

ZWVP

12.25

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Nachhaltigkeit |
Praxishygiene

/// 24



Seit 50 Jahren ...



... steht der Name **DAISY** für **Abrechnungswissen** in höchster Qualität. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.

Innovatives Denken ist unser Markenzeichen – **kompetente** Umsetzung unser Anspruch. Für Sie. Für Ihren Praxiserfolg.

**Vertrauen Sie auf DAISY –
vertrauen Sie dem Original!**

Ihre

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Sylvia Wuttig'.

Sylvia Wuttig / B. A.
Geschäftsführende Gesellschafterin

Auf **Tuch**föhlung
mit den Regularien.

Hält die bewährte Wischdesinfektion
der Validierungsanforderung stand?

kurz gesagt:

Praxishygiene | Nachhaltigkeit

„Mit einem völlig aus der Luft gegriffenen Verbot der ‚abschließenden Wischdesinfektion‘ soll nun ein sicheres Verfahren, das seit Jahrzehnten täglich millionenfach in Zahnarzt- und Arztpraxen durchgeführt wird, wegen seines ‚nicht messbaren Anpressdrucks‘ plötzlich für unzulässig bzw. nicht validierbar erklärt werden. Die Wischdesinfektion ist jedoch ein manuelles Verfahren, das sich naturgemäß nicht standardisiert reproduzieren lässt. Es gibt keinerlei Evidenz für Infektionsprobleme durch Wischdesinfektion in Zahnarztpraxen. Jahrzehntlang hat sich das Verfahren bewährt. Die absurde Forderung basiert nicht auf neuen Risiken, sondern im Gegenteil, auf einem rein formalen Gedanken, einer Validierung um jeden Preis. Das führt zu absurden Konsequenzen mit enormen Zeitaufwänden, Kosten, mehr Bürokratie – bei komplett gleichbleibender Patientensicherheit.“

Dr. Ralf Hausweiler

Das gesamte Interview können
Sie auf **Seite 25** lesen.

Inhalt 12 ————— 2025

WIRTSCHAFT

- 6 Jubiläum: **FACES OF OEMUS**
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 „Wir müssen Empathie systemisch machen“
- 14 Gesunde High Performance (Teil 4): Gesunde Teams als härteste Währung
- 16 Nina Warken: „Die Herausforderungen sind groß, aber lösbar“
- 18 „Verlieren Sie sich nicht in Methoden – leben Sie vor!“

Licht an für den Wandel: Wir müssen Gesundheit erzeugen, statt Krankheit zu verwalten.

12

© Getty Images - unsplash.com

Inhalt 12 ————— 2025

TIPPS

- 20 Dokumentieren statt riskieren:
Häufige Fehlerquellen in der Dokumentation erkennen und vermeiden (Teil 2)
- 22 Achtung bei Datenschutz in digitalen Behandlungsverträgen



NACHHALTIGKEIT | PRAXISHYGIENE

- 24 Fokus
- 26 Vorbereitet sein und Ruhe bewahren: So gelingen Praxisbegehungen
- 28 **Wir können mehr tun!**
- 32 Warum Wasserqualität in der Zahnarztpraxis so wichtig ist
- 34 Zum CO₂-Fußabdruck der analogen und digitalen Abformung
- 38 Sterilgut richtig verpacken – so funktioniert es!
- 40 Mit Strategie gezielt Emissionen reduzieren
- 42 Bußgelder wie im Straßenverkehr: Zum 1×1 der Validierung
- 44 Cloudsoftware: Die nachhaltige Lösung für Zahnarztpraxen
- 46 „Orotol plus hat unser vollstes Vertrauen“

ANZEIGE



KFO-Abrechnung mit Gütesiegel



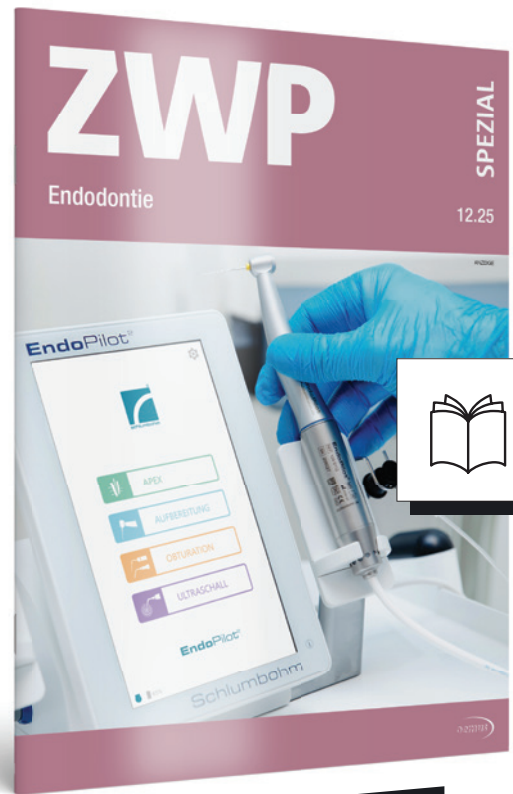
- Qualifizierte Personalauswahl
- Persönliche Kundenbetreuung
- Bester Kundennutzen



DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. +41(0)784104391
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

Professionell · Kompetent · Partnerschaftlich



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

PRAXIS

- 48 Fokus
- 58 Implantat in der UPT: Tipps vom DH-Profi
- 60 **Update zu bildgebenden Verfahren in der Zahnmedizin (Teil 2: Verfahren, die nicht auf ionisierender Strahlung fußen)**
- 68 Erfolgssichere Befestigung vollkeramischer Restaurationen mit selbstadhäsivem Zement
- 72 Pathoblocker-basierte Virulenzmodulation von *P. gingivalis*: Ein innovativer Ansatz in der Parodontologie
- 74 Caries profunda in der Wirtschaftlichkeitsprüfung
- 76 Smartes und transparentes Factoring zum All-inclusive-Preis

DENTALWELT

- 78 Fokus
- 80 The way up: Von florierender Praxis zur unternehmerischen Erfolgsgeschichte
- 84 **Kneten, rühren, forschen: MANIs Erfolgsrezept für starke Dentalprodukte**
- 88 Schall für supra- und subgingivales Debridement
- 90 Produkte
- 98 Impressum/Inserenten

SMARTER BESTELLEN, MEHR ZEIT SPAREN!

Alle Bestellungen, Dokumente und
Kundennummern übersichtlich verwalten.
Produktsortierung und Bestellung in
Rekordzeit.

Nur 2 Klicks und fertig ist Ihre Bestellung!
So einfach ist das.

**JETZT
KUNDEN-
KONTO
ANLEGEN**

netdental.de/konto

Ihr persönlicher
20,00-€-Gutschein*
GT201AAZ



* Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.12.25 bis 31.12.25 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

NETdental

netdental.de/willkommen

So einfach ist das.



FACES OF OEMUS



WIR VERLEGEN DENTAL

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

Patricia Münnich

Kongress- und Eventmanagement

Patricia gehört seit 2022 zur OEMUS MEDIA AG und ist eine passionierte Eventlerin. Sie pflegt im Vorfeld der verlagsbetreuten Fachveranstaltungen nicht nur akribisch das umfangreiche Teilnehmermanagement, sondern ist auch stets vor Ort dabei und unterstützt, zusammen mit dem Event-Team, den reibungslosen Ablauf einer jeden Veranstaltung. Auch die oftmals nicht zu geringe Nacharbeit der Termine läuft mit über ihren Schreibtisch. Doch ihre To-dos gehen weiter: Sie betreut das Angebots- und Auftragsmanagement in Bezug auf die bei Events mitwirkenden Aussteller, kommuniziert eng mit den Firmen und erarbeitet unter anderem die jeweiligen Ausstellungspläne.

Auch die Organisation von firmengesponserten Kursen obliegt ihrer Verantwortung.

Privat geht Patricia gerne auf Reisen und ist, wann immer möglich, mit Familie und Freunden unterwegs.



Portrait: © Katja Kupfer



Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2025 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 12/25 zeigt die passionierte OEMUSianerin Patricia Münnich.

Ihr Handwerk hat Patricia von der Pike auf gelernt: Bevor sie nach Leipzig kam, absolvierte sie ihre Ausbildung zur Veranstaltungskauffrau in Jena.

OEMUS
Veranstaltungen



oemus.com





DER FRONTMANN IM HINTERGRUND

„Ich freue mich, Sie im kommenden Jahr auf unseren Events begrüßen zu können.“



Neben seinen Aufgaben in der Eventabteilung ist Dr. Torsten Hartmann zusätzlich **Chefredakteur** der **DENTALZEITUNG** und auch hier nah dran am Puls des Marktes.

Dr. Torsten Hartmann

Leitung Events und Mitglied der Unternehmensleitung

Wer ist seit mehr als 28 Jahren vor und hinter den Kulissen der OEMUS MEDIA AG dabei und spielt einen ganz eigenen Part* in der Gründungsgeschichte des Leipziger Verlagshauses? Wer begrüßt die Teilnehmenden auf jedem regionalen wie überregionalen OEMUS-Fachevent und kümmert sich, mit professioneller Souveränität, um die Belange vor Ort? Und, letzte Frage, wer ist auf jeder IDS mit am Start und überwacht, höchst freundlich und genau, das Kommen und Gehen in der beliebten verlagseigenen Medialounge? Auf alle Fragen gibt es nur eine richtige Antwort: Dr. Torsten Hartmann. Gäbe es eine Hall of Fame der OEMUS MEDIA AG, wäre Torstens Stern ganz weit vorne. Denn beständiger Erfolg, egal in welcher Branche, braucht Persönlichkeiten wie ihn, die immer die Extrameile gehen, wirklich präsent sind und sich im besten Interesse aller Seiten engagieren, und dabei gleichzeitig – mit viel Herz und Verstand – ein großartiges Team führen. Genau dieses Team stellt im kommenden Jahr **21 Veranstaltungen der OEMUS MEDIA AG** in ganz Deutschland auf die Beine, zu der Zahnärzte und ihre Praxisteams herzlich eingeladen sind.



**SAVE
THE DATES
IN 2026!**

Alle Events der OEMUS MEDIA AG 2026 stehen ab sofort auf oemus.com/events mit weiteren Infos und zur Anmeldung bereit. Vier Events der 21 Fortbildungen seien hier exemplarisch hervorgehoben.



Torsten ist, so würde man es heute nennen, ein klassischer Quereinsteiger, der in den 1990er-Jahren aus der Fortbildungssparte ins Verlagsgeschäft kam und mitbrachte, was es braucht, um in der Dentalbranche durchzustarten und langfristig erfolgreich zu sein.

Female Power: Erstmals eine Frau an der BZÄK-Spitze



Das erste gemeinsame Fotoshooting:

Dr. Doris Seiz, Dr. Romy Ermler und
Dr. Ralf Hausweiler (von links).

In einem spannenden Rennen hat die Bundeszahnärztekammer Ende Oktober einen neuen 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. Doris Seiz und Dr. Ralf Hausweiler.

Quelle: ZWP online | BZÄK

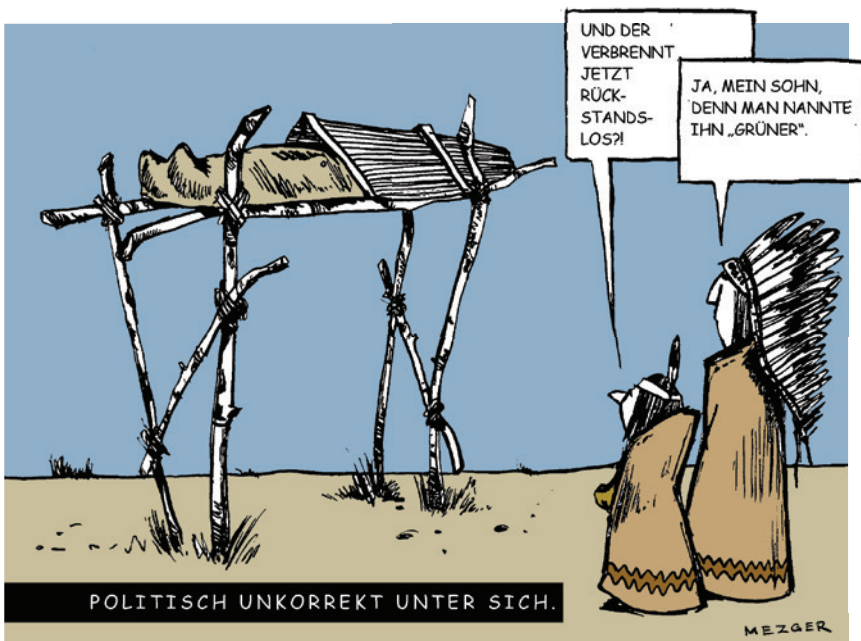
Studie zeigt: Umsatzbeteiligung steigert Gehälter

In Zahnarztpraxen und medizinischen Versorgungszentren (MVZ) ist es inzwischen Standard, angestellte Kolleg/-innen am Umsatz zu beteiligen. Im Schnitt ist damit ein deutlich höherer Verdienst möglich als mit einem reinen Festgehalt. Entscheidend für das Einkommen angestellter Zahnärzt/-innen ist deshalb das Vergütungsmodell: Wer ein Festgehalt bezieht, erzielt durchschnittlich 64.800EUR brutto im Jahr. Bei Ange-



© Flying Object – unsplash.com

FRISCH VOM MEZGER



stellten mit Umsatzbeteiligung liegt das Grundgehalt zwar niedriger, im Schnitt bei 52.000 EUR jährlich, inklusive der Beteiligung erreicht ihr durchschnittliches Jahresbrutto jedoch 91.300 EUR und fällt damit rund 40 Prozent höher aus. Zwei Drittel der Befragten in der ambulanten zahnärztlichen Versorgung werden mittlerweile nach diesem Vergütungsmodell bezahlt. Bei 83 Prozent der befragten Zahnärzte ist die Beteiligung daran geknüpft, dass bestimmte Umschwellen erreicht werden.

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

Betriebsrente als Wettbewerbs- vorteil nutzen!

Eine besser geförderte Betriebsrente stärkt die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Personalmarkt – ein nicht zu unterschätzender Hebel angesichts des Fachkräftemangels.

Das im September vom Bundeskabinett beschlossene zweite Betriebsrentenstärkungsgesetz soll mehr Beschäftigten eine zusätzliche betriebliche Altersversorgung (bAV) ermöglichen. Erzielt werden soll dies, indem die staatlichen Förderbeiträge für Arbeitgeber steigen und so Unternehmen ihre Beiträge zur Betriebsrente leichter erhöhen, und gleichzeitig steuerliche Vorteile nutzen können. Unterm Strich führt dies zu geringeren Nettokosten für die Praxis. Außerdem greifen die neuen Fördermechanismen auch bei höheren oder angepassten Einkommensgrenzen (ab 2027). Das heißt konkret: Mehr Angestellte, darunter auch Zahnärzt/-innen sowie erfahrene ZFA mit höheren Gehältern, können förderberechtigt sein. Damit erweitert sich der Kreis der Mitarbeitenden, deren bAV finanziell unterstützt werden kann.

Quelle: bundesfinanzministerium.de

© Zyanya Citiali - unsplash.com

Wachstumsschub für Praxen durch schnellere Abschreibung

Kennen Sie das Sofortprogramm zur Stärkung investitionswirksamen Wachstums in Deutschland? Es trat im Sommer in Kraft und beinhaltet einen Investitionsbooster, von dem auch (zahn-)ärztliche Praxen profitieren können. Der Booster ermöglicht eine **beschleunigte Abschreibung für Investitionen, die zwischen dem 1. Juli dieses Jahres und dem 31. Dezember 2027** vorgenommen werden. Durch die degressive Absetzung für Abnutzung (AfA) können Anschaffungskosten zu einem großen Teil bereits in den ersten Jahren steuerlich geltend gemacht werden. Das verbessert die Liquidität, da sich die steuerliche Entlastung schneller auswirkt und die finanzielle Belastung der Investition früher sinkt.

Quellen: bundesregierung.de | bundesfinanzministerium.de

ANZEIGE

AnyGuard.dental

Weniger Bürokratie. Mehr Praxiszeit. Ihre KI für echte Entlastung.

AnyGuard übernimmt QM, Dokumentation, Aufklärung, Kommunikation und vieles mehr – datenschutzkonform, praxiserprobt und ohne IT-Aufwand.

- Hygienepläne & Checklisten automatisch erstellen
- Patientenfragen in Sekunden beantworten
- Diktieren statt tippen
- Unterstützung bei BEMA, GOZ & Co.
- Formulare & Vorlagen automatisch befüllen

Alle KI-Assistenten inklusive.

Erstellen Sie eigene KI-Helfer – für Budget, Personal oder Social Media.



30 Tage risikofrei testen: www.anyguard.dental



ZWP Designpreis 2025:

Offizielle Preisübergabe in Hamburg

Ende November überreichte das ZWP-Team der Hamburger Praxis **32reasons ZAHNTEAM** ganz offiziell den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2025“. Praxisinhaber Kristian Grimm nahm den Preis mit großer Freude entgegen – auch im Namen von Kollegin und Mitinhaberin Dr. Heike Kreymborg sowie der verantwortlichen Architektin Marlies Kamleitner. Die Bestandspraxis bezog 2001 die aktuellen Räumlichkeiten und wurde mit der Übernahme durch die neuen Praxisinhaber in kürzester Zeit komplett transformiert. Dabei wurde die Praxis auch gezielt digitalisiert.

Edles Design x menschliche Zahnmedizin

Im Zentrum des prämierten Praxisdesigns steht der offene Sitzbereich in der Mitte der Praxis: Zwei einander gegenüberliegende, in gedeckter Farbe und edlem Polster angefertigte und äußerst bequeme Sitzbänke bieten ein kurzes Warten auf höchstem Niveau. Hier trifft edles Design eine vermenschlichte Zahnmedizin, die Patienten wertschätzt, indem sie Raum für Verbindungen, Austausch und Gespräch schafft. Gerade für ältere Patienten ist es ein absoluter Mehrwert, Teil einer Praxis zu sein, die auch eine gewisse soziale Verantwortung im Blick hat. So ermöglicht der offene Wartebereich den Zahnärzten, wenn sie zwischen den Behandlungen die Zimmer wechseln und ihre Laufwege über einen hochwertigen Fließbetonboden an den Sitzbänken vorbeiführen, eine kurze Interaktion mit den Patienten, ein „Hallo, wie geht es Ihnen heute?“. Genau das vermittelt Patienten ein Gefühl der Zugehörigkeit und entspannt jene, denen

Marlene Hartinger (Redaktionsleiterin ZWP), **Praxismitinhaber Kristian Grimm** (Mitte) und **Stefan Thieme** (Leitung Produktmanagement ZWP, Mitglied der Unternehmensleitung OEMUS MEDIA AG).



© Andreas Stedler

ein Gang zum Zahnarzt nicht leichtfällt. Hier zeigt sich die Qualität eines Designs, dessen unumstößliches Ziel es ist, mehr zu sein als Tisch, Stuhl und Lampe. Ein Ort, der Menschen zusammenbringt, Wohlbefinden schafft und ganz nebenbei ihre Gesundheit fördert.

Kompetenz im Team

Die diesjährige Gewinnerpraxis umfasst ein 21-köpfiges Team: Neben den zwei Gründern und zwei angestellten Zahnärzten tragen zudem zwei Zahntechniker, zwei Bereitschafts- und zwei Empfangskräfte sowie elf Assistenz- und Prophylaxekräfte zum Erfolg der Praxis bei. Dabei decken die vier Zahnärzte mit ihren jeweiligen Spezialisierungen das gesamte Spektrum der Zahnmedizin, inklusive umfangreicher chirurgischer Versorgung, ab.

(Text: Marlene Hartinger)

ZWP Designpreis 2026: Bis 1. Juli bewerben

**ZWP
Design
preis**

www.designpreis.org

Auch im kommenden Jahr dreht sich beim ZWP Designpreis wieder alles um smarte und gestaltungsstarke Praxen. Ob Neugründung oder transformierte Alterspraxis, ob 60 oder 600 Quadratmeter – wir suchen Designs, die auf ganzer Strecke überzeugen und dabei, wie die diesjährige Gewinnerpraxis in Perfektion zeigt, ästhetisch wie menschlich zugleich sind.

Alle Infos zum Wettbewerb 2026 auf:

www.designpreis.org

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

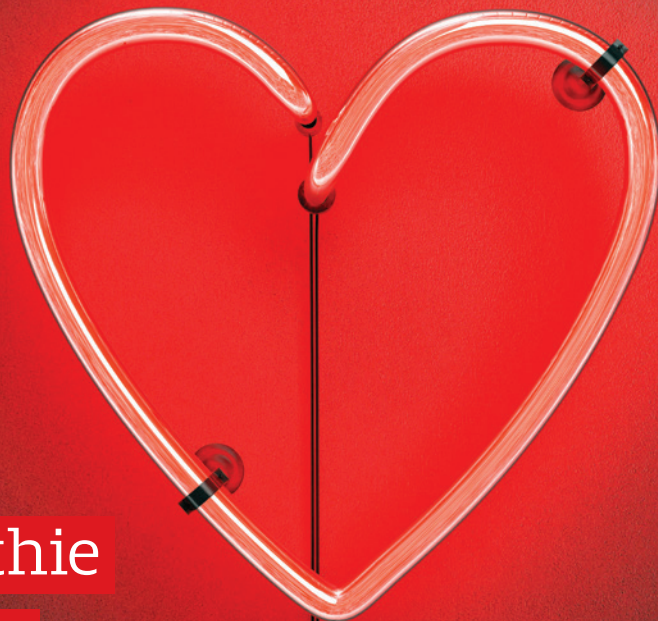
www.nsk-europe.de

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

Licht an für den Wandel: Wir müssen Gesundheit erzeugen, statt Krankheit zu verwalten.

„Wir müssen Empathie systemisch machen“

Ein Beitrag von Prof. Dr.
Anabel Ternès von Hattburg



© Getty Images – unsplash.com

[TRANSFORMATION]

Auf der diesjährigen Herbsttagung des Businessnetzwerks Healthcare Frauen e.V. sprach neben Bundesgesundheitsministerin Nina Warken unter anderem auch Prof. Dr. Anabel Ternès von Hattburg zum notwendigen Wandel im Gesundheitswesen. Für die ZWP hat die Zukunftsforscherin die drei Kernaussagen ihrer Keynote zusammengefasst.

1. SYSTEMWANDEL

Prävention als Strukturprinzip, nicht als Randnotiz

Wir brauchen eine Gesundheitsökonomie der Prävention, nicht der Reparatur. Heute fließen in Deutschland laut OECD-Daten (2023) über 97 Prozent der Gesundheitsausgaben in kurative Maßnahmen, weniger als drei Prozent in Prävention. Das ist volkswirtschaftlich kurzsichtig. Studien zeigen: Jeder investierte Euro in Prävention spart langfristig bis zu vier Euro an Folgekosten.¹ Strukturell bedeutet das: Prävention muss budgetwirksam und vergütungsfähig werden – also nicht das „Nice to have“ am Rand, sondern Kernbestandteil der Finanzierungslogik. Länder wie Finnland oder Dänemark machen es vor: Dort werden Prä-

ventionsleistungen über kommunale Gesundheitsbudgets und steuerliche Anreize direkt gefördert. Politisch braucht es Outcome-basierte Anreizsysteme und damit weg vom Fallpauschalen-Denken hin zu Value-Based Health Systems. Unternehmen wie Kaiser Permanente in den USA zeigen, dass integrierte Versorgung mit präventivem Fokus Kosten um bis zu 30 Prozent senkt und Patientenzufriedenheit signifikant erhöht.² Ein Systemwandel gelingt nur, wenn Prävention ökonomisch attraktiv wird – für Krankenkassen, Arbeitgeber und Leistungserbringer zugleich.

2. MENSCH IM ZENTRUM

Transformation heißt Beziehung, nicht Prozess

Gesundheitssysteme kranken nicht nur an Überlastung, sondern an Entfremdung. Wenn wir sagen „Transformation muss den Menschen ins Zentrum stellen“, heißt das: Wir müssen Empathie systemisch machen.

Organisationen wie die amerikanische Cleveland Clinic haben das vorgemacht: Das Programm Communicate with H.E.A.R.T. etablierte patientenzentrierte Kommunikation als Pflichtkompetenz. Ergebnis: 27 Prozent weniger Beschwerden, 18 Prozent höhere Zufriedenheit und messbar geringere Burn-out-Raten beim Personal.³

In Deutschland könnten wir dies adaptieren: durch interdisziplinäre Teamstrukturen, in denen Ärzt/-innen, Pflegekräfte, Psycholog/-innen und KI-Systeme gemeinsam Verantwortung

tragen, statt nebeneinander zu arbeiten. Unter Effizienzdruck entsteht häufig ein Tunnelblick. Doch die erfolgreichsten Gesundheitseinrichtungen weltweit investieren nicht in „mehr Effizienz“, sondern in mehr Sinn und Beziehung.

Die ebenfalls amerikanische und sehr bekannte Mayo Clinic etwa führt jährlich ein „Culture of Care Audit“ durch – mit Fokus auf emotionaler Sicherheit, Zugehörigkeit und Vertrauen. Transformation heißt also: Menschen nicht als Ressource, sondern als Resonanzkörper zu verstehen.

3. FÜHRUNG IM WANDEL

Systemisch, vernetzt, menschlich

Die Führungskraft der Zukunft im Gesundheitswesen ist Übersetzer/-in zwischen Disziplinen – sie führt nicht nur Teams, sondern Systeme in Kooperation.

Das erfordert drei Kompetenzen:

1. **Systemisches Denken** – das Verstehen von Wechselwirkungen zwischen Medizin, Ökonomie, Technologie und Gesellschaft.
2. **Integrative Leadership** – die Fähigkeit, Wissen aus Daten, KI und Empathie zu verbinden.
3. **Adaptive Resilienz** – also nicht nur auf Wandel zu reagieren, sondern ihn vorauszudenken.

Ein Beispiel: Das Pharmaunternehmen Roche hat in seinen Leaders of Tomorrow-Programmen genau solche Future Skills integriert. 2023 zeigten interne Daten: Teams mit trainierter systemischer Führung steigerten Innovationsleistung um 22 Prozent und senkten Fluktuation um 19 Prozent.

Wir sollten Führung im Gesundheitswesen daher nicht länger als Hierarchie, sondern als Infrastruktur verstehen.

Und ein weiteres Beispiel: Das National Health System (NHS) in Großbritannien hat begonnen, compassionate leadership als Teil der Klinikbewertung einzuführen – mit messbar positiver Wirkung auf Patientensicherheit und Mitarbeiterbindung.⁴

Die Zukunftsfähigkeit unserer Systeme wird nicht an Technologie oder Kapital scheitern, sondern an der Frage, ob wir Führung neu denken: als kollektive Intelligenz, die verbindet, statt zu kontrollieren.

Fazit

Gesundheit ist kein Produkt, sondern ein Ökosystem – und Prävention ist seine Nahrung. Wenn wir es schaffen, angelehnt an internationale Beispiele, diese Erkenntnis wie ein Mantra im deutschen Gesundheitssystem wirklich zu leben und auszugestalten, gelingt ein echter Wandel von einem reparierenden System hin zu einem System, das nicht mehr in erster Linie Krankheiten verwaltet, sondern Gesundheit erzeugt.

Autorinnenhinweis: Prof. Dr. Anabel Ternès von Hattburg zählt zu Europas führenden Expertinnen für Zukunft, Mindshift und Leadership. Die Stanford-Absolventin, Unternehmerin und Bestsellerautorin leitet die VYBE Future Agency, Experts for Life und das SRH Institute for Innovation & Sustainability. Als Präsidentin des Club of Budapest Deutschland und Mitglied globaler Thinktanks erreicht sie wöchentlich Millionen mit ihrer Radioshow We Empower.

Mehr Infos auf anabelternes.de.

Quellen: 1 OECD Health at a Glance 2022. | 2 JAMA, 2020. | 3 Harvard Business Review, 2021. | 4 West et al., King's Fund Report 2022.

ANZEIGE

DAS BOTTLE-MITTEL

Deine Wasserentkeimungslösung mit Kalkschutz für sauberes Wasser - mit praktischer Dosierhilfe



SAUBERES
WASSER

FÜR JEDE
BOTTLE



GREEN&CLEAN WK



 **METASYS**
protect what you need

T +43 512 205420 | info@metasys.com | metasys.com

Gesunde **HIGH PERFORMANCE**®

Gesunde
Teams

Teil 4

Praxistaugliche Tools

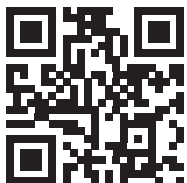
Seit über 15 Jahren arbeitet Dr. Nina Psenicka in der ärztlichen und zahnärztlichen Fortbildung an den Kammern in Deutschland und Österreich und sieht dabei immer wieder das Gleiche: Hochkompetente Teams, die ihr Bestes geben, aber an sich selbst vorbeileben. Genau hier setzt das Konzept Gesunde High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

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

Weitere Infos auf www.dr-psenicka.com.

#REINGEHÖRT

INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZTEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.



Hier gehts zum Podcast
mit Dr. Nina Psenicka
auf ZWP online.

Die bisherigen Artikel der Serie in:

Teil 1

ZWP 9/25



Teil 2

ZWP 10/25



Teil 3

ZWP 11/25



Gesunde Teams als härteste Währung

Ein Beitrag von Dr. Nina Psenicka

© Getty Images – unsplash.com

[SELBSTFÜRSORGE] Wer im Gesundheitswesen arbeitet, lebt oft am Limit – und merkt es erst, wenn es zu spät ist. Rückenschmerzen, Schlafstörungen, mentale Erschöpfung: Das sind nicht nur individuelle Probleme – sie sind systemisch. In vielen Zahnarztpraxen gehört Dauerbelastung zum Alltag. Die Lösung? Wird zu oft an die persönliche Disziplin delegiert. Dr. Nina Psenicka, Fachärztin für Oralchirurgie, Coachin, Speakerin und Bestsellerautorin, beleuchtet in vier Beiträgen, was es braucht, um im Praxisalltag leistungsfähig zu sein und zu bleiben. In den bisherigen ZWP-Artikeln der Reihe (in ZWP 9/25, ZWP 10/25 und ZWP 11/25) thematisierte die Autorin die Relevanz von Bewegung, die Steuerbarkeit von Energie sowie das oft vernachlässigte Vermögen, sich zu fokussieren. Der vorliegende letzte Teil geht auf gesunde Teams ein und fasst noch mal die Kernpunkte einer ressourcenschonenden Performance zusammen.

Denkfehler #4:

„Gesundheit ist kein Wettbewerbsfaktor“

Volle Terminkalender bedeuten nicht automatisch mehr Gewinn. Überlastung, Ausfälle und Demotivation kosten Zahnarztpraxen oft mehr, als sie einbringen. Die wahre Rendite entsteht, wenn Gesundheit zum Wettbewerbsfaktor wird. Gesunde High Performance® zeigt, wie Praxen durch kluges Energiemanagement wirtschaftlich erfolgreicher, resilienter und attraktiver für Patienten und Mitarbeiter werden.

Die unterschätzte Kennzahl: Gesundheit

Zahlen sichern den Umsatz – aber Menschen sichern den Erfolg. In Zahnarztpraxen entscheidet nicht nur Fachwissen, sondern vor allem Teamgesundheit über Qualität, Stabilität und Wachstum. Gesunde High Performance® zeigt, wie Praxisinhaber durch gezieltes Energiemanagement Ausfälle reduzieren, Motivation steigern und wirtschaftlich nachhaltig erfolgreich bleiben.

Die Kosten der Erschöpfung

Personalausfälle, Fluktuation, Fehlerquote – all das frisst Gewinne auf, oft unbemerkt. Studien zeigen: Burn-out, Stress und Überlastung sind im Gesundheitswesen Hauptgründe für krankheitsbedingte Ausfälle. Jeder Fehltag kostet nicht nur Geld, sondern schwächt auch die Dynamik des gesamten Teams. Fazit: Wer Gesundheit ignoriert, zahlt doppelt – mit höheren Kosten und sinkender Qualität.

Leadership bedeutet Energiemanagement

Praxisführung endet nicht bei Zahlen oder Prozessen. Echte Führung heißt, die Energiequellen des Teams zu steuern. Das bedeutet:

- *Arbeitszeiten klar strukturieren, um Überlastung zu vermeiden.*
- *Erholung bewusst ermöglichen, weil Konzentration nicht endlos abrufbar ist.*
- *Kommunikation und Wertschätzung leben, um emotionale Stabilität zu sichern.*

So entsteht ein Umfeld, in dem Mitarbeiter bleiben – und Patienten gerne wiederkommen.

Wirtschaftliche Wirkung gesunder Teams

- *Höhere Produktivität durch klare Energie- und Fokusstrukturen.*
- *Weniger Ausfälle durch präventive Gesundheitskultur.*
- *Stärkere Patientenbindung, weil motivierte Teams empathischer und aufmerksamer arbeiten.*
- *Weniger Fluktuation, wodurch Know-how und Qualität im Haus bleiben.*

Das Ergebnis: stabile Erträge, mehr Planungssicherheit und nachhaltiges Wachstum.

Handlungsempfehlungen

1. Planen Sie Pausen und Erholungszeiten wie feste Behandlungstermine.
2. Schulen Sie Ihr Team in Stress- und Energiemanagement.
3. Fördern Sie eine Kultur der Wertschätzung und klaren Kommunikation.
4. Etablieren Sie Routinen, die Gesundheit sichern (Bewegung, Schlaf, Ernährung).
5. Investieren Sie in Resilienztrainings und Coaching – die Rendite liegt im Erfolg Ihres Teams.

Fazit

Gesunde High Performance® ist kein „Nice-to-have“, sondern die härteste Währung der Zukunft. Wer als Praxisinhaber Gesundheit und Leistungsfähigkeit gezielt fördert, stärkt nicht nur sich und sein Team, sondern auch die wirtschaftliche Basis seiner Praxis und die Möglichkeit einer nachhaltigen Berufsausübung. Genau dafür stehe ich: In meinen Keynotes, Seminaren und Coachings zeige ich Zahnärzten und ihren Teams, wie sie Höchstleistung erreichen – ohne auszubrennen, dafür mit mehr Stabilität, Motivation und wirtschaftlichem Erfolg.



Infos zur
Autorin

ANZEIGE

Manuelle Teilprozesse? Validierbar! ✓

Jetzt mehr erfahren - kontaktieren Sie uns.

info-valitech@normecgroup.com | 03322 273 430 | norm.ec/valitech



Bildquelle: ALRPO MEDICAL GMBH



Nina Warken:

„Die Herausforderungen sind groß, aber lösbar“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[GESUNDHEITSPOLITIK]

Auf der Bundesversammlung der BZÄK Ende Oktober lobte Bundesgesundheitsministerin Nina Warken (CDU) das zahnärztliche Präventionsengagement, bedankte sich bei der Zahnärzteschaft für ihre Vorreiterrolle und gab eine Einschätzung derzeitiger wie zukünftiger Herausforderungen, vor denen die aktuelle Gesundheitspolitik steht. Auf welche Punkte sie unter anderem dabei einging, zeigt ein Ausschnitt ihrer Inhalte, die wir nachfolgend im Redemodus der direkten Ansprache wiedergeben.

