dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin



21. Jahrgang · November 2025 · ISSN 1860-630X · Preis: 3,50 EUR zzgl. MwSt.

© Photo by bega-shavidze on Unsplash

4. 25

oemus



Jetzt neu: Attraktive Vorteile
für Imaging-Produkte

Träume werden wahr.
KaVo Angebote für Existenzgründer.

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

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

* Gilt nicht bei wenigen Ausnahmen im Bereich Instrumente.

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

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

KAVO
Dental Excellence

WAS ERWARTET EUCH IM HEFT?

Ein Highlight:

Das Interview mit Joel Rode zu Dentventure und den Möglichkeiten, die ein Auslandsaufenthalt in Brasilien für das berufliche Weiterkommen bietet.

„Ich bin nach Brasilien geflogen und wurde in Bauru so herzlich empfangen, dass ich sofort wusste: Das war die richtige Entscheidung! Meine Dozentin und Mentorin an der FACOP, Prof. Letícia Chiara, hat mir gezeigt, wie Zahnmedizin dort funktioniert – praxisnah, menschlich, voller Leidenschaft. Und dann gab es da noch Daniel, meinen Boxpartner aus der Klinik. Ich erinnere mich noch genau an den Tag meiner ersten Extraktion eines verlagerten Achters …“

(Joel Rode)

→ *Mehr dazu auf Seite 8*

S.8



© Dentventure

Die Faculdade do Centro Oeste Paulista (FACOP) in Bauru im Bundestaat São Paulo ist eine private Universität. Sie bietet eine moderne und praxisnahe Ausbildung und heißt internationale Studierende willkommen. Dentventure hilft Studierenden nicht nur dabei, sich für einen Aufenthalt an diesem Ort zu bewerben, sondern ist auch Ansprechpartner für Fragen zu Visum, Unterkunft und Finanzierung.

INHALT

› STUDIUM

4 Studium News
8 „Zum ersten Mal fühlt sich Zahnmedizin wirklich lebendig an.“
14 Paten-Programm: Zusammen statt Ellbogen raus
16 Mitmachen erwünscht: FVDZ beschließt Studierendenvertretung

› PRAXIS

18 Praxis News
20 Ganzheitliche Zahnmedizin im hippen Regierungsviertel von Berlin
24 „Solche Plattformen fachlichen Austauschs sind Gold wert“
26 Mehr Kompetenz, mehr Gewinn: Clever investieren in Fachfortbildungen angestellter Zahnärzte

› MARKT

30 Markt News
32 Zukunftssicherheit ist planbar!
34 Selbstlimitierende Kariesexkavation mit dem P1
36 Produkte

› LEBEN

40 Leben News
41 Weihnachtslektüre: Einmal durchs Land mit August Modersohn



© Mallva – stock.adobe.com



Ab sofort möglich:
Promotion und Habilitation an der MHB

Im Oktober wurde der MEDIZINISCHEN HOCHSCHULE BRANDENBURG Theodor Fontane (MHB) als erster nichtstaatlicher Hochschule im Land Brandenburg das Promotions- und Habilitationsrecht verliehen. Außerdem erhielt die Einrichtung in Brandenburg an der Havel einen Bescheid zur Verlängerung der staatlichen Anerkennung bis zum Jahr 2031. Die 2014 gegründete MHB ist eine staatlich anerkannte Universität in kommunaler und gemeinnütziger Trägerschaft. Seit dem Sommersemester 2024 bietet sie auch einen zahnmedizinischen Studiengang an. Das nun verliehene Promotions- und Habilitationsrecht gilt für die Human- und Zahnmedizin. Das Land unterstützt die MHB von 2025 bis 2029 mit insgesamt 27,6 Millionen Euro.

Quelle: 2025 MEDIZINISCHE HOCHSCHULE BRANDENBURG Theodor Fontane

Hamburg Stipendium fördert **Chancengleichheit**

Das Studierendenwerk Hamburg hat im Oktober 30 Studierende mit Flucht- oder Migrationsgeschichte mit dem Hamburg Stipendium ausgezeichnet. Die Geförderten erhalten ein Jahr lang monatlich 200 Euro und profitieren von einem Netzwerk aus Wirtschaft und Wissenschaft. Ziel ist es, Talente zu fördern, die trotz schwieriger Startbedingungen akademisch und gesellschaftlich überzeugen. Das Hamburg Stipendium wurde 2018 ins Leben gerufen, um Studierende zu unterstützen, deren Eltern nicht in Deutschland studiert haben und die ihr Studium unter besonderen Lebensumständen meistern. Damit möchte das Studierendenwerk die Chancengleichheit im Bildungsbereich fördern und gesellschaftliche Vielfalt in der Wissenschaft stärken.



© absent84 – stock.adobe.com

Quelle: www.studierendenwerke.de

© Loya.art – stock.adobe.com



Studentenverteilung:
13 Prozent an privater Hochschule

Der Großteil der Studierenden in Deutschland studiert aktuell an einer Hochschule in staatlicher Trägerschaft (85,5 Prozent, rund 2,4 Millionen Studierende im Wintersemester 2024/25). Rund 13 Prozent der Studierenden in Deutschland, d. h. rund 384.000 Studierende, studieren derzeit an einer staatlich anerkannten, privaten Hochschule. Hochschulen in kirchlicher Trägerschaft stellten wiederum im WS 2024/25 nur rund 1 Prozent aller Studierenden in Deutschland.

Quelle: hochschuldaten.che.de

Hochschullehrerinnen geehrt

Am 15.Oktober verlieh die Zahnärztekammer (ZÄK) den Philipp-Pfaff-Preis an Prof. Dr. Ingrid Peroz und Prof. Dr. Andrea Maria Schmidt-Westhausen. Die beiden Wissenschaftlerinnen wurden für ihre Förderung des zahnmedizinischen Nachwuchses in Wissenschaft und Lehre, ihre engagierte Begleitung der Studierenden und für ihren herausragenden Einsatz für den zahnärztlichen Berufsstand ausgezeichnet.



© ZÄK Berlin | berlin-eventfotograf.de

V. l. n. r.: Dr. Karsten Heegewaldt, Prof. Dr. Ingrid Peroz und Prof. Dr. Andrea Maria Schmidt-Westhausen.

Der Philipp-Pfaff-Preis

Die Zahnärztekammer Berlin ehrt seit 2001 Persönlichkeiten oder Organisationen, die sich in herausragender Weise um den zahnärztlichen Berufsstand verdient gemacht haben. Namensgeber des Preises ist seit 2019 der Berliner Mediziner Philipp Pfaff (1713–1766). Pfaff widmete sich der zu seiner Zeit völlig unterentwickelten und verrufenen Zahnmedizin und veröffentlichte das erste Lehrbuch über Zahnmedizin in deutscher Sprache: *Abhandlung von den Zähnen des menschlichen Körpers und deren Krankheiten.*

Quelle: ZÄK Berlin

ANZEIGE

busch-dentalshop.de



Qualität von Anfang an.

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

Busch®
There is no substitute for quality

Super Stimmung bei der **Winter-BuFaTa in München**

Unter dem Motto *Undercover Denture* fand am 7. und 8. November die Winter-Bundesfachschaftentagung (BuFaTa) in München statt. Rund 300 Zahnis aus ganz Deutschland waren diesmal dabei. Auf dem Programm, für das sich die Fachschaft München ins Zeug gelegt und perfekt organisiert hatte, standen am Ankunftstag eine Foto-Rallye (gesucht wurde das lustigste Gruppenfoto), ein Besuch auf der Food-Meile im Werksviertel und ein abendliches Get-together in der Rooftop-Bar MH5. Der Samstag startete im Biomedizinischen Centrum (BMC) der LMU in Großhadern mit der traditionellen Plenarsitzung zur Fachschaften-Aussprache, später fand die Sitzung des BDZM sowie Workshops einzelner Event-sponsoren statt. Über den Tag verteilt bot eine Dentalmesse mit Gewinnspielen und Goodie Bags den Studierenden die Möglichkeit, Firmen kennenzulernen und sich Produkte und Industrieangebote genauer anzuschauen. Abgerundet wurde der BuFaTa-Tag mit einem Gala-Abend im bayerischen Wirtshaus Augustiner und einer Afterparty in der Münchner Diskothek Neuraum. Das Programm kam außerordentlich gut bei den Teilnehmenden an, sorgte für eine super Stimmung und förderte nicht zuletzt den gezielten Austausch zwischen den Studierenden aller Zahnmedizin-Standorte in Deutschland. Schlussendlich möchten die BuFaTas das erreichen: dass sich Zahnis über ihre Standortgrenzen hinaus vernetzen und von den Herausforderungen und Handhaben anderer Lehrinstitute erfahren.

Good to know:

Die nächste **BuFaTa** wird im Sommersemester 2026 aller Voraussicht nach am **Lehrstandort Bonn** stattfinden.

Quelle: Fachschaft Zahnmedizin München | LMU München e.V.

UNDERCOVER DENTURE
BUFATA MÜNCHEN
7. - 8. NOVEMBER 2025



© Fachschaft LMU München;

→ Während der **Fachschaften-Aussprache** im Plenarsaal.

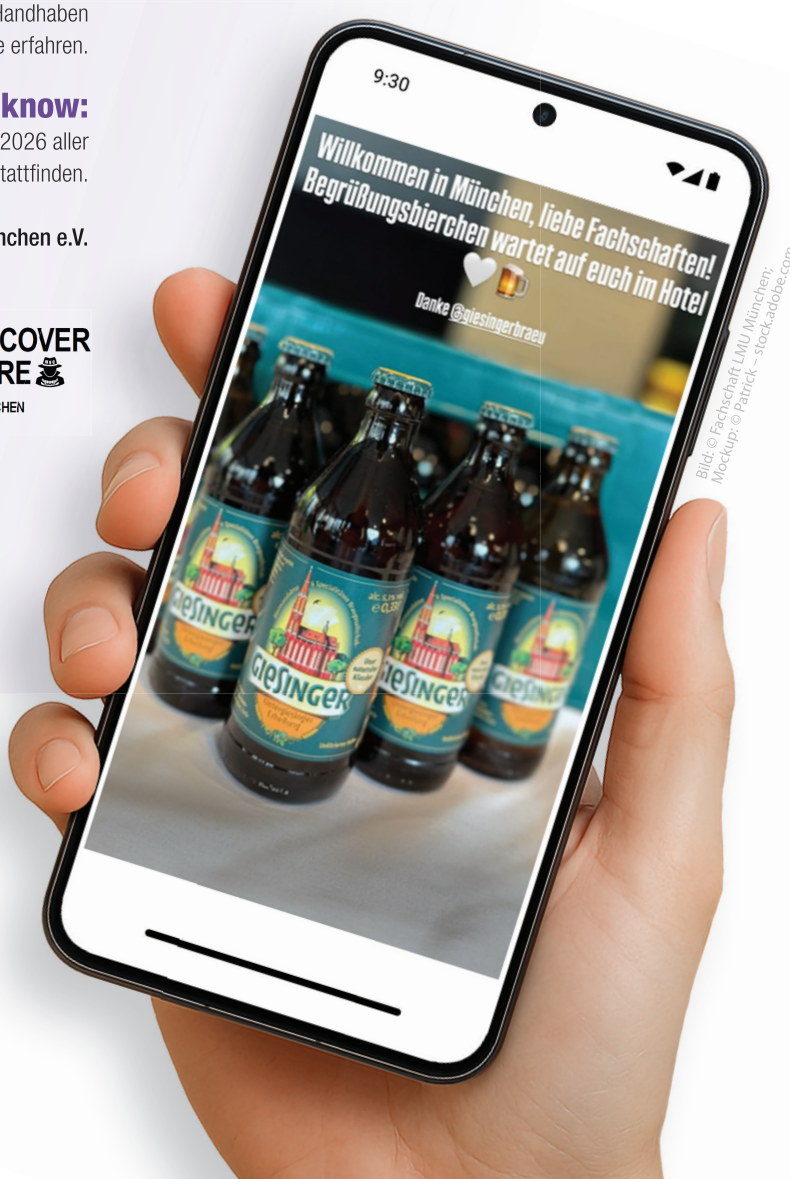


Bild: © Fachschaft LMU München; Mockup: © Patrick – stock.adobe.com

Auch WIZDOM war bei der BuFaTa dabei und hat erstmalig den WIZDOM-Pokal verliehen, den die Fachschaft Leipzig gewonnen hat.

