheidend ist. Eine sorgfältige Politur der Restauration mit speziellen Zirkonoxid-Polierern ist unerlässlich. Durch die richtige Bearbeitung kann ein antagonistenfrendliches Abrasionsverhalten erreicht werden, das der natürlichen Zahnhartsubstanz nahekommt.

Fazit für die Praxis

Moderne Zirkonoxide – insbesondere transluzente, mehrschichtige Varianten – haben sich in unserem Praxisalltag als vielseitige Werkstoffe etabliert. In den vergangenen Jahren sind nicht nur die Materialeigenschaften weiterentwickelt worden, sondern auch die begleitenden Prozesse wurden seitens der Hersteller optimiert. Als Beispiel seien der restaurative Workflow und die aufeinander abgestimmten Materialien von Kuraray Noritake dargestellt:

- Klinisches Protokoll zur Vorbehandlung (klare valide Präparationsvorgaben)
- Zunehmend automatisierte CAD-Konstruktion (je nach Software)
- Exakt auf das jeweilige Zirkonoxid abgestimmte CAM-Fertigung
- Definierte Sinterprotokolle (KATANA™ Zirconia, z. B. Speed-Sintern)
- Abgestimmte Individualisierungs- und Charakterisierungsmassen (CERABIEN™ FC Paste Stain)
- Standardisiertes Prozedere für selbstadhäsive Befestigung (PANAVIA™ SA Cement Universal)
- Universalreiniger für intra- und extraorale Anwendung (KATANA™ Cleaner)
- Spezielle Zirkonoxid-Polierer (TWIST™ DIA)

Dieser durchgängig abgestimmte Workflow bringt hohe Sicherheit in den klinischen Alltag und macht die Verarbeitung von Zirkonoxid im Praxisalltag einfach und vorhersagbar.

Weitere Infos auf www.kuraraynoritake.eu.

Fotos: © Dr. Daniel Platzer



Komet EnDrive.

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



Erfahren Sie mehr!

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



Das Kerngeschäft bildet die vollständige KFO-Abrechnung, von GOZ- und BEMA-Leistungen bis zur Laborabrechnung. Durch gezieltes Controlling lassen sich Fehler minimieren und die Wertschöpfung um bis zu 25 Prozent steigern.



Die ZO Solutions AG unterstützt bundesweit Kieferorthopädie- und Zahnarztpraxen dabei, Abläufe zu optimieren und wirtschaftlich erfolgreicher zu arbeiten. Im Mittelpunkt stehen praxisnahe Workshops sowie die spezialisierte KFO-Abrechnung. Die Workshops helfen den Praxisteams, vorhandene Ressourcen besser zu nutzen und Privatleistungen strukturiert einzubinden. So gewinnen Praxen an Effizienz, ohne dass ein zusätzlicher Aufwand entsteht. Mit diesem Ansatz schafft ZO Solutions Freiräume für das Wesentliche: mehr Zeit für Patienten und eine zukunftssichere Praxisführung.

ZO Solutions AG

Tel.: +41 78 4104391
www.zosolutions.ag

Picknick-Termin mit der HarmonieSchiene von Orthos



Mitten im Herbst bringt das Fachlabor Orthos mit seinem Angebot noch etwas Sommerfeeling in die Zahnarztpraxen: Im Rahmen eines entspannten „Inhouse“-Picknicks zeigen die Dentalreferenten Praxisteams, wie Patienten mit dem erprobten Aligner HarmonieSchiene in wenigen Wochen oder Monaten ein strahlendes Lächeln mit geraden Zähnen erhalten können. Die erfahrenen Orthos-Fachberater stehen interessierten Zahnärzten zur Seite und erläutern den Einstieg in die ästhetische Zahnkorrektur für Behandler. Eine Zertifizierung oder spezielle Software ist nicht notwendig. In gemütlicher Runde geben die Referenten dem Praxisteam neben einer Einweisung in die Aligner-Behandlung vor allem Raum für Fragen.

Weitere Infos unter www.harmonieschiene.de.



Jetzt ein entspanntes
„Inhouse“-Picknick vereinbaren
und die HarmonieSchiene für
die Praxis entdecken!



ORTHOS Fachlabor für Kieferorthopädie GmbH & Co. KG

Tel.: +49 69 719100-0 • www.orthos.de

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

PIEZOSURGERY®: Praxisnahes Lernen am Ligurischen Meer

Rund 40 Zahnmediziner nahmen vom 19. bis 21. Juni 2025 an der 13. PIEZOSURGERY®-Intensivfortbildung von mectron in Sestri Levante (Italien) teil. Die Veranstaltung bot praxisnahe Lerninhalte, intensive Hands-on-Sessions und hoch qualifizierte Referenten – und das alles vor der malerischen Kulisse der ligurischen Küste. Regenerative Parodontalchirurgie, fortgeschrittene augmentative Verfahren und Platelet Rich Fibrin (PRF) standen hierbei im Mittelpunkt. Ein echtes Highlight war der Freitag: Prof. Tomaso Vercellotti, Entwickler der PIEZOSURGERY®, präsentierte neueste Entwicklungen in der piezochirurgischen Technik, insbesondere das MT-Bone. Das neue Gerät von mectron vereint zwei zentrale Technologien des auf Knochenchirurgie spezialisierten Unternehmens: PIEZODRILL® als innovative Neuentwicklung zur Aufbereitung des Implantatbetts und PIEZOSURGERY® als bewährte Methode, die mit dem Gerät 20 Prozent mehr Leistung erreicht. Auch der kollegiale Austausch kam nicht zu kurz. Ein Get-together am Mittwochabend bei Sonnenuntergang sowie ein gemeinsames Gala-Essen am Freitag mit Blick über die Meerbucht rundeten die Veranstaltung kulinarisch perfekt ab.

© Boris Stroujko – stock.adobe.com



Infos zum Unternehmen

mectron Deutschland Vertriebs GmbH
Tel.: +49 221 492015-0
www.mectron.de

ANZEIGE

**WIR FEIERN
GEBURTSTAG!**

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

**20,00 €
Gutschein*:
GD154JAZ10**

**Jetzt
entdecken!**



*Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €, gültig vom 01.10.25 bis 31.10.25. Nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

direct-onlinehandel.de/20-jahre

2s direct
für mich

Save the Date 2026: Fortbildung und mehr in Leipzig

Mein
Leipzig
lob ich
mir!



Nicht ohne Grund spricht
man von Leipzig als
Hypezig, denn Leipzig
begeistert! Nutzen Sie
die Fortbildung für eine
Reise in die sächsische
Kulturstadt und verbind-
en Sie Fachliches mit
Sightseeing!

Tolle Referate, viele neue fachliche Impulse und ein entspanntes Miteinander unter engagierten Expert/-innen und Kolleg/-innen in einer der angesagtesten Städte Deutschlands – das war das diesjährige Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin. Und für alle, die nicht dabei sein konnten, kommt jetzt die gute Nachricht: der nächste Termin steht schon fest.

Am 11. und 12. September 2026 begrüßt die Fortbildung unter dem neuen Namen **Leipziger Forum Zukunft Zahnmedizin** erneut Zahnärzt/-innen aus ganz Deutschland zu zwei anregenden Tagen rund um Implantologie und Allgemeine Zahnheilkunde. Kommen Sie nach Leipzig und nutzen Sie die Chance, sich in der sächsischen Universitäts- und Messestadt fortzubilden und ins Stadtgeschehen einzutauchen!

Blick zurück: Themen-Highlights 2025

Von der endodontischen Notfallversorgung über die interdisziplinäre Betreuung von Diabetespatienten bis hin zu modernen Konzepten in Parodontologie und Implantologie: Das Leipziger Forum bot erneut praxisnahe Antworten auf zentrale Fragen des zahnärztlichen Alltags. Dabei wurden unter anderem schmerzarme Behandlungsmöglichkeiten, Entscheidungsgrundlagen zwischen Zahnerhalt und Exzision bei Risikopatienten sowie aktuelle Strategien zur risikoorientierten Nachsorge von Implantaten diskutiert. Auch das Weichgewebsmanagement sowie die Sofortimplantation im Sinne einer Gentle Implantology gehörten zum Themenspektrum. Ein intensiver Austausch zwischen Expert/-innen und Teilnehmenden machte deutlich, wie wichtig vernetztes Denken zwischen Zahnmedizin und Medizin für eine nachhaltige Patientenversorgung ist.

Außerdem wurde der Hauptkongress von Seminaren und Workshops mit Workstations, einem Programm für das Praxisteam und einem Experten-Talk zur interdisziplinären Zahnmedizin eingerahmt.

LEIPZIGER FORUM ZUKUNFT ZAHNMEDIZIN

**ALLGEMEINE ZAHNHEILKUNDE
UND IMPLANTOLOGIE**

**11./12. SEPTEMBER 2026
PENTAHOTEL LEIPZIG**

Zu den diesjährigen
Referenten gehörten:

Dr. Theodor THIELE, Prof. Dr. Dr. Hans
BEHRBOHM, Prof. Dr. Christian WALTER,
Prof. Dr. Nicole B. ARWEILER, Dr. Martin
GOLLNER, Dr. Manuel BRAS DA SILVA,
Dr. Teodor MEYERHOFF, Prof. Dr. Christian
GERNHARDT, Prof. Dr. Dirk ZIEBOLZ,
Dr. Jonas ZUPANC, Prof. Dr. W. Alexander
MANN, Iris WÄLTER-BERGOB und
Christoph JÄGER.



**Hier gehts zu
Programm und
Anmeldung.**

97 %



DANKE FÜR IHR VERTRAUEN!

97 Prozent aller DZR Kunden sind mit uns insgesamt zufrieden.
91 Prozent geben uns sogar die Note 1 oder 2.*

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzr.de

DZR

MANI MEDICAL GERMANY

launcht eigene Produkte



Am 18. September präsentierte MANI MEDICAL GERMANY am Firmenstandort in Rosbach vor der Höhe im Rahmen einer Launch-Party drei hochwertige Komposit-, Bonding- und Whitening-Produkte, die, in Deutschland entwickelt und produziert, ab sofort als Eigenmarke erhältlich sind.

Vormals Hidden Champion, jetzt mit eigener Marke

Dabei ist MANI MEDICAL GERMANY ganz und gar kein Newcomer, sondern steht für 40 Jahre Erfahrung im Dentalbereich. Bisher agierte das Unternehmen im Hintergrund, jetzt positioniert es sich – selbstbewusst und innovativ, medizinisch präzise und kundenorientiert – mit eigener Marke in der Dentalbranche. Genau das wurde gebührend gefeiert! Nach einer herzlichen Begrüßung durch Frederik Metzner, Director Global Business Development & Sales, folgten eine Factory-Tour, mit Produktionsleiterin Silke Thurner, drei lebendige Impulsvorträge erfahrener Praktiker sowie die Möglichkeit, die gelaunchten Produkte an Product Tables genauer unter die Lupe zu nehmen. Zu den Referenten der kurzweiligen Vorträge am Donners-tagnachmittag zählten Prof. Dr. Moritz Kebschull (University of Birmingham), Dr. Gregor Gutsche (Zahnarztpraxis Menne, Koblenz) und Zahnarzt Nikolai van Blericq (Friedberg). Der Launch-Party ging mit sechs intensiven Monaten der Produkt-fertigstellung ein absolut straffer Zeitplan voraus. Umso größer war die sichtliche Freude im Team wie bei den Gästen über die offizielle Enthüllung der Produktlinien und ihr attraktives Origami-design.

Komposit-, Bonding- und Whitening-Produktlinien

Zu den gelaunchten Produkten gehören unter anderem MANIShine, MANIBond der 7. Generation sowie diverse Kompositlösungen.

MANIShine für die professionelle Zahnaufhellung

MANIShine ist ein Zweikomponenten-Bleaching-Gel in einer Automix-Kartusche mit 35 Prozent Wasserstoffperoxid für die effektive Aufhellung einzelner oder mehrerer Zähne, einschließlich endodontisch behandelter Zähne.



Von links: **Frederik Metzner** (Director Global Business Development & Sales, MANI MEDICAL GERMANY), **Heiko Gimbel** (formgrad Markendesign), **Larissa Belz** (Global Product Manager, MANI MEDICAL GERMANY), **Kentaro Inatomi** (CEO MANI MEDICAL GERMANY), **Maria Tikhonova** (International Sales Manager, Region Europa, MANI MEDICAL GERMANY).

Moderne Adhäsivtechnologie mit MANIBond 7th Gen

Das selbststärkende, lichthärtende Einkomponenten-Adhäsivsystem MANIBond der 7. Generation unterstützt den Praktiker mit einem sicheren und zuverlässigen Verbund von Restaurations- und Befestigungs-kompositen auf dem natürlichen Zahn.

Langlebiges Füllungsmaterial für jede Indikation und jeden Anspruch: MANIFill Flow Series & MANIFill Bulk, MANIFill Micro Hybrid, Hybrid Ease & Nano

Die MANIFill Bulk-Variante überzeugt mit höchster Stabilität für Seiten-zahnfüllungen und ermöglicht effiziente Restaurationen in nur einer Schicht bis vier Millimeter. Für besonders ästhetische Ergebnisse steht MANIFill Hybrid Ease zur Verfügung – ein Hybridkomposit, das perfekte Handhabung, Biokompatibilität und ein innovatives Farbsystem vereint. Die MANIFill Flow Series bietet durch unterschiedliche Viskositäten Flexibilität für minimalinvasive Restaurationen und punktet mit präzisiertem Handling und exzellenter Fließfähigkeit. Mit MANIFill Micro Hybrid gelingt eine hoch-ästhetische Versorgung dank hoher Transluzenz, Polierbarkeit und breitem Farbspektrum. Für besonders anspruchsvolle Versorgungen kombiniert MANIFill Nano hervorragende mechanische Eigenschaften mit geringer Schrumpfung und optimaler Polierbarkeit.

Fazit

Mit dem erfolgreichen Launch der drei Produktlinien für den Komposit-, Bonding- und Whitening-Bereich positioniert sich MANI MEDICAL GERMANY als erstmals eigenständiger, starker und verlässlicher Partner für die zahnärztliche Praxis.

Mehr Infos zu den Produkten von MANI MEDICAL GERMANY auf mani-germany.com/de.

Quelle: ZWP online

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

Support rund um die Uhr: Chatbot und Service bei NETdental

NETdental macht den Alltag nun noch einfacher. Der neue ChatBot steht rund um die Uhr zur Verfügung, um Fragen zu beantworten und schnelle Lösungen zu liefern. Egal, ob es um Rechnungen, Retouren, den technischen Service oder allgemeine Fragen zum Onlineshop geht – der ChatBot bietet unkomplizierte Hilfestellung.

Für spezifischere Anliegen bleibt das NETdental-Serviceteam selbstverständlich weiterhin persönlich ansprechbar.



Hier gehts zum
Onlineshop.

NETdental



Die umfassenden Service-
angebote bei NETdental für
schnelle Lösungen, einfache
Abläufe und einen organi-
sierten Praxisalltag.

Neben dem ChatBot profitieren Kunden zudem von weiteren praktischen Services: Der „Mein Konto“-Bereich ermöglicht eine effiziente Verwaltung von Bestell- und Rechnungsdaten, der schnelle Reparaturservice sorgt für kurze Ausfallzeiten, und mit dem NETdental-Newsletter bleiben Zahnarztpraxen stets über Angebote und Aktionen informiert.

NETdental GmbH

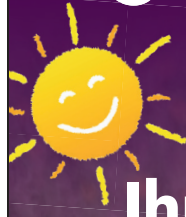
Tel.: +49 511 353240-0
www.netdental.de

Infos zum
Unternehmen



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

harmonie[®]
SCHIENE



Ihr Picknick-Termin mit unserer HarmonieSchiene

Hergestellt in Frankfurt a. M.



- Einfache Zahnkorrektur mit erprobtem Aligner-System HarmonieSchiene
- Leichter Einstieg, qualifizierte Fachberater an Ihrer Seite
- Keine Zertifizierung oder spezielle Software nötig



**QR-Code scannen + Beratung
vor Ort vereinbaren –
eine Picknick-Überraschung
bringen wir mit!**

harmonieschiene.de/beratung-picknick

Eine Marke von

ORTHOS
Fachlabor

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



Herbst-Highlights zum Sonderpreis: Schöner shoppen mit W&H

Die Herbstausgabe des beliebten Aktionsheftes steht in den Startlöchern und bietet auch in diesem Jahr attraktives Einsparpotenzial auf eine Vielzahl der Produkte.

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.

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



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 & 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 preiswerte 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.

W&H Deutschland GmbH • Tel.: +49 8651 904244-0 • www.wh.com

Infos zum Unternehmen



K
O
O
D
I
E
B
O
O
K

KÖNIGLICHE FORM

KONISCHE INNENVERBINDUNG

BEGO Semados® RSX^{Pro} CC

Made in Bremen
seit 1890

VERTRAUEN IN JEDER VERBINDUNG

RSX^{Pro} CC mit bewährter Außengeometrie und neuer tiefkonischer Innenverbindung.

- Stabile konische Verbindung für langfristige Zuverlässigkeit
- Innovatives Design verhindert Verklemmen und Kaltverschweißen
- Nur drei prothetische Schnittstellen – klar, effizient, sicher

Entwickelt und hergestellt in Deutschland.

Gestützt auf Erfahrung. Geschaffen für Ihren Erfolg.



Machen Sie den nächsten Zug!

Informieren Sie sich jetzt!

<https://www.bego.com/koenig-cc>



DIRECTA
ceramir®
CAD/CAM BLOCKS

Keramik und Komposit in einem Werkstoff – auch in Kursen erklärt

Die Ceramir CAD/CAM BLOCKS werden durch die Kombination von drei Dentaltechnologien in einem einzigen Material hergestellt, wobei die Vorteile jedes Systems genutzt und zu einem höchästhetischen Material verschmolzen werden, das dabei in einer hohen Festigkeit (560 MPa) sowie Flexibilität (20 GPa) resultiert.

Das Material besteht aus einer Kombination von reiner Glaskeramik, partikelgefüllter Keramik und Carbon-Technologie in einem Block. Durch die Kombination wird die hervorragende Ästhetik und Druckfestigkeit genutzt, ohne dass deren Sprödigkeit und Härte zum Tragen kommt. Dem Material wird ein kleiner Anteil Carbon hinzugefügt, um Elastizität und somit eine biomimetische Eigenschaft zu erzielen. Flexibilität und Härte entsprechen jeweils dem natürlichen Dentin sowie Enamel. Zudem sorgen Zinkoxid-Nanopartikel für antibakterielle Eigenschaften. Dieses Material gehört zu einer neuen Generation von Keramik, nämlich zur biomechanischen Glaskeramik. Es wird durch ein patentiertes Laserverfahren hergestellt, bei der die Glaskristalle versintert sowie vitrifiziert werden. Der fertige biokeramische Ceramir CAD/CAM BLOCK zeichnet sich somit durch eine homogene Glaskeramikphase aus, welche in eine Carbon-Matrix eingebettet ist. Da es sich um eine anorganische, kristalline biokeramische Glasphase handelt, bietet das Material den Vorteil einer biomimetischen Mechanik, eines bioästhetischen Erscheinungsbildes sowie von Biokompatibilität, da es völlig frei von BIS GMA, BIS EMA und UDMA ist.

Außerdem bieten zwei **praxisrelevante Kurse** gezielte Einblicke in die Thematik. Beide Kurse finden im Frühjahr 2026 statt. Genauere Infos stehen per QR-Code bereit.

Innovation inspiriert durch die Natur – biokeramische Ceramir CAD/CAM BLOCKS

Die lasergesinterten und vitrifizierten Ceramir CAD/CAM BLOCKS haben ähnliche ästhetische Eigenschaften wie Feldspatglaskeramik, sind jedoch nicht so spröde und hart wie reine Keramik und Zirkon. Die Festigkeit ist ähnlich wie bei Keramik, sie behalten jedoch die Flexibilität von Hybridwerkstoffen.

Merkmale und Vorteile

- Ästhetisch hochwertiges, lebensechtes Erscheinungsbild in Kombination mit hoher Festigkeit (560 MPa Druckfestigkeit)
- Bio-mimetisch (20 GPa Flexibilitätsmodul) und frei von Bisphenol A
- Lasergesintert und vitrifiziert, kein zusätzliches Brennen erforderlich, schnelles Polieren nur mit einer Ziegenhaarbürste sowie einfaches Zementieren
- Kosteneinsparung durch schnellere Verarbeitung und bis zu 3 × längerer Lebensdauer von CAD/CAM Fräsern sowie Energieeffizienz

Infos zum Unternehmen



Directa AB

Alexander Haid

Tel.: +49 171 8187933

www.directadental.com

Directa Ceramir CAD/CAM-Kurse in Kooperation mit



excellence in dental global education

Termin: 28.03.2026

Praxiseinblick live erleben:

edge dental-Workshop in Heimertingen

Erleben Sie den Einsatz der Ceramir CAD/CAM BLOCKS von Directa in der Praxis! Halb-tägiger Workshop mit spannenden Einblicken, praktischen Tipps und kollegialem Austausch.



FORTBILDUNG FÜR ZAHNHEILKUNDE - ÄSTHETIK - TECHNIK

Termin: 29.05. – 30.05.2026

ZÄT-info, Ostbevern

Seminar mit Prof. Ivo Krejci

Indirekte adhäsive Versorgung von vitalen und devitalen Zähnen mit den biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS

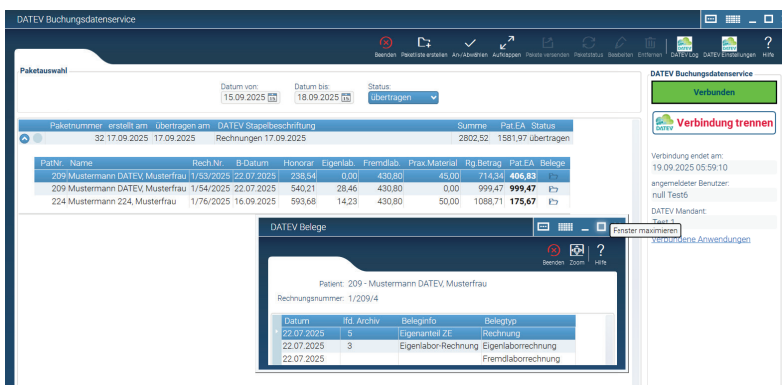


„Wir arbeiten wirtschaftlicher und effizienter“

Zahnarzt Udo von den Hoff hat seine Duisburger Praxis konsequent digitalisiert: Mit Lösungen von CGM Dentalsysteme. Was früher papierlastig und fehleranfällig war, läuft heute effizient und serviceorientiert. Im Einsatz: KI-gestützte Diagnostik und digitale Tools, die Mitarbeitende entlasten und Abläufe optimieren. So wird die Dokumentation nicht nur einfacher, sondern auch deutlich besser. Die vernetzten Module sorgen dafür, dass alle Informationen jederzeit und überall im System verfügbar sind. Besonders die KI-gestützten wie die KI-Röntgendiagnostik sind ein echter Fortschritt und sorgen für noch mehr Sicherheit. Für von den Hoff steht fest: Ohne digitale Unterstützung wäre seine Praxis heute kaum denkbar.