Aktuelle Finanzlage der gesetzlichen Krankenversicherung

„Die GKV-Finzen befinden sich in einer massiven Schieflage – und das schon seit Jahren. Die Schere zwischen Einnahmen und Ausgaben geht immer weiter auseinander, und es ist daher gut und richtig, dass wir uns in der Regierungskoalition einig sind: Wir wollen und werden diese Beitragsspirale durchbrechen. Denn im Interesse der Versicherten und der Unternehmen müssen wir verhindern, dass die Beiträge immer weiter steigen.“

Erste Schritte zur Stabilisierung

„Voraussetzungen dafür haben wir mit einem aktuellen Kabinettsbeschluss geschaffen. Das Defizit der gesetzlichen Krankenversicherung wird geschlossen, ohne dass der Beitragszahler zusätzlich belastet wird. Aber es geht natürlich auch darum, das System über das Jahr 2026 hinauszustabilisieren. Und dafür wird dann natürlich, das ist auch jedem klar, noch wesentlich mehr erforderlich sein – mehr Anstrengung. Daher ist es gut, dass wir jetzt im Frühjahr schon mit unserer Finanzkommission Gesundheit erste Vorschläge für weitere Maßnahmen vorlegen werden und die Strukturreform damit weiter angehen wollen. Was genau die Expert/-innen vorschlagen werden, lässt sich heute noch nicht im Detail absehen.“

© Tobias Koch/BZÄK



Vorbild zahnärztliche Versorgung

„Aus der zahnärztlichen Versorgung lässt sich für künftige Reformen im Gesundheitswesen einiges lernen. Denn in den vergangenen Jahrzehnten sind die Ausgaben der Krankenkassen für zahnärztliche Behandlungen deutlich langsamer gestiegen als die Gesamtausgaben. Und zugleich – das ist das Erstaunliche – hat sich die Mundgesundheit der Menschen in Deutschland bemerkenswert verbessert.“

Fortschritte in der Mundgesundheit

„Die Fortschritte sind wirklich beeindruckend: Bei zwölfjährigen Kindern ist die Zahl kariöser, fehlender und gefüllter Zähne seit 1990 um 90 Prozent gesunken. Und auch bei erwachsenen und älteren Menschen sehen wir deutliche Verbesserungen. Es geht also auch ohne vehemente Kostensteigerungen – trotzdem eine gute Qualität, ein gutes Ergebnis am Ende herauszubekommen.“

Bedeutung von Prävention und ganzheitlichem Ansatz

„Die erfreuliche Entwicklung ist aber kein Zufall. Sie ist das Ergebnis Ihres Engagements und einer klaren strategischen Ausrichtung auf Prävention. Und dazu gehört auch, dass Sie als Zahnarzt/-innen Gesundheit ganzheitlich denken. Da Mundgesundheit natürlich auch eng mit allgemeiner Gesundheit verbunden ist. Wer Entzündungen, Parodontitis oder frühzeitigen Zahnverlust ver-



Hier gehts zur
kompletten Rede
von Nina Warken
auf ZWP online.

meidet, senkt auch das Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes oder Rheuma. Und diese Verbindung von Prävention, Qualität und Wirtschaftlichkeit ist vorbildlich für die ganze Gesundheitsversorgung. Sie zeigt deutlich: Prävention ist der Schlüssel zu einem nachhaltigen, bezahlbaren und zugleich hocheffizienten Gesundheitssystem.“

Aufgabe der Politik: Rahmenbedingungen sichern

„Damit dieser Impuls auch weiterhin wirken kann, sehe ich es als Aufgabe der Politik, die notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen, damit die hohe Qualität der zahnärztlichen Versorgung erhalten bleibt und weiterentwickelt werden kann. Deswegen arbeiten wir im Bundesgesundheitsministerium an mehreren Reformprojekten, die die zahnärztliche Versorgung weiter verbessern werden – Reformen, die Ihnen helfen werden, sich aufs Wesentliche zu konzentrieren: die hochwertige zahnärztliche Versorgung Ihrer Patient/-innen.“

„Die Herausforderungen sind groß – sie sind aber lösbar! Voraussetzung ist ein enger, offener und kontinuierlicher Dialog zwischen Ärzteschaft und Politik. Ich möchte diesen Dialog gerne führen – auch über schwierige und herausfordernde Themen.“

(Nina Warken)

Fazit

Bevor Nina Warken das Rednerpult verließ, betonte sie ihre Bereitschaft für einen konstruktiven Dialog mit der Zahnärzteschaft. Denn nur im gemeinsamen Agieren lässt sich „ein leistungsfähiges, zukunftsfestes und menschliches Gesundheitswesen“ sicherstellen. Dass Warken mehrfach der Zahnärzteschaft für ihren konsequenten Einsatz dankte, wurde sehr genau vom Publikum gehört. Dass sie nicht auf den Painpoint GOZ einging, wurde ebenfalls registriert. Insofern bleibt für die zukünftige Zusammenarbeit noch Luft nach oben.

INTERVIEWAUSZUG

Worauf Warken nicht einging

BZÄK-Präsidentin Dr. Romy Ermler zum GOZ-Punktwert:

„**Wir müssen dreigleisig fahren:** der Politik klarmachen, dass wir den GOZ-Punktwert endlich angepasst bekommen müssen. **Aus 11 Pfennig am besten 11 Cent machen, das wäre der Inflation angemessen.** Zudem muss feststehen, dass der GOÄ-Vorschlag für die Ärzteschaft für unsere GOZ völlig ungeeignet wäre. **Die Therapieansätze in Medizin und Zahnmedizin sind eben doch sehr unterschiedlich,** es ist keine so breite Palette an Therapiealternativen in der Medizin möglich und nötig wie bei uns. Die GOÄ kann also gar keine Blaupause für die GOZ sein. Und der dritte Handlungsstrang: **die Kolleg/-innen sollen die Möglichkeiten der Honorarvereinbarungen unbedingt nutzen,** Paragraph 2, Absatz 1 und 2 der GOZ. Wir vermitteln das notwendige Wissen über Honorarvereinbarungen unter anderem auch hier: www.goz-honorarvereinbarung.de.“



Hier gehts zum Interview
mit Dr. Romy Ermler
auf ZWP online.

ANZEIGE





Infos zur
Autorin

**TRAIN
YOUR
BRAIN**

„Verlieren Sie sich nicht in Methoden – leben Sie vor!“

Ein Beitrag von Dr. Carla Benz

© Alex Shuper – unsplash.com

[FÜHRUNG] Schon wieder neigt sich ein Jahr dem Ende zu und mit ihm auch meine kleinen Fitnessübungen für Ihre mentale Gesundheit. Mein Ziel war es, Ihnen Impulse und Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen Sie ihre innere Stärke pflegen und erhalten können. Schließlich wissen wir als Zahnärzt/-innen: Prävention ist alles.

Doch wenn ich mich mit Kolleg/-innen austausche oder in unsere eigene Praxis blicke, fällt eines auf: Die Rolle der Führungspersönlichkeit ist anspruchsvoll. Viele sind müde, erschöpft und sehnen sich nach einer Verschnaufpause.

Warum wir? Warum jetzt?

Auch in unserer Praxis war es ein intensives Jahr. Viele Themen rund ums Team, viel Engagement, um ein wertschätzendes und angenehmes Arbeitsklima zu schaffen, und dennoch gibt es Momente der Unzufriedenheit, bei uns und bei anderen. Es gab Tage, an denen wir einfach loslassen wollten und dachten: Warum wir? Warum jetzt? Vielleicht kommt Ihnen dieses Gefühl bekannt vor.

Krisen sind Teil des Spiels

Die gute Nachricht: Das mentale Fitnesstraining zeigt Wirkung. Wir haben gelernt, dass die tiefen Momente kürzer werden. Wir finden schneller wieder an die Oberfläche, ins Handeln, ins Vertrauen. Wir erinnern uns daran,

dass Krisen Teil des Spiels sind und dass sie uns wachsen lassen. Wir üben, andere Perspektiven einzunehmen, unsere eigenen blinden Flecken zu erkennen und unserer Intuition zu folgen. Und irgendwann merken wir: Auch wenn es sich gerade schwer anfühlt, sind wir auf dem Weg. Schritt für Schritt. Ein bisschen ist es wie in der Kindererziehung. Denn auch im Praxisalltag erleben wir: Man liebt, was man tut, ist stolz auf das Ergebnis und doch treiben eine manche Situationen an den Rand des Wahnsinns. Erziehungsratgeber gibt es viele, aber ein Ratsschlag begegnet einem immer wieder: „Verlieren Sie sich nicht in Methoden – leben Sie vor.“ Kinder ahmen nach, was sie sehen. Sie übernehmen die gelebte Kultur des Miteinanders. Genau das gilt auch für unsere Teams. Als Führungskraft leben wir vor, was wir uns wünschen: Respekt, Offenheit, Verantwortung, Vertrauen.

„Kultur frisst Strategie zum Frühstück.“

Oder, um es mit den Worten eines ehemaligen Kommilitonen zu sagen, der heute ein großes Familienunternehmen führt: „Kultur frisst Strategie zum Frühstück.“ Eine starke, wertschätzende Kultur ist das Fundament jeder erfolgreichen Praxis. Wenn sie stimmt – und wenn wir gleichzeitig unsere mentale Gesundheit pflegen –, lassen sich die Herausforderungen des Alltags leichter meistern. Mentales Training schützt nicht vor Krisen, aber es stärkt uns, sie gelassen und klar zu durchschreiten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen zum Jahresende Ruhe, Zuversicht und neue Energie – für ein Jahr voller Stärke, Wachstum und innerer Balance.

Hinweis: Dr. Carla Benz gehört zum Team der Zahnarztpraxis Priv.-Doz. Dr. Benz & Kollegen in Taufkirchen (www.benz-zahnmedizin.de).

SENSODYNE



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

Mit 5 % NovaMin

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

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

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

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

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



Kostenlose
Produkt-Muster



**Neueste
klinische Daten**



**CME-
Webinare**



**Beratungsmaterialien
zum Download**

HALEON
healthpartner



**Jetzt
registrieren!**

Referenzen:

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



Dokumentieren statt riskieren

Häufige Fehlerquellen in der Dokumentation erkennen und vermeiden (Teil 2)

Bereits im ersten Teil (ZWP 11/25) dieses zweiteiligen Tipps wurden verschiedene Fehlerquellen aufgezeigt und pragmatische Vorschläge zu deren Vermeidung unterbreitet. Im zweiten Teil machen wir nun auf weitere Fehlerquellen aufmerksam und möchten insbesondere den Blick auf die Brisanz bei der Führung einer Patientenakte schärfen. Die Rechtslage in diesem Bereich ist sehr eindeutig und wird immer wieder durch neue Gerichtsurteile bestätigt: Was in einer Patientenakte nicht schriftlich dokumentiert wurde, hat nicht stattgefunden und kann demzufolge auch nicht abgerechnet werden.

Fehlerquelle 4

Durch den großen Personalmangel fühlen sich viele Mitarbeiter/-innen stark überlastet und sind oft nicht mehr in der Lage, die vielen Aufgaben im Verwaltungsbereich einer Zahnarztpraxis zu bewältigen. Dies führt unweigerlich zur Unzufriedenheit, zur Verschlechterung der Arbeitsqualität und zu Verlusten im Bereich der Abrechnung.



LÖSUNGEN

- ✓ Das Führen einer Patientenakte ist immer Teamarbeit (ZA, ZFA und Verwaltung)
- ✓ Offene Kommunikation zwischen Abrechnungsmanagerin und Behandler über den Umfang und die Art der Dokumentation (mehr Klartext!)
- ✓ Optimierung von Arbeitsabläufen – Wo entstehen Verzögerungen z. B. durch fehlende Leistungsdokumentationen, kurzfristige Klärung von Rückfragen, Vermeidung von „Hängepartien“
- ✓ Zuständigkeiten eindeutig definieren, um ständige Unterbrechungen im Workflow zu vermeiden
- ✓ Feste Tage und Abläufe für bestimmte Aufgaben einplanen (z. B. HKP-Erstellungen)

Fehlerquelle 5

Verletzung der Dokumentationspflicht: Bei gerichtlichen Auseinandersetzungen (z. B. Vorwurf eines Behandlungsfehlers, Verletzung der Aufklärungspflicht) oder einer Wirtschaftlichkeitsprüfung führt eine unzureichende Dokumentation immer zu unangenehmen Problemen in der Beweisführung.



LÖSUNGEN

- ✓ Die Patientenakte ist so zu führen, dass befugte Personen (z. B. ein weiterbehandelnder Arzt oder im Streitfall Justiziere) genau nachvollziehen können, was Bestandteil der Behandlung war (**Was** ist **wann** und **wie** erfolgt?)
- ✓ Erstbefunde, Anamnese, Untersuchungsbefunde, Therapievorschläge, Risiko-, Alternativ- und wirtschaftliche Aufklärung dürfen nicht fehlen!
- ✓ Auf eine digitale Dokumentation umstellen und sich in die Praxisverwaltungssoftware einarbeiten (z. B. Checklisten für Aufklärung und Einwilligung anlegen)

Wollen Sie immer **up to date** bleiben und wichtigen Neuerungen nicht verpassen? Dann besuchen Sie unser Abrechnungs-Update (Herbst-Seminar 2025) und melden Sie sich zum Streaming-Video an.

Weitere Termine und die Anmeldung finden Sie auf **daisy.de**.

DIE DAISY

- Gesetze, Verträge ...
- Dokumentation

© DAISY

Hier gehts zu Teil 1
in ZWP 11/25.





- ✓ Mündliche Absprachen und Patientengespräche müssen ebenfalls dokumentiert werden
- ✓ DIE DAISY-Dokumentations-Checklisten nutzen!

Fehlerquelle 6

Fehlende Abrechnungskennnisse aufgrund unregelmäßiger Fortbildung des gesamten Teams. Kontrolle auf Richtigkeit und Vollständigkeit kann nicht oder nicht vollständig erbracht werden.



LÖSUNGEN

- ✓ Externe und interne Abrechnungsmanager auf vorhandene Qualifikationen prüfen und ggf. weiterbilden
- ✓ Behandler müssen sich mit dem Thema Abrechnung befassen, auch wenn die Abrechnung von Mitarbeitern durchgeführt wird. Die Behandler selbst sind für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Abrechnung verantwortlich.
- ✓ Stillstand nicht zulassen! Man muss sich regelmäßig auf den neuesten Stand anpassen (z. B. DAISY-Fortbildungen im Frühjahr und im Herbst)

Fazit

Die Dokumentation in der Zahnarztpraxis ist unerlässlich für eine rechtskonforme, nachvollziehbare und vollständige Abrechnung. Sie dient nicht nur der rechtlichen Absicherung, sondern gewährleistet Transparenz in den Behandlungsabläufen und dient der Sicherstellung betriebswirtschaftlich stimulierender Honorare.



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin

DAISY Akademie + Verlag GmbH

Sylvia Wuttig, B.A.
Tel.: +49 6221 4067-0
info@daisy.de
www.daisy.de

CONTECpro CYTECpro pro LightTransmitting

IDS 2025 FOLLOWup AKTION

● ALLE BOHRER GRATIS

gültig bis 30.1.2026



STARTER SET

99,80 EUR

je Set UVP zzgl. MwSt

REF 44 850 CONTECpro
REF 43 850 CYTECpro

5 REFILL, EINE GRÖSSE

33,20 EUR

je 5 Refill UVP zzgl. MwSt

CONTECpro, 5 Größen
CYTECpro, 6 Größen



Achtung bei Datenschutz in digitalen Behandlungsverträgen

Die Digitalisierung verändert die Organisation von Zahnarztpraxen nachhaltig. Digitale Behandlungsverträge und die Nutzung der elektronischen Patientenakte (ePA) bieten erhebliche Chancen für Effizienz und Patientenkomfort. Gleichzeitig nehmen die Anforderungen an den Datenschutz kontinuierlich zu. Wer hier nicht gut vorbereitet ist, läuft Gefahr, in kostenintensive rechtliche Fallen wie Abmahnungen oder Bußgelder zu geraten.

Neue Anforderungen im Praxisalltag

Mit der Einführung digitaler Lösungen in Zahnarztpraxen rücken Datenschutz und Informationspflichten zunehmend in den Fokus. Besonders die europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) stellt anspruchsvolle Anforderungen an den Umgang mit sensiblen Gesundheitsdaten.

Bereits beim Abschluss eines Behandlungsvertrags entsteht die Pflicht, darüber zu informieren, wie und zu welchem Zweck Patientendaten verarbeitet werden. Zentral dabei: Die Praxis darf patientenbezogene Daten nur unter Beachtung aller gesetzlichen Vorschriften nutzen. Missachten Zahnarztpraxen die umfassenden Informationspflichten aus Art. 13 und 14 DSGVO, drohen nicht nur Sanktionen durch Aufsichtsbehörden, sondern auch Abmahnungen durch Wettbewerber, Verbände oder spezialisierte Abmahnvereine.

Vorteile für Rechtssicherheit und Praxisstruktur

Digitale Behandlungsverträge machen Prozesse nicht nur effizienter, sondern schaffen auch Transparenz und können alle rechtlich nötigen Punkte klar dokumentieren. Die relevanten Informationen zur geplanten Behandlung, zu entstehenden Kosten sowie zur Datenverarbeitung und Einwilligung lassen sich strukturiert abbilden – sowohl für Privat- als auch für Kassenleistungen. Ein besonderer Vorteil: Patient/-innen können die Vertragsinhalte bereits vor dem Termin prüfen und direkt elektronisch unterzeichnen. So dokumentiert die Praxis die Einwilligung zur Datenverarbeitung zuverlässig und nachvollziehbar. Gerade bei der Nutzung der ePA stellt dies einen entscheidenden Beitrag zur rechtssicheren Praxisführung dar.

Abmahnrisiko: Datenschutz als wettbewerbsrechtliche Herausforderung

Die aktuelle Rechtsprechung behandelt die DSGVO-Informationspflichten als relevante Marktverhaltensregeln. Das bedeutet, dass Praxisinhaber/-innen nicht nur aufsichtsrechtliche, sondern auch zivilrechtliche Folgen drohen. Liegen mangelhafte oder fehlende Informationen zur Datenverarbeitung vor, können betroffene Patienten, Wettbewerber oder bestimmte Organisationen die Praxis abmahnen. Besonders die Einbindung der ePA verlangt eine entsprechend dokumentierte und nachweisbare Einwilligung. Ohne diese Dokumentation drohen erhebliche rechtliche Risiken und im Ernstfall ein Vertrauensverlust bei den Patienten.

Handlungsempfehlungen für eine rechtssichere Digitalisierung

Transparente Information:

Praxisinhaber/-innen sollten alle datenschutzrelevanten Vorgänge schriftlich und verständlich in den Behandlungsvertrag aufnehmen und proaktiv informieren.

Valide Einwilligung:

Die Einwilligung zur Datenverarbeitung gehört vor Behandlungsbeginn schriftlich oder digital eingeholt und sorgfältig dokumentiert.

Integration in Workflows:

Digitale Vertragslösungen ermöglichen eine systematische und revisionssichere Dokumentation von Einwilligungen, Widersprüchen und Informationspflichten im Alltag.

Aktualisierung und Beratung:

Die individuelle Ausgestaltung digitaler Verfahren sollte regelmäßig rechtlich geprüft und an geänderte Vorgaben angepasst werden. Die Unterstützung durch spezialisierte Rechtsberatung ist stets empfehlenswert.

Fazit

Die digitale Transformation in Zahnarztpraxen muss nicht kompliziert sein – aber sie verlangt besondere Sorgfalt beim Datenschutz. Digitale Behandlungsverträge bieten eine sichere Möglichkeit, die rechtlichen Anforderungen von DSGVO und ePA-Pflichten zu erfüllen, Abmahnrisiken zu minimieren und das Vertrauen der Patient/-innen dauerhaft zu stärken. Wer frühzeitig und konsequent auf rechtssichere digitale Lösungen setzt, profitiert von effizienteren Abläufen und stärkt das positive Bild seiner Praxis.



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



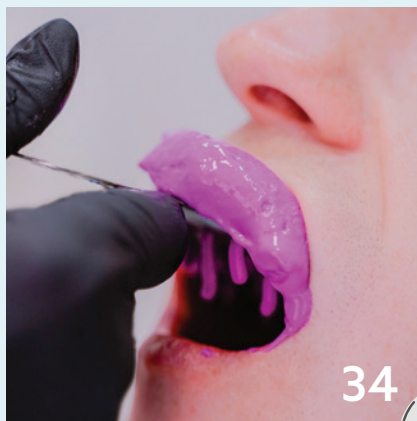
© PureSolution - stock.adobe.com

Wir können **mehr tun!**



© Allec Gomes - stock.adobe.com

Warum **Wasserqualität** in der Zahnarztpraxis so wichtig ist



© Maxim - stock.adobe.com

Zum **CO₂-Fußabdruck** der analogen und digitalen Abformung

Würzburger Uniklinik veröffentlicht Nachhaltigkeitsbilanz

Als **erste Uniklinik in Bayern** hat das Universitätsklinikum Würzburg (UKW) im Herbst dieses Jahres einen freiwilligen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Der Bericht gibt unter anderem einen Überblick über die Treibhausgasbilanz des UKW im Jahr 2024 und enthält Informationen zum Stromverbrauch, zum Abfallaufkommen, zur Wasserentnahme oder zur Arbeitssicherheit. Ebenso werden die Nachhaltigkeitsstrategie des UKW dargestellt und die Arbeit des berufsgruppenübergreifenden „Green Teams“ am UKW.



Hier gehts zum freiwilligen Nachhaltigkeitsbericht des UKW.

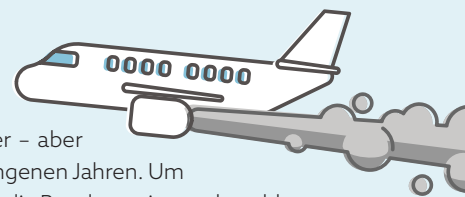
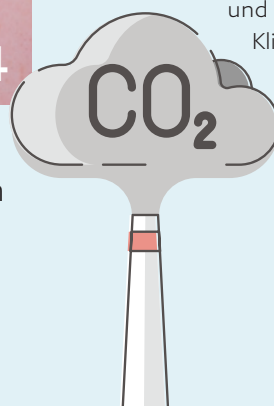
Quelle:
Universitätsklinikum
Würzburg



Höhere CO₂-Steuer ab 2026

2026 steigt die CO₂-Steuer – aber moderater als in den vergangenen Jahren. Um die Bürger zu entlasten, hat die Bundesregierung beschlossen, die Preisentwicklung zu bremsen. Der Preis für eine Tonne ausgestoßenes Kohlendioxid lag 2025 stabil bei 55EUR. Ab 2026 bewegt es sich in einem Korridor **zwischen 55 und 65 EUR**. Die CO₂-Steuer wurde 2021 eingeführt, um den Ausstoß des Treibhausgases zu verringern und damit einen Beitrag zur Erreichung der Klimaziele zu leisten.

Quelle: bundesregierung.de





Hier gehts zum
BZÄK-Praxisleitfaden
Wischdesinfektion.

Nightmare Wischdesinfektion

© Austin Pwinski – unsplash.com

Dr. Hausweiler, warum erhitzt das Thema Wischdesinfektion aktuell so sehr die Gemüter?

Die gründliche Praxishygiene ist seit Jahren in der Zahnmedizin besonders hoch und dient dabei der Infektionsprävention. Zur Praxishygiene gehört natürlich die Wischdesinfektion. Bedeutet: Oberflächen oder Geräte werden nach der Reinigung mit einem vom Verbund für Angewandte Hygiene e.V. gelisteten(!) Desinfektionsmittel getränkten Tuch gründlich abgewischt. In Zahnarztpraxen betrifft das vor allem Medizinprodukte, die nicht in maschinelle Desinfektionsgeräte passen (z. B. Intraoralscanner, Röntgensensoren). Es ist schon ein sehr valider Prozess mit sehr engen Vorgaben.

Mit einem völlig aus der Luft gegriffenen Verbot der „abschließenden Wischdesinfektion“ soll nun ein sicheres Verfahren, das seit Jahrzehnten täglich millionenfach in Zahnarzt- und Arztpraxen durchgeführt wird, wegen seines „nicht messbaren Anpressdrucks“ plötzlich für unzulässig bzw. nicht validierbar erklärt werden. Die Wischdesinfektion ist jedoch ein manuelles Verfahren, das sich naturgemäß nicht standardisiert reproduzieren lässt. Es gibt keinerlei Evidenz für Infektionsprobleme durch Wischdesinfektion in Zahnarztpraxen. Jahrzehntlang hat sich das Verfahren bewährt. Die absurde Forderung basiert nicht auf neuen Risiken, sondern im Gegenteil, auf einem rein formalen Gedanken, einer „Validierung“ um jeden Preis. Das führt zu absurden Konsequenzen mit enormen Zeitaufwänden, Kosten, mehr Bürokratie – bei komplett gleichbleibender Patientensicherheit. Dazu kommt ja noch die technische Unmöglichkeit: Viele Geräte (z. B. Intraoralscanner, Röntgensensoren) dürfen nicht thermisch oder tauchdesinfiziert werden. Ein Verbot würde bedeuten: die Geräte müssen weg. Ohne erkennbaren Sicherheitsgewinn.

Wie bewertet die BZÄK die Anforderungen zur Vor-Ort-Validierung der Wischdesinfektion in Zahnarztpraxen, und welche Alternativen schlägt sie vor?

Ohne hier auf den zweifelhaften Nutzen der in anderen EU-Ländern nicht üblichen Vor-Ort-Validierung näher einzugehen, muss allen Beteiligten klar sein, dass bei der Validierung der Wischdesinfektion andere Wege gegangen werden müssen als bei maschinellen Verfahren. Die BZÄK hat dazu in einem Positionspapier eine Bündelstrategie, bestehend aus der Erstellung von Standardarbeitsanweisungen, Schulungen und Kontrollen, vorgelegt. Da-

AGMP, RKI und BfArM verneinten in einem Informationsschreiben im Jahre 2021 **die Validierbarkeit der Wischdesinfektion** und stellten damit deren Anwendung in der (Zahn-)Medizin infrage.

Insbesondere wurde die fehlende Überprüfbarkeit des Anpressdrucks bemängelt. Die Erkenntnis, dass dieser in keinem Zusammenhang mit der Desinfektionswirkung steht, scheint nunmehr auf Behördenseite geübt zu sein. Aber auch wenn die Diskussion in der Sache derzeit ruhiger verläuft, bleibt die Befürchtung, dass die Vor-Ort-Validierung eines seit Jahrzehnten bewährten Verfahrens zu immensen bürokratischen Belastungen der Praxen führen könnte. Für die Kollegenschaft besonders frustrierend ist dabei, dass für die Verschärfung der Anforderungen jegliche wissenschaftlichen Belege fehlen. Im Gegenteil hat die Pandemie gezeigt, wie gut Zahnärzt/-innen Hygiene können. Die BGW-Zahlen zeigten deutlich, dass die Zahnmedizin in der Pandemie der Berufsstand war, der nachweislich am wenigsten Infektionen hatte.

(Dr. Ralf Hausweiler)



Infos zur
Person

Dr. Ralf Hausweiler ist
Vizepräsident der BZÄK und
Präsident der Zahnärztekammer
Nordrhein.

rüber hinausgehende Eingriffe in die Praxisautonomie würden im Übrigen die Zielstellung eines Bürokratieabbaus der Bundesregierung konterkarieren. Die BZÄK hat einen Praxisleitfaden dazu erstellt und ihn auf ihrer Homepage veröffentlicht.

Wie lässt sich sicherstellen, dass praxisferne Empfehlungen oder Interpretationen von Bundesbehörden und Fachgremien frühzeitig im Dialog mit der Zahnärzteschaft abgestimmt werden, um Unsicherheiten zu vermeiden?

Unser Ziel muss es sein, den Politikern zu vermitteln, dass ein Bürokratieabbau nur mit konkretem Druck auf nachgelagerte Institutionen und Verwaltungen gelingen kann. Auf dem Gebiet der Hygiene gilt es, auf einen risiko- und evidenzbasierten Ansatz zurückzukehren. Die BZÄK und die (Landes-) Zahnärztekammern stehen für einen konstruktiven Dialog bereit. ■

Vorbereitet sein und Ruhe bewahren:

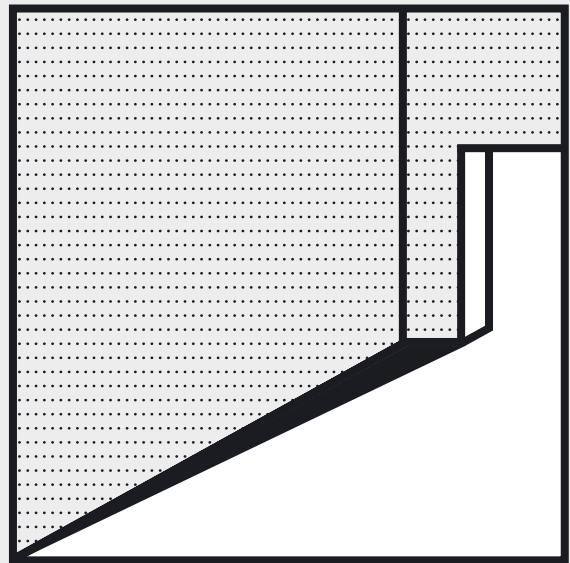
So gelingen Praxisbegehungen

Ein Beitrag von Dr. Anne Bauersachs

[FACHBEITRAG]

Zahnarztpraxen sehen einer Praxisbegehung oft mit Sorge entgegen. Die behördlichen Kontrollen schaffen puren Stress im sowieso schon hektischen Praxisalltag. Zur Beruhigung sollte sich jede Praxis aber klar sein, dass die turnusmäßigen Begehungen zunächst anlasslose Prüfungen darstellen. Horrorgeschichten von angedrohten sofortigen Praxisschließungen sind üblicherweise stark übertrieben. Gelegentlich schießen bürokratische Forderungen und übereifrige Kontrolleure zwar über das Ziel hinaus, grundsätzlich aber steht die sachliche Überprüfung nach festgelegten Kriterien im Vordergrund. Mit der richtigen Vorbereitung laufen die meisten Begehungen jedoch problemlos.

Wenn sich Zahnarztpraxen über aktuelle Anforderungen informieren, nötige Unterlagen vollständig halten und ihre Prozesse gut dokumentieren, gibt es kaum Grund zur Beunruhigung. Praxen sollten sich also vorab unbedingt über die zu prüfenden Fragen und mögliche Schwerpunkte der Praxisbegehung informieren. In den Zahnärztekammern stehen kompetente Mitarbeiter uns Zahnärzten immer mit Rat und Tat zur Seite. Auch kann es helfen, sich mit Kollegen aus der Umgebung auszutauschen, die bereits eine Begehung hatten. Entscheidend ist außerdem qualifiziertes Personal, denn kein Praxisinhaber kann allein alles im Blick behalten. Eine gut organisierte Verwaltungsassistentin oder Praxismanagerin kennt die gesetzlichen Anforderungen und kann die wichtigsten Vorbereitungen durchführen.



Grundlegende Orientierung in Praxisführung, Betriebswirtschaft und Umweltschutz

Praxisbegehungen durch staatliche Behörden erfolgen nach klaren gesetzlichen Vorgaben. Dies umfasst drei Bereiche: Erstens den Infektionsschutz für Praxisbeschäftigte und Patienten, zweitens die Sicherheit von Medizinprodukten ebenfalls für Angestellte und Patienten sowie drittens den Arbeitsschutz der Beschäftigten. Wir Kammern kritisieren immer wieder unsinnige Doppelstrukturen. Solange aber jede Behörde in ihrem Zuständigkeitsbereich arbeitet, können sich die Praxen noch gut darauf einstellen.

Allerdings unterscheiden sich manche Regeln sogar von Bundesland zu Bundesland. Deshalb hat die Landes Zahnärztekammer Thüringen ein ganz auf unsere Praxen zugeschnittenes Handbuch zur Praxisführung erstellt. Mehr als zweihundert Handlungsempfehlungen, Mustervorlagen, Checklisten und Arbeitsanweisungen lassen sich einfach an die jeweiligen Praxisgegebenheiten vor Ort anpassen. Damit haben unsere Praxen bereits ein halb fertiges Grundgerüst verfügbar und sparen beim individuellen Anpassen an die eigenen Praxisgegebenheiten und Praxisabläufe enorm viel Aufwand und Zeit. Außerdem bieten überregionale Qualitätsmanagementsysteme wie das Z-QMS von insgesamt zwölf Kammern eine grundlegende Orientierung in Praxisführung, Betriebswirtschaft und Umweltschutz von Zahnarztpraxen.

Klare Routinen sichern Qualität

Für eine reibungslose Begehung ist vor allem die vollständige Dokumentation der geforderten Praxismaßnahmen ein absolutes Muss. Deshalb sollten wichtige Arbeitsprozesse bereits als feste Praxisroutinen in den Alltag integriert und schriftlich fixiert werden. Solche Festlegungen dienen der Qualitätssicherung und helfen auch bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter. Schließlich müssen wir

Praxisinhaber uns darauf verlassen können, dass Arbeitsprozesse identisch ablaufen. Hierfür müssen wir unseren Mitarbeitern ein Gerüst geben. Auch dadurch erkennt ein gut geschultes Team mögliche Schwachstellen im Arbeitsalltag häufig selbst und kann frühzeitig gegensteuern.

Nichts aufschieben

Auch wenn das Wartezimmer voll ist, sollte das Praxisteam diese notwendigen Arbeiten keinesfalls irgendwann auf einen späteren Zeitpunkt verschieben. Dokumentationen und Unterschriften müssen fortlaufend im Praxisalltag gepflegt und nicht erst hektisch kurz vor der Begehung zusammengetragen werden. Regelmäßige kurze Checks beispielsweise für Hygienepläne, Wartungsnachweise und Schulungszertifikate lassen sich besser in den normalen Praxisalltag einbinden und halten den Aufwand unmittelbar vor einer Praxisbegehung gering. Auch eine gut strukturierte Digitalisierung wichtiger Dokumente sorgt dafür, dass bei der Begehung alles schnell auffindbar ist.

Gut organisiert ist halb bestanden!

Hilfreich ist außerdem, das Praxispersonal ganz gezielt einzubinden. Beispielsweise können Aufgaben zur Hygiene, zum Arbeitsschutz und anderes sinnvoll auf mehrere Beschäftigte verteilt werden. Dann hat jeder seinen klaren Zuständigkeitsbereich, niemand fühlt sich vom unübersichtlichen Ganzen überfordert, und jeder weiß, was vor einer Begehung noch zu tun ist. Unmittelbar vor der Praxisbegehung kann ein interner Probelauf helfen und dabei vielleicht sogar etwas Spaß in die Sache bringen: Eine Praxismitarbeiterin übernimmt die Rolle des strengen Prüfers. Das Durchspielen von Abläufen und Dokumenten nimmt die Sorge vor ungeplanten Überraschungen und schafft eine gewisse Routine.

Fazit

Praxisinhaber sollten ihrem Team klar vermitteln, was bei der Praxisbegehung passiert. Das verringert diffuse Ängste und senkt den Druck. Nicht zuletzt wirkt ein nettes Wort manchmal Wunder: Ein freundliches „Danke, dass ihr das so gewissenhaft macht“ vom Chef stärkt das Teamgefühl und gibt Mut, die Praxisbegehung gemeinsam professionell und selbstbewusst zu begleiten.

Autorenhinweis: Dr. Anne Bauersachs ist niedergelassene Oralchirurgin im thüringischen Sonneberg und Vorstandsreferentin der Landes Zahnärztekammer Thüringen für Praxisführung.



Infos zur Autorin



mit nur 3 Steps

Unsere WL-Serie – für die validierbare, semimanuelle Aufbereitung ärztlicher und zahnärztlicher Hohlkörperinstrumente.



Adapter gehören nicht zum Lieferumfang!



