

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#4.25 – Praxiskonzepte

PRAXISPORTRÄT // SEITE 012

Mut zur Gründung:
Altes Postamt wird zur Zahnarztpraxis

PRAXISPORTRÄT // SEITE 022

Von der Vision zur Wirklichkeit: Die neue Praxis von
Dr. Loho in Unterpleichfeld

BVD AKTUELL // SEITE 042

„Der qualifizierte Fachhandel braucht
klare, praktikable Regeln statt übermäßiger
Bürokratie – national wie europäisch“

32

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



get it!

Aktionsangebote

1. SEPTEMBER BIS
31. DEZEMBER 2025

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

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

Fördern Sie jetzt die Zukunft des Lächelns!

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



NSK Europe GmbH

www.nsk-europe.de

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



RÄUME, DIE HALTUNG ZEIGEN – PRAXISKONZEPTE MIT IDENTITÄT

Liebe Leserinnen und Leser,

eine Zahnarztpraxis zu planen, bedeutet, Zukunft zu gestalten – persönlich, architektonisch und emotional. Wer heute eine Praxis gründet, möchte mehr als nur funktionale Räume schaffen. Die Zahnärztinnen und Zahnärzte der neuen Generation denken ihre Praxis als Teil ihrer Identität: als Ort, der ihre Werte, ihre Haltung und ihr Verständnis von moderner Zahnmedizin widerspiegelt.

Von der ersten Idee über die Bedarfsplanung bis hin zur Übergabe begleiten wir diesen Weg eng und partnerschaftlich. Gleichzeitig behalten wir Budget und Baukosten stets im Blick, damit die dentale Einrichtung in ihrer Qualität nicht leidet. Individuelle Architektur und hochwertige dentale Ausstattung werden gleichermaßen berücksichtigt – für ein stimmiges Gesamtergebnis, das Design, Funktion und Wirtschaftlichkeit vereint. Wir übersetzen Persönlichkeit in Architektur – in Materialien, Farben, Licht und Atmosphäre. Dabei wird immer deutlicher, wie wichtig ein klar definiertes Konzept ist: eine Linie, die sich durch die gesamte Praxis zieht und den Raum, das Team und den Markenauftritt verbindet.

Ein gestalterisches Gesamtkonzept, vom Interior bis zum Corporate Design, schafft Wiedererkennbarkeit, Orientierung und Identität. Wenn Raumgestaltung und Markenidentität miteinander verschmelzen, entsteht ein authentischer Ausdruck der Praxisphilosophie – sichtbar, spürbar, echt.

Diese Entwicklung mitzuerleben, gehört für mich zu den wertvollsten Momenten meiner Arbeit. Wenn aus einer Idee ein stimmiges Ganzes wird und Persönlichkeit sich im Raum widerspiegelt, zeigt sich, was gute Planung leisten kann – sie schafft Orte mit Zukunft.

Die nachfolgenden Seiten bieten für all dies reichlich Input sowie Inspiration und unterstreichen die Leistungsstärke des Fachhandels. Ich wünsche Ihnen viel Freude mit dieser Ausgabe.

Herzlichst,
Alina Branciforti
Dipl.-Ing. Architektin
Leitung Planung und Innenarchitektur; dental bauer GmbH

AKTUELLES

- 006 Dentaler Messe-Herbst erfolgreich beendet
- 008 W&H erhält Innovations-Award 2025
Ivoclar und vhf erweitern Kooperation
- 009 Initiative proDente e.V. startet neuen Videopodcast „Nah dran“

PRAXISKONZEPTE

- 010 Ergonomie in der Zahnarztpraxis, Gesundheit und Effizienz im Gleichgewicht
// ACHTSAMKEIT AM ARBEITSPLATZ
- 012 Mut zur Gründung:
Altes Postamt wird zur Zahnarztpraxis
// PRAXISPORTRÄT
- 016 Best Practice: Lächelwerk in Achim –
Wie durchdachte Planung den Praxisalltag erleichtert
// PRAXISPORTRÄT
- 020 „Enjoy the light side of dental life“
// HERSTELLERINFORMATION
- 022 Von der Vision zur Wirklichkeit:
Die neue Praxis von Dr. Loho in Unterpleichfeld
// PRAXISPORTRÄT
- 026 Erfolgreiche Restaurationen mit der
VALO™ X Polymerisationsleuchte
// TESTIMONIAL
- 028 „Dank guter Pflege mit Orotol plus sind wir alle Gewinner“
// TESTIMONIAL

ANZEIGE



e
enretec
entsorgung. effizient. einfach.

**WIR WISSEN WIE MAN
ELEKTROALTGERÄTE
RICHTIG ENTSORGT -
DU AUCH?**


www.enretec.de

- 030 Seethrough Max – ein entscheidender Fortschritt
in der Diagnose und Behandlungsplanung
// TESTIMONIAL

- 033 Wie Kunst in der Zahnarztpraxis das seelische
Wohlbefinden fördert
// STUDIE

- 034 Mit Leichtigkeit in die Zukunft
// HERSTELLERINFORMATION

- 036 KFO-Praxis mit Konzept und Charakter
// PRAXISPORTRÄT

- 038 Verbesserte Präzision im Arbeitsalltag
durch eine gesündere Sitzposition
// HERSTELLERINFORMATION

- 040 Eine dentale Oase mitten in Düsseldorf
// PRAXISPORTRÄT

UMSCHAU

- 042 „Der qualifizierte Fachhandel braucht klare, praktikable
Regeln statt übermäßiger Bürokratie – national wie europäisch“
// BVD AKTUELL
- 044 Kneten, Rühren, Forschen: MANIs Erfolgsrezept
für starke Dentalprodukte
// BVD AKTUELL
- 046 Zukunft sichern mit System: ZQMS als Antwort auf
Fachkräftemangel und Wandel
// QUALITÄTSMANAGEMENT
- 050 „Nie mehr ohne Green X 3D“
// TESTIMONIAL
- 051 Garrison Dental Solutions stellt
das Strata-G™ Teilmatrizensystem vor
// HERSTELLERINFORMATION
- 052 Selbsthärtendes Komposit in der Basisversorgung
von Seitenzahnfüllungen
// TESTIMONIAL
- 056 „Unsere Historie ist bis heute geprägt von bahnbrechenden
Entwicklungen – eine davon ist Orotol“
// INTERVIEW
- 060 KI in der Zahnarztpraxis:
Ein Status quo zu Rechtssicherheit und Datenschutz
// PRAXISMANAGEMENT

BLICKPUNKT

- 066 IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS

PerioTrap

Das Upgrade für Ihre PZR: Biofilmaufbau!

Nach jeder PZR beginnt der Biofilm sich sofort neu zu bilden.
Die entscheidende Frage ist: Welche Bakterien besiedeln
zuerst?

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

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

mit 5-fach Schutz + Pflege

Heben Sie Ihre PZR auf das nächste Level

Mehr erfahren und bestellen bei
www.oralcare.periotrap.com

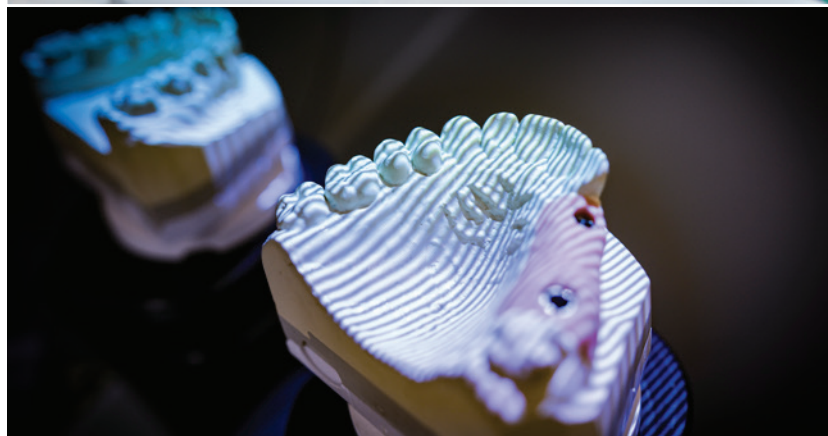




DENTALER MESSE- HERBST ERFOLG- REICH BEENDET

Aussteller und Besucher blicken zurück auf einen starken Branchentreff anlässlich der infotage FACHDENTAL in Stuttgart und Frankfurt am Main. Auch der Blick auf die Zahlen belegt den Erfolg: in Stuttgart informierten sich 3.489 Fachbesucherinnen und -besucher bei den 162 ausstellenden Unternehmen über Innovationen, Produkte und Dienstleistungen der Dentalbranche. Die Frankfurter Fachmesse brachte an zwei Veranstaltungstagen ein interessiertes Fachpublikum mit 120 ausstellenden Unternehmen zusammen. Das Besucheraufkommen bewegte sich bei einer gleichzeitig größeren Programmfläche auf Vorjahresniveau.

„Innovation und persönliche Beratung wirken im Zusammenspiel besonders stark, das stellt die infotage FACHDENTAL unter Beweis. Ihr Erfolg ist das Ergebnis der engen Zusammenarbeit zwischen der Messe Stuttgart und dem BVD – und begeistert Handel, Hersteller und Praxisteams gleichermaßen“, sagt Jochen G. Linneweh, Präsident des Bundesverband Dentalhandel e. V.



Neue und etablierte Programmformate hervorragend angenommen

Der erstmals veranstaltete Gründertag vermittelte Know-how für angehende Praxisgründerinnen und -gründer und lockte zahlreiche neue Besucherinnen und Besucher auf die Messen. Der neue Kongress



DIGIDENT im Forum „Digitales Wissen“ stellte die digitale Zukunft von Zahntechnik und Zahnmedizin in den Fokus und setzte damit wichtige neue Akzente im Programm. Im Vordergrund stand bei beiden Messen neben dem Ausstellungsbereich und den Fortbildungsformaten auch der verstärkte Networking-Charakter: so bot das Netzwerk-Event dental connect in Frankfurt erstmalig eine spezifische Möglichkeit zum Austausch für Ausstellerinnen, Aussteller und das Fachpublikum. Auch die etablierten Formate dental arena mit den Programmen der Landes Zahnärztekammern Baden-Württemberg und Hessen (in Verbindung mit der FAZH Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen), das dental studio und das lounge forum überzeugten mit praxisnahen Inhalten.

„dental connect hat gezeigt, wie viel Energie im persönlichen Austausch steckt. Es freut mich besonders, dass wir mit neuen Formaten wie unserem Netzwerkabend und dem Gründertag die Veranstaltung weiterentwickeln und den Plattformgedanken leben“, sagt Stefan Lohnert, Geschäftsführer der Messe Stuttgart.

Save the date

Wer keine Möglichkeit hatte, die Fachmessen in Stuttgart und Frankfurt zu besuchen, hat in Kürze zwei neue Chancen: Freuen Sie sich auf die infotage FACHDENTAL in Leipzig (27. und 28. Februar 2026) sowie in München (13. und 14. März 2026).

www.messe-stuttgart.de,
www.bvdental.de



Alle Bilder: © Thomas Wagner/Messe Stuttgart

W&H ERHÄLT INNOVATIONS-AWARD 2025

Spitzenforschung aus Österreich: W&H gehört zu den 250 innovativsten Unternehmen Österreichs und erhält dafür den Innovations-Award der ÖGVs. Grundlage der Bewertung ist die Patent-Performance im Zeitraum Mai 2024 bis Juni 2025. Mit derzeit 194 weltweit angemeldeten sowie auch bereits erteilten Patenten unterstreicht W&H seine Rolle als Impulsgeber in der Medizintechnik.

Innovationsmotor für die Medizintechnik

Patentierte Erfindungen von W&H sind internationale Neuheiten. Ein Beispiel, das die Dentalbranche bis heute prägt, ist die weltweit einzige sterilisierbare 5-fach Ring-LED, die erstmals schattenloses Licht direkt an der Behandlungsstelle im Mund ermöglicht. Für die Ärzte bedeutet das präzises Arbeiten – selbst in schwer zugänglichen Bereichen – und damit eine sichere, effiziente Behandlung.

Pionierleistung seit über 130 Jahren

Exzellenz in Forschung und Entwicklung ist bei W&H seit jeher fest in der Unter-



Ralf Benda (links), Team Intellectual Property, und Thomas Lang, CTO W&H Gruppe freuen sich über den Innovations-Award 2025. Im Bild mit dem neuen Implantologiemotor von W&H, für den auch bereits ein Patent angemeldet ist.

nehmenskultur verankert. Das allererste Patent meldete das Unternehmen – damals noch unter dem Namen Weber & Hampel – bereits 1893 an. Heute sind zahlreiche Technologien weltweit geschützt: 194 Patente beziehungsweise

rund 70 Patentfamilien sichern die Innovationskraft des Unternehmens.

Die Hauptanmelderegionen sind Europa und die USA.

www.wh.com

IVOCLAR UND VHF ERWEITERN KOOPERATION

Autorisierte CAD/CAM-Systeme garantieren eine sichere Verarbeitung und reproduzierbare Ergebnisse. Durch abgestimmte Workflows entsteht ein Höchstmaß an Prozesssicherheit, das Zahnärztinnen und Zahnärzte überzeugt. Diese Verlässlichkeit bildet die Grundlage für die erweiterte Partnerschaft zwischen Ivoclar und vhf. Mit der Autorisierung der vhf N4+, Z4 und E4 für die Verarbeitung von IPS e.max CAD mit

PrograMill-Halter erhalten Anwenderinnen und Anwender verlässliche, validierte Lösungen – für durchgängig abgestimmte Workflows und Restaurationen mit hoher Ästhetik, Festigkeit, Reproduzierbarkeit und Langlebigkeit. Das Softwareupdate ist seit November 2025 verfügbar.

Zuverlässigkeit durch autorisierte CAD/CAM-Systeme

Für die Verarbeitung von IPS e.max CAD empfiehlt Ivoclar die Nutzung autorisierter CAD/CAM-Systeme. Diese wurden in enger Abstimmung mit dem Werkstoff geprüft und eingestellt, um konstante, reproduzierbare Ergebnisse und eine prozesstechnisch sichere Verarbeitung zu gewährleisten. Abgestimmte Schleifstrategien sorgen für präzise Passungen, hohe Kantenstabilität und eine effiziente Bearbeitung – unabhängig von der jeweiligen Restaurationsart.

IPS e.max CAD – klinisch bewährt, wissenschaftlich fundiert

IPS e.max CAD ist die originale Lithiumdisilikat-Glaskeramik für die effiziente CAD/CAM-Herstellung vollanatomischer Restaurationen. Das Material überzeugt durch hohe Biegefestigkeit, Bruchzähigkeit und ein breites Anwendungsspektrum. Damit bietet es Zahnärztinnen und Zahnärzten maximale Flexibilität im digitalen Chairside-Workflow, verlässliche Verarbeitungsergebnisse und ästhetisch ansprechende Resultate. Als Maßstab für vollkeramische Chairside-Restaurationen verbindet IPS e.max CAD beeindruckende Ästhetik mit langfristiger Zuverlässigkeit. Klinisch getestet und wissenschaftlich belegt, zählt es seit vielen Jahren zu den am meisten geschätzten Materialien in der Praxis.

www.ivoclar.com
www.vhf.de



INITIATIVE PRODENTE E.V. STARTET NEUEN VIDEOPODCAST „NAH DRAN“



Im Fokus steht die weltweit einzigartige Deutsche Mundgesundheitsstudie 6 (DMS 6). Die aktuelle Studie untersucht den Zahnstatus der Bevölkerung in Deutschland umfassend. Neben wichtigen Erkenntnissen für Prävention, Therapie und Gesundheitspolitik liefert die DMS 6 spannende Vergleiche über mehrere Jahrzehnte.

Erste Folge widmet sich der Prophylaxe

Die erste Episode widmet sich dem Thema Prophylaxe und ist seit Anfang September auf Spotify, YouTube und Apple Podcasts abrufbar. Weitere Folgen beleuchten zentrale Ergebnisse der DMS 6, darunter Karieserfahrungen, Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) sowie den Zusammenhang zwischen Mund- und Allgemeingesundheit.

Durch die Gespräche führt Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente e.V., der mit Dr. Ermler praxisnah und verständlich die Hintergründe und Bedeutung der Studienergebnisse diskutiert. Ziel des Podcasts ist es, wissenschaftliche Erkenntnisse zur Mundgesundheit für die breite Öffentlichkeit transparent und leicht verständlich aufzubereiten.

„Mit ‚Nah dran‘ möchten wir zeigen, warum die Deutsche Mundgesundheitsstudie 6 nicht nur für Zahnärztinnen und Zahnärzte, sondern für die gesamte Gesellschaft relevant ist“, so Dirk Kropp.

www.prodente.de

Alle Folgen von „Nah dran“ finden Sie auf:

YouTube



Apple Podcast



Spotify



NEU: BEST PRACTICE-REIHE IN DER DENTALZEITUNG

Haben Sie im Alltag Ihrer Praxis eine clevere Lösung für eine wiederkehrende Herausforderung entwickelt?

- ✓ Ihre Abläufe optimiert?
- ✓ Die Praxis umstrukturiert?
- ✓ Das Mitarbeitermanagement verbessert?
- ✓ Betriebswirtschaftliche Hürden gemeistert?

Die Redaktion der DENTALZEITUNG lädt Sie herzlich ein:

Teilen Sie Ihre wertvollen Erfahrungen mit Kolleginnen und Kollegen.

Das Wichtigste: Sie müssen dafür kein Autor sein oder Zeit für lange Texte aufwenden. Es geht um Ihre Idee aus der Praxis. Melden Sie sich einfach bei uns. Wir unterstützen Sie unkompliziert dabei, Ihre Lösung in der DENTALZEITUNG vorzustellen.

Kontakt: dz-redaktion@oemus-media.de

ACHTSAMKEIT AM ARBEITSPLATZ // 18 Uhr. Der letzte Patient ist verabschiedet, die Schultern sind verspannt und der Nacken versteift. Viele Behandler kennen dieses Gefühl: körperlich müde und mental erschöpft. Während die eine Kollegin noch voller Energie das Praxislicht ausschaltet, sehnt sich die andere nach Ruhe. Dabei haben beide denselben Arbeitstag erlebt. Dieses Phänomen ist alltäglich. Manche Teams beenden ihren Arbeitstag ausgeglichen, andere ausgelaugt. Der Unterschied liegt selten in der Arbeitszeit, sondern eher in der Arbeitsweise.

ERGONOMIE IN DER ZAHNARZTPRAXIS, GESUNDHEIT UND EFFIZIENZ IM GLEICHGEWICHT

Aliza Sakhra / Bonn

Rund 90 Prozent aller Zahnärzte leiden im Verlauf ihres Berufslebens an muskuloskelettalen Beschwerden. Dies geschieht vor allem im Nacken-, Schulter- und Lendenwirbelsäulenbereich und zunehmend auch an Karpaltunnelsyndromen.

Die Hauptursache: eine statische, vornübergebeugte Arbeitshaltung kombiniert mit feinmotorischen Bewegungen im engen Sichtfeld. Schon eine leichte Vor-

beugung im Sitzen vervierfacht den Druck auf die Bandscheiben, eine zusätzliche Drehbewegung provoziert die Belastung hin weiter.

Diese Beschwerden sind vermeidbar. Ergonomische Konzepte reduzieren körperliche und mentale Erschöpfung und fördern zugleich Präzision, Effizienz und Lebensqualität. Entscheidend ist, dass die Arbeitsbedingungen an den Menschen angepasst werden und nicht umgekehrt.

Sitzen: Die unterschätzte Belastung

Laut dem DKV-Report 2025 verbringen Erwachsene in Deutschland durchschnittlich 10 Stunden täglich im Sitzen und Zahnärzte bilden hier keine Ausnahme. Auch während der Behandlung arbeiten für die meisten Behandler über Stunden hinweg sitzend bzw. halb sitzend.

„Sitzen ist das neue Rauchen“, heißt es in der Präventionsforschung und tatsächlich gilt langes Sitzen als eigenständiger Risikofaktor für Herz- und Kreislauferkrankungen, Muskelverkürzungen und Bandscheibenprobleme. Selbst regelmäßiger Sport kann dieser extremer Belastung nicht vollständig kompensieren.

Ein ergonomischer Behandlungsstuhl ist daher kein Komfortdetail, sondern eine gesundheitsrelevante Investition. Besonders bewährt haben sich Sattelstühle, die eine

aufrechte, aktive Haltung fördern und Beweglichkeit ermöglichen.

Vier praxisnahe Schritte für gesundes und effizientes Arbeiten

1. Sitzhöhe anpassen

- Winkel zwischen Ober- und Unterschenkel: ca. 110 Grad.
- Oberschenkel leicht nach unten geneigt, Füße flach auf dem Boden.
- Idealerweise Halbstehe- und aktive Sitzposition, die Vorteile von Sitzen und Stehen werden kombiniert.
- Fördert Atmung, Beweglichkeit und entlastet die Wirbelsäule.

2. Patientenlagerung optimieren

- Patient in kreislaufstabiler Position, Schultern auf Höhe der Knie.
- Oberkiefer: Kopf leicht überstreckt → freie Sichtachse, entspannte Zungenlage.
- Unterkiefer: Kopf leicht zur Brust geneigt → optimale Sicht ohne Vorbeugen.
- Anpassung nur über Kopfeigung, nicht über Rückenlehne.

3. Patientennahes

Arbeiten durch Haltung

- Patientenstuhl so hoch einstellen, dass Oberschenkel unter die Einheit passen.
- Schultern locker lassen, Ellbogen nah am Körper, Hände zur Körpermitte.
- Abgespreizte Arme vermeiden → reduziert Daueranspannung.

Abb. 1: Ergonomische Behandlerposition mit Sattelstuhl.



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



Abb. 2: Patientenlagerung Ober- und Unterkiefer. – Abb. 3: Behandlerhaltung.

- Abstützen ist Pflicht: leichter Kontakt am Kinn oder Jochbogen stabilisiert die Hand, entlastet Schulter und Rücken.

4. Teamorganisation und Arbeitsweise

- Solo-Behandlung: alle Instrumente sind körpernah zu positionieren (Greifraum < 25 cm).
- Duo-Behandlung: Hinterkopf-Tray und Vierhandtechnik einsetzen.
- Assistenz reicht die Instrumente synchron an → kein Fokuswechsel und kein Augenstress.
- Positionierung im Uhrzeigersinn: Behandler 9 bis 13 Uhr, Assistenz 13 bis 16 Uhr.
- Diese „Scherensystem-Arbeitsweise“ reduziert Torsion und fördert effiziente Abläufe.

Ergonomisch denken, ökonomisch handeln

Ergonomie zählt direkt auf die Wirtschaftlichkeit einer Praxis ein. Laut dem statistischen Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer muss eine Zahnarztpraxis im Durchschnitt 394 Euro pro Behandlungsstunde erwirtschaften, um kostendeckend zu arbeiten. Das entspricht 6,56 Euro pro Minute. Gehen pro Patient nur sieben Minuten durch ineffiziente Abläufe verloren, summiert sich das bei 20 Patient täglich auf 920 Euro Umsatzverlust, heißt über 200.000 Euro im Jahr.

Zeitverluste entstehen meist durch unklare Abläufe, nicht angereicherte Instrumente oder unvorbereitete Patientenpositionen. Mit durchdachten ergo-

nomischen und ökonomischen Konzepten lassen sich diese Defizite gezielt vermeiden.

Ergonomie ist keine Ausgabe, sondern eine Investition in Gesundheit, Präzision und Wirtschaftlichkeit.

Sie schützt vor Ausfällen, stärkt die Mitarbeiterbindung, erhöht die Patientenzufriedenheit und steigert nachweislich den Praxiserfolg.

Fazit

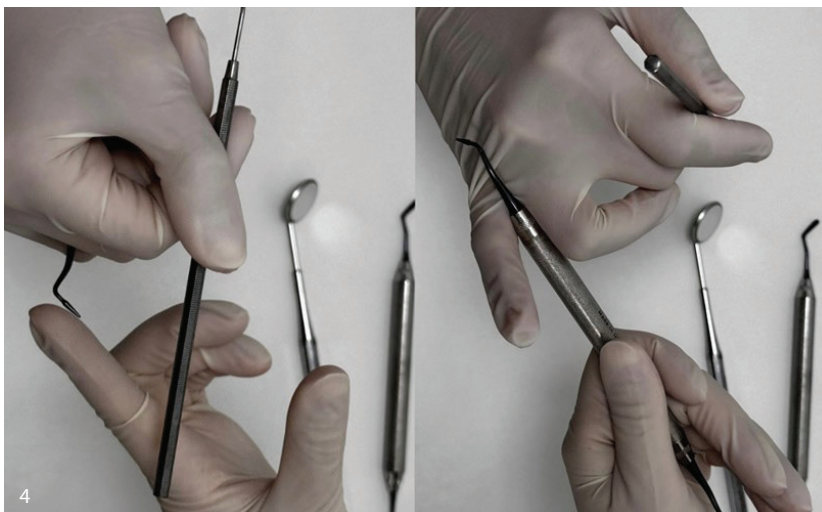
Wer die eigenen Abläufe analysieren und gezielt optimieren möchte, kann Unterstützung bei der German Dental Academy finden.