Infos zum Unternehmen



„Früher haben wir durch unübersichtliche Prozesse oder Papierdokumentation gelegentlich Leistungen nicht korrekt erfasst, heute passiert das kaum noch. Die Software ist so aufgebaut, dass relevante Daten dort sichtbar sind, wo sie gebraucht werden und das für das ganze Team. Ob Archivierung, Abrechnung oder Patientenkommunikation: Wir arbeiten deutlich wirtschaftlicher und effizienter. Wir stehen an einem Punkt, wo Digitalisierung nicht mehr optional ist, sondern Grundvoraussetzung für moderne, wirtschaftliche und patientenfreundliche Arbeit. Mit Partnern wie CGM fühlen wir uns dafür sehr gut aufgestellt.“

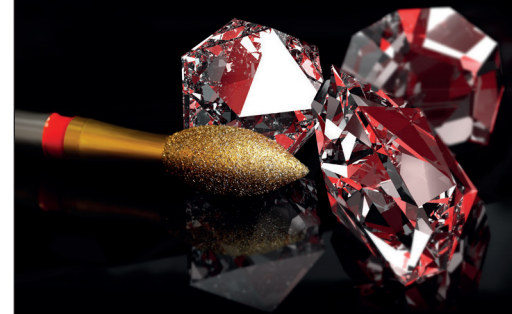
(Udo von den Hoff)

CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 80001900 • www.cgm-dentalsysteme.de



Diamondexperts
since 1996

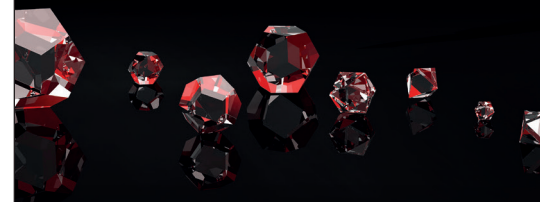


Vielfalt für Praxis und Labor

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
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

Im Rückblick: goDentis-Anwen- dertreffen 2025

Kurzinterview

goDentis DKV
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Mehr als hundert Partnerzahnarzt/-innen sowie Praxis-teams aus ganz Deutschland folgten der Einladung zum diesjährigen goDentis-Anwendertreffen im Kölner Olympiamuseum. Was das Besondere am Treffen war, verraten uns die goDentis-Geschäftsführerinnen Sarah Fleischmann und Natascha Koch im Kurzinterview.

Was waren Ihre Highlights beim diesjährigen Anwendertreffen?

Sarah Fleischmann: Es war alles großartig – die Location, die gute Stimmung unserer Partnerzahnärzte und deren Teams, die tollen Referenten und Industrieaussteller, und zu alledem strahlender Sonnenschein – besser ging es nicht.

Wurden die Erwartungen von goDentis an das Anwendertreffen erfüllt?

Natascha Koch: Mehr als das. Wir haben in diesem Jahr deutlich mehr Anmeldungen erhalten als erwartet und es sind alle gekommen. Die Veranstaltung hat wieder einmal gezeigt, dass persönliche Gespräche und gemeinsame Erlebnisse wichtig sind und für mehr Zusammenhalt sorgen. So etwas ist nicht in Online-Terminen oder am Telefon möglich. Wir haben viel Feedback und Ideen erhalten, mit denen wir goDentis als starken Partner für unsere Zahnärzte weiterentwickeln können.

Was konnten die Teilnehmer/-innen mit nach Hause nehmen?

Sarah Fleischmann: Neun Fortbildungspunkte, Wissen und Ideen für ihre Praxiszukunft. Außerdem positive Erinnerungen, die sie zum Beispiel bei der Riesenradfahrt oder auf der Tanzfläche mit ihren Kolleg/-innen, goDentis-Partnern oder dem goDentis-Team gesammelt haben.

Natascha Koch: Zudem haben sich viele Teilnehmer Flyer, Broschüren und Give-aways nach den Gesprächen

Von links: **Christian Hartmann** (ERGO Group AG), goDentis-Geschäftsführer/-innen **Natascha Koch**, **Sarah Fleischmann** und **Dr. Björn Eggert**.



mit unseren innovativen Industrieausstellern mitgenommen. Es ist schön zu sehen, dass wir eine gute Hand bei der Auswahl der Themen bewiesen haben. Auch unsere eigenen Produkte kamen sehr gut an. In unserem Onlineshop stellen wir unseren Partnern zahlreiche kostenlose Artikel zur Unterstützung in der Praxiskommunikation bereit.

Wie können interessierte Zahnärzte beim nächsten Anwendertreffen dabei sein?

Natascha Koch: Sie können sich auf unserer Homepage informieren oder uns bei Instagram oder Facebook folgen. Dort veröffentlichen wir alle News und Veranstaltungstermine. Außerdem können interessierte Zahnarzt/-innen unsere Infobox bestellen und Partner werden, wenn sie unser Angebot überzeugt. Wir freuen uns immer über neue Zahnarztpraxen, die unser Netzwerk bereichern! ■

Der nächste Termin für das jährliche goDentis-Anwendertreffen ist der 18. MÄRZ 2026. goDentis lädt alle goDentis-Partnerzahnarzt/-innen und deren Mitarbeiter/-innen ein, einen Tag über ihre Praxis nachzudenken, das goDentis-Angebot besser kennenzulernen, Erfahrungen auszutauschen und Fachwissen zu erweitern. Weitere Infos auf www.godentis.de.

Quelle: goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

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



Hier gehts zur Printausgabe.



Onlinemagazin von Henry Schein **auch im Print erhältlich**

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

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044

www.henryschein-mag.de



Infos zum Unternehmen

Fachwissen erleben – von der Produktion bis zur Praxis

Das traditionsreiche Familienunternehmen SPEIKO setzt seit über 120 Jahren Maßstäbe in der Dentalbranche. Mit 98 Prozent der Produkte, die in eigener Produktion in Bielefeld hergestellt werden, verfügt SPEIKO über ein umfassendes Fachwissen, das es nun aktiv an Praxisinhaber und deren Teams weitergeben möchte. Um Einblicke in die hochqualitative Produktion zu gewähren, lädt SPEIKO alle Interessierten zu einer exklusiven Betriebsbesichtigung ein. Die Teilnehmer erleben hautnah, wie die Produkte entstehen und profitieren vom Know-how der Experten. Darüber hinaus bietet SPEIKO praxisnahe Schulungen direkt in den Praxen sowie in den firmeneigenen Schulungsräumen an. Die Themen reichen von Endodontie über konservative Zahnmedizin bis hin zu Prophylaxe. Die Spezialisten zeigen Interessierten die Anwendung der Endo-Produkte, geben wertvolle Tipps zum Anmischen von Zementen und vermitteln professionelle Techniken für die Prophylaxebehandlung.

Erleben Sie die hochqualitative SPEIKO-Produktion hautnah und sichern Sie sich wertvolles Expertenwissen bei einer **exklusiven Betriebsbesichtigung!**



SPEIKO

SPEIKO – Dr. Speier GmbH

Tel.: +49 521 770107-0

www.speiko.de

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



Infos zum Unternehmen

www.minilu.de

minilu GmbH • www.minilu.de

Neue Shop-Features bei minilu

Das Dentaldepot minilu.de hat dem eigenen Online-shop ein Rundum-Update verpasst. Seitdem gibt es neue Funktionen, die das Einkaufserlebnis noch angenehmer machen. Kunden finden nun direkt im Menü einen übersichtlichen Bereich für Angebote. Im persönlichen Dashboard sowie im Bereich „Deine Produkte“ gibt es alle relevanten Infos zu den eigenen Bestellungen auf einen Blick. Mit dem Produkt-Abo, dem Bestellwecker und Sammelrechnungen bietet minilu neue Möglichkeiten, Zeit und Kosten zu sparen. Bestimmte Artikel ausgesuchter Hersteller können abonniert werden und sind dabei noch günstiger. Der Bestellwecker erinnert die Kunden per E-Mail und über Bestellvorschläge im Shop an die Nachbestellung ihrer häufiger eingekauften Verbrauchsmaterialien. Beim Bezahlvorgang haben die Kunden nun die Möglichkeit, sich zwischen Tages- oder Halbmonatsrechnungen zu entscheiden, die praktischen Sammelrechnungen können ganz einfach im Kundenkonto aktiviert werden.

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

Abrechnung, Fortbildung und digitale Services aus einer Hand

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

Die Fortbildungen können auch bequem per Streaming gebucht werden und sind jederzeit und rund um die Uhr verfügbar.

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

Infos zum Unternehmen



Kommende LIVE-WEBINARE:

„DER TAG DER ABRECHNUNG IST GEKOMMEN!“

17. Okt. 25 • 13 bis 17 Uhr

23. Okt. 25 • 11 bis 15 Uhr

5. Nov. 25 • 13 bis 17 Uhr

21. Nov. 25 • 13 bis 17 Uhr

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





Wir stellen vor: Primescan® 2

Powered by DS Core®*

Die erste cloud-native Intraoralscanner-Lösung

Dentsply Sirona's direct-to-cloud und kabelloser Intraoralscanner, der für Einfachheit und Vielseitigkeit steht, unterstützt Sie dabei, Ihre Praxis auszubauen und eine hervorragende Patientenversorgung zu erreichen.



Sind Sie bereit in ein neues Zeitalter der digitalen Patientenversorgung zu starten?

Erfahren Sie mehr über Primescan 2 und vereinbaren Sie eine Produktdemo.

*Primescan 2 erfordert ein aktives, kostenpflichtiges Abonnement für DS Core



Reparaturservice für Hand- und Winkelstücke bei direct Onlinehandel

Mit dem Reparaturservice für Übertragungsinstrumente bietet direct Onlinehandel Zahnarztpraxen eine schnelle und zuverlässige Lösung. Innerhalb von nur 48 Stunden werden Hand- und Winkelstücke der gängigen Hersteller in einer spezialisierten Vertragswerkstatt fachgerecht repariert. Dabei kommen ausschließlich Original-Ersatzteile zum Einsatz, um höchste Qualität zu gewährleisten. So sorgt der Reparaturservice von direct Onlinehandel dafür, dass der Praxisbetrieb reibungslos weiterlaufen kann.

Weitere Infos auf: www.direct-onlinehandel.de.



direct Onlinehandel GmbH

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

Infos zum Unternehmen

Der Service steht allen
Kunden unabhängig vom
Standort zur Verfügung.

Der transparente Festpreis und
die schnelle Bearbeitungszeit
machen diesen Service besonders
attraktiv – ohne feste Bindung
und mit maximaler
Flexibilität.

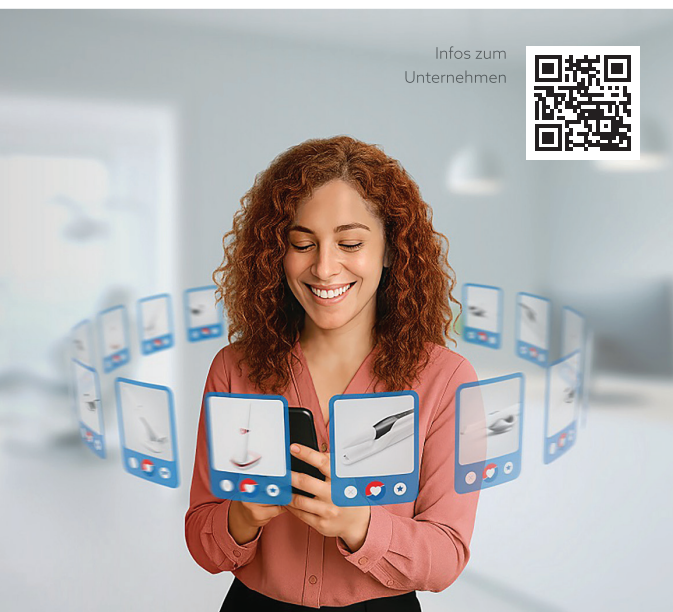


2direct
für mich

© sv photo - stock.adobe.com

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

Henry Schein: Neue Veranstaltungsreihe zu Intraoralscannern



Infos zum
Unternehmen



Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044

www.hsmag.de/speeddating1

Für viele Zahnarztpraxen und Dentallabore ist die Entscheidung für einen Intraoralscanner längst keine Frage des „ob“, sondern des „welchen“. Genau hier setzt das neue Veranstaltungsformat „Speed-Dating Intraoralscanner“ von Henry Schein Dental an: kompakt, interaktiv und individuell. In kurzer Zeit erhalten Interessierte einen strukturierten Überblick über marktführende Intraoralscanner und erfahren, welcher Scanner optimal zu ihren Anforderungen und digitalen Workflows passt. Die Henry Schein-Spezialisten begleiten Interessierte dabei persönlich hin zu einer fundierten Entscheidung und dem „Perfect Match“.

Formate der Veranstaltungsreihe:

Demo-Termin vor Ort: Live-Demo und Hands-on in einer Henry Schein Niederlassung

Live-Webinar mit einem erfahrenen CAD/CAM-Experten:

Einstieg in die digitale Abformung und Überblick über den digitalen Workflow.

1:1-Onlineberatung: Individuelle Bedarfsanalyse und persönliche Lösungsfindung mit einem CAD/CAM-Spezialisten.

Hier gehts zur
Anmeldung.



FACTORING TRIFFT KI DIGITAL. SMART. FABIUS.



Hallo,

Ich bin Arielle - Ihre neue digitale Begleiterin.

Ich unterstütze Ihre Praxis - damit Ihre Abrechnung und Ihr Factoring mit FABIUS so werden, wie sie sein sollten: innovativ, modern und einfach.

Ich freue mich, Sie kennenzulernen!

Jetzt informieren:



033056 70 63 25
kontakt@fabius.de
www.fabius-dental.de

fabius

Beginnen wir mit einer Hochzeitsfeier. Die Braut hat gerade eine Rede gehalten, jetzt eröffnet sie das Büfett. Es gibt nur ein Problem: Es sind zu viele Gäste anwesend. Das liegt daran, dass einige unerwünschte sich eingeschlichen haben. Glücklicherweise haben die geladenen Gäste mehr Übung im „aktiven Anstehen“. So gehen viele der unerwünschten Gäste beim Büfett leer aus. Hungrig verlassen sie die Hochzeit. Für die Feier ist das ein Segen. Wer will schon ungeladene Gäste haben?

„Ähnlich ist es in unserem Darm: Je voller und vielfältiger das Mikrobiom dort ist, desto schwerer ist es für manche eher schädliche Mikroorganismen, sich anzusiedeln, weil weniger Nahrung für die unerwünschten Eindringlinge übrig bleibt“, sagt die Wissenschaftlerin Dr. Lisa Osbelt-Block, die am Helmholtz-Zentrum für Infektionsforschung (HZI) im Team von Prof. Till Strowig am Mikrobiom und an mikrobiombasierten Therapien forscht. Doch dies ist längst nicht der einzige Mechanismus, wie das Mikrobiom uns schützt.

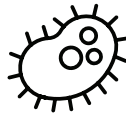
[FACHBEITRAG]

Mit einer Pille unser Mikrobiom stärken, damit es Krankheiten wirkungsvoll bekämpfen kann? Forschende des Helmholtz-Zentrum für Infektionsforschung (HZI) arbeiten daran, dass diese Zukunftsvision Wirklichkeit wird. Der folgende Beitrag erläutert den aktuellen Forschungsstand.



Vielfalt ist auch im Darm gut

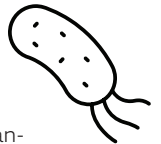
Das Mikrobiom ist wie eine riesige WG von Untermieter in unserem Darm: rund anderthalb Kilogramm Mikroorganismen, vor allem Bakterien, aber auch Viren, Pilze und Hefen. In den letzten Jahren ist die Forschung am Mikrobiom regelrecht explodiert, es zeigt sich zunehmend, dass der Einfluss des Mikrobioms auf unsere Gesundheit und unser Leben riesig ist. So zersetzen die Bakterien nicht nur Nahrungsbestandteile, was für unsere Verdauung unabdingbar ist, sie bilden auch wichtige Vitamine und Botenstoffe. Veränderungen im Mikrobiom wurden bei verschiedenen Arten von Darmerkrankungen beobachtet. Ihr Beitrag zur Entstehung der Erkrankungen wird derzeit erforscht. Das Mikrobiom könnte auch bei der Entstehung verschiedener Krebsarten eine Rolle spielen. Zudem gibt es Hinweise, dass es sogar Aspekte unseres Verhaltens, zum Beispiel die Entstehung von Depressionen, beeinflusst. Ursache und Wirkung sind bei all diesen Effekten noch nicht abschließend geklärt, aber es ist klar, dass das Mikrobiom eine wichtige Rolle spielt.



Das bietet großes Potenzial für neue Therapieansätze. Dazu müsste man wissen, welche der rund 1.000 Bakterienarten, die unseren Darm besiedeln, eher vorteilhaft und welche problematisch sind. „Das ist komplex und individuell unterschiedlich: Manche Stämme der gleichen Art – etwa von *Escherichia coli* – können vorteilhaft oder auch nachteilig wirken, was alles noch komplizierter macht. Wir stehen erst am Anfang, das zu verstehen. Aber von ein paar Bakterienarten wissen wir immerhin, ob sie eher positiv oder negativ sind“, so Dr. Osbelt-Block.

Wer wohnt eigentlich in unserem Darm?

„Wirklich gute Bakterien sind etwa sogenannte Laktobazillen, wie sie zum Beispiel in Joghurt vorhanden sind.“ Dann gebe es Bakterien, die zwar Teil des natürlichen Mikrobioms seien, aber unter bestimmten Bedingungen und in größerer Zahl schädlich sein könnten. Diese Bakterien werden Pathobionten genannt. Und schließlich gibt es eine große Zahl an Bakterien, die eher als neutral eingestuft werden. Sie werden als Kommensale bezeichnet und können



ANZEIGE

Die beste Füllung für Ihren Kalender.

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

Doctolib



< August 2025 >
Mo Di Mi Do Fr Sa So

Neuer Termin PZR 09:30

33	11	12	13	14	15	16	17
34	18	19	20	21	22	23	24
35	25	26	27	28	29	30	31



Buchen Sie Ihren Termin 08:45



Guten Tag, Sie können jetzt Ihren Prophylaxetermin bei Frau Anne Schn...



je nach Wechselwirkungen mit anderen Bakterien oder als Antwort auf bestimmte Umweltfaktoren eher schlechte oder gute Eigenschaften haben. „Die Kommensalen können, wie die eingeladenen Hochzeitsgäste wirken: Sie besetzen viele Nischen und verhindern so, dass sich ungünstige Bakterien ansiedeln“, sagt Dr. Osbelt-Block. Das Besetzen solcher Nischen ist aber nur ein kleiner Teil der gesundheitserhaltenden Wirkung, die das Mikrobiom auf uns hat. Es kann unter anderem durch Botenstoffe zahlreiche Stoffwechselvorgänge in unserem Körper positiv beeinflussen und das Immunsystem stärken. Umgekehrt gilt aber auch: Ein ungünstig zusammengesetztes Mikrobiom kann den Körper belasten und die Entstehung von Krankheiten fördern.

Antibiotika töten nicht nur böse Keime

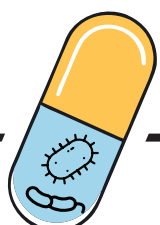
Doch was beeinflusst die Zusammensetzung des Mikrobioms ungünstig? Zuallererst unterschiedlichste Medikamente, vor allem Antibiotika, sagt Dr. Osbelt-Block. Denn sie greifen unspezifisch viele Arten von Bakterien an – auch die „guten“. „Ich möchte betonen, dass Antibiotika zu den größten Errungenschaften der modernen Medizin gehören und aus der Behandlung heute zu Recht nicht wegzudenken sind. Aber sie schädigen eben auch das Mikrobiom, deshalb sollten sie nicht leichtfertig eingesetzt werden“, sagt sie.

Verschärft wird die Problematik durch zunehmende Antibiotikaresistenzen. So werden im Darm nach Antibiotikagabe häufig Krankheitserreger, die gegen Antibiotika resistent sind, kaum dezimiert – und haben durch das Absterben anderer Bakterien noch mehr Platz, um sich auszubreiten. Um dieses globale Problem der Antibiotikaresistenzen zu adressieren, suchen Forschende am HZI-Standort Helmholtz-Institut für Pharmazeutische Forschung Saarland (HIPS) im Rahmen des Citizen Science-Projekts MICROBELIX, bei dem jeder Bürger mitmachen kann, nach Bakterien im Boden, die interessante Substanzen produzieren. In einer anderen Arbeitsgruppe des HZI wird unter anderem an Wirkstoffen geforscht, die von Pilzen produziert werden.



Das Mikrobiom noch besser zu verstehen – und dann auch gezielt verändern zu können, das ist die Vision, an der Forschende wie Dr. Lisa Osbelt-Block und Prof. Till Strowig arbeiten. „Wenn wir bestimmte Befunde und Ungleichgewichte finden und dagegen wirksame Hebel haben, indem wir beispielsweise durch eine bestimmte Ernährungsweise oder die Einnahme bestimmter Substanzen das Mikrobiom positiv beeinflussen können, dann eröffnet das einen völlig neuen Behandlungsansatz“, sagt Prof. Strowig.

Für jedes Mikrobiom die passende Therapie

Und dieser Ansatz ist idealerweise individuell, ganz im Sinne einer personalisierten Medizin. Die Vision der Forschenden sieht etwa so aus: Ein Patient, der an einer bestimmten Erkrankung leidet, gibt in der Arztpraxis nicht nur eine Blutprobe ab, sondern auch eine Stuhlprobe. Darin wird das Mikrobiom analysiert – was Auswirkungen auf Diagnostik und Therapie hat. „Wenn im Mikrobiom bestimmte Ungleichgewichte gefunden werden, kann man vielleicht daraus ableiten, dass ein bestimmtes Medikament besser oder schlechter wirkt oder stärkere



Stellen Sie sich vor, eine Stuhlprobe verrät dem Arzt, welche Medikamente am besten wirken und ob das Darmmikrobiom eine maßgeschneiderte Kapsel mit guten Bakterien braucht. Was wie Zukunftsmusik klingt, ist schon Realität: **Erste Mikrobiomtherapien sind in den USA zugelassen und versprechen personalisierte Medizin.**

Nebenwirkungen hat und entsprechend die Therapie anpassen“, so Prof. Strowig. Noch einen Schritt weiter gedacht kann ein Problem nicht nur auf Ebene der Erkrankung behandelt werden, sondern auch auf Ebene des Mikrobioms: „Wenn wir zum Beispiel ein Ungleichgewicht gefunden haben, was den Verlauf der Erkrankung ungünstig beeinflusst, dann können wir in Zukunft womöglich dieses Ungleichgewicht gezielt mit einer Kapsel mit bestimmten Bakterienstämmen bekämpfen“, berichtet Dr. Osbelt-Block.