Eigenschaften:

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

WIR KÖNNEN MEHR TUN!

Ein Beitrag von Ingo Töpfer

[FACHBEITRAG]

Betrachtet man die Zahnmedizin mit ihren einzelnen Akteuren in Praxen, Kliniken, MVZs, Industrie und in der akademischen Lehre, muss man leider feststellen, dass eine ernsthafte Auseinandersetzung mit den Klimazielen (national, europäisch und UN), der Reduktion von Treibhausgasen und der eigenen Positionierung in diesem Kontext oftmals Randthemen sind.

Während sich viele Unternehmen zunehmend Ziele zur Emissionsreduktion und Ressourcenschonung setzen und sich für soziale Projekte engagieren, werden in der Zahnmedizin diese Überlegungen häufig von organisatorischen und ökonomischen Zwängen und Entscheidungen an den Rand gedrängt, weil viele Kolleg/-innen die Relevanz einer klimaschonend ausgerichteten Praxis oder Klinik unterschätzen und sich aus ihrer Sicht wichtigeren Aufgaben widmen. Hier könnte – wie auch in anderen Wirtschaftsbereichen – ein innovativer Hub entstehen, wenn approbierte Medizinalpersonen, akademische Institutionen, Berufsverbände und Industrie tatsächlich an einem gemeinsamen Konzept arbeiten würden. Leider spielen wie so oft im Leben Partikularinteressen eine größere Rolle als die gesellschaftliche Weiterentwicklung. Deshalb bleiben wir in der Zahnmedizin aktuell noch weit hinter unseren Möglichkeiten.

Geld für den Klimaschutz

Wenn eine Praxis einen finanziellen Klimabeitrag leistet, bedeutet das, dass sie Geld in Klimaschutzmaßnahmen investiert oder kompensatorische Zahlungen leistet, um ihre CO₂-Emissionen auszugleichen oder zu reduzieren.

Bedeutet nachhaltig gleich teuer?

Dabei ist der Weg zu mehr Nachhaltigkeit in Zahnarztpraxen nicht zwangsläufig mit höheren Kosten verbunden. Vielmehr kann eine strategische Ausrichtung auf nachhaltige Prozesse langfristig wirtschaftliche Vorteile bringen, indem Ressourcen effizienter genutzt und Betriebsausgaben gesenkt werden. Investitionen in Energiesparmaßnahmen, die Digitalisierung von Arbeitsabläufen oder die Auswahl langlebiger Praxisprodukte zahlen sich oft schon nach kurzer Zeit

WANN, WENN NICHT JETZT! WER, WENN NICHT WIR!

Foto: © NASA – unsplash.com, Illustration: © PureSolution – stock.adobe.com

BREAK THE
HABIT, NOT THE
PLANET!

aus. Gleichzeitig stärken nachhaltige Entscheidungen das Image der Praxis – sowohl bei den Patient/-innen als auch im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeitende. Die Umsetzung von Nachhaltigkeit in Zahnarztpraxen kann somit als Investition in die Zukunft verstanden werden, die gesellschaftliche Verantwortung und ökonomische Vernunft miteinander verbindet.



© aerial-drone - stock.adobe.com

Apropos Lieferketten

Nachhaltigkeit heißt auch, auf die Sicherung von Arbeits- und Menschenrechten in Lieferketten zu achten. Um das zu gewährleisten, haben wir eine interne Einkaufsstrategie entwickelt, wonach Produkte nach verschiedenen Kriterien und Zertifikaten ausgewählt werden. Sie sollen berücksichtigen, dass:

- Alle relevanten Arbeits- und Sicherheitsstandards eingehalten werden
- Risikobehaftete Rohstoffe möglichst zertifiziert sind
- Die Wertschöpfungsketten (Produktionswege) so kurz wie möglich sind
- Waren im besten Fall regional produziert werden, um zusätzliche Produktionsschritte und Lieferanten zu vermeiden

Für eine klimafreundliche Praxis braucht es eine authentische Strategie – und nicht den Glauben, nach dem Kauf von Pappbechern sei alles getan.

Pappbecher generiert mit KI; © fotogurme - stock.adobe.com

Kostentransparenz

Natürlich entstehen im Kontext Nachhaltigkeit zusätzliche Kosten, beispielsweise durch die Arbeitszeit, die in die Analyse von Verbrauchsdaten investiert werden muss und durch Honorare an externe Dienstleister, die für seriöse Nachweise und Einordnungen benötigt werden. CO₂-Emissionen, die aufgrund von nicht weiter reduzierbaren Energieverbräuchen kompensiert werden sollen, stellen zusätzliche Ausgaben für die Praxis dar. Zertifikate nach UN-Goldstandard und ähnlich hochwertige Kompensationsmaßnahmen sind kostenintensiver als Nachweise unklarer Herkunft. Hier empfiehlt sich eine professionelle Beratung.

Erfolg durch finanziellen Klimabeitrag

Kann meine Praxis mit finanziellem Klimabeitrag erfolgreich sein? Stellt man sich diese Frage, muss die Antwort lauten: Ja. Sofern sich die Praxisbetreiber zu einer authentischen und durchgängigen Strategie entscheiden und nicht nach dem Kauf von Pappbechern allein glauben, für eine klimafreundlich ausgelegte Praxis alles getan zu haben. Im urbanen Umfeld ist dank einer stärker sensibilisierten Bevölkerung vor allem bei jüngeren, gut ausgebildeten Patienten mit erheblichem Zuwachs der Patientenzahl zu rechnen. Denn genau diese Patienten sind sich über Mehrkosten bei der Verwendung umweltschonender Materialien im Klaren und akzeptieren diese auch. Darüber hinaus motiviert die, nach außen sichtbar gemachte, Einführung klimaschonender Maßnahmen, auch gezielte Initiativbewerbungen qualifizierter Mitarbeiter/-innen.

Weitere Infos zur Praxis von Ingo Töpfer auf www.zahnarzt-am-weingarten.de.

6 Handlungsempfehlungen: So wirds nachhaltig!

- 1 Eine umfassende Information des Praxisteam über die Ist-Situation der Praxis in Bezug auf klimaschonende und nachhaltige Arbeitsabläufe bringt alle auf den gleichen Stand. **Jedes Teammitglied kann sich zudem mit eigenen Ideen und Vorschlägen zur Verbesserung einbringen, interne Ziele werden vereinbart und Aufgaben verteilt.** Dabei helfen digitale QM-Programme, die eine Individualisierung bei den Nachhaltigkeits- und Klimathemen zulassen.
- 2 Mit der Wahl eines externen Auditors (z. B. ClimatePartner), der die notwendigen digitalen Tools zur Errechnung der CO₂-Emission für die Praxis zur Verfügung stellt und notwendige Schulungen anbietet, wird eine verifizierbare Basis für die Planung von Reduktions- und Kompensationsmaßnahmen geschaffen.
- 3 Mit der Förderung nachhaltiger Lieferketten bei Laborarbeiten und Materiallieferungen, etwa durch Auswahl von Lieferanten mit Umweltzertifikaten und der Präferenz nationaler und europäischer Hersteller, kann auch die Kooperationsseite entsprechend individualisiert werden.
- 4 Implementierung von Maßnahmen zur Verringerung des Papierverbrauchs und zur Digitalisierung von Praxisabläufen (Terminvergabe, Laborkommunikation, digitales Röntgen, Scanner etc.).
- 5 Für Mitarbeitende gibt es interne Fortbildung zum Thema Nachhaltigkeit, direkte Förderung der Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel (Deutschlandticket), sowie Bereitstellung betrieblicher Fahrräder etc., Ladestation für Elektrofahrzeuge.
- 6 Überprüfung der eigenen Arbeits- und Verhaltensmuster nach ESG-Kriterien (Economic, Social, Governance).

Illustration: © PureSolution – stock.adobe.com

**Hessens
erste Praxis
mit finanziel-
lem Klima-
beitrag**

Unsere Praxis in Frankfurt am Main ist Hessens erste Praxis mit finanziellem Klimabeitrag. Für unser aktives Bemühen, Ressourcen und Emissionen zu reduzieren und einen finanziellen Beitrag zu diversen Klimaschutzprojekten zu leisten, wurden wir offiziell als ClimatePartner zertifiziert. Wir lassen jährlich den Corporate Carbon Footprint (CO₂-Fußabdruck) der Praxis berechnen und überlegen immer wieder neu, wie sich weitere Ressourcen einsparen lassen. Zu unseren bisherigen Maßnahmen gehören:

- grüner Strom
- biokompatible Materialien bei Behandlungen
- Reduzierung von Einwegprodukten und Plastik
- Minimierung des Materialverbrauchs
- klimaneutrale Mobilität aller Mitarbeiter/-innen im ÖPNV fördern
- Digitalisierung aller administrativen Prozesse
- internes Entsorgungs- und Recyclingsystem für komplexe Gebrauchsmaterialien
- Kauf von seriösen Klimazertifikaten

**Es gibt keinen
Plan(et)en) B!**





50 € Weihnachtsbonus

01.12. – 21.12.2025



**Topseller zum
direct-Preis**



**Gratisversand
im Onlineshop**



**Schneller
Versand**



**Rechnungen
online**

**50 Euro* Weihnachtsbonus
bei Ihrem Einkauf
geschenkt!**

Einfach Online-Aktions-
code einlösen:

GD181WAZ

*Gutschein über 50,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 750,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Aktion gültig vom 01.12./25 bis 21.12./25. Einlösung nur über unseren Onlineshop (www.direct-onlinehandel.de). Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Irrtümer vorbehalten.

**Hier
entdecken:**



**Jetzt
Bonus sichern:**
[direct-onlinehandel.de/
weihnachtsbonus](http://direct-onlinehandel.de/weihnachtsbonus)

direct Onlinehandel GmbH
Schwedenschanze 5 • 78462 Konstanz
Freefon 0800-8423842
info@direct-onlinehandel.de

Warum **Wasserqualität** in der Zahnarztpraxis so wichtig ist



METASYS Medizintechnik GmbH
Infos zum Unternehmen

Ein Beitrag von Kathrin Döhrn

[WASSERHYGIENE]

In der täglichen Patientenbehandlung ist Wasser unverzichtbar: Es kühlt, spült und reinigt und kommt dabei direkt mit Schleimhäuten, offenen Wunden und medizinischen Instrumenten in Kontakt. Genau deshalb ist die Qualität des verwendeten Wassers von zentraler hygienischer Bedeutung.

1.000 ml



GREEN&CLEAN WK: 2%ige H₂O₂-Lösung zur Dekontamination und zum Kalkschutz in Dental-einheiten – breites Wirkungsspektrum, kalk-verhindernd, auch für Bottle-Systeme geeignet.

Was viele nicht wissen: Dass Wasser aus den Behandlungseinheiten nicht gleichzusetzen ist mit Trinkwasser, es handelt sich um sogenanntes Brauchwasser. Dieses wird durch Leitungen, Schläuche und Düsen geführt und kann unter bestimmten Bedingungen zur Quelle für mikrobiologische Verunreinigungen werden. Welche Risiken konkret bestehen und wie diesen wirksam begegnet werden kann, zeigt der folgende Überblick.

Biofilm: Unsichtbare Gefahr in den Leitungen

Ein zentrales Problem ist die Bildung von Biofilm. Hierbei handelt es sich um eine schleimartige Schicht aus Mikroorganismen wie Bakterien, Pilzen oder Algen, die sich an den Innenwänden Wasser führender Systeme ansiedeln. Bereits nach wenigen Tagen können sich dichte Strukturen bilden, die selbst gegen viele Desinfektionsmittel resistent sind. Gelöste Bestandteile des Biofilms gelangen ins Wasser und stellen so ein Risiko für Patient/-innen, Personal und die gesamte Praxishygiene dar.

Trägerische Sicherheit durch Bottle-Systeme

Ein weiteres Risiko liegt in der vermeintlichen Sicherheit sogenannter Bottle-Systeme. Zwar trennen sie das Praxiswasser zuverlässig vom öffentlichen Trinkwassernetz, schützen jedoch nicht automatisch vor Verkeimung. Entscheidend ist die regelmäßige und fachgerechte Reinigung dieser Systeme, ein Prozess, bei dem in der Praxis immer wieder Fehler passieren können.

Hygiene als kontinuierlichen Prozess verstehen

Hygiene ist kein Einmaleffekt – sondern ein Prozess. Eine kontinuierliche Überwachung und Desinfektion der Wassersysteme sind daher essenziell. Ein bewährter Ansatz ist die Anwendung von Desinfektionsmitteln auf Basis von Wasserstoffperoxid, häufig ergänzt durch Silberionen. Diese Kombination wirkt effektiv gegen Mikroorganismen:

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

Das Wasserstoffperoxid oxidiert dabei Zellbestandteile wie Proteine und Lipide, was zum Absterben der Mikroorganismen führt, während die Silberionen zusätzlich die Zellmembran der Mikroorganismen destabilisieren und so deren Vermehrung verhindern. Der große Vorteil: Nach der Anwendung zerfällt das Mittel in Sauerstoff und Wasser, demnach ist es unbedenklich für Patient/-innen, Personal und Umwelt.

Doppelter Schutz: Hygiene und Kalkprävention

Eine zusätzliche Herausforderung in dentalen Wassersystemen sind Kalkablagerungen, die nicht nur die Wasserqualität beeinträchtigen, sondern auch die Lebensdauer der Behandlungseinheiten verkürzen können. Speziell formulierte Mittel wie das GREEN&CLEAN WK bieten hier einen doppelten Schutz. Sie bekämpfen zuverlässig Mikroorganismen und verhindern gleichzeitig die Bildung von Kalk, was ein oft unterschätzter Faktor für die langfristige Hygiene und Funktionssicherheit des Systems sein kann.

Fazit

Wasser ist eines der sensibelsten Medien im Praxisbetrieb – und doch wird es oft unterschätzt. Eine konsequente Wasserhygiene schützt nicht nur Patient/-innen, sondern auch das Behandlungsteam und die eingesetzten Geräte. Wer hier investiert, handelt verantwortungsbewusst und vorausschauend im Sinne der Sicherheit, Qualität und Nachhaltigkeit.

Weitere Infos auf www.metasys.com.



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

ORTHOS
Fachlabor

Jetzt für 2026 planen:

**Seminare, Workshops, Messen –
wir begleiten Ihr Team durchs Jahr.**

Fragen? Wir sind für Sie da.



Live sehen.



Neues entdecken.



Hands-on umsetzen.

**Jetzt Termine und
Plätze sichern**



Alle Informationen orthos.de/messen

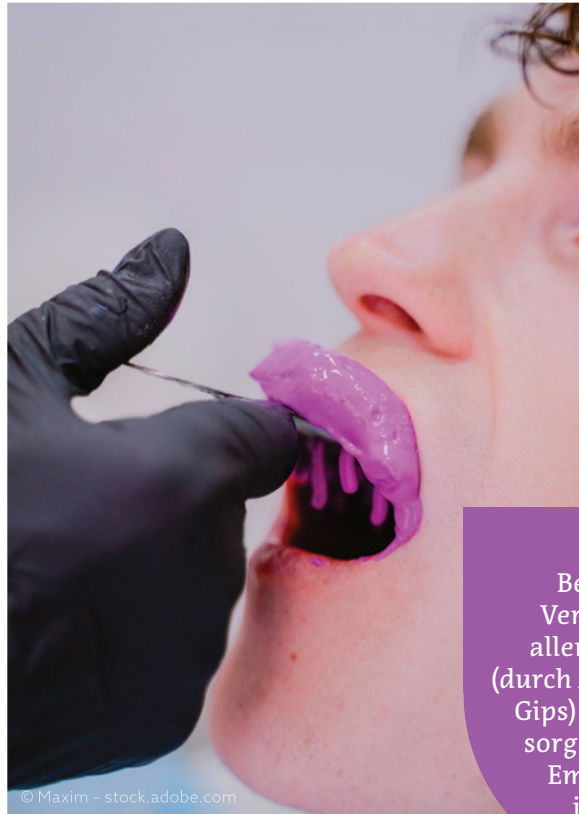
Zum CO₂-Fußabdruck der analogen und digitalen Abformung

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Was war der entscheidende Impuls für die Pilotstudie und warum wurde gerade die Abformung als Ausgangspunkt gewählt?

Univ.-Prof. Dr. Maximiliane Schlenz: Anfang 2022 entstand im Rahmen einer anderen klinischen Studie der Impuls, diese Pilotstudie durchzuführen. In dieser Untersuchung haben wir sowohl analog als auch digital abgeformt. Dabei ist mir aufgefallen, wie viel Abfall im Zuge der Behandlung entsteht. Daraus entwickelte sich die Idee, dieses Thema wissenschaftlich zu beleuchten. Da ich selbst keine Erfahrung mit der Berechnung von CO₂-Fußabdrücken oder ähnlichen Umweltkennzahlen hatte, nahm ich Kontakt zu zwei Ingenieuren der Technischen Hochschule Mittelhessen (THM) auf. Beide zeigten sofort Interesse und erklärten sich bereit, einen Projektantrag gemeinsam mit mir zu erarbeiten, der dann 2023 gefördert wurde.

Kara Drath: Im Jahr 2023 war ich auf der Suche nach einer Doktorarbeit und das Thema Nachhaltigkeit hat mich sofort interessiert. Auch dass es bislang nur unzureichende Daten zum Thema Nachhaltigkeit im Gesundheitswesen und insbesondere in der Zahnmedizin gab, trotz der zunehmenden gesellschaftlichen und politischen Relevanz, fand ich spannend. Zudem sind Primärdaten erforderlich, um Stellschrauben zu erkennen und zahnärztliche



© Maxim – stock.adobe.com

Beim analogen Verfahren fiel vor allem der **Restmüll** (durch A-Silikon, Alginat, Gips) und dessen Entsorgung als größter Emissionsfaktor ins Gewicht.

[INTERVIEW]

Der Gesundheits- und Sozialsektor trägt in Deutschland mit rund sechs Prozent erheblich zu den nationalen Treibhausgasemissionen (THG) bei.¹ Trotz dieser Relevanz liegen bislang nur wenige Untersuchungen zu den ökologischen Auswirkungen der zahnmedizinischen Versorgung vor. Eine zweijährige Pilotstudie unter der Leitung von Prof. Dipl.-Ing. Holger Rohn (Technische Hochschule Mittelhessen) und Univ.-Prof. Dr. Maximiliane Schlenz, setzt hier an und verfolgt das Ziel, einen ersten Beitrag zur systematischen Erschließung des Forschungsfeldes „Nachhaltigkeit in der zahnmedizinischen Versorgung“ zu leisten. Im Mittelpunkt steht der Vergleich zwischen analoger und digitaler Abformung im zahnärztlichen Kontext. Univ.-Prof. Dr. Schlenz sowie Projektpartnerin Kara Drath, erläutern im Interview Hintergründe und Ergebnisse der Studie.

¹ www.thm.de/wi/forschung/projekte/nachhaltigkeit-in-der-zahnmedizin



Univ.-Prof. Dr.
Maximiliane Schlenz

„Die Pilotstudie ist lediglich der Ausgangspunkt für weitere Untersuchungen. In einem nächsten Schritt planen wir, Szenarien wie Single-visit-Behandlungen, zu analysieren. Dabei können Patient/-innen durch die Versorgung in nur einer Sitzung An- und Abfahrtswege einsparen. Bei aller Begeisterung für die ersten Ergebnisse bleibt jedoch zentral, dass Patientensicherheit sowie Hygiene in der Medizin und Zahnmedizin stets oberste Priorität haben, noch vor allen ökologischen Überlegungen. Dennoch lohnt es sich unserer Meinung nach, zu untersuchen, inwiefern die Digitalisierung zu einer effizienteren Nutzung von Ressourcen beitragen kann.“

(Univ.-Prof. Dr. Maximiliane Schlenz)



Infos zur Person

Behandlungen ökologischer zu machen. Während erste Studien bereits Aspekte wie die An- und Abreise von Patient/-innen oder den Einsatz von Einweginstrumenten beleuchtet haben, wurde der Bereich der Abformung bislang nicht untersucht. Da gleichzeitig die Digitalisierung in der Zahnmedizin zunehmend an Bedeutung gewinnt, bot sich die Abformung als geeigneter Ausgangspunkt an, um die ökologischen Auswirkungen analoger und digitaler Verfahren zu vergleichen. Ziel war es, die Chancen zu identifizieren, die digitalen Technologien im Hinblick auf eine nachhaltigere zahnmedizinische Versorgung eröffnen.

Wie unterscheiden sich die beiden Verfahren – analog und digital – im Hinblick auf ihren Product Carbon Footprint (PCF) und gibt es bereits klare Hinweise darauf, welches Verfahren ökologisch vorteilhafter ist?

Kara Drath: In der Pilotstudie wurde die digitale Abformung mit dem Intraoralscanner Primescan AC (Dentsply Sirona) unter Einbeziehung dreier unterschiedlicher Scanspitzen – einer Einweg-Scanspitze aus Kunststoff, einer autoklavierbaren Mehrweg-Scanspitze aus Edelstahl sowie einer wischdesinfizierbaren Mehrweg-Scanspitze aus Edelstahl – mit der analogen Abformung verglichen. Die analoge Abformung umfasste dabei eine Präzisionsabformung aus A-Silikon, ein Bissregistrator aus A-Silikon sowie eine Gegenkieferabformung aus Alginat. Als Endprodukt wurde bei der digitalen Abformung ein digitales 3D-Modell und bei der analogen Abformung ein Gipsmodell betrachtet. Beide erfüllen die Voraussetzung, dass auf ihnen eine Einzelzahnkrone hergestellt werden könnte. Die Ergebnisse zeigten, dass die digitale Abformung mit der wischdesinfizierbaren Scanspitze den geringsten PCF aufwies. Die Wischdesinfektion steht derzeit im Fokus fachlicher Diskussionen, insbesondere hinsichtlich ihrer Validierbarkeit, bietet jedoch aus ökologischer Sicht klare Vorteile. Zudem konnte gezeigt werden, dass der PCF pro Abformung mit zunehmender Nutzungsdauer des Intraoralscanners weiter sinkt. Eine langfristige und ressourcenschonende Nutzung digitaler Systeme kann somit einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion der CO₂-Emissionen in der zahnärztlichen Praxis leisten.

Die Studie berücksichtigt auch Lebenszyklusphasen und Unsicherheiten in der Datengrundlage. Welche Prozessschritte haben sich in der Ökobilanzierung als besonders einflussreich auf den CO₂-Fußabdruck herausgestellt, und wie wurde mit fehlenden oder variablen Daten umgegangen?

Kara Drath: Es hat sich gezeigt, dass bei der analogen Abformung insbesondere der Restmüll einen erheblichen Anteil am gesamten PCF ausmacht. Als Restmüll ist hier vor allem das A-Silikon, das Alginat oder der Gips zu nennen. Insgesamt trugen vor allem die Einwegmaterialien und deren Entsorgung maßgeblich zum PCF der analogen Abformung bei. Bei der digitalen Abformung hingegen entfiel der größte Anteil der Emissionen auf den Verbrauch von Untersuchungshandschuhen für Behandler und Assistenz. Weitere relevante Einflussfaktoren waren die im Intraoralscanner verbauten Leiterplatten. Bei der digitalen Abformung mit der Einweg-Scanspitze kam zusätzlich deren Herstellung als wesentlicher Faktor hinzu. Die Entsorgung von Einwegmaterialien spielte bei der digitalen Abformung insgesamt nur eine untergeordnete Rolle. Ein Problem bei der Datengewinnung bestand darin, dass in den gängigen Ökobilanzierungsdatenbanken häufig keine spezifischen Datensätze für dentale Materialien verfügbar waren und bestimmte herstellerspezifische Informationen als Firmengeheimnis galten. Um diese Unsicherheiten zu berücksichtigen, wurde eine Monte-Carlo-Simulation durchgeführt. Diese

berechnet zahlreiche mögliche Szenarien auf Basis der bestehenden Unsicherheiten und liefert dadurch keine festen Einzelwerte, sondern einen Bereich, in dem das Ergebnis mit einer festgelegten Wahrscheinlichkeit liegt. Auf diese Weise konnten die Auswirkungen variabler oder fehlender Daten abgebildet werden. Dennoch bleibt die Darstellung einer komplexen Umwelt stets eine Annäherung an die Realität, da nicht alle Prozesse vollständig erfasst oder exakt modelliert werden können.

Univ.-Prof. Dr. Maximiliane Schlenz: An dieser Stelle gilt unser großer Dank der Firma Dentsply Sirona, die uns einen Blick hinter die sonst geschlossenen Türen ermöglicht hat. So konnte Frau Drath gemeinsam mit einem Ingenieur der THM im Werk die unterschiedlichen Parameter direkt erfassen. Das ist ein sehr aufwendiger und kleinschrittiger Prozess.

Der digitale Workflow spart zwar Materialien ein, erfordert aber energieintensive Geräte und Software-Updates. Wie wurde dieser Zielkonflikt zwischen Materialeinsparung und technischer Ressourcenbindung in der Bewertung methodisch gelöst?

Kara Drath: In der Pilotstudie wurden sämtliche relevanten Inputs für beide Abformverfahren berücksichtigt. Für die analoge Abformung umfasste dies insbesondere die eingesetzten Abformmaterialien wie A-Silikon, Alginate und Gips sowie deren Herstellung und Entsorgung. Bei der digitalen Abformung wurden neben dem Stromverbrauch während des Scanvorgangs auch die anteilige Herstellung des Intraoralscanners in die Bilanz einbezogen, um eine Vergleichbarkeit der beiden Verfahren zu gewährleisten.

Darüber hinaus wurden verschiedene Nutzungsszenarien des IOS modelliert, um den Einfluss der Geräteauslastung auf den PCF zu analysieren. Dabei wurden Szenarien mit kurzer Nutzungsdauer, langer Nutzungsdauer bei geringer Fallzahl sowie intensiver Nutzung über mehrere Jahre hinweg betrachtet. Die Ergebnisse zeigten, dass die digitale Abformung nur in dem Szenario, in dem der Intraoralscanner nur zwei Jahre genutzt und wenige Abformungen pro Woche durchgeführt wurden, einen höheren PCF aufwies als die analoge Abformung. In allen anderen Szenarien erwies sich die digitale Abformung als ökologisch vorteilhafter.

Univ.-Prof. Dr. Maximiliane Schlenz: Dies zeigt, dass die Nachhaltigkeit digitaler Verfahren maßgeblich von der Nutzungsintensität und Lebensdauer der eingesetzten Geräte abhängt. Mit anderen Worten: Ein Intraoralscanner, der nicht benutzt wird, ist ökologisch gesehen ein Totalausfall – ähnlich wie eine Bohrmaschine, die beim Einzug angeschafft wurde und anschließend unbenutzt im heimischen Keller landet. ■



© Kara Drath



Infos zur Person

Aus der Studie abgeleitete Kernerkenntnisse:

- Wann immer möglich, sollte die digitale der analogen Abformung vorgezogen werden.
- Innerhalb der digitalen Verfahren ist die Verwendung der wischdesinfizierbaren Mehrweg-Scanspitze, sofern dies mit den geltenden regionalen Hygienevorschriften vereinbar ist, zu bevorzugen.
- Der Einsatz von Einwegprodukten sollte, soweit möglich, vermieden werden.
- Die Anzahl der verwendeten Untersuchungshandschuhe sollte auf das notwendige Minimum reduziert werden, was durch die Anschaffung hochwertiger, reißfester Handschuhe unterstützt werden kann.
- Behandler und Patient profitieren von der Verwendung hochwertiger Materialien. Oft sind Einwegprodukte von der Qualität schlechter als das wiederverwendbare Äquivalent.
- Eine konsequente und korrekte Mülltrennung kann zur Reduzierung des PCF beitragen, indem nicht kontaminiertes Papier der Kreislaufwirtschaft zugeführt wird, statt es im Restmüll zu verbrennen.
- Ökologisch vorteilhaft wäre es, wenn Hersteller größere Packungsgrößen anbieten würden, um den Verpackungsanteil pro Anwendung zu reduzieren.
- Für den nachhaltigen Einsatz digitaler Systeme ist eine möglichst lange Nutzungsdauer des Intraoralscanners sowie eine hohe Auslastung entscheidend. Je mehr Abformungen mit demselben Gerät durchgeführt werden, desto geringer fällt der PCF pro Abformung aus.

BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles für Ihre ideale Abrechnung!

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.
Mehr Informationen unter **0711 99373-4993** oder **mail@dzt.de**

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzt.de

DZR

Sterilgut richtig verpacken – so funktioniert es!

© Gribanov - stock.adobe.com



Ein Beitrag von Evgenia Epstein

Alle kritischen Medizinprodukte, die bestimmungsgemäß dafür verwendet werden, die Haut oder Schleimhaut zu durchdringen und dabei in Kontakt mit Blut kommen, sind in der Risikogruppe **kritisch A/B** eingestuft. Sie müssen nach der maschinellen validen Reinigung und Desinfektion (RDG) in einem geeigneten Sterilbarriersystem in einem B-Autoklav sterilisiert und danach steril verpackt werden.

Mögliche Sterilgutbarriersysteme sind:

- Klarsichtsterilverpackung
- Sterilgutcontainer

Klarsichtsterilverpackung – so funktioniert es richtig:

- Auswahl der richtigen Größe der Klarsichtsterilverpackung; maximal zu 75 Prozent befüllen
- Ausreichender Peelrand, um ein konformes Aufpeelen zu gewährleisten
- Einhaltung der Peelrichtung (Pfeilrichtung): wird vom Hersteller vorgegeben
- Durchgehende, feste und vollständige Siegelnaht: Die Siegelnaht darf keine Kanalbildung, Durchstiche oder Risse aufweisen.

[STERILISATIONSVORBEREITUNG]

Damit die Instrumente nach der Aufbereitung und bis zur Anwendung an den Patient/-innen steril bleiben, ist die Verpackung essenziell. Sie schützt das sterilisierte Gut von der Entnahme aus dem Autoklav bis zur Verwendung vor einer mikrobiellen Rekontamination.



© Plandent

TIPPS FÜR DIE PRAXIS

■ Instrumente gut trocknen lassen

Erst verpacken, wenn das Sterilgut komplett trocken ist.

■ Schutz vor Perforierung durch ein spitzes oder scharfes Instrument

Verwendung von Instrumentenschutzhüllen

■ Richtige Beladung des Autoklavs

Verpackte Instrumente dürfen nicht mehr als 30 Prozent übereinander gelagert werden. Je nach Hersteller verpackte oder unverpackte Seite nach oben legen.

■ Richtige Programmauswahl am Autoklav

Unterschiedliche Beladungsgrenzen beachten

Nach dem Autoklavieren prüfen:

- Unversehrtheit der Sterilbarrieresysteme: Kontrolle auf Perforierung, vollständige Siegelnaht, Restfeuchte sowie Sauberkeit
- Umschlag des Wärmeindikators auf der Sterilgutfolie und Kontrolle des Chargenindikators (Helix-Test)

Kennzeichnung nicht vergessen:

- Etikett, Barcode oder Sterilgutfolienstift
- Beschriftung auf dem Peelrand auf der Folienseite
- Notwendige Informationen auf der Sterilisationsfolie: Sterilisationsdatum, Ablaufdatum, Chargennummer, Freigabevermerk

Sterilgutcontainer – so funktioniert es richtig:

- Herstellerangaben beachten!
- Container regelmäßig auf Beschädigungen und Verschmutzung überprüfen
- Kontrolle der Dichtungen und Verriegelungen
- Ordnungsgemäßes Anbringen der Verplombung
- Richtiges Einsetzen des Filters (Anzahl der Aufbereitungszyklen beim Dauerfilter beachten)
- Erstellen von Sieblisten

TIPPS FÜR DIE PRAXIS

- **Nutzung einer Verplombung mit Wärmeindikator**
- **Keine Folienverpackung direkt auf den Sterilgutcontainer legen; Sterilgutcontainer können im Autoklav gestapelt werden**
- **Beschriftung des Containers nach Einsatzgebiet (z. B. Implantation, WSR, Ost etc.)**

Mehr Infos zum Thema RKI-konforme Instrumentenaufbereitung auf:
www.pladent.de/hygienekreislauf

Nach dem Autoklavieren prüfen:

- Sicherstellen, dass die Farbe der Indikatorplombe umgeschlagen ist
- Sichtkontrolle (Korrosionen, Kalk)

Kennzeichnung nicht vergessen:

- Indikatorschild, Barcode, Etikett
- Notwendige Informationen: Sterilisationsdatum, Ablaufdatum, Chargennummer, Freigabevermerk

Fazit

Eine korrekte Verpackung ist entscheidend, um die Sterilität aufbereiteter Instrumente bis zur Anwendung am Patienten sicherzustellen. Sie schützt das Sterilgut zuverlässig vor mikrobieller Rekontamination und ist damit ein zentraler Bestandteil der hygienischen Aufbereitung in der Zahnarztpraxis. Ob Klarsichtsterilverpackung oder Sterilgutcontainer – entscheidend sind die Einhaltung der Herstellerangaben, die sorgfältige Kontrolle nach dem Sterilisationsprozess sowie eine eindeutige Kennzeichnung. Nur durch konsequente Beachtung dieser Schritte kann die Qualität, Sicherheit und Rückverfolgbarkeit des Sterilguts dauerhaft gewährleistet werden.

Ergonomische Praxisstühle



Rieth Dentalprodukte · Fon 07181-257600 · info@rieth.dental



neu



jetzt shoppen auf **www.rieth.dental**

Mit Strategie gezielt

EMISSIONEN REDUZIEREN

Ein Beitrag von Julia Jahn

Eine **CO₂-Bilanz** ist der Schlüssel, um die größten Emissionsquellen Ihrer Praxis zu identifizieren und gezielt gegenzusteuern.

[FACHBEITRAG] Wussten Sie, dass der ökologische Fußabdruck einer Zahnarztpraxis oft höher ist als der eines kleinen Handwerksbetriebs? Der Grund: energieintensive Geräte, Einwegmaterialien und undurchsichtige Lieferketten. Doch wo beginnt man, wenn man seine Emissionen senken möchte – und das mitten im hektischen Praxisalltag? Und wie kann Nachhaltigkeit sogar bares Geld sparen?

„Ehrlicherweise hat uns die Tiefe der ersten Analyse und der Blick auf die real in einer Praxis anfallenden Emissionen etwas erschreckt. Umso mehr fühlten wir uns in unseren Bemühungen bestätigt als wir die positiven Zahlen bei der zweiten Berechnung gesehen haben. Trotz Umbau und Vergrößerung der Praxis haben wir unsere Ziele übertroffen. Das motiviert umso mehr für die kommenden Jahre!“

(Dr. Andreas Bauer, Zahnarztpraxis Kempten)

Der erste Schritt zur gezielten Emissionsreduktion ist meist einfacher als viele denken: die Erstellung einer CO₂-Bilanz. Sie zeigt detailliert, welche Bereiche die meisten Emissionen verursachen – etwa Energieverbrauch oder gekaufte Materialien und Geräte. Diese Transparenz ist der Schlüssel für effektives Handeln, denn nur wer seine Emissionen kennt, kann sie auch gezielt verringern. Damit unterscheidet sich dieser datenbasierte Ansatz klar von gängigen Praxislabels wie „DIE GRÜNE PRAXIS“, die häufig auf symbolische Maßnahmen wie digitale Verwaltung oder Mülltrennung setzen. Solche Maßnahmen sind wertvoll, doch ohne belastbare Daten bleibt unklar, welche Maßnahmen wirken.