Die German Dental Academy bietet praxisorientierte Konzepte, abgestimmt auf Raumstruktur, Arbeitsgewohnheiten und Teamdynamik.

Von Sitzhaltung und Patientenlagerung bis hin zu Teamkommunikation und ökonomischer Praxisführung entsteht so ein maßgeschneidertes System für gesunde, effiziente und wirtschaftlich erfolgreiche Praxen.

Literatur kann in der Redaktion unter dz-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.

Abb. 4: Vierhandtechnik.





Im alten Postamt in Quedlinburg ist seit September die „Zahnmeisterei“ ansässig. Der Altbau bot mit Blick auf Auflagen durch den Denkmalschutz so einige bauliche Hürden und Herausforderungen.

PRAXISPORTRÄT // Wo einst Briefe gestempelt wurden, ist seit September dieses Jahres die „Zahnmeisterei“ ansässig. Das Gründerpaar Dr. Pauline und André Zimmer verwirklichte in Quedlinburgs altem Postamt seinen Traum der Selbstständigkeit und bietet moderne Zahnheilkunde für Jung bis Alt. Ein Beitrag über die Chancen und Herausforderungen einer Existenzgründung in einem Gebiet mit zahnärztlicher Unterversorgung.

MUT ZUR GRÜNDUNG: ALTES POSTAMT WIRD ZUR ZAHNARZTPRAXIS

Christin Hiller / Leipzig

Quedlinburgs Innenstadt ist seit September dieses Jahres um eine hochmoderne Zahnarztpraxis reicher. Dies war auch dringend nötig, denn neben dem ohnehin lokal vorherrschenden Mangel an medizinischen Einrichtungen haben sich in den zurückliegenden Monaten zahlreiche Kolleg/-innen in den Ruhestand verabschiedet. „Wir ersetzen aktuell fünf Kollegen, die in Rente gegangen sind“, berichtet die junge Zahnärztin Dr. Pauline Zimmer. „Dennoch haben wir uns für eine komplette Neugründung entschieden und auch keine Patientendaten eingekauft. Wir wollten sowohl unsere Praxis als auch das Team ganz nach unseren eigenen Vorstellungen

zusammenstellen und formen, ohne jegliche Altlasten, nach unseren Werten und unseren Spielregeln. Und auch keine alten Muster im Bereich der Leistungskalkulation übernehmen müssen“, führt diese weiter aus.

Dass das Konzept der gänzlich neuen Praxis gelungen ist, belegen objektive Zahlen. Seit Tag drei nach Eröffnung herrscht ein Aufnahmestopp bei Neupatienten und auch alle vakanten Stellen konnten bereits Wochen bis Monate vor der Eröffnung besetzt werden. Der Lohn eines disziplinierten Gründungsprozesses, der in großen Stücken durch Christian Lenke/Henry Schein in allen Facetten begleitet wurde.

Zur Traumimmobilie via „Kleinanzeigen.de“

Der erste Gedanke einer eigenen Praxis reifte bei Familie Zimmer bereits während des Studiums. Das Paar hat sich an der Universität Halle kennengelernt und konnte auch 1,5 Jahre der Assistenzzeit miteinander verbringen. Fokusierte André Zimmer zunächst eine Praxisübernahme in Thale, zerschlug sich diese schlussendlich. Die Praxis war zu klein für zwei Behandler und das Potpourri an zukünftigen Ideen, der Aufwand mit Umbau und Erweiterung zu groß. Über ein Jahr suchten beide weiter – und wurden schließlich auf einem

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

bekannten Kleinanzeigenportal fündig. „Durch die enge Zusammenarbeit während unserer Assistenzzeit konnten wir bereits trainieren, wie es sich anfühlt, gemeinsam in einer Praxis zu arbeiten. Der Austausch ist ein anderer, als wenn einer in Praxis A und der andere in Praxis B arbeitet“, führt Dr. Pauline Zimmer aus. „Unser Beruf ist zum Selbstständigmachen gedacht, lassen wir uns also nieder“, resümiert sie die Quintessenz vieler gemeinsamer Gespräche, in der auch Zukunftsängste im Bereich finanzielles Risiko ehrlich auf den Tisch kamen – schließlich investiert man nicht jeden Tag eine Summe im oberen sechsstelligen Bereich.

Als die Zimmers das Objekt im alten Postamt besichtigten, stellten sich weitere glückliche Fügungen heraus. So hatte der Vermieter bereits eine oralchirurgische Praxis direkt nebenan umgesetzt und war mit der „medizinischen Materie“ vertraut. Außerdem bot er an, die Umbaukosten zu tragen und diese auf den Mietpreis umzulegen. Ideale Voraussetzungen, wie auch Christian Lenke fand, und die Gründung nahm ihren Lauf.

Gründung? Ja! – aber nicht in Eigenregie

„Bei Henry Schein hat jeder Fachbereich einen Ansprechpartner, man ist also immer von Experten umgeben“, führt Dr. Pauline Zimmer



Das Gründerpaar Dr. Pauline und André Zimmer verwirklichte auf 340 Quadratmetern Fläche den Traum der eigenen Praxis. Die Patientenzahlen sprechen für sich: Fullhouse seit dem ersten Eröffnungstag.

aus. „Eine Gründung in Eigenregie wäre für uns nicht infrage gekommen. Wir sind bereit, viel Geld zu investieren und müssen uns daher auf eine saubere Planung und Ausführung verlassen können. Gerade in der heutigen Zeit, wo Gewerke von heute auf morgen Insolvenz anmelden und von der Bildfläche verschwinden, sind verlässliche Partner unverzichtbar“, weiß Zimmer. „Wie wirtschaftlich muss ich sein, damit sich das Projekt rechnet? Wie hoch sind meine Kosten? Welchen Umsatz muss ich stündlich bringen? – neben Christian Lenke erhielten wir wertvolle Unterstützung durch Enrico Engemann (Deutsche Ärztesfinanz) und Dr. Udo Naumann (medconsult Leipzig)“, be-

wertet das Gründerpaar die Relevanz von Experten-Know-how aus der Branche.

Warten wie im heimischen Wohnzimmer

Entstanden ist eine hochmoderne Wohlfühlpraxis mit Fokus auf Prävention, die unter dem Titel „Zahnmeisterei“ genau das kombiniert, was der Name bereits vermuten lässt: ein Meisterstück/Unikat bei jeder Behandlung. Hierfür sorgt eine Praxisfläche von insgesamt 340 Quadratmetern, verteilt auf derzeit vier genutzte

Der Wartebereich wurde gemütlich gestaltet und erinnert an ein einladendes Wohnzimmer. Der Tresen wurden durch eine lokale Tischlerei geplant und gefertigt.





Praxisimpressionen: Die aktuell vier Behandlungszimmer wurden identisch gestaltet und ausgestattet. So ist jederzeit alles möglich – eine Strategie, bei der Effizienz und eine möglichst geringe Fehlerquote im Fokus stehen.

Behandlungszimmer, zwei weitere sind bereits vorbereitet. Herzstück ist das einladende Wartezimmer, das durch seine ruhige und warme Gestaltung eher an ein gemütliches Wohnzimmer erinnert. Der Tresen und der Sterilgutschrank – der als Durchreiche dient – wurden durch eine lokale Tischlerei nach unseren Wünschen gezeichnet und umgesetzt und sind echte Unikate. Die Teamgröße beträgt derzeit 11 Personen und wird ab Januar um eine Zahntechnikerin ergänzt, sodass der im Fräszentrum her-

gestellte Zahnersatz ab dem neuen Jahr unmittelbar im Praxislabor ausgearbeitet werden kann.

Als Investitionsgüter befinden sich in der Praxis Einheiten von XO CARE, Möbelzeilen von Dentalart, ein RDG (MELAG), Sterilisator (Euronda), ein Intraoralscanner der neuesten Generation (3Shape), der Endopilot von Komet, das Ulticlean UC500L von B.A. International im Bereich Prophylaxe und das DVT GreenX von orangedental. Instrumente bezog Familie Zimmer von Hu-Friedy sowie Second-hand via den oben erwähnten Abgeberpraxen. Für Effizienz und Systematik sorgt das Arbeiten mit Farbcodierung und fixen Kassetten in jedem Bereich. Ziel war es, die Prozesse im Hintergrund so einfach wie möglich zu gestalten und das Fehlerpotenzial auf ein Minimum zu reduzieren.

Von Überraschungen – positiven wie negativen

Kein Bauprojekt ohne Überraschungen, so auch im Falle der Zahnmeisterei Zimmer. Überraschend gut befindet Familie Zimmer den hohen Patientenzulauf. Hierfür sorgten neben einem einfachen Instagram-Posting am 1. Januar 2025 unter dem Tenor „Wir kommen“ ein durch den Bürgermeister initiiert Beitrag im lokalen Anzeiger sowie weitere lokale Berichterstattung. Auch die Mund-zu-Mund-Bewerbung hat ihr Übriges getan und die Kolleg/-innen, die in den Ruhestand gegangen sind, sprachen ihren Patienten

eine Empfehlung aus. „Wir haben die ersten Monate zu straff geplant und uns fehlt aktuell die Zeit für die Folgebehandlungen“, berichtet Dr. Pauline Zimmer. „Auch zu wenig Slots für Teambesprechungen sind derzeit kalkuliert, dies müssen wir im neuen Jahr optimieren.“

Für Probleme sorgten Auflagen durch den Denkmalschutz, beispielsweise bei den sehr hohen Decken – hier mussten Brandschutzdecken eingezogen werden. Die unzähligen Kernbohrungen im Keller für Wasser/Abwasser/Druckluft waren mit Blick auf die Statik des Gebäudes kompliziert. Eine zusätzliche Challenge brachte der vollständige Ausfall der TI in den ersten Wochen, gefolgt von einem defekten Thermodesinfektor an Tag zwei und einem nicht funktionierenden Kartenlesegerät.

„Wir freuen uns jetzt auf Monate gefüllt mit Routine und auf das Ankommen in unserer Praxis“, berichtet Dr. Pauline Zimmer nicht ohne Stolz in der Stimme auf all das Erreichte in diesem Jahr. Stolz – das kann das junge Gründerpaar auch wahrlich sein, denn neben dem Praxisprojekt sind beide Vollblutelterneiner kleinen Tochter und haben ganz nebenbei noch ihr privates Traumhaus auf die Beine gestellt – ebenfalls in 2025.

**HENRY SCHEIN DENTAL
DEUTSCHLAND GMBH**
www.henryschein-dental.de

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

#whdentalde
office.de@wh.com
video.wh.com

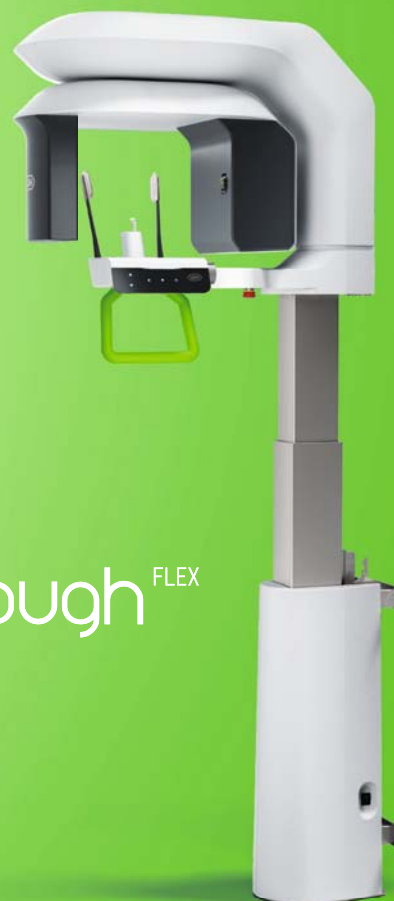
W&H Deutschland GmbH
office.de@wh.com
wh.com



See new dimensions

Hohe Leistung auf kleinstem Raum:

Dafür steht Seethrough Flex. Erleben Sie die perfekte Symbiose aus 2D und 3D Bildqualität, Benutzerfreundlichkeit und maximaler Patientensicherheit – für die gängigsten zahnmedizinischen Anforderungen, von kleinen Zahnbogenaufnahmen bis hin zu großflächigen Kiefergelenkscans.



seethrough^{FLEX}

ioDent & seethrough | studio included

PRAXISPORTRÄT // Wer eine Praxis gründet, trifft Entscheidungen, die weit über Design hinausgehen. Eine durchdachte Planung bestimmt, wie gut Abläufe funktionieren, wie Teams arbeiten und wie Patienten den Aufenthalt erleben. Das Lächelwerk in Achim zeigt, wie sich funktionale Logik, Technik und Atmosphäre zu einer klaren Einheit verbinden lassen.



BEST PRACTICE: LÄCHELWERK IN ACHIM – WIE DURCHDACHTE PLANUNG DEN PRAXISALLTAG ERLEICHTERT

Doreen Broich / Oldenburg

Bei MULTIDENT beginnt die Planung dort, wo andere noch über Farben sprechen. Projektleiter Lüppo Freseemann koordiniert vom ersten Entwurf an alle entscheidenden Gewerke – von der Dentaltechnik

über die Lichtplanung bis zur Möbelfertigung.

„Eine Praxis funktioniert nur dann reibungslos, wenn Technik, Räume und Arbeitsabläufe zusammen gedacht werden“, sagt er. „Wird das erst später berücksichtigt, entstehen Kompromisse, die im Alltag stören.“

Das Ziel: Strukturen, die Mitarbeiter entlasten und den Praxisbetrieb vereinfachen.

Das Ziel: Strukturen, die Mitarbeiter entlasten und den Praxisbetrieb vereinfachen.

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

chen. Eine gute Planung schafft Orientierung – für das Team, aber auch für Patienten. Gleichzeitig ist sie die Grundlage für Effizienz, reibungslose Abläufe und langfristige Zufriedenheit im Arbeitsalltag.

Form folgt Funktion

Im Lächelwerk von Zahnärztin Claudia Riwaldt sind Funktion und Gestaltung eng verzahnt. Technik wurde bewusst integriert und tritt optisch in den Hintergrund – sichtbar durch Wirkung, nicht durch Präsenz. Funktion soll nicht nur funktionieren, sondern auch intuitiv erlebbar sein.

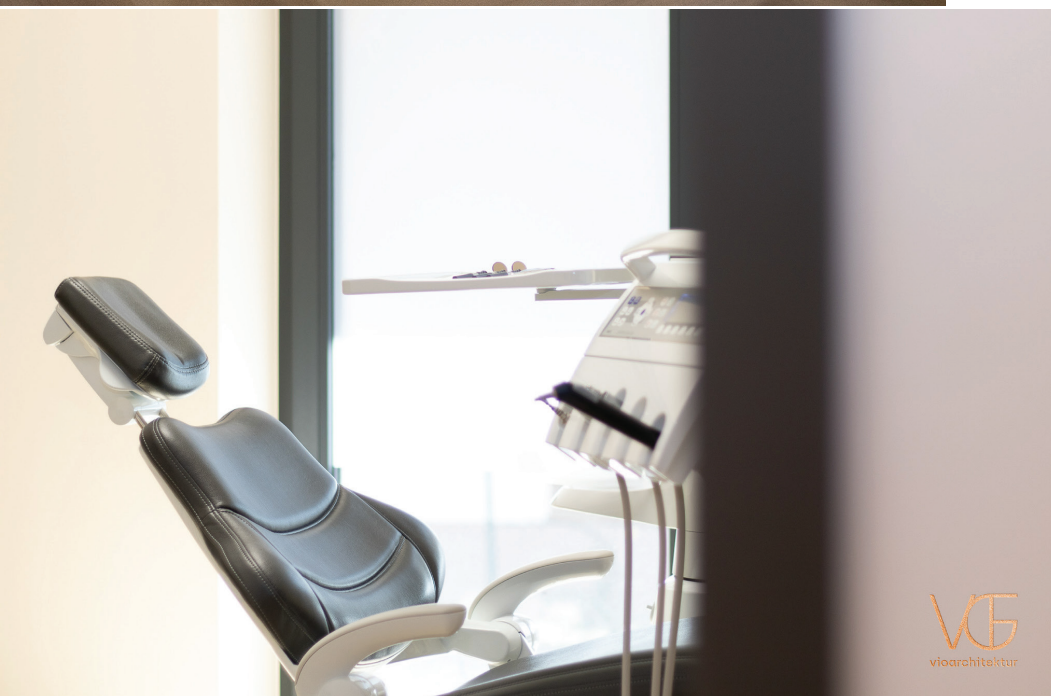
„In der Vorplanung berücksichtigen wir nicht nur Abläufe, sondern auch die dentale Technik – sie wird bewusst in das Gesamtkonzept integriert“, erklärt Architektin Violetta Golletz-Fresemann. „Gerade in der Dentalarchitektur sind die Anforderungen an die technische Integration deutlich höher als in anderen Bereichen. Dieses Verständnis ist entscheidend, damit Geräte, Abläufe und Gestaltung später eine Einheit bilden.“

Das zeigt sich im Lächelwerk auf jeder Ebene: Die Dentaltechnik verschmilzt mit

Lüppo Fresemann und Dipl.-Ing. Architektin Violetta Golletz-Fresemann

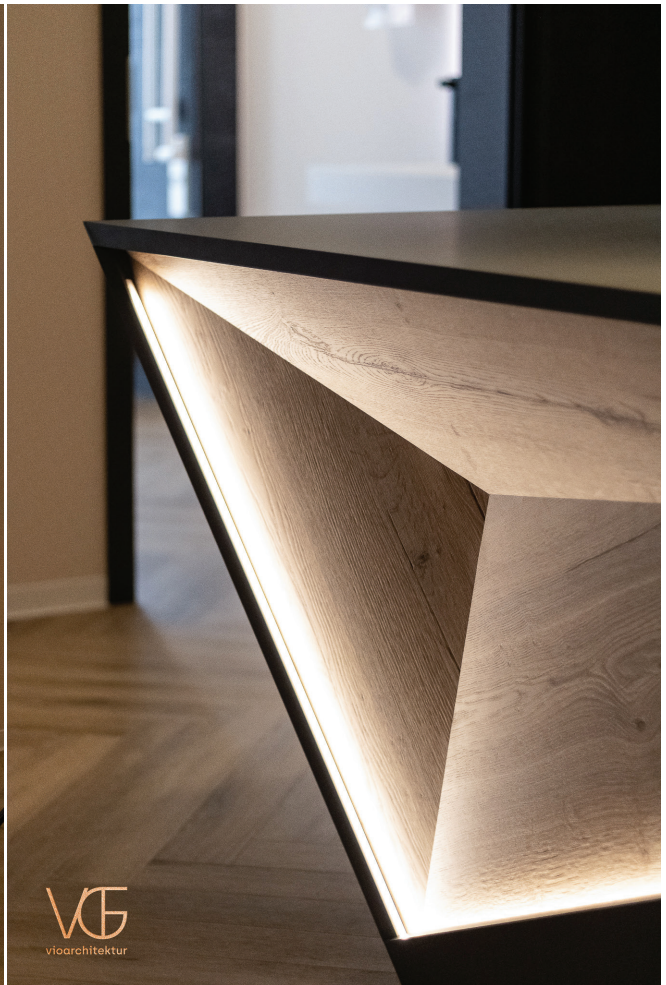


VG
vioarchitektur



VG
vioarchitektur





TP

TRAUMPRAXEN

by Multident

Traumpraxen – made by MULTIDENT

Praxis: Lächelwerk – Claudia Riwaldt

Standort: Achim

Realisierung: 2021

Fläche: 250 m²

Architektur: Dipl.-Ing. Architektin Violetta Golletz-Fresemann

Projektleitung Einrichtung: Lüppo Fresemann, MULTIDENT Dental GmbH

der Möblierung, Licht lenkt Wege und Zonen, die Farbwelt aus Holz und Schwarz vermittelt Ruhe und Konzentration. Der Empfangstresen wurde individuell gefertigt und integriert Stauraum, Technik und Kommunikation in einem Element. So entsteht ein Raumkonzept, das professionelles Arbeiten ermöglicht – und das spürt auch der Patient.

Warum Planung den Unterschied macht

Eine gute Planung erkennt man daran, dass von Anfang an alle relevanten Fachplaner und Beteiligten eingebunden sind – von der technischen Gebäudeausrüstung über Lichtplanung, EDV bis zur Dentaltechnik.

Wenn in der Vorplanung alle Parameter wie Bauablauf, Gewerke, Bauzeiten, Gestaltung und Technik zusammengeführt werden, entsteht ein flüssiger Entwurf, der in der Umsetzung genauso stimmig funktioniert wie in der Idee.

Das ist der entscheidende Punkt, den Gründer/-innen mitnehmen können: Gute Planung ist kein Zusatz, sondern die Basis für einen funktionierenden Praxisalltag. Wer früh koordiniert, gewinnt später Ruhe, Effizienz und Zufriedenheit im Team.

Fazit

Das Lächelwerk zeigt: Erfolgreiche Praxis-konzepte entstehen nicht durch die Wahl von Einrichtung oder Technik, sondern durch klar gedachte Prozesse von Anfang an.

Wenn Architektur, Technik und Organisation ineinandergreifen, entsteht eine Praxis, die den Alltag vereinfacht und dauerhaft effizient bleibt.

Gute Planung ist kein Zusatz – sie ist Teil des Erfolgsrezepts.

MULTIDENT DENTAL GMBH
www.multident.de/design

THE FACTOR

EIN STARKES TEAM:

Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte, einfach und effizient in der Verarbeitung, für ein sicheres und ästhetisches Ergebnis in der direkten Füllungstherapie!

BONDEN

All-in-One Universaladhäsiv
für alle Ätztechniken



FÜLLEN

Direkte Füllungsmaterialien
für nahezu jede Indikation



POLIEREN

Hochwertige Finier- und
Polierscheiben



Fall 1: Frontzahnrestauration mit Komposit



Fall 2: Seitenzahnrestauration mit Komposit



Restaurationen mit BEAUTIFIL II LS, BEAUTIFIL Flow Plus X und OneGloss von Erik-Jan Muts, M.Sc., Niederlande

Weitere Infos



www.shofu.de

Wir beraten Sie gerne:
02102/866423



Der einzigartige SPALight Modus sorgt mit einem Farbspiel vor und zwischen den Behandlungen für eine entspannende Atmosphäre und einen Hauch von Spa-Feeling für die Patienten.

© KaVo

HERSTELLERINFORMATION // Kann man Licht perfektionieren? Die Antwort lautet: ja, man kann. KaVo erbringt jetzt den Beweis mit der neuen Behandlungsleuchte KaVo Lumina. Die moderne Licht- und Leuchtentechnik hat sich in den letzten Jahren rasant weiterentwickelt und bietet innovative Möglichkeiten für den Einsatz in der Zahnarztpraxis. Mit der neuen Behandlungsleuchte KaVo Lumina hat der schwäbische Dentalhersteller nun ein neues Leuchten-Highlight im Portfolio, das auf ganzer Linie überzeugt.

„ENJOY THE LIGHT SIDE OF DENTAL LIFE“

Hana Zech/Biberach an der Riß

„Mit der KaVo Lumina ist es uns gelungen, modernste Leuchtentechnologie in ein leichtes, zeitlos modernes Design zu bringen. Unsere neue Behandlungsleuchte überzeugt mit einem für die dentale Praxis perfektionierten Licht mit natürlicher Farbwiedergabe, einer Menge innovativer, neuer Features und optimierter Ergonomie. Das macht aus der KaVo Lumina ein echtes Hightech-Gesamtpaket“, sagt André Hackel, Lead-Entwickler der Lumina stolz. Und tatsächlich stellt die KaVo Lumina manche altgediente Behandlungsleuchte sprichwörtlich in den Schatten.

Der Lichtblick im Praxisalltag: Hightech-Features für eine perfektionierte Ausleuchtung und entspannte Patienten

Durch die Kombination des neuen Single-Optik-Systems mit dem einzigartigen Kollimator entsteht die innovative UX Light Technologie der Lumina: Sie generiert konstantes, pulsfreies Licht in reinster Qualität und sorgt für die optimierte Ausleuchtung selbst schwer einsehbarer Bereiche wie der Molaren. Das Licht kommt – ganz ohne störende Reflektionen an den Frontzähnen – in allen Tiefen in gleicher Qualität an. Das natürliche Farbspektrum, das durch die UX

Light Technologie entsteht, erübrigt Anpassungen der Farbtemperatur. Außerdem formt sie das neue, ergonomische Leuchtfeld, das optimal an die intraoralen Bedingungen angepasst ist und die Augen der Behandelnden schont.

Im neuen, optimierten COMPOshape Modus der Lumina sind Konturen und Kontraste ohne vorzeitiges Aushärten des Komposits klar erkennbar, was ästhetisches Schichten optimal unterstützt.

Ein echtes Wohlfühl-Feature für alle Patienten ist der neue SPALight Modus: Das integrierte, wechselnde Farbspektrum basiert auf Erkenntnissen der modernen Farbpsychologie und sorgt für angenehme Ent-

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



Eine präzise obere Kante sowie eine weich auslaufende Lichtverteilung zu den Seiten und nach unten charakterisieren die Geometrie des großen Leuchtfeldes der KaVo Lumina.

spannung und beruhigende Momente vor und auch zwischen den Behandlungen.