Obwohl ein solches Vorgehen noch weit weg erscheint, ist es doch nicht unrealistisch. In den USA zum Beispiel wurden jüngst die ersten beiden mikrobiombasierten Therapien zugelassen, bei denen Mixturen aus verschiedenen Bakterienarten dem Darm von Patienten gezielt zugeführt werden. Dadurch können schwerwiegende und wiederaufflammende Infektionen mit dem Krankenhauskeim *Clostridioides difficile* nun effektiv behandelt werden. Eine erste maßgeschneiderte Behandlung für das Darmmikrobiom. Dr. Lisa Osbelt-Block ist hoffnungsvoll, dass in Zukunft noch viele folgen werden.

Fazit

Und was lässt sich heute schon tun, um das Mikrobiom zu stärken? Wenngleich sie betont, dass dies individuell unterschiedlich ist, kann Dr. Osbelt-Block zumindest ein paar allgemeine Empfehlungen geben: Weniger Stress, mehr Bewegung, ballaststoffreiche Ernährung. „Und nicht alles in der unmittelbaren Umgebung übertrieben desinfizieren. Zu viel Hygiene kann die Vielfalt des Mikrobioms beeinträchtigen“, sagt Dr. Osbelt-Block.

HENRY SCHEIN® smart.Order

**Materialwirtschaft
neu gedacht.**

**Einfach.
Übersichtlich.
Digital.**

**JETZT
NEU!**



MEHR INFOS

smart.Order

- Cloud-Lösung für Zahnarztpraxen & Labore
- Innovativ & intuitiv

Auch als App verfügbar



Jetzt informieren!

FreeCall 0800 - 140 00 44

Bild KI-generiert.

„Ich kenne die [...] Hürden, die Praxen und ihre Teams jeden Tag meistern müssen.“

Ein Beitrag von Dominik Brunner

[SOFTWARE] Die Doctos GmbH hat sich mit ihrer KI-gestützten App für zahnärztliche Dokumentation einen Namen gemacht. Das Prinzip: Einfach sprechen – die KI transkribiert, strukturiert und erkennt automatisch alle relevanten Abrechnungspositionen. Ein Gespräch mit Sabrina Häuser, Head of Product bei Doctos und ehemalig praktizierende Zahnärztin, über Perspektivwechsel, die digitale Zukunft der Zahnmedizin und die Leidenschaft, Zahnärzte und Praxen nachhaltig zu entlasten.

Frau Häuser, Sie sind Head of Product bei Doctos, haben aber ursprünglich als Zahnärztin gearbeitet. Wie kam es zu diesem Wechsel?

Zahnmedizin war für mich nie nur ein Beruf, sondern eine Berufung. Ich habe viele Jahre mit Freude praktiziert. Gleichzeitig habe ich aber täglich gesehen, wie groß die administrativen Belastungen in den Praxen sind – von der Dokumentation bis zur Abrechnung. Als sich die Möglichkeit ergab, bei Doctos mitzuwirken und mitzugestalten, war das für mich die Chance, genau an dieser Stelle etwas zu verändern. Ich kann meine medizinische Erfahrung einbringen und gleichzeitig helfen, Praxen und Zahnärzte von zeit- aufwendigen Routinen zu befreien.

Das heißt, Sie betrachten die Zahnmedizin heute aus einer anderen Perspektive?

Nicht unbedingt aus einer anderen aber aus einer größeren Perspektive. Als praktizierende Zahnärztin war mein Fokus auf der Versorgung meiner Patienten und das auf höchstem Niveau. Da ich dieselbe Anforderung an meine Behandlungsdokumentation gestellt habe, saß ich oft noch lange nach Praxischluss am PC. Ich kenne die organisatorischen Hürden, die Praxen und ihre Teams jeden Tag zusätzlich meistern müssen. Jetzt habe ich die Möglichkeit, das große Ganze mitzudenken und daran mitzuwirken, Technologie so einzusetzen, dass Zahnärztinnen und Zahnärzte wieder mehr Zeit für ihre eigentliche Aufgabe haben – die Behandlung. Dieser Perspektivwechsel war für mich sehr bereichernd.



© Doctos

Sabrina Häuser zeigt:

Ein Perspektivwechsel ist enorm wertvoll. Aus der Praxis kommend, gestaltet sie heute als Head of Product bei Doctos die digitale Zukunft der zahnärztlichen Dokumentation mit. Ihr Ziel: Mehr Zeit für die Patient/-innen, weniger Bürokratie für die Praxen und ein neues Kapitel in der Verbindung von Zahnmedizin und Technologie.

INTUITIV SPRECHEN

Doctos KI transkribiert, optimiert und erfasst alle relevanten Abrechnungspositionen.

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

Doctos setzt stark auf künstliche Intelligenz. Manche Praxen sind da noch zurückhaltend. Wie reagieren Zahnärzt/-innen, wenn sie mit Ihrer Lösung in Kontakt kommen?

KI klingt für viele erst einmal abstrakt oder sogar beängstigend. Doch sobald sie sehen, wie intuitiv unsere App funktioniert, sind die Reaktionen überwiegend positiv. Wir sagen immer: „Sprich so, wie du mit deinem Patienten oder deiner Assistenz sprichst – die KI erledigt den Rest.“ Das ist keine Zukunftsmusik, sondern Realität. Besonders geschätzt wird, dass nicht nur transkribiert, sondern auch automatisch die relevanten Abrechnungspositionen aus dem gesprochenen Text erkannt werden. Das spart enorm viel Zeit und minimiert Fehler.

Mit Blick auf Ihre Behandlungstage: Welche konkreten Vorteile sehen Sie für Praxen und Zahnärzte?

Für mich gibt es drei entscheidende Punkte: Erstens die Zeitersparnis – Dokumentation und Abrechnung sind enorm aufwendig. Zweitens die Entlastung des gesamten Teams: Wenn weniger administrative Aufgaben anfallen, bleibt mehr Raum für Patientenzuwendung. Und drittens die Qualität: Unsere KI arbeitet nach klar definierten Regeln, sie vergisst nichts und sorgt so für eine lückenlose Dokumentation. Das bringt nicht nur Sicherheit im Alltag, sondern auch bei Prüfungen oder Abrechnungsfragen.

Manche Zahnärzt/-innen fragen sich: Wird KI irgendwann den Menschen ersetzen? Wie sehen Sie das?

Diese Sorge kann ich meinen Kollegen mit einem klaren Nein nehmen. Die ärztliche Kompetenz, die Empathie, die Erfahrung – all das kann keine KI ersetzen. Was sie aber leisten kann, ist Unterstützung. Ich vergleiche das gern mit einem guten Assistenten, der einem zuverlässig Arbeit abnimmt. So bleibt mehr Energie für das, was uns ausmacht: die persönliche Betreuung der Patient/-innen.

Wie hat sich Ihre eigene Rolle als Zahnärztin durch den Wechsel ins Produktmanagement verändert?

Ich fühle mich immer noch sehr verbunden mit meinem ursprünglichen Beruf. Aber ich habe heute die Möglichkeit, Wirkung auf einer viel breiteren Ebene zu entfalten. Früher konnte ich meinen Patient/-innen direkt helfen. Heute helfe ich indirekt Tausenden von ihnen, indem ich den Praxen und Zahnärzten Werkzeuge an die Hand gebe, die ihre Arbeit erleichtern. Das empfinde ich als großes Privileg.

Welche Vision verfolgen Sie mit Doctos?

Unsere Vision ist klar: Wir wollen die Zahnmediziner und Mediziner so unterstützen, dass sie wieder mehr Zeit für das Wesentliche, ihre Patienten haben. Dazu gehört, Prozesse schlanker zu machen, Abläufe zu automatisieren und gleichzeitig höchste Qualität zu sichern. Ich wünsche mir, dass wir als Branche den Mut haben, Digitalisierung nicht als Bedrohung, sondern als Chance zu begreifen. ■

Weitere Infos zu Doctos auf www.doctos.de.

„Wir sagen immer:
„Sprich so, wie du mit
deinem Patienten oder
deiner Assistenz sprichst –
die KI erledigt den Rest.“
Das ist keine Zukunfts-
musik, sondern
Realität.“



Jetzt einen
Demo-Termin
buchen!

ANZEIGE



Zur Relevanz einer korrekten Diagnose für die effektive Zahnaufhellung

Ein Beitrag von Dr. Alexandre Franco

Kürzlich stellte sich eine Patientin, etwa Mitte dreißig, in meiner Praxis vor. Ihre allgemeine Mundgesundheit und auch ihre Mundhygiene waren tadellos. Lediglich Zahn 22 zeigte eine dunkle Verfärbung und machte die Patientin sehr unzufrieden. Ich vermutete zunächst einen devitalen Zahn aufgrund einer Wurzelbehandlung und ging davon aus, dass sich das Problem ganz einfach mit einer Zahnaufhellung für devitale Zähne beseitigen ließe. Nach einer gründlichen Untersuchung mithilfe von Röntgenbildern und Vitalitätsprüfungen wurde jedoch deutlich, dass der Zahn immer noch vital war und sehr gut auf den thermischen Test reagierte. Zudem existierten keine Anzeichen einer Zugangskavität auf der palatinalen Seite des Zahns. Folglich nahm ich an, dass ein Trauma hinter der Verfärbung stecken könnte. Auf meine Nachfrage hin erzählte mir die Patientin die wahren Gründe für ihren dunklen Zahn.



Abb. 1: Ausgangssituation vor der Zahnaufhellung.

[WHITENING]

Die Zahnaufhellung mit niedrig konzentriertem Carbamidperoxid bietet eine schonende Möglichkeit, verfärbte Zähne aufzuhellen, ohne die natürliche Zahnschmelze anzugreifen. Besonders bei vitalen Zähnen mit komplexen Verfärbungen kann diese Methode eine ästhetisch überzeugende und zugleich minimal-invasive Behandlungsoption darstellen, wie der vorliegende Anwenderbericht zeigt.

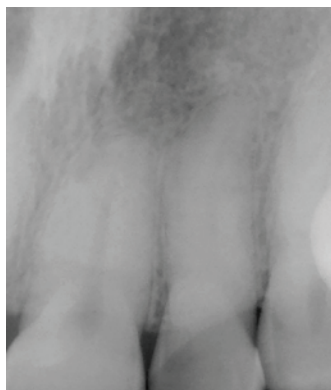


Abb. 2: Röntgenbild – Vitalitätsnachweis des Zahns.



Infos zum
Unternehmen

Verfärbung durch dystrophische Kalzifizierung

Die Patientin war früher aktive Hobby-Kickboxerin gewesen. Vor etwa zehn Jahren versetzte ihre Gegnerin ihr einen Schlag ins Gesicht. Dabei wurde auch der Zahn der Patientin in Mitleidenschaft gezogen. Infolge dieses Traumas entstand die dunkle Verfärbung. Doch der Zahn verfärbte sich nicht nur oberflächlich. Vielmehr war es infolge des Traumas im Zahninneren zu einer dystrophischen Kalzifizierung gekommen, welche die unschöne Verfärbung verursachte. Konkret handelt es sich dabei um eine Veränderung im Inneren des anorganischen Zahnbereichs, die bei genauerer Betrachtung auf dem Röntgenbild sichtbar wird.

Zahnaufhellung anstelle Restauration

Meine Patientin, und vor allem ich, suchten nun nach einer natürlichen und idealerweise nicht invasiven Behandlungsmethode. Daher empfahl ich anstelle einer Restauration zunächst eine Zahnaufhellung. Obwohl ein Whitening in solchen



Klinische Bilder: © Dr. Alexandre Franco.



Abb. 3+4: Endergebnis nach der Zahnaufhellung.

Fällen herausfordernd sein kann, liegen die Vorteile klar auf der Hand: die natürliche Zahnschubstanz bleibt vollständig erhalten. Zudem ist die Behandlung einfach und nicht invasiv.

Aufhellungsgel: Anwendung und Anleitung

Vor dem Whitening wurde eine professionelle Zahnreinigung mittels Ultraschallscaling und einer Prophylaxepaste durchgeführt. Die initiale Farbbestimmung für Zahn 22 ergab die Farbe A3. Ich entschied mich für die Verwendung eines Aufhellungsgels mit geringer Konzentration, um eine Vorstellung von der Komplexität des Falls zu bekommen. Meine Wahl fiel auf Opalescence™ PF mit 16 % Carbamidperoxid (Ultradent Products) und individuelle Schienen.

Nach der Herstellung der Schienen wies ich die Patientin in die Pflege der Schienen und die Verwendung des Aufhellungsgels ein. Die Patientin sollte das Gel ausschließlich auf den betroffenen Zahn 22 auftragen. Der Bereich wurde mit einem Stift markiert. Wir zeigten der Patientin konkret, wie dieser Bereich mithilfe der anwenderfreundlichen Spritze mit Opalescence PF Gel gefüllt werden kann. Aufgrund seiner klebrigen, viskosen Formel bleibt das Gel am Zahn haften und fließt nicht aus der Schiene. Dadurch ist eine sichere Zahnaufhellung gewährleistet.

Nach dieser ersten Einweisung in der Praxis setzte die Patientin die Zahnaufhellung bequem zu Hause über einen Zeitraum von 15 Tagen, à vier Stunden täglich, fort.

Kontrolle nach fünfzehn Tagen

Beim Kontrolltermin nach 15 Tagen wurde die Zahnfarbe erneut bestimmt. Das Ergebnis ergab erfreulicherweise nun die Farbe B1. Meine Patientin war von diesem beeindruckenden Ergebnis begeistert, vor allem im Hinblick auf den geringen erforderlichen Aufwand. Sie hatte die Behandlung als äußerst angenehm und unkompliziert erlebt. Außerdem gefiel ihr die Möglichkeit, die Schienen überall und jederzeit tragen zu können – ohne Einschränkungen.



© Ultradent Products

Das Home-Bleaching-Material von Ultradent Products bietet eine effektive und schonende Methode zur Zahnaufhellung. Es enthält 16 % Carbamidperoxid, kombiniert mit Kaliumnitrat und Fluorid, die den Zahnschmelz stärken und Zahnempfindlichkeiten reduzieren.

Fazit

Der Vorteil der gewählten und im Beitrag beschriebenen Methode ist, dass weiterhin alle anderen Behandlungsoptionen offenbleiben. Wäre das Ergebnis nicht zufriedenstellend gewesen, hätten wir die Behandlung mühe-los fortsetzen können, eventuell sogar mit invasiveren, restaurativen Techniken. Im vorliegenden Fall waren jedoch, erfreulicherweise, keine weiteren Maßnahmen erforderlich.

Weitere Infos zu Opalescence™ PF 16 % auf www.ultradentproducts.com.

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

ANZEIGE

 **lege artis**

TOXAVIT

DIE LETZTE RETTUNG

 www.legeartis.de

COMPOSITE- EXPERTEN-SET

verschafft Überblick bei der Aufbereitung

Hier gibts
mehr Infos zum
Experten-Set.



Ein Beitrag von Dorothee Holsten

[INSTRUMENTE]

Die gedanklichen Väter des neuen Composite-Experten-Sets von Komet Dental sind Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers und Prof. Dr. Roland Frankenberg. Im Interview legen die beiden dar, warum im Bereich der Behandlung mit Composite-Restaurationen höchste Zeit für eine durchdachte Set-Lösung war, in der jetzt alle Arbeitsschritte durchstrukturiert sind und alles vereint, sofort griffbereit und perfekt angeordnet ist.



Das Experten-Set für Composite-Restaurationen:

Alle rotierenden Instrumente für Präparation, Ausarbeitung und Politur – optimal sortiert im Edelstahlstander und direkt aufbereitbar.

Herr Prof. Frankenberg, Herr Dr. Ahlers, wie ist die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Komet Dental entstanden?

Frankenberg: Oliver und ich kennen uns schon seit vielen Jahren und haben schon in der Vergangenheit gemeinsam Behandlungssystematiken und darauf abgestimmte Präparationsinstrumente entwickelt. Dafür legen wir zuerst das Gesamtziel fest. Für den Weg dorthin werfen wir unsere Ideen in einen Topf. Wir ergänzen uns sehr gut, denn ich komme eher von der Seite der adhäsiven Befestigung und den Composites, Oliver von der Kauflächengestaltung und den Keramiken. Das passt wunderbar und jeder von uns bringt Denksätze ein, die der andere nicht so klar vor Augen hatte. In der Umsetzung in innovative Instrumente bzw. Sets kommt dann Komet Dental ins Spiel. Das Ganze ist eine schöne Kooperation.

Ahlers: So haben wir einst mit weiteren Experten die Systematik für Präparation von Keramikinlays und -teilkronen sowie für Vollkeramikronen optimiert. Komet Dental hat diese Vorgaben in entsprechende Präparationsinstrumente umgesetzt. So sind zum Beispiel die Experten-Sets für Keramikinlays und -teilkronen (4562ST), die Schallfeilen SFD7 und SFM7, das PVP-Set (4686ST) und das Okklusiononlay-Set (4665ST) mit dem OccluShaper entstanden.

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

KP6836KR.314.012 mit DIAO-Belegung für die Präparation der approximalen Boxen sowie tiefere approximale Defekte im Frontzahnbereich.



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

Im Gegensatz zu Okklusionsonlays und Veneers sind Composite-Füllungen eine sehr verbreitete Behandlung. Wozu braucht es hier ein neues Set?

Ahlers: Ebendiese Verbreitung macht einen guten Workflow bei Composite-Füllungen so wichtig, erst recht nach dem Verbot des Amalgams in der EU. Zugleich ist die Behandlung mit Composite-Füllungen aufwendig und erfordert eine größere Zahl aufeinander abgestimmter Behandlungsschritte. Praktisch bedeutet das, diese Instrumente vor jeder Füllung zusammenzusuchen, später müssen die gleichen Instrumente dann auch eingesammelt, hygienisch aufbereitet und danach wieder in die Behandlungszimmer zurücksortiert werden. Das kostet zu viel Zeit. Unsere Idealvorstellung war es, für Composite-Restaurationen ein vollständiges System zu entwickeln, welches in einem Instrumentenset abgebildet wird und geschlossen aufbereitet werden kann.

„Das Composite-Experten-Set verändert den Praxisalltag an zwei Stellen: Die Instrumente, die man für eine Composite-Restauration benötigt, sind in einem Set enthalten. Damit entfällt das Zusammensuchen passender Instrumente vor der Behandlung – alles ist vorhanden, übersichtlich geordnet im Edelstahlständer und transparent beschriftet. Es werden sicher nicht immer alle 16 Instrumente gebraucht, aber sie sind für alle Eventualitäten vorrätig. Nach der Behandlung entfällt vor allem die Einsortierung benutzter Instrumente in Ständer für die Aufbereitung und die spätere Rücksortierung.“

(Priv.-Doz. Dr. Ahlers)

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

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



Erfahren Sie mehr



Einfach näher dran!

Reparatur, Validierung,
Wartung, Prüfung, IT-Service,
Montage, Entsorgung

2018-579-9555_Stand: 12.02.2025

Der große **H1SEM.205.018** mit extra-
langem Schaft entfernt ausgedehnte
Karies in tieferen Defekten.

© Prof. Dr. R. Frankenberg



Wie würden Sie das Set für jemanden, der es noch nie gesehen hat, kurz und knapp beschreiben?

Ahlers: Der Zahnarzt findet in diesem Set spezielle Diamantschleifer für die Präparation, verschiedene Bohrer für die Kariesentfernung, formkongruente Finierer, Instrumente zur Ausarbeitung der Füllung und unterschiedlichste Polierer.

Frankenberg: Ich unterrichte prä- und postgradual eine eigene Methodik zur Exkavation sowie zur Ausarbeitung und Politur. Genau diese Dinge konnte ich mit dem Set zum ersten Mal umsetzen.

Welche Instrumente möchten Sie von den insgesamt 16 besonders hervorheben?

Frankenberg: In der Präparation haben wir roséfarbene DIAO-Instrumente, deren Belegung mit Diamantsplittern und Keramikperlen besonders effektiv und langlebig ist. Für die Kariesentfernung gibt es Hartmetallrosenbohrer mit Übergangsschneide und Vibrationsdämpfung. Hinzu kommt der PolyBur P1, der bei tiefen kariösen Defekten eine selektive Kariesexkavation ermöglicht. Für das Finieren reichen ein Konus mit abgerundeter Spitze und eine Flamme, mit der bei Bedarf auch Abschrägungen erfolgen können.



Hier gehts zum Webinar mit
Prof. Dr. Frankenberg.



PolyBur P1 ermöglicht bei Caries profunda mit schwieriger Abgrenzung den selektiven Abtrag nicht remineralisierbaren Dentins.



8862.314.012 zum Glätten zuvor gebrochener Schmelzkanten approximal und okklusal im Rahmen der Sekundärpräparation.

Priv.-Doz. Dr.
M. Oliver Ahlers



© Priv.-Doz. Dr. M. O. Ahlers

„Unsere Idealvorstellung war es, für Composite-Restaurationen ein vollständiges System zu entwickeln, welches in einem Instrumentenset abgebildet wird und geschlossen aufbereitet werden kann.“

(Priv.-Doz. Dr. Ahlers)

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

Bei der Ausarbeitung ermöglichen ähnlich geformte Arkansas-Steine ein minimalinvasives, zügiges Vorgehen mit guter Einebnung. Der Clou bei Arkansas-Steinchen ist die Tatsache, dass man taktil unterscheiden kann, ob man auf Füllung oder Zahn arbeitet, was die Minimalinvasivität entscheidend verbessert. Wichtig ist, dass die Steinchen nur im roten Winkelstück verwendet werden können, im blauen Winkelstück funktionieren sie nicht. Zur Politur der Okklusalfächen haben wir einen Hochleistungssilikonpolierer vorgesehen sowie eine Siliziumcarbidbürste. Für die Übergänge nach approximal sowie die Bereiche oberhalb des Approximalkontakts dienen sehr dünne Linsen Comp1 und Comp2, die keine Poliermittel erfordern, sicher anwendbar sind und wenig spritzen.