Eine CO₂-Bilanz ist zudem eine strategische Entscheidungsgrundlage, die mehrere Vorteile bietet:

- **Kosteneinsparungen:** Eine Bilanz deckt unnötigen Energie- und Materialverbrauch auf. Das kann dauerhaft Betriebskosten senken.
- **Gezielte Investitionen:** Sie zeigt, wo Investitionen den größten Effekt erzielen.
- **Fördermöglichkeiten nutzen:** Viele Klimaschutzmaßnahmen werden finanziell unterstützt. Die Bilanz liefert die Basis dafür.

- **Mitarbeiterbindung und Imagegewinn:** Nachhaltigkeit stärkt laut Hays HR-Report 2023 bei 51 Prozent der Befragten die Mitarbeiterbindung.
- **Glaubwürdige Kommunikation:** Eine CO₂-Bilanz schafft die Basis für vertrauensfördernde Kommunikation, zum Beispiel bei Patient/-innen.

Die größten Hebel: Produkte und Abfall

Erfahrungen aus zahlreichen Projekten zeigen: Der größte Hebel liegt bei eingekauften Produkten und beim Abfallaufkommen. Materialien, Einmalinstrumente oder Verpackungen verursachen erhebliche Emissionen – sowohl bei der Herstellung als auch bei der Entsorgung. Wer hier gezielt ansetzt, kann den Fußabdruck deutlich reduzieren. Entscheidend ist, auf langlebige, ressourcenschonende und recycelbare Produkte zu achten und Einwegartikel konsequent zu vermeiden.

Praxisbeispiel:

27 Prozent weniger Emissionen

Die Zahnarztpraxis Dr. Andreas Bauer in Kempten geht mit gutem Beispiel voran. Sie hat im Jahr 2024 bereits zum zweiten Mal ihre CO₂-Bilanz gemeinsam mit der Nachhaltigkeitsberatung Fokus Zukunft (www.fokus-zukunft.com) erstellt. Grundlage war die systematische Erfassung sämtlicher praxisrelevanter Daten und die daraus abgeleitete Maßnahmenplanung. Das Ergebnis: 27 Prozent weniger Emissionen in vier Jahren – und das trotz Erweiterung der Praxis und des Personals. Die umgesetzten Maßnahmen umfassten:

- **Energie:** Umstieg auf regionalen Ökostrom und geringerer Wärmeverbrauch.
- **Materialien:** Nutzung umweltfreundlicher Büro- und Hygienematerialien sowie recycelbarer Verbrauchsprodukte.
- **Behandlungstechnik:** Einführung und konsequente Nutzung eines eigenen CEREC-Systems, das Silikonabformungen und Transportwege überflüssig macht.

Fazit

Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis beginnt bei Transparenz und Daten. Eine CO₂-Bilanz zeigt, wo Emissionen entstehen, welche Maßnahmen wirken und wie sich Fortschritte wirtschaftlich wie ökologisch lohnen. Sie fördert effektive Abläufe, stärkt das Team und schafft Glaubwürdigkeit bei Patient/-innen wie Partnern.

Mit drei Schritten zur nachhaltigeren Praxis

1. BILANZ ZIEHEN

Eine CO₂-Bilanz bildet die Basis und zeigt, wo die größten Emissionsquellen und Reduktionspotenziale liegen.

2. MASSNAHMEN UMSETZEN

Auf dieser Basis werden gezielte Schritte umgesetzt – von Energieeffizienz über Materialumstellung bis zur Optimierung interner Abläufe.

3. ERGEBNISSE KOMMUNIZIEREN

Wer offen über seine Ergebnisse spricht – auf der Website, im Team oder im Wartezimmer – stärkt Glaubwürdigkeit, Patientenbindung und das eigene Markenprofil.





Bußgelder wie im Straßenverkehr: Zum 1×1 der Validierung

Was droht
(mir) ohne
validierten
Prozess?

© Belinda Fewings - unsplash.com

Ein Beitrag von Thomas Weidler

[QUALITÄTSMANAGEMENT]

Die Validierung ist ein zentraler Bestandteil moderner Praxishygiene. Sie stellt sicher, dass alle Reinigungs-, Desinfektions-, Verpackungs- und Sterilisationsprozesse in der Zahnarztpraxis zuverlässig und reproduzierbar ablaufen. Nur wenn Prozesse regelmäßig validiert werden, kann die Wirksamkeit der Aufbereitung von Instrumenten nachweislich dokumentiert werden. Damit ist die Validierung nicht nur eine gesetzliche Notwendigkeit, sondern ein wichtiger und relevanter Beitrag zur Patientensicherheit und zur Qualitätssicherung im Praxisalltag. Der vorliegende Beitrag erfasst fünf zentrale Fragen zum Thema Validierung.

#1 Was wird validiert?

Validiert werden manuelle¹ und meist, aber nicht zwingend, maschinelle Aufbereitungsverfahren „von bestimmungsgemäß keimarm oder steril zur Benutzung kommenden Produkten“ (Medizinprodukte-Betreiberverordnung [MPBetreibV] § 8 [1], 14.2.2025). Dabei ist entscheidend, dass der praxisindividuelle, im Qualitätsmanagement (QM) dokumentierte Prozess, also der gesamte Aufbereitungsablauf beginnend nach der Behandlung und gegebenenfalls unter Einbeziehung eines verwendeten Gerätes, validiert wird und nicht nur einzelne Geräte.

#2 Ist Validierung verpflichtend?

Die gesetzliche Verpflichtung ergibt sich aus derselben Textpassage der MPBetreibV:

„(1) Die Aufbereitung von bestimmungsgemäß keimarm oder steril zur Benutzung kommenden Produkten [...] ist unter Berücksichtigung der Angaben des Herstellers mit geeigneten validierten Verfahren so durchzuführen, dass der Erfolg dieser Verfahren nachvollziehbar gewährleistet ist [...]“

„(2) Eine ordnungsgemäße Aufbereitung [...] wird vermutet, wenn die Empfehlung der KRINKO (Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention, Robert Koch-Institut, Anm. d. Red.) beachtet wird.“

#3 Was droht (mir) ohne validierten Prozess?

Hier verhält es sich wie bei der Straßenverkehrsordnung. Fahre ich, wissentlich oder unwissentlich, schneller als erlaubt und werde von der entsprechenden Behörde erlappt, drohen Buß-

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

gelder. Allerdings ist die Regelung zur fehlenden Validierung nicht einheitlich. Regional abhängig gibt es unterschiedliche Handhabungen, von der Verpflichtung zur nachzuholenden Validierung über Bußgelder differenter Höhe bis zu Einschränkungen oder Untersagung des Aufbereitungsprozesses, abhängig vom vor Ort vorgefundenen Gesamtbild zum Thema Hygiene.

#4 Wie bereite ich mich sicher und effizient auf eine Validierung vor?

Bei der Vorbereitung einer Validierung sind die verbalen und schriftlichen Vorgaben des beauftragten Validierungsunternehmens zu berücksichtigen. Ziel der Validierung ist es, den Ist-Zustand der praxisindividuellen Aufbereitungsprozesse vollständig zu erfassen.

Für Reinigungs- und Desinfektionsverfahren (RD-Verfahren) bedeutet dies, dass von allen in der Praxis verwendeten Instrumentengruppen ausreichend kontaminierte Instrumente bereitgestellt werden. Beim Sterilisationsprozess sind sämtliche eingesetzten Verpackungstechniken, einschließlich seltener angewandter Verfahren, zu berücksichtigen. Zudem sollten alle gerätebezogenen und qualitätsmanagementrelevanten Unterlagen zur Einsicht vorliegen und eine Hygienefachkraft steht, insbesondere zu Beginn der Validierung, für Rückfragen zur Verfügung.

#5 Wie ergeben sich Re-Validierungsfristen?

Gemäß DIN 58946-7 (4)², Pkt. 9.2.2 ist „die erneute Beurteilung [...] jährlich durchzuführen“. Dabei empfiehlt der Validierer lediglich eine Frist. Unter Pkt. 9.2.3 heißt es: „Für die Festlegung und Einhaltung der Zeitintervalle ist der Betreiber verantwortlich. Er hat dabei [...] die Empfehlungen im Validierungsbericht [...] zu berücksichtigen“. Sollen Fristen, über ein Jahr hinaus, verlängert werden, ist dies laut Pkt. 9.2.2 durch den Betreiber „[...] zu begründen und zu dokumentieren [...]“. Dabei gilt zu beachten, dass sich diese Norm hinsichtlich der Möglichkeit einer Fristverlängerung nur auf die Dampfsterilisation und nicht auf RD-Verfahren bezieht.

Fazit

An (Re-)Validierungen kommt man ohne Risiko nicht vorbei. Dabei beinhalten Validierungen neben der Rechtssicherheit weiteren Nutzen. Als Teil des QM erhält man über die Hinweise des Validierungsberichtes hilfreiche Informationen zur Effizienz des eigenen Prozesses, sichert mit optimierter Aufbereitung seine eigenen Behandlungserfolge durch bestmögliche Wundheilung und reduziert durch rückstandsfreie Reinigung den Instrumenten- und Geräteverschleiß auf ein Minimum.

Weitere Infos auf norm.ec/valitech.

- 1 Siehe auch „Leitlinie zur Validierung der manuellen Reinigung und manuellen chemischen Desinfektion von Medizinprodukten“ der DGKH, DGSV, AKI in Kooperation mit dem VAH.
- 2 DIN 58946-7 „Sterilisation – Dampf-Sterilisatoren – Teil 7: Bauliche Voraussetzungen sowie Anforderungen an die Betriebsmittel und den Betrieb von Dampfsterilisatoren im Gesundheitswesen

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys

perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!







jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de

CLOUDSOFTWARE:

Die nachhaltige Lösung für Zahnarztpraxen

Ein Beitrag von Anne Kohlstädt



Fotos: © teemer | ARZ.dent

Prozesse ganzheitlich neu gedacht

Damit Digitalisierung funktioniert, müssen Lösungen Abläufe durchgängig unterstützen und sich nahtlos integrieren. Genau hier setzt die cloud-basierte Praxissoftware teemer an. Sie strukturiert die Patientenreise neu und ordnet Prozessschritte logisch und effizient. Patient/-innen können Formulare wie die Anamnese bequem vor dem Termin online ausfüllen. Die Daten werden automatisch in die digitale Patientenakte übernommen. Ohne Medienbruch, ohne Ausdruck, ohne manuelle Übertragung. Sicher, schnell und ressourcenschonend.

Nachhaltige IT braucht die Cloud

Cloudlösungen wie teemer ersetzen energieintensive Server im Praxiskeller. Moderne Rechenzentren arbeiten deutlich effizienter, benötigen weniger Wartung und ermöglichen ortsunabhängigen Datenzugriff. Das Ergebnis: reduzierter Energieverbrauch, geringere Kosten und mehr Flexibilität für neue Arbeitsmodelle. Nachhaltigkeit wird so zu einem festen Bestandteil des Praxisalltags.

[PRAXISMANAGEMENT]

Digitalisierung soll Prozesse vereinfachen, Zeit sparen, Kosten senken und Papier reduzieren. Die Realität sieht jedoch häufig anders aus: Viele digitale Anwendungen erzeugen neue Insellösungen, zusätzliche Arbeitsschritte und unnötige Ausdrücke. Statt echter Entlastung entstehen Mehraufwand, Frust im Team und unnötige Ressourcenverschwendung.

Einfach und effizient im Team

Eine intuitive Benutzerführung erleichtert den Einstieg, verkürzt Einarbeitungszeiten und unterstützt dauerhaft effizientes Arbeiten – ein wertvoller Vorteil in Zeiten des Fachkräftemangels. Rollenbasiertes Aufgabenmanagement und klar strukturierte Workflows sorgen für reibungslose Abläufe, entlasten Mitarbeitende und steigern die Produktivität.



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

Digitaler Signaturprozess: schneller, direkter, papierlos

Ein klassischer Engpass im Praxisbetrieb ist der Prozess rund um den Signaturprozess beispielsweise beim eRezept. Häufig stauen sich digitale Dokumente an, weil Signaturen erst in Pausen oder am Abend erfolgen. Das verzögert die Ausstellung, sorgt für Wartezeiten und erschwert die Kommunikation.

Die teemer Watch-App löst dieses Problem elegant: Die ZFA bereitet das digitale Dokument vor, die Zahnärztin oder der Zahnarzt erhält auf der Apple Watch eine kurze Benachrichtigung und bestätigt die elektronische Signatur mit einem Fingertipp. Der gesamte Prozess bleibt digital in Echtzeit. Keine Wege, keine Verzögerung.



© teemer | ARZ.dent

Zukunftssicher und ressourcenschonend

teemer ist nicht nur eine Software. Es ist eine strategische Grundlage für eine moderne Praxisführung. Mit durchdachten digitalen Prozessen unterstützt teemer die nachhaltige Entwicklung der Praxis, reduziert den Ressourcenverbrauch und macht die Arbeit im Team spürbar leichter. Damit Praxen heute und morgen den wachsenden Anforderungen einer sich dynamisch entwickelnden Dentalbranche gerecht werden.

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

Weitere Infos auf teemer.de.

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Sicher in
Sachen Hygiene**

durch die Validierung
Ihrer Prozesse nach RKI
und MPBetreibV

Hier mehr
erfahren!



„Orotol plus hat unser vollstes Vertrauen“

Ein Beitrag von Dr. Jacqueline Esch und Michaela Faltlhauser

Unsere Praxis mit acht Behandlungsstühlen ist gänzlich auf kindliche Bedürfnisse ausgerichtet. Hierzu zählen auch Hypnose, Behandlungen in Narkose und Sedierung sowie therapeutische Clownerie. Darauf sind wir besonders stolz und setzen die psychologische Verhaltensführung und Desensibilisierung mit Herzblut um. Kariesfreiheit und eine hohe Motivation für Zahnpflege und Mundhygiene im Erwachsenenalter sind unser Ziel. Was die Marke Tempo® im Segment Taschentücher ist, ist für uns Orotol plus, wenn es um zuverlässige Sauganlagendesinfektion geht.

Langjährige Nutzer aus Überzeugung

Bereits während des Studiums an der Universität Regensburg bzw. in der zahnmedizinischen Ausbildung hatten wir Kontakt mit dem Produkt Orotol plus. Nichts anderes gab es, außer die bekannte gelbe Flasche, sodass diese auch in der Münchner Praxis Einzug hielt.

Wir sind insgesamt zwei Hygienebeauftragte und kommen mit der Anwendung und der Dosierung sehr gut zurecht. Die Nutzung von Orotol plus ist kinderleicht. Jeden Abend nach Praxischluss wird zuerst mit Wasser gespült und anschließend Orotol plus durchgesaugt. Schließlich ist eine Sauganlage im Praxisbetrieb ein unverzichtbares Gut und wird täglich gebraucht. Entsprechend hochwertig und sorgsam sollte mit ihr umgegangen werden.



[PRAXISHYGIENE]

Die Internationale Praxis für Kinderzahnheilkunde und Kieferorthopädie in München setzt bei der Behandlung ihrer kleinen Patienten auf ein schonendes, fürsorgliches und vor allem nachhaltiges Behandlungskonzept. Maximen, welche Praxisinhaberin Dr. Jacqueline Esch sowie Hygienebeauftragter Michaela Faltlhauser auch mit Blick auf Geräte und Verbrauchsmaterialien wichtig sind.

Für Praxisinhaberin Dr. Jacqueline Esch (rechts) sowie die Hygienebeauftragte Michaela Faltlhauser (links) gibt es im Segment der Sauganlagendesinfektion nur einen Favoriten: Orotol plus. Die Praxis in Obersendling gehört zu den ersten Kinderzahnarztpraxen in München und kümmert sich seit mehr als 25 Jahren liebevoll und kompetent um die Zahngesundheit von Kindern und Jugendlichen.

© Dr. Jacqueline Esch



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

NACHHALTIGKEIT | PRAXISHYGIENE

TESTIMONIAL*

Elternbedürfnis nach bestmöglicher Praxishygiene

Im Praxisalltag stellen wir immer wieder fest, wie wichtig Eltern das Thema Praxishygiene ist. Eltern werden in diesem Punkt zunehmend kritisch und sensibler. Damit meinen wir die objektiv feststellbare Hygiene und Sauberkeit, aber auch konkret gestellte Rückfragen hierzu. Mit Orotol plus kommen wir diesem gewachsenen Sicherheitsbedürfnis nach und sorgen durch die Desinfektion des kompletten Saugsystems sowohl für Patientensicherheit als auch für die Langlebigkeit unseres Praxisequipments.

Jährlicher Check-up in der einwöchigen Sommerpause

Die Intaktheit unserer Praxisausstattung stellen wir jährlich durch einen umfangreichen Check-up sicher. Hierzu wird jede Behandlungseinheit während unserer Sommerpause durch Servicetechniker unseres Dentaldepots auf Herz und Nieren geprüft. Im Bereich Saugsysteme/Saugleistung gab es dabei zu keiner Zeit Beanstandungen, was wir auf unsere Systemhygiene mit Orotol plus zurückführen. Probleme mit Verschmutzungen, Verstopfungen oder eine Minderleistung kennen wir nicht – und freuen uns über diesen positiven Umstand. In naher Zukunft ist ein Saugsystem-Check geplant, den die Firma Dürr Dental kostenlos anbietet. Wir sind gespannt auf das Ergebnis.

Weitere Infos zu Orotol plus auf www.duerrdental.com/orotol.

© Dr. Jacqueline Esch



Probleme mit Verschmutzungen, Verstopfungen oder eine Minderleistung gab es in der Internationalen Kinderzahnarztpraxis München bislang nicht. Das Praxisteam führt diesen glücklichen Umstand auf die tägliche Anwendung von Orotol plus zurück.



Dürr Dental
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

SciCan
BRAVO G4

Die smarte Art der Sterilisation



Kammerautoklav, Typ B

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



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



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



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



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



www.scican.com/eu/bravo-g4

Neuer „Mein Konto“-Bereich bei direct Onlinehandel

Ab sofort bietet direct Onlinehandel allen Zahnarztpraxen und Dental-laboren ein verbessertes Einkaufserlebnis mit einem noch effizien-teren „Mein Konto“-Bereich. Diese Zentralisierung ermöglicht es, alle wichtigen Informationen wie Rechnungen, Bezahlstatus, Lieferscheine und Bestellhistorie jederzeit im Blick zu haben. Zusätzlich können Kund/-innen Rech-nungskopien direkt herunterladen und haben Zugriff auf alle Rechnungen und Lieferinfor-mationen – unabhängig vom Bestellweg. Wichtige Funktionen wie Rückstandsinfos, voraussichtliche Liefertermine und per-sonalisierte Produktlisten helfen, den Pra-xisalltag und die Abläufe noch effizienter zu organisieren.



Hier gehts zu den
Angeboten.

Dank der
intuitiven Navigation
im direct-Onlineshop
wird der Einkauf noch
einfacher und über-
sichtlicher.

2^{direct}
für mich



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

ZO Solutions stärkt KFO Praxisfinanzen mit Abrechnungs- und Mahnplattform



ZO Solutions AG • zosolutions.ag

Neues Service-Modell reduziert Aufwand, erhöht Transparenz und verbessert deutlich den Cashflow in deutschen Kieferorthopädiepraxen. Die ZO Solutions AG, ein etablierter Anbieter für KFO-Abrechnungen, stellt ihr erweitertes Finanzmanagementsystem vor. Neben der kompletten GOZ-, BEMA- und Laborabrechnung übernimmt das Unternehmen das Controlling von Zahlungseingängen, das Mahnwesen und die Überwachung von Ratenzahlungsplänen. Praxisinhaber berichten durchweg von einer spürbaren Entlastung: Routineaufgaben wie Mahnschreiben und offene Posten-Kontrolle werden zentralisiert, sodass das Personal deutlich mehr Zeit für die Patientenversorgung hat. Durch einen fest definierten Pauschalpreis erhalten Kliniken volle Kostentransparenz und planen ihre Liquidität sicherer. Interne Analysen von ZO Solutions AG zeigen, dass Praxen, die das System nutzen, ihre Wertschöpfung um bis zu 25 Prozent steigern können. Interessierte Praxen können unverbindlich einen Beratungstermin anfordern.

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

Komposit von Kuraray erhält **Research Award**

Kuraray Noritake hat ein neues fließfähiges Komposit mit einem vereinfachten Farbkonzept vorgestellt: CLEARFIL MAJESTY™ ES Flow Universal. Wie in der Ausgabe Januar/Februar 2025 des US-amerikanischen *Dental Advisor* veröffentlicht, wurde das Material mit einem renommierten Research Award für seine überzeugende In-vitro-Performance ausgezeichnet.

Eigenschaften im Überblick

In Europa ist CLEARFIL MAJESTY™ ES Flow Universal in zwei Viskositäten erhältlich – Low und Super Low –, während in den USA derzeit die Variante Super Low verfügbar ist. Das Material überzeugt durch ein intelligentes optisches Design, das eine Kombination aus schmelzähnlicher Transluzenz, dentinähnlicher Farbsättigung (Chroma) und der Light Diffusion Technology (LDT) nutzt. Dadurch werden herausragende Farbanpassungseigenschaften erzielt – und das mit nur zwei universellen Farbtönen: Universal (U) und Universal Dark (UD). Nach der Aushärtung fügt sich das Material harmonisch in die natürliche Zahnschubstanz ein.

Neben der intuitiven Farbauswahl bietet das fließfähige Komposit einen weiteren wesentlichen Vorteil: eine außergewöhnlich hohe Festigkeit. Mit einer Biegefestigkeit von 152 MPa und einer Druckfestigkeit von 374 MPa erreicht CLEARFIL MAJESTY™ ES Flow Universal (Super Low) Werte, die auf dem Niveau vieler pastöser Komposite liegen.

Beeindruckende In-vitro-Ergebnisse

Die in den USA erhältliche Super-Low-Variante wurde im Biomaterials Research Center des Dental Advisor mit zwei weiteren fließfähigen Kompositen verglichen. Getestet wurden unter anderem Biegefestigkeit, Elastizitätsmodul, Bruchzähigkeit, Druckfestigkeit und Röntgensichtbarkeit. Zusätzlich wurde die Farbangleichung bei der Restauration von Klasse V-Kavitäten in Prothesenzähnen mit den Farbtönen A1, B2, C3 und D4 untersucht. Auch die Fließfähigkeit und Formstabilität des Materials wurden bewertet.

Das Ergebnis: CLEARFIL MAJESTY™ ES Flow Universal erzielte in allen Parametern sehr gute Resultate. Die physikalischen Eigenschaften zählen zu den besten im Bereich der Flow-Komposite und liegen auf dem Niveau vieler pastöser Materialien. Die Röntgensichtbarkeit und Viskosität wurden als ideal bewertet – das Material behält seine applizierte Form und zeigt eine exzellente Farbadaptation, obwohl nur zwei Farbtöne angeboten werden.



Infos zum Unternehmen

CLEARFIL MAJESTY™ ES Flow Universal eignet sich auch für **kaubelastete Bereiche** und ist indiziert für:

- direkte Restaurationen aller Kavitätenklassen, zervikale Läsionen (z. B. Wurzelkaries, keilförmige Defekte), Zahnhartsubstanzverlust und Erosionen
- Unterfüllungen/Liner
- Korrekturen von Zahnform und Zahnstellung (z.B. Diastemaschluss, Zahnfehlbildung)
- intraorale Reparaturen von Frakturen bestehender Restaurationen
- Einsetzen von keramischen oder Komposit-Inlays, -Onlays und -Veneers mit < 2 mm Schichtstärke



Doppelsieg für Philips Sonicare im Stiftung Warentest 2025

Experten-Feedback
zum Doppelsieg auf
ZWP online.

PHILIPS
sonicare

Doppelsieg

Sauberste Leistung bei Stiftung Warentest

TESTSIEGER
Stiftung Warentest
test
GUT (1,7)
Sonicare
Series 5500
H0713991
Ausgabe 12/2025
www.test.de
257263

GUT GETESTET
Stiftung Warentest
test
GUT (1,8)
Sonicare
Series 7100
H0720891
Ausgabe 12/2025
www.test.de
258438

QR Code

Weitere Infos auf www.philips.de.

Erstmals ging die Next-Generation der Philips Sonicare Schalltechnologie bei Stiftung Warentest an den Start. Ergebnis: Die Philips Sonicare 5500 wurde mit einer Bestnote von 1,7 zum diesjährigen Testsieger gekürt. Direkt dahinter auf Platz 2 folgt die Philips Sonicare 7100, die mit einer Note von 1,8 ebenfalls ein Spitzenresultat erzielte. Besonders bemerkenswert: Im wichtigsten Testkriterium, der Reinigungsleistung, überzeugen beide Sonicare Schallzahnbürsten mit exzellenten Bewertungen von 1,3 (Sonicare 5500) und 1,4 (Sonicare 7100).

Von Handzahnbürste auf Schalltechnologie

Auf der IDS 2025 wurde die Next-Generation der Philips Sonicare Schalltechnologie erstmalig präsentiert. Mit dem Ergebnis von Stiftung Warentest setzt die Next-Generation Sonicare Technologie neue Standards. Das Zusammenspiel aus adaptivem Magnet-system, hoher Putzfrequenz, Sonicare Flüssigkeitsströmung und smartem Drucksensor sorgt für eine gründliche, zugleich besonders sanfte Reinigung – ideal für alle, die von der Handzahnbürste auf Schalltechnologie umsteigen.

Optimiertes Bürstenkopfdesign

Stiftung Warentest gibt im Beitrag diesen wertvollen Hinweis:¹ „Beim Kauf einer elektrischen Zahnbürste sollte das eigene Putzverhalten eine Rolle spielen: Mit einer Rundkopfbürste muss man jeden Zahn einzeln reinigen. Schallaktive Zahnbürsten dagegen säubern mit ihren länglichen Köpfen mehr Fläche auf einmal.“

Julia Haas, Vorstandsmitglied des Berufsverbands der Deutschen Dentalhygienikerinnen (BDDH): „Diese Aussage kann aus Fachkreisen nur unterstrichen werden! Mit diesem entscheidenden Hinweis bestätigt die Stiftung Warentest ein Expertenstatement, das im Rahmen eines internationalen Roundtables formuliert wurde: Philips Sonicare Schallzahnbürsten haben ein Bürstenkopfdesign, das einer optimierten Handzahnbürste ähnelt. Daher sind sie intuitiv zu verwenden und haben tendenziell einen geringen Instruktionsbedarf.“

Spitzennote bei der Zahnreinigung

Die Stiftung Warentest schreibt darüber hinaus in ihrem Testbericht: „Zwei erreichen im wichtigsten Prüfungspunkt – der Zahnreinigung – sogar die Spitzennote Sehr gut: Die Philips Sonicare 5500 für 90 EUR und die Philips Sonicare 7100 für 140 EUR. Das gab es lange nicht. Je 30 Testpersonen haben sich mit jeder Bürste im Test in unserem Auftrag die Zähne geputzt. Mit den beiden Philips-Modellen gelang es im Vergleich am besten, Zahnbelag von den Zähnen zu entfernen.“

Quelle: Philips GmbH

1 www.test.de/elektrische-Zahnbuersten-im-Test-4621863-0/

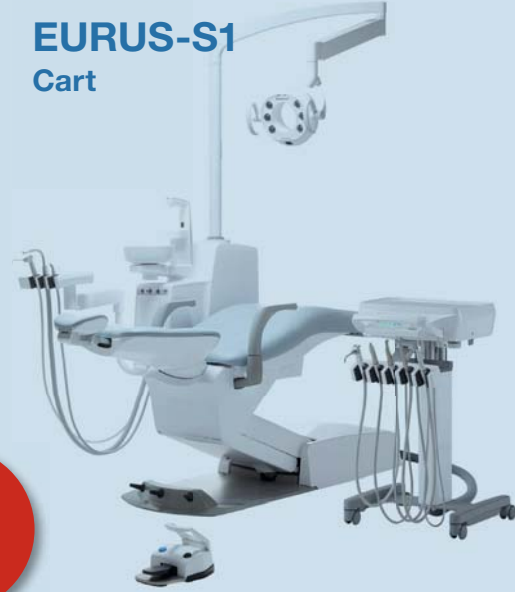
EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

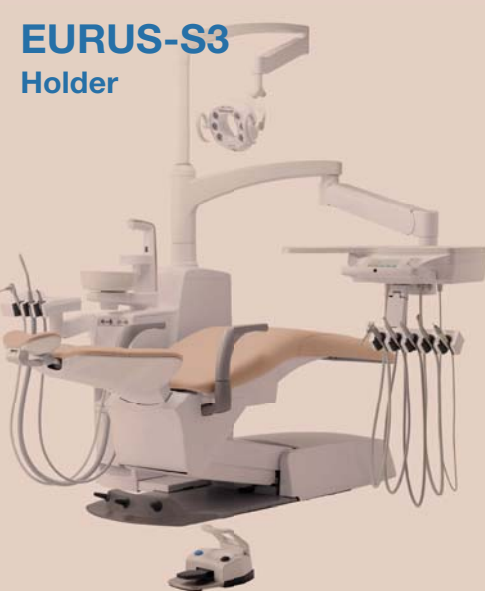


EURUS-S1
Cart

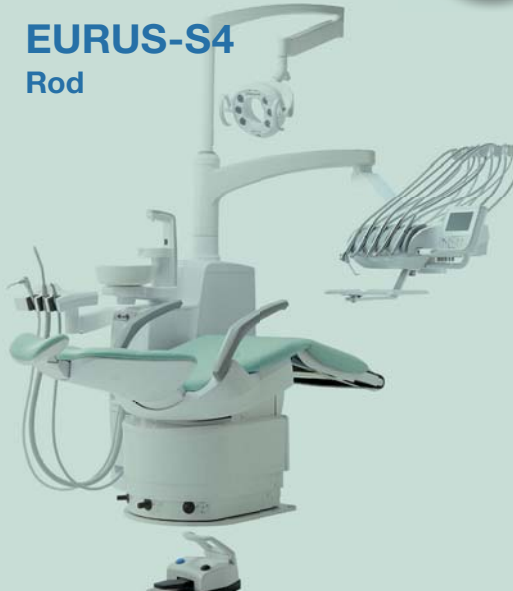


Mehr
Infos auf
Seite 90

EURUS-S3
Holder



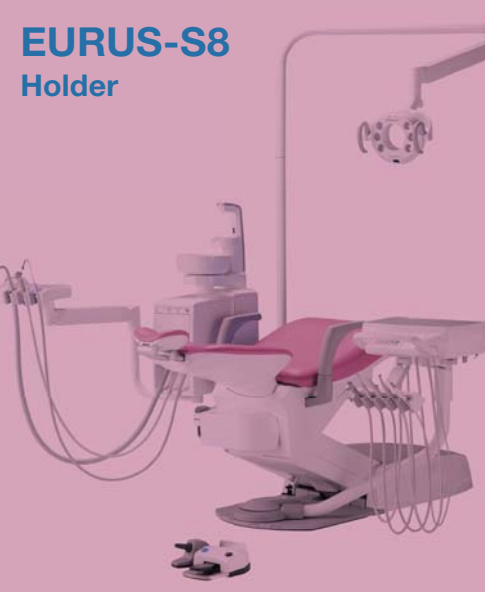
EURUS-S4
Rod



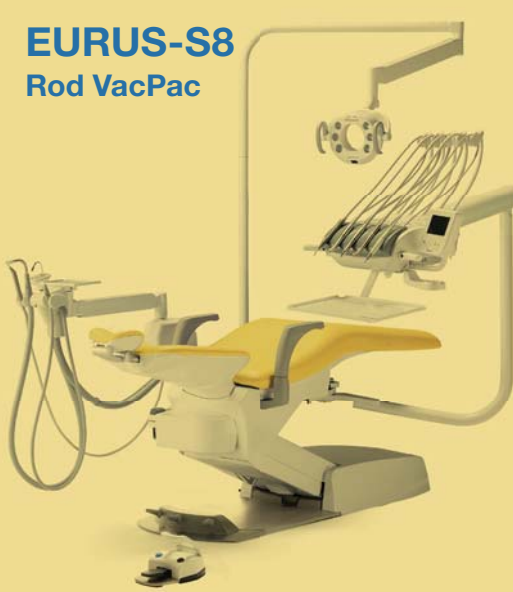
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne





Zahnpflege-Joker: Täglich Kaugummikauen

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) hat ihre seit 2016 geltende medizinische Leitlinie zur Kariesprävention aktualisiert und in den S3-Status gehoben – die höchste Qualitätsstufe für klinische Leitlinien.¹ Auf Basis aktueller wissenschaftlicher Evidenz definiert die überarbeitete Leitlinie einen praxisorientierten Sieben-Punkte-Plan zur wirksamen Kariesprävention.

Dieser gibt sowohl zahnärztlichem Fachpersonal als auch Patient/-innen fundierte Empfehlungen für eine prophylaktisch orientierte Mundpflege. Im Fokus stehen drei zentrale Maßnahmen zur eigenverantwortlichen Umsetzung: das zweimal tägliche Zähneputzen mit fluoridhaltiger Zahnpasta, die Reduktion des Zuckerkonsums – und das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi nach dem Essen oder Trinken. Zahnärzt/-innen und ihre Teams haben nun eine klare wissenschaftliche Basis, um ihre Patient/-innen entlang der Leitlinie präventiv zu beraten.

Wie gut das bereits in den Praxen funktioniert und wo es noch Nachholbedarf gibt, zeigt eine Umfrage des Nielsen-Instituts im Auftrag des Wrigley Oral Health Program (WOHP).² Zwar kennen rund 75 Prozent der Befragten die Leitlinie, doch nur ein Viertel war sich bewusst, dass auch das Kaugummikauen Teil der offiziellen Empfehlungen ist. Während das tägliche Zähneputzen (92 Prozent) und die Zuckerreduktion (61 Prozent) als Leitlinieninhalte deutlich präsenter sind, wird die Rolle des Kauens von zuckerfreiem Kaugummi unterschätzt.

So überrascht nicht, dass 57 Prozent der befragten Zahnmediziner/-innen in den drei Monaten vor der Umfrage nicht ein einziges Mal Kaugummi als Prophylaxemaßnahme empfohlen haben. Dabei liegen die Vorteile auf der Hand: Zuckerfreier Kaugummi regt die Speichelproduktion an, neutralisiert so kariogene Säuren, spült Nahrungsreste aus der Mundhöhle und fördert die Remineralisation des Zahnschmelzes. Wird nach dem Essen und Trinken regelmäßig zuckerfreier Kaugummi gekaut, sinkt das Kariesrisiko.

Fazit

Das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi stellt eine einfach umsetzbare, niedrighschwellige Maßnahme zur Ergänzung der häuslichen Mundhygiene dar. In Kombination mit regelmäßigen Kontrolluntersuchungen in der Zahnarztpraxis bietet sich mit diesem „Zahnpflege-Joker“ eine alltagstaugliche Möglichkeit, die orale Gesundheit langfristig zu fördern und Patient/-innen zu mehr Präventionsbewusstsein zu motivieren. Nebenbei sorgt Kaugummikauen für frischen Atem und wird von vielen gern in einer kleinen mentalen Pause zwischen durch genutzt.

Mars GmbH

Tel.: +49 89 13013060

www.wrigley-dental.de



Literatur

Angehörige des medizinischen Fachkreises finden auf der Fachwebsite www.wrigley-dental.de das Bestellangebot des Wrigley Oral Health Program.

Dort gibt es vielfältige Prophylaxe-Informationen sowie als Give-away zuckerfreie Kaugummis im Mini-Pack für die Zahngesundheit Ihrer Patient/-innen für 16 EUR (100 St. à 2 Dragees).



Hier gehts zum
Bestellangebot.

Und unter 2go.wrigley-dental.de finden Patient/-innen wie auch Praxen weitere zahlreiche Informationen rund um das Thema Zahn- und Mundgesundheit.