Blickpunkt Ergonomie: Bestes Licht für entspannte Sicht und angenehmes Arbeiten

Entspannte Augen sind eine wesentliche Grundvoraussetzung für konzentriertes, ergonomisch gesundes und präzises Arbeiten. Die Geometrie des großen Leuchtfeldes schafft eine beeindruckende Ausleuchtung des gesamten Arbeitsfeldes. Neben besten Sichtverhältnissen in allen Behandlungssituationen sorgt es für spürbare Entlastung der Augen. Scharfe Lichtkanten und ermüdende intensive Hell-Dunkel-Wechsel gehören mit der Lumina der Vergangenheit an.

Die optimierte Gestensteuerung sorgt für eine noch präzisere und schnellere Bedienung. Nicht zuletzt ist auch die Positionierung der Lumina spielend leicht:

Die Kombination aus der perfekt ausbalancierten Leuchten-Architektur mit den angenehmen, ergonomischen Griffen, die von der Form japanischer Profimesseur inspiriert sind, ermöglicht eine präzise Positionierung.

Auch in Sachen Hygiene bietet die Lumina das, was von einem Premiumhersteller wie KaVo erwartet werden darf: glatte, geschlossene Oberflächen unter-

stützen eine einfache, gründliche Reinigung und sichere Hygiene. Optional sind sterilisierbare Griffhülsen erhältlich. Zudem reduziert die hochwertige Beschichtung der Frontscheibe sichtbare Schlierenbildungen nach der Wischdesinfektion und schützt zusätzlich vor Kratzern.

Die Zukunft der Behandlungsleuchten heißt KaVo Lumina

Der überzeugende KaVo Dreiklang aus beeindruckender Ergonomie, innovativer Funktionalität und Premiumqualität made in Germany kombiniert in einem minimalistisch-zeitlosen Design macht die KaVo Lumina zur wohl modernsten Behandlungsleuchte, die aktuell auf dem Markt verfügbar ist. Die KaVo Lumina bietet eine für Behandlungsleuchten völlig neue User Experience. Die UX Light Technologie im Zusammenspiel mit dem innovativen Feature-Paket begeistert bei der täglichen Arbeit in der Praxis – und leistet nicht zuletzt auch einen Beitrag für mehr Patientenzufriedenheit und Entlastung des Praxisteam.

KAVO DENTAL GMBH

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

KaVo Lumina auf einen Blick

Funktionalität:

- **UX Light Technologie:** konstantes, pulsfreies Licht höchster Qualität – zur perfekten Ausleuchtung auch des molaren Bereichs, ohne blendende Reflexionen an den Frontzähnen
- **COMPOshape Modus:** optimierte Farb- und Strukturwiedergabe – Kontraste sind ohne vorzeitiges Aushärten von Kompositen erkennbar
- **SPALight Modus:** angenehm beruhigendes Farbenspiel für Entspannung und Stressabbau vor und zwischen Behandlungen
- **Sensorbedienung:** intuitive, zuverlässige, hygienische und schnelle Gestensteuerung
- **Optionaler Spiegel:** vereinfachte Patientenkommunikation

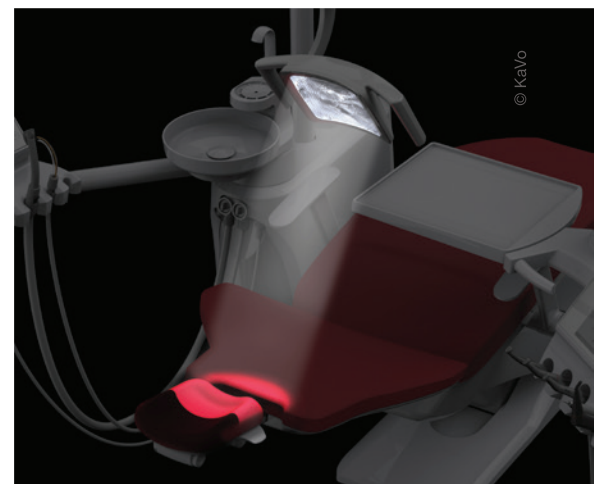
Ergonomie:

- **Großes Leuchtfeld:** augenschonende Geometrie für Patienten und Behandler
- **Griffe:** optimal geformt, inspiriert von japanischen Profimesseuren
- **Ausbalancierte, leichtgängige Architektur:** präzise, stabile Positionierung
- **Optionales 3D-Gelenk:** ergonomische Ausleuchtung für spezielle Behandlungssituationen

Hygiene

- **Hochwertige Oberfläche:** glatt, geschlossen
- **Optionales Hygiene-Plus:** sterilisierbare Griffhülsen
- **Schutzbeschichtung der Frontscheibe:** reduziert sichtbare Schlierenbildung nach Wischdesinfektion und schützt vor Kratzern

Synchron zur Drehung des Patientenkopfs lässt sich das Leuchtfeld der KaVo Lumina mit dem optionalen 3D-Gelenk auch bei 16-Präparationen in die perfekte Position bringen.





PRAXISPORTRÄT // Als ich Dr. Etienne Loho, Inhaber und Gründer des Ärzte- und Gesundheitszentrums MCW in Unterpleichfeld, Inhaber der Zahnarztpraxis Trident Medical sowie des fachzahnärztlichen Zentrums, in seiner neuen Praxis besuchte, wurde sofort deutlich: Hier ist in sieben Jahren – von 2018 bis 2025 – ein außergewöhnliches Projekt gewachsen. Das Ergebnis ist eine Praxis, die schon beim Betreten begeistert.

VON DER VISION ZUR WIRKLICHKEIT: DIE NEUE PRAXIS VON DR. LOHO IN UNTERPLEICHFELD

Tanja Kern / Würzburg

Wir, die Anton Kern GmbH, durften Dr. Loho von der frühen Planung bis zur Eröffnung begleiten. Anhand dieses Beispiels möchten wir zeigen, wie eine Zahnarztpraxis Schritt für Schritt entsteht – und dass es sich lohnt, den Traum von der eigenen Praxis mutig zu verwirklichen.

Eine Vision trotz widriger Zeiten

Der Weg von der ersten Idee bis zur Eröffnung erstreckte sich über sieben Jahre: von 2018 bis 2025. Eine Zeit, die geprägt war von Krisen – Corona, geopolitischen Konflikten, wirtschaftlichen Unsicherheiten. Doch Dr. Loho ließ sich davon nicht beirren. Als ehemaliger Soldat verfolgte er sein Ziel mit Konsequenz: die Gründung einer eigenen, modernen Zahnarztpraxis im Norden von Würzburg.

Dr. Loho: „Meine Hartnäckigkeit hat mich angetrieben, das Projekt trotz vieler Stolpersteine durchzuziehen. Ich habe

immer daran geglaubt und das Ziel einer eigenen Praxis nie aus den Augen verloren. Die größte Kraft hat mir dabei meine



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



Familie gegeben – besonders mein Sohn, der mir in dieser Zeit immer wieder Rückhalt geschenkt hat.“

Planung mit Herz und Verstand

Bis zur Baugenehmigung ging Dr. Loho den Weg allein. Doch mit Beginn der Bauphase holte er KERN an seine Seite.

Der erste Kontakt fand bereits 2019 statt für die Flächenbedarfsanalyse. Im Januar 2022 entwickelte unser Planungsteam den ersten Entwurf – nach intensiver Bedarfsanalyse und in enger Abstimmung mit dem Praxisgründer. Beindruckend war die Klarheit von Dr. Lohos Vorstellungen, die wir mit unserer Erfahrung in Praxisplanung und Fachkonzeption in die Realität überführen konnten.

Da sich die Umsetzung durch verschiedene behördliche und organisatorische Stolpersteine verzögerte, entwickelte Rainer Marold, Fachplaner bei KERN, gemeinsam mit unserem Team eine Übergangslösung: eine vollständig eingerichtete Übergangspraxis wurde in unmittelbarer Nähe übernommen. So konnte Dr. Loho Patienten versorgen, während im Hintergrund der Bau seiner neuen Traumpraxis voranschritt. Diese Lösung zeigt, wie wichtig es ist, flexibel

zu reagieren und die Interessen des Kunden immer im Blick zu behalten.

Rainer Marold beschreibt seine Arbeit so: „Es ist mir eine große Freude, Gründer auf diesem entscheidenden Lebensweg zu begleiten. Für mich ist jedes Projekt auch ein Stück mein eigenes. Besonders erfüllt mich, auch nach Fertigstellung Ansprechpartner zu bleiben und die Entwicklung einer Praxis über die Jahre mitzuerleben.“

Design trifft Funktionalität

Besonders spannend war die enge Zusammenarbeit zwischen Dr. Loho und unserem Team. Viele Details – etwa die markante Empfangstheke – stammen direkt aus seiner Feder und sein Schreiner setzte diese gekonnt um.

Unsere Aufgabe war es, Ideen so umzusetzen, dass sie nicht nur ästhetisch überzeugen, sondern auch funktional und ergonomisch perfekt in den Praxisalltag passen. Wie z.B. im Aufbereitungsraum das höhergelegte RDG für die Ergonomie oder eine Durchreiche im Lager für funktionale Arbeitsabläufe, im Gang ein Betrachtungs-PC bzw. der Röntgenentwickler oder auch die vier Bildschirm Lösungen in den Behandlungszimmern, um nur einige zu nennen. Das Ergebnis: Eine Praxis, die

Von der Idee bis zur Eröffnung – die Meilensteine

- 2018 – Erste Idee: Dr. Loho fasst den Entschluss, eine eigene Zahnarztpraxis zu gründen.
- Okt. 2019 – Einstieg von KERN (Flächenbedarfsanalyse)
- 2020–2021 – Genehmigungen, erste Planungen, Standortentscheidungen trotz Corona und wirtschaftlicher Unsicherheit
- 2022 – erster Praxisentwurf durch KERN
- 2023–2024 – Bauphase: enge Zusammenarbeit, Design-Details, Umsetzung
- Übergangslösung: Zwischenzeitliche voll ausgestattete Praxis, um die Patientenversorgung sicherzustellen
- 2025 – Eröffnung von Trident Medical in Unterpleichfeld. KERN bleibt langfristiger Partner

gleichermaßen auf Schönheit, Harmonie und Funktionalität setzt.

- Der Empfang begrüßt Patienten mit warmen Farben, fließenden Formen und einem Design, das beruhigt.
- Der Wartebereich gleicht einer Lounge – mit einem 40 Jahre alten Bonsai als Mittelpunkt und einem knorrigen Olivenbaum auf dem Balkon.
- Die Behandlungsräume sind lichtdurchflutet, ergonomisch durchdacht und mit modernster Technik ausgestattet.



Mehr als Planung – ein Partner fürs Leben

Für KERN endet die Arbeit nicht mit der Schlüsselübergabe. Unser Anspruch ist es, Zahnärzte langfristig zu begleiten und ihre Praxis auch über Jahre und Jahrzehnte hinweg zu unterstützen. Deshalb archivieren wir alle Pläne und Unterlagen dauerhaft – weit über die gesetzlichen Fristen hinaus. So können wir bei Umbauten, Erweiterungen oder technischen Anpassungen jederzeit auf die ursprünglichen Planungen zurückgreifen. Für unsere Kunden bedeutet das: maximale Sicherheit, schnelle Lösungen und die Gewissheit, dass nichts verloren geht. Unsere Leistungen reichen dabei von der Praxisplanung über Einrichtung, IT, Bildgebung und Medizintechnik bis hin zur Versorgung mit Verbrauchsmaterialien. Und auch nach der Eröffnung bleiben wir an der Seite unserer Kunden – als Ansprechpartner für Wartung, Prüfungen und alltägliche Herausforderungen. Dr. Lohos Praxis ist

dafür ein herausragendes Beispiel: ein Projekt, das mit klarer Vision begann, in enger Zusammenarbeit gewachsen ist und nun Patienten wie Mitarbeiter begeistert – und das wir auch in Zukunft zuverlässig begleiten werden.

Fazit

Das Projekt Trident Medical in Unterpleichfeld zeigt, wie aus einer Idee ein Lebenswerk werden kann – wenn Mut, klare Vorstellungen und ein starker Partner zusammenkommen.

ANTON KERN GMBH

Unterdürrbacher Straße 200
97080 Würzburg
www.kern-dental.de

KERN

7 Tipps für Praxisgründer

- Frühzeitig beginnen – mindestens 1–2 Jahre vor der gewünschten Eröffnung.
- Klare Ziele formulieren – Standort, Praxisgröße, Design, Spezialisierung.
- Den richtigen Partner wählen – wie KERN mit über 100 Jahren Erfahrung in Praxisplanung, Umsetzung und Einrichtung.
- Behördliche Vorgaben im Blick behalten – frühzeitige Einbindung von Fachplanern spart Kosten.
- Design & Funktion vereinen – für effiziente, attraktive Praxisräume.
- Flexibilität einplanen – für Erweiterungen und zukünftiges Wachstum.
- Langfristig denken – Partner wählen, die auch **nach** der Eröffnung begleiten.

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

Restaurativ. Routiniert. Ready.

KOSTENFREIE
MUSTER

MANIFill

Nano **Starker Allrounder**

Micro Hybrid **Ästhetik pur**

Hybrid Ease **Bio-Komposit**



JETZT MUSTER BESTELLEN

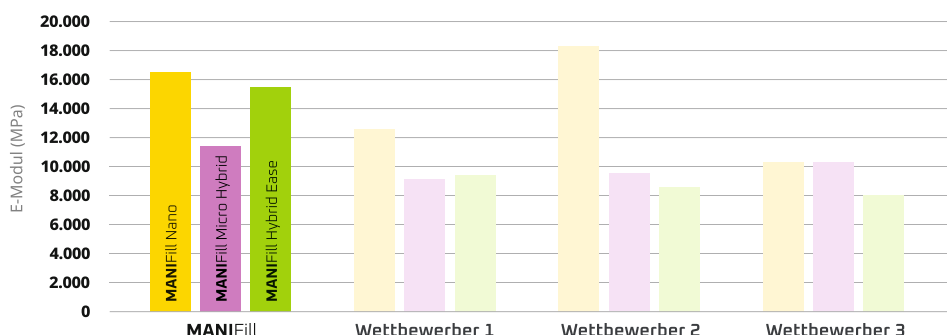
QR-Code scannen und
kostenfreie Muster anfordern

www.mani-germany.com/de/mani-produkte/muster-bestellung

MANIFill IM ELASTIZITÄTSMODUL VERGLEICH

Die Messungen wurden als
interne Messungen durchgeführt.

Alle technischen Daten sind Mittelwerte und
können in jeder Lieferung leicht variieren.



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

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

Nun bringen wir unsere internationale Kompetenz auch gezielt zu Ihnen in die Praxis.

Mit hochwertigen Composite-, Bonding- und Whitening Produkten entwickelt und produziert „Made in Germany“.

Modern, langlebig, präzise.

MANI MEDICAL GERMANY GmbH

Hertha-Sponer-Straße 2
61191 Rosbach v.d.H.

www.mani-germany.com

MANI

TESTIMONIAL // Eine Polymerisationslampe gehört neben dem klassischen Bohrer und den entsprechenden Hand- und Winkelstücken zu den wichtigsten Gerätschaften im Arbeitsalltag einer modernen Zahnarztpraxis. Ihre Qualität und Leistungsfähigkeit entscheiden über den langfristigen Erfolg von Restaurationen.

ERFOLGREICHE RESTAURATIONEN MIT DER VALO™ X POLYMERISATIONSLEUCHTE

Dr. Stephan Münzhuber / Herrsching am Ammersee

Polymerisationsprozesse werden häufig stark unterschätzt. Wird nicht optimal geschichtet und polymerisiert, härten die Komposite in der Tiefe nicht adäquat aus. Die Folge sind geringere Haftwerte,

postoperative Sensibilitäten, Frakturen oder pulpitische Beschwerden. Im schlimmsten Fall müsste die Behandlung wiederholt werden.

Daher möchte ich mich bei der Wahl der Polymerisationsleuchte für das aus meiner Sicht bestmögliche Gerät entscheiden. Seit einigen Jahren vertraue ich auf die VALO™ LED-Leuchten von Ultradent Products.

Neben der klassischen VALO™ Lampe verwende ich das Nachfolgemodell VALO™ Grand, beide in der kabellosen Ausstattung. Im März 2023 auf der IDS in Köln wurde mir am Ultradent Products Stand die VALO X als neueste Entwicklung der Produktlinie vorgestellt. Diese weckte durch ihre neuen und verbesserten Funktionen sofort mein großes Interesse.

tente Leistung bei zahlreichen Oberflächen und Arbeitsabständen. Dies garantiert mir, kontinuierlich zuverlässige Ergebnisse zu erzielen. Die kurzen Impulse des Xtra Power Modus unterstützen die punktuelle Aushärtung, beispielsweise bei der Befestigung von Veneers.

Für eine elementare Zeitersparnis sorgt nicht nur die 12,5 mm **große Linse**, welche einen kompletten Molaren in einem Zyklus abdeckt, sondern auch **die verkürzte Belichtungszeit** von 10 Sekunden anstatt 20 Sekunden. Angesichts zahlreicher täglicher Einsätze ist dieser Faktor sehr erfreulich und schlägt langfristig auch wirtschaftlich positiv zu Buche.

Obwohl ich eine leistungsstarke OP-Leuchte sowie eine Lupenbrille mit Licht verwende, gibt es immer wieder Bereiche, welche nicht optimal ausgeleuchtet werden können. In diesen Fällen profitiere ich von den **Diagnosemodi** der VALO X Lampe. Ich habe jederzeit die Möglichkeit, die betroffenen Stellen zusätzlich mit Weißlicht auszuleuchten. Besonders approximal eröffnet mir diese Funktion eine noch detailliertere Sicht auf die Behandlungssituation und lässt mich beispielsweise Kompositreste, Risse oder Frakturen noch deutlicher erkennen. Die grazile Form und der extrem flache Kopf der VALO X ermöglichen mir zudem einen **mühelosen Zugang** zu den schwierigsten Bereichen.

Der Wechsel zwischen den einzelnen Modi ist smart gelöst. Ich kann entweder klassisch per Knopfdruck zwischen den



Produkt-USPs im Überblick

Die VALO X Lampe verfügt über zwei **Polymerisationsmodi** (Standard Power und Xtra Power), welche im Vergleich zu den Vorgänger-Leuchten weiter verfeinert wurden.

Der optimal gebündelte Strahl und die parallele Ausrichtung von divergenten Lichtstrahlen gewährleisten ein fokussiertes Arbeiten sowie eine konsis-

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

Modi hin- und herwechseln oder innovativ mit einer schnellen Bewegung der Leuchte in eine bestimmte Richtung. Nach einer kurzen Gewöhnungsphase ist dies eine sehr angenehme Option, welche mir das lästige Suchen nach Tasten und Bedienknöpfen erspart.

Nun hatte ich eingangs bereits erwähnt, dass auch die **Flexibilität** einer Polymerisationsleuchte eine große Rolle für mich spielt. Einerseits eröffnet mir die VALO X Lampe mit ihrem langlebigen Akku und als kabellose Variante eine große räumliche Flexibilität. Andererseits erweitern die fünf Zubehörlinsen meine Behandlungsmöglichkeiten.

Die beiden hilfreichsten Linsen sind für mich die **PointCure™ Lens** und die **Interproximal Lens**. Bei der punktförmigen Aushärtung von Veneers oder Keramik Inlays ist vor allem die PointCure™ Lens von Vorteil, da sie das Licht auf eine 2,5 mm kleine Öffnung konzentriert. Dadurch lässt sich völlig risikolos die Zahnseide durch die Approximalräume durchführen und somit können die überschüssigen Klebereste problemlos entfernt werden. Im Anschluss nehme ich die Linse ab und führe einen zweiten Polymerisationszyklus ohne Linse durch.

Überzeugung durch konstant hohe Qualität

In regelmäßigen Abständen ist es empfehlenswert, die Lichtleistung einer Polymerisationsleuchte zu überprüfen. Bei den VALO-Leuchten habe ich diesbezüglich nie negative Überraschungen erlebt, sondern konnte immer sicher sein, dass die notwendige Lichtintensität gegeben war, beziehungsweise sogar noch übertroffen wurde.

Als angenehme Nebenerscheinung überzeugt die VALO X Lampe mit ihrem kompakten, eleganten Design, welches sogar als puristisch bezeichnet werden kann. Ihre schlanke Form sorgt für einen reibungslosen Zugang zu allen Bereichen der Mundhöhle und eine ideale Sicht auf das Behandlungsfeld. Sie liegt angenehm und sicher in der Hand und ruft auch bei längeren Behandlungen keine Ermüdungserscheinungen hervor.

Fazit

Alles in allem hat mich die VALO X Lampe sehr überzeugt. Sie ist mit Abstand die beste Polymerisationsleuchte, die ich bisher genutzt habe. Sie bietet mir breit gefächerte Behandlungsmöglichkeiten in Kombination mit kurzen Belichtungszeiten und innovativen, perfekt aufeinander abgestimmten Handlungseigenschaften. Und das Beste: ich habe zu jeder Zeit die Sicherheit, zuverlässig ausgehärtete und langlebige Restaurationen zu erhalten. Was mehr könnte man sich wünschen?



DR. STEPHAN MÜNZHUBER

Vita:

- 1966 geboren
- 1986–1992 Studium der Zahnheilkunde an der LMU München
- 1992–1996 Assistenzzeit, Wehrpflicht als Stabsarzt, Praxisvertretungen
- 1995 Promotion
- 1997 Niederlassung in Herrsching am Ammersee
- Seit 2007 Praxisgemeinschaft Zahnärzte am See (Herrsching) mit ZA Christoph Neugebauer

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Tel.: +49 2203 3592-15
www.ultradentproducts.com

Das neue Aligner Journal.



Neues Wissen. Neue Perspektiven. Neues Journal.

Ersterscheinung im Oktober 2025.



Jetzt das AJ
vorbestellen

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

TESTIMONIAL // Die Puchheimer Familienzahnarztpraxis Gleau wird mit einer großen Portion Herzblut sowie Leidenschaft geführt und bietet exakt das, was der Name bereits vermuten lässt: Zahnmedizin von Familie zu Familie. In zweiter Generation geführt, setzt das Praxisteam auf bewährte Lösungen. Eine davon ist Orotol plus aus dem Hause Dürr Dental.

„DANK GUTER PFLEGE MIT OROTOL PLUS SIND WIR ALLE GEWINNER“

Maria Gleau / Puchheim

„In unserer Familienzahnarztpraxis sind wir aktuell drei Behandler sowie vier Zahnmedizinische Fachangestellte, zwei davon sind fortgebildete Hygienebeauftragte. Ich selbst bin gelernte Zahnarzthelferin und habe mich nach einigen Jahren Praxistätigkeit schlussendlich für ein Zahnmedizinstudium entschieden. Meine Ausbildung begann im Jahr 2003 – das Jahr, in dem ich erstmalig Kontakt hatte mit Orotol plus. Nun sind es 13

Jahre und ich kann mir nicht vorstellen, ein anderes Produkt zu verwenden.“

Kalkhaltiges Wasser als besondere Herausforderung

„Puchheim ist eine Stadt im oberbayerischen Landkreis Fürstenfeldbruck. Das Münchner Umland ist bekannt für sein kalkhaltiges Wasser, sodass wir hier ent-

sprechende Vorkehrungen treffen müssen, um den Werterhalt unseres Saugsystems positiv zu beeinflussen. Konkret nutzen wir Orotol plus und den MD 555 cleaner, angewendet im OroCup Pflegesystem. Das Produkt-Duo pflegt, reinigt, desinfiziert und deodoriert Sauganlage sowie Amalgamabscheider und trägt damit maßgeblich zur uneingeschränkten Funktion dieses Inventars bei. Die Sauganlage ist der zentrale Punkt der Praxis. Hätten wir sie nicht, könnten wir nicht arbeiten.“

Die Lösung: Keep it simple

„Orotol plus ist fest verankert in unserem Hygieneplan. Die Anwendung ist logisch, einfach und dadurch sehr sicher. Es nützt keinem, wenn zehn verschiedene Mitteln erst in einem Kanister zusammengebracht werden müssen und sich dadurch die Fehleranfälligkeit deutlich potenziert. Dann hat man als Praxisinhaber vielleicht monetär gespart, aber im Worst Case auch in puncto Sicherheit. Unsere Hygienebeauftragten schätzen

Zahnmedizin in zweiter Generation: Die Praxisinhaber Christian und Maria Gleau kombinieren Neues mit Bewährtem und haben sich auf Familienzahnheilkunde spezialisiert.