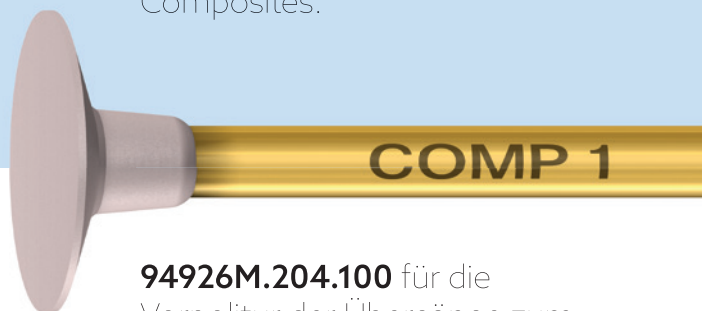
Was war Ihnen persönlich bei der Entwicklung besonders wichtig, auch jenseits der Technik?

Frankenberger: Nachdem wir uns länger damit beschäftigt hatten, wurde uns klar, dass diese Arbeiten gerade in der präsentierten Kombination überfällig waren, um die häufige Füllungstherapie fortan besser zu strukturieren und das Vorgehen für die Praxis zu optimieren. ■

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos: © Komet Dental



94021C.204.050 für die Vorpolitur hochvernetzter Composites.



94926M.204.100 für die Vorpolitur der Übergänge zum Approximalraum oral/vestibulär sowie im Bereich der Randleisten.

ANZEIGE

Der wahre Game-Changer für Ihre Praxis!



Heben Sie sich vom Wettbewerb ab!

The Wand STA

- ✓ **100%** der Patienten bevorzugen The Wand STA
- ✓ **79%** der Patienten empfehlen Ihre Praxis eher weiter
- ✓ Höhere Patientenbindung

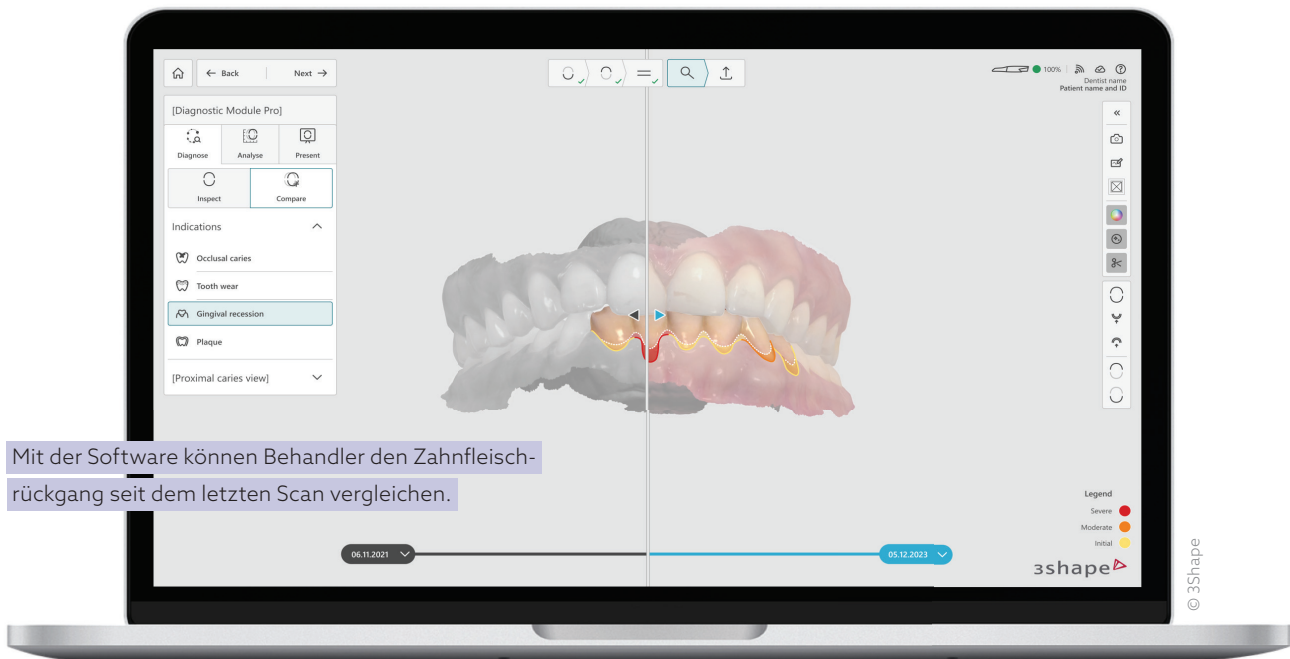
Jetzt kostenlosen
Demo-Termin
sichern!



hagerwerken.info/wand

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





Mit der Software können Behandler den Zahnfleischrückgang seit dem letzten Scan vergleichen.

DIGITALE DIAGNOSTIK

für digitale Transparenz

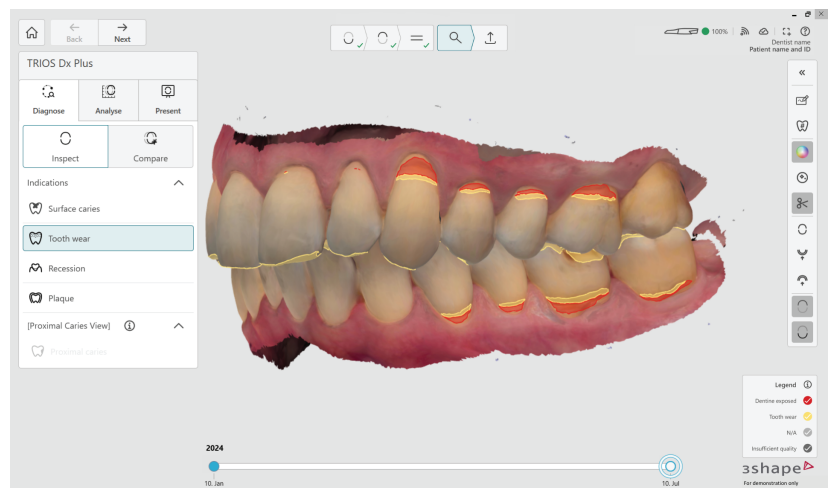
Ein Beitrag von Jan Hemmeter

[INTRAORALSCANNER]

Die Kombination vom TRIOS 6-Intraoralscanner mit der TRIOS Dx Plus-Software schafft, auch mittels KI-gestützter Diagnostik, ein neues Patientenerlebnis. Der 3Shape-Produktspezialist Jan Hemmeter führt durch die Neuerungen und Vorteile von Hardware und Software.

Auch der Zahnverschleiß wird dargestellt und mit unterschiedlichen Farben markiert.

Als Zahntechniker und Elektrotechniker, der heute bei 3Shape arbeitet, erlebe ich täglich, wie stark digitale Technologien die Zahnmedizin verändern. Mit dem neuen TRIOSDx Plus haben wir ein Werkzeug entwickelt, das weit über das klassische Scannen hinausgeht: Es verbindet moderne hyperspektrale Bildgebung mit KI-gestützter Befunderkennung und schafft damit ein völlig neues Niveau an diagnostischer Unterstützung und Patientenkommunikation.



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

Visuelle Diagnostikhilfe ohne Zeitverlust

Der primäre Vorteil liegt in der Früherkennung und Visualisierung. Dx Plus erkennt und markiert Oberflächen- sowie Approximalkaries, Plaque, Abrasion sowie Zahnfleischrezession direkt im Scanbild – farblich eindeutig, in Echtzeit und ohne zusätzlichen Zeitaufwand. Wichtig ist: Die Diagnostik bleibt in der Hand der Behandler. Dx Plus liefert eine objektive Grundlage für die Dokumentation und erleichtert die Kommunikation mit den Patienten, ersetzt aber keinesfalls die klinische Beurteilung. Für Patienten wird damit das Unsichtbare sichtbar. Statt abstrakter Erklärungen sehen sie ihre Mundgesundheit unmittelbar auf dem Bildschirm – oder über die neue DentalHealth App sogar auf dem eigenen Smartphone. Diese Transparenz schafft Vertrauen, erhöht die Akzeptanz von Behandlungsplänen und motiviert nachweislich zu besserer Mundhygiene.

Fazit

Aus meiner Sicht ist TRIOS 6 mit Dx Plus mehr als nur ein neuer intelligenter Intraoralscanner mit Diagnostikunterstützung: Es ist ein Schritt hin zu einer präventiven Zahnmedizin, in der ärztliche Expertise, Patientenaufklärung und technische Präzision optimal ineinandergreifen.

1

Technisch betrachtet baut der TRIOS 6 konsequent auf den Stärken des TRIOS 5 auf. Er erweitert sie durch eine hyperspektrale Erfassung, die Weißlicht, Fluoreszenz und Nahinfrarot kombiniert, um noch mehr diagnostische Details sichtbar zu machen. Entscheidend für die KI-Unterstützung durch Dx Plus ist die bis zu 110 Prozent höhere Auflösung gegenüber Vorgängermodellen. Erst diese Detailtiefe liefert die Grundlage, auf der Dx Plus präzise Hinweise geben kann. Gleichzeitig bleibt das System intuitiv bedienbar und integriert sich nahtlos in bestehende digitale Workflows.



© 3Shape

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!



jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de

Mit All-inclusive-Festpreis den

PRAXISGEWINN ERHÖHEN



Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[FACTORING]

In der letzten ZWP-Ausgabe (09/25) wurde smactoring als kosten-senkendes Factoring-Angebot vorgestellt, eine zahnärztliche Finanzdienstleistung von dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für Zahnbehandlungskredite und Factoring-Leistungen aus Dortmund. dent.apart will unter der Vermittlermarke smactoring die Kosten für das zahnärztliche Factoring nachhaltig senken, und zwar im Einzelfall um bis zu 50 Prozent im Vergleich zu im Markt mitunter üblichen Konditionen. Im vorliegenden Teil wird dargestellt, wie überraschend positiv sich smactoring auf den betriebswirtschaftlichen Gewinn einer Praxis auswirken kann.

Geleentlich glauben manche Zahnärzte, dass, wenn die praxisseitig zu zahlenden Factoring-Kosten um beispielsweise einen Prozentpunkt reduziert werden können, es sich „nur(!) um ein Prozent“ handeln würde. Dieses einschränkende Wort „nur“ beruht jedoch auf der momentanen intuitiven Gleichsetzung des Begriffes „Prozent“ mit dem Begriff „Prozentpunkt“. Tatsächlich handelt es sich – bei Factoring-Gesamtkosten von z. B. drei Prozent – bei der vorgenannten Aussage um eine Reduzierung der Factoring-Kosten um 33,33 Prozent und damit um einen teuren Irrtum, mit dem sich der Praxisinhaber finanziellen Schaden zufügen kann, wie sich am Ende dieses Beitrages zeigen wird. Denn gerade angesichts der derzeitigen Wirtschaftskrise muss der Zahnarztunternehmer „das Geld zusammenhalten“, um die Existenz seiner Praxis zu sichern.

Infos zum
Autor



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

Gebühren- und Kostentransparenz

Im zahnärztlichen Factoring-Markt ist es nicht selten üblich, Factoring-Gebühren zu erheben, die sich aus der Grundgebühr und, individuell je nach Anbieter, aus unterschiedlichen Nebengebühren zusammensetzen können; in Summe ergeben sich im Einzelfall mitunter Gesamt-Factoring-Kosten von bis zu 4,5 Prozent. Dabei hat sich der Begriff Factoring-Gebühr als Synonym für die vorgenannte Grundgebühr etabliert. Es ist daher verständlich, dass Zahnärzte häufig die Grundgebühr irrtümlich mit den Gesamt-Factoring-Kosten gleichsetzen, und dieser unvollständige Gebührenbetrag bleibt dann als alleinige Preis- und Kostengröße im Gedächtnis haften. Dann können jedoch zusätzliche variable Nebenkosten wie zum Beispiel Porto, Rechnungsversand, 100-prozentiger Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen und sog. Blindankauf bei kleineren Rechnungsbeträgen leicht übersehen werden. Addiert man nun zur Grundgebühr die je nach Anbieter unterschiedlichen Nebenkosten hinzu, können sich die tatsächlich anfallenden Gesamt-Factoring-Kosten im Einzelfall verdoppeln. Umfragen in Praxen zeigen, dass oftmals die Existenz von Nebenkosten und deren Höhe unbekannt ist und man mangels Erinnerung „dies im Vertrag erst mal nachsehen“ muss.

Factoring-Gebühren
Nebenkosten
Kostenintransparenz

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

ANZEIGE



3M™ RelyX™ Universal Befestigungskomposit

Einer für praktisch alle Indikationen

3M™ RelyX™ Universal Befestigungskomposit ist ein Komposit-Befestigungsmaterial mit Zwei-Pasten-Rezeptur für praktisch alle selbstadhäsiven und – in Kombination mit 3M™ Scotchbond™ Universal Plus Adhäsiv – adhäsiven Indikationen für dualhärtende Befestigungszemente.

* je Applikation im Vergleich zu derzeit erhältlichen herkömmlichen Automix-Systemen
** im Durchschnitt

Mehr erfahren unter:
go.solventum.com/RelyXUniversal



3M Health Care
ist jetzt Solventum



80%

weniger Materialverwurf
dank Mikro-Mischkanüle*

50%

weniger Plastikmüll*

15

Applikationen aus 3,4 g**

Factoring zum All-inclusive-Festpreis – statt kostentreibender Gebührenpakete

Dagegen setzt smactoring auf Gebühren- und Kostenklarheit, weil ein schnell zu erfassender Festpreis an die Stelle von gewinnschmälernden, unübersichtlichen Einzelpositionen tritt. Kern des smactoring-Angebotes ist daher eine Gesamt-Factoring-Gebühr zum Festpreis ab 1,9 Prozent – also inklusive aller oben genannten üblichen Nebenkostenpositionen. So werden durch den Verzicht auf Nebengebühren „versteckte Gewinnfresser“ eliminiert. Ebenfalls im Festpreis enthalten ist ein 100-prozentiger Ausfallschutz bei echtem Forderungsankauf. Lästige Vertragshindernisse wie Mindestrechnungsgröße oder Mindestumsatzverpflichtung existieren nicht, denn smactoring ist für jede Praxis offen. Im Folgenden wird anhand eines fiktiven, nicht repräsentativen Modellbeispiels dargestellt, wie sich eine 40-prozentige Senkung der Factoring-Gesamtkosten auf die Höhe des betriebswirtschaftlichen Praxisgewinns auswirken kann.

Modellbeispiel: Gewinnvergleich smactoring vs. Wettbewerb

Anhand des folgenden vereinfachten, fiktiven Modellbeispiels wird der wirtschaftliche Vorteil für den Zahnarzt besonders deutlich. Betrachtet wird im Folgenden der Umsatzanteil, den die Praxis mit ihrer Factoring-Gesellschaft abrechnet. Ferner sind im betriebswirtschaftlichen (Vorsteuer-)Gewinn die Personalkosten für die in der Praxis als Behandler tätigen Inhaberezahnärzte,

wie es in der betriebswirtschaftlichen Kostenrechnung üblich und erforderlich ist, enthalten, um die verschiedenen Praxisgesellschaftsformen hinsichtlich des Überschusses vergleichbar zu machen. Aufgrund dieses Vergleichbarkeitserfordernisses muss der Praxisinhaber seine eigenen (fiktiven) Personalkosten zu Marktpreisen in der Höhe eines gleich qualifizierten Fremdzahnarztes in die Kostenrechnung einstellen.

• Annahme 1

Der abgerechnete Factoring-Umsatz beträgt 1.000.000 EUR.

• Annahme 2

Der Praxisgewinn vor Steuern liegt bei 10 Prozent, also bei 100.000 EUR (Das angenommene Verhältnis von Umsatz/Überschuss liegt bei 10:1).

• Annahme 3

Die Factoring-Gesamtkosten werden von 3,2 Prozent um 40 Prozent, also auf lediglich 1,92 Prozent (smactoring), reduziert.

• Ergebnis 1

Mit smactoring zahlt die Praxis künftig statt 3,2 Prozent Factoring-Gesamtgebühr (= 32.000 EUR) nur 1,92 Prozent, also 1,28 Prozentpunkte (= 12.800 EUR) weniger.

• Ergebnis 2

1,28 Prozentpunkte weniger Factoring-Gesamtkosten pro Jahr bedeuten jedoch 12.800 EUR mehr Jahresgewinn – und zwar ohne jegliche Mehrarbeit, die ja vom gesamten Praxisteam zu leisten wäre!

• Ergebnis 3

Bei einem Umsatz-Gewinn-Verhältnis von 10:1 muss die Praxis, um einen Gewinnanteil von 12.800 EUR zu erarbeiten, das Zehnfache(!) an Mehrumsatz, mithin also 128.000 EUR, zusätzlich erzielen!



Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

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

Weitere Infos und Kontakt:

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

www.smactoring.de • www.dentapart.de

Smactoring: Gesenkte Kosten, gesteigerter Praxisgewinn

Für den Zahnarztunternehmer ist es von zentraler unternehmerischer Bedeutung, sich Klarheit darüber zu verschaffen, wie hoch seine Gesamt-Factoring-Gebühr tatsächlich ist. Der bereits existierende Factoring-Vertrag sollte daher genau auf die verschiedenen Kostenpositionen hin überprüft werden. Genaue Zahlen erhält der Praxisinhaber von seinem Steuerberater, bei dem er die entsprechenden BWA-Kontenblätter der Vorjahre anfordern kann. Mit einem Blick lassen sich so die insgesamt jährlich gezahlten Factoring-Kosten feststellen. Möglicherweise stellt sich dann dem unternehmerisch denkenden Zahnarzt die Frage, ob er nicht besser beraten ist, von günstigen Preisentwicklungen kurz-, mittel- und langfristig finanziell zu profitieren und neue, lukrative Factoring-Angebote aufmerksam zu prüfen, statt dauerhaft erhebliche Gewinnzuwächse „zu verschenken“.

© Mae Mu - unsplash.com



Smactoring-Herbstaktion 2025: **Combine your factoring fees!**

Legen Sie Ihr Factoring-Volumen mit den Volumen anderer Praxen zusammen und Sie erhalten gemeinsam eine noch günstigere Factoring-Gebühr.

Mehr erfahren Sie unter Tel.: +49 231 586 886-0.

ANZEIGE

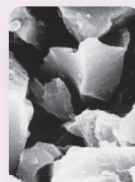


Mehr Infos

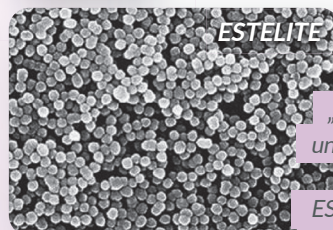
Choice ESTELITE

Natürliche Ästhetik trifft höchste Performance.

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



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



Dr. Erik-Jan Muts,
Apeldoorn (NL)

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

Deutscher Dentalhygiene Award 2025 verliehen

Der Dentalhygiene Award der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V. (DGDH) und der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DGPARO) ist eine Auszeichnung, die Engagement, fachliche Kompetenz und unermüdlichen Einsatz der Dentalhygieniker/-innen in Deutschland ins Rampenlicht rückt. In diesem Jahr gingen 20 Bewerbungen ein, fünf herausragende Leistungen, die maßgeblich zur Verbesserung der Mundgesundheit beitragen und gleichzeitig gesellschaftlich relevante Themen aufgreifen, wurden am Ende durch die Jury prämiert. Traditionell wird der Dentalhygiene Award im Rahmen des DGDH-Jahreskongresses verliehen und großzügig vom Mundpflegespezialist Philips unterstützt.

Die Personen auf dem Bild (v.l.n.r.):

Marija Krauß (DGDH), Prof. Dr. **Bernadette Pretzl** (DG PARO), **Heike Wilken** (DGDH), Priv.-Doz. Dr. **Georg Cachovan** (Philips), **Magdalena Frackiewicz**, **Ivana Elez**, **Yvonne Crabtree-Laudenbach**, **Sylvia Fresmann** (DGDH), **Katrin Hellmich**, **Melanie Rudolph**.



Foto: © DGDH

Die Gewinnerinnen im Überblick:

- **Ivana Elez** erhält den Forschungspreis für ihre vergleichende Studie zur Implantatpflege in Deutschland und Israel.
- **Melanie Rudolph** überzeugte die Jury in der Kategorie Öffentliches Gesundheitswesen – Senioren und Pflegebedürftige mit einem innovativen Fortbildungskonzept für angehende Pflegefachkräfte.
- **Yvonne Crabtree-Laudenbach** gewinnt den Praktikerpreis mit einer beeindruckenden Fallpräsentation, die die Betreuung eines Patienten mit systemischer Grunderkrankung eindrucksvoll dokumentiert.
- **Katrin Hellmich** erreichte den besten Abschluss im Bereich Dentalhygiene. Dafür verlieh ihr die Jury den DH Award in der Kategorie Nachwuchspreis.
- **Magdalena Frackiewicz** aus Frankfurt am Main, erhielt einen Sonderpreis für die Veröffentlichung ihrer Bachelorarbeit. Diese behandelt die Wechselwirkungen zwischen Parodontitis und kardiovaskulären Erkrankungen, insbesondere mit Fokus auf Atherosklerose.

Die Auszeichnungen sind Anerkennung und Motivation, diesen Weg mit ebenso viel Leidenschaft und Engagement weiterzugehen. DGDH und DGPARO gratulieren allen Preisträgerinnen von Herzen.

Quellen: DGDH | DG PARO | Philips

Die Bewerbungsfrist
für den **Dentalhygiene
Award 2026** endet
am **31. März 2026**.

Weitere Infos auf
www.dgdh.de/dgparo-dgdh-awards.

Individuelle Praxisplanung für reibungslose Abläufe

Behandelnde wissen, wie wichtig eine Praxis ist, die nicht nur modern aussieht, sondern auch reibungslos funktioniert – für das Team, die Abläufe und die Patienten. Seit Jahren begleitet HEIKAUS Zahnärzte bei der Planung und beim Praxisausbau und kennt die Herausforderungen genau. Gemeinsam mit den Behandlern wird ein individuelles Konzept entwickelt, das exakt auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dafür gibt es keine vorgefertigten Designs – nur echte Partnerschaft und maßgeschneiderte Lösungen. Mit HEIKAUS sparen Praxen wertvolle Zeit und Kosten. Die klar strukturierten Abläufe sorgen dafür, dass das Projekt schnell, reibungslos und ohne Kompromisse bei Qualität und Details umgesetzt wird. Wenige Schnittstellen bedeuten weniger Abstimmung – und mehr Raum für das Wesentliche: die Patienten.



Von der Planung bis zur schlüsselfertigen Übergabe – die HEIKAUS-Experten kümmern sich um alles, bis die Praxis rundum fertig ist!