3 Fragen an ...
Valérie von WIZDOM

Text: Marlene Hartinger

INTERVIEW ››› Valérie Sabet ist Zahnärztin in Berlin und Chief Medical Editor bei WIZDOM, der ersten digitalen Lernplattform für Zahnmedizin.



© Robert Strehler

Valérie, wie entstand die Idee zu WIZDOM und wer gehört zum Team?
Die Idee dazu entstand, als Dr. Dr. Robert Gaudin und ich anfingen, für das Staatsexamen zu lernen. Dabei merkten wir, dass es sehr schwer war, an die nötigen Bücher oder Skripte heranzukommen, die wir zum Bestehen benötigten bzw. oftmals Informationen stark veraltet waren. Somit ist WIZDOM für mich ein Herzensprojekt. Zum WIZDOM-Team gehört eine große Bandbreite an Menschen: Unser Medical Team, bestehend aus Studierenden, Zahnärzten und Professoren. Unser Marketing- und Social-Media-Team, die für die Studierenden coole Merch- und Lizenzangebote erstellen. Und natürlich unsere IT, die WIZDOM immer moderner und innovativer für euch macht.

WIZDOM kombiniert multimediale Lernkarten, anschauliche Videos und Multiple-Choice-Fragen mit durch künstliche Intelligenz (KI) gestützten Funktionen wie personalisierten Lernpfaden und realistischen Prüfungssimulationen. Eine integrierte Statistikfunktion hilft dabei, Fortschritte zu analysieren und gezielt Schwächen zu bearbeiten. Alle Inhalte werden von Experten erstellt und regelmäßig aktualisiert, um Studierende optimal zu unterstützen. Weitere Infos auf **www.wizdom.me**.

Was sind deine Aufgaben bei WIZDOM?
Als Chief Medical Editor bin ich das Bindeglied für alle Abteilungen. Ich arbeite mit dem Medical Team daran, welche neuen Lernkarten erstellt werden; spreche mit dem Grafikteam ab, welche Grafiken oder Videos designt werden müssen; connecte Fachschaften mit unserem Marketingteam zwecks Uni-/Fachschaftslizenzen oder spreche mit der IT-Abteilung ab, wie wir unsere eigene System-KI weiter trainieren.

Wie stellt ihr sicher, dass alle examensrelevanten Inhalte stets aktuell sind und wie bezieht ihr Feedback von Usern in die Weiterentwicklung der Plattform ein?
Da viele unserer Zahnmediziner aus unserem Medical Team aus Praxis und Forschung stammen, bleiben wir immer up to date mit den wissenschaftlichen Entwicklungen. Eine enge Kooperation mit den Universitäten und Fachschaften ist uns wichtig, damit wir zügig auf Veränderungen bei Prüfungen reagieren können. Sollte doch einmal eine Information veraltet sein, können Nutzer uns Feedback geben, damit wir die Information korrigieren können. Apropos Feedback: Das ist uns sehr wichtig! Nutzer können uns spezifisches Feedback zu Lernkarten geben oder uns schreiben, wenn sie gerne eine neue Lernkarte zu einem Thema erstellt haben wollen. Unser System ist nicht statisch, sondern vergrößert sich täglich. In der Zukunft wird es nicht nur die Option geben, sich Lernkarten anzuhören, sondern auch spezifisch mit unserer KI interagieren zu können. Und ein großer Wunsch der Studenten war es, im System eine Art Quizduell für die Nutzer untereinander zu integrieren. Diese Funktion wurde auf der vergangenen BuFaTa in München das erste Mal von allen Fachschaftlern getestet. ‹‹‹

„Zum ersten Mal fühlt sich **Zahnmedizin wirklich lebendig an.“**

Text: Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Wenn man seit dem Abitur von einer Auslandserfahrung träumt, aber im Studium keine passende Anlaufstelle dafür findet, kann man aufgeben oder, wie Joel Rode, erst recht loslegen! Wie aus ganz viel Eigeninitiative ein wachsendes Netzwerk namens Dentventure entstehen kann, verraten die Gründer, Zahni Joel und Marketingexpertin Michelle, aus Halle (Saale) im exklusiven *df*-Interview.

„Als ich aus Bauru zurückkam, wollte ich meine Erfahrung teilen. Erst mit Freunden, dann mit Freunden von Freunden – bis mir klar wurde: Das ist größer als meine Geschichte. Daraus wurde Dentventure. Eine Organisation, die Studierenden genau das ermöglicht, was ich erleben durfte: klinische Erfahrungen in einem universitären Umfeld im Ausland, unter Anleitung erfahrener Professor/-innen, kultureller Austausch und die Freiheit, sich selbst neu zu entdecken. Unsere Organisation besteht aus acht Teammitgliedern – sechs Zahnärzte oder Zahnmedizinstudierende, sowie einem Webdesigner und einer Marketingspezialistin.“

(Joel Rode)

Joel, wie kamst du auf Dentventure?
Wie viele andere wusste auch ich nicht, wie ich meinen Traum vom Ausland mit meinem Zahnmedizinstudium verbinden sollte. Ich wollte raus, lernen, reisen und erleben, aber es gab keinen wirklichen Weg dafür. Kein offizielles Programm, keine Struktur – nur diesen Gedanken, dass es doch irgendwie möglich sein muss. Dann wurde mir klar: Entweder gebe ich den Traum auf oder ich finde selbst



Michelle und Joel



©Dentventure

10. Semester in Brasilien an der Universität FACOP.



„Wir kooperieren mit Universitäten in Brasilien und Ägypten. Studierende können ab dem vierten Semester selbst am Patienten arbeiten, ab dem siebten Semester ihre Pflichtfamulatur dort absolvieren. Und das Beste daran: Sie müssen – anders als ich damals – nicht ein Jahr aussetzen, sondern können das Programm in den Semesterferien absolvieren."

(Joel Rode)

eine Lösung. Freunde aus Brasilien sagten damals: „Komm einfach. Wir kümmern uns um dich. Wir helfen mit Wohnung, Sprache, Uni, allem." Ich habe meinen Studienplatz behalten, ein Urlaubssemester beantragt und angefangen, Portugiesisch zu lernen – mitten im zweiten Staatsexamen, ohne zu wissen, ob ich überhaupt angenommen werde. Als die Zusage der Uni kam, war ich einfach nur glücklich. Ich bin nach Brasilien geflogen und wurde in Bauru im Bundesstaat São Paulo so herzlich empfangen, dass ich sofort wusste: Das war die richtige Entscheidung!

Was hast du konkret gelernt?

Meine Dozentin und Mentorin an der Faculdade do Centro Oeste Paulista (FACOP), Prof. Letícia Chiara, hat mir gezeigt, wie Zahnmedizin dort funktioniert – praxisnah, menschlich, voller Leidenschaft. Und dann gab es da noch Daniel, meinen Boxpartner aus der Klinik. Ich erinnere mich noch genau an den Tag meiner ersten Extraktion eines verlagerten Achters. Ich hatte Respekt davor, wollte

„Ich erinnere mich noch gut an meinen Start in Brasilien. Anfangs konnte ich kaum Portugiesisch, aber das war kein Problem, da ich mit Englisch an der Uni superleicht zurechtgekommen bin. Alle waren hilfsbereit, herzlich und neugierig. Genau diese Erfahrung wollen wir weitergeben: dass man schnell ankommt, auch wenn alles neu ist. Und wer einmal erlebt hat, wie sich Zahnmedizin anfühlt, wenn sie praktisch, international und menschlich ist, kommt verändert zurück. Mit neuen Ideen, neuer Energie und oft auch mit dem Wunsch, selbst Teil von Dentventure zu werden.“

(Joel Rode)

eigentlich ablehnen, aber Daniel überredete mich und schickte mir am Abend davor ein YouTube-Video mit den Worten: „Olha que fácil, mano“ – „Schau, wie easy, Bro“. Am nächsten Tag stand ich mit zittrigen Händen am Behandlungsstuhl, unter der Anleitung einer erfahrenen Chirurgin, und habe den Zahn gezogen. In dem Moment ist bei mir ein Knoten geplatzt. Ich hatte plötzlich keine Hemmschwelle mehr, Patient/-innen zu behandeln. Da habe ich gemerkt, wie viel diese Erfahrung mit einem macht – fachlich und persönlich. Ich habe in Brasilien gelernt, was Zahnmedizin bedeuten kann, wenn man sie wirklich lebt. Diese Leichtigkeit, diese Offenheit, Menschen, die dich sofort annehmen, Professorinnen, die dich fördern, und Abende auf der Dachterrasse, an denen man beim Sonnenuntergang grillt und merkt, wie frei sich Lernen anfühlen kann. Eine meiner prägendsten Erfahrungen war auch, wie schnell ich das Vorurteil der „Unsicherheit“ verloren habe. Anfangs habe ich mich nicht ohne Handy auf die Straße getraut. Nach sieben Tagen habe ich mich dann dabei erwischt, wie ich Snaps verschickt habe, ohne nachzudenken, abends allein nach dem Club in meine Unterkunft ging und dieses Gefühl von „zu Hause“ entstand. Alle schienen sich dort, egal, ob Mann oder Frau, auf dem



©Dentventure



©Dentventure

Joel Rode beim Injizieren von Botox am Körperspender.

gleichen Level sicher zu fühlen. Das lag wohl auch daran, dass die 500.000 Einwohner meiner Unistadt gefühlt ausschließlich Studierende waren. Es gab kein spürbares kriminelles Klima, keine Anspannung, nur dieses offene, junge Lebensgefühl. Das hat unglaublich viel mit mir gemacht. Ich habe verstanden, dass Sicherheit manchmal weniger mit einem Ort zu tun hat, sondern mehr mit der Energie, die dort herrscht.

Michelle, Dentventure positioniert sich mit der Philosophie Learn. Connect. Succeed. Was genau verbirgt sich dahinter?

Bei uns geht es darum, dass sich Lernen wieder nach Leben anfühlt. Jeder unserer Teilnehmenden bestätigt uns: „Das ist das erste Mal, dass Zahnmedizin wirklich Spaß macht." Und genau das wollen wir erreichen. Unsere Programme sind so aufgebaut, dass Studierende früh in die Praxis kommen. Ab dem vierten Semester arbeiten sie selbst am Patienten, natürlich immer unter Anleitung erfahrener Professor/-innen. Diese klinische Erfahrung ist oft der Moment, in dem Zahnmedizin plötzlich greifbar wird. Man merkt, dass das, was man im Hörsaal gelernt hat, Sinn ergibt. Der Unterricht findet an unseren Partneruniversitäten in Brasilien und Ägypten statt – in modernen Lehrkliniken, nicht in improvisierten Camps. Alles läuft im universitären Rahmen, mit festen Strukturen, echter Aufsicht und akademischer Qualität. Die Teilnehmenden behandeln dort Menschen, die auf zahnärztliche Hilfe angewiesen sind, und lernen, Verantwortung zu übernehmen. Auf Augenhöhe, in einem sicheren Umfeld. Aber genauso wichtig ist, was nach der Uni passiert. Der Unterricht dauert maximal vier Stunden am Tag. Der Rest ist für das gedacht, was dir kein universitäres Curriculum der Welt beibringen kann: Kultur und Begegnung. Egal ob Hidden Gems, Ausflüge nach São Paulo oder Rio, gemeinsame

ANZEIGE

Komet

Komet **EnDrive.**

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



Erfahren Sie mehr!

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

01/2025 · 420575V0



©Dentventure

Abende auf der Dachterrasse oder Einladungen zum Essen bei den Familien unserer Betreuer – es geht darum, neue Perspektiven zu erleben. Und wir sagen auch ganz offen, worum es nicht geht: nach den Semesterferien „fertiger" zu sein als vorher. Es geht darum, etwas zu erleben, das inspiriert, Spaß und den Kopf frei macht. Viele kommen zurück und sagen, dass sie durch die Erfahrung nicht nur besser, sondern entspannter geworden sind. Und genau das ist es, was wir mit Learn, Connect, Succeed meinen.