DZR-Abrechnungstipp: GOZ 2195 – Analogleistung erforderlich bei Stifitentfernung

Die **GOZ 2195** Vorbereitung eines zerstörten Zahns durch einen Schraubenaufbau, Glasfaserstift oder Ähnliches zur Aufnahme einer Krone wird im Bundesdurchschnitt (Jan. '24 bis Dez. '24) mit dem 3,3-fachen Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem 3,76-fachen Faktor abgerechnet werden.

Entfernen eines parapulpären Stifts ist weder in der GOZ noch in der GOÄ enthalten und muss daher als Analogleistung im Sinne des § 6 Abs. 1 GOZ berechnet werden. Die Leistung wird im Bundesdurchschnitt mit einem Betrag in Höhe von 35,43 EUR honoriert.

DZR | Blaue Ecke

GOZ 2195

Wie kann sie berechnet werden?

Quelle: DZR HonorarBenchmark | BEMA-Punktwert: 1,2702

**DZR Deutsches Zahnärztliches
Rechenzentrum GmbH**

Tel.: +49 711 99373-4980
www.dzr.de

Infos zum
Unternehmen



infotage FACHDENTAL: Starker Branchentreff in Frankfurt am Main



Die infotage FACHDENTAL Frankfurt

brachte an zwei Veranstaltungstagen ein interessiertes Fachpublikum mit 120 ausstellenden Unternehmen zusammen. Das Besucheraufkommen bewegte sich bei einer gleichzeitig größeren Programmfläche auf Vorjahresniveau. Im Vordergrund stand neben dem Ausstellungsbereich und den Fortbildungsformaten auch der verstärkte Networking-Charakter: das Netzwerk-Event dental connect bot erstmalig eine spezifische Möglichkeit zum Austausch für Ausstellerinnen, Aussteller und das Fachpublikum.

Die erfolgreiche Partnerschaft mit der Landes Zahnärztekammer Hessen (LZKH) in Verbindung mit der FAZH Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen wurde in diesem Jahr weiter ausgebaut. Gemeinsam gestalteten LZKH und FAZH das inhaltliche Programm in der dental arena. Die Frankfurter Ausgabe der Veranstaltungsreihe erhielt vom Fachpublikum ein tolles Feedback: Die Besucher/-innen bewerteten die Messe mit der Note 1,8 – darüber hinaus würden 87 Prozent die Veranstaltung weiterempfehlen.

Quelle: Landesmesse Stuttgart

Kostenlose Webinare auf Haleon HealthPartner Portal



© fizkes - stock.adobe.com

Das Haleon HealthPartner Portal bietet eine Vielzahl an spannenden und CME-zertifizierten Webinaren rund um Mundgesundheit und moderne Zahnmedizin. Dabei kann man den Fortbildungen sowohl live beiwohnen als auch im Nachgang, im On-demand-Modus. Die Anmeldungen sind kostenlos möglich. Für die beiden Webinare mit Prof. Dr. Stefan Zimmer und Prof. Dr. Johan Wölber können insgesamt vier CME-Punkte erworben werden. Seien Sie dabei, wenn Expert/-innen den neuesten Stand der Wissenschaft und Praxis diskutieren!

HALEON | healthpartner



Insgesamt gibt es 4 CME-Punkte für die beiden Webinare.

„Fokus Fluorid: Fakten und Argumente“

Referent: **Prof. Dr. Stefan Zimmer**

Fluorid ist zentral für die Kariesprophylaxe in allen Altersgruppen. Das Webinar erklärt geeignete Produkte, räumt anhand wissenschaftlicher Fakten mit Mythen auf und analysiert Risiken wie die Schmelzfluorose.



Weitere Infos zum
Webinar.

„Fokus Fluorid: Kommunikativer Umgang mit kritischen Patienten“

Referent: **Prof. Dr. Johan Wölber**

Der Vortrag zeigt, wie die Methode der Motivierenden Gesprächsführung (MI) und praxisnahe Kommunikationsstrategien helfen können, kritische Patient/-innen in der zahnmedizinischen Prävention besser zu erreichen und erfolgreiche Gespräche über Themen wie zum Beispiel die Anwendung von Fluorid zu führen.



Weitere Infos zum
Webinar.

Haleon Germany GmbH

www.haleonhealthpartner.com/de-de

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z



DER Kommentar

Abrechnung?

Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-goz.de

NETdental Kundenkonto: Optimale Organisation für Praxis und Labor

Ihr persönlicher
20-EUR-Gutschein*:
GT201AAZ



Infos zum
Unternehmen

NETdental GmbH

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

Ein persönliches **NETdental Kundenkonto** vereinfacht den Arbeitsalltag in Zahnarztpraxis oder Dentallabor mit vielen Funktionen. Übersichtlich gestaltete Bestellhistorien, individuell anpassbare Produktlisten und effiziente Filteroptionen für vergangene Bestellungen bieten schnellen Zugriff auf alle wichtigen Informationen. Rechnungen, Lieferscheine und Angebotsanfragen sind mit wenigen Klicks verfügbar und leicht zu organisieren. Zusätzlich ist der Einkauf mit der schnellen Bestellfunktion in kurzer Zeit abgeschlossen.

Zudem ermöglichen mehrere Kundenkonten für ein Unternehmen eine maßgeschneiderte Verwaltung aller wichtigen Bestellinformationen. Individuelle Einstellungen wie bevorzugte Ansichten können pro Konto gespeichert werden – so bleibt der Überblick stets erhalten.

Davon zu profitieren, ist leicht: Einfach im NETdental Onlineshop registrieren und effizient und organisiert bestellen.

Frühzeitig planen: Zahnärztetage, Messen, Fortbildungen 2026

Mit seinen innovativen zahnmedizinischen Therapieschienen trifft das Fachlabor Orthos auf großes Interesse bei **Fachmessen und Zahnärztetagen**. Die Antischnarchschiene LunaSol und die starke Aufbiss-schiene Aura stellt Orthos in Deutschland exklusiv aus biokompatiblen, weißem Nylon her. Diese flexiblen, seidig glatten Schienen sind sehr angenehm zu tragen und quasi unkaputtbar. Das erfahrene Fachlabor auf dem neuesten Stand der Digitaltechnik, bietet Praxisteams auch innovative Fortbildungen an. Die Teilnehmenden erweitern Fachwissen und Praxisangebot durch zukunftsweisende Behandlungen.

Das **KFO-Curriculum in acht Bausteinen**, alle auch einzeln buchbar, startet Ende Januar 2026 im reizvollen Heidelberg und schließt ab mit der vom TÜV Rheinland zertifizierten Prüfung „Spezialist/-in für kieferorthopädische Behandlungen“. Der **dreitägige Workshop 360°** am Wochenende vor Pfingsten im Mai 2026 verbindet Fortbildung mit Auszeit am chilligen Bodensee für das gesamte Praxisteam. Infos und Anmeldung auf der Orthos Website.



Alle Termine und Anmeldung:
orthos/messen.de

Das Orthos-Team im
Messeinsatz.



**Orthos Fachlabor für Kiefer-
orthopädie GmbH & Co. KG**

Tel.: +49 69 719100-0
www.orthos.de

32bit Werkstatt: Baustart für Prototyp zur aufsuchenden Versorgung

Es gibt Momente, in denen aus Vision Wirklichkeit wird. Für 32bit war Ende Oktober ein solcher Moment. In der Berliner Manufaktur von modulbox mo systeme versammelte sich an diesem Tag ein Expertenteam. Nicht zu einer Planungssitzung, sondern um gemeinsam Hand anzulegen: **Der Bau des Prototyps für die aufsuchende zahnmedizinische Versorgung hat offiziell begonnen.**



32bit-Gründer **Tobias Lippek** und **Dr. Sebastian Geiger**

(1. Reihe, 4. und 5. von links) mit Team und Partnern

in der Werkstatt.

© 32bit Mobile Medizin GmbH

Architektur einer Kollaboration

Was das „32bit Werkstatt“-Format von konventionellen Projektmeetings unterscheidet? Die Praxisorientierung. Während an Konferenztischen über Ergonomie, technische Schnittstellen und operative Abläufe diskutiert wird, stand das physische Objekt selbst im Mittelpunkt: eine „Modulbox MAX“ mit dem Behandlungsstuhl. Die Antworten mussten sich in Zentimetern, realer Gewichtsverteilung und tatsächlichen Arbeitsabläufen beweisen. Diese Methodik folgt der Überzeugung: Die komplexesten Herausforderungen – sei es die Integration innovativer Medizintechnik in mobile Raumsysteme oder die Schaffung ergonomischer Behandlungsumgebungen für vulnerable Patientengruppen – lassen sich nicht am Bildschirm lösen.

Innovationspartner: Drei Kompetenzen, eine Mission

Die Stärke des Projekts liegt in der Komplementarität seiner Partner. modulbox mo systeme, der Berliner Spezialist für modulare Raumsysteme, bringt nicht nur seine Manufaktur als Werkstatt ein, sondern die gesamte Fertigungsexzellenz für die physische Hülle der mobilen Einheit. Das technologische Herzstück liefert Design Specific aus Großbritannien: ein Behandlungsstuhl, der gezielt für die Bedürfnisse vulnerabler Patientengruppen entwickelt wurde – mobilitätseingeschränkte, pflegebedürftige oder Menschen mit Adipositas; aber auch Kinder und Jugendliche. Die dritte Säule des Konsortiums bildet GERL. Dental, dessen 360-Grad-Expertise von der Medizintechnik über regulatorische Rahmenbedingungen bis zur betriebswirtschaftlichen Machbarkeit reicht.

32bit entwickelt modulare, skalierbare und digitale Infrastrukturen für die aufsuchende Zahnmedizin.

Das Unternehmen versteht sich als Wegbereiter für hybride Versorgungsmodelle, die bestehende Strukturen ergänzen und Versorgungslücken systematisch schließen.

Weitere Infos auf:

www.zweiunddreissigbit.de.

Hybride Zahnmedizin: Ein neues Paradigma

Das Konzept, das 32bit verfolgt, ist bewusst nicht als Konkurrenz, sondern als Ergänzung zum bestehenden Versorgungssystem gedacht. Der Begriff der „hybriden Zahnmedizin“ beschreibt ein Modell, das Praxen nicht ersetzt, sondern erweitert. Es ist ein Ansatz, der dank digital angebundener, mobiler Medizin-Infrastruktur neue Arbeitsmodelle für zahnmedizinisches Fachpersonal eröffnet. In den kommenden Monaten wird der Prototyp in Berlin gebaut. Der Launch und die ersten Pilot-Einsätze sind für 2026 geplant. Dann wird sich zeigen, ob aus einer kollaborativen Vision eine skalierbare Realität werden kann – eine Realität, die das Versprechen auf zahnmedizinische Versorgung für alle Menschen nicht nur formuliert, sondern einlöst.

Quelle: 32bit Mobile Medizin GmbH

Sie wollen mitmachen?

Schreiben Sie Tobias Lippek unter tobi@zweiunddreissigbit.de.

Kostenloser Saugsystem-Check wird fortgesetzt: Jetzt Termin sichern

Das Herzstück einer jeden Praxis ist die Sauganlage – ohne sie läuft im Praxisalltag nichts. Am großen Handstück muss eine Saugleistung von rund 300 l/min^A sichergestellt sein, damit eine Aerosolbildung effektiv vermieden werden kann. Alle darunterliegenden Werte gehen mit einem Gesundheitsrisiko für Patient und Praxisteam einher – ausgelöst durch potenziell infektiöse Keime im Behandlungsraum. Denn wird der Spraynebel nicht fachgerecht im Mund der Patienten abgesaugt, entsteht eine Aerosolwolke in einem Radius von mehreren Metern. Eine unzureichende Saugleistung kann auch im Falle einer Praxisbegehung weitreichende Folgen haben.

Der smarte Weg zum sicheren Saugsystem

Die Medizinprodukteberater von Dürr Dental wissen: Obwohl eine tägliche Desinfektion der Sauganlage zum Standard jeder Praxis gehört, sind ungefähr die Hälfte aller Anlagen von Ablagerungen und Verstopfungen betroffen. Das ist nicht verwunderlich, immerhin fließen täglich große Mengen Blut, Speichel, Füllungsmaterialien und Prophylaxepulver durch die Absaugschläuche der Behandlungseinheiten. Daher ist neben der regelmäßigen Desinfektion die korrekte Reinigung des Absaugsystems unerlässlich, um es frei von Ablagerungen und Keimen zu halten.

GUT ZU WISSEN

Der Test erfolgt unabhängig des Saugsystems und der Anzahl der Behandlungseinheiten.

Nach der Durchführung von Optimierungsmaßnahmen erfolgt ein ebenfalls kostenfreier Follow-up-Termin, um die Messwerte der Sauganlage zu überprüfen.



Hier gehts
zum Saugsystem-
Check.

KOSTENFREI

+ 14%
mehr Saugleistung
im Durchschnitt



Check-up ohne Betriebsausfall

Anlässlich des 60. Produktjubiläums von Orotol führt der Systemhersteller aus Bietigheim-Bissingen den beliebten Saugsystem-Check auch weiterhin kostenfrei durch und ermöglicht Praxisinhabern eine objektive Einschätzung der Saugleistung. Hierzu wird durch die Medizinprodukteberater während des laufenden Praxisbetriebs mit einem Durchflussmengenmessgerät die Leistung des Saugsystems ermittelt. Ist die Saugleistung nicht ausreichend, werden Ursachen und mögliche Lösungen besprochen. Eine Lösung kann die korrekte Anwendung der Sauganlagendesinfektion Orotol plus sowie der Einsatz des Spezialreinigers MD 555 cleaner sein. Ein bewährtes Duo aus dem Hause Dürr Dental.

Transparente Sicherheit durch Hygienezertifikat

Fällt der Saugsystem-Check positiv aus, erhält die Praxis ein entsprechendes Zertifikat. Dies ist eine sinnvolle Ergänzung innerhalb der QM-Unterlagen und kann alternativ auch in der Praxis aufgehängt werden. So ist es für die Patienten ersichtlich, dass hier hygienisch, sauber und sicher gearbeitet wird. Schafft Ihre Einheit die erforderliche Saugleistung von 300 l/min^A? Jetzt gratis Saugsystem-Check vereinbaren und Termin sichern.



Infos zum Unternehmen

^A Dieser Wert wurde durch die S1-Leitlinie „Umgang mit zahnmedizinischen Patienten bei Belastung mit Aerosol-übertragbaren Erregern“ der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) bestätigt.

Implantat in der UPT:

Tipps vom DH-Profi

Ein Beitrag von Katja Piecuch

[PRÄVENTION]

Dentalhygienikerin Katja Piecuch praktiziert und lehrt eine strukturierte Herangehensweise, um die Mukositis und Periimplantitis frühzeitig zu erkennen und zu behandeln. Dabei hilft z. B. die Set-Kombination aus SF1981 und SF1982, also einem Spitzenhalter für die Implantatreinigung mit SonicLine Schallspitzen, plus die dazugehörigen Polymerpins.

Mein Herz schlägt für die minimalinvasive Behandlung – grundsätzlich müssen unsere Patienten nichts „aushalten“, denn wir haben die Möglichkeit, sehr achtsam und sehr schonend und trotzdem gründlich zu behandeln. Immer mehr Patienten besitzen inzwischen bis ins hohe Alter festsitzenden Zahnersatz, oft kombiniert mit Implantaten. Die Erfolgsquote von Implantaten liegt nach zehn Jahren bei 90 bis 95 Prozent. Das sagt aber nichts über deren konkreten Zustand aus, denn die biologischen Komplikationen, die auftreten können, häufen sich. Aus einer unbehandelten periimplantären Mukositis (etwa 43 Prozent), die nach nur drei Wochen Plaqueakkumulation möglich ist, kann sich eine Periimplantitis (circa 22 Prozent) entwickeln. Prävention und frühe Therapie liefern hier weitaus bessere Prognosen. Und genau hier setzt unsere Arbeit an.

Implantat als interdisziplinäre Aufgabe

An erster Stelle liegt hier die Aufklärung des Patienten und die Anamnese. Viele Patienten meinen ja, die künstliche Zahnwurzel samt Aufbau müsse nicht genauso gepflegt werden wie der natürliche Zahn. Das Gegenteil ist der Fall! Entzündungen am Implantat schreiten schneller voran und führen zu Knochenabbau. Ernährung, Rauchen, Diabetes, Immundefizienz, Bisphosphonate, Antikoagulanzen etc. müssen beachtet und der Patient aktiv zur Compliance motiviert werden. Damit beginnt die Implantatprophylaxe eigentlich schon vor der Implantation und ist und bleibt durch die Behandlung eine interdisziplinäre Aufgabe für alle, die daran beteiligt sind. Bei einem Prophylaxetermin mit Implantat empfehle ich jeder Praxis einen strukturierten, individuellen Ablauf. Es handelt sich immer um eine Kombination aus Diagnostik, Coaching, professioneller Zahnreinigung und Dokumentation. Wir sprechen also von einer Teamaufgabe mit klarer Absprache, gegebenenfalls mit Reinigung der Suprakonstruktion bzw. der Prothese. Wichtig ist an dieser Stelle zu hinterfragen: Hat sich seit dem letzten Termin etwas verändert (Reinigung, BOP, Rötungen/Druckstellen/Suppuration, Röntgenstatus, Lockerung)?



© Komet Dental

Schonende Implantathalsreinigung
mit dem SF1982-Polymerpin ohne
Oberflächenartefakte.

Meine Favoriten in der PMPR/UPT

Ich arbeite gerne mit spezifischen Implantataufsätzen, konkret mit der Set-Kombination SF1981 (Spitzenhalter) und SF1982 (Polymerpins) von Komet Dental. Grundsätzlich lagert sich Plaque an eine raue Oberfläche viel schneller an als an eine glatte. Die SF1982-Polymerpins gewährleisten eine abrasionsfreie Entfernung der Konkrementen, das heißt es kommt zu keinem Aufrauen der Implantathalspartie durch Kratzartefakte. Rein werkstofftechnisch kann dieser Polymerpin die Implantatoberfläche nicht beschädigen. Das Ergebnis ist eine gesäuberte Oberfläche auf Titan wie auch Keramik, die eine erneute Plaque-Ablagerung erschwert. Bei der Therapie einer Mukositis kann ich die Spitze auch in tieferen Taschen einsetzen, genauso wie in allen weiteren Stufen der Therapie periimplantärer Infektionen. Grundsätzlich bietet das Ultraschallspitzensortiment von Komet Dental Scaler- und Parospitzen für viele gängige Systeme und für ein effektives und präzises Oberflächendebridement rund um den Implantathals.

Weitere Infos auf www.komet-dental.de.



Hier gehts zum Webinar „Implantat in der UPT – Periimplantäre Mukositis und Periimplantitis“ mit Katja Piecuch und Sonja Steinert.

Fazit

Die folgenden Punkte sollten bei der PMPR/UPT berücksichtigt werden:

- ✓ Meist gilt: weniger ist oft mehr! Keine Übertherapie
- ✓ Viele Probleme sind durch eine korrekte und frühzeitige Diagnostik vermeidbar
- ✓ Gründliche Planung vor der Implantation
- ✓ Achtsames Arbeiten im Team und mit dem Patienten



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



Messe Stuttgart
Mitten im Markt



infotage 2026 FACHDENTAL

total dental. regional. persönlich.

*Die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin
und Zahntechnik in den Regionen.*

27.-28.02.2026
Leipzig

13.-14.03.2026
München

Jetzt
Tickets
sichern!

infotage-fachdental.de



UPDATE

zu bildgebenden Verfahren in der Zahnmedizin

Ein Beitrag von Markus Bach und Dr. Georg Bach

[FACHBEITRAG]

Die bildgebende Diagnostik spielt in der modernen Zahnmedizin eine zentrale Rolle. Während Röntgenverfahren lange Zeit den Standard darstellten, wächst das Interesse an alternativen Techniken, die ohne ionisierende Strahlung auskommen. Der vorliegende Beitrag ist der zweite Teil einer zweiteiligen Darstellung. Teil 1 wurde in der ZWP 11/25 veröffentlicht.

Methoden wie Magnetresonanztomografie und Ultraschall eröffnen neue Möglichkeiten zur Darstellung von Hart- und Weichgeweben, ohne die mit Strahlenexposition verbundenen Risiken. Ziel aktueller Forschung ist es, diese Verfahren hinsichtlich diagnostischer Genauigkeit, praktischer Anwendbarkeit und Patientensicherheit weiterzuentwickeln.

Sonografische Verfahren: A- und B-Scan-Ultraschallverfahren

Nicht auf ionisierender Strahlung fußende bildgebende Verfahren nahmen in den vergangenen Jahrzehnten in der zahnärztlich-oralchirurgischen Bilddiagnostik eine Außenseiterrolle ein. Ultraschalluntersuchungen fanden und finden in den Praxen eher selten statt. Speziellen, zumeist chirurgischen Fragestellungen ist es zu verdanken, dass Ultraschalluntersuchungen dennoch zu den etablierten bildgebenden Verfahren in der ZMK gehören und zudem erhebliche Potenziale für weitergehende Anwendungen aufweisen.

Ein Beispiel: Nach zahnärztlich-oralchirurgischen Eingriffen imponieren mitunter starke Schwellungszustände, deren Einordnung für den Therapeuten oftmals nicht einfach ist. Es kann sich hierbei um eine lediglich kontrollbedürftige ödematöse Schwellung handeln, aber auch um eine echte Komplikation, ein abszedierendes Geschehnis.

Die Frage einer Inzisions- und Drainagebedürftigkeit ist in solchen Fällen oftmals nicht leicht zu beantworten. Hier hat sich die B-Scan-Sonografie als ein nicht auf ionisierender Strahlung fußendes bildgebendes Verfahren etabliert.



Dr. Georg Bach
Infos zum Autor



Literatur

Teil

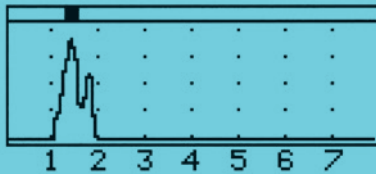
zwei

Verfahren,
die **nicht** auf
ionisierender
Strahlung
füßen

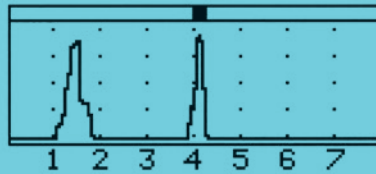


Hier gehts zu Teil 1
in ZWP 11/25.

Sinister



Dexter



Typischer A-Scan-Befund, das eindimensionale Ultraschallverfahren wird vor allem zur Diagnostik von Erkrankungen der Stirnhöhlen eingesetzt und funktioniert im Grunde nach dem Echolotprinzip. Ein Seitenvergleich (links/rechts) ist stets anzustreben.

Abbildungen: © Dr. Georg Bach

Ein weiteres in der Zahnmedizin und Oralchirurgie zur Anwendung gekommenes Verfahren ist der sogenannte A-Scan, der sich seit den Arbeiten von Mann et al. seit den 1970er-Jahren zur Erkennung und Kontrolle von Erkrankungen der Nasennebenhöhlen (vor allem der Kiefer- und Stirnhöhlen) etabliert hat. Gut ein Jahrzehnt zuvor haben Baum et al. mit einer 1,5-MHz-Sonde versucht, die innere Struktur von Zähnen mittels Ultraschalltechnik darzustellen. Die hier erzielten Ergebnisse vermochten nicht zu überzeugen, ebenso wenig wie die Ergebnisse, die mit einige Jahre später entwickelten SDM-Gerät der Firma Krupp Medizintechnik (Essen) erzielt werden konnten. Dieses hatte die Diagnostik von Zahnfrakturen, Kiefer- und Gesichtsfrakturen und Knochendefekten im Fokus.

Während die Ultraschalldiagnostik knöcherner und weiterer Hartgewebsstrukturen von wenig Erfolg gekrönt war, wurden Ultraschallverfahren für die Untersuchung von Weichteilstrukturen umfassend weiterentwickelt und in Form von A- und B-Scan-Verfahren in die zahnärztliche bildgebende Diagnostik eingeführt.

Beide sonografischen Verfahren sind somit aus der zahnärztlich-oralchirurgischen Diagnostik nicht mehr wegzudenken.

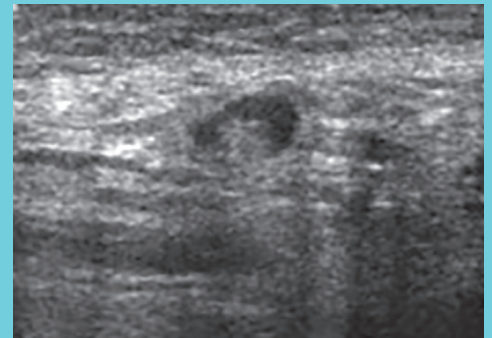
Grundlagen der Ultraschalluntersuchung

Ultraschalltechnik verwendet akustische Wellen, die eingekoppelt, im menschlichen Körper übertragen und dann zurückgestreut, oder zum Sender reflektiert werden, wenn sie auf Gewebeabschnittsstellen treffen. Ultraschallwellen entstehen durch den Einsatz von piezoelektrischen Materialien, die elektrische Energie in mechanische Schwingungen umwandeln.

Ein typisches Ultraschallgerät nutzt einen sogenannten Transducer, der aus einem piezoelektrischen Kristall besteht. Wenn an diesen Kristall elektrische Spannung angelegt wird, resultiert eine Änderung der Kristallform. Er dehnt sich und zieht sich zusammen. Aus einer schnellen wiederholten Änderung der Kristallform resultieren mechanische Schwingungen, die sich als Ultraschallwellen ausbreiten. Die im Schallkopf (Sonde) erzeugten Wellen werden in kurzen, gerichteten Impulsen in die zu untersuchende Region gesendet. Die durchlaufenden Gewebe setzen der Schallwellenausbreitung unterschiedliche Widerstände entgegen (Impedanz), hieraus resultieren differenzierte Reflexions- und Streuverhalten (Echogenität).

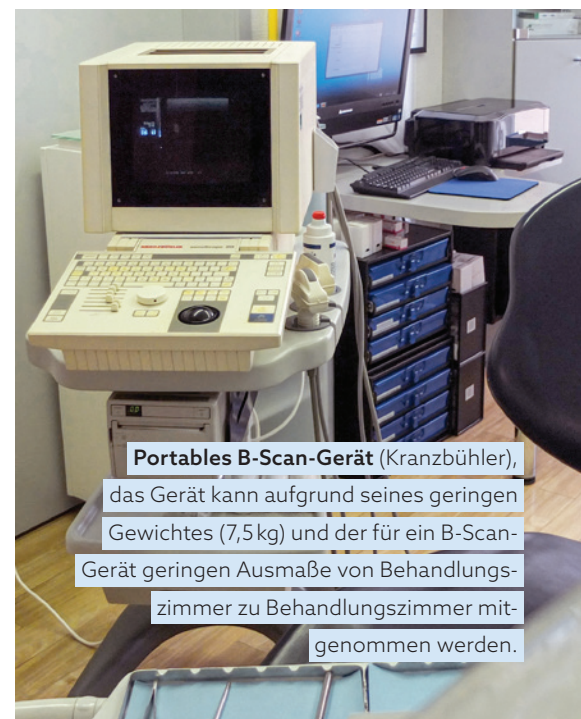
Flüssigkeiten (z. B. Blut) sind wenig echogen, sie werden im Ultraschallbild dunkel/schwarz dargestellt. Knochen und Luft hingegen reflektieren den Ultraschall stärker und erscheinen im Monitorbild weiß/hell.

Die reflektierten und gestreuten Ultraschallwellen werden von der Sonde detektiert, in elektrische Signale umgewandelt und mittels spezieller Software für eine bildliche Darstellung aufbereitet.



Typischer B-Scan-Befund, das über Helligkeitsstufen entstehende Bild wird in Echtzeit auf dem Monitor betrachtet, interessante Einstellungen können dann „eingefroren“ und gespeichert werden.

Der Bildinhalt der Monitordarstellung besteht aus Graustufenpixeln, deren Intensität einen Hinweis auf die qualitative Schallmenge gibt, die von jeder einzelnen anatomischen Stelle reflektiert, oder aber auch zurückgestreut wird.^{1,2,5,7} Besonders an Grenzflächen zweier Gewebe mit unterschiedlicher Impedanz kommt es zu starken Reflexionen. Deshalb wird vor der Untersuchung mit der Sonde ein stark wasserhaltiges Gel auf die betreffende Hautareal aufgetragen. Damit wird sichergestellt, dass die in der Sonde erzeugten Ultraschallwellen ohne ansonsten drohende, störende Lufteinschlüsse in den Körper gelangen (einkoppeln) und später wieder empfangen werden können.⁷



Portables B-Scan-Gerät (Kranzbühler), das Gerät kann aufgrund seines geringen Gewichtes (7,5kg) und der für ein B-Scan-Gerät geringen Ausmaße von Behandlungszimmer zu Behandlungszimmer mitgenommen werden.

Ultraschallverfahren in der zahnärztlich-oralchirurgischen Diagnostik

1. A-Scan-Sonografie

Der A-Scan (A = Amplituden-moduliertes Verfahren) ist ein recht einfaches, eindimensionales Ultraschallverfahren, dessen Funktionsweise dem Echolotprinzip ähnelt.

Der Schallkopf ist Sender und Empfänger zugleich. Die Geräte sind relativ klein dimensioniert, üblicherweise sind Grundgerät (mit Monitor) und Schallkopf getrennt, es gibt aber auch ultrakompakte einteilige Geräte.

In unserem Fachgebiet werden vornehmlich Schallköpfe im Bereich von 3,5 bis 4,5 MHz eingesetzt. Die A-Scan-Sonografie dient in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde zur Darstellung von Lumenobstruktionen im Nasennebenhöhlenbereich. Die Technik der Untersuchung ist relativ einfach zu erlernen.

2. B-Scan-Sonografie

Die B-Scan-Sonografie (B = Brightness-moduliertes Verfahren) kann zur Weichteildarstellung im Kopf-Hals-Bereich eingesetzt werden.

Gut darzustellen sind Schwellungen, abszedierende Geschehnisse, geschwollene Lymphknoten, die Schilddrüse, Muskelzüge und die großen Kopfspeicheldrüsen. Auf dem Monitor des Gerätes wird ein Schnittbild der untersuchten Region wiedergegeben. Die Geräte sind voluminöser als A-Scan-Geräte, vor allem durch den deutlich größeren Monitor bedingt, der das Bild (eine Rechnerleistung des Gerätes) wiedergibt. In unserem Fachbereich werden vornehmlich Schallköpfe mit einer Frequenz von 5 bis 10 MHz eingesetzt.

Im Gegensatz zur A-Scan-Sonografie, die am sitzenden Patienten erfolgt, wird die B-Scan-Sonografie am liegenden Patienten durchgeführt. Auch in der Untersuchungstechnik unterscheiden sich die beiden in unserem Fachgebiet genutzten Ultraschallverfahren – die B-Scan-Sonografie ist weitaus anspruchsvoller zu erlernen und durchzuführen.

Voraussetzung für eine gelungene B-Scan-Untersuchung ist eine gute Kenntnis der anatomischen Strukturen in der zu untersuchenden Region, sowie ein hohes Maß an Erfahrung, da es sich um ein dynamisches bildgebendes Verfahren handelt.

Anhand reproduzierbarer Referenzpunkte muss der Behandler sich von der gesunden zur vermutlich pathologischen Struktur heranarbeiten, um diese letztendlich in verschiedenen Ebenen darzustellen.

Ultraschalldiagnostik ist ein „Echtzeitverfahren“, welches neben einer exakten Kenntnis der zu untersuchenden Strukturen auch ein gewisses physikalisch-technisches Verständnis (mehr für die B-Scan-, als für die A-Scan-Sonografie) voraussetzt.

Dabei ist gerade für die-, bzw. denjenigen, die/der mit Ultraschallbefundungen beginnt, Einstellungen von Bedeutung, die stets reproduzierbare Ultraschall(schnitt) bilder liefern. Hierbei ist die Nutzung von Standardeinstellungen von erheblichem Nutzen.

3. A-Scan-Standardeinstellung

Das Areal, in welchem eine A-Scan-Sonografie der Kieferhöhle erfolgen kann, ist eng begrenzt. Der Schallkopf wird möglichst senkrecht eine Daumenbreite neben dem Nasenflügel auf die Wange aufgesetzt und während der dynamischen Untersuchung maximal 7 Millimeter nach zentral und basal gefahren. Ausschließlich in diesem Bereich ergibt die Sonografie einen auswertbaren Befund.

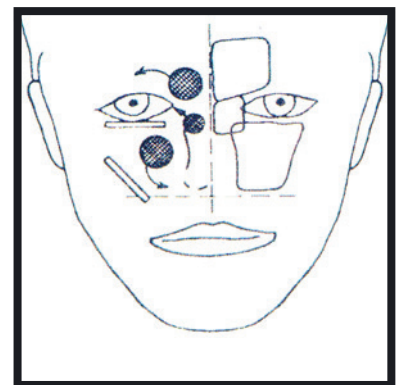
Platzierung des Schallkopfes – Untersuchung des Patienten

Abbildung 1 zeigt die Platzierung des Schallkopfes im Schema. Der Patient sitzt während der Ultraschalluntersuchung dem Untersucher in aufrechter Position gegenüber. Der Untersucher platziert den Schallkopf und betrachtet während der Untersuchung den Monitor des A-Scan-Gerätes, wobei er ständig die Position des Schallkopfes zu kontrollieren hat.



© Dr. Georg Bach

All-in-one-A-Scan-Gerät der neuesten Generation. Monitor, Schallkopf und Grundgerät sind in einem Gehäuse verbaut. Ein Ausdrucken der gespeicherten Bilder, bzw. deren Speicherung in einem digitalen Medium erfolgt über ein USB-Kabel. Die geringen Ausmaße und das einfache Handling des Gerätes erleichtern die Integration dieses für die Zahnmedizin und Kieferchirurgie eher außergewöhnlichen bildgebenden Verfahrens in den Praxisalltag.



© Dr. Georg Bach

Abb. 1: Schema I – A-Scan-Standardeinstellung mit Platzierung des Schallkopfes in einem recht umgrenzten Raum.



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.



A-Scan (amplitudenmoduliert) ist ein recht einfaches, eindimensionales Ultraschallverfahren, in der die hohe Echogenität geschallter pathologischer Strukturen (in der Regel polypöse Kieferhöhlenschleimhaut, welche sich entzündlich geschwollen ins Kieferhöhlenlumen vorwölbt) durch Reflexion der Ultraschallwellen verursacht wird.

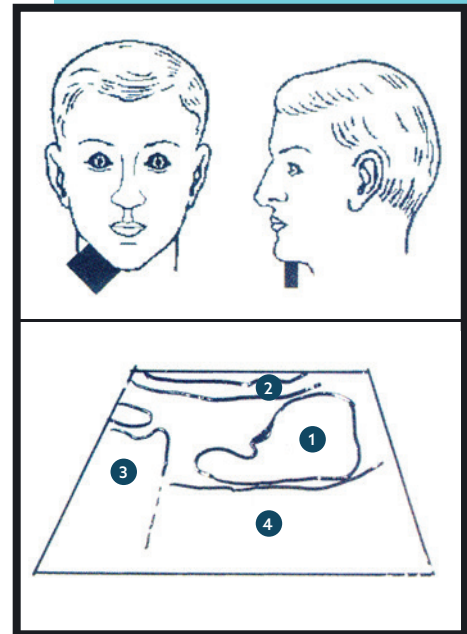
4. B-Scan-StandardEinstellungen

Im Vergleich zum eindimensionalen A-Scan-Verfahren ist der B-Scan weitaus komplizierter. Hier liegt ein zweidimensionales Ultraschallverfahren vor, das über Helligkeitsstufen moduliert wird (B steht für Brightness). Das Bild kann dann in Echtzeit auf einem Monitor betrachtet werden.

