dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

22. Jahrgang · März 2026 · ISSN 1860-630X · Preis: 3,50 EUR zzgl. MwSt.

© Photo by elise-wilcox on Unsplash

1. 26

oemus

Mehr **Komfort** gefällig?

Entdecken Sie das
KaVo Comfort Plus Paket
und sparen Sie bis zu 12.530 €!

Mehr Komfort. Mehr Entspannung. **Mehr KaVo.**

RELAXline Softpolster für einen entspannten Patienten

Komfortkopfpolster für beste Positionierung

Kabelloser Fußanlasser für grenzenlose Ergonomie

Erleben Sie spürbar mehr Komfort in jeder Behandlung

Der kabellose Fußanlasser ermöglicht ergonomisches und flexibles Arbeiten, das Komfortkopfpolster sorgt für optimale Positionierung, und die RELAXline Softpolster schenken Ihren Patienten ein angenehm entspanntes Liegegefühl.

Jetzt sparen – mit dem KaVo Comfort Plus Paket.

Erfahren Sie mehr:
kavo.com/de-de/aktionen

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

KAVO
Dental Excellence

WAS ERWARTET EUCH IM HEFT?

Ein Highlight:

Das Interview mit Zahnärztin Marlene Schulz, auch bekannt unter dem Namen @zahn.aerztin. Die Potsdamer Zahnärztin klärt neben der Arbeit auf ihren Social-Media-Kanälen zum Thema Zahngesundheit auf und gibt Einblicke in ihr berufliches wie privates Leben.

„Ich wähle Themen danach aus, was ich im Alltag ständig erklären muss, das heißt, wo ich die meisten Fragezeichen bei Patient/-innen […] sehe. Deshalb finde ich es so wichtig, Abläufe, moderne Technik und auch Basics in Reels transparent zu erklären, gerade wenn Ängste oder Mythen im Spiel sind. So entsteht Klarheit darüber, was wir tun, wie es funktioniert und auch, warum bestimmte Behandlungen sinnvoll sind.“

(ZÄ Marlene Schulz)

→ *Mehr dazu auf Seite 22*

S.22

© Tobias Hübert

INHALT

› STUDIUM

4 Studium News
6 Wenns ernst wird: Durchatmen, Fehler machen, lernen
8 Plaque und Plausch – Einblicke, die man in keinem Lehrbuch findet
12 700 neue Gesichter beim FVDZ

› PRAXIS

14 Praxis News
16 So geht Mundgesundheit ohne Grenzen
18 3 Spezialisten, 2 Inhaber, 1 Praxis
20 Zufälle innovativ nutzen
22 „Social Media ist mein zweiter Job“
24 Praxisgründung in der Metropolregion Stuttgart

› MARKT

28 Markt News
32 Intelligent vernetzt, clever gewartet: Die KaVo CONNECTme App
34 Ein persönlicher Blick ins Produktmanagement bei Komet Dental
38 Produkte

› LEBEN

40 Leben News
41 Berlin Vibe: Früher Fleischerei, heute Buchladen
42 Impressum

Betreuungsverhältnis an deutschen Unis

1:58 betrug das durchschnittliche Betreuungsverhältnis an Deutschlands Hochschulen im Jahr 2024. Im Jahr davor waren Professoren im Schnitt für 59 Studierende zuständig. Die beste Betreuungsrelation haben Mecklenburg-Vorpommern und Thüringen mit jeweils 41 Studierenden pro Hochschullehrer/-in. Den problematischsten Schlüssel hat Nordrhein-Westfalen mit 77 Studierenden pro Hochschullehrer/-in.

Quelle: Forschung & Lehre | www.forschung-und-lehre.de

© PCH.Vector – stock.adobe.com

Student des Jahres 2026

Der Informatikstudent Marian Grau von der Universität Konstanz wird in diesem Jahr vom Deutschen Studierendenwerk (DSW) und vom Deutschen Hochschulverband (DHV) für sein außergewöhnliches Engagement bei der Unterstützung von Familien mit schwerstbehinderten Kindern als „Student des Jahres“ ausgezeichnet. Mit der Auszeichnung ist ein Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro verbunden.

Quelle: Deutsches Studierendenwerk | www.studierendenwerke.de

Studienabschlüsse: **Frauen ganz vorne**

Mehr als zwei Drittel aller Studierenden, die 2024 das Studium der Zahnmedizin abschließen konnten, sind weiblich. Von den 1.801 bestandenen Staatsexamen wurden 1.210 von Frauen abgelegt, 591 von Männern. Bei den Promotionen lagen Frauen mit 568 ebenfalls vor den Männern (280).