Joel, als Plattform by dentists – for dentists kennt Dentventure die Perspektive und Bedürfnisse von Zahnmedizinstudierenden. Inwiefern beeinflusst dieses Wissen die Auswahl der Partneruniversitäten und die Gestaltung der Betreuung?

Wir wissen, wie sich das Studium wirklich anfühlt. Zwischen Klinik, Prüfungen und Stress bleibt oft kaum Raum, einfach mal durchzuatmen oder etwas Eigenes zu erleben. Und genau das wollen wir ändern. Unsere Partnerunis sind bewusst so gewählt, dass sie fachlich stark sind, aber auch menschlich. Orte, an denen man nicht nur behandelt, sondern sich willkommen fühlt, lacht, Fehler machen darf und trotzdem wächst. In Brasilien zum Beispiel herrscht eine unglaubliche Offenheit. Jeder will mit dir reden, dir helfen, dich integrieren. Das ist kein Austausch im klassischen Sinn, sondern ein richtiges Eintauchen in eine neue Welt. Damit das reibungslos funktioniert, kümmern wir uns um alles: von der Sprachvorbereitung über das Visum bis zur Unterkunft. In Brasilien holen wir unsere Teilnehmenden am Flughafen ab, bringen sie in ihre Apartments in Uninähe und sind während der gesamten Zeit für sie da. Unsere Betreuer/-innen sprechen fließend Englisch, viele zusätzlich Portugiesisch oder Arabisch. Sprachkenntnisse sind also keine Voraussetzung – wer Portugiesisch oder Arabisch lernen möchte, macht das aus eigenem Interesse, nicht aus Notwendigkeit. <<<

Dent venture

Für wen eignet sich Dentventure?

- Zahnmedizinstudierende ab dem 4. Semester
- Junge Zahnärzt/-innen & Assistent/-innen
- Alle, die in den Ferien mehr als Tourismus suchen

Weitere Infos zu Dentventure auf dent-venture.com und www.instagram.com/dentventure.

@DENTVENTURE

Praxisstart



Erfahren Sie mehr

Erfolgreich Richtung eigene Praxis

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

2018-579-9005_Stand: 21-02-2025

plandent.de/praxisstart

Plandent

Paten-Programm:
Zusammen statt Ellbogen raus

Text: René Piekarski

BUDDY-SYSTEM ››› Der Einstieg in die Klinik stellt sich für uns Studierende immer wieder als sehr aufregend und herausfordernd dar. Vom einen auf den anderen Tag gibt es keine Ausreden mehr und du steckst mitten im Behandlungsalltag. Einführungsveranstaltungen, Patientenübergaben und die parallel laufenden Vorlesungen sorgen für ein anfängliches Chaos, das Schritt für Schritt in eine Ordnung gebracht werden muss. Wie so häufig im Zahnmedizinstudium wieder mal ein Wurf ins eiskalte Wasser.

Doch zwischen all den überflutenden Informationen und Anforderungen findet sich ein kleiner Lichtblick: die Paten. Diese standen uns bereits in unserem ersten Semester mit Rat und Tat zur Seite, zeigten uns, wie das Studentenleben funktioniert und worauf zu achten ist. In den ersten Wochen unterstützen sie uns bei der Wohnungssuche, den Anmeldungen für die Vorlesungen und die zahnmedizinischen Einkäufe des Equipments. Drei Jahre später, nach erfolgreich absolvierter Z2-Prüfung, werden die Paten erneut aktiv und unterstützen, wo sie nur können. Denn in die Klinik zu starten, fühlt sich an, als wäre man wieder ein kleiner, unwissender Ersti. Wir nehmen uns die Zeit füreinander, denn gemeinsam werden offene Fragen besprochen, Erfahrungen aus der Vergangenheit geteilt und eine gegenseitige Unterstützung angeboten. Sei es die erste eigene Neuaufnahme eines Patienten, die Auswahl des richtigen Kommunikationsmediums oder der Spagat zwischen dem Behandeln und den Vorlesungen. Jetzt stecken auch wir in unserem letzten Jahr. Wir sind die großen Paten, die ein letztes Mal ihre Erfahrungen teilen können. Über zwei Wochen laufen die neuen Kliniker mit uns mit, beobachten uns bei der Arbeit, assistieren wo Hilfe benötigt wird, und fragen alles, was ihnen auf dem Herzen liegt.

Wie schnell die Zeit vergeht!

Der fachliche Austausch ist dabei nicht der einzige Vorteil, denn primär stärkt es den Gedanken, den jeder Kliniker regelmäßig zu hören braucht: „Du bist nicht allein!“ Das Paten-Programm macht es vielen leichter, sich auf den neuen und stressigen Alltag einzulassen. Im letzten Jahr angelangt zu sein, macht uns noch mal bewusst, wie schnell die Zeit vergeht, aber auch wie schön es ist, seine Erfahrungen noch mal mit jemandem teilen zu können. Im Zahnmedizinstudium wird oft von Egoismus und Ellbogengesellschaft gesprochen. Dieses Programm ist jedoch ein großartiges Beispiel dafür, dass das Miteinander einen viel höheren Stellenwert hat als nur für sich selbst zu kämpfen. Denn eines hatten wir alle gemeinsam: Unseren ersten eigenen Patienten vergessen wir nie. ‹‹‹

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

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

Jetzt reinhören:



© Universität Witten/Herdecke



SENSODYNE

Empfehlen Sie die **Nr. 1 Marke**
bei Schmerzempfindlichkeit*



Mit 5 % NovaMin

Wirksamer Schutz vor Schmerzempfindlichkeit

durch die innovative Bioglas-Technologie mit NovaMin

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

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

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

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

Kostenlose **Produkt-Muster**	**Neueste klinische Daten**	**CME-Webinare**	**Beratungsmaterialien** zum Download

HALEON healthpartner

Jetzt registrieren!

Referenzen:
1. Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 68–73. **2.** Haleon, Data on File 2024, Report QD-RPT-118201. **3.** Creeth JE. et al. J Dent Res 2025; 104 (Spec Iss A): 0355.
© 2025 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Haleon Germany GmbH.

PM-DE-SENO-25-0003-20250902

Mitmachen erwünscht: FVDZ beschließt Studierendenvertretung

Text: Daniel Pege

Infos zum FVDZ

VERANSTALTUNG >>> Vom 9. bis 11. Oktober folgten zwölf Zahnmedizinstudierende der Einladung zur Jubiläums-Hauptversammlung des Freien Verbands Deutscher Zahnärzte (FVDZ) nach Berlin, tauchten in die verbandspolitische Welt ein, vernetzten sich, diskutierten und gestalteten aktiv mit. Zahni Daniel Pege hält das Event im Rückblick fest.

Eröffnet wurde die Hauptversammlung mit Glückwünschen, einem mitreißenden FVDZ-Imagevideo, dem Gedenken an verstorbene Verbandsmitglieder und einer Videogrußbotschaft von Bundesgesundheitsministerin Nina Warken (CDU). Danach standen Sicherheit, Rückhalt, Gemeinschaft und Netzwerken im Mittelpunkt der Reden und Debatten.

Politik und Real Talk

In seiner Funktion als noch amtierender Präsident der BZÄK, betonte Prof. Dr. Christoph Benz* in seiner Ansprache, wie wichtig ärztliche Unabhängigkeit und Versorgungssicherheit bleiben. Danach trat Prof. Josef Hecken, unparteiischer Vorsitzender des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA), ans Mikrofon. In seiner Rede kombinierte er Real Talk, Humor und klare Fakten. Im Anschluss daran diskutierte er gemeinsam mit dem Bundesvorsitzenden Dr. Christian Öttl über Niederlassung, MVZ-Strukturen, Elternpflichten und ländliche Versorgung.
Am Abend standen dann noch die Versammlungen der Landesverbände auf dem Programm. Dabei wurden wir als Studierende auch hier herzlich aufgenommen und es war schön, so viel Offenheit zu erleben. Später trafen wir uns noch zum „After-Networking“ an der Bar, um Pläne für die kommenden Tage zu schmieden.

***Anm. d. Red.: Am 31. Oktober 2025 wurde auf der Bundesversammlung der BZÄK ein neuer Vorstand gewählt. Dabei wurde Dr. Romy Ermler zur neuen Präsidentin der BZÄK ernannt. Prof. Dr. Benz schied aus dem Vorstand aus.**

©FVDZ/JörnWolter



Debatten und Dynamik

Den nächsten Tag eröffnete Dr. Öttl mit der optimistischen Botschaft: „Die Zahnärzteschaft steht vor großen Herausforderungen, aber auch vor großen Chancen. Mit Mut, Zusammenhalt und klarer Haltung können wir sie gestalten und das müssen wir uns erhalten.“ Es folgten lebhafte Debatten über wohnortnahe Versorgung, Zahnmedizin in der GKV, Zuckersteuer und mehr. Die Diskussionen und Beiträge waren konstruktiv und brachten frische Impulse.

Studierende gestalten mit

Ein Höhepunkt für uns Studierende war die Diskussion des Satzungsänderungsantrags zum Studierendenparlament (StuPa). Künftig können Zahnmedizinstudierende als außerordentliche Mitglieder Teil des FVDZ werden und haben dabei dieselben Rechte wie ordentliche Mitglieder. Das StuPa vertritt ihre Interessen als Nachwuchsorganisation und benennt, im Einvernehmen mit dem Erweiterten Bundesvorstand (EV), zwei Sprecher als direkte Ansprechpartner für den Vorstand. Mit Inkrafttreten der neuen Satzung verliert die alte Geschäftsordnung ihre Gültigkeit. Wichtig ist dabei: Wir wollen auf Augenhöhe und ohne Hierarchien arbeiten. Einen Vorsitz oder eine Präsidentschaft brauchen wir nicht, die Sprecherstruktur reicht völlig aus, um die Kommunikation mit den Gremien zu sichern.

Ein Abend voller Emotionen

Am Abend folgte der große Festakt anlässlich des siebzigsten Geburtstages des FVDZ. Nach der Rede des Bundesvorsitzenden blickte Dr. Otto

Die Studierenden hatten Rederecht bei der HV und argumentierten trotz Aufregung souverän.

FVDZ-Bundesvorstand neu gewählt

Die Hauptversammlung des FVDZ bestätigte in Berlin Dr. Christian Öttl mit großer Mehrheit als Bundesvorsitzenden. Neben Öttl gehören Dr. Jeannine Bonaventura (stellvertretende Bundesvorsitzende), Prof. Dr. Thomas Wolf, Anne Szablowski, Dr. Elisabeth Triebel, Dr. Kai-Peter Zimmermann und Damian Desoi dem neuen Bundesvorstand an. Weitere Infos dazu auf: www.fvdz.de



Delegierte bei der Arbeit.

©FVDZ/JörnWolter

Hier geht es zu den Beschlüssen der Hauptversammlung.

Walter auf die Gründung des Verbands im Jahr 1955 und seine Entwicklung zurück. Später verlieh Prof. Dr. Thomas Wolf den FVDZ-Förderpreis. Geehrt wurden auch zwei langjährige Mitarbeiterinnen der Bundesgeschäftsstelle sowie zwei verdiente Mitglieder. Dr. Hans Pfirstinger, der seit der Gründung Mitglied im Verband ist, wurde in Abwesenheit für seine Treue mit der goldenen Ehrennadel des Freien Verbands ausgezeichnet. Eine weitere goldene Ehrennadel wurde posthum an Dr. Reiner Zajitschek verliehen.