Der Patient wird (auf dem Behandlungsstuhl) liegend untersucht, am besten mit leicht überstrecktem Kopf. Das hierbei gewonnene Bild ist in der Interpretation anspruchsvoll, vor allem angesichts der Vielzahl sich überlagernder und nahe beieinander liegender Strukturen. Auch die Platzierung des Schallkopfes auf das zu untersuchende Gewebe ist nicht von unerheblicher Bedeutung. Die gleiche Region ergibt ein stark differierendes Bild, je nachdem ob der Schallkopf längs, oder quer platziert wird. Für den wenig geübten Untersucher sind deshalb die Orientierungen in der Topografie und das Betonen, bzw. Herausarbeiten pathologischer Strukturen durchaus schwierig.

Erschwerend kommt hinzu, dass oftmals – um verifizierbare Aussagen treffen zu können – ein Seitenvergleich erforderlich ist, was eine weitere Untersuchung zur Folge hat.

Unseren Erfahrungen zufolge haben sich drei Grundeinstellungen bewährt, welche eine rasche Orientierung des Untersuchenden erlauben und auch die Strukturen erfassen, die im zahnärztlich-kieferchirurgischen Bereich von Bedeutung sind.



© Dr. Georg Bach

Abb. 2: B-Scan-StandardEinstellung und Durchzeichnung – Befund: Ramus-Parallelschnitt.

Legende:

- 1 = Glandula submandibularis
- 2 = Platysma
- 3 = Mandibula
- 4 = Musculus genioglossus

Ramus-Parallelschnitt

Diese Einstellung ergibt ein Schnittbild durch den Mundboden am Kieferwinkel. Die Abbildung 2 zeigt die Schallkopfplatzierung und eine Durchzeichnung eines typischen Sonogramms mit den darstellbaren Strukturen: Kranial gelegen ist das Platysma, mittig gelegen stellt sich die Unterkieferspeicheldrüse dar, kranial davon die Mandibula mit Schallschatten. In der Tiefe liegt der Musculus genioglossus mit der Zungenbinnenmuskulatur.

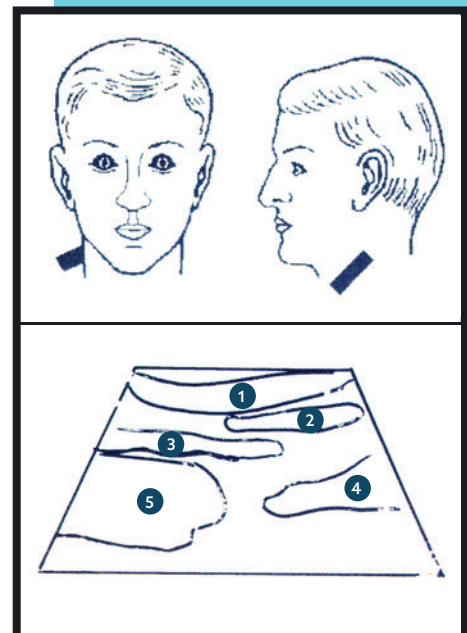
Paramandibulärer Schnitt

Der Schallkopf (Transducer) wird paramandibulär auf den Mundboden aufgesetzt. Die Abbildung 3 zeigt die entsprechende Schallkopfplatzierung und die Durchzeichnung eines typischen Sonogramms dieser Einstellung. Kaudal stellen sich Fettgewebe, der Musculus digastricus und der Musculus mylohyoideus dar. Dorsal des Echos der Mandibula liegt die Glandula sublingualis. Die mächtige kraniale Begrenzung stellt den Musculus genioglossus mit der Zungenbinnenmuskulatur dar.

Korpusbasis-Parallelschnitt

Der Schallkopf wird parallel zur Korpusbasis in der Höhe des Kieferwinkels halsseitig aufgesetzt. Die Abbildung 4 zeigt die Durchzeichnung eines entsprechenden typischen Sonogramms und die Schemazeichnung der Positionierung des Schallkopfes.

Im B-Scan-Bild imponiert zentral die Darstellung der Glandula submandibularis. Die lateral-kaudale Begrenzung stellt das Platysma dar, ventral liegen der Musculus mylohyoideus, sowie der Musculus digastricus. Dorsal stellt sich die Mandibula mit einem vom Transducer abgewandten Schallschatten dar.



© Dr. Georg Bach

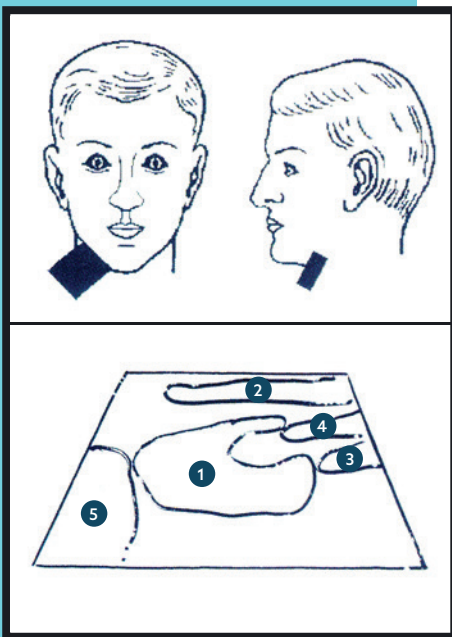
Abb. 3: B-Scan-StandardEinstellung und Durchzeichnung – Befund: Paramandibulärschnitt.

Legende:

- 1 = Fettgewebe
- 2 = Musculus digastricus
- 3 = Musculus mylohyoideus
- 4 = Mandibula
- 5 = Musculus genioglossus

A- und B-Scan-Untersuchungen sind ideale Ergänzungen zur zwei- und dreidimensionalen Röntgendiagnostik auf zahnärztlich-oralchirurgischem Gebiet.

Das amplitudenmodulierte Verfahren (A-Scan) ist zur Diagnostik von Lumenobstruktionen und entzündlichen Geschehnissen im Nasennebenhöhlenbereich geeignet, das über Helligkeitsstufen (Brightness) modulierte Verfahren (B-Scan) zur Abszessdiagnostik in der Mundhöhle und im Kopf-Hals-Bereich, aber auch zur Verifizierung unklarer Schwellungen und bei der Metastasensuche von Malignomen des Mundes.



© Dr. Georg Bach

Abb. 4: B-Scan-StandardEinstellung und Durchzeichnung – Befund:
Korpusbasis-Parallelschnitt.

Legende:

- 1 = Glandula submandibularis
- 2 = Platysma
- 3 = Musculus digastricus
- 4 = Musculus mylohyoideus
- 5 = Mandibula

Das dentale MRT

Die erstmalige Präsentation eines speziell für die zahnmedizinische Anwendung entwickelten Magnetresonanztomografie-Systems (MRT) im Rahmen des Jahreskongresses der European Academy of Dentomaxillofacial Radiology (EADMFR) 2024 in Freiburg im Breisgau markiert einen bedeutenden Meilenstein in der bildgebenden Zahnmedizin. Vorgestellt wurde das System durch eine Kooperation von Dentsply Sirona und Siemens Healthineers. Im Fokus der Präsentation standen zwei zentrale Aspekte: die vollständige Strahlenfreiheit sowie der erweiterte diagnostische Zugang insbesondere zur Weichgewebstdarstellung im orofazialen Bereich.

Der Einführung des sogenannten Magnetom Free.Max dental edition (ddMRI) ging eine nahezu zwei Jahrzehnte andauernde Forschungs- und Entwicklungsphase voraus. Bereits Anfang 2023 wurde ein erstes Expertensymposium mit Schwerpunkt auf dentaler MRT-Diagnostik abgehalten. Die dort präsentierten Ergebnisse überzeugten derart, dass eine koordinierte Forschungsinitiative unter Einbeziehung universitärer Partner beschlossen wurde.

Ein signifikanter Beitrag zur Weiterentwicklung des dentalen MRT stammt aus einem Forschungsprojekt unter Leitung von Prof. Dr. Rubens Spin-Neto an der Universität Aarhus, Dänemark. Dort wurde ein modifiziertes Niederfeldgerät der Free.Max-Serie installiert. Die Arbeiten konzentrierten sich neben der Hardwareoptimierung (unter anderem Empfangsspulen) auch auf die Entwicklung zahnmedizinisch spezifischer Workflows.⁹

Technische Merkmale und Innovationen

Die ddMRI-Einheit unterscheidet sich konzeptionell und funktional von klassischen MRT-Systemen mit 1,5 oder 3,0 Tesla Feldstärke. Das für dentale Anwendungen konzipierte System arbeitet mit lediglich 0,55 Tesla, was durch softwarebasierte Signalverarbeitung (inklusive KI-gestützter Algorithmen zur Bildverbesserung und Datenaquisition) kompensiert wird. Diese Reduktion erlaubt nicht nur eine kompaktere Bauweise, sondern senkt auch den Energieverbrauch und Ressourcenbedarf. So liegt der Heliumverbrauch bei lediglich 0,7 Litern über die gesamte Gerätelebensdauer – im Vergleich zu bis zu 200 Litern bei konventionellen Systemen.

Trotz dieser Fortschritte ist das System mit einem Platzbedarf von rund 24 Quadratmetern und einem Gewicht von 32 Tonnen aktuell primär für universitäre Einrichtungen und Zahnkliniken geeignet. Eine praxisgerechte Miniaturisierung bleibt ein zentrales Entwicklungsziel.

Klinische Relevanz – strahlenfreie Bildgebung

Der entscheidende Vorteil des dentalen MRT liegt in der vollständigen Strahlenfreiheit. Im Gegensatz zu bildgebenden Verfahren wie DVT (digitale Volumentomografie) oder CT (Computertomografie), bei denen ionisierende Strahlung zum Einsatz kommt, arbeitet das MRT auf Basis starker Magnetfelder, welche die Ausrichtung von Wasserstoffprotonen im Gewebe induzieren. Dadurch entfällt die Notwendigkeit einer rechtfertigenden Indikation gemäß dem ALARA- oder ALADA-Prinzip, was insbesondere in der Kinderzahnheilkunde, Kieferorthopädie, konservierenden Zahnmedizin sowie der onkologischen Nachsorge von Bedeutung ist.^{10,11}

Potenzielle Indikationen in Oralchirurgie und Implantologie

Oralchirurgie

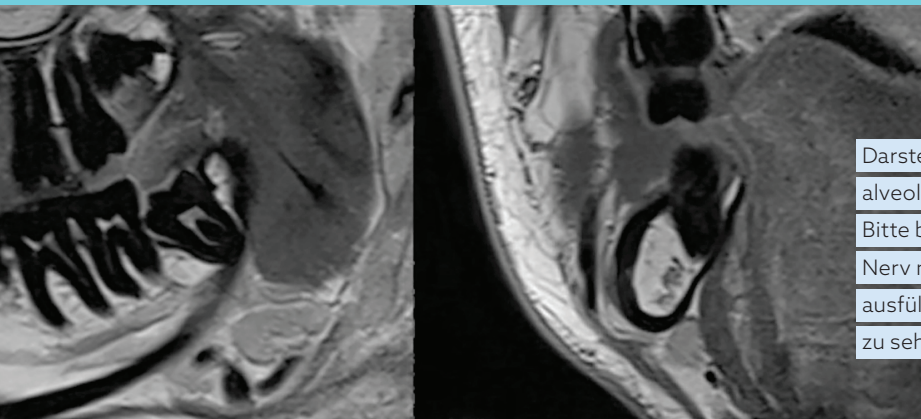
Die präzise Darstellung des Nervus alveolaris inferior im Canalis mandibulae erlaubt eine risikominimierte Planung chirurgischer Eingriffe, etwa bei Weisheitszahnextraktionen.¹² Auch die Detektion weichteilbasierter Pathologien wie Tumoren oder Zysten profitiert von der hohen Gewebekontrastauflösung des MRT.^{13–15} Studien belegen die Überlegenheit der MRT insbesondere bei Läsionen mit hohem Weichteilanteil.^{16,17}

Implantologie

Im Rahmen der präimplantologischen Diagnostik ermöglicht das ddMRI die exakte Lokalisierung nervaler und vaskulärer Strukturen sowie die Weichgewebsvisualisierung, z. B. der periimplantären Gingiva. Erste Studien zeigen, dass durch Kombination mit CAD/CAM-Technologien eine präzise, sogar „guided“ Implantatsetzung realisierbar ist – trotz der im Vergleich zum CT traditionell geringeren Aussagekraft hinsichtlich der Knochenstruktur.^{18–21} Eine Hybridstrategie aus ddMRI zur Weichteildarstellung und CT zur knöchernen Analyse wird derzeit als praktikabler Kombinationsansatz evaluiert.

3D-Darstellung und funktionelle Diagnostik

Dank neuer Sequenzprotokolle ist die dreidimensionale Rekonstruktion der erfassten MRT-Daten heute auch im dentomaxillofazialen Bereich möglich. Neben anatomischer 3D-Bildgebung erlaubt das ddMRI auch funktionelle Darstellungen, etwa zur Beurteilung von Bewegungsstörungen im Kiefergelenk (MRT-Kinematik). Dies eröffnet neue diagnostische Wege z. B. bei CMD-Erkrankungen.^{22,23}



Darstellung der Nervbeziehung des alveolaris mandibulae zum Weisheitszahn 38. Bitte beachten Sie, dass der eigentliche Nerv nur teilweise das Lumen des Kanals ausfüllt, was auf dem Röntgenbild nicht zu sehen gewesen wäre!

Limitationen und Perspektiven

Zu den derzeitigen Einschränkungen zählt die längere Akquisitionszeit pro Sequenz sowie die hohe Sensitivität gegenüber Bewegungsartefakten. Fortschritte in schnellen Bildgebungsprotokollen (zum Beispiel durch parallele Bildgebung oder KI-basierte Rekonstruktionsalgorithmen) könnten hier künftig Abhilfe schaffen.^{25–27} Ein weiteres Hindernis ist die eingeschränkte Darstellung mineralisierter Strukturen – etwa von Zahnkronen oder Knochen – obwohl neue Sequenzentwicklungen und KI-gestützte Postprozesse vielversprechende Ansätze bieten.²⁴ Zudem bleibt die Integration der Technologie in den klinischen Alltag eine Herausforderung, bedingt durch hohe Kosten, Platzbedarf und infrastrukturelle Anforderungen. Aktuelle Entwicklungen – wie das Free.Max-Konzept mit Dry-Cool-Technologie – deuten jedoch auf eine zunehmende Praxistauglichkeit hin.²⁸

Magnetom Free.Max dental edition (ddMRI)

„Diese Technik hat enormes Potenzial.“

(Dr. Monika Probst, Neuroradiologin)

Schlussfolgerung

Die Einführung des ddMRI stellt einen paradigmatischen Wandel in der zahnmedizinischen Bildgebung dar. Der vollständige Verzicht auf ionisierende Strahlung, die hervorragende Weichteildarstellung und die Perspektive funktioneller Diagnostik eröffnen neue klinische Anwendungsfelder. Die bisherigen Entwicklungen deuten auf ein erhebliches Innovationspotenzial hin – insbesondere in der pädiatrischen Zahnheilkunde, der Implantologie und der Tumornachsorge.²⁹ Wie die Neuroradiologin Dr. Monika Probst treffend sagte: „Diese Technik hat enormes Potenzial.“



Bilder zu weiteren ddMRI-Aufnahmen gibts auf ZWP online.

Danksagung: Die Autoren bedanken sich bei Prof. Dr. Rubens Spin-Neto (Aarhus, Dänemark) und Prof. Dr. Ralf Schulze (Bern, Schweiz) für die Überlassung von ddMRI-Aufnahmen.



Exklusiv für Mehrbehandlerpraxen

WIE ERFOLGREICHE MEHRBEHANDLERPRAXEN DEN SPRUNG ZUR EXZELLENTE PRAXIS SCHAFFEN.

Dieses Wachstumssystem zeigt, wie Inhaber von Mehrbehandlerpraxen durch drei klare Schritte ihre eigene Arbeitszeit reduzieren, während Umsatz und Gewinn steigen – und eine Praxis entsteht, die ohne den Inhaber reibungslos funktioniert.

Lesen Sie in der aktuellen ZWP auf Seite 80-82, wie Dr. Sandro Strößner dieses Wachstumssystem umgesetzt hat – und warum es für seine Mehrbehandlerpraxis zum Wendepunkt wurde.



Erfolgssichere Befestigung vollkeramischer Restaurationen mit selbstadhäsivem Zement

Ein Beitrag von Sharon Lou Pierre

Die 63-jährige Patientin stellte sich mit insuffizienten metallkeramischen Kronen an den Zähnen 11 und 21 vor. Hauptanliegen der Patientin war die unzureichende Ästhetik (Farbe, Form, Asymmetrie) sowie eine ausgeprägte Wärme- und Kälteempfindlichkeit. Klinisch fanden sich sekundäre kariöse Läsionen an beiden Kronenrändern (Abb. 1). Im Rahmen einer prothetischen Gesamtrehabilitation wurden sechs Oberkieferfrontzähne mit transluzenten Zirkonoxidkronen der zweiten Generation neu versorgt und mit einem selbstadhäsiven Zement (BeautiLink SA) definitiv befestigt.

Gesamtprothetische Rehabilitation

Nach ausführlicher Diagnostik und Behandlungsplanung wurde eine gesamtprothetische Rehabilitation mit Anpassung der Vertikaldimension durchgeführt. Die Oberkieferfrontzähne 13 bis 23 sollten im Rahmen dieses Behandlungskonzeptes mit vestibulär verblendeten Vollkronen aus einer Zirkonoxidkeramik der zweiten Generation versorgt werden.

Nach der Entfernung der metallkeramischen Restauration erfolgte an den mittleren Schneidezähnen eine Nachpräparation. Dabei wurde die zirkuläre Präparationsgrenze mit einer Schnitttiefe von 1 mm leicht subgingival gelegt (circa 0,5 mm). Die übrigen Zähne wurden ebenfalls mit einer leicht subgingival gelegenen Hohlkehlpräparation und identischer Schnitttiefe für die Aufnahme der Zirkonoxidkronen vorbereitet (Abb. 2).

Nach dem Abschluss der Präparation wurden direkte Provisorien auf der Basis der im Vorfeld angefertigten Behandlungssimulation (Wax-up) angefertigt. Während der zweiwöchigen Tragedauer der Provisorien wurde die ästhetisch und funktionell korrekte Gestaltung der Provisorien nochmals überprüft. Da die Patientin sowohl mit der Ästhetik als auch der Phonetik der provisorischen Restauration keinerlei Probleme hatte, diente die Form der Provisorien als Grundlage für die Fertigung der definitiven Restaurationen. Damit die klinisch getestete Form der Provisorien auch als Grundlage für die Fertigung genutzt werden konnte, wurde an dem Behandlungstermin, in dem die Abformung durchgeführt werden sollte, zunächst eine erneute Situation mit Provisorien angefertigt (Alginatabformung). Das auf der Basis dieser Situationsabformung gefertigte Modell wurde anschließend im Dentallabor eingescannt und bei der Konstruktion der Kronengerüste als Orientierung für die Form der Restauration genutzt, sodass eine Kopie der bereits klinisch getesteten Form der Provisorien erfolgen konnte.

© SHOFU DENTAL

3

[PROTHETIK]

Selbstadhäsive Befestigungszemente wurden entwickelt, um die klinische Anwendung keramischer Restaurationen zu vereinfachen und zugleich zuverlässige Haftwerte zu erzielen. Durch den Wegfall separater Ätz- und Bondingschritte reduzieren sie die Techniksensitivität und sparen Zeit im klinischen Workflow. Neuere Entwicklungen, wie BeautiLink SA, kombinieren die Vorteile einer einfachen Handhabung mit verbesserten mechanischen und adhäsiven Eigenschaften. Im vorliegenden Fall wird der Einsatz von BeautiLink SA bei der Neuversorgung der Oberkieferfrontzähne einer 63-jährigen Patientin dargestellt.



Infos zur Autorin

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



Abb. 1: Klinische Ausgangssituation. Die beiden metallkeramischen Kronen wiesen jeweils eine Sekundärkaries auf. Die Patientin wünschte zudem eine Optimierung der Zahnform und Harmonisierung der Zahnfarbe.



Abb. 2: Klinische Situation nach Präparation der sechs Oberkieferfrontzähne zur Aufnahme teilverblendeter Kronen aus einer Zirkonoxidkeramik der 2. Generation.

Abb. 3: Nachdem die Kronen sandgestrahlt wurden (1 bis 2 bar/50 µm Aluminiumoxid) kann der selbstadhäsive Zement ohne weitere Konditionierung direkt in die Restauration eingefüllt werden.

Selbstadhäsive Befestigungskomposite im klinischen Einsatz



Seit der Einführung vollkeramischer Restaurationssysteme stellt die zuverlässige Befestigung eine zentrale Voraussetzung für den klinischen Langzeiterfolg dar.¹ Während konventionelle Befestigungszemente wie Glasionomer- oder Zinkphosphatzemente primär auf Retentionsmechanik angewiesen sind, bieten adhäsive Verfahren die Möglichkeit, chemische und mikro-mechanische Verbindungen zwischen Restaurationmaterial und Zahnhartsubstanz einzugehen.² Der Hauptvorteil von selbstadhäsiven Befestigungskompositen ist eine vereinfachte und zeitsparende Anwendung, da auf eine Konditionierung der Zahnhartsubstanz verzichtet werden kann. Zahlreiche Laborstudien haben den Haftverbund selbstadhäsiver Befestigungskomposite zur Zahnhartsubstanz untersucht. Zusammenfassend konnte festgestellt werden, dass der Haftverbund zum Dentin höher ist als auf Schmelzoberflächen.¹ Im Vergleich zu konventionellen Befestigungszementen konnten dabei höhere Haftwerte erzielt werden. Allerdings wurde das Niveau komplexer Mehrschritt-Adhäsivprotokolle nicht erreicht.³

Daraus ergibt sich, dass selbstadhäsive Zemente ohne weitere Konditionierungsverfahren insbesondere bei indirekten Restaurationen mit überwiegendem Dentinanteil (wie zum Beispiel Vollkronen oder auch Wurzelstifte) und ausreichender Retentionscharakteristik der Präparationen sinnvoll eingesetzt werden können.^{1,3} Ein weiterer klinisch relevanter Vorteil der selbstadhäsiven Befestigungskomposite liegt darin, dass sie auch in klinischen Situationen mit relativer Trockenlegung eingesetzt werden können.² Aktuelle klinische Studien zeigen für Kronen und Brücken, die mit selbstadhäsiven Zementen befestigt wurden, Überlebensraten von mehr als 90 Prozent über fünf bis zehn Jahre. Auch hinsichtlich postoperativer Sensitivitäten zeigten sich keine Unterschiede im Vergleich zu konventionellen adhäsiven Zementen.⁴



Literatur



Abb. 4: Durch die Anwendung eines selbstätzenden Universaladhäsivs (z. B. BeautiBond Xtreme) können auch bei einer reduzierten Retentionsgeometrie klinisch ausreichend hohe Haftwerte erzielt werden.

Vorbereitung der Zementierung

Für die definitive Befestigung der vestibulär verblendeten Zirkonoxidkeramikronen wurde ein selbstadhäsives Befestigungsmaterial gewählt. Diese Materialgruppe bietet den großen Vorteil, dass sie im Vergleich zu konventionellen Befestigungsmaterialien (wie zum Beispiel Zinkphosphat- oder Glas-ionomerzement) eine höhere Haftkraft an der Zahnartsubstanz aufweisen, aber im Gegensatz zu klassischen adhäsiven Befestigungsprotokollen keine Konditionierung der Zahnhartsubstanz erfordern. Zudem bieten sie den Vorteil, dass sie im Gegensatz zu konventionellen Zementen in verschiedenen Farben und Opazitäten verfügbar sind. Zur Vorbereitung der Zementierung sollten die Zirkonoxidkeramikronen an den Innenflächen sandgestrahlt werden. Gute Haftfestigkeiten ohne das Risiko einer Materialschädigung, werden bei Zirkonoxidkeramiken der ersten und zweiten Generation durch einen Strahlprozess mit 50 µm Aluminiumoxid bei einem Strahlruck zwischen 0,05 und 0,25 MPa erreicht.² Der Strahlprozess kann bereits im Vorfeld im Dentallabor durchgeführt werden. Die Kronen sollten in diesem Fall dann nach einer Anprobe nochmals mit Alkohol oder in einem Ultraschallbad gereinigt und sorgfältig getrocknet werden. Auch die Anwendung spezieller Reinigungsflüssigkeiten für Zirkonoxidkeramiken, sogenannter „Cleaner“, ist effektiv und ein sehr praxistaugliches Verfahren. Der selbstadhäsive Befestigungszement (BeautiLink SA) kann aus der Doppelkammerspritze mit Automix-Aufsatz präzise und ohne Lufteinschlüsse in die Restaurationen eingefüllt werden (Abb. 3, Seite 68).

Vorteilhaft sind zudem die nach Angaben des Herstellers geringe Filmdicke (14 µm) sowie die hohe Röntgenopazität (1,9 mm AL) zu bewerten. Haftfestigkeitsuntersuchungen nach ISO 16506 bestätigen für BeautiLink SA hohe Haftkräfte an den gängigen vollkeramischen Materialien wie Lithiumdisilikat und Zirkonoxidkeramiken. Basierend auf den Herstellerempfehlungen kann somit auf die Anwendung eines Keramik-Primers verzichtet werden.

Kombination mit Universaladhäsiv

Allgemein weisen selbstadhäsive Zemente gegenüber konventionellen Zementen höhere Haftkräfte auf, diese liegen jedoch unter den Haftkräften, die mit klassischen adhäsiven Behandlungsprotokollen mit Total- oder Selective-Etch-Techniken zu erreichen sind. Bei einer Stumpfgeometrie mit reduzierten Retentionseigenschaften (reduzierte Stumpflänge oder erhöhter Präparationswinkel) kann der hier verwendete selbstadhäsive Befestigungszement auch mit einem geeigneten Universaladhäsiv kombiniert werden, sodass auch in kompromissbehafteten klinischen Situationen ausreichend hohe Haftkräfte erreicht werden können (Abb. 4).⁵ Dieses Vorgehen bietet im Vergleich zur klassischen adhäsiven Befestigung den großen Vorteil, dass auf eine vollständige oder teilweise Phosphorsäureätzung mit nachfolgen-

Fotos: © SHOFU DENTAL

SHOFU DENTAL
Infos zum Unternehmen



Abb. 5: Eingesetzte Frontzahnkronen mit sichtbarem Überschuss.



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

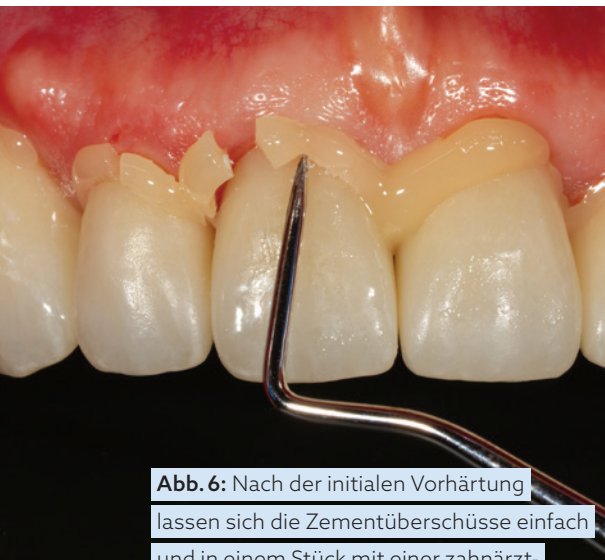


Abb. 6: Nach der initialen Vorhärtung lassen sich die Zementüberschüsse einfach und in einem Stück mit einer zahnärztlichen Sonde entfernen.

Fotos: © SHOFU DENTAL

dem Waschvorgang verzichtet werden kann und somit keine erhöhtes Blutungsrisiko besteht. Dieses Befestigungsverfahren lässt sich somit relativ einfach und sicher auch bei relativer Trockenlegung anwenden.

Fertigstellung der Restauration

Der im vorliegenden Fall verwendete Befestigungswerkstoff wird in drei unterschiedlichen Farben angeboten: Transparent (Clear), Elfenbein (Ivory, entspricht einer VITA-Farbe A2) und Opak. Die Farben Clear und Ivory sind hoch transluzent und sollten insbesondere bei der Verwendung transluzenter Keramiken nur bei nicht verfärbten Präparationen genutzt werden. Für die Abdeckung verfärbter Präparationen oder metallischer Stiftaufbauten bietet sich die Verwendung der Farbvariante Opak an. Für die Befestigung der sechs Zirkonoxidkronen wurde im vorliegenden Fall die Farbvariante Ivory benutzt (Abb. 5). Ein klinisch sehr relevanter Vorteil der selbstadhäsiven Zemente und somit auch von BeautiLink SA ist die sehr effiziente Überschussentfernung. Für eine effiziente Überschussentfernung erfolgt pro Restauration eine kurzzeitige Lichthärtung für ein bis zwei Sekunden, jeweils von vestibulär und palatinal. Dieses auch als *Tack und Wave* (die Restauration wird angeheftet = *Tack*, und die Polymerisationsleuchte wird kontinuierlich über die Restaurationen bewegt = *Wave*) bezeichnete Vorgehen sichert eine initiale Fixierung der Restaurationen. Die gummiartig vorpolymerisierten Überschüsse können einfach mit einer zahnärztlichen Sonde entfernt werden.⁶



Abb. 7: Klinische Situation zwei Wochen nach Eingliederung der sechs vollkeramischen Kronen.

Vor einer abschließenden Polymerisation des Zementes (pro Fläche 40 Sekunden) sollten die Approximalräume noch sorgfältig mit Zahnseide versäubert werden. Die Kronen sind zu diesem Zeitpunkt schon ausreichend sicher fixiert, sodass eine akzidentelle Lockerung sehr unwahrscheinlich ist. Für eine vollständige Polymerisation des Befestigungsmaterials ist es wichtig, dass die Polymerisationslampe eine Mindestleistung von 1.000 mW/cm² aufweist. Da die Lichtleistung mit dem Quadrat des Abstands abnimmt (doppelter Abstand = vierfach geringere Lichtleistung), muss die Lichtquelle möglichst nah an die Restauration gehalten werden.²

Beim Kontrolltermin zwei Wochen nach der Eingliederung der Restaurationen zeigte sich bereits eine gute Weichgewebsintegration der vollkeramischen Restaurationen (Abb. 7).

Diskussion und klinische Relevanz

Selbstadhäsive Befestigungskomposite wie BeautiLink SA sind im klinischen Alltag zeitsparend und vergleichsweise einfach anzuwenden. Insbesondere aufgrund der reduzierten Arbeitsschritte ist die Anwendung weniger techniksensitiv als bei klassischen adhäsiven Befestigungsprotokollen. Vor allem in Standardsituationen mit einer ausreichenden Retentionsgeometrie der Präparation bieten sie eine gute Kombination positiver Eigenschaften: Ihre Handhabung ist vergleichbar mit konventionellen Befestigungszementen (Glasionomer- oder Zinkphosphatzemente). Sie bieten neben einem verbesserten Haftverbund jedoch den Vorteil einer einfacheren Überschussentfernung, einer höheren Transluzenz und der Verfügbarkeit in mehreren Farben. Gegenüber der klassischen Mehrschritt-Adhäsivtechnik können selbstadhäsive Zemente ohne zusätzliche Konditionierung der Zahnhartsubstanz zwar nicht das gleiche Niveau der Haftkraftwerte erreichen, sie sind aber durch die vereinfachte Handhabung zeitsparend, weniger techniksensitiv und können auch bei relativer Trockenlegung angewendet werden. Sofern erhöhte Haftkraftwerte erforderlich sind, können sie mit einem selbstätzenden Universaladhäsiv oder einem Konditionierungsverfahren für Schmelzoberflächen (Phosphorsäureätzung) kombiniert werden.

Alle Produkte, sofern nicht anders benannt, SHOFU DENTAL GmbH.

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

Pathoblocker- basierte Virulenz- modulation von *P. gingivalis*:

Ein Beitrag von Dr. Mirko Buchholz und
Dr. Nadine Taudte

[FACHBEITRAG]

Parodontitis gehört zu den häufigsten Erkrankungen weltweit und betrifft in Deutschland jeden zweiten Erwachsenen.¹ Als eine der Hauptursachen gilt eine Dysbiose des oralen Mikrobioms, bei der *Porphyromonas gingivalis* als sogenanntes „Keystone-Pathogen“ eine Schlüsselrolle spielt. Die klassische Parodontitistherapie setzt auf mechanische Plaquekontrolle, häufig ergänzt durch antimikrobielle Wirkstoffe. Doch dieser Ansatz hat seine Grenzen: Antibiotika treiben Resistenzentwicklungen voran und verursachen systemische Nebenwirkungen. Antiseptika führen bei längerer Anwendung zu einer schrittweisen Veränderung innerhalb des Mikrobioms hin zu mehr pathogenen Keimen.^{2,3} Als vielversprechende Alternativen rücken, zunehmend sogenannte „Pathoblocker“ als spezifische Form der „Next Generation Antimicrobials“ ins Rampenlicht.⁴ Im Folgenden wird das Thema kurz vorgestellt, der komplette Beitrag kann auf ZWP online gelesen werden.

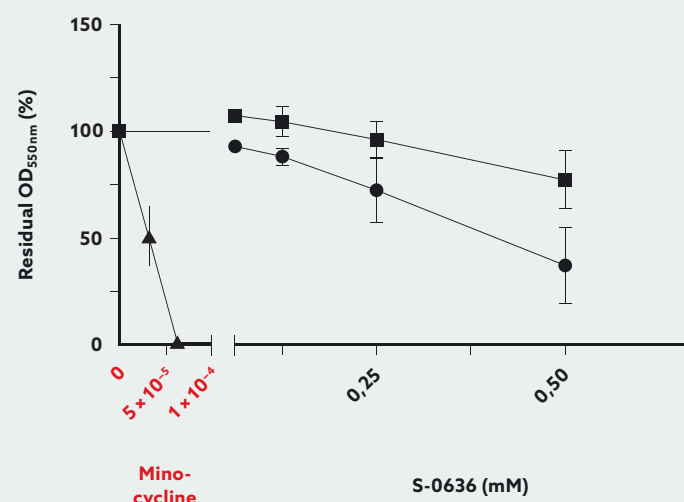
Abb. 1: Nichtbakterizide Pathoblocker S-0636 im Vergleich zur bakteriziden Wirkung von Minocyclin auf *P. gingivalis*. Während bereits sehr niedrige Minocyclin-Konzentrationen zum Absterben der Bakterien führen, zeigt S-0636 selbst bei 8.000-fachen Konzentrationen keine lethale Wirkung.¹⁰

Ein innovativer Ansatz in der Parodontologie

Diese „Pathoblocker“-Substanzen verfolgen eine grundlegend andere Strategie: Statt Bakterien abzutöten, nehmen sie ihnen gezielt die Pathogenität, indem sie spezifische Virulenzfaktoren hemmen und so die kommensale Mikrobiota weitgehend verschont bleibt. Im Zentrum dieser Strategie bei parodontalen Beschwerden steht die Typ II Glutaminylcyclase (PgQC) von *P. gingivalis*. Zwei aktuelle wissenschaftliche Arbeiten von Taudte et al. und Eick et al. untersuchen nun systematisch, wie effektiv ein neuartiger PgQC-Inhibitor sowohl in planktonischen Bakterienkulturen als auch in komplexen Biofilmen wirkt. Beide Publikationen haben noch nicht abschließend den Peer-Review-Prozess durchlaufen, liegen aber bereits als PrePrint-Versionen vor.⁵

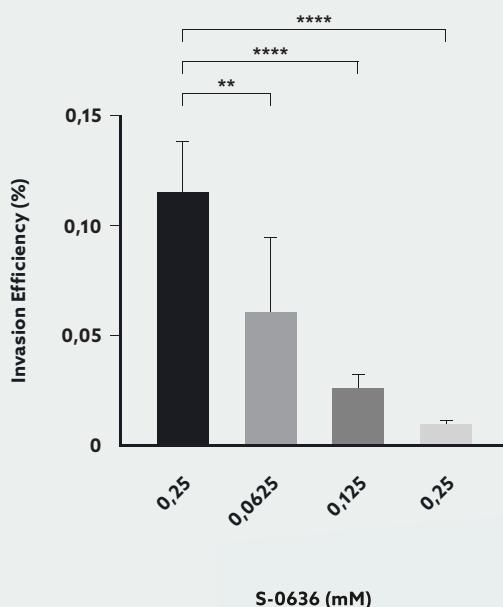
Die Charakterisierung von S-0636: Vom Reagenzglas zum Biofilm

Taudte et al. nahmen sich den neuartigen Inhibitor S-0636 vor allem in planktonischen Kulturen vor. Die Substanz wurde auf eine Vielzahl von Effekten bezüglich der Virulenz, Resistenzentwicklung und möglichen Einfluss auf andere Bakterien getestet.