HEIKAUS GmbH • Tel.: +49 7143 96929-0 • www.heikaus.com

ANZEIGE



HIGH END CLASS

Chairside-Restaurationen ohne Kompromisse.

Z4 – die smarte Praxislösung zur Nassbearbeitung von Blöcken und Titan-Abutments.



Diese 4-Achs-Fräsmaschine für die Nassbearbeitung aus unserer **HIGH END CLASS** ist mehr als State-of-the-Art. Sie ist zukunftsweisend und ein echter Blickfang in Ihrer Praxis! Die Z4 fertigt Ihnen extrem schnell und präzise Chairside-Restaurationen aus Blockmaterialien und sogar Titan-Abutments. Erleben Sie die intuitive Touchscreen-Bedienung und genießen Sie die völlige Freiheit in Bezug auf Indikationen, Materialien sowie Ihren bevorzugten Scanner. Mehr unter: vhf.com

vhf
CREATING PERFECTION

DENTALHANDEL IM WANDEL:

zwischen Beständigkeit und Digitalisierung

Ein Beitrag von Lutz Hiller

[DENTALHANDEL]

van der Ven und minilu. Depot und Onlinehandel. Analog und digital. Zwei Marken, ein Familienunternehmen – die van der Ven Gruppe ist seit über einhundert Jahren am Dentalmarkt tätig, zum Unternehmen gehört auch der minilu-Onlinehandel. Veith und Lars Gärtner, geschäftsführende Gesellschafter, sprechen im Interview über Gegenwart, Zukunft und die Wechselwirkung von digital und analog.



Veith
Gärtner

Was macht die lange Tradition Ihres Hauses für Sie persönlich besonders und wie prägt sie die tägliche Arbeit in der Gegenwart?

Veith Gärtner: 117 Jahre Dentalhandel durchgängig, nun in der fünften Generation familiengeführt: Das ist in der Dentalbranche einmalig. Die Generationen vor uns haben wegweisende Entscheidungen in der Dentalwelt getroffen: die Gründung der DENTAL-UNION als starker Einkaufsverband, die Einführung starker Eigenmarken wie OMNIDENT und smartdent mit hervorragender Preis-Leistung für die Kunden.

Lars Gärtner: Die Gründung des erfolgreichsten Onlineshops minilu.de. Diese mutigen Visionen motivieren uns bis heute, ebenfalls den unternehmerischen Mut und die Weitsicht zu besitzen, wichtige strategische Entscheidungen für die nächsten Jahre zu treffen.

Welche Werte aus der Firmengeschichte sehen Sie als zentral für die heutige Unternehmensführung und natürlich auch für den Erfolg Ihrer Firmen?

Veith Gärtner: Von Mensch zu Mensch ist unser Leitmotiv. Das war schon immer so bei van der Ven, und das leben wir auch in der gesamten Unternehmensgruppe nach innen und außen. Wir schätzen die Loyalität unserer Kunden und hoffen, dass diese auch weiterhin unsere Expertise in allen dentalen Bereichen und die lokale Nähe schätzen.



van der Ven – Dental
Infos zum Unternehmen

Porträt: © van der Ven – Dental



VAN DER VEN

Während van der Ven als regionales Depot mit starker Kundenbindung agiert, ist minilu ein bundesweiter Onlineshop mit entsprechender Dynamik, Anonymität und Marktdurchdringung.

Wie passt das zusammen?

Lars Gärtner: minilu ist alles andere als anonym. Ich traue mich sogar, zu behaupten, dass minilu eine Marke mit viel Persönlichkeit und Charme in der sonst sehr anonymen Onlinewelt ist. Beide Firmen sind auf ihre Art und Weise Klassenprimus. van der Ven hat, wenn wir unseren Kunden trauen dürfen, die beste Planungsabteilung in Deutschland und ein exzellent geschultes Vertriebs- und Technikteam. Damit können wir regional glänzen und überzeugen.

minilu hat den modernsten Onlineshop in Deutschland mit vielen Komfortfunktionen für ein sehr gutes Kundenerlebnis. Wir sagen gern: Das Beste aus zwei Welten verbindet uns als Firmengruppe.

„minilu hat sicherlich von den großen Fachkenntnissen der Mutterfirma van der Ven gelernt. [...] Die Erkenntnisse aus dem Umgang mit den onlineaffinen Kunden von minilu lassen sich umgekehrt auch wieder gut bei van der Ven umsetzen – so profitieren immer beide Seiten.“

(Veith Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter van der Ven)

Wo liegen die Schnittstellen und Synergien, was lernt Unternehmen A von Unternehmen B und umgekehrt?

Veith Gärtner: minilu hat sicherlich von den großen Fachkenntnissen der Mutterfirma van der Ven gelernt. Alle, die sich von Beginn an um minilu gekümmert haben, hatten Dental im Blut. Das hat unheimlich beim Sortimentsaufbau und bei der Kundenbetreuung geholfen. Die Erkenntnisse aus dem Umgang mit den onlineaffinen Kunden von minilu lassen sich umgekehrt auch wieder gut bei van der Ven umsetzen – so profitieren immer beide Seiten.



Jubiläumsangebote

Orthophos XG 2D gebraucht

verschiedene Baujahre, inkl. Geräte Zubehör

- + 24" EIZO Monitor 5 Jahre Garantie
- + Lenovo WIN 11 PC vorkonfiguriert
- + Lieferung Bundesweit
- + Montage & Inbetriebnahme
- + Herstellerabnahme

Inkl. 10 Jahre Bonus

Ab	6.860 EUR netto
Mietkauf ab	176 EUR monatl.
Laufzeit 60 Monate	

Orthophos XG 2D Ceph gebraucht

verschiedene Baujahre, inkl. Geräte Zubehör

- + 24" EIZO Monitor 5 Jahre Garantie
- + Lenovo WIN 11 PC vorkonfiguriert
- + Lieferung Bundesweit
- + Montage & Inbetriebnahme
- + Herstellerabnahme

Inkl. 10 Jahre Bonus

Ab	9.860 EUR netto
Mietkauf ab	198 EUR monatl.
Laufzeit 60 Monate	

- Die jeweiligen Spezifikationen erhalten Sie in einem persönlichen Angebot
- Angebot gilt solange Vorrat vorhanden

**Angebots Anfragen bitte an
info@xraydental.de
oder 0173-4269522 Herrn Bohn.**

XRAYdental GmbH · Am Hahnenbusch 17 · 55268 Nieder-Olm
fon: +49 6136 7988 009 · fax: +49 6136 7988 011
info@xraydental.de



Lars
Gärtner

„Wir haben vor mehreren Jahren eine große Digitalisierungsstrategie in der Firmengruppe gestartet und sehen heute viel mehr Chancen als Herausforderungen. Die Digitalisierung macht es uns möglich, viele Services sichtbar zu machen und eine Form der Wissensdemokratie für alle Mitarbeiter zu schaffen.“

(Lars Gärtner, geschäftsführender
Gesellschafter van der Ven)



Porträt/Foto: © van der Ven – Dental

Wie bewerten Sie das aktuelle Marktgeschehen im Tätigkeitsfeld des stationären und Online-Fachhandels?

Lars Gärtner: Die Investitionslaune ist zurzeit etwas gedämpft, trotz vieler positiver Bemühungen des Gesetzgebers. Die Möglichkeiten der Sonderabschreibungen oder unseres Null-Prozent-Leasings bei van der Ven werden noch viel zu zaghaft genutzt. Im stationären Handel kann sich nur behaupten, wer exzellente Kaufberatung und erstklassigen After-Sales-Service im technischen Bereich liefern kann. Das ist unsere wichtigste Säule für nachhaltigen Erfolg.

Veith Gärtner: Der Online-Fachhandel und seine Beliebtheit werden sicherlich weiter wachsen. Zum einen durch das veränderte Kaufverhalten der Praxen und Labore, zum anderen wegen der Möglichkeiten moderner Shops, Bestellungen ressourcenschonend in Bezug auf Zeit und Geld durchzuführen.

Wie begegnen Sie aktuellen Herausforderungen unserer Zeit wie der Digitalisierung, dem Thema Nachhaltigkeit bzw. Ressourcenmanagement, sozialer Verantwortung oder veränderten Kundenansprüchen?

Lars Gärtner: Wir haben vor mehreren Jahren eine große Digitalisierungsstrategie in der Firmengruppe gestartet und sehen heute viel mehr Chancen als Herausforderungen. Die Digitalisierung macht es uns möglich, viele Services sichtbar zu machen und eine Form der Wissensdemokratie für alle Mitarbeiter zu schaffen.

Veith Gärtner: Allein aus unternehmerischer Verantwortung beschäftigen wir uns mit Themen wie Nachhaltigkeit. Nicht zum Selbstzweck des Greenwashings, sondern weil es auch für unsere Kostenstrukturen Sinn ergibt, Photovoltaikanlagen auf den Gebäuden zu installieren und Lademöglichkeiten für E-Autos zur Verfügung zu stellen. Auch unsere Mitarbeitenden erwarten, dass wir verantwortlich mit Ressourcen umgehen.

Exzellente Fachplanung, digitale Kompetenz, garantiertes Serviceversprechen sowie umfassende Schulungsangebote bieten Sie Ihren Kunden heute schon, wo sehen Sie noch neue Betätigungsfelder, mit denen Ihre Erfolgsgeschichte weitergeschrieben werden kann?

Lars Gärtner: Wir finden, das ist doch schon eine ganze Menge, und wir möchten uns vor allen Dingen darauf fokussieren, diese Services auf höchstem Niveau anzubieten. Das möchten wir einer breiteren Zielgruppe in der Dentalbranche anbieten und auch aktiv zum Beispiel KFO-Praxen mit unseren Sortimenten und Services begeistern. Wir werden uns da aber nicht verzetteln. ■

minilu.de
... macht mini Preise



minilu GmbH
Infos zum Unternehmen

„Liebe Kolleginnen & Kollegen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Jan Neugierig

Ich habe gehört, dass du deine Factoringgesellschaft gewechselt hast. Warum? 😬

Dr. Martina Pionier

Ja, das stimmt. Meine Praxismanagerin hatte mich darauf hingewiesen, dass wir über 3 % für unser Factoring bezahlen.

Dr. Jan Neugierig

Meine Gebühr liegt auch bei 3,2 %... 😞

Dr. Martina Pionier

Ich finde mittlerweile, dass das zu teuer ist. Ich hatte auf Instagram ein Video vom smactoring-Team gesehen - die haben genau das thematisiert.

Dr. Jan Neugierig

smactoring-Team? Wer ist das?

Dr. Martina Pionier

Die vermitteln dir schnell und unkompliziert einen passenden Factoringvertrag für deine Praxis. Ich konnte fast 50 % durch den Anbieterwechsel sparen! 🍉

Dr. Jan Neugierig

Wow, dass klingt echt gut! Vielleicht sollte ich mich da auch melden.

Dr. Martina Pionier

Mir wurde gesagt, dass man sein Factoringvolumen mit befreundeten Praxen zusammenlegen kann, um eventuell eine noch günstigere Gebühr zu bekommen. Nimmst du dann Bezug auf meine Praxis? 🙏

Dr. Jan Neugierig

Na klar, mein Volumen liegt bei 220.000€. 😊 Bin gespannt, was wir für eine Gebühr bekommen!

Jetzt ein Angebot ab 1,9 % einholen.*

Herbstaktion: Combine your factoring-fees!
Legt Eure Volumen zusammen und erhaltet eine günstigere Gebühr.

Gebührenersparnis je nach Preisstaffelung möglich. Angebot zeitlich begrenzt.

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



www.smactoring.de
Tel.: 0231 586 886 0
E-Mail: info@dentapart.de

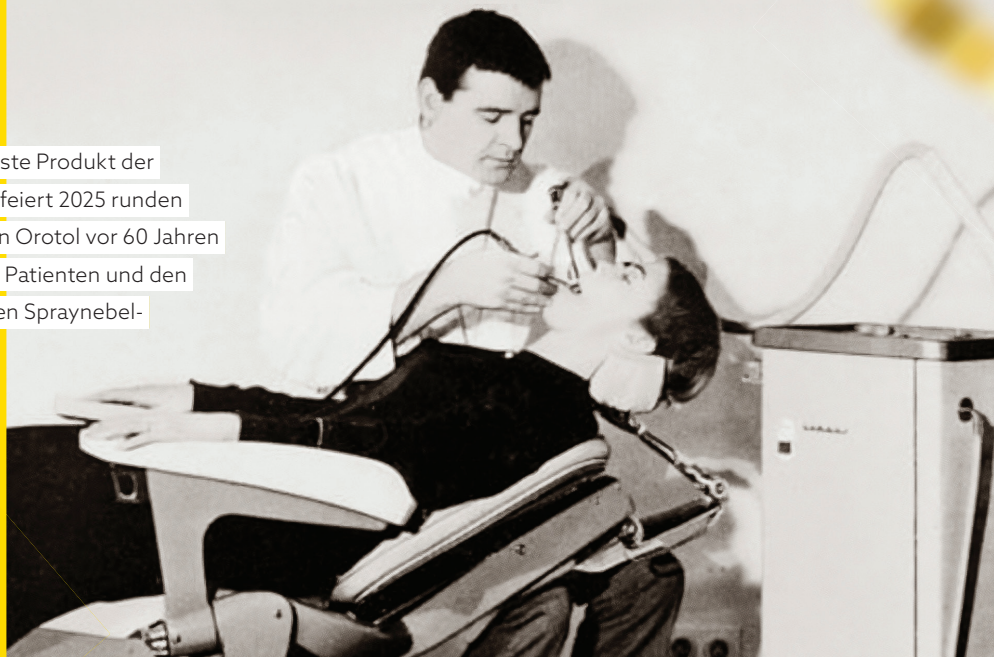




Mit Pioniergeist, Mut und Ehrgeiz **GEGEN KEIME**

Ein Beitrag von Christin Hiller

Das erste und bis heute bekannteste Produkt der System-Hygiene von Dürr Dental feiert 2025 runden Geburtstag. Erst die Erfindung von Orotol vor 60 Jahren hat die Behandlung am liegenden Patienten und den langfristigen Einsatz der intraoralen Spraynebel-Absaugung ermöglicht.



© Dürr Dental

[HYGIENE]

Anfang der 1960er-Jahre fanden die ersten Absauganlagen den Weg in deutsche Behandlungszimmer. Schnell wurde klar, dass das in sich geschlossene System große Vorteile bietet, aber auch ein hohes Infektionsrisiko bei unzureichender Hygiene mit sich bringt. Grund genug für den heutigen Systemhersteller Dürr Dental, nicht nur Absauganlagen, sondern auch die dafür erforderlichen Reinigungs- und Desinfektionsmittel zu entwickeln. Alles aus einer Hand: Damals wie heute ein echter Mehrwert und Wegbereiter für den kontinuierlichen Produkterfolg von Orotol – heute Orotol plus, der sich in diesem Jahr zum 60. Mal jährt.

Der freie Blick ins Arbeitsfeld ist einer der größten Mehrwerte, der sich aus der Einführung dentaler Absauganlagen für Zahnärzte ergab. Speichel, Blut und Sekret verschwanden mittels Kanülen in Schläuchen und Behältern, ein trockener, übersichtlicher Mundraum war das erfreuliche Resultat.

In den 1960er-Jahren war an die heutige Betrachtung von Biofilm, Aerosol und Keimen selbstverständlich nicht zu denken. Bemerkt wurde nur: Es stinkt. Was da stank waren die abgesaugten Flüssigkeiten – ein Gemenge aus organischem und zahnärztlichem Material – das nun ein gefährliches Eigenleben führte und die Kontamination der gesamten Anlage nach sich zog.

Die dadurch entstehende Infektionsgefahr für Patienten, Behandler und Praxisteam gebot schnelles Handeln, jedoch existierten zunächst keine adäquaten Desinfektions- und Reinigungsmittel für die neuerlichen Saugsysteme. Sollte die Innovation schon nach so kurzer Zeit scheitern? Ein klares Nein gab es hierzu von Dürr Dental. Als Pionier für dentale Absauganlagen entschied sich das Unternehmen, auch in diesem Segment Vorreiter zu werden und forschte an einer Lösung. Die erste Rezeptur von Orotol entstand.

Das heimische Badezimmer als Versuchslabor

1965 wurde mit der Erfindung von Orotol der Weg für den langfristigen Einsatz der zahnärztlichen Absauganlage bereitet. Die erste Sauganlagendesinfektion der Welt wurde dabei von Walter Dürr gemeinsam mit seinem Freund Ludwig Pflug in der heimischen Badewanne entwickelt. Die beiden setzten in größeren Behältern verschiedene Rezepturen an – solange, bis sie die optimale Mischung gefunden hatten. Das Ergebnis wurde mit Schläuchen angesaugt und in Flaschen abgefüllt: die Geburtsstunde der ersten Orotol-Generation. Der Weg war nun geebnet für die intraorale Spraynebelabsaugung und die Behandlung am liegenden Patienten wie wir sie bis heute kennen und schätzen.



Orotol damals und heute: Die erste Sauganlagendesinfektion der Welt wurde von Walter Dürr gemeinsam mit seinem Freund Ludwig Pflug in der heimischen Badewanne entwickelt und abgefüllt.

© Dürr Dental

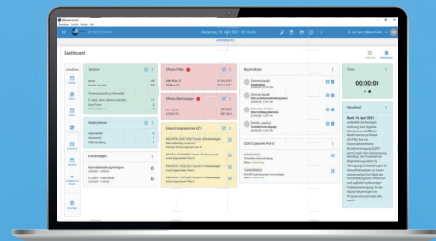
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



JETZT INFORMIEREN!

>> cgm.com/dental-info

IHRE PRAXIS, IHRE WAHL – CLOUD ODER LOKAL*



CGM XDENT
Zahnarztinformationssystem



CGM Z1.PRO
Dentalinformationssystem



LDM-784_DEN_0925_NME

DAS PERFEKTE MATCH FÜR IHRE ZAHNARZTPRAXIS.



Bei uns haben Sie die Wahl in Sachen Praxissoftware: Sie wünschen sich die **vollständig digitale Cloudlösung** oder bevorzugen Sie doch lieber die klassische Option der **installierten Software vor Ort**? Wir haben **das perfekte Softwareangebot für Ihre Zahnarztpraxis**. Entscheiden Sie sich entweder für **CGM XDENT**, unsere innovative Cloudsoftware, oder die maßgeschneiderte, serverbasierte Software **CGM Z1.PRO**. Jetzt informieren und das **perfekte Match** für Ihre Zahnarztpraxis finden.

*Serverlösung



Heute bietet die System-Hygiene aus dem Hause Dürr Dental mit dem praktischen 4-Farb-System für die verschiedenen Anwendungsbereiche weltweit Sicherheit im Praxisalltag.

Gewachsen an technischen Hürden

Die Ausdauer von Dürr und Pflug bei der Entwicklung von Orotol bis hin zum funktionierenden Produkt war beachtlich. Schließlich ging es um ein Desinfektionsmittel für eine technische Innovation, die es in dieser Form vorher nicht gab. Schnell wurde klar, dass eine Absauganlage ganz eigene Anforderungen an ein Desinfektionsmittel stellt. Zum einen, weil das zeitgleiche Ansaugen von Flüssigkeit und Luft in einem System Schaumbildung begünstigte, was die Funktion der Anlage beeinträchtigte. Zum anderen durch die zum Teil hochempfindlichen verbauten Materialien, welche eine besondere Verträglichkeit der Reinigungs- und Desinfektionssubstanzen erforderten. Ein geeignetes Desinfektionsmittel musste folglich die Eigenschaften Wirksamkeit, Schaumfreiheit und Materialverträglichkeit in gleichem Maße abdecken.



Infos zum Unternehmen

Die Entwicklung zum Premiumprodukt

Orotol war mit Blick auf die desinfektorische Qualität von Beginn an sehr hochwertig. Nach den ersten Rezepturen auf Phenolbasis folgten die neueren Generationen auf der Basis von quartären Ammoniumverbindungen. Im Mittelpunkt steht seit jeher neben dem Werterhalt der Anlage das Wirkungsspektrum. Orotol plus desinfiziert, desodoriert, reinigt und pflegt in einem Schritt – und wirkt dabei bakterizid, levurozid sowie begrenzt viruzid, sodass es auch Schutz gegen behüllte Viren bietet. Täglich angewendet, wirkt das Produkt vorbeugend hoher Keim- und Schmutzbelastung effektiv entgegen.

System-Hygiene trifft auf Marktführerschaft

Die Erfindung von Orotol war nicht nur ein wichtiger Meilenstein und Wegbereiter für den langfristigen Einsatz dentaler Absauganlagen, sondern auch der Beginn des Geschäftsbereichs Hygiene. Dürr Dental war der erste Hersteller, der seinen Kunden sowohl die Absauganlage als auch die dafür dringend erforderlichen Reinigungs- und Desinfektionsmittel aus einer Hand liefern konnte. Eines hat sich dabei in den zurückliegenden 60 Jahren nicht verändert: Entwickelt und hergestellt werden die Produkte ausschließlich in Deutschland.

Weitere Infos auf www.duerredental.com.

Eines hat sich in 60 Jahren nie verändert:

Entwickelt und hergestellt werden die Produkte bis heute ausschließlich in Deutschland.

KEEP SMILING

Mit dem **pro bite concept von theratecc** gelingt jede Bissnahme – auch die tierisch schweren Fälle.

Jetzt **live erleben** zu den



pro bite tasting days 2025

01.11.25 CHEMNITZ / 08.11.25 FULDA / 22.11.25 SCHWERIN



PREMIUMQUALITÄT AUS BREMEN:

BEGO setzt auf konische Innenverbindung

Ein Beitrag von Katja Kupfer und Lutz Hiller

Warum ist die Conical Connection-Produktlinie ein strategischer Meilenstein für BEGO?

Dr. Alexander Faber: Wir haben zwei bewährte Implantatformen, die wir nun mit einer konischen Innenverbindung ergänzen. Kritisch könnte man meinen: Eine konische Verbindung ist ja nichts Neues. Aber wir haben auf einer KOL-Tour mit unterschiedlichen Behandlern und Universitäten unsere neuen Implantatlinien unter die Lupe genommen. Das Feedback war eindeutig: Unsere Innenverbindung ist wirklich auf Topniveau und bietet konkrete Vorteile. Ich hoffe, dass damit auch die Bekanntheit unserer Semados®-Implantate noch einmal wächst. Weltweit haben viele Behandler eine klare Präferenz für konische Innenverbindungen. Für uns war es deshalb die logische Konsequenz, diese Verbindung auch bei unseren etablierten Implantaten einzuführen. Vielleicht kannst du, Steffen, noch etwas zur Historie ergänzen.