Ein Wochenende, das bleibt

Am Samstag wurde in der Hauptversammlung die Satzungsänderung zum StuPa mit großer Mehrheit beschlossen. Damit ist der Weg für eine mitgestaltende Studierendenvertretung im Verband frei. Abschließend folgte die Wahl des neuen Bundesvorstands. Für uns Studierende war dieses Wochenende etwas Besonderes und hat gezeigt, wie viel Energie, Engagement und Zusammenhalt in uns jungen angehenden Zahnmedizinern steckt. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit all den Menschen, die für dieselben Werte brennen. <<<

ANZEIGE





©TeodoraART–stock.adobe.com

Neuer Mindestlohn
ab Januar 2026

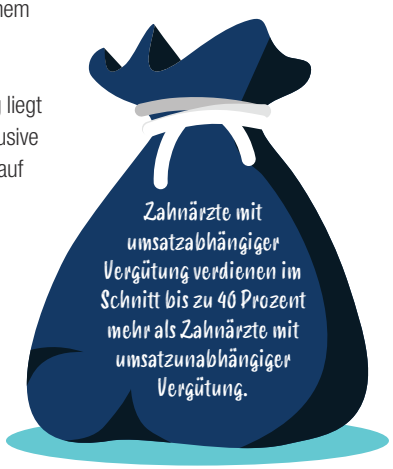
Zum 1. Januar 2026 wird der gesetzliche Mindestlohn auf 13,90 Euro je Zeitstunde angehoben und steigt in einem weiteren Schritt zum 1. Januar 2027 auf 14,60 Euro. Die Anhebung folgt dem Beschluss der Mindestlohnkommission vom 27. Juni 2025. Der Mindestlohn steigt damit zunächst um 8,42 Prozent und im Folgejahr um weitere 5,04 Prozent – insgesamt also um 13,88 Prozent.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Umsatzbeteiligung steigert Gehälter

Eine aktuelle Umfrage der apoBank zeigt: In Zahnarztpraxen und medizinischen Versorgungszentren (MVZ) ist es inzwischen Standard, angestellte Kolleg/-innen am Umsatz zu beteiligen. Im Schnitt ist so ein deutlich höherer Verdienst als mit einem Festgehalt möglich. Wie viel angestellte Zahnärzt/-innen verdienen, hängt also maßgeblich vom Vergütungsmodell ab: Wer ein Festgehalt bezieht, kommt im Schnitt auf 64.800 Euro brutto jährlich. Bei Angestellten mit Umsatzbeteiligung liegt zwar das Grundgehalt mit durchschnittlich 52.000 Euro pro Jahr darunter. Inklusive der Beteiligung beläuft sich das Durchschnittsjahresbrutto dieser Gruppe aber auf 91.300 Euro – fällt damit also etwa 40 Prozent höher aus. Zwei Drittel der Befragten in der ambulanten zahnärztlichen Versorgung werden inzwischen nach diesem Vergütungsmodell bezahlt. Im Vergleich zu der apoBank-Studie aus dem Jahr 2021 entspricht dies einem Anstieg um 10 Prozentpunkte. Bei 83 Prozent der befragten Zahnärzte ist die Beteiligung daran geknüpft, dass bestimmte Umsatzschwellen erreicht werden.

Quelle: apoBank | Gehaltsstudie 2025 – Angestellt in der ambulanten Zahnmedizin



© Yuliia – stock.adobe.com



© OEMUS MEDIA AG

Female Power:
BZÄK-Vorstand ab sofort neu besetzt

Am 31. Oktober wurde auf der Bundesversammlung der Bundeszahnärztekammer ein neuer Vorstand gewählt. Dabei erhielt die Potsdamer Zahnärztin und bisherige Vizepräsidentin Dr. Romy Ermler die Mehrheit der Stimmen und ist neue Präsidentin der BZÄK. Ihr zur Seite als Vizepräsidenten stehen im neuen geschäftsführenden Vorstand Dr. Ralf Hausweiler und Dr. Doris Seiz.

Quelle: ZWP online | BZÄK



Grafik: © starlineart – stock.adobe.com; Mock-up: © Dennis – stock.adobe.com

Neues *Aligner Journal* ab sofort erhältlich

Mit dem *AJ Aligner Journal* erweitert die OEMUS MEDIA AG ihr Portfolio um eine Publikation, die sich vollständig der modernen Aligner-Therapie widmet. Die neue Fachzeitschrift beleuchtet das Thema in all seinen Facetten, klinisch, technisch und wissenschaftlich, und zeigt, wie stark sich die transparente Schienentherapie in der Zahnmedizin etabliert hat. Schon gleich im ersten Heft wird die Bandbreite deutlich: Von komplexen Zahnbewegungen, die vollständig mit Alignern umgesetzt werden, über die Bedeutung der interproximalen Schmelzreduktion bis hin zu digitalen Workflows, in denen Implantologie, Aligner-Therapie und ästhetische Restauration ineinandergreifen. Auch Themen wie Sprache, Funktion und Praxisdesign finden in der neuesten Ausgabe Raum und machen deutlich, dass eine moderne KFO weit über gerade Zähne hinausgeht.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Hier gehts zum E-Paper.

Hier gehts zum Shop der OEMUS MEDIA AG.

Kaufpreise für Zahnarztpraxen im Schnitt gefallen

226.000 Euro kostete es Zahnärzt/-innen im Jahr 2024 im Schnitt, als alleinige Inhaber eine Praxis zu übernehmen. Das ist leicht weniger als im Vorjahr. Doch die Bandbreite hinter diesem Betrag ist groß: Ein Viertel zahlte maximal 100.000 Euro für die Übernahme, ein weiteres allerdings immer noch über 300.000 Euro.

Quelle: apoBank | Zahnärztinnen und Zahnärzte – Existenzgründungen 2024



© ケイーゴ・ケイーゴ・K – stock.adobe.com

Finanzieller Support für Zahnärztinnen nach Geburt eines Kindes

Ein neues Förderprogramm der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Sachsen bietet seit Mai niedergelassenen Zahnärztinnen nach der Geburt eines Kindes eine einmalige Zahlung von 30.000 Euro. Das Förderprogramm ist zunächst für eine Laufzeit von drei Jahren vorgesehen und richtet sich an niedergelassene Zahnärztinnen, die seit höchstens fünf Jahren eine eigene Praxis in Sachsen führen.

Quelle: Landeszahnärztekammer Sachsen | Kassenzahnärztliche Vereinigung Sachsen



Ganzheitliche Zahnmedizin
im hippen Regierungsviertel von Berlin

Infos zur Autorin

Text: Nadja Alin Jung

PRAXISMARKETING ››› Im Januar 2024 übernahm Patrik Huhndorf-Archiudean die etablierte Zahnarztpraxis von Dr. Andrea Pabst im Berliner Regierungsviertel. In unmittelbarer Nähe zum Reichstagufer transformierte er die bereits erfolgreiche Zahnarztpraxis in einen Ort gelebter moderner Zahnheilkunde, die über den schulmedizinischen Tellerrand hinausschaut.



©m2c—medicalconcepts&consulting

Man muss sichtbar sein, um gefunden zu werden! Das Praxismarketing muss vielerorts gespielt werden – online wie analog und an reichweitenstarken Orten wie in der Berliner U-Bahn.

Die Frage, die sich Patrick Huhndorf-Archiudean gleich zu Beginn stellte, war keine kleine: Wie kann ich eigene Wege einschlagen, ohne erfolgreich Bestehendes der bisherigen Praxis zu gefährden? Ein Patientenstamm war bereits vorhanden – eine Top-Voraussetzung im Ballungsraum Berlin –, das Praxisteam war eingespielt und die Praxisräume renoviert und modernisiert. Huhndorf-Archiudean hatte ein klares Ziel: Aus dieser Praxis eine starke Marke zu entwickeln. Eine Marke mit persönlicher Note, die auf die Wünsche und Bedürfnisse des modernen Patienten zugeschnitten ist. Hierfür holte er sich den Support der Marketingexperten von m2c. Der erste gemeinsame Schritt war, die Alleinstellungsmerkmale der Praxis, des Behandlungskonzeptes und von Huhndorf-Archiudean selbst herauszukristallisieren.

Diese persönliche Note spiegelte sich auch in der Logoentwicklung wider. Elemente des Namens Huhndorf sowie die Architektur des Praxisgebäudes gaben dem endgültigen Entwurf des Logos den letzten Schliff. Die serifenlose Schrift des Logos steht für Präzision, während der verlängerte Mittelstrich des „H“ an ein markantes Pluszeichen erinnert. Sinnbild für das Behandlungskonzept der Praxis, das über die klassischen zahnmedizinischen Leistungen hinausgeht. Das Design bringt sowohl die fachliche Kompetenz als auch die individuelle Note zum Ausdruck, auf die Patrik Huhndorf-Archiudean viel Wert legt.
Das unverwechselbare Logodesign bildete die Grundlage für die Gestaltung der gesamten Geschäftsausstattung. Von Briefpapier bis hin zum Gehwegaufsteller wurde die erste Initiale von Huhndorf-Archiudean als zentrales Gestaltungselement eingebunden. Die klare Designlinie zieht sich konsequent durch alle Elemente und verleiht der Praxis einen hohen Wiedererkennungswert. So entstand ein Corporate Branding, das moderne und klassische Elemente in einem minimalistischen und prägnanten Design vereint. Huhndorf-Archiudean: „Die Resonanz auf das Logodesign und das Naming ist hervorragend. Das bestätigt, dass wir bisher die richtigen Entscheidungen getroffen zu haben.“

Mitarbeiter binden

Auch für Mitarbeiter der Praxis ist die Praxisübernahme und die Markenentwicklung eine wertvolle Gelegenheit, tiefere Wurzeln zu schlagen und sich mit HUHNDORF – ZAHNMEDIZIN IM REGIERUNGSVIERTEL zu identifizieren. Schließlich ist eine authentische Praxisbrand immer auch Arbeitgebermarke, die ein Gefühl von Zusammengehörigkeit schafft und die persönliche Bindung der Mitarbeiter an die Praxis stärkt. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ein wichtiger Faktor für eine zukunftsorientierte Praxisführung. Wird die neue Identität der Praxis überzeugend vermittelt, tragen Mitarbeiter die Werte und das Konzept der Praxis aktiv nach außen. Ein Gewinn für alle Beteiligten.

Moderner Onlineauftritt mit Wiedererkennungswert

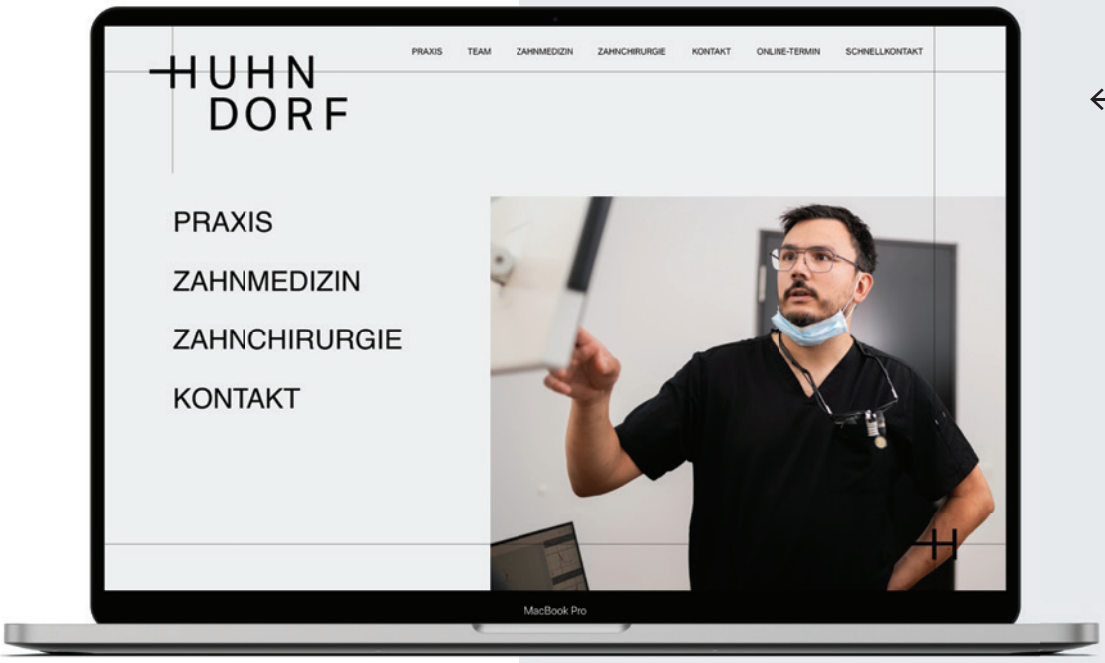
Das stimmige neu entwickelte Corporate Design zieht sich nahtlos bis ins digitale Erscheinungsbild der Praxis und bildet die Grundlage für ein ansprechendes, modernes Weblayout. Da die Website häufig die erste Anlaufstelle für potenzielle

Neupatienten ist, wird hier besonderer Wert auf einen überzeugenden ersten Eindruck gelegt. Online treffen die prägnanten Designelemente und Farben des Corporate Brandings auf sorgfältig ausgewählte Bilder, die das Praxiskonzept lebendig vermitteln. Klare, gut strukturierte Texte heben die wichtigsten Informationen zu den Leistungen und der Praxisphilosophie hervor – ein Mix, der sowohl Vertrauen schafft als auch neugierig auf mehr macht. So entsteht eine digitale Visitenkarte, die den Stil und die Professionalität von Huhndorf-Archiudean und seiner Zahnarztpraxis optimal widerspiegelt. Auch im Hinblick auf die Positionierung der Website setzte Patrik Huhndorf-Archiudean auf den Input der Marketingagentur: Suchmaschinenoptimierung in Texten und Programmierung der Seite sowie eine User-freundliche Seitenstruktur sollen zu einem guten Google-Ranking beitragen. Schließlich ist die Auffindbarkeit im WWW für eine Berliner Zahnarztpraxis essenziell.