© Dürr Dental

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



© Dürr Dental

Zu einem bewährten Must-have zählt für das Praxisteam Orotol plus, angewendet im OroCup Pflegesystem. Dass Stühle und Sauganlage noch nie von Verstopfung oder Minderleistung betroffen waren, führt Familie Gleau auf die Dürr Dental Systemhygiene zurück.

insbesondere auch das von Dürr Dental zur Verfügung gestellte Material im Segment Praxishygiene. Hier wird mit großer eindeutiger Bildsprache gearbeitet, so dass die To-dos eindeutig erkennbar sind und leicht von der Hand gehen.“

... und jährlich grüßt der Servicecheck

„Im Rahmen der Serviceverträge mit unserem Depot werden Stühle und Sauganlage einmal jährlich genau unter die Lupe genommen. Noch nie gab es Beanstandungen, Verstopfungen oder eine Minderleistung – dies führe ich auf die kontinuierliche Nutzung von Orotol plus zurück. Erst kürzlich war es wieder einmal so weit und besagter Check wurde durchgeführt. Ich habe mir alles zeigen lassen: Rein optisch sah das auch für mich als Laie sehr sauber aus.“

Kaufentscheidung aus Verbundenheit und Überzeugung

„Wir sind ein Familienunternehmen mit Tradition und Zukunft und widmen uns

seit fast 40 Jahren den Bedürfnissen unserer kleinen und großen Patienten. Bezogen auf diesen Wertekodex kann ich sagen, dass die Entscheidung für das Orotol-System auch eine bewusste Entscheidung für den Hersteller Dürr Dental war und ist. Persönlich finde ich es schön, wenn etwas in Deutschland hergestellt wird, auch das Thema des persönlichen Miteinanders ist mir wichtig. Ich schätze es, einen konkreten Ansprechpartner zu haben und keine anonyme Kundennummer zu sein.“

„In Deutschland werden sehr hohe Anforderungen an uns als Praxen gestellt. Etwas in Deutschland herzustellen, bedeutet im Umkehrschluss folglich auch, sich an diesen Bedürfnissen zu orientieren. Nutzen wir alle doch daher auch die Produkte, die genau hierfür konzipiert wurden. Orotol plus ist auf uns zugeschnitten und dadurch einfach zu integrieren. Je einfacher und sicherer Hygiene gestaltbar ist, desto besser für alle daran beteiligten Akteure.“

DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com

Seid ihr auch
#ADDICTED



© Image by rawpixel.com

Wir sind es!
Nach News, News und
noch mehr News!

TESTIMONIAL // „Alle notwendigen Informationen auf einen Blick“ – das war einer der Gründe, warum Dr. med. dent. Mauro Amato, Endodontie-Spezialist aus Basel, auf der Suche nach einem neuen DVT-Gerät für seine Praxis war. Mit Seethrough Max von W&H ist er mit einem innovativen und wegweisenden System fündig geworden. Die hochauflösende 3D-Bildgebung des Geräts hat seine diagnostische Präzision und Behandlungsplanung, insbesondere bei komplexen Fällen, deutlich verbessert. Im Interview berichtet Dr. Amato wie diese fortschrittliche Technologie seine tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis effizienter gestaltet.

SEETHROUGH MAX – EIN ENTSCHEIDENDER FORTSCHRITT IN DER DIAGNOSE UND BEHANDLUNGSPLANUNG

Sarah Eder / Bürmoos

Dr. Amato, warum haben Sie sich als Experte für Endodontie für das DVT-System Seethrough Max von W&H entschieden?

Besonders bei komplexeren endodontischen Fällen liefert die 2D-Bildgebung nicht die erforderliche Informationstiefe.



1

„BEI DER AUFNAHME ENDODONTISCHER BILDER NUTZE ICH STETS DIE FREIE FOV-AUSWAHL IN DER SCOUT-VORSCHAU. GERADE BEI SEHR KLEINEN AUFNAHMEBEREICHEN IST DIESE FUNKTION HILFREICH. AUS MEINER SICHT IST EIN SCOUT-BILD IN SOLCHEN FÄLLEN UNVERZICHTBAR, UM EINE PRÄZISE UND QUALITATIV HOCHWERTIGE BILDGEBUNG ZU GEWÄHRLEISTEN.“

Das 3D-Imaging ermöglicht eine wesentlich umfassendere Betrachtung, weshalb ich gezielt nach einem DVT-System mit hochpräziser Bildgebungsmöglichkeit gesucht habe. Ich hatte die Gelegenheit, mit W&H zusammenzuarbeiten und gemeinsam streben wir danach, das gesamte Potenzial von Seethrough Max zu nutzen.

Verbessert die 3D-Bildgebung mit Seethrough Max Ihrer Meinung nach die diagnostische Genauigkeit?

Ja, absolut. Vor allem bei anspruchsvollen Fällen ist es entscheidend, das Problem dreidimensional visualisieren zu können.

Die Röntgenbilder sind außerordentlich scharf und detailreich und ermöglichen präzise Diagnosen sowie eine sorgfältige Behandlungsplanung. Auch die Kommunikation mit den Patient/-innen wird dadurch verbessert, da ich das Problem klar darstellen und die vorgeschlagene Behandlung erklären kann.

Das W&H DVT-System wurde entwickelt, um höchsten Komfort für Patient/-innen und Behandler/-innen zu gewährleisten. Wie waren Ihre bisherigen Erfahrungen mit der Patientenpositionierung?

Abb. 1: Dr. med. dent. Mauro Amato, Basel, Schweiz.

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



Abb. 2: Die Face-to-Face-Positionierung mit Seethrough Max vereinfacht die Interaktion zwischen Benutzer und Patient/-innen. – **Abb. 2:** Die Patientin wird für einen präzisen Scan in die optimale Position geführt.

Die Positionierung funktioniert ausgezeichnet. Ich schätze es, dass ich Patient/-innen direkt gegenüberstehen und Blickkontakt halten kann. Das hilft mir, die optimale Patientenposition für einen präzisen Scan zu ermitteln. Bei größeren Patient/-innen senke ich das Gerät einfach ab und die Behandlung kann in sitzender Position erfolgen. Ob im Stehen oder im Sitzen, ich hatte noch nie Schwierigkeiten, Patient/-innen mit diesem System zu positionieren.

Zusätzlich zur Hardware stellt Seethrough Max auch eine fortschrittliche Softwaretechnologie bereit. Wie bewerten Sie die Benutzerfreundlichkeit der Seethrough Studio-Software?

Die Software überzeugt durch ihre intuitive Bedienung. Die Benutzeroberfläche ist anwenderfreundlich gestaltet, sodass ich schnell auf die benötigten Werkzeuge und Ansichten zugreifen kann. Meine diagnostischen Fragestellungen sind klar definiert: Ist ein Wurzelkanal vorhanden? Liegt eine Fraktur in der Mitte der Wurzel vor? Zeigt sich eine Entzündung am

„SEETHROUGH MAX VERBESSERT MEINE DIAGNOSTISCHE PRÄZISION – BESONDERS BEI ANSPRUCHSVOLLEN ENDODONTISCHEN BEHANDLUNGEN, BEI DENEN EINE DREIDIMENSIONALE DARSTELLUNG ENTSCHEIDEND IST.“

Apex? Die Software ermöglicht es mir, die Bilder aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten und rasch und effizient die Antworten zu finden, die ich benötige.

Seethrough Studio bietet Funktionen wie die freie FOV-Auswahl in der Scout-Vorschau. Wie oft nutzen Sie diese Funktion?

Ich verwende diese Funktion bei jedem endodontischen Scan. Sie ist besonders wertvoll bei einem kleinen Sichtfeld. Meiner Meinung nach ist ein Scout-Bild in diesen Fällen unerlässlich, um optimale Ergebnisse in der Bildgebung zu erzielen.

Wie würden Sie Ihre Gesamterfahrung mit W&H beschreiben – von der Beratung über die Installation bis hin zur Schulung?

Der Support war wirklich hervorragend. Von der Installation und Einrichtung bis

hin zur laufenden Unterstützung bei Updates und Fragen war das W&H Team stets professionell und reaktionsschnell. Es war eine echte Partnerschaft, und ich schätze es sehr, wie wir uns gemeinsam weiterentwickelt haben.

Wie hat die Integration neuer Technologien, insbesondere die von Seethrough Max, Ihren Praxisalltag verändert?

Für herausragende zahnmedizinische Leistungen braucht es sowohl fundiertes Fachwissen als auch Spitzentechnologie. Das rasante Tempo, in dem innovative Lösungen entwickelt werden, ist beeindruckend, und Geräte wie Seethrough Max überschreiten die Grenzen dessen, was in der Zahnmedizin bisher möglich war – nicht nur in der Endodontie, sondern in sämtlichen Fachbereichen der modernen Zahnheilkunde. Präzise Bildgebung spielt eine entscheidende Rolle bei der Erken-

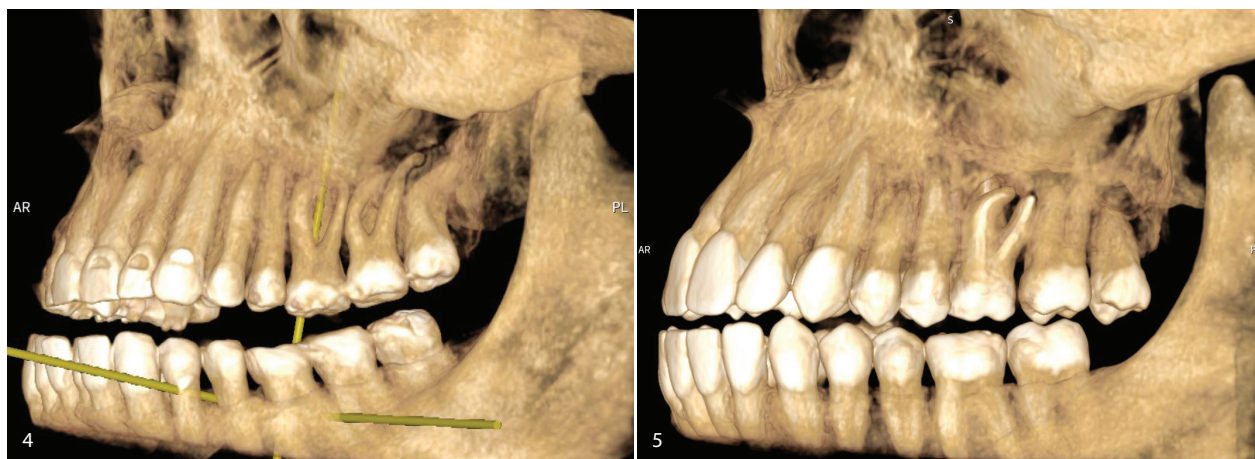


Abb. 4: Die 3D-Bildgebung bietet eine umfassende Betrachtung: Die Aufnahme zeigt eine apikale Läsion an Zahn 27 mit einer sehr langen und gekrümmten Wurzel. – **Abb. 5:** Apikale Läsion an Zahn 26 mit einem behandelten Wurzelkanal.

nung von Problemen und der Erstellung individueller Behandlungspläne.

Doch nicht nur die technische Leistungsfähigkeit überzeugt – auch das elegante Design des Geräts hinterlässt bei Patient/-innen einen bleibenden Eindruck. Sie zeigen sich häufig von der Technologie beeindruckt, und wenn ich erkläre, was wir tun und warum, schafft das Vertrauen und stärkt unsere Beziehung.

Mit welchen Schlagworten würden Sie Seethrough Max basierend auf Ihren bisherigen Erfahrungen Ihren Kolleg/-innen beschreiben?

Ich würde wie folgt zusammenfassen: intuitiv und einfach zu bedienen.

Zum Schluss noch eine persönliche Frage – was lieben Sie an Ihrem Beruf am meisten?

Ich arbeite mit Menschen, die oft Schmerzen oder Beschwerden haben. Es ist erfüllend, diese Schmerzen zu lindern und das Wohlbefinden verbessern zu können. Das ist der Grund, warum ich Zahnarzt geworden bin. Schon früh hat mich die Endodontie fasziniert und ich habe viele Notfälle behandelt, bei denen die Patient/-innen starke Beschwerden hatten. Mit meinem Know-how und den neuesten technischen Möglichkeiten strebe ich stets die bestmögliche Patientenversorgung an. Es motiviert mich jeden Tag, wenn ich sehe, wie meine Patient/-innen

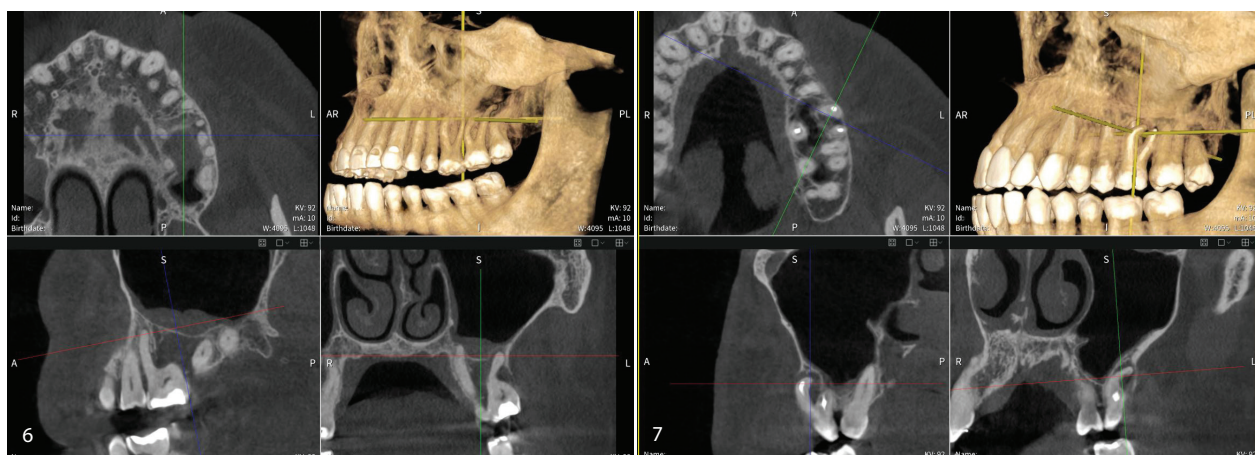
zufrieden und schmerzfrei nach Hause gehen können.

Danke für das Interview.

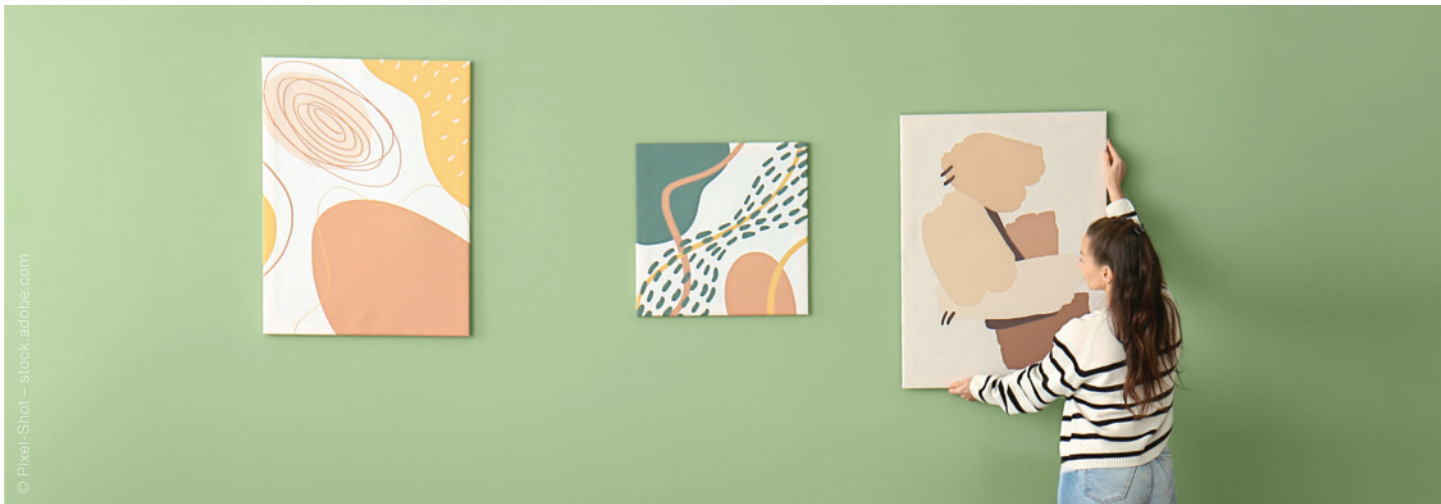
Fotos: © Dr. Mauro Amato

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

Abb. 6: Präzise Bildgebung mit Seethrough Max: Das Röntgenbild zeigt die Schwellung der Schleimhaut im Sinus maxillaris. – **Abb. 7:** Die hochauflösende 3D-Bildgebung zeigt die apikale Läsion an der gekrümmten mesiobukkalen Wurzel.



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



STUDIE // Kunstbetrachtung kann das psychische Wohlbefinden nachhaltig stärken – und das nicht nur im Museum, sondern auch in klinischen Kontexten. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle systematische Übersichtsarbeit eines internationalen Forscherteams. Die Studie, veröffentlicht im *Journal of Positive Psychology*, analysiert die Wirkung visueller Kunst auf das sogenannte eudämonische Wohlbefinden, also das Gefühl von Sinnhaftigkeit und persönlicher Entfaltung.

WIE KUNST IN DER ZAHNARZTPRAXIS DAS SEELISCHE WOHLBEFINDEN FÖRDERT

Katja Kupfer / Leipzig

Ein kurzer Blick auf ein Gemälde – und plötzlich fühlt man sich ein kleines Stück besser. Was vielen vielleicht wie ein persönliches Gefühl vorkommt, hat nun auch eine wissenschaftliche Grundlage: Eine neue Studie zeigt, dass das Betrachten von Kunst das seelische Wohlbefinden verbessern kann – und zwar unabhängig davon, ob man sich in einem Museum, einem Krankenhaus oder einem ganz alltäglichen Umfeld befindet.

Ein internationales Forscherteam aus Psychologinnen und Psychologen hat dazu insgesamt 38 Studien mit über 6.800 Teilnehmenden ausgewertet. Ihr Fazit: Kunst wirkt. Genauer gesagt, das bloße Anschauen von Kunst kann helfen, Lebenssinn zu spüren und persönliche Entwicklung zu fördern – zwei zentrale Aspekte dessen, was Fachleute als „eudämonisches Wohlbefinden“ bezeichnen. Dabei ist es unerheblich, ob es sich

um abstrakte Malerei, klassische Meisterwerke oder moderne Installationen handelt.

Für die Zahnmedizin eröffnet das ganz spannende Perspektiven. Denn die positive Wirkung zeigt sich nicht nur im Rahmen eines Museumsbesuchs. Auch in Kliniken, Wartezimmern, Behandlungsräumen oder in virtuellen Umgebungen kann Kunst ihre beruhigende, stabilisierende und inspirierende Kraft entfalten. Das gilt für Patienten genauso wie für das Behandlungsteam. Gerade in Zeiten, in denen psychosoziale Belastungen in der Praxis zunehmen und mentale Gesundheit mehr Aufmerksamkeit erhält, ist das ein starkes Argument dafür, Kunst gezielt in den Praxisalltag zu integrieren – als kostengünstige, niedrighschwellige Ressource mit großem Potenzial.

Die Forscher betonen zugleich, dass die bisherigen Studien sehr unterschiedlich aufgebaut waren. Um künftig aussa-

gekräftigere Vergleiche ziehen zu können, haben sie neue wissenschaftliche Standards für die Erforschung rezeptiver Kunsterfahrungen entwickelt (RAARR – Receptive Art Activity Research Reporting Guidelines). Die WHO spricht sich bereits seit Jahren dafür aus, kreative Ansätze stärker in die medizinische Versorgung einzubinden. Die aktuelle Übersichtsstudie könnte helfen, dieses Ziel mit solider wissenschaftlicher Grundlage weiter voranzubringen – und damit auch den Alltag in medizinischen Einrichtungen menschlicher zu gestalten.

Quelle: Trupp MD, Howlin C, Fekete A, Kutsche J, Fingerhut J & Pelowski M (2025). The impact of viewing art on well-being—a systematic review of the evidence base and suggested mechanisms. *The Journal of Positive Psychology*. DOI: 10.1080/17439760.2025.2481041.



LEONDA T

HERSTELLERINFORMATION // Es weht viel frischer Wind bei ULTRADENT: Gleich zwei brandneue Linien – LEONDA® & AQUILIA® – wurden auf der IDS 2025 gelauncht, dicht gefolgt vom Launch der ebenfalls brandneuen Linie ISARA® 1, speziell für die Kieferorthopädie. Drei erfolgreiche Produkteinführungen, ein knappes Jahr nach dem hundertjährigen Jubiläum des familiengeführten Unternehmens.

MIT LEICHTIGKEIT IN DIE ZUKUNFT

Julia Warkentin/Köln

Die neu konzipierte Generation an Behandlungseinheiten bildet einen weiteren Meilenstein in der Erfolgsgeschichte der Manufaktur für Behandlungseinheiten aus dem Münchner Süden, die seit ihrer Gründung für Innovation auf dem Dentalmarkt steht.

Die neuen Linien – die neue Leichtigkeit

Innovation prägt auch die drei neuen Linien: LEONDA, AQUILIA und ISARA

stehen für außergewöhnliche Ergonomie, mühelose Leichtgängigkeit und eine besondere technische Ausstattung. Das neu entwickelte Armsystem lässt sich mit feiner Präzision führen und sorgt gemeinsam mit der intuitiven Bedienoberfläche für fließende, ergonomische Abläufe – Leichtigkeit, die man spürt.

Wie stets bei ULTRADENT, wurden bei der Verarbeitung ausschließlich hochwertige und langlebige Materialien wie Stahl, Edelstahl, Messing, Aluminium und qualitativ hochwertige Kunststoffe verwendet.

LEONDA & AQUILIA – trägermontiert oder bodenmontiert

Die Linien LEONDA und AQUILIA unterscheiden sich in ihrem Grundaufbau: Die LEONDA ist eine trägermontierte Linie und hat eine parallel am Patientenstuhl verschiebbare Wassereinheit, die AQUILIA Linie hingegen ist bodenmontiert. Der weitere Aufbau ist bei beiden Linien gleich konzipiert. So sind LEONDA und AQUILIA in jeweils vier Modellen erhältlich: Modell T mit Schwebetisch, S mit Schwenkarm, F mit fahrbarem Zahnarztelement und X mit

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

Schwingensystem. Die unterschiedlichen Modelle können in der Ausstattung Basis oder Pro gewählt werden und bieten weitere Ausstattungspakete (Komfort und Ultra HD) an. Diese klare Strukturierung gibt Orientierung bei der Wahl der persönlichen Behandlungseinheit.

Da beide Linien für die Team- und Alleinbehandlung konzipiert sind, können sie besonders flexibel eingesetzt werden. Die kurze Stuhlbasis erlaubt außerdem ein freies Unterfahren des Patientenstuhls und bietet, auch dank eines verlängerten Arms für die Absaugung, viel Raum für ein Behandeln in den Positionen zwischen 9 und 13 Uhr.

ISARA – speziell für die Kieferorthopädie

Auch die speziell für die Kieferorthopädie entwickelte Linie ISARA ist bis ins kleinste Detail durchdacht – für ein unkompliziertes und sicheres Bedienen auf höchstem Niveau. Sie ist mit erweiterten Anschlussmöglichkeiten für KFO-Behandlungsinstrumente ausgestattet und bietet zahlreiche optionale Komponenten. Die neue Behandlungseinheit zeichnet sich durch besondere Ergonomie und einzigartigen Komfort für kieferorthopädische Behandlungen in allen Positionen zwischen 9 und 13 Uhr aus.



AQUILIA X

Design und Individualität

Auch in Fragen des Designs sind die neuen Linien LEONDA, AQUILIA und ISARA zukunftsweisend. Die schlanke Form der Behandlungseinheiten mit fließender Linienführung, kurzer Stuhlbasis und flacher Rückenlehne zeigt, wie sich Leichtigkeit und Komfort perfekt ergänzen.

Das sehr weiche und bequeme Polster bietet in der Loungeversion zusätzlichen Sitz- und Liegekomfort, ebenso wie die bequeme Rückenlehne mit optimaler Breite. Verschiedene bewegliche Kopfstützen stehen zur Wahl. Da Individualität bei ULTRADENT keine Grenzen kennt, wurde pünktlich zum Launch der neuen Linien auch die große Vielfalt an Polsterfarben um neue Polsterfarben in Pastell-Tönen ergänzt, die gerade voll im Trend liegen – darunter Pfirsich und Mint. In der Individualausstattung ist eine Lackierung in allen RAL-Classic-Farben möglich, sowohl für den kompletten Behandlungsplatz als auch als Teillackierung.

So bleibt auch in Fragen der individuellen Gestaltung der persönlichen Behandlungseinheit kein Wunsch offen.



ISARA 1

ULTRADENT DENTAL-MEDIZINISCHE
GERÄTE GMBH & CO. KG
www.ultradent.de

PRAXISPORTRÄT // Als Dr. Thomas Kern im Mai 2024 die Neugründung seiner kieferorthopädischen Praxis in Alsdorf plante, stand für ihn fest: Er wollte mehr als eine rein funktionale Arbeitsumgebung – eine Praxis, die Kinder, Jugendliche und Erwachsene gleichermaßen anspricht: modern, farbenfroh und funktional zugleich.