Steffen Böhm: Wir haben uns gefragt, wie können wir die Bedürfnisse unserer Kunden und auch von Nichtkunden noch besser adressieren? 35 Jahre Semados®-Geschichte haben uns viel gelehrt, was klinisch, chirurgisch und prothetisch am besten funktioniert. Die neue konische Verbindung ist im Grunde die Summe dieser Erfahrungen. Uns war wichtig, mit heutiger Technologie eine optimale Balance zu schaffen. Sehr steile Verbindungen sind

© OEMUS MEDIA AG



[INNOVATION]

Mit der Einführung der neuen Implantatlinie Semados® RSX^{Pro} CC erweitert BEGO sein Portfolio um eine konische Innenverbindung. Sie wurde auf Grundlage von 35 Jahren Erfahrung mit den Semados®-Implantaten und aktuellen Fertigungsstandards entwickelt. Im Gespräch erläutern Dr. Alexander Faber (Chief Sales Officer) und Steffen Böhm (Chief Product Officer), warum die Conical Connection für BEGO mehr ist als ein technisches Update und welche Rolle „made in Germany“ dabei spielt.



Infos zum Unternehmen

zwar dicht, können aber klemmen. Flachere Verbindungen sind leichter handhabbar, bergen aber ein höheres Risiko bakterieller Probleme. Wir haben hier einen Mittelweg gefunden, der beides optimal kombiniert. Darauf sind wir stolz. Leicht zu fertigen ist diese Verbindung allerdings nicht. Es handelt sich klar um ein Qualitäts- und Premiumprodukt.

Sie haben eine KOL-Tour erwähnt. Unter welchem Gesichtspunkt waren die Rückmeldungen besonders positiv?

Böhm: Vor allem beim Handling. Entscheidend war, wie sich die Verbindung im Alltag einsetzen lässt. Die Resonanz war durchweg sehr gut.

Welche Rolle spielt „made in Germany“ für BEGO und wie nutzen Sie diesen Faktor strategisch?

Faber: Für mich ist das ein sehr wichtiger Punkt. Ich war kürzlich auf Einladung des DGI-Vorstands bei einem Treffen am Flughafen Frankfurt. Dort saßen auch internationale Wettbewerber. Wenn man genau hinschaut: Wer von denen ist wirklich noch in deutscher Hand? Es waren nicht viele. Unser klares Bekenntnis zum Standort Bremen und zu „made in Germany“ ist Teil unserer Unternehmenskultur und unseres Qualitätsverständnisses. Das wird nicht nur in Deutschland geschätzt, sondern auch in vielen ausländischen Märkten. Ein Universitätsprofessor sagte mir neulich: „Ich werde ja vom deutschen Steuerzahler bezahlt, also unterstütze ich gern ein innovatives deutsches Unternehmen.“ Solche Rückmeldungen sind wichtig, weil wir nun mal im Wettbewerb mit großen, finanzstarken internationalen Konzernen stehen.



© OEMUS MEDIA AG

Lutz Hiller (Vorstand OEMUS MEDIA AG)
im Gespräch mit Dr. Alexander Faber
(Chief Sales Officer).

Böhm: Ich ergänze: Unsere Wertschöpfungstiefe in Bremen ist außergewöhnlich. Wir drehen die Rohteile, führen die komplette Oberflächenbehandlung durch, verpacken alles hier am Standort und das hoch automatisiert. Diese Fertigungstiefe gibt es im Dentalmarkt nur selten. „Made in Germany“ heißt für uns nicht nur Herkunft, sondern vor allem Kompetenz und Know-how im eigenen Team.

ANZEIGE

Die Präp-Cleaner: ORBAT sensitive + forte



Für wen ORBAT
alternativlos ist.

ORBAT sensitive ^{Al}

- ✓ Für die empfindliche Gingiva
- ✓ Bei leichten Blutungen
- ✓ Abdruckmaterialien: gängige



ORBAT forte ^{Fe}

- ✓ Für die normale Gingiva
- ✓ Stoppt Blutungen
- ✓ Auch für: Pulpotomie



Steffen Böhm (Chief Product Officer) sieht das Prädikat „made in Germany“ für eine außergewöhnliche Fertigungstiefe und Kompetenz im Haus BEGO.

© OEMUS MEDIA AG

Wie stellen Sie sicher, dass BEGO nah an den Bedürfnissen der Kunden bleibt?

Faber: Ich verbringe regelmäßig Stunden im Auto, um Behandler persönlich zu besuchen. Zusätzlich laden wir Delegationen aus Deutschland und anderen Ländern nach Bremen ein, zeigen unsere Produktion und hören direktes Feedback. Daneben haben wir einen festen Prozess etabliert: Unsere Außendienstkollegen und Handelspartner liefern monatlich Marktberichte. Diese werden gesammelt, sortiert und an die Geschäftsführung sowie an Steffens Team im Category Management weitergeleitet. So entsteht ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess. Wichtig ist uns, dass nicht nur wir in der Geschäftsführung informiert sind, sondern dass auch die betroffenen Abteilungen direkt miteinander sprechen. Das haben wir organisatorisch eingeführt und es funktioniert sehr gut.

Welche Rolle spielt die lange Tradition von BEGO?

Faber: Eine sehr große. Viele Mitarbeiter sind seit Jahrzehnten im Unternehmen. Diese Verbundenheit findet man nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. Besonders wichtig ist auch: Mit Jonathan Weiss ist inzwischen die sechste Generation in die Firma eingestiegen. Das schafft Vertrauen bei Mitarbeitern und Kunden. Viele unserer Kunden beschäftigen sich ebenfalls mit Nachfolgefragen. Dass bei uns die nächste Generation bereits an Bord ist, wird als starkes Signal wahrgenommen.



Gilt die bekannte BEGO-Security auch für die neue Implantatlinie?

Faber: Ja. Unsere Security-Garantie ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Sie zeigt, wie sehr wir unserer eigenen Qualität vertrauen.

Böhm: Der Unterschied zu anderen Herstellern ist deutlich: Dort wird im Garantiefall oft nur das Material ersetzt. Wir hingegen decken zusätzlich Behandlungskosten ab, auch Laborleistungen. Das ist die weitreichendste Garantie am Markt.

Was kommt als Nächstes im Bereich Implantologie?

Böhm: Wir haben zunächst unser Prothetikportfolio modernisiert, dann mit der konischen Verbindung die Verbindungstechnik ergänzt. Der nächste Schritt betrifft die Außengeometrie und die Chirurgie. Daran arbeiten wir. Details möchten wir noch nicht nennen, aber klar ist: Die Reise geht weiter.

Wenn Sie einem Neukunden in einem Satz sagen müssten, warum er auf das RSX^{Pro} CC setzen sollte – wie würde der lauten?

Böhm: Premiumqualität zu einem angemessenen Preis bei bestem Service.

Faber: Ein absolut verlässliches Implantat mit konischer Innenverbindung und prothetischen Lösungen aus einer Hand, von der Wurzel bis zur Krone.

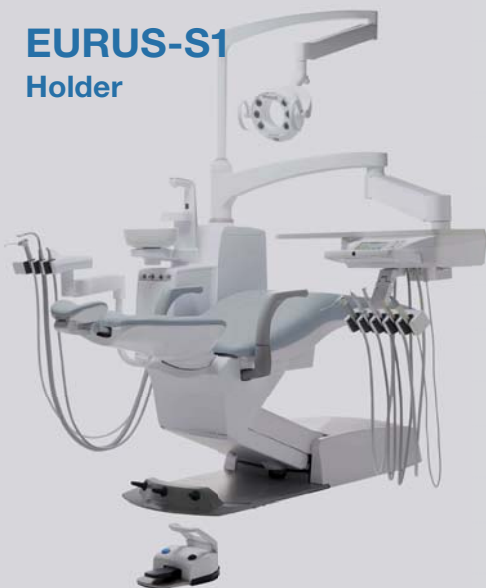
Herr Faber, noch eine letzte Frage. Sie sind nun seit 15 Monaten bei BEGO. Darf man nach einem ersten Fazit fragen?

Besonders beeindruckt hat mich die tiefe Verbundenheit der Mitarbeiter. Nicht nur hier, sondern auch in unseren internationalen Märkten. Bei Erfolgen freuen sie sich, wenn etwas nicht klappt, leiden sie mit. Das ist echte Identifikation mit dem Unternehmen. Bei der Verabschiedung langjähriger Kollegen können schon mal Tränen fließen, weil es eben mehr ist als nur ein Job. Diese Leidenschaft habe ich so in anderen Unternehmen nicht erlebt. Auch neue Kollegen integrieren sich schnell und teilen diese Begeisterung. Ich glaube, das hängt stark damit zusammen, dass BEGO ein Familienunternehmen ist und sich klar zum Standort Deutschland bekennt. Das schafft eine besondere Kultur. ■

Weitere Infos auf bego.com.

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

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

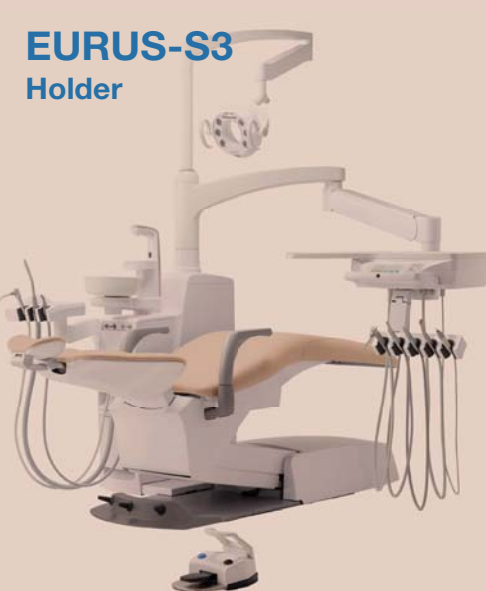


EURUS-S1
Cart

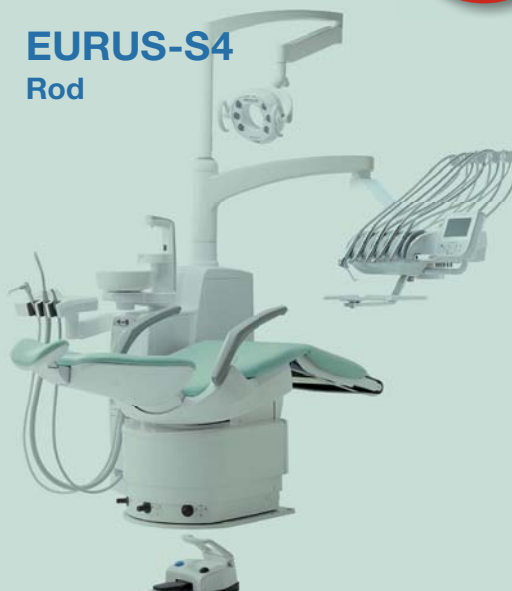


Mehr
Infos auf
Seite 112

EURUS-S3
Holder



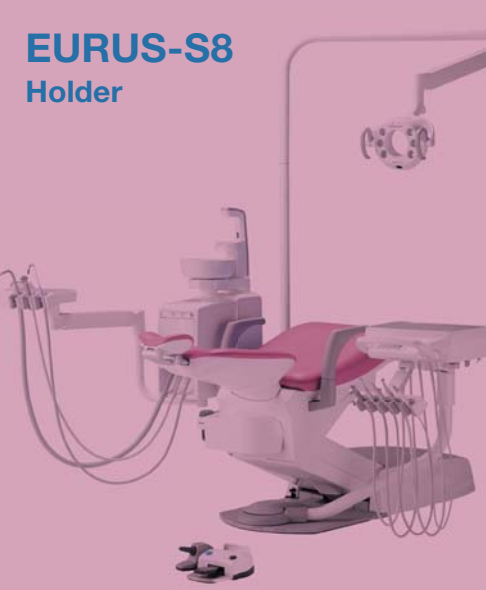
EURUS-S4
Rod



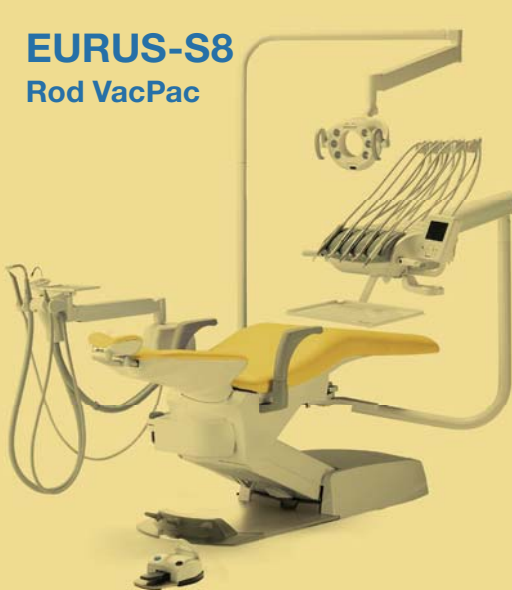
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne





Auf Zukunftstauglichkeit gesetzt: Die Praxisklinik von Dr. Dr. Michael Kochel in Aalen überzeugt mit modernem Equipment und stilvollem Ambiente.

© Gandalf Hammerbacher

Zukunftssicherheit ist **PLANBAR!**

Ein Beitrag von Marius Urmann

[PRAXISVERGRÖßERUNG]

Seit vielen Jahren ist Dr. Dr. Michael Kochel als Mund-Kiefer-Gesichtschirurg sowie auf dem Gebiet der plastischen Chirurgie und der Implantologie tätig. Mitte 2018 ließ er sich im Rahmen einer Praxisübernahme im baden-württembergischen Aalen nieder. Schon drei Jahre später wurde deutlich: „Eine Vergrößerung muss her!“ Glücklicherweise war eine passende Immobilie bereits in Aussicht und mit Plandent ein kompetenter Partner zur Stelle.

Herr Dr. Dr. Kochel, Sie sind im Sommer 2024 mit Ihrer Praxis innerhalb von Aalen umgezogen. Was waren die Gründe für den Standortwechsel?

Zu meinen langjährigen Schwerpunkten, der MKG- und plastischen Chirurgie sowie implantologischen Eingriffen, sind mit der Zeit vermehrt auch nichtchirurgische ästhetische Eingriffe hinzugetreten. Das war einer der Gründe, warum ich meine Praxis vergrößern wollte. Meine Vision war eine größere und zeitgemäßere Praxis. In der alten Praxis platzten wir bei 250 Quadratmetern aus allen Nähten, jetzt bieten unsere 700 Quadratmeter genug Raum, um möglicherweise sogar einen vierten Vollzeitchirurgen zu beschäftigen.

Eine konkrete Immobilie hatten Sie bereits früh im Blick, sogar noch vor Baubeginn. Welche Vorteile und Herausforderungen haben sich für Sie aus diesem frühen Projekteinstieg ergeben?

Wir konnten noch Einfluss auf die Gebäudegestaltung und die Raumaufteilung nehmen. Die Verbindungstreppe zwischen den beiden Etagen etwa ist ein Ergebnis der frühen Einbindung in das Projekt. Sie hätte es ansonsten gar nicht gegeben. Zudem konnten wir von Anfang an alles modern und nach unseren Vorstellungen planen: Raumaufteilung, Installationen für Druckluft und Absaugung, Belüftung, Lichtplanung und so weiter. Hier war die Unterstützung durch Plandent entscheidend, um das Potenzial auch wirklich ausschöpfen zu können.

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

Sowohl architektonisch als auch mit Blick auf Ihre Tätigkeitsschwerpunkte stellt Ihre Praxis besondere Ansprüche an Planung und Gestaltung. Welche Herausforderungen galt es hier zu meistern?

Unterschiedliche Tätigkeitsschwerpunkte und das damit verbundene breite Spektrum an Patienten bringen immer Herausforderungen mit sich: Patientenströme leiten, Kreuzungswege und -punkte vermeiden und dabei stets alles ruhig wirken zu lassen. Bei täglich bis zu 150 Patienten ist klar, dass dieser Teil von großer Wichtigkeit ist. Das hat Herr Spitthoff, mein Ansprechpartner bei Plandent, mit seinem Team exzellent gelöst. Viele Patienten müssen beim Verlassen der Praxis gar nicht mehr an der Anmeldung vorbei – das bringt auch bei höherem Patientenaufkommen Ruhe in die Praxis. Zudem haben wir in der Praxis viele mobile Geräte auf Carts. Hier war es mir wichtig, dass diese Geräte gut verstaut sind. Wer zu uns kommt, der sieht erst mal kein Gerät. Sie sind unsichtbar untergebracht und gleichzeitig immer griffbereit. Hier ist eine vorausschauende Planung das A und O.

Wie haben sich die schwerpunktspezifischen Bereiche Sterilgutaufbereitung und Anästhesie in der Praxisplanung niedergeschlagen?

Die Sterilgutaufbereitung ist essenziell, um die Praxis am Laufen zu halten. Die Instrumente sind bei uns in Containersystemen verpackt, die sich einfach mit dem Lastenaufzug transportieren lassen. Er wurde extra so geplant, dass die Container direkt neben dem zentralen Sterilgut-Aufbereitungsraum ankommen – durchdachte Arbeitswege unter Berücksichtigung der aktuellen Hygienevorschriften. Zur Anästhesie muss man wissen, dass wir viele Leistungen in ambulanter Vollnarkose anbieten. Daher haben wir zwei Aufwachräume in die

„Die neue Praxis hat meine Erwartungen übertroffen. Täglich bekommen wir Komplimente für die Praxis – da ist man natürlich auch ein bisschen stolz. So manches Mal habe ich gehört: ‚Warum machst Du das eigentlich? Deine aktuelle Praxis funktioniert doch!‘ Aber mir war es wichtig, auf Zukunftstauglichkeit zu setzen. **Ich wollte eine Fachzahnarztpraxis schaffen, die auch in zehn bis 15 Jahren noch absolut markttauglich ist. Das ist uns gelungen!**“

(Dr. Dr. Michael Kochel)

Praxis integriert, vier Aufwachplätze ausgestattet mit Überwachungsmonitoren. Ein solches Set-up im Nachhinein in eine Praxis einzubauen, ist nahezu unmöglich.

Wo hat Ihnen die Unterstützung durch Plandent besonders geholfen?

So viel vorweg: Ohne die professionelle Hilfe und Unterstützung durch die Fachplaner von Plandent wäre das Projekt nicht realisierbar gewesen – gerade wegen der Praxisgröße und mehrerer Schwerpunkte. Besonders in Erinnerung geblieben sind mir die ausgeklügelten Arbeiten am Beleuchtungskonzept, die zu einem ganz besonderen Ambiente in der neuen Praxis geführt haben. Hinzu kommt die akribische Vorbereitung des Umzugs aus der alten Praxis in die neuen Räume – nur fünf Schließtage bis zum Vollbetrieb in der neuen Praxis! Das war große Klasse. ■

Weitere Infos zu Plandent auf www.plandent.de.

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



Ausreichend Platz für Patienten
und Mitarbeiter – und das in angenehmer
Wohlfühlatmosphäre.



**Begrenzte
Teilnehmerzahl**

ÜBER PFINGSTEN NACH CHINA UND VIETNAM

Erleben Sie faszinierende Metropolen und private Zahnkliniken Asiens:
Hanoi – Provinz Hubei – Shenyang – Peking – Saigon

Save the Date: 22.05.2026 – 07.06.2026



Lernen, erleben, vernetzen – auf einer einzigartigen Reise von Frankfurt über Hanoi, Hubei, Shenyang, Peking nach Saigon und zurück.

Sie besuchen ausgewählte Kliniken und Praxen, erhalten Einblicke in moderne Behandlungsabläufe, Hygiene-Standards und digitale Workflows. In kompakten Sessions vertiefen Sie Themen wie Implantologie, Endodontie, Prothetik und Praxisorganisation – praxisnah, mit Fallbeispielen und Zeit für Fragen.

Zwischen den Fachprogrammen entdecken Sie das Beste aus Fernost: Streetfood in Hanoi, historische Highlights in Peking, das pulsierende Saigon. So verbinden Sie Fortbildung und Inspiration – und nehmen Ideen mit, die sich am nächsten Arbeitstag umsetzen lassen.

Geplanter Ablauf (Abweichungen noch möglich):

22.05.26	Abends Abflug Frankfurt am Main
23.05.26 – 25.05.26	Hanoi
26.05.26 – 28.05.26	Provinz Hubei
29.05.26 – 31.05.26	Shenyang
01.06.26 – 03.06.26	Peking
04.06.26 – 05.06.26	Saigon
06.06.26	Rückflug nach Frankfurt
07.06.26	Morgens Ankunft Frankfurt

Jetzt Platz sichern – und mit frischen Impulsen für Team, Patienten und Praxis zurückkehren.

2.850 €

pro Person im DZ, zzgl. 595 € Fortbildungsgebühr

Diese Fortbildungsreise kann – abgesehen von den privat veranlassenen Ausgaben – als Betriebsausgabe geltend gemacht werden. EZ-Zuschlag auf Anfrage.

vorr.

26 Fortbildungspunkte

gemäß DGZMK / BZAK

Inklusivleistungen

- Alle Linienflüge
- 2 Gepäckstücke á 23 KG
- Sämtliche Flughafensteuern, Lande- und Sicherheitsgebühren.
- Transfers Flughafen–Hotel–Flughafen
- Übernachtungen im DZ

Bei Fragen setzen Sie sich gerne direkt mit
Horst Weber in Verbindung:
weber@mehrwert.ag oder **0160 97376744**



Weitere Informationen
und Anmeldung unter
mehrwert.ag/china



Diese Fortbildungsreise wird organisiert und durchgeführt von



MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN

Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis
medical



Wie DENTYTHING die Arbeit erleichtert

1. Verfügbarkeit

Was sind typische Herausforderungen bei der Materialverwaltung?

Die Bevorratung in einer Praxis umfasst zahlreiche Aufgaben, die meist parallel zum regulären Betrieb in Labor und Praxis ablaufen. Wenn im hektischen Alltag dann das Telefon klingelt und Arbeitsabläufe immer wieder unterbrochen werden, bleibt wenig Zeit, um die nächste Behandlung vorzubereiten. Die rechtzeitige Nachbestellung kann dabei schnell untergehen. Oder es passieren unnötige Bestellungen aufgrund von verschiedenen Lagerorten. Auf jeden Fall kostet die Bevorratung immer Zeit – und Nerven.

Wie könnte die Lösung für eine reibungsfreie Materialverwaltung aussehen?