Mehr als nur schön

Die Ausrichtung der Praxisübernahme im Berliner Regierungsviertel geht weit über eine ansprechende Außendarstellung hinaus. Der ganzheitliche Ansatz und das breite Leistungsspektrum der Praxis Huhndorf Zahnmedizin ermöglichen eine kompetente Behandlung aus einer Hand. Inmitten der Großstadt Berlin hat Patrik Huhndorf-Archiudean eine besondere Nische geschaffen: einen Ort der modernen Zahnheilkunde, der hochspezialisierte Expertise mit einer vertrauensvollen und einladenden Atmosphäre vereint. ‹‹‹

Weitere Infos zur Praxis auf **zahnmedizin-huhndorf.de**.



©m2c—medicalconcepts&consulting

Die Auffindbarkeit im WWW und ein professioneller Onlineauftritt sind gerade in einem Standortumfeld wie Berlin essenziell.

Patrik Huhndorf-Archiudean beweist, dass sich ein neues Corporate Design auch für etablierte Praxen mit einem großen Patientenstamm lohnt. Das durchweg positive Feedback von Patienten, Freunden und dem Praxisteam spricht für sich. Huhndorf-Archiudean hat zusammen mit m2c erfolgreich gezeigt, dass es möglich ist, aus einer Zahnarztpraxis eine überzeugende Marke zu entwickeln.

Unsere aktuellen Fortbildungshighlights

Onlinefortbildung: Sie bilden sich über unseren ZWP Study Club online fort und haben im Anschluss an den Livestream die Möglichkeit, CME-Punkte zu erhalten.

Präsenzveranstaltung: Sie besuchen unsere Präsenzveranstaltungen vor Ort, können in den Austausch mit Kollegen und der Industrie treten und haben ebenfalls die Möglichkeit, CME-Punkte zu erhalten.

© tuomaslehtinen–stock.adobe.com

ANZEIGE



© Tetiana Ivanova–stock.adobe.com

Badisches Forum
für Innovative Zahnmedizin

5./6. Dezember 2025
Kongresshaus Baden-Baden

Wissenschaftlicher Leiter:
Dr. Georg Bach

solventum ZWP STUDY CLUB

Die Solventum-Power Hour „Befestigung“:
Den Zementierungsworkflow standardisieren – Dezementierungen und Sensitivitäten vermeiden

Sigrun Ratzer



zahnheilkunde 2026
Grenzenlos vernetzt

13./14. März 2026
Hilton Hotel Mainz

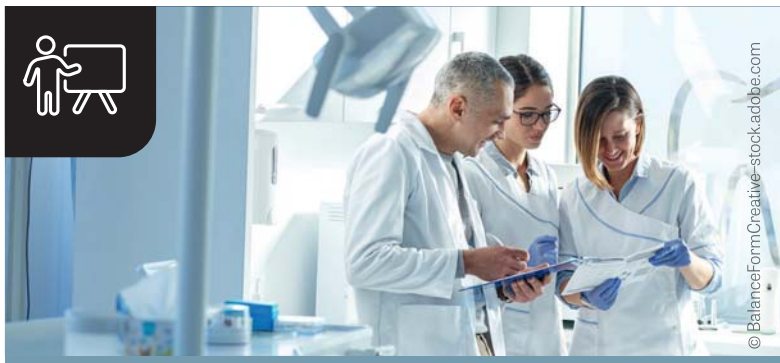
Veranstalter:
Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz

ZWP STUDY CLUB

Vielseitigkeit in der Implantologie – smart & easy!
Variable Implantatdesigns, anatomische Abutmentlösungen und Guided Surgery

Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle





© BalanceFormCreative–stock.adobe.com

Update ’25/’26
Seminare für das Praxisteam
QM • Hygiene • Abrechnung

Baden-Baden, München,
Rostock-Warnemünde, Wiesbaden

Referenten:
Iris Wälter-Bergob und Christoph Jäger

„Solche Plattformen fachlichen Austauschs sind **Gold wert**“

Text: Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Junge Talente aktiv fördern – das macht unter anderem das Forum young talents der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT). Hierbei können sich junge Expert/-innen mit einem Vortragsthema auf den ADT-Jahrestagungen präsentieren und gleich mehrfache Erfahrungen sammeln. In diesem Jahr gewann der junge Berliner Zahnarzt Jonas Rechlin mit seinem Referat „Von Schraubenschlüsseln zu digitalen Lösungen: Mein Weg zur innovativen Zahnmedizin“ den Wettbewerb. Warum er sich überhaupt als next generation speaker auf die Bühne gestellt hat – dem und mehr geht das Interview nach.

NEXT GENERATION OF SPEAKERS HERGEHÖRT!

Auch 2026 gibt es wieder die Möglichkeit, bei den ADT young talents aufzutreten. Anmeldungen werden bis zum 15. März 2026 entgegengenommen. Weitere Infos dazu auf: **www.ag-dentale-technologie.de/jahrestagung/jahrestagung-2026/adt-young-talents**



© Zavivec – stock.adobe.com



Herr Rechlin, können Sie uns bitte kurz Ihren Werdegang und Ihre derzeitige Berufssituation schildern?

Als gebürtiger Berliner bin ich nach dem Zahnmedizinstudium an der Charité geblieben und arbeite dort seit zwei Jahren als Assistenzzahnarzt. Das Besondere an meiner Position ist, dass ich nicht nur behandle, sondern auch Studierende unterrichte und gleichzeitig an einem Projekt der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) mitarbeiten kann, das wir gemeinsam mit der TU Berlin und der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) durchführen. Für jemanden wie mich, der sich für neue Technologien begeistert, ist das ideal – ich kann sowohl praktisch arbeiten als auch wissenschaftlich forschen. Die drei Säulen Klinik, Lehre und Forschung unter einen Hut zu bekommen ist zwar manchmal anspruchsvoll, aber genau das macht es spannend.

Jonas Rechlin während seiner Präsentation im Juni 2025.

©ArbeitsgemeinschaftDentaleTechnologiee.V.(ADT)



©ArbeitsgemeinschaftDentaleTechnologie e.V.(ADT)

Prof. Dr. Jan-Frederik Güth (Präsident der ADT) und Jonas Rechlin auf der young talents-Bühne.

Was hat Sie motiviert, beim Forum young talents auf der ADT 2025 mitzuwirken?
Die neue Altersgrenze von 30 Jahren hat mir überhaupt erst die Chance gegeben. Letztes Jahr war ich Zuschauer und fand es faszinierend, wie die Teilnehmer ihre Projekte präsentiert haben. Besonders Samuel Fuhrer hat mich beeindruckt – nicht nur fachlich, sondern auch seine Ausstrahlung. Da kam mir der Gedanke: Ich habe auch Themen, die mich brennend interessieren, warum nicht mal selbst auf die Bühne? Es war weniger der Wettkampf, der mich gereizt hat, sondern die Chance, mit Gleichgesinnten über digitale Innovationen zu diskutieren. Solche Plattformen für den fachlichen Austausch sind Gold wert.

Können Sie uns bitte kurz das Thema Ihres Vortrags erläutern und was Sie daran spannend finden?
Mein Vortrag handelt von meiner Reise mit dem 3D-Druck – angefangen 2016 mit dem Kauf meines ersten Druckers bis hin zum professionellen Einsatz heute. Der Titel „Von Schraubenschlüsseln zu digitalen Lösungen" spielt darauf an, dass ich früher alles mit klassischen Werkzeugen gebaut habe, heute aber fast alles digital entwerfe und drucke. Was mich daran fesselt: Die Zahnmedizin ist wie gemacht für diese Technologie. Wir brauchen individuelle, passgenaue Lösungen – genau das, was additive Fertigung kann. Besonders am Herzen liegen mir dabei der Open-Source-Gedanke und die Reparierbarkeit. Jeder mit einem Drucker soll meine Designs kostenfrei herunterladen, nachdrucken und weiterentwickeln können. Das schafft eine völlig neue Art der Zusammenarbeit und macht uns unabhängiger von teuren Ersatzteilen.

„Wir brauchen individuelle, passgenaue Lösungen – genau das, was additive Fertigung kann. Besonders am Herzen liegen mir dabei der Open-Source-Gedanke und die Reparierbarkeit. Jeder mit einem Drucker soll meine Designs kostenfrei herunterladen, nachdrucken und weiterentwickeln können."

(ZA Jonas Rechlin)

Wie war das Feedback aus dem Publikum auf Ihren Vortrag?
Nach dem Vortrag kamen viele interessante Gespräche zustande. Überraschend war, wie viele Kollegen schon selbst mit 3D-Druck experimentieren oder zumindest großes Interesse haben. Einige haben mir erzählt, dass sie sich bisher nicht getraut haben, über Standard-Anwendungen hinauszugehen. Das hat mir gezeigt, dass es wirklich einen Bedarf für mehr Austausch gibt. Seitdem stelle ich meine Designs regelmäßig online, sodass sie kostenlos heruntergeladen, gedruckt und weiterentwickelt werden können. Die Resonanz ist durchweg positiv und motiviert mich, weiterzumachen. Es ist schön zu sehen, wenn andere von den eigenen Ideen profitieren können. <<<

Weitere Infos zu den Arbeiten von Jonas Rechlin auf rechlins.net und bei Instagram geklaut.bei.rechlin.

Im Flyer gibt es alle Infos zu den **Benefits einer Teilnahme am Wettbewerb.**

Mehr Kompetenz, mehr Gewinn: Clever investieren in Fachfortbildungen angestellter Zahnärzte



Text: Maike Klapdor

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

Fortbildungsmotivation präzise analysieren

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

A Die angestellte Zahnärztin oder der angestellte Zahnarzt möchte aus intrinsischer Motivation („Ich möchte tiefer einsteigen in die Parodontitistherapie und will das Paro-Curriculum machen“) zur Weiterbildung.

B Die Praxis hat konkretes strategisches Interesse („Wir wollen uns in der Endo breiter aufstellen – wer könnte das Curriculum machen?“).