Die Ergebnisse waren vielversprechend: S-0636 erwies sich als hochpotenter *PgQC*-Inhibitor. In *P. gingivalis*-Kulturen halbierte bereits die Konzentration von 8 μ M die intrazelluläre *PgQC*-Aktivität, was zeigt, dass die Substanz effizient ins Periplasma gelangt. Das Entscheidende aber ist: Selbst bei hohen Konzentrationen tötet S-0636 die Bakterien nicht ab (Abb. 1) – ganz im Gegensatz zu Minocyclin, das bereits bei einer 8.000-fach geringeren Konzentration bakterizid wirkt. Hier wird der fundamentale Unterschied zwischen klassischen Antibiotika und Pathoblockern sichtbar.

Eick et al. gingen den nächsten logischen Schritt und testeten, wie sich S-0636 in klinisch relevanten Biofilmen auswirkt. So nahm im Zwölf-Spezies-Biofilm die charakteristische Schwarzpigmentierung von *P. gingivalis* ab, was als ein Zeichen des Verlustes der Virulenz gewertet wird. Die immunmodulatorischen Analysen brachten ein weiteres Ergebnis: Der Zwölf-Spezies-Biofilm ohne Inhibitor induzierte die höchste IL-1 β -Freisetzung aus Monozyten, eine Inkubation des Biofilms mit S-0636 reduzierte diese proinflammatorische Reaktion konzentrationsabhängig signifikant.



Pipettieren von Proben in einer 96-Well-Platte unter sterilen Laborbedingungen. Die Mikrotiterplatten-Assays dienen der Analyse bakterieller Aktivität und inhibitorischer Effekte im Rahmen der *PgQC*-Forschung.

© PerioTrap Pharmaceuticals GmbH

Ausblick

Die beiden Studien demonstrieren eindrucksvoll das Potenzial von *PgQC*-Inhibitoren als innovative Pathoblocker sowohl für die Parodontitisvorsorge als auch für spätere therapeutische Optionen.

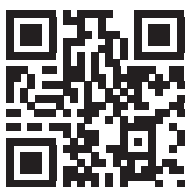
Der entscheidende Vorteil gegenüber konventionellen Ansätzen liegt in der fehlenden bakteriziden Wirkung und Selektivität: S-0636 lässt *P. gingivalis* in seiner ökologischen Nische, nimmt ihm aber die krankmachende Wirkung. Kommensale Bakterien bleiben unbeeinträchtigt. Damit kann sich innerhalb des oralen Mikrobioms die Dysbiose gar nicht erst ausbilden, was S-0636 für die Verwendung in Oral-care-Produkten qualifiziert.

Insgesamt bestätigen die Ergebnisse dieser Arbeiten *PgQC* als valides Target für eine Pathoblocker-basierte Parodontitisvorsorge und spätere therapeutische Ansätze. Als adjuvante Komponente in Mundpflegeprodukten könnte dieser Ansatz die unterstützende Parodontistherapie grundlegend verändern, indem man kommensalen Bakterien bei der Wiederbesiedelung im sich nach der Reinigung der betreffenden Stellen normalerweise sofort wiederaufbauende Biofilm einen Vorteil verschafft.

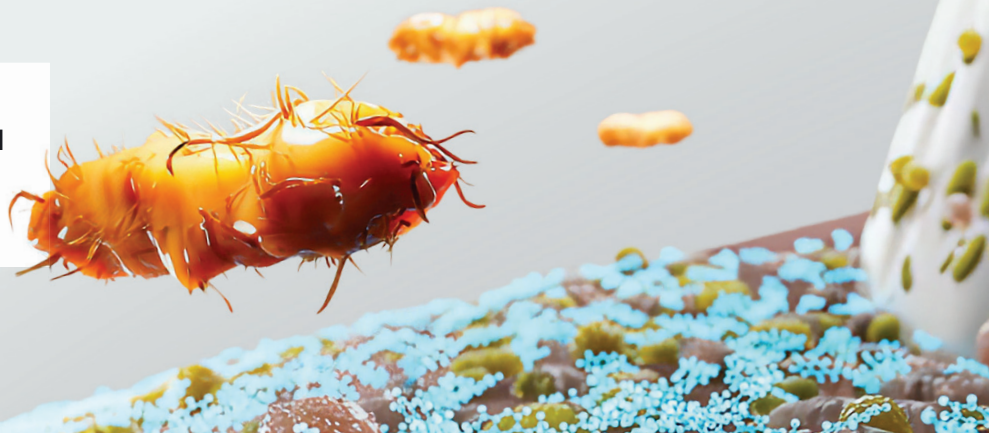
Abb. 2: Hemmung der Invasion von *P. gingivalis* (Stamm W83) in Keratinozyten (hTIGKs) durch S-0636. Mit steigenden Konzentrationen nimmt die Fähigkeit des Bakteriums, in die äußere Zellschicht der Mundschleimhaut einzudringen, signifikant ab, was den funktionellen Verlust zentraler Virulenzfaktoren zeigt.¹⁰



Literatur



Lesen Sie den gesamten Artikel auf ZWP online.



CARIES PROFUNDA

in der Wirtschaftlichkeitsprüfung

Ein Beitrag von Gabi Schäfer

[ABRECHNUNG]

Um Honorarkürzungen zu vermeiden, müssen Versorgungen vollständig dokumentiert werden. Doch was heißt vollständig? Der folgende Beitrag beantwortet die Frage im Kontext pulpanaher Maßnahmen.

In der Qualitätsbeurteilungsrichtlinie Überkappung (QBÜ-RL-Z) hat der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) ausdrücklich das Prüfsthema „Indikationsgerechte Erbringung von Überkappungsmaßnahmen zur Vitalerhaltung der Pulpa zur Förderung einer langfristigen Zahnerhaltung“ definiert. Konkret bedeutet dies, dass pulpanahe Maßnahmen einer besonderen Aufmerksamkeit bei der Dokumentation bedürfen, wenn die Honorare in einer Wirtschaftlichkeitsprüfung einer Kürzung entgehen sollen. Es ist also in der Dokumentation nachvollziehbar festzuhalten, warum, wie und mit welchem Ziel behandelt wurde. Dazu sind Angaben zur Diagnose, der genauen Lokalisation der Caries profunda (Cp), zu den erhobenen Befunden und dem operativen Aufwand sowie zum verwendeten Material unerlässlich.

Dokumentationsbeispiele

Zu einer umfassenden Dokumentation gehören:

☒ DIAGNOSE

- **indirekte Überkappung/direkte Überkappung:**
 - nach vorheriger positiver/negativer Vitalitätsprüfung
 - bei fraglicher Vitalität

☒ BEFUNDUNG

- bei auffälligem/unauffälligem Perkussionstest



Es ist unerlässlich, dass nach der Behandlung alle erforderlichen Bausteine – Diagnose, Befundung und operativer Aufwand – lückenlos dokumentiert werden.

- Cp war nach Röntgen-Bild zu erwarten/nicht zu erwarten
- keine Paro-Endo-Läsion
- klinisch unauffällig/symptomlos vor Therapie

☒ OPERATIVER AUFWAND

- Kavität breitflächig und sehr pulpannah
- Kavität geht kaminartig in die Tiefe
- im Bereich der Pulpenhörner extreme Nähe zur Pulpa

Unvollständige Patientenunterlagen

Nichts von alledem fand ich in den Patientenunterlagen eines Zahnarztes, der mir Patientenkartekarten zur Durchsicht für die Vorbereitung einer Wirtschaftlichkeitsprüfung zu den Gebührennummern 13c (F3), 25 (Cp) und 28 (VitE) übermittelt hatte. Zusätzlich zum Prüfquartal war gemäß der Einladung ausdrücklich vorgesehen, dass auch die Behandlungsverläufe der Vor- und Nachquartale in die Bewertung einbezogen werden, einschließlich der Röntgenunterlagen.

© Aleksandr Kolesnikov – stock.adobe.com

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

PRAXIS ANBIETERINFORMATION*

Beispiel

Zur Veranschaulichung einer unzureichenden Dokumentation hier ein Beispiel:

- **Zahn 44**
- **Vipr:** 44+ positiv mit Kältespray, L1
- **Cp:** Exkavieren, indirekte Überkappung Calcimol
- **F4 modv:** SDA-Füllung

Hierbei fehlen genau die Elemente, die zuvor genannt wurden: Diagnose, Befundung und operativer Aufwand. Also ein Karteieintrag nach „alter Schule“, wie er vor 35 Jahren üblich war. Damals war es zudem nicht gebräuchlich, Patienten über die vorgesehene Behandlung aufzuklären, und so fehlt hier auch eine Dokumentation zur Aufklärung und insbesondere zur Sicherungsaufklärung, bei der es darum geht, über notwendige Folge Termine zur Kontrolle des Heilerfolgs zu informieren.

Dies fordert die Behandlungsrichtlinie des G-BA unter B III Ziffer 8:

„In der konservierenden Behandlung hat die Erhaltung der vitalen Pulpa Vorrang. Bei Erhaltung der Zähne durch Methoden der Pulpaüberkappung und Wurzelkanalbehandlung soll in angemessenen Zeitabständen eine klinische und ggf. eine Sensibilitätsprüfung- bzw. röntgenologische Kontrolle des Heilerfolgs durchgeführt werden.“

Fortbildungstipp und Beratung:

Nutzen Sie jede Gelegenheit, sich durch Fortbildungen, Seminare oder Praxisberatungen fit zu machen für künftige Prüfungen. Eine Möglichkeit: die Teilnahme an einem meiner Online-Seminare, in denen ich ausführlich auf solche Fragestellungen eingehe.

Weitere Infos und Termine auf www.synadoc.ch.



Synadoc AG
Infos zum
Unternehmen



Infos zur
Autorin

ANZEIGE



ZWP STUDY CLUB
Online-Symposium

SAVE THE DATE | **30.01.2026**

MIH-SYMPOSIUM 2026

**BIS ZU 4
CME-PUNKTE**

Wissenschaftliche Leitung: **Univ.-Prof. Dr. Katrin Bekes**

Die **Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH)**, auch als Kreidezähne bekannt, zählt zu den großen Herausforderungen der Kinderzahnmedizin. Das **MIH-Symposium 2026** widmet sich aktuellen Erkenntnissen, Ursachenforschung und praxisnahen Therapiekonzepten.



Die Teilnahme ist kostenlos.
JETZT ANMELDEN!

sponsored by:





**ZEIT
FÜR
NEUES:**

PRAXIS
ANBIETERINFORMATION*

Smartes und transparentes Factoring zum All-inclusive-Preis

Die Betrachtung und Einordnung der relevanten Zahlen aus den betriebswirtschaftlichen Auswertungen verschaffen einen detaillierten Überblick über die Kosten- und Umsatzstruktur der Praxis. Die Erkenntnisse der wirtschaftlichen Praxisperformance in Kombination mit Plandaten bilden dann die Basis für die Liquiditäts-, Investitions- und Personalplanung im kommenden Jahr.

Optimieren und Potenziale heben

Von zentraler Bedeutung bei der Planung sind Strategien zur Ertragssteigerung. Diese beginnen bei der effektiven Terminplanung, die für reibungslose Praxisabläufe sorgt und zu einer besseren Praxisauslastung führt. Auch die Optimierung der Verwaltung von Heil- und Kostenplänen kann einen wertvollen Beitrag zur Ertragssteigerung leisten. Ziel ist es, die HKP-Realisierungsquote zu erhöhen und zu einer planbaren Größe zu machen. Ein Factoring-Partner mit attraktiven Ratenzahlungsmodellen für Patienten kann dabei ein entscheidender Erfolgsbaustein sein. Zudem gilt es, Potenziale aus Abrechnungsdefiziten zu heben. Wird jede erbrachte Leistung rechtssicher dokumentiert und auch tatsächlich abgerechnet? Hier wird regelmäßig immer noch zu viel Geld „liegengelassen“, wie zahlreiche Veranstaltungen zum Thema Abrechnungsoptimierung belegen. Gibt es ein automatisiertes Mahnverfahren, um die Begleichung ausstehender Rechnungen ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand sicherzustellen?

Weniger Kosten, schlankere Prozesse

Ebenso wichtig wie Strategien zur Umsatz- und Ertragssteigerung sind Maßnahmen zur Optimierung der Kostenstrukturen in der Praxis. Beispiel Factoring: Dieses Instrument erhöht die Liquidität der Praxis und bietet finanzielle Sicherheit durch Ausfallschutz. Außerdem entlastet Factoring die Praxis durch die Übernahme von Rechnungsversand und aufwendigem Mahnwesen – Praxisprozesse können so verschlankt werden. Kombiniert mit Teilzahlungsmodellen unterschiedlicher Laufzeiten bietet Factoring weitere Vorteile:

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[FACTORING]

Spätestens wenn sich das Praxisjahr dem Ende zuneigt, ist es an der Zeit, das Jahr strukturiert Revue passieren zu lassen und Bilanz zu ziehen: Was ist gut gelaufen, was weniger gut, welche Praxisbereiche haben sich in welchen Quartalen wie entwickelt, in welchen Leistungsbereichen besteht gegebenenfalls Optimierungsbedarf, wo bietet es sich an, Leistungsangebote auszubauen?

© master1305 - stock.adobe.com

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

Aufseiten der Praxis kann die Realisierungsquote erhöht werden, die Chance zur Realisierung auch umfangreicherer HKP steigt. Patienten profitieren, weil sie sich höherwertig versorgen lassen können, ohne ihre finanziellen Möglichkeiten überzustrapazieren.

Vergleichen und Kosten reduzieren

Liquiditätssicherung durch Factoring hat selbstverständlich ihren Preis. Es lohnt sich daher, die Factoring-Angebote unterschiedlicher Anbieter detailliert zu betrachten und zu vergleichen, denn oft summieren sich vermeintlich kleine Unterschiede in der Höhe der Gebühren im Zeitverlauf zu Mehrausgaben, die ohne großen Aufwand vermeidbar wären. Für einen solchen Vergleich ist es sinnvoll, neben den einzelnen Leistungsbestandteilen des Factorings auch die Zusammensetzung der Factoring-Gebühren zu betrachten.

An dieser Stelle kommt das smactoring-Angebot von dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für innovative Finanzprodukte aus Dortmund, ins Spiel. Hier geht es um eine All-inclusive-Factoring-Lösung, in der die zentralen Leistungsbausteine enthalten sind und so dem Zahnarzt das Vergleichen mit anderen Lösungen einfach macht.

Smactoring: Dreimal anders

ERSTENS: Beim smactoring-Gebührenmodell gibt es keine versteckten Nebenkosten, denn sie sind in der All-inclusive-Festpreispauschale bereits enthalten.

ZWEITENS: Die All-inclusive-Factoring-Gebühr beginnt bei 1,9 Prozent (im Einzelfall bei 1,6 Prozent), je nach Höhe der jeweiligen Praxisgegebenheiten wie Umsatz, Auszahlungszeitraum etc.

DRITTENS: Es gibt keinen Mindestumsatz als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, denn das smactoring-Angebot richtet sich an alle Praxen, die an Kostenreduzierung interessiert sind, seien es kleine, mittlere oder große Praxiseinheiten.



© dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH

Herbstaktion mit attraktiven Konditionen

Zurzeit findet die smactoring-Herbstaktion statt. Zahnärzte können von noch attraktiveren Gebühren profitieren, wenn sie sich mit anderen Praxen zusammenfinden und ihre jeweiligen Factoring-Volumina bündeln.

Um die konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr zu klären, reicht ein kurzes Telefonat mit dem dent.apart-Beratungsteam unter der Telefonnummer: +49 231 586 886-0 oder ein Besuch auf www.smactoring.de oder www.dentapart.de.



Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

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

Weitere Infos und Kontakt:

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

www.smactoring.de • www.dentapart.de



Infos zum
Autor



Starke Partner seit 15 Jahren:

Die ADS-Geschäftsführer Stefan Jerney und René Eisenweger (3. und 4. von links), sowie der Produktmanager Konstantin Steffes (links) erhalten für die langjährige Kooperation eine Auszeichnung durch Xiangdong Li (Chairman ZUMAX Medical).

„15 Jahre vertrauensvolle Zusammenarbeit sind ein wertvolles Fundament, das auf gegenseitigem Vertrauen und höchster Professionalität basiert.“

(Stefan Jerney, Geschäftsführer
American Dental Systems GmbH)

ADS feiert 15 Jahre erfolgreiche Partnerschaft mit ZUMAX

Für die ZUMAX Medical Co. Ltd. aus Suzhou (China) gibt es in diesem Jahr ein Doppeljubiläum. So zählt der Hersteller zu den technologischen Treibern der Dentalmikroskopie und ist seit nunmehr 20 Jahren mit einem breiten Produktportfolio am Dentalmarkt präsent. Ganze 15 dieser 20 Jahre unter der erfolgreichen Vertriebsstruktur der American Dental Systems GmbH – kurz ADS: Die ZUMAX Dentalmikroskope sind heute in vielen Praxen gern genutzter Standard – und werden durch umfassende Serviceleistungen sowie ein vielseitiges Fortbildungsprogramm ergänzt.

ADS und ZUMAX: Eine Partnerschaft, die verbindet

Anlässlich der 15-jährigen Partnerschaft überreichte Xiangdong Li (Chairman ZUMAX Medical) an den ADS-Geschäftsführer Stefan Jerney eine Auszeichnung als Symbol der Wertschätzung und Verbundenheit. Alle Beteiligten blicken mit Vorfreude auf die gemeinsame Zukunft: „15 Jahre vertrauensvolle Zusammenarbeit sind ein wertvolles Fundament, das auf gegenseitigem Vertrauen und höchster Professionalität basiert“, erklärt Stefan Jerney. „Das 20-jährige Jubiläum von ZUMAX ist gleichzeitig ein Beweis für kontinuierliche Innovation und technologische Exzellenz in der Dentalmikroskopie. Gemeinsam freuen wir uns darauf, die nächste Generation intelligenter Dentallösungen aus Suzhou zu den Anwendern zu bringen und die Zahnmedizin von morgen mitzugestalten.“

Die Geschichte der Erfolgsgeschichte

ADS, 1997 gegründet und in Vaterstetten ansässig, agiert seit knapp drei Jahrzehnten als Spezialitätendepot mit einem breit gefächerten Produktportfolio für Generalisten sowie High-End-Produkten für Spezialisten im deutschsprachigen Raum. ZUMAX wurde 2005 gegründet und hat sich auf medizinisch-optische Geräte spezialisiert. Das Unternehmen ist insbesondere für Dentalmikroskope bekannt und wurde in China als „National Hightech Enterprise“ ausgezeichnet.

Jetzt von Jubiläums-Sonderkonditionen profitieren

Nutzen Sie die Expertise des ADS-Außendienstes für eine persönliche Beratung rund um das umfassende ZUMAX-Produktportfolio und profitieren Sie im Rahmen des 15-jährigen Jubiläums von attraktiven Sonderkonditionen. Ab 2026 erwarten Sie zudem spannende Fortbildungen und die Gelegenheit, ZUMAX-Dentalmikroskope auf der beliebten Roadshow live kennenzulernen und selbst zu testen.

Alle Kontaktdaten und weitere Infos auf www.adsystems.de.



Infos zum Unternehmen

American Dental Systems GmbH

Tel.: +49 8106 300300

www.adsystems.de

Verein für Zahnhygiene e.V. fördert den **Zahnputzfuchs** (e.V.)



© VfZ

Dr. Christian Rath, Geschäftsführer des VfZ, überreicht Dr. Vera Thome (links) und Dr. Kerstin Aurin (Mitte) den symbolischen Spendenscheck.

Der Verein für Zahnhygiene e.V. (VfZ) hat erneut ein starkes Zeichen für Engagement und Prävention gesetzt: Mit einer Förderung in Höhe von 7.500 EUR unterstützt der VfZ die Arbeit des Zahnputzfuchs e.V., der sich bundesweit mit großem Einsatz für eine kindgerechte, faire und nachhaltige Zahnprävention einsetzt. Im Mittelpunkt der Arbeit des Zahnputzfuchs e.V. stehen Kinder mit chronischen oder onkologischen Erkrankungen, denen der Verein den Zugang zu betreuter und intensiverer Zahnpflegeunterstützung ermöglicht. Durch Projekte wie die „Zahnputzperle“ werden Kinder spielerisch und einfühlsam in die tägliche Zahnpflege eingebunden, erhalten persönliche Zahnputz-Sets, werden beim Putzen begleitet und für ihr Engagement belohnt. Parallel dazu werden Schülerinnen und Schüler in Schulen und Kitas aktiv eingebunden – etwa durch das kreative Mitgestalten von Zahnputzperlen oder gemeinsame Aufklärungsaktionen.



Hier gehts zum
Zahnputzfuchs-Beitrag
auf ZWP online.

Quelle: VfZ

Prof. Dr. Dr. Peter Proff neuer Präsident der DGZMK

Die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) hat ein neues Oberhaupt: auf den bisherigen Präsidenten Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang folgt neu Prof. Dr. Dr. Peter Proff. Der neue Präsident, Direktor der Poliklinik für Kieferorthopädie am Universitätsklinikum Regensburg, war bereits drei Jahre als Präsident elect maßgeblich in die Arbeit des Vorstands eingebunden und hat in dieser Zeit die Geschicke der Gesellschaft gemeinsam mit dem ausscheidenden Präsidenten Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang engagiert mitgelenkt. Ganz neu im Vorstand und auf die Position des Präsidenten elect, rückt Prof. Dr. Sebastian Hahnel, der seit 2022 als Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Regensburg agiert.

Quelle: DGZMK



Mit der feierlichen Übergabe des Staffelstabs am Festabend des Gemeinschaftskongresses übernimmt Prof. Dr. Dr. Peter Proff das Präsidentenamt von Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang.

© DGZMK/Jonas Güttler



Prof. Dr. Dr. Peter Proff
Infos zur Person

Die DGZMK wurde 1859 gegründet und zählt damit zu den ältesten medizinischen Vereinigungen in Deutschland. Heute versammeln sich unter dem Dach der DGZMK mehr als 27.000 zahnärztliche Mitglieder in 43 wissenschaftlichen Fachgesellschaften, Arbeitskreisen und Arbeitsgemeinschaften.

THE WAY UP:

DENTALWELT
PRAXISPORTRÄT*

Von florierender Praxis zur **unternehmerischen** **Erfolgsgeschichte**

Während Dr. Sandro Strößner fachlich bereits die oberste Stufe erreicht zu haben schien, war es die Einführung systematischer Strukturen, die ihm die Treppe zum planbaren unternehmerischen Erfolg baute.

Ein Beitrag von Jacob Kock

[UNTERNEHMERTUM]

Im Herzen Mitteldeutschlands entsteht eine der modernsten Zahnkliniken Deutschlands. Dort, in Weißenfels, führt Dr. Sandro Strößner eine Praxis, die längst zu den Vorzeigebespielen einer neuen Generation von Zahnmedizin gehört – fachlich brillant, wirtschaftlich stark und menschlich geführt. Dabei fing die Erfolgsgeschichte mit einer simplen, fast ungläubigen Frage an: Wie kann man etwas, das schon sehr gut funktioniert, noch besser machen?

Meine Praxis lief – und zwar richtig gut, erinnert sich Dr. Strößner. Vier Behandler/-innen, rund zwanzig Mitarbeitende, modernste Ausstattung, zufriedene Patient/-innen. Nach seinem Studium in Halle (Saale) hatte er sich durch eine Vielzahl an Fort- und Weiterbildungen gearbeitet, Masterstudiengänge absolviert, Spezialisierungen in Implantologie, Parodontologie und Kieferorthopädie abgeschlossen. Fachlich war kaum mehr Luft nach oben.

Eines Abends jedoch, nach einem langen Praxistag, scrollte er durch seinen Instagram-Feed. Eine Anzeige von Medentcon weckte seine Neugier: „Mehrbehandlerpraxis erfolgreich führen – mit System.“ „Ich habe mich gefragt: Was wollen die mir erzählen? Meine Praxis läuft doch. Was soll da noch gehen?“ Aus Neugier buchte er

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



Dr. Sandro Ströbner in seiner Praxis während einer Patientenaufklärung.



ein kostenloses 01-Gespräch. Dieser Moment markierte den Beginn einer Entwicklung, die seine Sicht auf Führung, Struktur und unternehmerisches Denken grundlegend verändern sollte.

Wenn Erfolg keine Antwort auf Struktur ist

Denn bis dahin beruhte vieles auf Erfahrung und Intuition. Entscheidungen fielen spontan, Abläufe waren effizient, aber nicht geplant im betriebswirtschaftlichen Sinn. „Wir haben einfach gearbeitet – und es hat funktioniert“, sagt Dr. Ströbner. „Doch ich hatte keinen Plan, warum es funktionierte – oder wie ich es gezielt steuern könnte.“

Gemeinsam mit Medentcon-Mitgründer Andreas Rötger begann er, seine Praxis nicht nur als Behandlungszentrum, sondern als Unternehmen zu betrachten. Strukturen, Prozesse und Kennzahlen wurden erstmals systematisch analysiert. Forecasts zeigten, welche Umsätze realistisch erreichbar waren – und welche Stellschrauben es brauchte, um dorthin zu gelangen. Arbeitsabläufe wurden digitalisiert, Verantwortlichkeiten klar definiert, Führungskadenz und Jour-fixe-Rhythmen etabliert. „Plötzlich bekam das Ganze eine Logik“, sagt er. „Ich konnte sehen, wie sich medizinische Exzellenz und unternehmerische Präzision gegenseitig verstärken.“ Das Ergebnis: Ein System, das funktioniert – auch ohne seine ständige Kontrolle.

Der Wandel: Vom Bauchgefühl zur Planbarkeit

Innerhalb von nur zwölf Monaten wuchs der Jahresumsatz der Praxis von 1,6 Millionen Euro auf rund drei Millionen Euro. Der Gewinn stieg signifikant – sein Steuerberater kommentierte trocken: „Herr Ströbner, ich weiß nicht, wie Sie das machen – aber es ist erstaunlich.“ Bemerkenswert ist dabei nicht nur das finanzielle Resultat, sondern die Art, wie es entstand: Dr. Ströbner reduzierte seine eigenen Behandlungsstunden dank Medentcon und gewann Zeit, um strategisch zu führen. Entscheidungen sind heute vorbereitet, Zuständigkeiten dokumentiert, digitale Workflows vernetzen alle Bereiche. Struktur und Perfektion wurden zu Zwillingen – und gemeinsam bilden sie die Grundlage für echte Skalierbarkeit. „Ich wollte nie einfach nur Zahnarzt sein“, sagt er. „Ich wollte Unternehmer werden. Jetzt habe ich ein System, das nicht von meiner Anwesenheit abhängt.“

Innerhalb von nur zwölf Monaten wuchs der Jahresumsatz der Praxis von 1,6 Millionen Euro auf rund drei Millionen Euro.

„Ich wollte nie einfach nur Zahnarzt sein. Ich wollte Unternehmer werden. Jetzt habe ich ein System, das nicht von meiner Anwesenheit abhängt.“



© Dr. M.Sc. Sandro Ströbner + Team

DENTALWELT PRAXISPORTRÄT*

Der Standort der Zahnarztpraxis
Dr. M.Sc. Sandro Ströbner + Team
in Weißenfels.

Alles auf Augenhöhe,
ohne Verkaufsdruck –
mit dem Ziel, echte Klar-
heit zu schaffen.

Mehr als eine Praxis – Erlebnis, Haltung und Wachstum

Wer die Praxis heute betritt, spürt sie sofort: diese Ruhe, die nichts mit Stillstand zu tun hat. „Jeder Patient soll hier das Gefühl haben, individuell betreut zu werden – auf Klinikniveau, aber mit der Nähe einer Praxis“, beschreibt Dr. Ströbner den Anspruch. Gesundheit, Funktion und Ästhetik gelten als Einheit; biologische und ganzheitliche Konzepte prägen das Selbstverständnis. Die Verbindung aus moderner Architektur, digitalem Workflow und persönlicher Betreuung bildet den Rahmen eines Premiumstandards, der spürbar ist – in der Atmosphäre ebenso wie in der Professionalität.

Doch Erfolg bringt auch neue Herausforderungen. Das tatsächliche Problem ist heute kein wirtschaftliches mehr, sondern ein räumliches. Die Praxis in Weißenfels platzt aus allen Nähten. Noch wohnt Dr. Ströbner über den Behandlungsräumen, doch schon bald entsteht dort die Zahnklinik Weißenfels – mit zusätzlichen Klinikflächen, spezialisierten Behandlungseinheiten und Platz für interdisziplinäre Teams. „Das Verrückte ist: Wir könnten schon heute mehr umsetzen, wenn die Bauunternehmen schneller wären“, sagt er mit einem Lächeln. Der Engpass liegt nicht in der Nachfrage, nicht im Team, nicht im System – sondern in den Wänden. Und genau das zeigt, wie weit sich das Denken verändert hat: Wo früher die Person des Inhabers der limitierende Faktor war, ist es heute die bauliche Kapazität. „Wenn man einmal verstanden hat, wie man eine Praxis systematisch führt, kann man dieses Prinzip übertragen“, sagt Dr. Ströbner. „Wachstum verliert seinen Schrecken, weil man weiß, dass es steuerbar ist.“ Mit dem Ausbau zur Zahnklinik entsteht bis 2026 ein Ort, der Exzellenz, Digitalisierung und Menschlichkeit vereint – ein Zentrum, das nicht nur behandelt, sondern ausbildet, vernetzt und Maßstäbe setzt.

Struktur ist kein Korsett – sie ist Freiheit

Was bleibt, ist die Erkenntnis, dass unternehmerische Exzellenz kein Gegensatz zu zahnärztlicher Qualität ist, sondern deren Voraussetzung. In Weißenfels zeigt sich, dass betriebswirtschaftliche Präzision und medizinische Leidenschaft Hand in Hand gehen können. „Ich kenne Praxen in Berlin mit sieben oder acht Behandlern, die weniger Gewinn machen als wir mit drei“, sagt Andreas Rötger. „Sandro beweist, dass Lage keine Grenze ist – Struktur schon.“ Für Dr. Sandro Ströbner bedeutet das heute vor allem eines: Ruhe. Nicht die Ruhe der Langeweile, sondern die des klaren Plans. Die Gewissheit, dass Erfolg kein Zufall ist, sondern das Ergebnis eines Systems, das trägt – Tag für Tag.

Wer wissen möchte, wie auch die eigene Praxis von klaren Strukturen, planbarem Wachstum und messbaren Ergebnissen profitieren kann, findet bei Medentcon den richtigen Ansprechpartner. Im kostenfreien 01-Gespräch erhalten Inhaber/-innen eine individuelle Auswertung ihrer Praxissituation, konkrete Handlungsempfehlungen und einen klaren Überblick über die wichtigsten Hebel für mehr Umsatz, Gewinn und unternehmerische Freiheit.

Jetzt persönliches Gespräch sichern auf
www.medentcon.de.



**Hier gibts
mehr Infos.**

Was sich in meiner Praxis 2026 ändert...

Dr. Jan Neugierig

Ich habe gehört, dass du ab nächstem Jahr mit einer anderen Factoringgesellschaft arbeitest. Warum?

Dr. Martina Pionier

Ja das stimmt. Meine Praxismanagerin hatte mir mitgeteilt, dass unser bisherige Factor unsere Gebühr zum 01.01. deutlich erhöht.



Dr. Jan Neugierig

Das war bei mir von 2023 auf 2024 genauso! Ist richtig teuer geworden. 😞

Dr. Martina Pionier

Hast du dir mal ein neues Angebot eingeholt und Gebühren verglichen?

Dr. Jan Neugierig

Nein... Das ist mir zwischen zwei Personalwechseln und etlichen IT-Baustellen untergegangen.

Dr. Martina Pionier

Das wäre mir auch fast passiert... Durch smactoring konnte ich aber schnell und unverbindlich ein neues Angebot bekommen. 😊

Dr. Jan Neugierig

smactoring? 😊

Dr. Martina Pionier

Die vermitteln günstige All-Inclusive-Verträge für Zahnarztpraxen jeder Größe.



Dr. Jan Neugierig

Die hätte ich vor zwei Jahren gebraucht! 😊
Was hast du denn für eine Gebühr bekommen?

Dr. Martina Pionier

😊 Ich verrate nur, dass in meinem Fall eine fast 50 prozentige Ersparnis möglich war!

All-Inclusive-Factoring ab 1,9 %*

✓ Bonitätsabfragen
✓ Blindankauf bis 500€

✓ Zinsfreie Ratenzahlungen
✓ Echtes Factoring mit Ausfallschutz

✓ Patientenservice
✓ Kein Mindestumsatz


dent.apart
smactoring®



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

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

Es gibt bei MANI tatsächlich einige Mitarbeiter, die eine Ausbildung im Bereich Backhandwerk haben.

Kneten, rühren, forschen: MANIs Erfolgsrezept für starke Dentalprodukte

Ein Beitrag von Marcus Hoffmann

[PRODUKTLAUNCH]

Im September präsentierte MANI MEDICAL GERMANY am Firmenstandort in Rosbach vor der Höhe im Rahmen eines offiziellen Launch-Events drei hochwertige Komposit-, Bonding- und Whitening-Produktlinien, die seither unter der Marke MANI im Handel erhältlich sind. Der folgende Beitrag stellt das Unternehmen und seine vier Jahrzehnte fundierte Erfahrung im Dentalbereich als Homestory vor.



Modern ausgestattetes
Labor für umfassende
Qualitätskontrollen.



Präzise Überwachung
der Aushärtung für zuverlässige
Ergebnisse.



Strenge Qualitätsprüfung jeder Produktionscharge
sichert gleichbleibend Produktqualität.

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 nahe Frankfurt am Main werden seit über 40 Jahren Rezepturen für die stärksten Komposite, Bonder, 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 regulatorische Zulassung und das Produkt wird für die Massenproduktion vorbereitet.

Vielfältige Spezialgeräte
ermöglichen exakte Analysen
und Messungen.

Mehrere Komponenten
werden kontinuierlich gerührt
und zu einer homogenen
Masse verarbeitet.