DENTYTHING heißt das smarte Warenwirtschaftssystem von Komet Dental, das wie ein Konsignationslager funktioniert. Die benötigten Produkte sind immer in ausreichender Stückzahl vorhanden. Erreicht der Vorrat den definierten Mindestbestand, wird automatisch eine Nachlieferung ausgelöst. So wird nur das, was tatsächlich verbraucht wurde, per Monatsrechnung zum Höchststrabatt verrechnet.

2. Individuelles Sortiment

Wie wird das individuelle Instrumentenportfolio erstellt?

In einem Gespräch mit dem Komet Fachberater wird gemeinsam DENTYTHING eingerichtet und gestaltet. Von nun an bildet es das ideale Instrumentenportfolio für die tägliche Arbeit ab. Einmal bestückt, ist der Instrumentenschrank sofort startklar.

Wie flexibel und anpassbar ist DENTYTHING dann noch?

Die Instrumentenvielfalt richtet sich stets nach den aktuellen Anforderungen. Anpassungen und Erweiterungen am Sortiment können auch nachträglich jederzeit vorgenommen werden. Die Steuerung mehrerer Schränke ist von einem einzigen Tablet aus möglich.



Infos zum Unternehmen



3. Ordnung

Wie leicht ist DENTYTHING zu bedienen?

Das zentrale Element der Bedienung ist das Tablet. Über den Touchscreen werden alle wichtigen Eingaben erfasst. Die klar strukturierte Benutzeroberfläche funktioniert intuitiv. Zur Entnahme ist lediglich ein Fach zu öffnen, Einlagerung und Entnahme müssen verbucht werden.

Welchen Benefit bringt die neue Ordnung mit DENTYTHING?

Jedes Instrument ist in einem festen Fach gelagert und immer in ausreichender Menge verfügbar. Von nun an genügt ein gezielter Griff! Das schafft mehr Zeit für die optimale Versorgung von Patienten und optimiert den Workflow.

4. Wirtschaftlichkeit

Macht DENTYTHING die Materialverwaltung tatsächlich günstiger und effizienter?

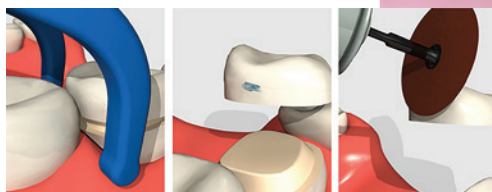
DENTYTHING reduziert langfristig Kosten. Damit verbunden sind kostenfreier Versand, Maximalrabatt auf das gesamte Komet-Sortiment und exklusive Vorteilspreise durch den automatischen Bestellprozess. Kapitalbindung und Prozesskosten sinken. Der Zahnarzt behält dabei immer die volle Kostenkontrolle, per Monatsrechnung wird ihm nur tatsächlich Gebrauchtes berechnet und es häufen sich keine Altbestände an. Zugleich können der Zahnarzt und sein Team darauf vertrauen, dass DENTYTHING die Produktivität und Effizienz in Praxis und Labor steigert.

www.dentything.com

Kontaktpunkte schnell und zuverlässig markieren

Die präzise Bestimmung der Kontaktpunkte bei Kronen und Brücken wird durch eine gezielte Markierung wesentlich erleichtert, wodurch sich die okklusalen Kontakte deutlich einfacher anpassen lassen. Spotit® funktioniert ähnlich wie Zahnseide und wird in den Approximalraum eingeführt, um die Kontaktpunkte von Kronen und Brücken exakt zu lokalisieren. Dank des mit blauer Farbe beschichteten Fadens werden diese gezielt punktuell sichtbar gemacht – für eine präzise Anpassung auf Anrieb, ohne dabei Rückstände außerhalb des tatsächlichen Kontaktbereichs zu verursachen.

Holen Sie sich ein
DIRECTA Spotit®-Muster auf
den **Fachdental-Messen**:
STUTTGART – Stand 8D26,
FRANKFURT – Stand 5.0C33



Spotit® ist
wahlweise in gera-
der, abgewinkelter oder
gemischter Ausführung er-
hältlich und überzeugt durch
ein ergonomisches Design,
welches selbst schwer
zugängliche Bereiche
erschließt.



Directa AB • Alexander Haid

Tel.: +49 171 8187933

www.directadental.com

Infos zum
Unternehmen



Scanqualität neu definiert

TRIOS 6 ist mehr als ein Scanner. Er ist ein Erlebnis. Dabei ist die bislang beste Scanqualität von TRIOS mit der intelligenten Diagnosesoftware Dx Plus kombiniert – für eine hervorragende Behandlungsqualität. Unterstützt durch KI, ermöglicht Dx Plus eine präzisere Diagnostik und ein völlig neues Patientenerlebnis. Außerdem ermöglicht die DentalHealth-App, die in Dx Plus integriert ist, Patienten personalisierte Einblicke und Schulungen direkt aufs Smartphone – für mehr Verständnis, mehr Vertrauen und bessere Behandlungsergebnisse.



Infos zum Unternehmen

3Shape Germany GmbH

Tel.: + 49 211 33672010

www.3shape.com

Die bis zu 110 Prozent höhere Scanauflösung von TRIOS 6 sorgt für eine unübertroffene Geometrie- und Farbdarstellung. Zudem erzeugt die hyperspektrale Technologie – durch die Kombination von Nahinfrarot-, Blau- und Weißlicht – eine Vielzahl an Daten, die bestmögliche Behandlungsergebnisse erzielen.

Sensitive Zahnseidesticks für effektive Reinigung

MARA EXPERT, die führende Marke für professionelle Mundpflege, präsentiert den MARA EXPERT Sensitiv Flosser – der neue Zahnseidestick mit besonders weichem Tape für eine sanfte und zugleich gründliche Reinigung der Zahnzwischenräume. Das Expertenteam von MARA EXPERT hat den Sensitiv Zahnseidestick speziell für Menschen mit empfindlichem Zahnfleisch entwickelt. Das extraweiche Band gleitet schonend durch die Zahnzwischenräume und reduziert das Risiko von Reizungen, ohne Kompromisse bei der Reinigungsleistung einzugehen. Wie bei allen Zahnseideprodukten von MARA EXPERT enthält auch der Sensitiv Zahnseidestick eine bewährte Pflegeformel mit Fluorid und Chlorhexidin für eine umfassende Mundhygiene, die nicht nur reinigt, sondern auch schützt und pflegt.

Infos zum Unternehmen



MARA EXPERT Sensitiv Flosser steht für eine sanfte, effektive und professionelle Zahnzwischenraumreinigung – für ein rundum gepflegtes Mundgefühl.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de

Implantatportfolio mit konischer Innenverbindung

Das neue Conical Connection-System aus dem Hause BEGO kombiniert die bewährten Außengeometrien der Semados® RSX- und SCX-Implantate mit einer weiterentwickelten 8°-Innenverbindung in tiefkonischer Ausführung und erweitertem Platform Switch.

Im Fokus der Entwicklung stand die Etablierung einer neuen Implantat-Abutment-Schnittstelle, die durch eine präzise Passung, eine stabile vertikale Position der prothetischen Komponenten und eine zuverlässige Verbindung überzeugt. Ein weiterer zentraler Vorteil ist die Reduktion der prothetischen Schnittstellen: beim RSX/RSX^{Pro} CC auf drei (S, M, L) und beim SCX CC auf zwei (M, L). Dies erleichtert die prothetische Versorgung in Praxis und Labor und optimiert gleichzeitig die Lagerhaltung.

Ergänzt wird das System durch eine neu konzipierte Prothetik mit Innengewinde, bei der die Prothetikschrube nach dem Lösen im Abutment verbleibt. Für die individuelle Anpassung an verschiedene Weichgewebesituationen stehen die prothetischen Komponenten in fünf unterschiedlichen Gingivahöhen zur Verfügung. Darüber hinaus umfasst das Portfolio neu entwickelte MultiUnit-Abutments für verschraubte Steg-, Brücken- und Einzelzahnversorgungen. Die Verwendung der bewährten chirurgischen Trays bleibt ebenso gewährleistet wie die Kompatibilität mit digitalen Workflows.



Infos zum Unternehmen

BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG
Tel.: +49 421 2028-240
www.bego.com



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

Hochleistungskomposit als Alternative

„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 Biegefestigkeit von 143 MPa und einer exzellenten Röntgenopazität von 308 % Al ist Stela das ultimative Füllungsmaterial für den Seitenzahnbereich und der ideale Amalgamersatz. Das Stela Restaurationssystem enthält das Monomer MDP für hohe Haftfestigkeit an Dentin und Schmelz und liefert so langlebigere Füllungen. Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich. Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate. Die Formulierung enthält Fluorid, Kalzium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.



Überzeugt durch
Festigkeit, Randschluss
und Aushärtungs-
tiefe.

NO ETCH – NO BOND – NO LIGHT

Infos zum
Unternehmen



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

für schmerzfreie Injektionen



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

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

Mehr Lesen
QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

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

Rundum abgestimmtes System vereinfacht restaurativen Alltag

Immer mehr Werkstoffe, immer mehr Schnittstellen, immer höhere Erwartungen: In der restaurativen Zahnmedizin wächst die Komplexität. Mit dem neuen Konzept **All-in-one: 360° Workflow** setzt Kuraray Noritake einen klaren Kontrapunkt und bietet Zahnärzten ein rundum abgestimmtes System, das Sicherheit, Effizienz und Materialverträglichkeit vereint. Ob direkt oder indirekt: Alle Komponenten greifen ineinander – wissenschaftlich fundiert, praxisbewährt und aus einer Hand. Bei direkten Versorgungen ergänzen sich KATANA™ Cleaner, CLEARFIL™ Universal Bond Quick2, CLEARFIL MAJESTY ES-2 Universal und TWIST™ DIA Polierer zu einem verlässlichen System. Für indirekte Restaurationen vervollständigen KATANA™ Zirconia, PANAVIA™ Befestigungskomposite und CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS den Workflow. Das Ergebnis: weniger Reibungsverluste; mehr klinische Sicherheit. Ein Workflow, der sich nahtlos in den Praxisalltag integrieren lässt – ganzheitlich gedacht, konsequent umgesetzt.

Kuraray Europe GmbH – BU Medical

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

The diagram illustrates the 'ALL-IN-ONE: 360° WORKFLOW' for dental restoration. It features a central orange sphere labeled 'RESTAURATION' connected by lines to five other spheres: 'VORBEHANDLUNG' (cyan), 'ADHÄSIVE' (magenta), 'BEFESTIGUNG' (black), 'KOMPOSITE' (red), and 'PROPHYLAXE' (green). The Kuraray and Noritake logos are at the top. A QR code is located at the bottom left, and the text 'Infos zum Unternehmen' is at the bottom right.

Praxishygiene leicht gemacht

Die Mundspiegel
sind autoklavierbar
und form- wie farb-
beständig.



Das RKI empfiehlt vor der Aufbereitung die Demontage aller zerlegbaren Medizinprodukte. Unsere RELAX-Linie bietet dazu den entscheidenden Vorteil: Griff und Mundspiegel sind aus einem Stück und müssen nicht zerlegt werden. Ein weiterer Vorteil ist der exakt plane Übergang von Spiegel zur Fassung, so können sich keine Ablagerungen absetzen. Die RELAX-Mundspiegel sind einfach in der Aufbereitung und sparen so wertvolle Zeit. Ein Langzeit-Praxistest am ZZMK-Carolinum (Goethe-Universität Frankfurt am Main) bestätigte den RELAX-Mundspiegeln eine Reihe an exzellenten Eigenschaften: farb- und formbeständig, säurefest, Plaque-Indikator fest, ausgewogen leicht, autoklavierbar und für den RDG geeignet. Die RELAX stehen als FS ULTRA mit ultrahellem Spiegel und als FS Rhodium-Spiegel mit Anti-Haft-Effekt zur Verfügung.

E. HAHNENKRATT GmbH

Tel.: +49 7232 3029-0

www.hahnenkratt.com



Interesse an einem GRATIS-Muster? Einfach
per E-Mail bestellen: aftersales@hahnenkratt.com



DR. WEIGERT

Hygiene mit System



Kennzeichnungsfrei.

Volle Leistungskraft und bester Personalschutz – neodisher® MediClean Dental ist ab sofort ohne Gefahrstoffkennzeichnung.

www.drweigert.de

Scannen und mehr erfahren:



Terminbuchung rund um die Uhr mit KI

Bis zu 1.000 Anrufe monatlich belasten Praxen erheblich – das entspricht oft bis zu 45 Stunden reiner Terminkoordination. Zeit, die für die Versorgung fehlt. Der neue KI-basierte Telefonassistent von Doctolib löst dieses Problem: Vollständig in die digitale Praxislösung integriert, erkennt er Patient/-innen automatisch, führt natürliche Gespräche und bucht Termine direkt im Kalender der Zahnarztpraxis. Komplexere Anfragen landen kategorisiert im digitalen Posteingang zur späteren Bearbeitung.



Hier gibts
mehr Infos.



Waltraud Bauer

Telefonische Anfrage

Grund des Anrufs

x1



Hallo, ich möchte gerne einen Termin für nächste Woche Montag oder Dienstag ausmachen. Danke.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Deutlich weniger verpasste Anrufe
- Bis zu **60 Prozent weniger Unterbrechungen** am Empfang
- **24/7-Erreichbarkeit für Patient/-innen**
- Terminbuchung ohne App oder Internet

Das Ergebnis: Entlastung für das Praxisteam bei gleichzeitig höherer Patientenzufriedenheit durch einfache telefonische Erreichbarkeit.

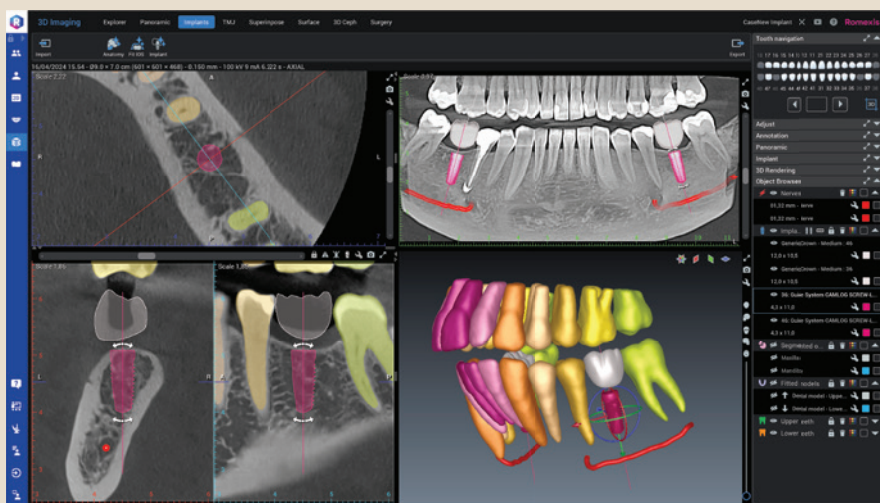
Doctolib GmbH

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



Infos zum Unternehmen

KI-gestützte All-in-one-Software für die digitale Zahnmedizin



Romexis 7 ist seit Juli 2025
erhältlich und steht auch als
Upgrade für ältere Versionen
zur Verfügung.

Mit Romexis 7 präsentiert KaVo die neueste Generation der bewährten Röntgensoftware, erstmals mit vollständig integrierten KI-Funktionen und entwickelt, um den Praxisalltag durch intelligente Assistenzsysteme deutlich zu vereinfachen. Die Software automatisiert zahlreiche Routineaufgaben, von der automatischen Zahnnummerierung und der Segmentierung anatomischer Strukturen, über Bildüberlagerung bis hin zur intelligenten Implantatplanung. Neu ist auch der Smart Chat, ein virtueller KI-Assistent, der Fragen in natürlicher Sprache beantwortet und Schritt-für-Schritt-Anleitungen bietet.

Alle KI-Prozesse laufen lokal auf dem Praxisrechner – mit Ausnahme des Smart Chats, der eine sichere Internetverbindung nutzt. Weiterhin punktet die Software mit neuen Optimierungen: neue 3D-Ansichten, erweiterte CAD/CAM-Funktionen, automatische Landmarkenerkennung und KI-gestützte OP-Berichte.



Infos zum
Unternehmen

KaVo Dental GmbH

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

Behandungsleuchte mit moderner Sensortechnologie

Die Behandlungsleuchte MERIT von NORA DENTAL kombiniert leistungsstarke LED-Technologie mit innovativer Steuerung für den professionellen Einsatz in zahnärztlichen Behandlungsräumen. Dank des integrierten Multi-Infrarotsensors lässt sich die Leuchte berührungslos bedienen – ein klarer Vorteil in Bezug auf Hygiene und Anwenderkomfort.

Das homogen ausgeleuchtete Behandlungsfeld ist schattenfrei und exakt begrenzt. Die Helligkeit kann variabel an die jeweilige Behandlungssituation angepasst werden. Die hohe Lichtintensität sorgt für optimale Sichtbedingungen, ohne dabei die Gefahr einer Vorpolymerisation – wie sie bei Wärmequellen auftreten kann – zu erzeugen. Dies macht die MERIT-Leuchte besonders geeignet für Füllungsarbeiten mit lichterhärtenden Materialien.



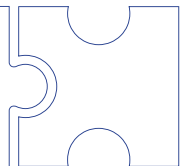
Drei Highlights der MERIT-Behandlungsleuchte:

- Schattenfreies, homogenes und präzise begrenztes Lichtbild
- Stufenlose Helligkeitsregelung
- Kein Risiko der Vorpolymerisation bei Kompositfüllungen

NORA DENTAL

Tel.: +49 2161 6533085
www.noradental.com

Kompatibel mit fast allen Behandlungseinheiten aller Hersteller. Auch als Deckenleuchte und Standleuchte erhältlich.



Kompositwärmer verbessert Fließfähigkeit auf Knopfdruck

Müheloses Ausbringen, höhere Fließfähigkeit und eine noch bessere Adaptation an die Zahnhartsubstanz: Das sind die Hauptargumente für das Erwärmen eines Komposit-Füllungsmaterials. Für optimale Abläufe und höchste Sicherheit ist es allerdings wichtig, geeignetes Equipment sowie für die Erwärmung zugelassene Materialien zu verwenden. Beides bietet Solventum (ehemals 3M Health Care) mit dem Solventum™ Filtek™ Komposit-Wärmer sowie 3M™ Filtek™ Füllungsmaterialien.

Der neue Kompositwärmer sorgt auf Knopfdruck für eine höhere Fließfähigkeit. Dank seines kompakten, leichten Designs lässt er sich einfach in jede Praxis integrieren. Das Erwärmen nimmt kaum Zeit in Anspruch: Nach zehnminütigem Aufheizen sind Komposit-Kapseln innerhalb von zwei Minuten, Flowable-Spritzen in fünf Minuten sicher erwärmt. Zudem ist das Gerät mit einem abnehmbaren, tragbaren Halter ausgestattet, der das Material am Behandlungsstuhl bis zu seinem Einsatz warmhält. Für eine einfache Anwendung sorgt neben der Einknopfbedienung die leicht zu reinigende und zu desinfizierende Oberfläche.



Infos zum Unternehmen

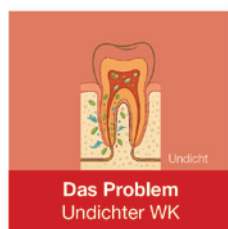
Solventum Germany GmbH

Tel.: +49 8152 700-0
www.solventum.com/de

Zinkoxid-Eugenol-Sealer zur Wurzelfüllung

In der Endodontie entscheidet sich der Behandlungserfolg nicht nur zu Beginn, auch der Abschluss ist entscheidend. Nach der sorgfältigen Entfernung der infizierten Pulpa durch chemomechanische Aufbereitung, Reinigung und Desinfektion folgt die kritische Phase, die Obturation. Hier zählt vor allem die Dichtigkeit des Verschlussmaterials – mechanisch, mikrobiologisch und chemisch. HERMETIC von lege artis liefert, in Kombination mit Guttapercha, einen Wurzelkanalverschluss, der in drei Dimensionen dicht ist. Darüber hinaus ist HERMETIC dank Zirkonium(IV)-oxid röntgensichtbar – das Behandlungsergebnis lässt sich klar beurteilen. Bei Überstopfungen zeigt es eine gute biologische Resorbierbarkeit, wodurch eine Nachbehandlung meist entfällt. Im Revisionsfall lässt sich die Masse problemlos und vollständig entfernen.

Das Zweikomponentensystem auf Zinkoxid-Eugenol-Basis kann als Sealer und Wurzelkanalfüller eingesetzt werden. Die manuelle Anmischung erlaubt dem Behandler eine individuelle Konsistenzanpassung – abgestimmt auf die klinische Situation. Gleichzeitig entfaltet das flexible Material eine schmerzlindernde Wirkung und lässt sich präzise an komplexe Kanalverläufe anpassen.



Das Problem
Undichter WK



Die Lösung
HERMETIC



Der Effekt
Hermetisch dichter WK

lege artis Pharma GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7157 5645-0

www.legeartis.de



Infos zum Unternehmen

Intraoralscanner und Software für effizienteren Workflow



Die Highlights des
DEXIS Improvo mit
IS ScanFlow 2.0:

- **Schlankeres Design:** 20 Prozent kompakter als die IS 3800 Familie
- **Höhere Geschwindigkeit:** Bis zu 40 Bilder pro Sekunde (FPS)
- **Erweiterte Tiefenschärfe:** 25 mm (– 2 bis + 23 mm)
- **Parallele Verarbeitung:** Nutzung GPU-basierter paralleler Verarbeitungstechnologie für detaillierte, verfeinerte Meshes, höhere Datendichte und schnellere Verarbeitung.
- **Nahtlose Integration:** Große Auswahl an Integrationen mit führenden Drittanbietern.

DEXIS erweitert sein Produktportfolio mit dem DEXIS Improvo Intraoralscanner, welcher auf der Software IS ScanFlow 2.0 basiert. Der exklusiv von DEXIS entwickelte Improvo setzt neue Maßstäbe in der dentalen Bildgebung und bietet beeindruckende Geschwindigkeit, Präzision und kabellose Freiheit. IS ScanFlow 2.0 bietet zudem eine vollständige Integration mit DTX Studio™ Clinic, dem zentralen Bildgebungs-Hub von DEXIS für intraorale und extraorale, 2D- und 3D-Daten. Die KI-gestützte Plattform optimiert Diagnose, Patientenkommunikation und Behandlungsplanung sowie die Erstellung von Bohrschablonen. Mit dieser Integration können Improvo Benutzer die Fall-einrichtung automatisieren, DVT- und Intraoralscans einfach zusammenführen und die Behandlungsplanung direkt am Behandlungsstuhl abschließen.