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

- Machen Sie sich für sich selbst bewusst: Was sind die Antriebsfedern? Wer will hier was und was ist die langfristige menschliche Dynamik dahinter?
  - Macht man als Praxis nur mit, begleitet womöglich sogar widerwillig Fortbildungsideen, um die angestellte Zahnärztin oder den angestellten Zahnarzt nicht zu verlieren?
  - Mobilisiert die zahnärztliche Leitung ihre volle Überzeugungskraft, um angestellte Kolleg/-innen in die für die Praxis strategisch wichtige Fachfortbildung „hineinzureden“?
  - Passt der Lehrgang zu den erkennbaren Stärken und Neigungen?
  - Will sich hier womöglich jemand für die nächste berufliche Etappe in einer anderen Praxis oder für die Selbstständigkeit fachlich fit machen?
  - Haben Sie die glückliche Situation, dass Bedarf der Praxis und Fortbildungsinteresse eines angestellten Arztes, der sich bei Ihnen wohlfühlt und mit dem Sie gerne eine langfristige Zusammenarbeit aufbauen wollen, ideal zusammenpassen?
- Führen Sie wohlwollende, offene, partnerschaftliche Gespräche mit Ihren angestellten Zahnärzt/-innen und analysieren Sie gemeinsam, welchen Charakter die ins Auge gefasste Fortbildung (A oder B oder glückliches Zusammentreffen) hat.
- „Verordnen“ Sie niemandem fachliche Entwicklungsrichtungen gegen dessen erklärte Neigungen, weil Ihre Praxis geraden den Bedarf hat. Der Schuss wird nach hinten losgehen.
- Besprechen Sie für größere Fortbildungen der Variante A einen gemeinsamen zeitlichen Rahmen („Okay, ich kann dich verstehen und will dich auch in deinem Fortkom-



©InfiniteFlow-stock.adobe.com

CFO fragt CEO:

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

men unterstützen. Wie sind deine Zukunftsvorstellungen? Wie lange planst du noch mit uns? Können wir uns darauf verständigen, dass du mindestens noch bis … bei uns bleibst?“).

- Schauen Sie, wie und mit wem sich ein zukunftsfähiges Match hinsichtlich unternehmerisch-strategischer Fortbildungsinteressen der Praxis (Kinderbereich aufbauen, Nachfolge Implantologie finden etc.) und individueller Fortbildungsinteressen von Angestellten gestalten lässt.

- Vermeiden Sie die Entstehung von Abhängigkeiten durch strategische Entscheidungen, die von Fortbildungswünschen einzelner Personen ausgehen („Dr. Schulze ist wirklich stark interessiert an Kinderbehandlungen – kommt, wir bauen einen Kinderbereich auf“). Das fällt Ihnen auf die Füße.

- Wenn solche Konzepterweiterungen fundiert geplant und entschieden sind, qualifizieren Sie immer anfänglich mindestens zwei und dann auch schnell drei Fachbehandler/-innen. Vermeiden Sie auf jeden Fall das Drama von beispielsweise 500 anbehandelten KFO-Fällen in der Praxis bei plötzlichem Ausfall des einzigen Kieferorthopäden im Team. Oder umfängliche Vertretungszeiten von Zahnärzten, die erklärtermaßen gerne Erwachsene behandeln, in der Kinderabteilung. Im Notfall hilft jeder gerne. Wenn die Praxisleitung hier allerdings erkennbare strategische Fehler macht, rächt sich das in Form sinkender Arbeitgeberattraktivität.

Fortbildungsnutzen vorausschauend organisieren

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

- Egal, ob Aligner-Therapien, Endo-Mikroskop oder Lachgasbehandlungen gelernt werden: Haben Sie als Praxisleitung eine sehr genaue Vorstellung davon, was mit der Fortbildung erreicht werden soll. Beantworten Sie zentrale Fragen im Führungsteam frühzeitig:

- Welche Leistungen wollen wir zukünftig in der Praxis zusätzlich (oder anders als bisher) anbieten?
- Wie heißt die Leistung bei uns, was machen wir konkret, wer führt sie durch, wer spricht welchen Patienten in welcher Situation darauf an?
- Wie sorgen wir dafür, dass das ganze Team von der Erweiterung unseres Leistungsspektrums erfährt und idealerweise auch dahintersteht (Betroffene in der Umsetzung zu Beteiligten machen)?
- Brauchen wir Abstimmungen für interne Überweisungen?
- Wie ist die sinnvolle Terminkette – was muss die Rezeption wissen?
- Wie läuft es mit Formalien, Dokumentation und Abrechnung – wer muss wie integriert werden, damit die Abläufe organisatorisch funktionieren?

- Begleiten Sie als zahnärztliche Leitung Ihre angestellten Zahnärzt/-innen eng im Fortbildungsgeschehen:

- Machen Sie sich mit dem Fortbildungsplan vertraut (was in welchem Modul an welchen Daten), haben Sie in Ihrem Kalender notiert, wann was ansteht, und tauschen Sie sich mit der angestellten Zahnärztin bzw. dem Zahnarzt jeweils einige Tage vorher kurz aus: Welche Inhalte stehen an, auf was wird besonders geachtet für den nachlaufenden Transfer in die Praxis, ggf. auch partnerschaftliches Fachsimpeln etc.
- Setzen Sie jeweils vorausschauend für die Folgetage nach Rückkehr vom Kurs Termine und fragen nach: Was hast du genau gemacht, was waren deine konkreten Learnings? Was steht jetzt für uns hier als To-do an, damit wir als Praxis(-team) von deiner Fortbildung profitieren? Was stellst du uns im nächsten Zahnärztemeeting vor? Welche interne Qualifizierung brauchen wir für die Behandlungsassistenzen? Wer macht was bis wann?

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

„Mit einer engen Begleitung der Fortbildung wird für angestellte Zahnärzt/-innen erlebbar gemacht: ‚Hey, wir interessieren uns für dich und dein Weiterkommen.‘“

Infos zur Autorin

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

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

Wer bezahlt was? Kalkulation

Jede Fortbildung hat auch mit Entscheidungen rund um Zeit und Geld zu tun. Dazu folgendes Rechenbeispiel: Eine Fortbildung soll 10.000 EUR kosten und geht über sechs Etappen, jeweils Freitag und Samstag. Wenn üblicherweise der Freitag voll behandelt wird, entfallen sechs Arbeitstage. Bei einem durchschnittlichen Honorarstundensatz von angenommenen 270 EUR entgehen der Praxis in diesem Beispiel Einnahmen von 12.960 EUR (270 mal acht Stunden mal sechs Tage).

Und das ist nur die Folge des ausfallenden Freitags, also die Hälfte der Fortbildungszeiten. In den meisten Fällen ist es so, dass der Lehrgangspreis niedriger ist als die

Opportunitätskosten, die durch die ausfallenden Behandlungsstunden entstehen. Dieses Beispiel leitet unsere folgenden Empfehlungen ein:

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

Was ist der tatsächliche wirtschaftliche Praxisnutzen?
Manchmal wird schief gedacht: Super, jetzt können wir auch Aligner-Therapien anbieten, da machen wir zukünftig 20 Fälle im Jahr und haben 80.000 EUR mehr Umsatz. Stopp: Neue oder andere zahnärztliche Leistungen verdrängen bzw. modifizieren oder ergänzen Bestehendes. Und Fortbildungen erweitern nicht die Behandlungszeiten pro Woche. Deshalb kann der wirtschaftliche Effekt von Fachfortbildungen sinnvoll nur an der Steigerung von Honorarstundensätzen gemessen werden beziehungsweise an der Entwicklung der korrespondierenden Leistungen (DVT rein, welche Röntgenleistungen fallen dafür gegebenenfalls raus?).

Fazit
Es bringt große Vorteile, das Thema Fortbildung breiter zu durchdenken. Je disziplinierter die oben skizzierten Maßnahmen umgesetzt werden, desto größer sind die Effekte von Investitionen in Zeit und Geld. Davon unabhängig ist die Investition in hoch qualifizierte angestellte Behandler/-innen auch immer eine Investition in die Praxiszukunft. Abschließend dazu dieser schöne Dialog:
CFO fragt CEO: „Was passiert, wenn wir in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden investieren und sie uns dann verlassen?" CEO: „Was passiert, wenn wir nicht in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden investieren und sie bleiben?" <<<

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

Alle Infos auf:
www.klapdorkollegen.academy



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

Hier gehts zum **DENTAL SPIRITS** Podcast.

© KlapdorKollegen Academy GmbH

Für Studierende und Berufseinsteiger:

Bajohr OPTECmed bietet attraktive Vorteile beim Kauf von Lupenbrillen und Lichtsystemen

Bajohr OPTECmed, der führende Anbieter von Lupenbrillen und Lichtsystemen für Medizin und Technik, setzt sich gezielt für die Förderung junger Zahn- und Assistenzärzte ein. Studierende und Berufseinsteiger profitieren bundesweit von exklusiven Vorteilen beim Kauf hochwertiger Lupensysteme – und sichern sich so einen optimalen Start in die klinische Praxis. Eine präzise Sicht ist in der Zahnmedizin und Chirurgie entscheidend für Qualität und langfristige Gesundheit. Moderne Lupenbrillen von Bajohr OPTECmed verbessern nicht nur die Präzision bei Behandlungen, sondern fördern durch ergonomische Arbeitspositionen auch die Rückengesundheit – ein wichtiger Aspekt für junge Mediziner/-innen, die viele Stunden am Behandlungsstuhl verbringen. Studierende erhalten bei Bajohr OPTECmed attraktive Preisnachlässe, individuelle Beratung direkt an der Uni sowie die Möglichkeit, verschiedene Modelle in den Fachgeschäften Hamburg, Berlin oder München zu testen. Dabei legt das Unternehmen besonderen Wert auf passgenaue Lösungen: Jede Lupenbrille wird individuell an die Sehbedürfnisse und Arbeitsweise der Nutzer/-innen angepasst – für maximale Präzision, Komfort und Langlebigkeit. Terminvereinbarung jederzeit auf **www.lupenbrille.de**.



„Wir möchten angehenden Ärzt/-innen den Einstieg erleichtern und ihnen zeigen, wie wichtig gutes Sehen für nachhaltiges Arbeiten ist.“

(Geschäftsführer Christoph Bajohr)

Infos zum Unternehmen

Bajohr OPTECmed GmbH
Tel.: +49 5561 319999-0
www.lupenbrille.de

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

Wrigley Prophylaxe Preis 2025 zeichnet präventive Projekte aus

Ende Oktober wurde der diesjährige Wrigley Prophylaxe Preis verliehen. Dabei gingen vier gleichdotierte Preise an Projekte aus Wissenschaft, Praxis und Gesellschaft, ein weiteres Projekt wurde gesondert geehrt. Ausgezeichnet wurden eine Heidelberger Studie zu 3D-gedruckten Putzschienen zur Optimierung der Zahnzwischenraumreinigung, eine Göttinger Untersuchung zu Häufigkeit und Entwicklung säurebedingter Zahnschäden bei 3- bis 6-Jährigen über zwei Jahrzehnte, die 20-Jahres-Evaluation einer intensivierten Gruppenprophylaxe in Mecklenburg-Vorpommern mit deutlicher Kariesreduktion sowie eine interprofessionelle Mundsprechstunde der Universität Witten/Herdecke zur Verbesserung der Lebensqualität von Menschen mit Behinderungen. Zusätzlich wurde Prof. A. R. Jordan für die Koordination der Sechsten Deutschen Mundgesundheitsstudie geehrt.

Quelle: MARS GmbH



Auch im kommenden Jahr findet der Wrigley Prophylaxe Preis statt. Weitere Infos auf **www.wrigley-dental.de**.

Wrigley Prophylaxe Preis-Verleihung 2025

(Von links:) Prof. Dr. Nadine Schlüter (Jury, Hannover), Janina Werner (Wrigley Oral Health Program, Unterhaching), Dr. Steffi Beckmann (Jury, Bonn), Prof. Dr. Rainer Haak (Jury, Leipzig), Dr. Marcia Spindler („Wissenschaft", Heidelberg), Prof. Dr. Sebastian Paris (Jury, Berlin), Dr. Gisela Goedicke-Padligur („Praxis & Gesellschaft", Witten/Herdecke), Prof. Dr. Thomas Attin (Jury, Zürich), Dr. Jana Biermann („Wissenschaft", Göttingen), Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel (Jury, Bern), Prof. Dr. Christian Splieth („Praxis & Gesellschaft", Greifswald), Prof. Dr. A. Rainer Jordan (Ehrung, Köln
Nicht im Bild: Prof. Dr. Annette Wiegand (Jury, Göttingen)

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

ANZEIGE



Bei der **EASE** CLASS von vhf trifft Innovation auf Einfachheit. Diese modernen Dentalfräsmaschinen erleichtern Ihren Alltag spürbar – ganz ohne Druckluft, besonders wartungsfreundlich und flexibel dank offenem digitalen Workflow: Die **E3** ist die Spezialistin für die Alignerherstellung, die **E4** bearbeitet Ihre Blöcke sowohl trocken als auch nass, und die **E5** fräst Ihre Ronden mit Leichtigkeit. Für ihr innovatives, druckluftfreies Konzept wurden die E4 und E5 sogar mit dem German Innovation Award in Gold ausgezeichnet. Sehen Sie selbst, wie die **EASE** CLASS auch Sie voranbringt – unter **vhf.com**

vhf
CREATING PERFECTION



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

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

Zukunftssicherheit ist planbar!