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.

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. „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.

Präzise und hygienische

Abfüllung der Produkte in Spritzen
direkt vor Ort.

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!

Mehr Infos auf www.mani-germany.com.

Fotos: © MANI MEDICAL GERMANY



Und so sieht das fertige Produkt aus. Hier ist das **MANIFill Flow V** zu sehen. Eines der vielen Komposite, die MANI zu bieten hat. MANI präsentiert sich mit drei neuen Produktlinien MANIFill für die Komposite, MANIBond für die Bonder und MANIShine für die Bleaching-Produkte.



5. FORTBILDUNG AUF GEGENSEITIGKEIT MALLORCA 2026

Zahnmedizinisches Wissen weitergeben und vertiefen –
in exklusiver Umgebung auf Mallorca.

Save the Date: 13.09.2026 – 17.09.2026



Wissen teilen, Horizonte erweitern – Ihre exklusive Fortbildung auf Mallorca.

Die Fortbildung auf Gegenseitigkeit lebt vom aktiven Miteinander: Sie gestalten das Programm mit, geben Ihre Expertise weiter und profitieren zugleich vom Wissen Ihrer Kolleg:innen. – auf Augenhöhe und in inspirierender Atmosphäre.

Die Veranstaltung findet im Robinson Club Cala Serena statt – einem der schönsten Resorts Mallorcas. Umgeben von mediterraner Natur, bietet das exklusive Umfeld mit hervorragender Gastronomie, komfortabler Unterkunft und großzügigen Arbeitsbereichen ideale Voraussetzungen für konzentriertes Lernen, neue Perspektiven und nachhaltige Vernetzung. Die ruhige Lage, die hohe Servicequalität und das stilvolle Ambiente machen den Aufenthalt auch abseits der Fortbildung zu etwas Besonderem.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von **Prof. Dr. Dr. Elmar Esser** erwarten Sie praxisnahe und aktuelle Schwerpunkte aus der Zahnmedizin:

- Navigierte Implantologie
- Digitale Workflows – von der Diagnostik bis zur Prothetik
- Fehler, Risiken und Gefahren in der täglichen Praxis
- Zahnmedizin & Oralchirurgie im Überblick
- Praxismanagement: Abrechnung, Wirtschaftlichkeit und digitale Prozesse

Neben dem Vortragsprogramm bleibt Raum für persönlichen Austausch, gemeinsame Aktivitäten und Entspannung – vom abendlichen Get-together bis zur exklusiven Katamaran-Tour. So verbinden sich Fortbildung und Urlaubsflair auf ideale Weise.

Geplanter Ablauf (Abweichungen noch möglich):

13.09.26	Anreisetag
ab 17:00 Uhr	Registrierung / Get-Together
14.09.26	
09:00 – 17:00 Uhr	Vorträge
15.09.26	
09:00 – 17:00 Uhr	Vorträge
16.09.26	
09:00 – 13:30 Uhr	Vorträge
15:00 – 20:00 Uhr	Netzwerken auf der Katamaran-Tour
17.09.26	Abreisetag

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

nur **375 €** Fortbildungsgebühr

Bitte buchen Sie Ihr Zimmer direkt beim Robinson-Club Cala Serena auf Mallorca und nennen Sie das

Stichwort „Mehrwert GmbH“.
Das Kontinent ist bis Ende Februar 2026 reserviert.

Ihren Flug buchen Sie bitte auch selbst.

vorr.
20 Fortbildungspunkte
gemäß DGZMK / BZAK

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



Jetzt online anmelden:
mehrwert.ag/mallorca



Diese Fortbildungsreise wird organisiert und durchgeführt von



MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN

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

unterstützt durch

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis
medical





ANBIETERINFORMATION*

Schall für supra- und subgingivales Debridement

1. Instrumentenmanagement

Die Übergänge zwischen einer Prophylaxe- und Parodontalbehandlung können in der Praxis oft fließend sein. Wie geht man möglichst effizient vor?

Während an einem Zahn nur supragingival gearbeitet werden muss, kann sich bereits daneben eine Tasche über 3 mm Tiefe auftun, die einer minimalinvasiven geschlossenen parodontalen Behandlung bedarf. Hochqualitative Schallspitzen der SonicLine unterstützen den Behandler innerhalb der Prophylaxe (Schallspitzen SF1–3, supragingival) und Parodontologie (Schallspitze SF4, subgingival).

2. Supragingivales Debridement

Die Entfernung von Zahnbelägen und Zahnstein für Arbeiten bis 2 mm Tiefe kann für das Fachpersonal während eines Prophylaxe- und Recalltermins mit herkömmlichen Handinstrumenten Schwerarbeit sein. Ungewollt werden dabei manchmal Schmelz und Gewebe verletzt. Wie hilft hier Schall?

Die grazilen Scalerspitzen SF1–3 führen zu einer effektiven und ermüdungsfreien Entfernung von Zahnstein und Belägen. Deren rundum aktive, elliptische Arbeitsweise macht es dem Anwender speziell beim zirkulären Arbeiten einfach, wenn die Spitze um den Zahn geführt werden muss. Der Grund: Anders als bei einigen Ultraschallsystemen, die nur längsseitig aktiv sind, brauchen die Schallspitzen nicht in einer fixen Position zum Zahn gehalten werden. Schmelz und Weichgewebe werden dabei geschont.



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

www.kometstore.de



Abb. 1a+b: Die Parospitze SF4 reicht bis in 9 mm tiefe Taschen.

Abb. 2: Der SF1982 Polymerpin für eine schonende Implantatprophylaxe ohne Oberflächenartefakte.

3. Subgingivales Debridement

Beim subgingivalen Arbeiten stellt sich oft das Problem, dass die Plaque bis in 9 mm tiefe Taschen nicht vollständig entfernt werden kann. Wie setzt die SF4 hier an?

Die gerade Universalspitze SF4 reduziert die subgingivale Mikroflora maßgeblich. Zusätzlicher Attachmentverlust wird verhindert und das subgingivale Debridement auch in tiefen Taschen effizient durchgeführt. Die Spitzen passen sich optimal der Zahnform an. Eine nach links (SF4L) bzw. nach rechts (SF4R) gebogene Version stehen zur Verfügung. Das Weichgewebe wird insgesamt deutlich weniger traumatisiert. Somit schaffen Form und Effektivität der SF4 eine günstige Prognose für die Wiederherstellung eines entzündungsfreien Parodonts.

4. Implantatprophylaxe

Das Reinigen von Implantathälsen darf die Oberfläche auf keinen Fall aufrauen! Der Polymer-Pin SF1982 arbeitet deshalb vollkommen abrasionsfrei, d. h. die Halspartie ist anschließend herrlich homogen und glatt. Problemlos arbeitet man sich in streifenden Bewegungen mit der flachen Instrumentenseite von distal nach mesial. Bei der Therapie einer Mukositis kann die Spitze auch in tieferen Taschen eingesetzt werden, genauso wie in allen weiteren Stufen der Therapie periimplantärer Infektionen. Damit ergänzt der Pin das qualifizierte Prophylaxe-konzept für Implantatpatienten ideal.

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

Stela: Die Zukunft der Komposite

Stela ist ein preisgekröntes End-to-End-Komposit-Restaurationssystem für spaltfreie Füllungen, die leicht zu applizieren sind und in jeder Tiefe aushärten. Die wegweisende, mit dem Research Award des Dental Advisor ausgezeichnete Technologie von Stela entstand aus einer Kooperation zwischen SDI-Forschern und Ingenieuren dreier führender australischer Universitäten.

Anwenderfreundliches Komposit: Zwei Schritte und 15 Sekunden

Herkömmliche Composite erfordern bis zu acht Arbeitsschritte zur Vorbereitung der Kavität für das Füllen, und dabei sind strikte Protokolle einzuhalten sowie Bedenken und Ängste der Patienten zu berücksichtigen. So kann die Vorbereitung zwei bis drei Minuten dauern.

Stela wird dagegen in einer vereinfachten Zweischritt-Technik appliziert: erst Primer, dann Komposit. Mit Stela kann schon nach 15 Sekunden gefüllt werden.

Diese revolutionäre Art der Verarbeitung ist möglich, weil die konventionellen, zeitintensiven Schritte Ätzen, Primern, Bonden und Lichthärten entfallen. Stela Primer und Stela Komposit wurden als System entwickelt, um Haftungs- und mechanische Eigenschaften zu optimieren.

Als Anwender profitieren Sie von kürzeren Behandlungszeiten, höherer Patientenzufriedenheit und langlebigeren Füllungen.

Spaltfreie Füllungen und unbegrenzte Aushärtungstiefe

Stela ermöglicht durch seine innovative Technologie einen spaltfreien Haftverbund. Die Polymerisation lichthärtender Composite beginnt in dem der Lichtquelle am nächsten liegenden Bereich; die dabei auftretende Polymerisationsschrumpfung zieht das Material von den Kavitätswänden weg und bildet so Mikrospalte.¹⁻³

Stela muss nicht lichtgehärtet werden. Stela Primer enthält einen Katalysator, der die Aushärtung an den Haftflächen der Füllung einleitet. Eine so ablaufende Polymerisation zieht das Material auf mikroskopischer Ebene zu den Wänden hin, statt von ihnen weg und sorgt für stets spaltfreie Füllungen mit geringerem Risiko postoperativer Sensibilität und vorzeitigem Versagens.

Verlässliche Haftfestigkeit

Standardmäßiges Ätzen–Primern–Bonden–Härten ist zeitintensiv und techniksensitiv, mit dem Risiko

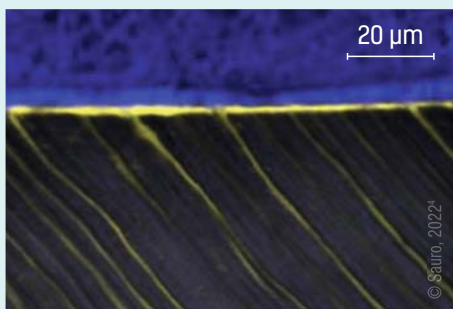


Abb. 2: Die Polymerisation zieht das Material auf mikroskopischer Ebene zu den Wänden hin und sorgt für stets spaltfreie Füllungen.



Abb. 1: Die Stela-Technologie wurde mit dem Research Award des Dental Advisor ausgezeichnet.

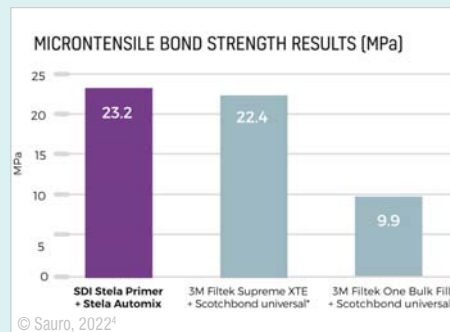


Abb. 3: Mikrozughaftfestigkeit von Stela im Vergleich.

von Kontaminationen und Fehlern, die zu postoperativer Sensibilität und vorzeitigem Versagen führen.

Stela Primer wurde im Tandem mit Stela Capsule (Kapsel) und Stela Automix (Spritze) entwickelt. Stela Primer und Stela Komposit enthalten das Monomer MDP, das einen festen chemischen Verbund bildet, spaltfrei ist und mit höherer Dichtigkeit für langlebige Füllungen ohne Sensibilität sorgt. Die besondere chemische Polymerisation von Stela begrenzt dabei die Zugspannungen an den Haftflächen der Füllung.

Eine Laborstudie von Dental Advisor bescheinigt: „kein signifikanter Rückgang der Haftfestigkeit nach beschleunigter Alterung ... das Resultat für die Dentinhaftung in dieser Studie könnte nicht besser sein“; das Versagen nach Thermocycling trat nicht an den Haftflächen des Füllungsmaterials auf.⁵

Verlässliche mechanische Eigenschaften: beachtliche Festigkeit

In der Laborstudie des Dental Advisor von 2024 wurden alle mechanischen Eigenschaften von Stela als exzellent bewertet.

Laut der Studie zeigt Stela „gegenüber anderen Kompositen exzellente mechanische Festigkeitswerte bei idealer Röntgenopazität. Die Kombination von selbsthärtendem Komposit und kontakthärtendem Primer kann für eine gute Randdichtigkeit sorgen, insbesondere am Boden großer Füllungen“.

Beständige Ästhetik

Stela ist in einer Universalfarbe erhältlich, die einen Chamäleon-Effekt mit ausbalancierter Transparenz und Opazität bietet. Anders als viele selbsthärtende Composite ist Stela ohne tertiäre Amine for-

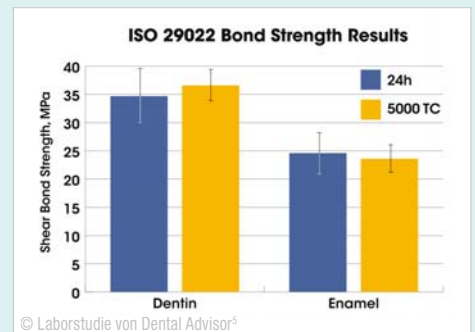


Abb. 4: Scherhaftfestigkeit von Stela an Dentin und Schmelz (ISO 29022).

muliert. Dieser Zusatz kann sonst langfristig zur Dunkel- und Gelbfärbung der Füllung beitragen.^{1,2} Bei Stela wissen Sie mit Sicherheit, dass Ihre Füllungen den Vorteil einer verbesserten langfristigen Farbstabilität haben.

Die Formulierung von Stela enthält Fluorid, Calcium und Strontium und ist BPA- und HEMA-frei. Stela ist für eine Vielzahl klinischer Anwendungen indiziert, wie Füllungen der Klassen I, II, III und V, Unterfüllung oder Lining, Stumpfaufbau und Verschluss endodontischer Zugangskavitäten.

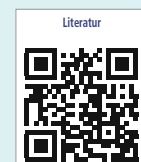
Stela ist in Automix-Spritzen und Kapseln erhältlich. Stela Primer ist mit beiden Systemen kompatibel.

Stela ist eine australische Innovation, entwickelt und hergestellt in Australien und vertrieben in über 100 Ländern.



SDI Germany GmbH

Hansestraße 85
51149 Köln
Deutschland
Tel.: +49 2203 9255-0
Fax: +49 2203 9255-200
www.sdi.com.au/de-de



Kofferdam-Portfolio für sicheren Gingivaschutz und komfortable Retraktion

Als lichterhärtendes, fließfähiges Mikrohybridkomposit dient der HySolate Liquid Dam dem zuverlässigen Schutz der Gingiva bei Bleaching- und Ätzverfahren. Die anwenderfreundliche, präzise Applikation direkt aus der Spritze mit entsprechenden Applikationsnadeln macht die Anwendung besonders einfach. Nach dem Auftragen bleibt der Liquid Dam an Ort und Stelle und verläuft nicht. Seine bläuliche Farbe erhöht die Sichtbarkeit und gewährleistet eine rückstandsfreie Entfernung.

Der HySolate Flexi Dam, ehemals ROEKO, wird seit Anfang August am COLTENE Standort in Langenau produziert. An der bewährten Rezeptur hat sich dabei nichts geändert. Er wird aus einem Elastomer hergestellt und ist hochelastisch bei gleichzeitig mäßiger Spannkraft. Dadurch ist er leicht zu applizieren und sorgt für eine sanfte Retraktion. Da er latexfrei ist, ist er besonders für Menschen mit einer Latexüberempfindlichkeit oder -allergie geeignet, was im Klinikalltag von Bedeutung ist. Eine breite Farbpalette – darunter Violett, Blau und Grün – sorgt für einen optimalen Kontrast im Arbeitsfeld.



Infos zum
Unternehmen



Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7345 805-0 • www.coltene.com

Bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum



Infos zum
Unternehmen



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

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

Technisch durchdachte Features, wie Anschlusspunkte an der Front der Bodendose, machen die EURUSS1 ROD zum idealen Nachfolger bestehender Einheiten.

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 6172 1772800

www.belmontdental.de

Neue Praxisstuhlserie für sportlich-vitales Sitzen

Die hochwertigen RIETH. Praxisstühle haben in Design und Funktion ein noch moderneres Facelift erfahren. Die Stühle gleiten dank der neuen RIETH. SpeedchairX-Inlinerollen sportlich leicht und leise über jeden Boden – wobei die Leichtigkeit durch eingebaute Bremsscheiben individuell selbst eingestellt werden kann. Die neue Stuhlserie Saddlechair/Workchair PIKO sowie L-Chair sind gepolstert mit dem weichen, atmungsaktiven sowie antibakteriellen Bezugsmaterial Ultraleather und in zehn frischen Farben wählbar. Außer den vitalen Sitzformen sind viele Ausstattungsvarianten, wie Rückenlehne oder Führungsbügel, hygienische Fußauslöser, 3D-Schwingelemente und verschiedene Säulenhöhen, lieferbar.

RIETH. Dentalprodukte

Tel.: +49 7181 257600

www.rieth.dental



Flugzeugtrolleys perfekt für die Zahnarztpraxis

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

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

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



trolley-dolly.de



Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more

Tel.: +49 151 46660594 • www.trolley-dolly.de

Erstes wissenschaftlich validiertes Feinstrahlgerät für die ZAP

Mit dem Basic prebonder präsentiert Renfert ein wissenschaftlich validiertes Feinstrahlgerät speziell für die Oberflächenkonditionierung vor der definitiven Befestigung von Restaurationen. Entwickelt wurde das System in enger Zusammenarbeit mit der Werkstoffkundeforschung der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU München. Die gemeinsame Idee: den bislang wenig kontrollierten Arbeitsschritt des Abstrahlens klinisch zu standardisieren.



Der Basic prebonder standardisiert die Vorbehandlung von Zirkonoxid, Metalllegierungen, Hybridmaterialien sowie modernen Polymeren und schützt zuverlässig vor Fehlern durch unzureichendes Strahlen, zu hohen Energieeintrag und einem daraus resultierenden Befestigungsversagen.



Die Befestigung von Zirkonoxid-, Hybrid- oder Polymerrestaurationen hängt maßgeblich von der Oberflächenvorbereitung ab. Das Abstrahlen ist dabei ein wesentlicher Schritt. Doch unterschiedliche Strahlgeräte, unpräzise Druckeinstellungen oder fehlende Abstandskontrolle führen häufig zu inkonsistenten Ergebnissen. Der Basic prebonder löst dieses Problem mit einem klar definierten System: validierte Strahlparameter, integrierte Qualitätskontrolle und praxisgerechte Ergonomie sorgen für kontrollierbare Abläufe und verlässliche Ergebnisse; und das mit durchdachten Anwendungsdetails. Der Prebonder control tip garantiert mit konstantem 10 mm-Abstand einen exakt dosierten Energieeintrag, während die Prebonder jet nozzle einen homogenen Strahlkegel erzeugt. Das Prebonder control pad ermöglicht die schnelle Funktionsprüfung in Sekunden und das farblich markierte Präzisionsmanometer zeigt den validierten Arbeitsbereich auf einen Blick. Als abgestimmte Ergänzung liefert Renfert das passende Strahlmittel Prebonder surface pro mit. Das speziell qualifizierte 50 µm-Aluminiumoxid (> 99,7 Prozent Reinheit) gewährleistet eine gleichmäßige Oberflächenstruktur und unterstützt das reproduzierbare Strahlergebnis. Der Basic prebonder bringt Kontrolle und Sicherheit in einen der sensibelsten Schritte der Befestigung – das Abstrahlen. Einfach, sicher, reproduzierbar; ganz im Sinne von Renfert: *making work easy*.



Renfert GmbH

Tel.: +49 7731 8208-10

www.renfert.com

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

All-in-one-Software: Cloud an. Kosten runter.

Mit teemer erledigen Zahnarztpraxen ihre Aufgaben flexibel und unabhängig: im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder an mehreren Standorten. Die cloudbasierte Zahnarztsoftware sorgt für vernetzte Prozesse, intuitive Bedienung und echten Praxisnutzen. Ob digitale Patientenkartei, Dokumentenverwaltung per App oder die Signaturfreigabe direkt über die Smartwatch – Abläufe bleiben jederzeit digital und im Fluss. Mit dem exklusiven Jahresend-Angebot wird der Einstieg in die Digitalisierung nicht nur einfacher, sondern auch wirtschaftlich attraktiver. Mehr Infos und persönliche Beratung: www.teemer.de.



ARZ.dent GmbH
Tel.: +49 40 248220000
www.teemer.de

Exklusives Jahresend-Angebot für neue Praxen

Bis zum 31. Dezember profitieren Neukunden gleich doppelt:

- 1.500 EUR Preisvorteil auf die Einrichtung
- iPad-Gutschein im Wert von 370 EUR für das Apple iPad (11. Generation, 128 GB) – ideal zur digitalen Anamnese, Aufklärung und für mobile Workflows



Aligner-System für restauratives Therapie- konzept

TrioClear® ist ein modernes, State-of-the-Art-Aligner-System, das Zahnärzt/-innen eine effiziente, praxisorientierte Lösung für funktionelle und ästhetische Korrekturen bietet. Im Mittelpunkt steht das Konzept „Align & Restore“: Zahnfehlstellungen werden nicht isoliert betrachtet, sondern als Bestandteil eines ganzheitlichen restaurativen Therapiekonzepts. So entstehen nachhaltige Versorgungen mit funktionellen Verbesserungen, harmonischer Ästhetik und einer durchgehend minimalinvasiven Behandlungsweise. Dank digitaler Workflows, klar strukturierter Prozesse und flexibler Behandlungsoptionen lässt sich TrioClear® nahtlos

in den Praxisalltag integrieren – für mehr Effizienz, Planungssicherheit und Behandlungsqualität. Die nahezu unsichtbaren Aligner überzeugen durch hohen Tragekomfort, präzise biomechanische Wirksamkeit und ein breites Indikationsspektrum – von leichten ästhetischen Korrekturen bis hin zu komplexeren Fällen. Ein strukturiertes Onboarding und kompetenter Support erleichtern den Einstieg und unterstützen Zahnärzt/-innen bei der sicheren Implementierung in den Praxisablauf. TrioClear® steht für eine neue Generation der Aligner-Therapie: digital gesteuert, klinisch validiert und mit Fokus auf der optimalen Patientenversorgung. So profitieren sowohl Behandler/-innen als auch Patient/-innen von einem durchdachten Gesamtkonzept.

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

Materialwirtschaft einfach digital steuern

Mit smart.Order stellt Henry Schein Deutschland eine cloud-basierte Lösung für die Materialwirtschaft vor, welche Praxis- und Laborteams dabei unterstützt, ihre Materialprozesse von der Bestellung über die Lagerverwaltung bis hin zur Dokumentation effizienter zu gestalten.

Die intuitive Benutzeroberfläche, eine mobile App und die direkte Anbindung an den Henry Schein-Onlineshop, ermöglichen jederzeit und von verschiedenen Geräten aus eine einfache und transparente Verwaltung. Die Einbuchung der kompletten Lieferung erfolgt schnell und unkompliziert mit dem Smartphone, Tablet oder einem vorhandenen Scanner. Zudem lässt sich individuell festlegen, bei welchem Mindestbestand automatisch nachbestellt werden soll. Darüber hinaus erkennt smart.Order Materialien, die sich dem Ablaufdatum nähern und unterstützt so, Verluste durch verfallene Produkte zu vermeiden.



- Automatisierte Materialbestellung nach Bedarf
- Warenannahme in Sekunden
- Barcode statt Etikettendruck
- Intuitive Bedienung
- Transparente Bestandsübersicht in Echtzeit

Infos zum Unternehmen



Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044

www.henryschein-dental.de

Quad-Teilmatrixensystem für anspruchsvolle Bedingungen



Das Quad Matrix System™ ist eine Ergänzung zu Garrisons bewährten Teilmatrixensystemen und bietet eine effiziente Lösung für selbst schwierigste Klasse II-Kompositrestaurationen, etwa Back-to-back-Füllungen, subgingivale Kavitäten oder komplexe Mehrzahnrestaurationen. Das asymmetrische Design der Quad-Ringe und die gespaltenen Quad-Keile sorgen dank des speziellen Driver-Tips für eine Anpassung an die Zahnunebenheiten und eine sichere gingivale Abdichtung. Dadurch entstehen exakte Konturen und zuverlässige Kontaktpunkte auch unter anspruchsvollen klinischen Bedingungen. Mit nur zwei Matrizenbändern, einem Quad-Keil und einem Quad-Ring lassen sich Restaurationen präzise und zeitsparend durchführen.

Mehrere Ringe können gleichzeitig verwendet werden, um optimale Ergebnisse bei Mehrzahnrestaurationen zu erzielen, für Effizienz und Präzision im Praxisalltag.

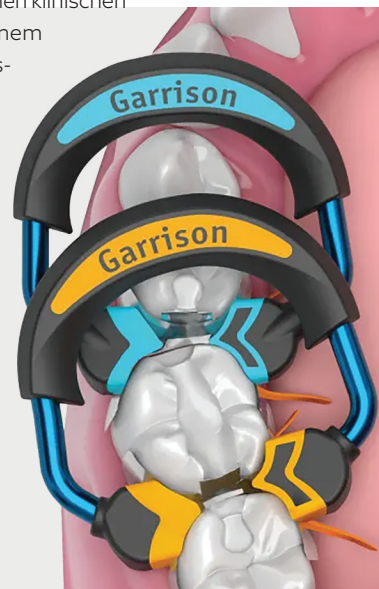


Infos zum Unternehmen

Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409

www.garrisondental.com



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

Power Duo für beste Sauganlagenhygiene „made in Germany“

Eine tägliche Desinfektion der Sauganlage gehört zum Standard in jeder Zahnarztpraxis. Dennoch ist ungefähr die Hälfte aller Anlagen in ihrer Leistung eingeschränkt. Dies liegt daran, dass die meisten Sauganlagen zwar desinfiziert, jedoch keiner zusätzlichen Reinigung unterzogen werden. Diese ist jedoch essenziell, denn die Sauganlage hat es täglich mit hochaggressiven Substanzen zu tun – darunter Blut, Sekrete, Zahn- und Füllungsmaterialien sowie Prophylaxepulver. Diese Stoffe bilden einen zähen Schlamm, der zu Verstopfungen führt. Die Folge: Ein spürbarer Leistungsabfall bis hin zum vollständigen Ausfall der Anlage – im schlimmsten Fall mit einem kompletten Stillstand der Praxis. Eine zuverlässige Reinigung und Desinfektion ist außerdem unabdingbar, um alle beteiligten Akteure vor Infektionen durch Bakterien, Viren und Pilze zu schützen.

Sechs Jahrzehnte voller Erfolg

Vor 60 Jahren setzte Dürr Dental mit der Einführung von Orotol einen Meilenstein in der Dentalhygiene: Als erster Hersteller bot das Unternehmen nicht nur leistungsstarke Sauganlagen, sondern auch die dazu passenden Reinigungs- und Desinfektionsmittel aus einer Hand. Heute ist Orotol plus das meistverwendete Desinfektionsmittel für Sauganlagen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Es ist einfach in der Anwendung, besitzt ein breites Wirkungsspektrum sowie eine hervorragende Materialverträglichkeit. Eines hat sich dabei in den zurückliegenden 60 Jahren nicht verändert: Entwickelt und hergestellt werden die Produkte ausschließlich in Deutschland – für Qualität, der man vertrauen kann.

Fazit: Orotol plus und MD 555 cleaner schützen in Kombination alle Sauganlagenbestandteile sowie deren Leitungen vor Ablagerungen, Verkeimung und Verkrustung. Bei regelmäßiger Anwendung verhindern sie eine Leistungsbeeinträchtigung und verlängern das Leben dentaler Sauganlage erheblich.

Mit Orotol setzen Praxen auf bewährte deutsche Qualität. Jetzt das große Systemhygiene-Portfolio des schwäbischen Dentalherstellers Dürr Dental entdecken.



Orotol plus Sauganlagenendesinfektion:

Bei Orotol plus handelt es sich um ein schaumfreies, hochgiebiges Flüssigkonzentrat für die gleichzeitige Reinigung, Desinfektion, Desodorierung und Pflege aller Sauganlagen und Amalgamabscheider.

DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- Für Saugsysteme, von führenden Einheitenherstellern empfohlen
- Keine Resistenzbildung gegen Keime
- Geprüfte Materialverträglichkeit
- Werterhaltend für die Sauganlage
- Löst Biofilm und beugt Verschlämmung vor
- Langzeitwirkung
- Breites Wirkungsspektrum

MD 555 cleaner Spezialreiniger:

Ergänzend dazu ist der MD 555 cleaner ein ebenfalls schaumfreies Konzentrat für zahnärztliche Sauganlagen und Amalgamabscheider.

DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- Starke Reinigungskraft gegen Ablagerungen von Pulverstrahlmitteln
- Löst Verkrustungen und Verschlämmungen aus Kalk und Prophylaxepulver
- Löst zuverlässig Prophylaxe Pearl-Produkte
- Ideal in Ergänzung zu Orotol plus
- Wirkungsvolle Zusammensetzung aus organischen Säuren und schaumfreien Tensiden

DÜRR DENTAL SE • www.duerddental.com



Biege feste transluzente Wurzelstifte

Entscheidend für eine dauerhaft höchst stabile Restauration ist eine hohe Biegefestigkeit des Wurzelstiftes. Gemäß der Norm „EN ISO 178: Kunststoffe-Bestimmung der Biegeeigenschaften“ bestätigt das Leibniz-Institut für Verbundwerkstoffe GmbH (IVW) der Rheinland-Pfälzischen Technischen Universität Kaiserslautern-Landau (RPTU) im Rahmen einer aktuellen Prüfung den CYTECpro eco Wurzelstiften von HAHNENKRATT die höchste Biegefestigkeit. Die Prüfung umfasste auch fünf Wurzelstifte von anderen Herstellern mit vergleichbaren Durchmessern. **Die CYTECpro eco von HAHNENKRATT erreichten mit einem Mittelwert von 1.430 MPa das beste Ergebnis.** Die neuen pro transluzenten Wurzelstifte leiten das Licht über den gesamten apikalen Stiftbereich. Dies führt zu einer optimierten und verkürzten primären Aushärtung des Komposits bis hin zur Spitze des Wurzelstiftes. Eine sichere adhäsive Verbindung der mikroporösen Oberfläche des Wurzelstiftes mit dem Komposit wird ohne Silanisierung erreicht.

Try before
you buy!



Ein CYTECpro- oder CONTECpro-
Kennenlernset kann gratis per E-Mail bestellt
werden: aftersales@hahnenkratt.com.

E. HAHNENKRATT GmbH
Tel.: +49 7232 3029-0
www.hahnenkratt.com

„Daily Driver“ 2-in-1-Phyphylaxeeinheit



Infos zum
Unternehmen

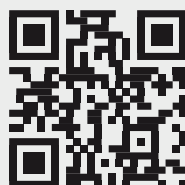
NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de

NSK präsentiert Varios Combi Pro2, eine innovative 2-in-1-Phyphylaxeeinheit, 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 Phyphylaxe- und Parodontalbehandlung. Den Anforderungen an eine exzellente Benutzerfreundlichkeit kommt NSK mit zahlreichen innovativen Funktionen und Eigenschaften nach. Während die bewährte Außenführung

des Pulverstroms fortgeführt wird, wurden zahlreiche neue Features integriert. Erstmals in dieser Produktkategorie kommt ein Scaler-Handstück 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 sowie das ausgeklügelte Entkeimungssystem und erwärmtes Wasser sind nur einige von vielen neuen Features, die den Arbeitsalltag erleichtern.

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

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



Hier gehts zur Aktion.



PRODUKTE
ANBIETERINFORMATION*



Infos zu
Unternehmen



Modernes Zahnaufhellungssystem für zu Hause

POLA LIGHT ist ein fortschrittliches Zahnaufhellungssystem, das die Aufhellungsformel von POLA mit einem LED-Mundstück kombiniert, und somit die Zahnaufhellung beschleunigt.

Das POLA LIGHT-Mundstück wird mit POLA DAY 6% Wasserstoffperoxidgel geliefert. POLA LIGHT ist einfach und komfortabel mit einer Behandlungsdauer von nur 2 x 15 Minuten pro Tag zu Hause anzuwenden. Das Gel wirkt schnell und entfernt aufgrund der Zusammensetzung Langzeitverfärbungen in nur fünf Tagen. Dank der hohen Viskosität und neutralem pH sorgt das Gel für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für zu Hause. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.

Das POLA LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es sind keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig – zeitsparend für Patient und Zahnarzt in hochwertig gestalteter Verpackung.

Ein POLA LIGHT Kit enthält:

- 1 x POLA LED-Mundstück
- 4 x 3 g POLA DAY-Zahnaufhellungsspritzen
- 1 x USB-Ladekabel
- 1 x Bedienungsanleitung mit Zahnfarbschema

Die POLA-Produkte zur Zahnaufhellung wurden bereits bei Millionen von Patienten weltweit erfolgreich eingesetzt. SDI engagiert sich nachhaltig für bessere Lösungen zur Zahnaufhellung, die sicher, einfach und wirkungsvoll sind. Die POLA-Zahnaufhellungsgele sind eine australische Innovation und bei jedem Dentaldepot erhältlich.

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

ANZEIGE

Das neue Aligner Journal.



Neues Wissen. Neue Perspektiven. Neues Journal.



Jetzt das AJ
abonnieren

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

OEMUS MEDIA AG

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

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

REDAKTIONSLEITUNG

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

REDAKTION

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

ART-DIRECTION

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

LAYOUT/SATZ

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

LEKTORAT

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 3/2025)

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

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

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

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

Inserenten

UNTERNEHMEN

SEITE

ALPRO	27
Asgard Verlag	54
Belmont Dental	51
DAISY	2
dent.apart	83
direct Onlinehandel	31
DZR	37
Garrison Dental	Titelbooklet
HAHNENKRATT	21
Haleon	19
Henry Schein	63
Landesmesse Stuttgart	59
MEDENTCON	67
Mehrwert Beratungs GmbH	86/87
METASYS	13
NETdental	5
Normec Valitech	15
NSK Europe	11
Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie	33
Permadental	100
Plandent	45, Beilage
RIETH.	39
SciCan	47
SDI	89
SHOFU	23
Solutioneers	9
SPEIKO	41
Synadoc	17
Trolley Dolly	43
ZO Solutions	4

Editorische Notiz

(Schreibweise männlich/weiblich/divers):

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

**HIER
ANMELDEN**

www.praxisteam-kurse.de



© BalanceFormCreative-stock.adobe.com

SEMINARE FÜR DAS PRAXISTEAM UPDATE 2026 QUALITÄTSMANAGEMENT

MÜNCHEN · ROSTOCK-
WARNEMÜNDE · WIESBADEN

TRIOCLEAR®

DAS SMARTE ALIGNER-SYSTEM FÜR DIE MODERNE PRAXIS

- Einfacher und schneller Einstieg
- Mehr Kontrolle in jedem Schritt
- Beeindruckende Ergebnisse

INNOVATIV – »ALIGN & RESTORE« MIT TRIOCLEAR® OPTIMIERT

Zähne präprothetisch ausrichten –
anschließend optimal versorgen:

- minimalinvasiv
- funktional und stabil
- hochästhetisch

KOMFORTABEL – FÜR PATIENT & PRAXIS: ALLES AUS EINER HAND

- Digitale Planung
- Umfassende Patientenbetreuung
- Effizientes Fallmanagement



50%

RABATT AUF DEN ERSTEN EIN- GEREICHTEN PATIENTENFALL

Jetzt unverbindlich registrieren und direkt
als TrioClear®-Anwender starten:

Mehr erfahren:

www.permadental.de/trio-clear



TRIO
CLEAR

ALIGN
RESTORE

POWERED BY PERMADENTAL