KFO-PRAXIS MIT KONZEPT UND CHARAKTER

Alina Branciforti / Köln

Der Weg zur eigenen Praxis war alles andere als einfach. Die ausgewählte Fläche im Erdgeschoss, zentral gelegen zwischen Innenstadt und Schulen, brachte planerische Herausforderungen mit sich: keine Wand im rechten Winkel, wenig Tageslicht im hinteren Bereich und mit 170 Quadratmetern eigentlich zu klein für das langfristige Konzept.

Nach einem ersten, wenig überzeugenden Kontakt mit einem Depot fand Dr. Kern schließlich in dental bauer GmbH Köln den passenden Partner für sein Projekt. Gemeinsam entstand Schritt für Schritt ein durchdachtes Praxiskonzept.

Planung mit Weitblick

Schon zu Beginn war klar, dass die Praxis nicht nur für den Moment, sondern für die Zukunft gedacht sein musste. Dr. Kern sicherte sich daher direkt die Option auf eine angrenzende Fläche mit weiteren 300 Quadratmetern – um später erweitern zu können, ohne den Standort zu wechseln.

„Wir wollten ein Konzept, das in zwei Phasen funktioniert: zunächst kompakt, später auf der Gesamtfläche“, beschreibt Dr. Kern den Ansatz. So entstand auf 170 Quadratmetern ein funktionaler Grundriss mit sanften Rundungen, klarer Wegführung und

clever genutzten Flächen. Zwei Behandlungszimmer und ein Beratungsraum bilden den Startpunkt; langfristig sind bis zu zehn Räume vorgesehen.

Flexible Räume, klare Struktur

Das Konzept trennt künftig die Behandlungsschwerpunkte: Während Kinder und Jugendliche in der neuen Fläche betreut werden, bleibt die Erwachsenenbehandlung im jetzigen, dann ruhigeren Bereich. Diese modulare Struktur ermöglicht effiziente Abläufe und ein klares, zielgruppenorientiertes Design.

Abb. 1: Eingangs- und Empfangsbereich. – Abb. 2: Behandlungszeile.



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



Abb. 3: Laborschrank. – Abb. 4: Röntgenraum.

Auch spätere Nutzungsänderungen wurden vorausschauend mitgedacht – etwa die Erweiterung des Labors, die Umwandlung des Eingangsbereichs in ein Büro oder die Vergrößerung des Aufbereitungsraums. Selbst der Empfangstresen ist mobil konstruiert und kann später in die neue Fläche umziehen und dort verdoppelt werden.

Um Baukosten zu sparen, wurden keine teuren runden Türen eingeplant. Stattdessen setzte man die Wände leicht zurück, so dass Standardtüren verwendet werden konnten.

Technik mit Köpfchen

Besonders stolz ist Dr. Kern auf das kompakte Labor, das gemeinsam mit dentalbauer GmbH entwickelt wurde. „Es sollte kein Provisorium werden, sondern eine echte Lösung, die sowohl digital als auch analog funktioniert“, sagt er. Da der Raum begrenzt war, entstand ein in sich geschlossener Laborschrank mit direkter Abluft der Partikelemissionen nach draußen. Er ist mit Materialschubladen ausgestattet und über eine separate Druckluftleitung mit 9 bar versorgt – funktional, sicher und sauber.

Licht, Farben und Identität

Auch die Gestaltung trägt die Handschrift eines klaren Konzepts. Statt steril und weiß setzt die Praxis auf kräftige Farben, die Lebensfreude ausstrahlen – besonders für junge Patientinnen und Patienten. Indirekte Lichtvouten greifen die Rundungen der Architektur auf, während eine große Ringleuchte den zentralen Flur- und Empfangsbereich betont.

Kleine Details schaffen Wiedererkennung: farbenfrohe Mäppchen, Stifte, Aufkleber und Radierer mit Melonenmotiv begleiten die Kinder nach Hause – und machen Lust auf den nächsten Termin. Das farbenfrohe Erscheinungsbild zieht sich von der Innenarchitektur über das Corporate Design bis zur Außenwerbung. Das Ergebnis: ein klarer Markenauftritt und stetig steigender Patientenzulauf.

Fazit

Die Praxis Dr. Kern in Alsdorf zeigt, dass ein gelungenes Praxiskonzept weit über die Gestaltung hinausgeht. Hier verbinden sich kluge Planung, technische Präzision und emotionales Design zu einem

Gesamterlebnis, das funktional überzeugt und zugleich Haltung zeigt.

Ein Beispiel dafür, wie aus einer komplexen Grundfläche eine moderne kieferorthopädische Praxis entstehen kann – mit Konzept, Charakter und viel Liebe zum Detail.

Abb. 5: Dr. Thomas Kern.



DENTAL BAUER GMBH
www.dentalbauer.de

HERSTELLERINFORMATION // Die richtige Sitzposition reduziert nicht nur signifikant Rückenschmerzen, sondern erhöht auch die Präzision und Geschicklichkeit, wie durch nachfolgende Studie ermittelt wurde. Mittels Oberflächen-Elektromyografie wurde die Funktion der oberen Gliedmaßen auf einem Bambach Sattelsitz mit der auf einem konventionellen Arbeitsstuhl verglichen.

VERBESSERTE PRÄZISION IM ARBEITSALLTAG DURCH EINE GESÜNDERE SITZPOSITION

Amar Gandavadi, Jill Rasay, Gill James / Birmingham

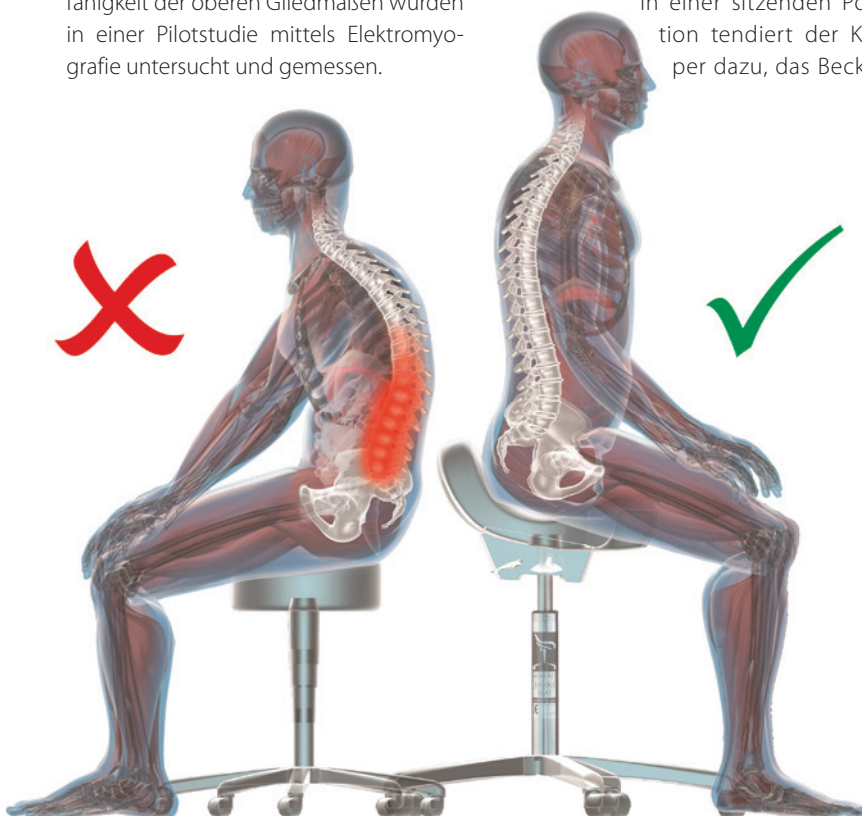
Rückenschmerzen oder eine eingeschränkte Funktion des Oberkörpers sind oft die Konsequenz einer inadäquaten Sitzposition oder eines ergonomisch unzureichenden Stuhls. Die eingeschränkte Funktion bzw. die reduzierte Leistungsfähigkeit der oberen Gliedmaßen wurden in einer Pilotstudie mittels Elektromyografie untersucht und gemessen.

Untersucht wurden zwei unterschiedliche Sitzhaltungen und die Auswirkung auf die Muskelaktivierung bzw. die Fähigkeit zur Ausführung einfacher Geschicklichkeitsübungen in den oberen Gliedmaßen bei gesunden Probanden.

In einer sitzenden Position tendiert der Körper dazu, das Becken

nach hinten zu kippen, um Verspannungen der Oberschenkelmuskulatur auszugleichen.¹ Eine solche Drehung des Beckens zieht eine Beugung der Lendenwirbelsäule nach sich. In dieser Position sind die Muskeln entspannt und das Körpergewicht wird von passiven Strukturen wie den Wirbelsäulenbändern getragen. Das Sitzen in einer solchen Position geht mit einem Anstieg des intradiskalen Drucks einher.²

Langes Sitzen führt nachweislich zur Entstehung von Schmerzen im unteren Rückenbereich.³ Das Sitzen in einer nach vorne gekippten Beckenposition gewährleistet dagegen die Stabilität des Beckens,⁴ die für die dynamische Bewegung der Wirbelsäule und der oberen Gliedmaßen notwendig ist.⁵ Das Sitzen mit nach vorne geneigtem Becken fördert die natürliche Lumbalkrümmung und kann den Druck auf die Bandscheiben minimieren.⁶ In der Studie wurde zur Aufzeichnung der elektrischen Aktivität der paraspinalen Muskeln eine Oberflächen-Elektromyografie (OEMG) verwendet. Die Probanden mussten in zwei unterschiedlichen Sitzpositionen die Funktion ihrer oberen Gliedmaßen mithilfe eines einfachen Drahtspiels unter Beweis stellen. Hierbei musste ein



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



Metallring entlang des Drahtes bewegt werden. Sowohl die Fehlerrate als auch die OEMG-Messung ($P = 0,008$) wurden signifikant von der Sitzhaltung beeinflusst. Bei den Probanden mit nach hinten geneigter Beckenposition wurde eine schlechtere Leistung festgestellt, während bei den Probanden auf dem Bambach-Sattelsitz die Fehlerquote sank und der OEMG-Wert anstieg. Die Studie legt nahe, dass das Sitzen in einer nach vorne geneigten Beckenposition nicht nur eine gesündere Arbeitshaltung fördert, sondern auch die Leistungsfähigkeit der oberen Gliedmaßen verbessert.

Der vollständige Artikel ist im *International Journal of Therapy and Rehabilitation*

(Vol. 12, No. 11 Clinical, Effect of two seating positions on upper limb function in normal subjects) im Internet zu finden.

¹ Pheasant S (1996). Bodyspace: Anthropometry, Ergonomics and the Design of Work. 2nd edn. Taylor and Francis, London: 60–75.

² Nachemson A (1975). Towards a better understanding of low-back pain: a review of the mechanics of the lumbar disc. *Rheumatol Rehabil* 14: 129–43.

³ Magora A (1972). Investigation of the relation between low back pain and occupation. 3. Physical requirements: sitting, standing and occupation. *Ind med Surg* 41(12): 5–9. – Wilder DG, Pope MH (1996). Epidemiological and aetiological aspects of low back pain in vibration environments—an update. *Clin Biomech* 11(2): 61–73.

⁴ Reissner F (1972). The dynamic sitting posture. *Quintessenz* 4: 73–80.

⁵ Nwaobi OM (1987). Seating orientations and upper extremity function in children with cerebral palsy. *Phys Ther* 67(8): 1209–12.

⁶ Keegan JJ (1953). Alterations of the lumbar curve relative to posture and seating. *J bone Joint Surg* 35A: 589–603. – Mandal AC (1981). The seated man (homo sedens): the seated work position, theory and practice. *Appl Ergon* 12(1): 19–26.

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG
Ackerstraße 1
47269 Duisburg
www.hagerwerken.de

ANZEIGE

Wir sind aus den 90ern.

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



LERNEN SIE UNSER PORTFOLIO KENNEN



PRAXISPORTRÄT // Von der Vision zur Praxis: Wie Dr. Sümeyye Kozan und Dr. Feride Gencer gemeinsam mit dental bauer GmbH ihren Traum von der eigenen Zahnarztpraxis realisierten.

EINE DENTALE OASE MITTEN IN DÜSSELDORF

Alina Branciforti / Köln

Die beiden Ärztinnen waren seit 2022 auf der Suche nach einer geeigneten Fläche, um eine eigene Zahnarztpraxis zu gründen. Räumlichkeiten für zehn Behandlungszimmer wurden im Raum Düsseldorf gesucht, die das ganze Spektrum an Zahnheilkunde abbilden sollten. Während Dr. Sümeyye Kozan ihren Schwerpunkt auf die Behandlung erwachsener Patientinnen und Patienten legt, ist Dr. Feride Gencer auf Kinderzahnheilkunde spezialisiert. „Unser Ziel ist es, eine Praxis zu schaffen, die sowohl für Erwachsene als auch Kinder ein Ort des Vertrauens und der menschlichen Wärme ist.“

Vom leeren Gewerbekomplex zur Wohlfühlpraxis

Nachdem die erste mögliche Praxisfläche nach monatelangen Mietverhandlungen platzte, gelang es zusammen mit dem Existenzgründer- und Planungsteam von dental bauer GmbH ein schlüssiges Kon-

zept für eine leerstehende Fläche in einem Gewerbekomplex zu erarbeiten. Die hellen, bereits entkernten Erdgeschossräume boten ideale Voraussetzungen für das Vorhaben. Auf den 550 m² gab es bei der Planung kaum Einschränkungen durch den Bestand. Im nächsten Schritt galt es, die finanziellen und planerischen Grundlagen zu schaffen. Die Baukosten mussten im Detail kalkuliert werden – ebenso das dentalspezifische und nicht dentalspezifische Einrichtungsvolumen inklusive Investitionen für Beleuchtung, Möbel, EDV, Werbung und die digitale Infrastruktur der Praxis. Auch hier waren die Mietvertragsverhandlungen lang. Ein sorgfältiger Prozess, bis die Banken, Vermieter und Mieter ihr finales „Ja“ zu dem Projekt gaben.

In dem bereits zum Teil ausgebauten Gebäude entstand zu dem Zeitpunkt im Innenhof eine regelrechte grüne Oase mit groß angelegtem Teich, einer kleinen Brücke und Außengastronomie. Die Idee für die spätere Namensgebung der

Praxis. Die Gesamtfläche im Erdgeschoss umfasst rund 550 m², wovon im ersten Bauabschnitt nur 330 m² vollständig ausgebaut wurden – eine bewusste Entscheidung, um die hohen Baukosten in der Startphase zu minimieren. Diese erste Umsetzung des Teilbereiches dauerte vier Monate bis zur fertigen Einrichtung.

Architektur trifft Funktionalität

Der Grundriss wurde konsequent auf die Bedürfnisse einer modernen Mehrbehandlerpraxis abgestimmt. Die lange Ganzglasanlage entlang der Straßenseite bietet genügend Tageslicht für zehn Behandlungszimmer, wobei davon zwei dauerhaft für Prophylaxe, zwei für die Kinderzahnheilkunde, fünf für Erwachsenenbehandlungen und am Ende des langen Flures, im ruhigeren Teil der Praxis, ein Eingriffsraum mit separatem Aufwachraum entstehen sollen. Bis auf die

Abb. 1: Flur. – Abb. 2: Empfangsbereich. – Abb. 3: Kurz warten.



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



Abb. 4: Mitarbeiterbereich. – Abb. 5: Kinderbehandlungszimmer.

zwei Prophylaxe-Zimmer werden alle Räume mit Kleinröntgengeräten ausgestattet. Zur Oase im Innenhof hin orientieren sich das Erwachsenen – sowie das Kinderwartezimmer.

Besondere Wertschätzung erhalten bereits beim Praxiskonzept die zukünftigen Mitarbeiter. Sie bekommen den schönsten Raum der Praxis als Aufenthaltsraum. Der großzügige Bereich wird durch die hohen Decken und die eigene Terrasse Teil der dentalen Oase, nicht nur für Patienten. Daneben ist Platz für einen großen Laborbereich, der allerdings im ersten Bauabschnitt noch nicht ausgebaut worden ist, ebenso wie der Bürobereich mit separatem Personaleingang. Zurzeit dienen zwei Behandlungszimmer als Interimslabor und Büro. Die Funktionsräume wie der Röntgenraum, das Back Office, Lager oder der Beratungsraum sind im innenliegenden Teil der Fläche angeordnet.

Schräg gestellte Wände entlang der Behandlungszimmer sorgen für rhythmische Bewegung und brechen die geradlinige Form des Flures auf. Glaswände leiten Tageslicht tief in die Praxis und schaffen eine helle, moderne und freundliche Atmosphäre. Durch die

Schrägen wird zusätzlicher Lagerraum in den Behandlungszimmern integriert.

Farb- und Designkonzept

Das Farbkonzept wurde in enger Abstimmung mit der Corporate Identity der Praxis entwickelt. Ein tiefdunkles Grün überzeugt durch Ruhe und Eleganz. Akzente in Schwarz – bei Griffen, Leuchten und Polstern – sowie dezente goldene Beschriftungen und Details verleihen dem Erscheinungsbild eine hochwertige Note und nehmen gestalterisch Bezug auf die Fassade des Gebäudes.

Runde Leuchten in den Tönen Schwarz, Grün und Gold lockern die Geradlinigkeit des Flurs auf. Individuell gefertigte Möbel, etwa eine vom Möbelbauer integrierte Spielekonsole mit Decken-TV im Kinderbehandlungsraum, schaffen Identität und Wiedererkennungswert.

Ein ganzheitliches Konzept aus einer Hand

Von der individuellen Grundrisskonzeption, der Fachplanung über die dental-spezifische Ausstattung bis hin zu Möbeln, Be-

leuchtung und Farbgestaltung – alle Schritte wurden von dental bauer geplant, begleitet und umgesetzt.

So entstand inmitten Düsseldorfs eine Praxis, die nicht nur durch Funktionalität überzeugt, sondern vor allem durch Atmosphäre, Architektur und menschliche Wärme: eine echte dentale Oase für Patientinnen, Patienten und das gesamte Praxisteam.

Abb. 5: Dr. Sümeyye Kozan und Dr. Feride Gencer.



DENTAL BAUER GMBH
www.dentalbauer.de

BVD AKTUELL // Im Mai 2025 wurde Jochen G. Linneweh zum Präsidenten der Association of Dental Dealers in Europe (ADDE) gewählt. Ein Aufgabenbereich, der Linnewehs Tätigkeit als amtierender Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V. ergänzt sowie dessen Expertise für die Dentalbranche ideal erweitert. Im Interview mit der Redaktion zieht er Bilanz über die aktuellen Herausforderungen auf nationaler sowie europäischer Ebene und gibt Einblicke in die zurückliegenden Monate im neuen „Doppel-Amt“.



„DER QUALIFIZIERTE FACHHANDEL BRAUCHT KLARE, PRAKTIKABLE REGELN STATT ÜBERMÄSSIGER BÜROKRATIE – NATIONAL WIE EUROPÄISCH“

Herr Linneweh, wie steht es aktuell um den ADDE?

Der ADDE feierte im Jahr 2024 sein 60-jähriges Jubiläum. Doch anstatt an Ruhestand zu denken, muss der Händlerverband angesichts der turbulenten politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen, die den nationalen und internationalen Dentalmarkt beeinflussen, eine Revitalisierung erfahren. Kurzum: Der ADDE hat heute mehr Aufgaben als in der Vergangenheit und lebt von den Impulsen und der Umsetzung der gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder. Wichtige Ziele sind dabei der intensivierte Dialog mit dem europäischen Herstellerverband FIDE sowie die gemeinsame Stärkung der Interessenvertretung in Brüssel.

Mit welchen Visionen und Aufgaben haben Sie Ihre Amtszeit angetreten?

Vor gut zwei Jahren war die Euphorie im BVD-Vorstand groß, dem ADDE wieder beizutreten. Unser Ziel: die gemeinsamen Interessen des Dentalfachhandels auf europäischer Ebene zu definieren und grenzübergreifend zu bündeln. Im Vordergrund steht die partnerschaftliche Kommunikation mit der Dentalindustrie – den Herstellern, die ihre Produkte über den Handel vertreiben. Diesen Dialog praktizieren wir in Deutschland erfolgreich: Namhafte, handelstreue Herstellerfirmen sind kooperierende Mitglieder im BVD. Auf dieser Augenhöhe fördern wir den offenen Austausch.

Mit meiner Wahl zum europäischen Präsidenten ist die Erwartung verbunden, dass sich der Wunsch der europäischen Dentalhändler nach Kommunikation in Gang setzt, um Unternehmensvorteile zu generieren. Ein Verband gibt zwar Im-

pulse und definiert Positionen, aber der Erfolg wird ausschließlich durch die proaktive Mitwirkung all seiner Mitglieder generiert.

Fest steht: Der europäische Dentalmarkt zählt weltweit zu den bedeutendsten. Es gibt eine große Zahl thematischer Schwerpunkte, bei denen ein gemeinsam formuliertes europäisches Interesse vieles erleichtern könnte. Auf die gemeinsame europäische Bühne gehören:

- Das **Desinteresse der Politik** an der Zahnmedizin und dem eng verknüpften Dentalmarkt.
- **Überzogene Regularien und Bürokratie** (wie die MDR), die Prozesse erschweren, verteuern und zum Marktaustritt wichtiger Produkte führen.
- **Fachkräftemangel:** Fachliche Fortbildung von Mitarbeitern aus Handel

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

„IM ZENTRUM DER NÄCHSTEN ADDE-SITZUNG STEHT DAS ZIEL, DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM EUROPÄISCHEN HERSTELLERVERBAND FIDE SIGNIFIKANT ZU INTENSIVIEREN.“

und Industrie, um die Entwicklung zu stoppen.

- Die **unkontrollierbare Zunahme dentaler Produkte aus Asien** (ohne Zulassung oder als Plagiat), die europäische Akteure bedrohen.
- **Organisation** regionaler Fachmessen, Schulungs- und Fortbildungsforen.

Sie betonen die Wichtigkeit der internen Organisation: Inwiefern dient die „verlässliche Agilität“ des BVD als Vorbild für den ADDE? Und wie gelingt es dem Verband, die Kräfte der Mitglieder zu bündeln?

Um sich den genannten Themen auf europäischer Ebene mit Nachdruck zu widmen, bedarf es der Bereitschaft zur Mitwirkung aller Teilnehmer und eines offenen Dialogs, um gemeinsam Kräfte zu bündeln.

In Deutschland haben wir im BVD intensiv an der Erneuerung der inneren Organisation gearbeitet. Die enge Zusammenarbeit in Vorstand, Präsidium und Geschäftsführung ist von verlässlicher Agilität geprägt. Unsere Erfahrungen teilen wir gern mit europäischen Kollegen.

Ein Branchenverband vereint Firmen, die im Wettbewerb stehen. Doch während qualifizierter Wettbewerb den Markt belebt, gibt es selbst unter strengsten Mitbewerbern gemeinsame Ansätze. Die unternehmerischen Themen sind inhaltlich meist identisch. Auf Verbandsebene können Schnittstellen definiert werden, die die Arbeit im eigenen Unternehmen erleichtern und Vorteile generieren. Es gilt der Grundsatz: Wer ein großes Schiff alleine rudert, verliert schnell die Kraft und die Freude an der Herausforderung.

Der Dentalhandel zeichnet sich durch intensiven Wettbewerb aus. Was motiviert die BVD-Mitglieder zur Zusammenarbeit?

Dazu zwei aktuelle und konkrete Beispiele für Branchenlösungen innerhalb des BVD:

- Trotz strengen Wettbewerbs konnte die **Versorgungssicherheit** von Praxen und Labors gesichert werden: Nach

einem schmerzhaften Cyberangriff war die logistische Versorgung eines großen Fachhändlers komplett ausgefallen. Mit einer Sofortmaßnahme stellte ein Konkurrent **innerhalb von 24 Stunden** die Versorgung der Kunden seines Mitbewerbers sicher. Gewinner waren nicht nur Patienten und Praxen, sondern auch die Hersteller, da die Waren über den Fachhandel zum Anwender kamen.

- Ein anderes Beispiel ist die Initiative der Verbandsmitglieder, **Leistungsmerkmale für technischen Service** festzulegen. Dabei geht es um selbst definierte **qualitative Standards** für alle Leistungen im technischen Service. Dies bietet Herstellern und Praxisbetreibern eine **sichere, geprüfte Leistung**, dokumentiert durch den personifizierte Ausweis des Servicetechnikers.

Parallel zur dentalen Leitmesse in Paris, dem French Dental Association Annual Meeting (ADF), findet Ende November die nächste Sitzung des ADDE statt. Welche Themen werden Sie sich dort vornehmen?

Im Zentrum der nächsten ADDE-Sitzung steht das Ziel, die Zusammenarbeit mit dem europäischen Herstellerverband FIDE signifikant zu intensivieren. Dies ist entscheidend, um die Interessen des Dentalhandels und der Industrie auf europäischer Ebene gemeinsam und schlagkräftiger vertreten zu können.