DEXIS

www.dexis.com

Digitaler Service für mehr analoge Freiheit

Mehr Zeit für Patienten, weniger Aufwand im Backoffice: Seit über 30 Jahren entlastet FABIUS dental Zahnarztpraxen mit Abrechnung, Factoring, Ausfallschutz und persönlicher Patientenbetreuung. So wird Liquidität sichergestellt und Behandler können sich ganz auf ihre Leidenschaft konzentrieren – die Zahnmedizin.

Die digitalen Services von FABIUS dental umfassen eine papierlose Anamnese, rechtssichere eSignatures, digitale Rechnungen und smarte Ratenzahlungen. Über das moderne FABIUS-Portal behalten Zahnärzte jederzeit volle Transparenz – einfach, schnell und von überall.

Arielle, die neue FABIUS-KI-Assistentin, wird künftig Praxis und Patient aktiv unterstützen. Mehr dazu im exklusiven Interview mit Geschäftsführer Tobias Schäfer in der kommenden ZWP 11/2025.



FABIUS medical GmbH
Tel.: +49 33056 7063-25
www.fabius-dental.de



Flugzeugtrolleys perfekt für die Zahnarztpraxis

Besuchen Sie das Team von **Trolley Dolly** auf den kommenden **Fachdental-Messen**:

**STUTTGART – Stand 8A59,
FRANKFURT – Stand 5.0D77**



Hier geht es zu
einem Anwender-
interview im ZWP
spezial 4/25.



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

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



trolley-dolly.de



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

Neues minimalinvasives Behandlungskonzept für MIH

Klinische Bilder: © Dr. Erik-Jan Muts



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

Infiltration mit Icon: Gamechanger für MIH-Patienten

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



Infos zum
Unternehmen



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

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

DMG

Tel.: 0800 3644262

(Kostenfreies Servicetelefon)

www.dmg-dental.com

Medizinisches Bleaching, passgenaue 3D-Bleaching-Schiene

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

Cloudlösungen für den modernen Praxisalltag

teemer ist die erste cloudbasierte Praxissoftware für Zahnärzte und perfekter Partner für den Praxisalltag. Mit teemer werden Aufgaben von überall erledigt, ganz unabhängig von Ort und Zeit. Ob im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder beim Management mehrerer Standorte – mit teemer alles einfach und sicher steuern. Anwender profitieren von der Übersichtlichkeit und einer intuitiven Bedienung. Die cleveren Features vernetzen die Praxisprozesse und bringen echte Arbeitserleichterung: von der digitalen Patientenkartei über die Dokumentenverwaltung per App bis hin zu vielen weiteren Funktionen.

ARZ.dent GmbH
www.teemer.de

Sicherheit

wird dabei **grobgeschrieben:**

Die Patientendaten werden bei teemer auf höchstem Niveau verschlüsselt, Back-ups und Updates laufen automatisch im Hintergrund. Die Daten sind georedundant in konzerneigenen Rechenzentren in Deutschland gespeichert.



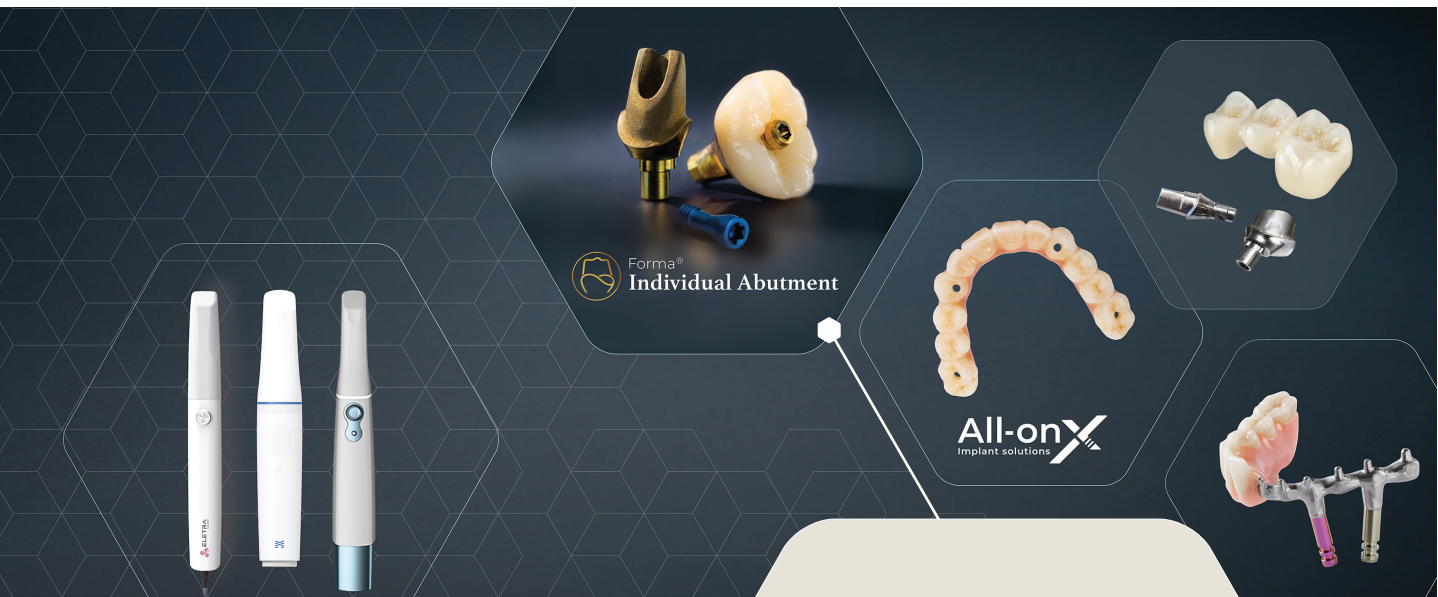
Fräs- und Schleifmaschine für die Nassbearbeitung

Die Z4 ist eine Fräs- und Schleifmaschine aus der vhf HIGH END CLASS, mit der sich Restaurationen direkt in der Zahnarztpraxis in Laborqualität herstellen lassen. So können Patienten in nur einer Behandlungssitzung mit dauerhaftem und hochwertigem Zahnersatz versorgt werden. Die hochpräzise 4-Achs-Maschine zur Nassbearbeitung ist ideal für Restaurationen aus Glaskeramik, PMMA, Zirkonoxid und Komposite. Darüber hinaus können auch vorgefertigte Titan-Abutments vollendet werden. Ihr hoher Automatisierungsgrad ermöglicht dem Praxispersonal eine Bedienung ohne Vorkenntnisse aus der CAM-Welt. Der zu bearbeitende Block wird automatisch fixiert und ist in Sekunden-schnelle ausgetauscht.

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



Die Z4 ist validiert für alle gängigen Scanner sowie CAD-Softwarepakete und bietet einen offenen STL-Workflow. Sie bietet zudem integrierte Workflows mit exocad und 3Shape. Der gesamte Fertigungsprozess erfolgt direkt an der Maschine über einen Touchscreen.



Implantatprothetik: präzise, digital, wirtschaftlich

Permadental unterstützt Zahnärzte mit einem umfassenden Leistungsspektrum, von der Einzelzahnversorgung bis zur Full-Arch-Lösung. Als Komplettanbieter begleitet das Unternehmen Praxen in allen Phasen: von der digitalen Planung über die Fertigung bis zur finalen Suprakonstruktion. Die Herstellung von fest-sitzenden oder herausnehmbaren Suprakonstruktionen erfolgt systemoffen und ist kompatibel mit allen gängigen Implantatsystemen und Scannern. Sowohl digitale als auch analoge Abformungen werden mit hoher Genauigkeit verarbeitet. Optimierte Labor-Workflows gewährleisten kurze Durchlaufzeiten und eine maximale Passgenauigkeit.



**Ein Schwerpunkt
sind optionale individuell
gefertigte Forma®
Individual Abutments:**

goldfarbene Anodisierung

ausgezeichnete
Biokompatibilität

optimiertes Emergenzprofil

abgesichert durch eine
15-jährige Garantie



**Weitere Infos
zur Implantat-
versorgung.**

Wirtschaftliche Vorteile

Je nach Indikation und Versorgungsform lassen sich für Patienten Kostenvorteile von bis zu 70 Prozent gegenüber vergleichbaren Laborleistungen (BEL/BEB NRW) realisieren – ohne Abstriche bei Qualität oder klinischer Sicherheit. Für viele Praxen bedeutet dies, dass komplexe implantatprothetische Planungen überhaupt erst wirtschaftlich umsetzbar werden. Für komplexe Indikationsstellungen stehen digitale All-on-X-Konzepte sowie gefräste Stege in verschiedenen Designs zur Verfügung, die Stabilität, Ästhetik und Wirtschaftlichkeit kombinieren.

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



Zahnpasta lindert Schmerzempfindlichkeit schon ab Tag drei

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

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

Haleon Germany GmbH

Tel.: +49 89 7877-0

www.haleon.com

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

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

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

Einzigtiger Schutz vor Schmerzempfindlichkeit durch Dentinreparatur mit NovaMin.

Effizienz trifft Datenschutz: KI für die Praxis

Künstliche Intelligenz ist längst im Praxisalltag angekommen – entscheidend ist, wie sie eingesetzt wird. AnyGuard Dental bietet Zahnärzten und Praxisteams eine datenschutzkonforme Alternative zu ChatGPT, speziell entwickelt für den medizinischen Bereich. Ob automatische Transkription von Patientengesprächen mit Sprechererkennung, Formulierungshilfen für Patienteninfos oder Unterstützung bei QM-Aufgaben – AnyGuard entlastet spürbar und schafft Zeit für das Wesentliche: die Behandlung.

Solutioneers AG

www.solutioneers.ag

AnyGuard

Schon heute setzen zahlreiche Praxen in Deutschland auf **AnyGuard** – und gewinnen mehr Zeit, Effizienz und Sicherheit im Alltag. **So wird KI zum echten Mehrwert:** sofort einsetzbar, ohne IT-Kenntnisse und 100 Prozent praxistauglich.

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

Korrosionsschutz zur Vorreinigung im OP

Mit neodisher® PreStop setzt Dr. Weigert neue Maßstäbe in der Vorbehandlung chirurgischer Instrumente. Als Alternative zu neodisher® Septo PreClean überzeugt das Produkt mit enzymhaltigen Komponenten, die eine selbsttätige Vorreinigung bereits im OP ermöglichen.

Das nicht als Gefahrstoff eingestufte Reinigungsmittel schützt effektiv vor Lochkorrosion, hält Instrumente bis zu 72 Stunden feucht und verhindert das Antrocknen von OP-Rückständen. Zusätzlich wirkt es bakteriostatisch, hemmt also das Wachstum von Mikroorganismen während der Lagerung.

Chemische Fabrik Dr. Weigert GmbH & Co. KG

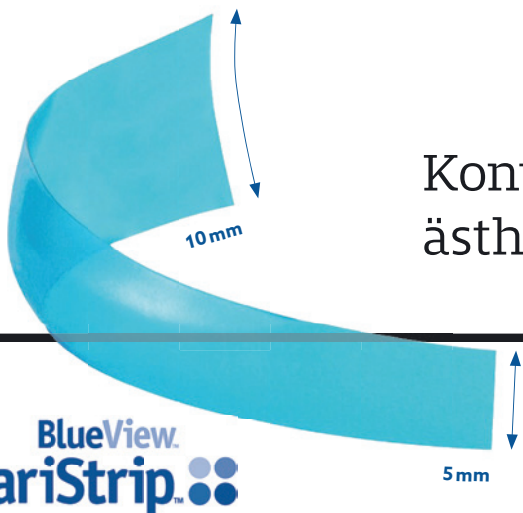
Tel.: +49 40 789600

www.drweigert.com/de

neodisher® PreStop
erleichtert die nachfolgende maschinelle Aufbereitung, erhöht die Sicherheit für das Personal und trägt zur Werterhaltung empfindlicher Edstahlinstrumente bei – ein **echter Fortschritt in der Instrumentenaufbereitung.**



Die Alternative
für neodisher® Septo
PreClean!



**BlueView
VariStrip™**

Die bläuliche Blue View™-Tönung sorgt für einen hervorragenden Kontrast zwischen Matrize und Zahnstruktur, ohne die Polymerisation des Komposits zu beeinträchtigen. Dadurch sind Präparationsränder sowie die korrekte Platzierung der Matrize jederzeit deutlich erkennbar.

Konturierte Frontzahnmatrize für ästhetische Restaurationen

Garrison Dental Solutions bietet mit der konturierten Frontzahnmatrize Blue View VariStrip™ die optimale Krümmung und Bandhöhe für alle Restaurationen im Frontzahnbereich. Der 0,05 mm dünne Polyesterstreifen ist dreidimensional vorgeformt und lässt sich interproximal platzieren und verschieben, bis die Höhe perfekt passt. Dank der Vorkonturierung können Zahnärzte die okklusal-gingivale Anatomie leicht nachbilden und erzielen präzise Ergebnisse. Gleichzeitig werden typische Probleme wie flache Zahnzwischenräume, schwarze Dreiecke oder Stellen, an denen Lebensmittel hängen bleiben, verhindert. Mit der variablen Breite von fünf bis zehn Millimetern bietet VariStrip™ stets die richtige Höhe für alle Frontzähne und ist damit die Lösung für ästhetisch hochwertige Frontzahnrestaurationen.

Weitere Informationen auf www.garrisonsdental.com.

Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisonsdental.com



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

Kompakte All-in-one-Lösung für den mobilen Einsatz

Durch eine älter werdende Gesellschaft mit teils stark eingeschränkter Mobilität steigt der Bedarf nach ortsunabhängiger Zahnheilkunde kontinuierlich. VIVAace, die mobile Einheit des japanischen Traditionsherstellers NSK, kombiniert wesentliche Funktionalitäten eines herkömmlichen Behandlungsgerätes – kollektorloser Mikromotor, Ultraschallscaler, aber auch Dreifunktionsspritze und Absaugung – in einer unglaublich kompakten Einheit. Bei VIVAace wurde jede einzelne Komponente auf Gewichtsreduzierung und Größenminimierung getrimmt, ohne Kompromisse in Bezug auf die Funktionalität und Solidität einzugehen. Dank einem Gewicht von gerade einmal 8,6 Kilogramm und äußerst kompakten Abmessungen kann VIVAace etwa in Altersheimen bequem von Zimmer zu Zimmer transportiert werden. In nur wenigen schnellen Handgriffen entpuppt sich das mobile Gerät zu einer einsatzbereiten Dentaleinheit, für die keine Herausforderung zu groß ist.



Infos zum Unternehmen

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

get it!

Hier gehts zur
Aktion.

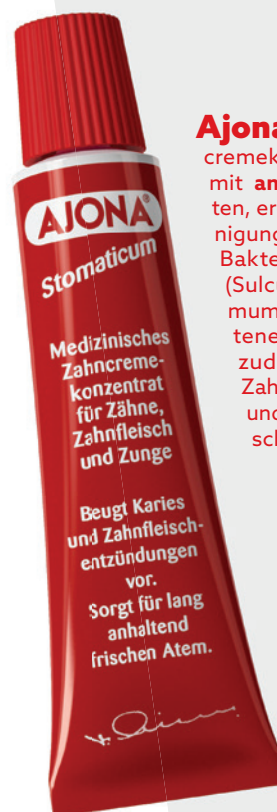


Jetzt von der **get it!**-Aktion profitieren und
bis 31.12.2025 Aktionspaket sichern.

Zahncremekonzentrat zur häuslichen Implantatpflege

Viele Patienten sind sich nicht bewusst, dass Implantate zu Hause gründlicher gepflegt werden müssen als natürliche Zähne. Unzureichende Implantatpflege kann zu Mundgeruch führen, häufig Symptom einer unbehandelten, fortgeschrittenen Entzündung des Zahnfleisches nach implantologischen Eingriffen. Die schwer zugänglichen Problemzonen befinden sich an den Brückenankern, unter den Brückengliedern und um Implantate herum. Zwischen den Recallterminen ist eine gründliche häusliche Pflege somit entscheidend. Dazu sollte jeden Abend eine Einbüschelbürste, Zahnseide, Interdentalbürste oder Soft Picks verwendet werden.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
Tel.: +49 711 758577911
www.ajona.de



Ajona, das medizinische Zahncremekonzentrat (RDA-Wert 30¹) mit **antibakteriellen** Eigenschaften, ergänzt die mechanische Reinigung. Es hilft nachweislich, die Bakterien im Zahnfleischsaum (Sulcus gingivae) auf ein Minimum zu reduzieren. Die enthaltenen ätherischen Öle fördern zudem die Regeneration des Zahnfleisches (Gingiva propria) und lassen leichte Gingivitiden schneller abklingen.

1 Dermatest Research Institute for reliable Results, Dr. med. G. Schlippe, Dr. med. W. Voss. „Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle“. Münster, 16.11.2021.

Bulk-Fill-Komposit: Eine Erfolgsgeschichte seit 15 Jahren

Im Jahr 2009 revolutionierte die Einführung von SDR® (Smart Dentin Replacement) Bulk-Fill-Komposit die restaurative Zahnheilkunde. Es war die erste Technologie, die eine 4 mm-Bulk-Platzierung in fließfähiger Konsistenz ermöglichte. Mehr als 135 Millionen Anwendungen¹ und mehrere klinische Langzeitstudien später ist SDR® flow+ die Bulk-Fill-Technologie der Wahl für eine schnelle und einfache direkte Restauration mit klinisch verlässlichen Ergebnissen.² Das fließfähige Komposit ermöglicht spaltfreie Restaurationen auch in schwer zugänglichen Bereichen. Als anpassungsfähiges, selbstnivellierendes Material fließt es in alle Winkel der Kavität und trägt so zu einer lückenlosen Adaption bei.

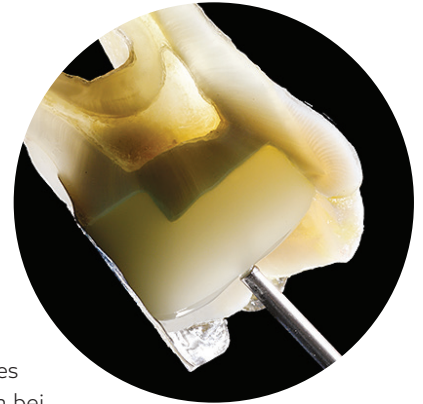
Hier gibts
mehr Infos zu
SDR® Flow+.



Dentsply Sirona • Tel.: +49 6251 16-0 • www.dentsplysirona.com

Infos zum Unternehmen

- 1 Basierend auf Dentsply Sirona Umsätzen 2009 bis Februar 2024. Interne Daten liegen vor.
Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: Consumables-Data-Requests@dentsplysirona.com
- 2 Studien- und Fallsammlung: https://www.dentsplysirona.com/content/dam/flagship/de-de/explore/restoration/DS_DE_SDR_flow_Plus_Bulk_Fill_Flowable.pdf



Bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum



Infos zum
Unternehmen



Die Headquarters der
Takara Belmont Corp.
befinden sich in Osaka
und Tokyo.

Die EURUS-Behandlungseinheiten von Belmont verbinden Hygiene, Eleganz und Ergonomie und bieten Zahnärzten weltweit innovative Produkte in japanischer Qualität. Die Modellreihe umfasst vielseitige Varianten mit einem elektrohydraulischen Antrieb, der leise Bewegungen gewährleistet. Mit einer Tragfähigkeit von über 200 kg und niedriger Ausgangshöhe punkten die Patientenstühle, während Knickstuhlmodelle den Ein- und Ausstieg erleichtern. Die kompakte EURUSS1 ROD optimiert ergonomisches Arbeiten auf kleinem Raum durch schwenkbare Führungsrollen, lange Instrumentenschläuche und einstellbare Zugkraft zur Reduktion der Handbelastung. Patienten profitieren von einer direkt am Stuhl montierten Speifontäne. Technisch durchdachte Features, wie Anschlusspunkte an der Front der Bodendose, machen die EURUSS1 ROD zum idealen Nachfolger bestehender Einheiten.

Belmont Takara Company Europe GmbH
Tel.: +49 6172 1772800
www.belmontdental.de

Schmerzfreie Injektionen dank innovativer Technologie

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



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

ANZEIGE



58. JAHRESTAGUNG DGFD TAGUNGSTHEMA: BRENNPUNKT OKKLUSION



DGFD
Deutsche Gesellschaft für
Funktionsdiagnostik und -therapie
Die Funktionsgesellschaft

**21./22. NOVEMBER 2025
RHEINGOLDHALLE MAINZ**

**HIER
ANMELDEN**

www.dgfd-tagung.de



ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

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

REDAKTIONSLEITUNG

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

REDAKTION

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

ART-DIRECTION

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

LAYOUT/SATZ

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

LEKTORAT

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 1/2024)

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

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

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

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Inserenten

UNTERNEHMEN

SEITE

Asgard Verlag	13
BEGO	51
Belmont Dental	91
BUWOG Bauträger	41
CompuGroup Medical	85
DAISY	2
dent.apart	83
Dentsply Sirona	57
Doctolib	61
Direct	45
DMG	19
Dental-Ankauf24	Beilage
Directa AB	21
Dr. Liebe	9
Dr. Weigert	101
Dürr Dental	Titelbild/Titelklappe
DZR	47
FABIUS	59
Garrison Dental	Beilage
Hager & Werken	71
HAHNENKRATT	11
Haleon Germany	5, 25
HEIKAUS	Beilage
Henry Schein	29, 63
KaVo Dental	7
Komet Dental	43
Kuraray	17
lege artis	67, 89
mectron	Beilage
minilu	33
Mehrwert Beratungs GmbH	94/95
NETdental	23
NTI-Kahla	53
NORA DENTAL	Beilage
NSK Europe	Beilage
Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie	49
Plandent	69, Beilage
Permadental	116
RØNVIG	99
SDI	Beilage
Solventum	75
Solutioneers	31
SPEIKO	15
Synadoc	65
theratecc	87
Tokuyama	77
Trolley Dolly	73
Ultradent Products	27
vhf camfacture	79
XRAY	81
W&H	Titelpostkarte
ZO Solutions	4

Editorische Notiz

(Schreibweise männlich/weiblich/divers):

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

Das neue Aligner Journal.



Neues Wissen. Neue Perspektiven. Neues Journal.

Ersterscheinung im Oktober 2025.



Jetzt das AJ
vorbestellen

Deutscher Zahnärztetag

DGZMK Berlin

30.10. bis 01.11.2025

Besuchen Sie uns am

STAND E14



**PREISVORTEILE
BEI IMPLANTATVERSORGUNGEN**

70%*
und mehr

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



Forma®
Individual Abutment



All-onX
Implant solutions



IMPLANTATVERSORGUNGEN IM DIGITALEN WORKFLOW

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



Mehr erfahren:
permadental.de/implantat-versorgungen

permadental®
Modern Dental Group