Text: Marius Urmann

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

Herr Dr. Dr. Kochel, Sie sind im Sommer 2024 mit Ihrer Praxis innerhalb von Aalen umgezogen. Was waren die Gründe für den Standortwechsel?
Zu meinen langjährigen Schwerpunkten, der MKG- und plastischen Chirurgie sowie implantologischen Eingriffen, sind mit der Zeit vermehrt auch nichtchirurgische ästhetische Eingriffe hinzugetreten. Das war einer der Gründe, warum ich meine Praxis vergrößern wollte. Meine Vision war eine größere und zeitgemäßere Praxis. In der alten Praxis platzten wir bei 250 Quadratmetern aus allen Nähten, jetzt bieten unsere 700 Quadratmeter genug Raum, um möglicherweise sogar einen vierten Vollzeitchirurgen zu beschäftigen.

Eine konkrete Immobilie hatten Sie bereits früh im Blick, sogar noch vor Baubeginn. Welche Vorteile und Herausforderungen haben sich für Sie aus diesem frühen Projekteinstieg ergeben?
Wir konnten noch Einfluss auf die Gebäudegestaltung und die Raumaufteilung nehmen. Die Verbindungstreppe zwischen den beiden Etagen etwa ist ein Ergebnis der frühen Einbindung in das Projekt. Sie hätte es ansonsten gar



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

(Dr. Dr. Michael Kochel)

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



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

nicht gegeben. Zudem konnten wir von Anfang an alles modern und nach unseren Vorstellungen planen: Raumaufteilung, Installationen für Druckluft und Absaugung, Belüftung, Lichtplanung und so weiter. Hier war die Unterstützung durch Plandent entscheidend, um das Potenzial auch wirklich ausschöpfen zu können.

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

Wie haben sich die schwerpunktspezifischen Bereiche Sterilgutaufbereitung und Anästhesie in der Praxisplanung niedergeschlagen?
Die Sterilgutaufbereitung ist essenziell, um die Praxis am Laufen zu halten. Die Instrumente sind bei uns in Containersystemen verpackt, die sich einfach mit dem Lastenaufzug transportieren lassen. Er wurde extra so geplant, dass die Container direkt neben dem zentralen Sterilgut-Aufbereitungsraum ankommen – durchdachte Arbeitswege unter Berücksichtigung der aktuellen Hygienevorschriften. Zur Anästhesie muss man wissen, dass wir viele Leistungen in ambulanter Vollnarkose anbieten. Daher haben wir zwei Aufwachräume in die Praxis integriert, vier Aufwachplätze ausgestattet mit Überwachungsmonitoren. Ein solches Set-up im Nachhinein in eine Praxis einzubauen, ist nahezu unmöglich.

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

Weitere Infos zu Plandent auf **www.plandent.de**.

Selbstlimitierende Kariesexkavation mit dem P1



© Komet Dental

Durch seine geringe Härte im Vergleich zu Hartmetallbohrern kann mit dem PolyBur P1 eine remineralisierbare und damit erhaltungswürdige Dentinschicht von 0,5 bis 0,7 mm erhalten werden. Eine Schicht, die zwischen Füllungstherapie und Endo entscheiden kann.

Text: Dorothee Holsten

INSTRUMENTE ››› Viele Spezialisten von diversen Universitäten Deutschlands sind vom selbstlimitierenden Prinzip des PolyBur P1 überzeugt und lehren es bereits der nächsten Generation von Studierenden. Was unterscheidet das blaue Instrument von üblichen Hartmetallbohrern?

Prof. Dr. Roland Frankenberger fasste es einmal in folgende Worte: „Wenn ich als Patient auf dem Stuhl sitze, schreibe ich dem Behandler nie etwas vor, bis auf eine einzige Ausnahme: Meine Pulpa bleibt bitte am Leben. Und dazu ist mir jedes Mittel recht.“ Damit zielt Prof. Frankenberger auf ein bestimmtes Instrument von Komet Dental ab: den PolyBur P1, der sich selbstlimitierend am zunehmenden Grad der Mineralisation und Dentinhärte orientiert.

Was heißt „selbstlimitierend“ konkret?

Der P1 ist kein Hartmetallrosenbohrer, sondern ein Instrument aus blauem Polymerkunststoff mit spezifischer Härte. Sobald er auf erhaltungswürdiges, remineralisierbares Dentin stößt, verrunden seine Schneiden – das Instrument stumpft ab. Aufgrund seiner spezifischen Härte arbeitet er also selbstlimitierend, d. h. er entfernt etwas mehr Substanz als Enzyme, ist aber deutlich schonender als herkömmliche Rosenbohrer. Er liefert damit einen neuen Endpunkt bei der Kariesexkavation. Es hängt nun nicht mehr von der Erfahrung oder bewussten Entscheidung des Zahnarztes allein ab, wie viel Dentin entfernt wird. Vielmehr ist der Endpunkt mit dem PolyBur P1 für den Behandler nun objektiv nachweis- und reproduzierbar. Das verhindert eine Überpräparation und macht das „cri dentaire“ der scharfen Sonde auf dem Kavitätenboden obsolet.

Wann greife ich zum P1?

Der Polymerbohrer wird einfach zusätzlich bei weicher, pulpanaher Karies bei klinisch symptomlosen Milch- und bleibenden Zähnen, insbesondere bei versteckter Karies eingesetzt. Im Vergleich zu Hartmetallbohrern schont der P1 die ausschlaggebenden 0,5 bis 0,7 mm – eine remineralisierbare Schicht, die zwischen Füllungstherapie und Endo entscheiden kann. Wird die Pulpa doch eröffnet, war es nicht zu vermeiden – ohne denaturiertes Dentin zu belassen. Prof. Frankenberger: „Es geht wirklich nur um die pulpanahen Bereiche, in flachen Kavitäten brauche ich keine selektive Kariesentfernung – mir geht es rein um die Vitalerhaltung der Pulpa. Und die funktioniert mit Polymerbohrern einfach besser.“ Selbstlimitierende Verfahren bewirken allerdings, dass die Röntgenstrahlen in dieser Schicht weniger absorbiert werden. Das kann radiologisch wie ein „Kariesrezidiv“ wirken. Wie soll ein Behandler vor Patienten, den Kollegen oder einem Gutachter hier argumentieren können? Prof. Frankenberger: „Ich kläre den Patienten auf – und dass er über die wieder einmal lebend gehaltene Pulpa glücklich ist, verschlechtert meinen Stand nicht.“

P1 im Experten-Set für Composite-Restaurationen

Das neue Experten-Set gliedert sich in fünf Bereiche: Präparation, Bohren, Finitur, Ausarbeitung und Politur. Es beinhaltet insgesamt 16 Instrumente, darunter auch der PolyBur P1. Damit entfällt das Zusammensuchen passender Instrumente vor der Behandlung – alles ist vorhanden, übersichtlich geordnet. Kein Suchen, kein Sortieren mehr – einfach effizient. ‹‹‹

Weitere Infos unter
www.komet-dental.de.

Infos zum Unternehmen

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



© Prof. Dr. Roland Frankenberger

„Meine Pulpa bleibt zu. Das ist meine Devise und danach lehre ich leidenschaftlich auch in den Kursen. Wir müssen weg von Fortbildungsschemen, in denen exkavierte Zähne blütenweiß erstrahlen. Ich empfinde es als Segen, wenn ich nach der Exkavation der peripheren Anteile mit dem Rosenbohrer entspannt zum PolyBur greifen kann und bin überzeugt, dass wir mit dem Prinzip das Herz der minimalinvasiven Praktiker erreichen können.“

(Prof. Dr. Roland Frankenberger)

Infos zur Person

Mit diesem QR-Code landest du beim Webinar von Prof. Dr. Frankenberger zum **Experten-Set für Composite-Restaurationen**.

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

ANZEIGE



Zahnpasta lindert Schmerzempfindlichkeit schon ab **Tag drei**



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

[1] Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 62–67.
[2] Hall C et al. J Dent 2017; 60: 36–43.
[3] Creeth JE et al. J Dent Res 2025; 104 (Spec Iss A): 0355.

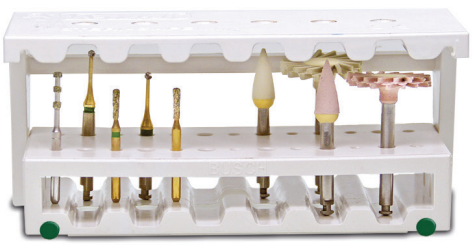
Haleon Germany GmbH
Tel.: +49 89 7877-0
www.haleon.com

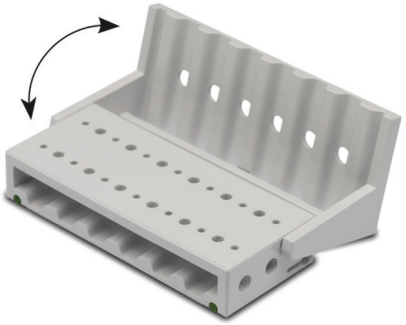
Innovativer Bohrerständer im **„wave-Design“**

Anwender-Feedback von Dr. Holger Gloerfeld (vormals Universität Marburg)

„Während der Behandlung schätze ich die Standsicherheit, die leichte Entnahme der Instrumente mit einer Hand und den ausreichenden Platz für die verschiedenen Instrumentensätze. Bei der hygienischen Aufbereitung bietet die offene Bauweise des Ständers sehr gute Zugänglichkeit von Arbeitsflächen und Schaft der Instrumente, sowohl bei der Vorreinigung mit Ultraschall als auch bei der Reinigung und Desinfektion im RDG. Der STERI-SAFEwave muss dazu nicht geöffnet werden. Während der Sterilisation hat der Wasserdampf Zugang zu 100 Prozent der Flächen, weil bei der Halterung kein Silikon benötigt wird.“

Der BUSCH STERI-SAFEwave Bohrerständer überzeugt in Anwendung, Sicherheit und Hygiene. Dabei kann der aus desinfizier- und sterilisierbarem Hochleistungskunststoff bestehende STERI-SAFEwave gleichzeitig bis zu 14 FG- und 12 WST-Instrumente mit unterschiedlichen Gesamtlängen aufnehmen. Die Verwendung des STERI-SAFEwave empfiehlt sich insbesondere für die Wiederaufbereitung, da er Schäden an den rotierenden Instrumenten vermeidet, indem die Arbeitsteile sich nicht berühren und aneinanderschlagen können. Zudem sind alle Instrumente vor Herausfallen optimal geschützt. Das sind wesentliche Vorteile gegenüber einer Aufbereitung in Sieben o. Ä., gerade bei der Verwendung von Ultraschallgeräten sowie Reinigungs- und Desinfektionsgeräten (RDG). Die vollständige Benetzung der Instrumente mit Reinigungs- und Desinfektionsmitteln sowie die erfolgreiche hygienische Aufbereitung wurde jüngst erneut durch ein externes Labor bestätigt. Weitere Infos sowie die detaillierte Aufbereitungsanleitung stehen in der aktuellen Version im Downloadbereich unter **www.busch.eu** und **www.busch-dentalshop.de** bereit.





BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
Tel.: +49 2263 860
www.busch-dentalshop.de

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

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

Mit Romexis 7 präsentiert KaVo die neueste Generation der bewährten Röntgensoftware, erstmals mit vollständig integrierten KI-Funktionen und entwickelt, um den Praxisalltag durch intelligente Assistenzsysteme deutlich zu vereinfachen. Die Software automatisiert zahlreiche Routineaufgaben, von der automatischen Zahnnummerierung und der Segmentierung anatomischer Strukturen, über Bildüberlagerung bis hin zur intelligenten Implantatplanung. Neu ist auch der Smart Chat, ein virtueller KI-Assistent, der Fragen in natürlicher Sprache beantwortet und Schritt-für-Schritt-Anleitungen bietet. Alle KI-Prozesse laufen lokal auf dem Praxisrechner – mit Ausnahme des Smart Chats, der eine sichere Internetverbindung nutzt. Weiterhin punktet die Software mit neuen Optimierungen: neue 3D-Ansichten, erweiterte CAD/CAM-Funktionen, automatische Landmarkenerkennung und KI-gestützte OP-Berichte.



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

Infos zum Unternehmen

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

Restaurationen leicht gemacht

Die EASE CLASS von vhf steht für hochqualitative Dentalrestaurationen in Verbindung mit Einfachheit. Das Besondere der fünfachsigen E5 für Ronden und der vierachsigen E4 für Blöcke ist, dass die beiden Fräsmaschinen vollständig ohne Druckluft auskommen. Möglich macht dies das neuartige und von vhf zum Patent angemeldete airtool: Ein Fräswerkzeug, das mit Turbinenschaufeln ausgestattet ist und durch die hohen Drehzahlen der Spindel einen starken Luftstrom erzeugt. Auf diese Weise bleibt das Werkstück frei von Spänen und Staub. Durch den Wegfall eines externen Druckluftanschlusses oder eingebauten Kompressors ergeben sich gleich mehrere Vorteile: Die Maschinen sind vergleichsweise leicht und kompakt und bieten maximale Freiheit bei der Wahl des Aufstellortes. Und sie erweisen sich als kosteneffizient in Anschaffung und Betrieb, ohne Kompromisse bei der Qualität hinnehmen zu müssen. So ermöglicht die EASE CLASS einen gelungenen Einstieg in die eigene Fertigung – perfekt integriert in den digitalen Workflow.

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



Die vhf EASE CLASS besteht aus der E5 (Mitte), einer Trockenfräsmaschine für Ronden und Blöcke, der E4 (rechts), einer Nassschleifmaschine mit Trockenfräsoption für Blöcke, sowie der E3 (links), einer Spezialmaschine für das effiziente Austrennen von tiefgezogenen Schienen.

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

Mundspülungen für Zahnfleischschutz und frischen Atem

Halitosis: mehr als ein ästhetisches Problem

Unangenehmer Atem ist eine Beschwerde, die belastet und die im Praxisalltag zur Sprache kommt. Etwa jede/-r vierte Erwachsene leidet unter Mundgeruch. In bis zu 90 Prozent der Fälle liegt die Ursache in der Mundhöhle selbst. Zungenbeläge, offene Karies, lokale Infektionen, Parodontitis oder ein nicht richtig gepflegter, abnehmbarer Zahnersatz führen zur vermehrten Bildung flüchtiger Schwefelverbindungen (VSCs), die den unangenehmen Geruch verursachen[1]. Oft wird Halitosis bagatellisiert – dabei kann sie weitreichende psychosoziale Folgen wie Scham, Unsicherheit oder sozialen Rückzug haben[2]. Die neue alkoholfreie Mundspülung LISTERINE® PROFESSIONAL FRISCHER ATEM+ ist klinisch bestätigt zur Vorbeugung und signifikanten Verringerung von Mundgeruch[3]. Die 3-fach-Wirkformel reduziert bis zu 99 Prozent der Bakterien, die ursächlich für Halitosis sind. Schon nach einer Anwendung reduziert sich der Mundgeruch messbar, bei 2x täglicher Anwendung hält die Wirkung bis zu 24 Stunden an.[3]



3-fach-Wirkformel:
- **Ätherische Öle mit antibakterieller Wirkung**
- **Zink zum Binden von Geruchsmolekülen**
- **Geruchsneutralisierende Technologie**



Zahnfleischbluten: Frühsymptom mit Systemrelevanz

Die Hauptursache für eine Zahnfleischentzündung ist bakterielle Plaque.[4] Bleibt diese unbehandelt, kann sie in eine Parodontitis übergehen – mit teils irreversiblen Folgen wie Attachment- und Zahnverlust.[4] Darüber hinaus kann die orale Entzündung auch systemischen Zahnverlust verursachen. Der Zusammenhang zum Beispiel mit Diabetes, kardiovaskulären Erkrankungen und sogar rheumatischen Erkrankungen ist wissenschaftlich belegt.[5]

Die milde, alkoholfreie Mundspülung LISTERINE® PROFESSIONAL ZAHNFLEISCHSCHUTZ+ kombiniert ätherische Öle mit der höchsten Zinkkonzentration im LISTERINE® Sortiment. In klinischen Untersuchungen reduzierte sie bis zu 99 Prozent der Plaquebakterien, eine Hauptursache für Zahnfleischbluten und -entzündungen,[6,7] und senkte den Plaque-Index bereits nach einer Woche signifikant.* Die Mundspülung mit biofilmdurchdringender Wirkung hilft bei kontinuierlicher Anwendung, das Zahnfleisch lang anhaltend gesund zu erhalten.

* Zweimal tägliche Anwendung im Vergleich zu Zähneputzen allein

Literatur

Infos zum Unternehmen

Besonders geeignet für:
- **Patient/-innen mit ersten Anzeichen von Zahnfleischproblemen**
- **Nachsorge nach professioneller Zahnreinigung**
- **Personen mit erhöhtem Risiko für Zahnfleischprobleme durch systemische Vorerkrankungen**

LISTERINE® – Kenvue Germany GmbH
Tel.: 00800 260260-00
www.listerineprofessional.de

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

Dental News GOES WhatsApp



Aktuelle Nachrichten und Informationen direkt auf dein Smartphone – *egal wo!*

DENTAL News

JETZT anmelden und nichts mehr verpassen!

WhatsApp

© Trendyimages – stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG

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

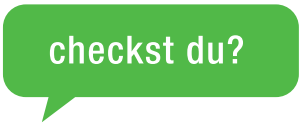
Glücksatlas 2025:
Größere Kluft zwischen Arm und Reich

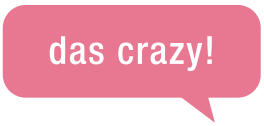


Auf einer Skala von null (ganz und gar unzufrieden) bis zehn (völlig zufrieden) bewerten die Deutschen aktuell ihr Leben im Durchschnitt mit 7,09 Punkten. Damit liegt die Lebenszufriedenheit leicht höher als im vergangenen Jahr. Dabei ist der diesjährige Zuwachs an Wohlbefinden im Wesentlichen auf Ostdeutschland zurückzuführen: Während die Lebenszufriedenheit im Westen um nur 0,02 Punkte zunimmt, sind es im Osten (inkl. Berlin) immerhin 0,12 Punkte. Eine Kategorie, die jedoch nicht happy macht, ist das Einkommen. Hier ist die Zufriedenheit gesunken, vor allem in den unteren Einkommensgruppen, womit sich die subjektive Kluft zwischen Arm und Reich spürbar vergrößert hat.

Quelle: SKL Glücksatlas 2025

Jugendwort 2025:
„das crazy“





Jedes Jahr stellt der Langenscheidt Verlag die Frage: Welches Wort gibt auf Straßen, in Chats und Memes den Ton an? Während in den Jahren 2023 und 2024 „goofy“ und „Aura“ als Jugendwörter gekürt wurden, hat es „das crazy“ auf Platz 1 der Rangliste 2025 geschafft. Laut Langenscheidt Verlag wird „das crazy“ als Allzweckwort verwendet, wenn einer Person gerade nichts Passendes einfällt oder man höflich bleiben und das Gespräch am Laufen halten möchte.

Quelle: www.langenscheidt.com



Gutes tun in der Adventszeit

Der 24 GUTE TATEN Adventskalender stellt eine Alternative zum alljährlichen Konsumrausch in der Vorweihnachtszeit dar. Der Adventskalender steht für echtes soziales Engagement und begeistert seit seiner Gründung 2011 vor allem jene, die nach einer sinnvollen Geschenkidee suchen. Unterstützt von prominenten Persönlichkeiten lässt sich anhand des Kalenders eine Vielzahl an Projekten und guten Taten mit nur 24 Euro täglich unterstützen. Weitere Infos zum Kalender und Bestellung auf www.24-gute-taten.de.

Quelle: 24guteTaten e.V. 2025

Weihnachtslektüre:

Einmal durchs Land mit August Modersohn

Text: Marlene Hartinger

BUCHTIPP >>> Wann, wenn nicht zur Weihnachtszeit, ist die perfekte Gelegenheit, sich ein Buch zu schnappen und – Handy weggelegt & Ton aus – zu lesen? Und zwar keine Romanstory in fernen Gefilden, sondern eine Reportage zu den Wahrheiten und Wirklichkeiten vor der eigenen Haustür, zumindest im eigenen Land. Auch hier kann man tief eintauchen und viel lernen, denn wer reist schon mal so quer durch die Nation, nach Pforzheim, Görlitz oder weit in den Bayerischen Wald? Journalist August Modersohn hat genau das gemacht und seine Begegnungen, Gespräche und Gedanken dazu in seinem Buch *In einem neuen Land* zusammengetragen. Unsere Redaktion hat die Lektüre schon absolviert, ist begeistert und empfiehlt sie wärmstens weiter!

Osten versus Westen, alte Republik versus neue Bundesländer: Die deutsche Einheit ist längst Geschichte, oft rufen uns nur Feiertage die Ereignisse noch mal kurz ins Gedächtnis und dann gehts weiter im Alltag – ob an der Uni, im Angestelltenverhältnis oder in der eigenen Praxis. Doch was ist eigentlich los da draußen im Land? Dort, wo es einen nicht einfach mal so hin verschlägt, wo keine vielgepriesenen Urlaubsziele liegen. Wo Meinungen und Ansichten kursieren, die merkwürdig leise daherkommen, in der Summe aber Fahrt aufnehmen. Die Nachrichten zeigen immer nur vereinzelte Ausschnitte, Best-of- oder Worst-Case-Szenarien. Doch vieles ereignet sich im Kleinen, wo keine Kamera mitläuft. August Modersohn taucht als Reporter in diese kleinen Welten ein und berichtet von den Themen, die es nicht in den Bundestag schaffen, aber gerade deshalb aufgezeichnet werden müssen. Dass sich Modersohn, Jahrgang 1994, dieser Aufgabe annimmt, mag etwas erstaunen und zeigt zugleich, dass Geschichte nie auserzählt ist. Vielmehr kommt es immer auf die Neugierigen und ihre Fragen an. <<<

Das Buch
In einem neuen Land
von August Modersohn ist im Verlag Propyläen erschienen und ab sofort im Buchhandel erhältlich.



Mockup: © Petr – stock.adobe.com

dentalfresh

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

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

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

HERAUSGEBER
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

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

ART DIRECTION
Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

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

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

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

ANZEIGE



SCHNITTFÜHRUNGEN UND NAHTTECHNIKEN

Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc. und Dr. Insa Herklotz

HIER ANMELDEN
www.nahttechniken.online

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland ·
Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

ANZEIGE



© Elzerl – stock.adobe.com

KOSTENFREIE TEILNAHME FÜR STUDIERENDE MIT DEM CODE **dentalfresh**

© Manfred Jasmund

Eröffnungsvortrag von
Dr. Heinz-Wilhelm Esser – Doc Esser
„Gesund gestorben ist trotzdem tot“

SAVE THE DATE
www.ddt-info.de

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

DIGITALE REALITÄT – CHANCEN NUTZEN, GRENZEN ERKENNEN

8./9. MAI 2026
KONGRESS DORTMUND

Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ZIA ZAHNTECHNIKER INNUNG IM REGIERUNGSBEZIRK ARNSBERG

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

Die revolutionäre Lernplattform für Zahnmedizin



14 Tage kostenfrei testen

SCAN ME

WIZDOM

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

www.wizdom.me