Um die europäische Dimension zu vervollständigen, haben wir bei Tamara Fayolle, Vizepräsidentin des ADDE und Vorstandsmitglied (CODIR, Frankreich), nach einem Statement zur Situation in einem weiteren wichtigen EU-Dentalmarkt gefragt.

Tamara Fayolle: Die Revitalisierung des ADDE ist angesichts der Herausforderungen durch überzogene Regularien wie die MDR und die Zunahme nicht konformer Produkte aus anderen Ländern absolut notwendig. Wir als französische Händler- und Herstellervereinigung Comident



Jochen G. Linneweh ist ein deutscher Unternehmer. Nach einer selbstständigen Tätigkeit in der Zahntechnik übernahm er 1988 als geschäftsführender Gesellschafter den Dentalfachhändler dental bauer und entwickelte das Unternehmen im Laufe von Jahrzehnten zu einer Firmengruppe mit nationaler und internationaler Bedeutung. Seit 2024 ist Jochen G. Linneweh für die Unternehmensgruppe beratend tätig. In ehrenamtlicher Funktion vertritt Linneweh als Präsident die Interessen des BVD (Bundesverbandes Dentalhandel) und seiner kooperativen Industriepartner, ferner ist er auf europäischer Ebene Präsident des ADDE (Association of Dental Dealers in Europe).

dienen bereits als gefragter Ansprechpartner für Behörden und Politik, da wir die gesamte Wertschöpfungskette abdecken. Die Einhaltung strenger europäischer Vorschriften erfordert die enge, komplementäre Zusammenarbeit aller Wirtschaftsakteure, um die notwendigen Sicherheitsstandards für Gesundheitsprodukte zu gewährleisten. Aktuell führen wir eine monatelange Sensibilisierungskampagne gegen die Risiken nonkonformer Produkte durch. In Kooperation mit der ADF klären wir Praktiker auf Kongressen auf, wie nicht konforme Produkte identifiziert werden können. Der ADDE unterstützt diese nationalen Initiativen entschlossen, um die Qualität des europäischen Marktes zu sichern und illegale Praktiken zu bekämpfen.

Herzlichen Dank für Ihre Zeit und Ihr wertvolles Branchenengagement!

BVD AKTUELL // Mit dem Hersteller MANI erhält der BVD weitere Verstärkung im Bereich der Kooperativen Mitglieder und freut sich, einen neuen Teamplayer rund um die Förderung der Zusammenarbeit in der Dentalbranche gewonnen zu haben. Eine Homestory über MANI MEDICAL GERMANY und vier Jahrzehnte fundierte Erfahrung im Dentalbereich.

KNETEN, RÜHREN, FORSCHEN: MANIS ERFOLGSREZEPT FÜR STARKE DENTALPRODUKTE

Marcus Hoffmann / Köln

Abgesehen von den spezifischen Zutaten spielen bei der Herstellung perfekter Komposite wie in einer guten Küche auch das richtige Kneten und Rühren eine wichtige Rolle. Für eine gute Dentalrezeptur benötigt man:

- Tolle Mitarbeiter
- Glaspulver
- Diurethandimethacrylat

- Siliziumdioxid
- Tricyclodecandimethanoldimethacrylat
- Viel Liebe und Erfahrung

Moment! Natürlich ist das komplexer als man denkt. Bei MANI MEDICAL am Standort Rosbach vor der Höhe nahe Frankfurt am Main werden seit über 40 Jahren Rezepturen für die stärksten Komposite, Bon-

der, Bleichgele und vieles mehr für den internationalen Dentalmarkt entwickelt.

Stark mit eigenen Marken

Jede Rezeptur wird im 16-köpfigen F&E Team auf Herz und Nieren geprüft. Erst wenn alle Parameter stimmen, folgt die

Abb. 1: Modern ausgestattetes Labor für umfassende Qualitätskontrollen. – **Abb. 2:** Präzise Überwachung der Aushärtung für zuverlässige Ergebnisse. – **Abb. 3:** Strenge Qualitätsprüfung jeder Produktionscharge sichert gleichbleibende Produktqualität. – **Abb. 4:** Vielfältige Spezialgeräte ermöglichen exakte Analysen und Messungen. **Abb. 5:** Mehrere Komponenten werden kontinuierlich gerührt und zu einer homogenen Masse verarbeitet. – **Abb. 6:** Lückenlose Kontrolle mittels Röntgentechnologie zur Sicherstellung der Produktintegrität.



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



Abb. 7: Präzise und hygienische Abfüllung der Produkte in Spritzen direkt vor Ort. – **Abb. 8:** Jedes Produkt wird gelabelt und per Hand sorgfältig verpackt. – **Abb. 9:** Unser Lager- und Logistikteam sorgt für einen schnellen Transport.

regulatorische Zulassung und das Produkt wird für die Massenproduktion vorbereitet.

Das hauseigene Qualitätssicherungsteam begleitet dabei jeden Schritt und testet die Produkte auf alle möglichen Parameter. Hier wird nichts dem Zufall überlassen!

Hat es das Produkt in die Produktion geschafft, so beginnt hier die „Großküche“, zu werkeln. Wer nun glaubt, es sei alles automatisch, der irrt. Mit viel Liebe zum Detail starten die „Köche“ die Produktion. Fun Fact: Es gibt bei MANI tatsächlich einige Mitarbeiter, die eine Ausbildung im Bereich Backhandwerk haben.

Komposit-, Bonding- und Whitening-Produktlinien

Kommen wir zum Backvorgang – die genaue Herstellung bleibt Betriebsgeheimnis. Aber so viel kann verraten werden: Es ist ein komplexer Prozess, der aus vielen kleinteiligen Schritten besteht. Schließlich sprechen wir hier von chemischen Reaktionen, die sauber ausgeführt werden müssen, um zum perfekten Ergebnis zu gelangen.

MANI präsentiert sich mit drei neuen Produktlinien MANIFill für die Komposite, MANIBond für die Bonder und MANIShine für die Bleaching-Produkte.



Und so sieht das fertige Produkt aus. Hier ist das MANIFill Flow V zu sehen. Eines der vielen Komposite, die MANI zu bieten hat.

„Bei uns ist in jeder Verpackung drin, was auch draufsteht – denn wir prüfen jede Charge. In der Herstellung von Kompositen kann es immer mal zur Blasenbildung kommen. Da wir großen Wert darauf legen, dass in unseren Produkten keine Blasen sind und die angegebene Füllmenge auch beim Kunden landet, werden alle Kartuschen vor Befüllung der Spritzen und Kompulen einmal geröntgt. Der Aufwand lohnt sich – denn die Kunden sind zufrieden“, so Larissa Belz, Marketing Managerin bei MANI.

Sind die Zwischenprodukte fertig, so können die Endprodukte abgefüllt und

anschließend verpackt werden. Auch in diesem Teil werden stichprobenartig Verpackung und Inhalt immer wieder kontrolliert.

Somit stellt das Team in der Großküche MANI sicher, dass nur hochqualitative Produkte das Haus verlassen.

MANI wünscht viel Spaß mit seinen Produkten!

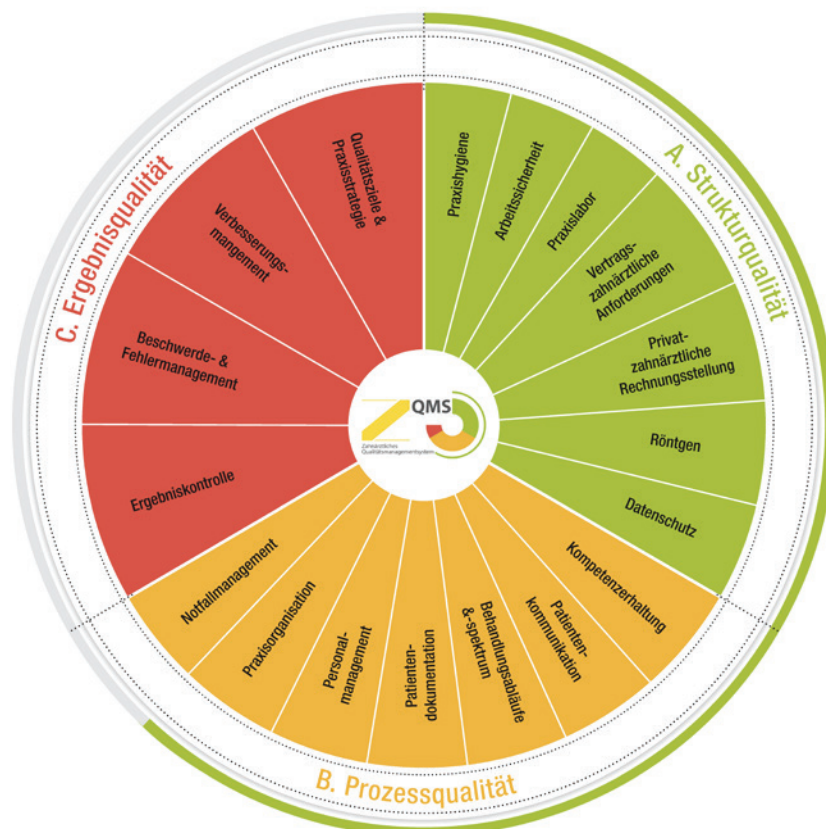
MANI MEDICAL GERMANY GMBH
www.mani-germany.com



QUALITÄTSMANAGEMENT // Das Qualitätsmanagement (QM) ist schon lange keine optionale Extraaufgabe für Zahnarztpraxen mehr, sondern bereits seit Jahren gesetzliche Pflicht. Das Zahnärztliche Qualitätsmanagement-System (ZQMS) wurde daher von der Landes Zahnärztekammer Hessen (LZKH) schon 2006 speziell für die Zahnarztpraxen entwickelt. Die Zielsetzung bestand darin, den Praxen ein praxisnahes und rechtssicheres System zur Verfügung zu stellen, das den Anforderungen des modernen Berufsalltags entspricht.

ZUKUNFT SICHERN MIT SYSTEM: ZQMS ALS ANTWORT AUF FACHKRÄFTEMANGEL UND WANDEL

Dr. Markus Brandt / Frankfurt am Main



Das ZQMS der LZK Hessen bietet eine Vielzahl von praxisorientierten Hilfsmitteln: Checklisten, Musterdokumente und Leitfäden zur Umsetzung gesetzlicher Vorgaben, angefangen bei der Hygiene bis hin zu Daten- und Arbeitsschutz u. v. m. Der einfache Zugang über das Onlineportal erleichtert den Nutzerinnen und Nutzern eine nachhaltige und stets aktuelle Übersicht ihrer Dokumentation durch das ZQMS.

Qualitätsmanagement als Führungsinstrument

Wurde das QM früher häufig nur als bürokratische Pflicht empfunden, hat es sich mittlerweile in den meisten Zahnarztpraxen zu einem zentralen Instrument der Praxisführung entwickelt. Wie sonst soll eine Praxis die zahlreichen Aufgaben, die der heutige Praxisalltag bereithält, effizient erledigen? Ein gelebtes QM sorgt für nachvollziehbare Prozesse, klare Zuständigkeiten und eine bessere Kommunika-

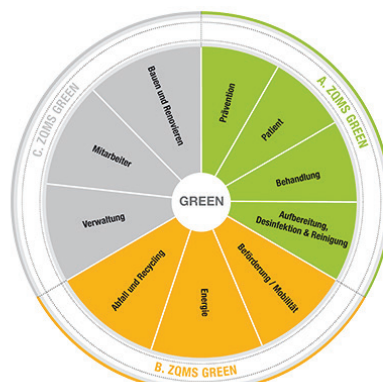
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ZQMS



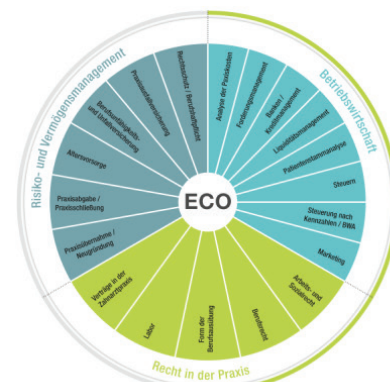
Qualitätsmanagementsystem

ZQMS GREEN



Nachhaltigkeitskonzept

ZQMS ECO



Praxisführungsinstrument

Drei starke Partner für Ihre Praxis

tion im Team. Das reduziert Reibungsverluste, senkt Fehlerrisiken und schafft Sicherheit – sowohl für Mitarbeitende, Praxisbetreibende und auch für Patientinnen und Patienten.

In der Praxis zeigt sich: Wer Qualitätsmanagement nicht als Pflicht, sondern als Chance begreift, profitiert mehrfach – organisatorisch, wirtschaftlich und personell.

ZQMS als Erfüllungsgehilfe gesetzlicher Anforderungen

Der ZQMS-Kompass navigiert seine Anwender sicher durch die wachsenden bürokratischen und gesetzlichen Anforderungen. Insbesondere die Module im Bereich Strukturqualität (u.a. „Praxishygiene“, „Arbeitssicherheit“, „Datenschutz“ und „Strahlenschutz“) helfen den Zahnarztpraxen, die Anforderungen rechtssicher und effizient zu erfüllen. Notwendige Maßnahmen werden erkannt und dokumentiert. Dieser Praxischeck sowie die nachfolgende Abarbeitung der erforderlichen Maßnahmen gewährleisten die Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen und leiten die Praxen an, den Praxisalltag effizient zu organisieren.

Das ZQMS wird permanent aktualisiert und informiert über neue Anforderungen, die erfüllt werden müssen. Das verschafft Sicherheit und das Team kann entspannt möglichen Praxisbegehungen entgegenblicken.

ZQMS als Antwort auf Fachkräftemangel und Wandel

Schaut man sich die aktuellen Erhebungen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung an, bewerten rund zwei Drittel der Zahnärztinnen und Zahnärzte ihre Personalsituation als „angespannt“ oder „sehr kritisch“. Dies führt nicht nur zu steigendem Druck auf das verbleibende Team, sondern mittlerweile auch häufig zu Einschränkungen im Praxisbetrieb, reduzierten Öffnungs-, Telefon- und Behandlungszeiten. Gerade in diesem Kontext des Fachkräftemangels zeigt sich der Mehrwert eines gelebten QM-Systems besonders deutlich.

Struktur als Antwort auf Personalmangel

Will man also vermeiden, dass Personalmangel zum Alltag gehört und möchte man seine Praxis langfristig stabil führen, sind klare Strukturen, effiziente Abläufe und eine nachhaltige Organisationskultur notwendig. Genau hier setzt das **ZQMS** an.

Standardisierte Prozesse schaffen Entlastung, weil Aufgaben klar definiert und Abläufe transparent sind. Neue Kolleginnen können schneller eingearbeitet werden, und das vorhandene Team profitiert von klaren Verantwortlichkeiten.

Zudem fördert ein gutes QM eine **positive Teamkultur**: Wenn Arbeitsabläufe standardisiert und somit für alle Mitarbei-

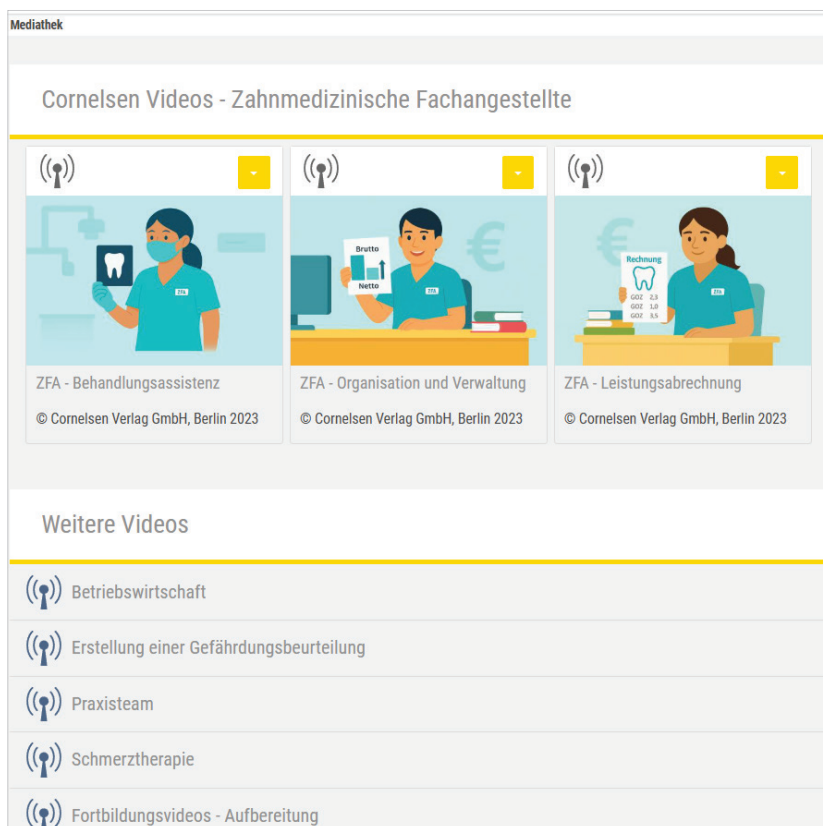
tenden nachvollziehbar sind, kann Kommunikation auf Augenhöhe stattfinden, das gesamte Team kann an der Praxisentwicklung teilhaben und so den Praxisalltag mitgestalten. Dies führt über die emotionale Zufriedenheit des Teams zu einer hohen Praxisbindung.

Ein weiterer Aspekt: **Fortbildung und Kompetenzentwicklung** innerhalb des Teams sind feste Bestandteile des ZQMS. Hierdurch wird nicht nur die Qualität der Praxisarbeit gestärkt, sondern ebenso das Wohlbefinden innerhalb des gesamten Teams – ein weiterer zentraler Faktor für Verbundenheit mit der jeweiligen Praxis und Motivation.

Praxisführung im Wandel

Die moderne Praxisführung verlangt viel: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und veränderte Patientenerwartungen machen Organisation und Teamführung zunehmend komplex. Das ZQMS bietet hier einen Rahmen, um Veränderungen aktiv zu gestalten, anstatt nur darauf zu reagieren.

Kontinuierliche Weiterentwicklung soll es den Zahnarztpraxen ermöglichen, die Antworten auf die wachsenden Anforderungen zu liefern. Ganz gleich, ob es sich um neue gesetzliche Anforderungen oder veränderte Strukturen in der Praxisführung handelt. Sind die Prozesse dokumentiert und Verantwortlichkeiten geklärt, können auch Phasen mit hoher Belastung im Team leichter bewältigt werden.



Erkennbar ist die kontinuierliche Weiterentwicklung von ZQMS, neben den selbstverständlichen Ergänzungen im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben, auch an der Entwicklung von ZQMS ECO, ZQMS GREEN und zuletzt weiteren Ergänzungen in Sachen Digitalisierung:

- **ZQMS GREEN** verankert das Thema Nachhaltigkeit im Praxisalltag. Energieverbrauch, Mobilität und weitere relevante Bereiche werden darüber gecheckt und sinnvolle Verbesserungen aufgezeigt. Es birgt Vorteile, die sowohl ökologisch als auch ökonomisch sinnvoll sein können (z.B. Stromersparnis und dadurch Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks und der Energiekosten).
- **ZQMS ECO** konzentriert sich auf die betriebswirtschaftliche Seite der Praxisführung. Es unterstützt bei betriebswirtschaftlichen Themen und stellt Informationen rund um das Thema Praxisgründung zur Verfügung.
- **Digitalisierung:** Durch die vorhandene ZQMS-Cloud wird die Handhabung der Dokumente vereinfacht. Die Terminverwaltung kann digital gehandhabt werden und Schulungsfilme, zu unterschiedlichsten Themen und Unterstützung der Ausbildung von neuen Mitarbeitenden,

stehen in der Mediathek leicht zugänglich zur Verfügung.

Erfolgsfaktoren für die Umsetzung

Damit ZQMS tatsächlich wirkt, braucht es drei zentrale Voraussetzungen in Ihrer Praxis:

- 1. Motivation und Beteiligung des gesamten Teams/Teamorientierung:** QM lebt von Beteiligung. Es funktioniert nicht „von oben herab“, sondern benötigt Engagement und Mitwirkung des gesamten Teams. Sinnhaftigkeit und Nutzen müssen für alle spürbar sein – nur so entsteht Akzeptanz und dadurch bedingt eine starke Praxisgemeinschaft.
- 2. Praxisgerechte Einführung:** Es ist wichtig, klein zu beginnen und sich Schritt für Schritt gemeinsam weiterzuentwickeln. Um Überforderung im gesamten Team zu vermeiden, sollte das QM-System in der Praxis wachsen können.
- 3. Kontinuität:** QM ist ein stetiger Prozess und unterliegt ständigen Herausforderungen. Aufgrund von gesetzlichen Änderungen, neuen Normen

und technischen Entwicklungen, ist eine regelmäßige Überprüfung der Prozesse und die Anpassung daran entscheidend. Nur durch kontinuierliche Aktualisierung des ZQMS, entsteht ein nachhaltiger Nutzen für die Praxisabläufe, die somit immer aktuell und auf hohem Niveau stattfinden können.

Praxen, die diese Prinzipien beherzigen, profitieren von messbar effizienteren Abläufen, höherer Team- und Patientenzufriedenheit und einer gestärkten Arbeitgebermarke.

Fazit: Zukunft sichern mit System

Wer seine Praxis organisatorisch stabil aufstellt, gewinnt entscheidende Vorteile sowohl für die tägliche Arbeit als auch für die Teambindung und die Wettbewerbsfähigkeit.

Gerade im Kontext des zunehmenden Fachkräftemangels gewinnt QM an Bedeutung: Gut strukturierte, effizient arbeitende und werteorientierte Praxen sind attraktiver für bestehendes und neues Personal: Sie bieten Entlastung und bessere Rahmenbedingungen, was wiederum dazu führt, dass Mitarbeitende gerne bleiben und neue leichter dazu gewonnen werden können.

Das ZQMS bietet dafür die passenden Werkzeuge: Es schafft Struktur, stärkt Qualität und entlastet das Team. Damit wird Qualitätsmanagement zur Zukunftsstrategie – für Praxen, die auch in Zukunft bestehen wollen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.zqms-eco.de.



DR. MARKUS BRANDT

Mitglied des Vorstandes der
Landes Zahnärztekammer Hessen
Rhonestraße 4
60528 Frankfurt am Main
www.lzkh.de



DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

Sparen Sie sich Geld und Nerven. Mit dem Wartungsvertrag von Henry Schein erhalten Sie das beruhigende Gefühl von Sicherheit, dass es in Ihrer Praxis läuft. Weil wir für Sie vorsorgen, bevor der technische Notfall eintritt.

GUTER SERVICE HAT KEINE ÖFFNUNGSZEITEN.

Nutzen Sie unsere ServiceFirst App für den direkten und einfachsten Zugang zu unseren Services – und das rund um die Uhr.



TESTIMONIAL // Zahnarzt Oleg Borodavko setzt in seiner Klagenfurter Praxis auf moderne Technik. Beim 3D-Röntgen legt er dabei besonderen Wert auf eine niedrige Strahlenbelastung, kombiniert mit einer hohen Bildqualität, um Diagnostik und Behandlungsplanung präzise und sicher durchführen zu können. Sein Produktfavorit dabei: das Green X aus dem Hause orangedental.

„NIE MEHR OHNE GREEN X 3D“

orangedental

Das Nonplusultra der 4-in-1-Röntgenbildgebung

Das Green X ist ein modernes digitales 4-in-1-Röntgenbildgebungssystem, welches sowohl 2D-Modalitäten wie Panorama- und cephalometrische Aufnahmen in ultrahochauflösender Bildqualität ermöglicht als auch flexible 3D-DVT-Aufnahmen von Patienten, Modellen und Abformlöffeln. Eine der vielen Besonderheiten des Green X von orangedental ist die erweiterte Insight PAN 2.0 Funktion (Multilayer in 41 Schichten) speziell in Sektoren, Free FOV sowie der ultrahochauflösende 49 µm Scanmodus für alle endodontischen Fragestellungen. In Kombination mit dem Endo-Modul der byzzEz3D-i Software erhalten Nutzer das vielleicht leistungsstärkste Diagnosewerkzeug mit einer für die Patienten aufklärung völlig neuartigen Darstellungsform. Die Überlagerung der Oberflächenmodelle (STL-Daten) aus externen Scansystemen ist durch die exzellente Oberflächendarstellung der 3D-Röntgenaufnahmen problemlos und komfortabel. Somit bietet das Green X alle Möglichkeiten, den digitalen Workflow im Praxisalltag umzusetzen.

„Als Zahnarzt mit über 25 Jahren Erfahrung und Tätigkeit in verschiedenen Ländern (Ukraine, Slowakei, Österreich) habe ich in meiner Praxis bereits unterschiedliche dentale Volumentomografen verwendet. Ehrlich gesagt gefällt mir dieses Gerät am besten. Besonders schätze ich die Schnelligkeit der Aufnahme sowie die schnelle Speicherung

auf dem Computer. Auch das Betrachtungsprogramm überzeugt mich sehr. Äußerst zufrieden bin ich mit der Funktion der virtuellen Implantatplanung. Was das endodontische Modul betrifft – hier gibt es überhaupt keine Kritikpunkte, die Darstellung ist ausgezeichnet. Ich bin sehr froh, dass ich dieses Gerät für mich entdeckt habe.“



ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Tel.: +49 7351 47499-0

info@orangedental.de

www.orangedental.de

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

HERSTELLERINFORMATION // Spannung lag in der Luft, denn Garrison Dental Solutions enthüllte das bahnbrechende Strata-G™ Teilmatrixsystem im März 2023 in Spring Lake, Michigan! Als unangefochtener Marktführer für Teilmatrixsysteme in der Klasse II-Kompositrestauration legt Garrison nun den Grundstein für eine neue Ära in der Zahnheilkunde.

GARRISON DENTAL SOLUTIONS STELLT DAS STRATA-G™ TEILMATRIZENSYSTEM VOR

Lorraine Schneider / Uebach-Palenberg



STRATA-G™

hend aus kurzen (blau), hohen (orange) und breiten (grün) Separationsringen, ist mit exklusiven StrataBond™-Silikonspitzen, um Überschüsse zu minimieren, und Ultra-Grip™-Retentionsspitzen, die ein Verrutschen verhindern, ausgestattet. Zusätzlich zur PEEK-verstärkten Ringkonstruktion für mehr Haltbarkeit und Handhabungskomfort.

Die ultradünnen, unglaublich weichen Matrizenbänder kommen in fünf Größen und bieten eine verbesserte Randleistenunterstützung sowie abgestufte subgingivale Verlängerungen für ein einfaches Einsetzen und Entfernen. Kombiniert mit den vier Größen der Strata-G™ Ultra-Adaptive Keile, die sich sanft an Zahnunregelmäßigkeiten anpassen und interproximal für eine perfekte Abdichtung sorgen.

Die Garrison-Zange aus rostfreiem Edelstahl erleichtert das Einsetzen der Ringe selbst über den größten Molaren, und die Spitzenkerbe ermöglicht eine „Butterfly“-Platzierung bei MOD-Fällen.

Das farbkodierte und übersichtlich geordnete Strata-G™ Teilmatrixsystem bietet eine vollständige Auswahl an Nachfüllpackungen für eine nahtlose Fortsetzung der Arbeit.

Garrison Dental Solutions, seit 1996 Vorreiter in der Zahnheilkunde, präsentiert mit Stolz das Strata-G™ Teilmatrixsystem, ein wahres Meisterwerk der Innovation. Erfahren Sie mehr auf unserer Website! Garrison Dental Solutions wurde 1996 gegründet und ist ein privates Unternehmen, das sich auf die Konzeption, Entwicklung und Herstellung von Produktlösungen zur Verbesserung der Qualität und Effizienz in der Zahnmedizin spezialisiert hat. Das Unternehmen ist Branchenführer bei Teilmatrixsystemen, und seine Produkte werden weltweit vertrieben. Bitte besuchen Sie www.garrisondental.com für weitere Informationen.

GARRISON DENTAL SOLUTIONS

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisondental.com

Das Strata-G™ Teilmatrixsystem wurde entwickelt, um eine vielfältigere Palette von Klasse II-Kompositrestaurationen zu ermöglichen. Dieses umfassende Set beinhaltet drei Variationen von Separiererringen, fünf Größen von Matrizenbändern, vier Größen von interproximalen Keilen und eine Ringseparierzange. Perfekt für den Einsatz bei Klasse II-MO/DO-, MOD- und breiten Präparationsrestaurationen im Seitenzahnbereich.

Basierend auf über 25 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Teilmatrizen, präsentiert sich das Strata-G™ System als das bisher umfassendste und benutzerfreundlichste Werkzeug von Garrison. Das Drei-Ring-System, beste-

TESTIMONIAL // Vor dem Hintergrund des Amalgamverbotes in der Europäischen Union seit dem 1. Januar steigt die Nachfrage der Patienten nach einer zuzahlungsfreien, zahnfarbenen Seitenzahnfüllung. In dem Segment der Basisversorgung sind für den Zahnarzt Haltbarkeit und klinisch anwenderfreundliches Handling wichtige Parameter für die Produktauswahl. Der australische Dentalkonzern SDI stellt mit Stela ein selbsthärtendes Komposit vor, das unter diesen Anforderungen signifikante Vorteile aufweist.

SELBSTHÄRTENDES KOMPOSIT IN DER BASISVERSORGUNG VON SEITENZAHNFÜLLUNGEN

Dr. Ludwig Hermeler/Rheine

Amalgam darf seit dem 1. Januar 2025 in der EU nicht mehr verwendet werden, es sei denn, es liegt ein medizinisch begründeter Ausnahmefall vor. In Deutschland wird weiterhin die wirtschaftlichste und ausreichende Füllungsversorgung mit „selbsthärtenden Materialien“ oder in „Ausnahmefällen“ mit Bulk-Fill-Kompositen durch die nur leicht erhöhten BEMA-Positionen der GKV honoriert. Die Positionen 13e bis 13h fallen weg aus dem Gebührenkatalog. Eine darüber hinausgehende Versorgung (z.B. Mehrfarbentechnik) kann der gesetzlich Versicherte weiterhin über die Vereinbarung der Mehrkostenregelung mit entsprechender Zuzahlung wählen. Neben der High-End-Versorgung mit der in der Praxis seit Langem bewährten ad-

häsiven Kompositentechnik hat der Patient das Recht, sich für eine mehrkostenfreie Füllungstherapie im Rahmen der BEMA-Behandlungsrichtlinien zu entscheiden. Bei diesen Materialien spielen die klinische Eignung und eine unkomplizierte, wenig techniksensitive und damit wirtschaftliche Verarbeitung eine zentrale Rolle. Hier bietet das über 50 Jahre in der Füllungstherapie erfahrene australische Dentalunternehmen mit Stela (Abb. 1) ein selbsthärtendes Komposit an, das in der Zusammenarbeit von SDI-Forschern mit Ingenieuren der Universität von New South Wales, der Universität Sydney und der Universität von Wollongong entstand. Bereits im März 2023 wurde Stela in Australien zugelassen und ist dort

über diesen Zeitraum im Praxiseinsatz integriert.

Materialtechnologie

Als selbsthärtendes Komposit ist eine sichere Polymerisation bei unbegrenzter Aushärtungstiefe ohne Lichtpolymerisation gegeben. Durch die Kombination von BPA-freien Kunststoffmonomeren, ionglass™-Füllern (Hybridglas von SDI) und eines amorphen Siliziumdioxids bilden sich Polymerketten, die sich rasch zu einem komplexen Netzwerk verbinden und die Grundlage für eine stabile und belastbare Füllung bilden. Der Stela Primer enthält einen Katalysator, der die Aushärtung an den Haftflächen einleitet, wobei das Material in der ablaufenden Polymerisation auf mikroskopischer Ebene – laut SDI – zu den Wänden der Kavität hingezogen wird. Umfangreiche internationale Studien liegen vor, belegen die signifikanten Materialmerkmale und können über SDI bezogen werden.¹



Abb. 1: Stela – Primer, Kapsel und Doppelkammer-Mischspritze.

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

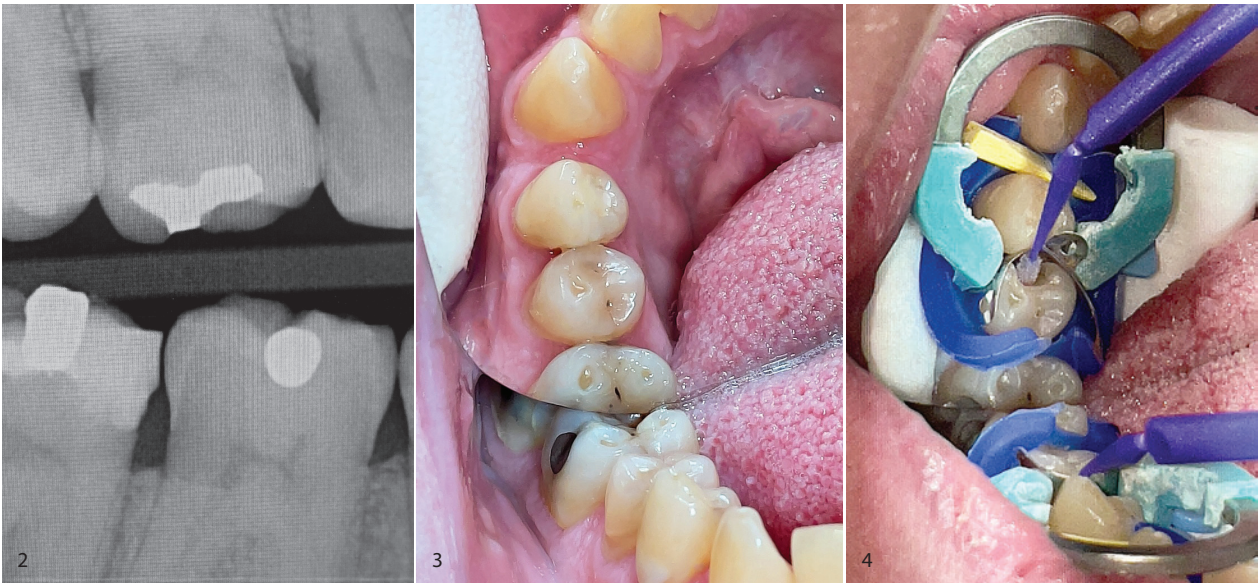


Abb. 2: Röntgenbefund Approximalkaries 45. – **Abb. 3:** Klinische Ausgangssituation. – **Abb. 4:** Einmassieren des Primers mit Point nach relativer Trockenlegung.

Unabhängig von vielversprechenden Messwerten und Studienbewertungen ist für den Praktiker der Einsatz im Behandlungsalltag entscheidend.

Patientenfall

Bei dem 56-jährigen Patienten liegt eine Approximalkaries nach mesial am Zahn 45 vor (Abb. 2: Röntgenbefund, Abb. 3: kli-

nischer Befund), der Zahn 44 soll einer späteren prothetischen Versorgung zugeführt werden.

Präparation der Kavität und Trockenlegung

Nach der Entfernung der kariös veränderten Zahnhartsubstanz unter Kontrolle mit Caries Marker (VOCO) erfolgt die Glättung der Ränder mit einem Rotring-Finierdiamanten und einem Gingivalrandschräger.

Die Präparation der Kavität ist substanzschonend, auf Unterschnitte zur Retention kann verzichtet werden. Eine relative Trockenlegung erfolgt mit dem latexfreien Teil-Kofferdam-System MiniDam von DMG. Ein mit Interdentalkeilen sicher fixiertes Teilmatrzensystem, hier Palodent V3 von Dentsply Sirona, ermöglicht die Gestaltung eindeutiger und fester Approximalkontakte (Abb. 4). Lose Präparationsrückstände werden mit Wasser-

Abb. 5: Applikation von Stela mit der Stela-Mischkanüle. – **Abb. 6:** Abschlussfinishing mit Polishing Paste. – **Abb. 7:** Die fertige Restauration.



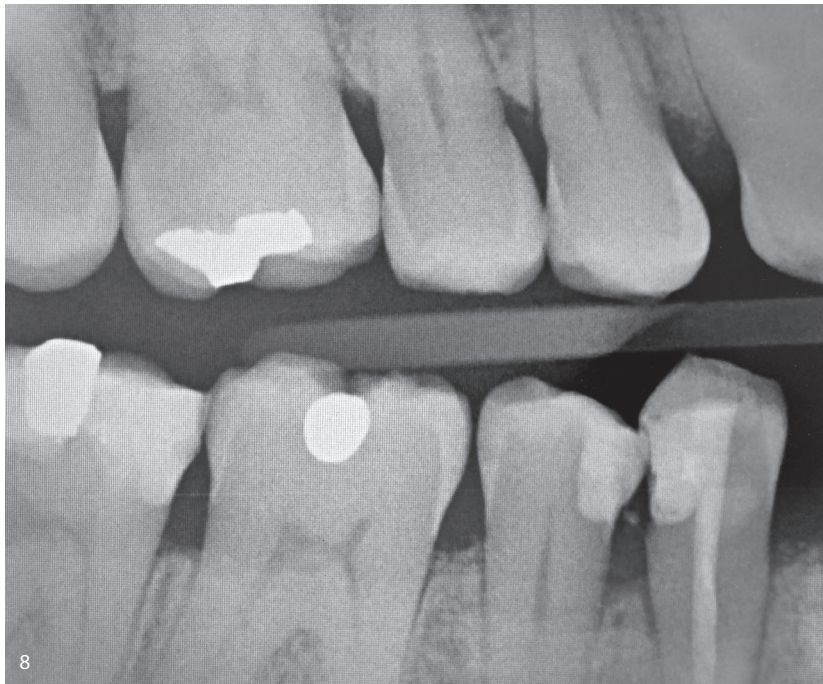


Abb. 8: Röntgenbefund Zahn 45 in der Bissflügelaufnahme.

spray entfernt, die Trocknung geschieht mit zwei bis drei Stößen Wasser- und ölfreier Luft bewusst sanft, eine Über Trocknung wird zur Vermeidung postoperativer Sensibilitäten vermieden.

Anwendung von Stela Primer und Komposit

Anschließend wird auf die leicht feucht glänzende Kavitätenfläche der Stela Primer mit einem Brush (hier: Point von SDI) aufgetragen (Abb. 5). Die Einwirkzeit beträgt fünf Sekunden, ein Einmassieren ist nicht nötig. Der Primer wird mit einem sanften Luftstrahl getrocknet, bis keine Bewegung des Primers mehr sichtbar ist. Eine Lichthärtung mit einer Polymerisationslampe ist weder nötig noch würde sie die Polymerisation von Stela beschleunigen. Das Stela Komposit bindet sich chemisch an den Stela Primer, es entsteht ein primärer Verbund auf molekularer Ebene. Bei der Anwendung von Stela in der Kapsel wird diese nach Aktivierung in einem aus der Fülltechnik mit Glasionomerzementen bekannten Kapselmischgerät verarbeitet. Im beschriebenen Patientenfall wird die Automix Spritze verwendet. Wie bei allen Automixsystemen wird zunächst eine kleine Menge ausgepresst, bis eine homogen angemischte Paste aus

der Spritze austritt, die direkt eingebracht wird. Die ganze Kavität wird in einem einzigen Schritt gefüllt (Abb. 6), wobei im okklusalen Randbereich leicht überfüllt wird, um für einen Kontakt mit dem Primer am Rand zu sorgen. Aufgrund der angenehmen Konsistenz lässt sich Stela gut adaptieren.

Ausarbeitung und abschließende Politur

Die Restauration kann nach vier Minuten nach Beginn der Mischzeit mit bekannten Standardtechniken ausgearbeitet werden. Die Feinausarbeitung der Restaurationsoberfläche erfolgt mit Gelbringdiamanten. Approximal wird mit einem sichelförmigen Skalpell auf Überhänge kontrolliert. Nach Überprüfung der Okklusion und Artikulation kommen Grob- und Fein-Gummipolierer (Venus Supra Polisher) zum Einsatz. Final wird die Polishing-Paste von SDI aufgebürstet (Abb. 6). Die Aluminiumkristalle der Polierpaste und die leichte Polierbarkeit von Stela führen einfach und schnell zu einem natürlichen Glanz der posterioren Füllung (Abb. 7). Der Patient wird gebeten, eine Stunde mit dem Essen und Trinken zu warten. Die Universalfarbe passt sich für eine Basisversorgung gut der natürlichen Zahn-

substanz an, ohne zu transparent oder opak zu wirken. Eine – wie bei Konzepten anderer Hersteller – notwendige Deckschicht über dem Bulk-Material ist weder technisch noch ästhetisch notwendig und im Sinne eines effizienten und zügigen Workflows aus Behandlersicht nicht wünschenswert. Die aktuelle Röntgenaufnahme (Abb. 8) zeigt eine gute Röntgenopazität von Stela und dokumentiert den satten und suffizienten Approximalkontakt zu dem noch prothetisch weiter zu versorgenden Nachbarzahn.

Fazit

Das aus der Kooperation von SDI mit Forschern dreier australischer Universitäten entwickelte selbsthärtende Komposit Stela hat sich in der Praxis in der Basisversorgung von Seitenzahnfüllungen bewährt. Hierzu tragen die rationalisierten Zwei-Schritt-Technik-Primer und Komposit und die Anwendungssysteme-Kapsel (visköser) und Automixspritze (fließfähiger) bei. Patienten schätzen die ästhetische Universalfarbe und die BPA-, HEMA-, TEGDMA- und BisGMA-freie Formulierung. Das australische Unternehmen SDI hat sich in seiner über 50 Jahre währenden Geschichte auf die Forschung und Herstellung von Dentalmaterialien spezialisiert und bietet eine mit der Ionglass™-Technik in Stela Erfolg versprechende und im Praxisalltag praktikierbare Amalgamalternative an.

¹ Studien der Firma SDI.



Weitere Informationen zu Stela finden Sie auf: sdiden-tal.co.uk/product/stela/

SDI GERMANY GMBH

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

DENTALDESIGN FÜR INDIVIDUALISTEN MADE BY DENTAL BAUER



ERLEBEN SIE
MASSGESCHNEIDERTE
PRAXISPLANUNG UND
AUSDRUCKSSTARKE
DESIGNKONZEPTE
JENSEITS DER STANDARDS.



INDIVIDUALITÄT UND EXKLUSIVITÄT

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

DESIGN TRIFFT FUNKTION

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

LEBEN SIE IHREN STIL IN DEN RÄUMEN IHRER PRAXIS.



DENTALBAUER.GMBH



DENTALBAUER

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

DESIGNKONZEPT^{db}

INTERVIEW // Die Fahnen vor der Dürr Dental Unternehmenszentrale in Bietigheim-Bissingen leuchten in diesem Jahr in der Farbe Gelb und stehen damit gänzlich im Zeichen des Jubiläums von Orotol plus. Ein Produkt-erfolg, der sich aktuell zum 60. Mal jährt und dessen Wurzeln in einem kleinen schwäbischen Badezimmer liegen. Die infotage FACHDENTAL Messe in Stuttgart nutzte Lutz V. Hiller (Vorstand OEMUS MEDIA AG), um den Praxis-liebling mit gelber Kappe mit Geschäftsführer Martin Dürrstein sowie Hans Schneider (Sales Director Central Eu-rope) genauer unter die Lupe zu nehmen und das aktuelle Geschäftsjahr Revue passieren zu lassen.

„UNSERE HISTORIE IST BIS HEUTE GEPRÄGT VON BAHNBRECHENDEN ENTWICKLUNGEN – EINE DAVON IST OROTOL“

Zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zu diesem beeindruckenden Produktjubiläum, das mit vielen Aktionen in den zurückliegenden Monaten ausgeschmückt wurde. Wie ist die bisherige Resonanz von Anwendern und Händlern auf den runden Geburtstag?

Martin Dürrstein: Das 60-jährige Jubiläum von Orotol ist für uns nicht nur ein historischer Meilenstein, sondern auch ein emotionaler Moment der Wertschätzung gegenüber unseren Anwendern

und Handelspartnern. Die Resonanz auf unsere Jubiläumsaktionen ist durchweg positiv.

Orotol ist das Original – wie Tempo bei Taschentüchern ist Orotol das Synonym der Absauganlagendesinfektion. Anwender und Fachhändler schätzen die lange Tradition und die konstant hohe Qualität des Produkts. Besonders freut uns, wie engagiert unser Fachhandel mitfeiert – mit kreativen Aktionen und attraktiven Jubiläumsangeboten. Dieses gemein-

same Feiern unterstreicht die starke Partnerschaft und die Bedeutung von Orotol plus im Praxisalltag.

Gibt es einen persönlichen Orotol-Moment, der Ihnen nachhaltig in Erinnerung geblieben ist?

Martin Dürrstein: Wir hatten in diesem Jahr zahlreiche tolle Momente wie beispielsweise unsere Jubiläumsfeier auf der IDS im März. Die gesamte Messefläche erstrahlte in Gelb – passend zum 60.

Martin Dürrstein (rechts im Bild) im Gespräch mit Lutz V. Hiller (links). Den stetigen Drang nach Fortschritt und Innovation sieht Dürrstein als Erfolgsindikator für Meilensteine wie das 60. Produktjubiläum von Orotol plus.



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

„OROTOL PLUS IST DAS ORIGINAL – WIE TEMPO BEI TASCHENTÜCHERN IST OROTOL DAS SYNONYM DER ABSAUGANLAGENDESINFEKTION. ANWENDER UND FACHHÄNDLER SCHÄTZEN DIE LANGE TRADITION UND DIE KONSTANT HOHE QUALITÄT DES PRODUKTS.“ – MARTIN DÜRRSTEIN

Geburtstag von Orotol. Die Stimmung war großartig: Händler, Praxisteams und das Dürr Dental Team haben gemeinsam gefeiert, gelacht und Erinnerungen geteilt. Es war mehr als nur ein Messeauftritt – es war ein echtes Gemeinschaftserlebnis. Es freut mich hier auch besonders, dass wir dies über das ganze Jahr so beibehalten konnten – sowohl in Deutschland als auch in den internationalen Märkten.

Was ist rund um Orotol für die letzten Monate in 2025 noch geplant?

Hans Schneider: Wir setzen unsere Jubiläumskampagne mit voller Energie fort – aktuell unter dem Motto „Yellow Weeks“, begleitet von vielfältigen Aktionen in Zusammenarbeit mit unseren Partnern des dentalen Fachhandels.

Auch unser Praxis-Gewinnspiel läuft weiter: Quartalsweise haben drei Zahnarztpraxen die Chance, ein individuell gestaltetes Team-Event im Wert von bis zu 600 Euro zu gewinnen. Damit möchten wir Praxisteams eine kleine Auszeit vom Alltag ermöglichen und gleichzeitig den Teamgeist stärken – denn genau wie Orotol plus und die Sauganlage nur gemeinsam ihre volle Wirkung entfalten, funktioniert auch der Praxisalltag nur mit gutem Zusammenspiel. Das möchten wir mit unserer Kampagne sichtbar machen und wertschätzen.

Wie ist Dürr Dental im Segment Praxis-hygiene/Systemhygiene aktuell aufgestellt?

Hans Schneider: Als Innovationsführer im Bereich dentaler Medizintechnik baut

Dürr Dental seine Position im Segment Systemhygiene konsequent aus. Mit einem ganzheitlichen Ansatz, der Technologie, Nachhaltigkeit und Anwenderfreundlichkeit vereint, bieten wir Lösungen, die weit über die klassischen Hygienestandards hinausgehen. Als einziger Anbieter, der eigene Saugmaschinen mit der perfekt darauf abgestimmten Desinfektion und Reinigung mit Orotol plus und MD 555 cleaner anbietet, möchten wir Praxisprozesse sicherer, effizienter und zukunftsfähig machen und bieten dafür die Kombination aus leistungsstarken Reinigungs- und Desinfektionsmitteln, intelligenten Dosiersystemen und einem passenden Schulungskonzept. Letzteres wird von unseren Medizinprodukteberaterinnen vor Ort an die Praxisgegebenheiten angepasst, um Arbeitsabläufe zu erleichtern und individuelle Fragestellungen zu klären.

Ihr Unternehmen bietet weitere starke Produkte in den Bereichen Bildgebung, Druckluft, Absaugung, Zahnerhaltung

ANZEIGE



RESTORATIVE SOLUTION

Das Rundum-System für Ihre HOCHWERTIGEN RESTAURATIONEN

Die Systemlösung für Restaurationen von Ultradent Products kombiniert einige unserer beliebtesten Produkte – für langlebige und ästhetische Restaurationen.



ULTRADENTPRODUCTS.COM/
RESTORATIVE



ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2025 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.





Hans Schneider sprach im Interview über den kontinuierlichen Systemgedanken hinter Dürr Dental und die Fokusprodukte im aktuellen Geschäftsjahr.

und Software. Bitte geben Sie uns einen aktuellen Überblick.

Hans Schneider: Dürr Dental präsentiert sich 2025, u.a. auf der IDS, als führender Anbieter intelligenter Systemlösungen für Zahnarztpraxen und Kliniken.

Mit der neuen Generation digitaler Röntgengeräte wie dem VistaPano S 2.0 und VistaPano S Ceph 2.0 setzt Dürr Dental Maßstäbe in der extraoralen Diagnostik. Die Geräte bieten herausragende Bildqualität, intuitive Bedienung und ein innovatives Ambient Light für entspannte Patientenatmosphäre. Für intraorale Anwendungen überzeugt die VistaScan-Familie mit Speicherfolienscannern wie dem Mini View 2.0, die durch Touchdisplays und höchste Bildauflösung punkten. Ergänzt wird das Portfolio durch unsere starke Software VistaSoft. Die VistaSoft Suite unterstützt Zahnarztpraxen mit KI-gestützten Funktionen, Gerätemonitoring und Absaugung-Integration. Auch im Bereich Druckluft und Absaugung bieten wir umfassende Systemlösungen für Praxen

und Kliniken jeder Größe an. Auch hier spielt die Vernetzung eine immer wichtigere Rolle, die wir mit der Software VistaSoft Monitor wegweisend ausbauen. Hiermit lassen sich Kompressoren oder Sauganlagen zentral überwachen und steuern – für mehr Effizienz und Sicherheit im Praxisalltag.

Im August wurden Sie durch die „WirtschaftsWoche“ als #1 Innovations-Champion 2025 ausgezeichnet. Welche Werte aus der Firmenhistorie sind für Sie wegweisend für einen solchen Erfolg?

Martin Dürrstein: Seit fast 85 Jahren ist Innovation Teil unserer DNA. Unsere Geschichte ist geprägt von bahnbrechenden Entwicklungen: Als Erfinder der dentalen Absaugung und der passenden Desinfektion mit Orotol steht Dürr Dental seit jeher für höchste Hygienestandards in der Zahnarztpraxis. Diesen Innovationsgeist führen wir konsequent fort – mit modernen digitalen Bildgebungslösungen und KI-gestütz-

ten Softwareplattformen wie VistaSoft. Diese technologische Pionierarbeit ist kein Zufall, sondern Ausdruck einer Unternehmenskultur, die Innovation aktiv fördert. Dürr Dental investiert kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, setzt auf nachhaltige Technologien und verfolgt eine klare digitale Strategie. Die Auszeichnung als #1 Innovations-Champion 2025 basiert auf einer umfassenden Analyse von über 4.000 mittelständischen Unternehmen in Deutschland und würdigt insbesondere die Innovationsstärke, den Markterfolg und die strategische Weitsicht.

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

Martin Dürrstein: Die Anforderungen der Kunden verändern sich rasant. Dürr Dental begegnet diesem Wandel mit einem klaren Fokus auf Nutzerfreundlichkeit, Servicequalität und Innovationskraft. Auch Nachhaltigkeit ist bei uns kein Schlagwort, sondern gelebte Praxis. Als Familienunternehmen in dritter Generation ist sich Dürr Dental seiner Verantwortung für kommende Generationen bewusst. Die Produkte sind langlebig, reparierbar und energieeffizient wie beispielsweise die Tyscor-Saugsysteme mit einem Energieeinsparpotenzial von bis zu 75 Prozent. Zudem ist soziale Verantwortung für uns kein Zusatz, sondern Teil unseres Selbstverständnisses. Ein zentrales Element ist hier die langjährige Unterstützung von Mercy Ships e.V., einem der größten privaten Hospitalschiffe der Welt.

Was dürfen Zahnarztpraxen zukünftig von Ihnen erwarten?

Martin Dürrstein: Wir sind dankbar für unsere innovativen Erfolge, aber unser Fokus gilt der Zukunft. Unsere Mission ist es, die Zahnmedizin durch intelligente Technologien sicherer, effizienter und nachhaltiger zu gestalten – heute und in Zukunft.

Vielen Dank für diese Einblicke und alles Gute für die Zukunft!

DÜRR DENTAL SE

Tel.: +49 7142 705-0
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com

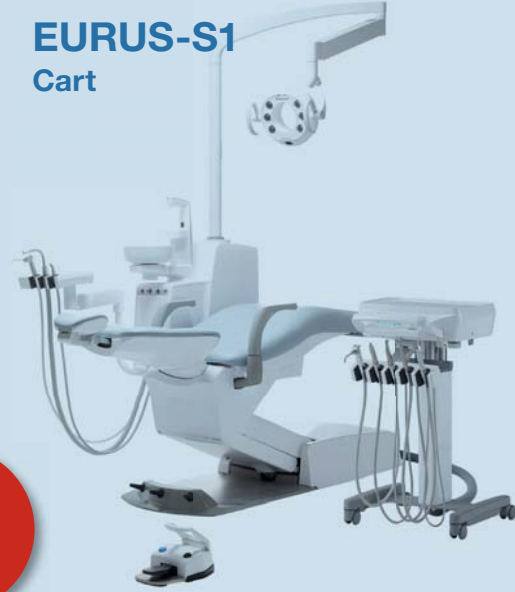
EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

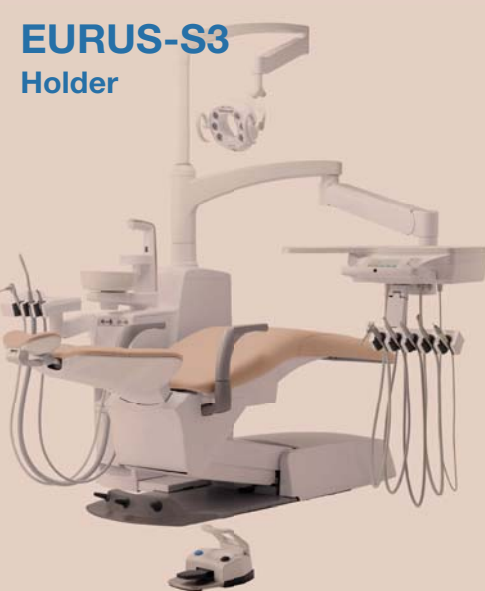


EURUS-S1
Cart

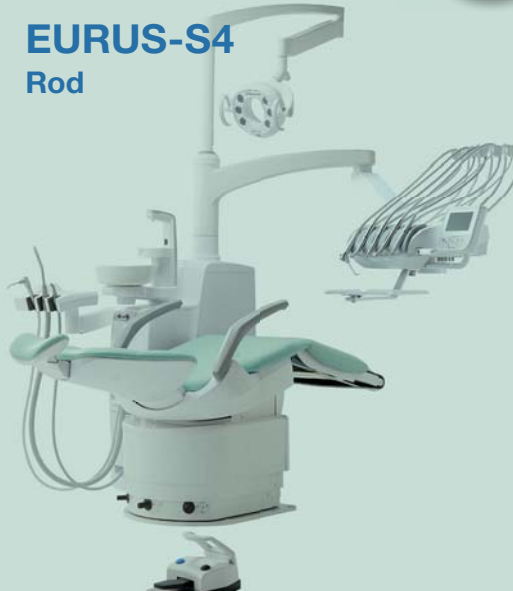


Mehr
Infos auf
Seite 65

EURUS-S3
Holder



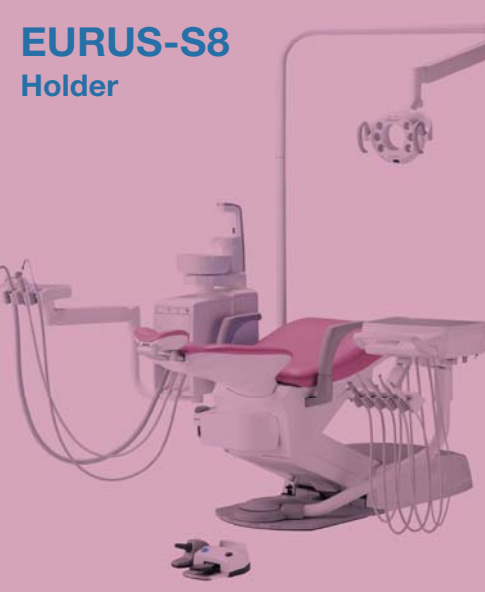
EURUS-S4
Rod



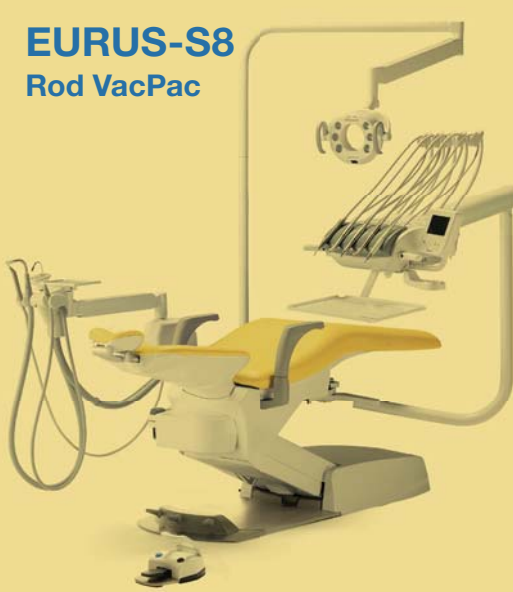
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



PRAXISMANAGEMENT // Viele Prozesse in der Zahnarztpraxis bedienen sich heute moderner künstlicher Intelligenz. Mit dem Inkrafttreten der EU-KI-Verordnung (Artificial Intelligence Act) ab 2026 erhalten medizinische Einrichtungen erstmals klare rechtliche Vorgaben für die Nutzung dieser Technologie. Vor dem Einsatz von KI sind datenschutzkonforme Vorgaben und rechtliche Rahmenbedingungen immer sorgsam zu prüfen – ein Überblick.

KI IN DER ZAHNARZTPRAXIS: EIN STATUS QUO ZU RECHTSSICHERHEIT UND DATENSCHUTZ

Mark Peters / Heidelberg

KI soll das Praxisteam entlasten, Routinen automatisieren und Prozesse beschleunigen. Doch je sensibler die Aufgaben, desto größer die Anforderungen an Datenschutz, die rechtliche Absicherung und die IT-Sicherheit. Dabei trägt die Praxisleitung die volle Verantwortung.

Wenn Sie KI-Systeme in Ihrer Praxis einsetzen möchten, müssen Sie auch deren Funktionsweise, Zulassungsstatus und Datenschutzrelevanz verstehen. Nur so können vor der Nutzung geeignete Maßnahmen getroffen werden.

KI-Einsatz richtig einordnen

KI-Systeme kommen entweder im organisatorischen Bereich (z.B. Terminplanung, Abrechnung) oder in der medizinischen Anwendung (z.B. Röntgenbildanalyse) zum Einsatz.

Letzteres erfordert besondere Aufmerksamkeit, denn sobald eine KI medizinische Entscheidungen vorbereitet oder beeinflusst, wird sie in der Regel zu einem Medizinprodukt im Sinne der EU-Medizinprodukteverordnung (MDR).

Rechtliche Vorgaben beachten

Bei KI-Anwendungen, die der MDR unterliegen, muss sichergestellt werden, dass das eingesetzte System korrekt klassifi-

ziert wurde und über eine gültige CE-Zertifizierung verfügt – ohne diese darf die KI nicht eingesetzt werden. Auch die Art der Anwendung muss klar beschrieben sein – etwa als Diagnoseunterstützung oder zur Therapieplanung.

Wenngleich es die KI-Empfehlungen gibt, liegt die Verantwortung für die Behandlungsentscheidung weiterhin beim Zahnarzt. Es bleibt bei der zahnärztlichen Aufsichtspflicht – eine KI ersetzt keine ärztliche Bewertung.

Praxistipp:

Verlassen Sie sich nicht nur auf Aussagen des jeweiligen KI-Anbieters. Bestehen Sie auf einem schriftlichen Nachweis zur MDR-Konformität und prüfen Sie den Zweck der Anwendung genau. Beziehen Sie Ihren Datenschutzbeauftragten und ggf. ITler mit in die KI-Entscheidung ein.

EU-KI-Verordnung (AI Act)

Mit dem Inkrafttreten der EU-KI-Verordnung (Artificial Intelligence Act, kurz: AI Act) ab 2026 erhalten medizinische Einrichtungen klare rechtliche Vorgaben für den Einsatz von KI. Besonders betroffen sind Systeme, die bei Diagnosen, Therapieentscheidungen oder der Analyse medizinischer Daten unterstützen – sie gelten künftig als Hochrisiko-KI.

Solche Systeme dürfen nur dann eingesetzt werden, wenn sie transparent, technisch sicher und unter menschlicher Aufsicht betrieben werden. Die Praxisleitung ist verpflichtet, den Einsatz zu dokumentieren, regelmäßig zu prüfen und nur zertifizierte Systeme zu verwenden. Weiterhin müssen die Anwender, also das gesamte Praxisteam, entsprechend den Vorgaben des AI Acts geschult werden.

Praxistipp:

KI-Systeme, die ab 2026 in der Praxis zum Einsatz kommen, sollten bereits jetzt auf ihre zukünftige Konformität mit dem AI Act geprüft werden. Fragen Sie gezielt nach:

- Liegt eine Klassifizierung vor?
- Wird eine CE-Kennzeichnung angestrebt?
- Sind eine Risikoanalyse und eine Datenschutz-Folgenabschätzung für den KI-Einsatz notwendig?

Anbieter, die hier ausweichen, sollten kritisch hinterfragt werden.

Datenschutzrechtliche Pflicht prüfen

KI-Systeme verarbeiten in der Regel personenbezogene Gesundheitsdaten – eine besonders sensible Datenkategorie im Sinne der Datenschutz-Grundverord-

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



© greenbutterfly – stock.adobe.com

nung (DSGVO). Der Einsatz solcher Systeme ist daher nur zulässig, wenn klare rechtliche Grundlagen bestehen und die Datenverarbeitung auf das notwendige Maß beschränkt ist (Datenminimierung).

Die Praxis muss dokumentieren, welche Daten wie verarbeitet werden und so den Zweck der Verarbeitung offenlegen. Bei Nutzung externer Anbieter – insbesondere cloudbasierter Systeme – ist der Abschluss eines Auftragsverarbeitungsvertrags (AVV) nach Art. 28 DSGVO zwingend erforderlich.

Praxistipp:

Ein fehlender AVV gilt als Datenschutzverstoß! Arbeiten Sie mit Anbietern, die diesen Vertrag proaktiv anbieten und DSGVO-konform handeln.

IT-Sicherheit nachweisen

KI-Systeme sind Teil Ihrer IT-Infrastruktur – damit auch Teil der technischen und organisatorischen Maßnahmen (TOM), die gemäß Art. 32 DSGVO umzusetzen sind. Dazu zählen unter anderem sichere Benutzerkonten mit rollenbasierten Zugriffsrechten, verschlüsselter Datenübertragung und regelmäßigen Sicherheitsupdates.

Die Maßnahmen müssen dokumentiert und kontinuierlich kontrolliert werden,

damit Sie bei einer Prüfung durch die Aufsichtsbehörde nachweisen können, dass Sie Ihren Pflichten nachkommen.

Praxistipp:

Lassen Sie Ihr IT-Sicherheitskonzept regelmäßig extern prüfen. Schwachstellen können so frühzeitig entdeckt und behoben werden – bevor es zu Datenschutzvorfällen kommt. Halten Sie ggf. mit Ihrer Cybersecurity- oder IT-Versicherung Rücksprache, ob der KI-Einsatz mitversichert ist.

Team einbinden und sensibilisieren

Datenschutz und der sichere Umgang mit digitalen Systemen sind Aufgaben des gesamten Praxisteam. Empfehlenswert sind regelmäßige Schulungen – mindestens einmal pro Jahr. Dabei sollten sowohl technische Grundlagen als auch interne Verhaltensregeln vermittelt werden, etwa zur Passwortsicherheit, Nutzung mobiler Geräte oder zur Einschätzung von KI-Ausgaben.

Fazit

Der Einsatz von KI bietet große Chancen zur Verbesserung der Effizienz und Quali-

tät Ihrer Praxis – sie bringt aber auch neue Verantwortungsbereiche mit sich. Zahnärztinnen und Zahnärzte sollten wissen, welche gesetzlichen Anforderungen erfüllt sein müssen, bevor sie KI-Systeme einsetzen. Wichtig sind insbesondere die

- Prüfung der CE-Zertifizierung,
- der Abschluss eines AVV sowie
- die Umsetzung von Datenschutz- und IT-Sicherheitsmaßnahmen.

Wenn Sie diese Punkte frühzeitig und strukturiert angehen, können Sie moderne Technologien rechtskonform und mit gutem Gefühl nutzen – zum Wohle der Praxis und der Patienten.

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

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



PRAXISLIEBLING

DIE QUALIFIKATION EINES TECHNIKERS DES
DEUTSCHEN DENTALHANDELS WIRD DURCH
SEINEN BVD-AUSWEIS DOKUMENTIERT.
UND NATÜRLICH DURCH SEINE KOMPETENZ.

Der Techniker oder die Technikerin Ihres Vertrauens
kann schon mal den Arbeitstag in Ihrer Praxis retten.
Damit sie jahraus, jahrein sachkundig und verlässlich
jedes Problem lösen können, werden sie regelmäßig
geschult. Die Nachweise der fach- und produkt-
spezifischen Schulungen werden im Auftrag des BVD
unabhängig geprüft. So bleibt das Wissen frisch.
Und Ihre Praxis auch.

Eine der vielen Leistungen Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



PERIOTRAP® – EIN NEUER ANSATZ ZUR GEZIELTEN PRÄVENTION



Parodontitis zählt zu den häufigsten Erkrankungen in der Zahnarztpraxis und ist eng mit systemischen Erkrankungen wie Herzkrankungen, Diabetes und rheumatischen Prozessen verbunden. Das zentrale Pathogen *Porphyromonas gingivalis* ist

dabei ein Schlüssel zu lokalen Entzündungen und entgeht der Immunabwehr durch vielfältige Mechanismen. Konventionelle antiinfektive Strategien vernichten jedoch nicht selektiv – sie zerstören auch schützende, kommensale Bakterien und gefährden so das mikrobiologische Gleichgewicht des oralen Mikrobioms.

Die weltweit patentierte PerioTrap®-Technologie der PerioTrap Pharmaceuticals GmbH aus Halle an der Saale hemmt mit ihrem Pathoblocker-Ansatz die korrekte Reifung und Stabilisierung verschiedener Virulenzfaktoren von *P. gingivalis* – ohne dabei die gesundheitsfördernden Bakterien zu schädigen. *P. gingivalis* verliert so seinen Vorsprung, gesunde kommensale Bakterien können die nach der PZR frei gewordenen Nischen besser besetzen. Das Prinzip dabei ist „Trap the bad – keep the good“.

Das Konzept integriert sich nahtlos in bestehende Abläufe:

- PerioTrap® Prophylaxe Pflege-Gel als abschließende Maßnahme der professionellen Zahnreinigung
- PerioTrap® Mikrobiom Zahnpasta für die häusliche Pflege der Patienten

Damit bietet PerioTrap® eine wissenschaftlich fundierte Lösung für individualisierte Prävention – insbesondere bei Risikopatienten – und setzt neue Standards für zukunftsorientierte Prophylaxe.

**PERIOTRAP
PHARMACEUTICALS GMBH**

www.periotrap.com
oralcare.periotrap.com

EIN ALLESKÖNNER FÜR DIE BEFESTIGUNG

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

Bemerkenswerte Festigkeit und Lebensdauer

BeautiLink SA sichert einen starken chemischen Verbund mit der natürlichen Zahnschmelze sowie mit Metall- und Zirkonoxidoberflächen. Es vereinfacht den Befestigungsprozess unabhängig vom Restaurationmaterial und macht die Anwendung eines zusätzlichen Primers überflüssig. Ein neu entwickelter Silan-Haftvermittler gewährleistet den zuverlässigen Verbund mit silanbasierten Materialien wie Keramik und Lithiumdisilikat. Das hochreaktive Katalysatorsystem sorgt nicht nur für eine starke,

schnelle und zuverlässige Haftung; es verbessert zudem die Langzeitstabilität und verleiht BeautiLink SA überlegene mechanische Eigenschaften. Das Ergebnis: hohe Widerstandsfähigkeit gegenüber okklusalen Belastungen und dauerhaft langlebige Restaurationen.

Fluoridaufnahme und -abgabe dank GIOMER

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

Besonders stark

bei Zirkoniumdioxidrestaurationen

Zirkoniumdioxid ist heute Standard bei Seitenzahnkronen und damit erste Wahl für Versorgungen im Front- und Seitenzahnbereich. BeautiLink SA wurde speziell für Zirkoniumdioxidrestaurationen entwickelt.



Der Alleskönner gewährleistet eine hervorragende Retention und marginale Integrität und schafft einen starken Verbund mit der hochfesten Keramik. Die bereits hohe Haftfestigkeit kann durch die Verwendung eines Bonders zur Vorbehandlung – z.B. BeautiBond Xtreme – weiter verbessert werden.

BeautiLink SA ist in drei Farben erhältlich:

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

SHOFU DENTAL GMBH

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

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

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

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

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

Während die bewährte Außenführung des Pulverstroms fortgeführt wird, wurden zahl-

reiche neue Features integriert. Erstmals in dieser Produktkategorie kommt ein Scalerhandstück aus Titan mit LED-Beleuchtung zum Einsatz, das durch seine herausragende Lebensdauer und exzellente Haptik überzeugt. Auf der Pulverseite steht eine neue Jet-Düse für feinkörnige Pulver zur Verfügung, die auch bei der Supra-Anwendung höchste Effizienz bietet. Die multifunktionale, kabellose Fußsteuerung, das ausgeklügelte Entkeimungssystem sowie erwärmbares Wasser sind nur einige von vielen neuen Features, die den Arbeitsalltag erleichtern.

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



Bis 31.12. in der
get it!-Aktion



Hier gibts mehr Infos
zum Varios Combi Pro2.

NSK EUROPE GMBH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

BESTMÖGLICHES ERGONOMISCHES ARBEITEN AUF KLEINSTEM RAUM

Ausgezeichnete Hygiene, hohe Eleganz, optimale Ergonomie: Die Behandlungseinheiten der EURUS-Familie von Belmont verkörpern die Überzeugung des Traditions-



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

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

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 ROD bietet bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum. Die große Reichweite der Schwingbügel und die sehr langen Instrumentenschläuche mit 900mm Länge erlauben es dem Zahnarzt bzw. der Assistenz, Patienten problemlos aus der Hinterkopfposition sowie aus der seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln, was eine Anpassung an verschiedene Behandlungsstile ermöglicht.

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

BELMONT TAKARA COMPANY
EUROPE GMBH

Tel.: +49 6172 177280-0

www.belmontdental.de

VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

Torsten R. Oemus

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

VORSTAND

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

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

ANZEIGENDISPOSITION

Lysann Reichardt
Bob Schliebe

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

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

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

ANZEIGEN

Belmont	59
BVD	62, 63
dental bauer	55
enretec	4
Henry Schein	49
MANI	25
NSK	2
OEMUS MEDIA	9, 27, 29, 39, 67
orangedental	68
PerioTrap	5
Shofu	19
Ultradent Products	57
W&H	15

BEILAGEN

Garrison	Booklet
SDI	Beilage

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V.
Rudolfplatz 3, 50674 Köln

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

Erscheinungsweise

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

PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

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

+49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

REDAKTION

Christin Hiller

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

Redaktionsanschrift

siehe Verlagssitz

KORREKTORAT

Ann-Katrin Paulick
Sebastian Glinzig

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

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare (IVW 4/2024)

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 20,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 5,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 4 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

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



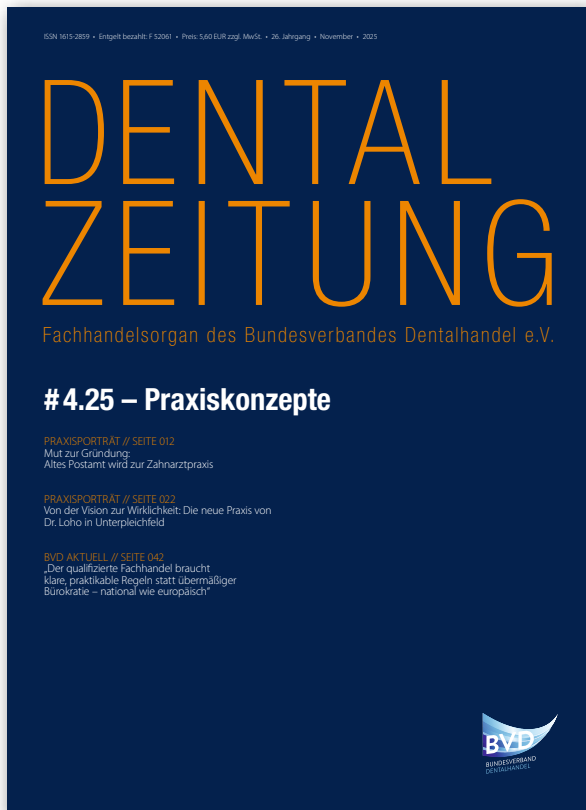
Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

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

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

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

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

Datum _____

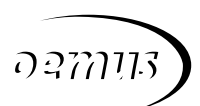
Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

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

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

Unterschrift _____



25 Jahre **orangedental** – Jubiläumsaktion

Green Nxt

Unser Bestseller zu Jubiläumskonditionen!*

- Preisvorteil – 5.000 € auf alle FOV Green Nxt
- Preisvorteil – 13.000 € beim 16x9 Green Nxt mit Ceph
- 10 Jahre Garantie auf alle Teile (ausgenommen Dienstleistungen)
- **byzz**® EzOrtho – 1 Jahr gratis! (bei CEPH Geräten)
- **byzz**® Wartungsvertrag – 1 Jahr gratis!
- Diagnocat – 1 Jahr gratis!



- Schnellste Umlaufzeiten:
3D-Umlauf: 4,9 Sek.
Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.
- Minimalste Bewegungsartefakte
- Geringste Strahlendosis bei bester Qualität
- FOV: 5x5, 8x5, 8x9 (bis 12x9 oder 16x9)
- **vatech** DTV-Weltmarktführer



*Gültig bis zum 31.12.2025

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de | www.orangedental.de

orangedental
premium innovations