Quelle: Statistisches Bundesamt

© Sabrina – stock.adobe.com

© 365 days studio – stock.adobe.com

Großbritannien ab 2027 wieder im **Erasmus-Programm**

Studierende aus der EU können ab dem kommenden Jahr wieder mit dem Erasmus-Austauschprogramm an britischen Unis studieren. Mit dem Brexit (2020) war das Programm ad acta gelegt. Das Erasmus-Programm wurde 1987 eingeführt und seither von mehr als 18 Millionen Teilnehmenden genutzt. Es unterstützt Studierende und Uni-Lehrpersonal auf dem Weg ins Ausland zu günstigeren Bedingungen und hilft zudem, Praktika in Unternehmen zu finanzieren.

Quelle: Forschung & Lehre | www.forschung-und-lehre.de

78%

… der Einnahmen der Studierendenwerke stammen von Studierenden, durch Mensaessen, Mieten in Studierendenwohnheimen und Sozial- oder Studierendenwerksbeiträge. Die Bundesländer tragen mit ihren Zuschüssen weniger als 10 Prozent bei. „Wenn die Länder ihre Studierendenwerke nicht stärker unterstützen, sind Chancengleichheit und soziale Teilhabe gefährdet“, so Matthias Anbuhl, Vorsitzender des Deutschen Studierendenwerks.

Quelle: Zahlenspiegel 2024/2025 des Deutschen Studierendenwerks | www.studierendenwerke.de

ANZEIGE

NTI New Technology Instruments
Diamond*experts*
30 years · **1996 - 2026**

30 Jahre

Vielfalt für Praxis und Labor

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

Qualität Made in Germany

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

Benni (links) und René in der Patientenbehandlung im studentischen Kurs der Universitätszahnklinik Witten/Herdecke.

© Universität Witten/Herdecke | Michael Schwettmann

WENNS ERNST WIRD:

Durchatmen, Fehler machen, lernen

Ein Beitrag von René Piekarski

KLINISCHER ABSCHNITT >>> Nach gefühlt unzähligen Semestern in Seminarräumen und am Phantomkopf kommt man im klinischen Abschnitt der Behandlungsrealität am Patienten endlich näher. Zahni, Podcaster und *dentalfresh*-Autor René Piekarski verrät im Beitrag, wie er diese Klinikerfahrung erlebt hat.

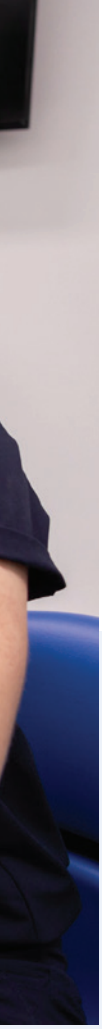
Die ersten Klinikwochen waren für mich die anspruchsvollsten im bisherigen Studium. Drei Jahre wurden wir am Phantomkopf und in den Seminaren auf unsere ersten Patientenkontakte vorbereitet. Doch das Gefühl, noch nicht bereit zu sein, ließ sich nicht abschütteln. Ich habe mich von Tag eins meines Studiums darauf gefreut, meine ersten eigenen Patienten zu betreuen. Dennoch fühlt man anfangs eine große Unwissenheit, stille Zweifel und Nervosität. Organisatorisch wurde uns im Vorfeld viel erklärt und gezeigt, als der erste Klinikktag losging, fragte ich mich trotzdem, wie das alles reibungslos funktionieren sollte. Besonders anspruchsvoll war für mich das, was vor und nach der Behandlung stattfand. Im Zimmer selbst fühle ich mich bis heute selbstsicher und bestätigt in meiner Berufswahl. Unzählige Anträge, die Behandlungsplanung und die Selbstorganisation sind aber Faktoren, die aus der Anfangszeit in der Klinik einen Drahtseilakt machen können.

Orga ist alles!

Der klinische Kurs wird von Universität zu Universität unterschiedlich gehandhabt. Bei uns wird der Patient von A–Z durch ein und denselben Studenten versorgt, was einen vor große organisatorische Hürden stellen kann, gerade in den ersten Wochen. Ich erkannte schnell, dass gewisse Grundlagen aufgebaut werden müssen, um langfristig Ruhe in das Chaos zu bekommen. Mein erster Punkt war, mir eine Klinikrufnummer zu erstellen. So konnte ich die Patienten von meinem Alltag trennen und dennoch für sie erreichbar sein. Daneben habe ich mir für die analogen Patientenakten, die neben den digitalen Versionen in der Klinik aufbewahrt werden, Hardcover-Mappen in verschiedenen Farben besorgt, um mir selbst das Gefühl von Organisation und Kontrolle zu geben. Das Chaos in der Klinikzeit ist unausweichlich, entscheidend ist die Art und Weise wie man damit umgeht: Wenn man den Alltag so strukturiert, dass man das Gefühl hat, zumindest einen Teil kontrollieren zu können, dann sind die vielen kleinen Ausbrecher nicht mehr schlimm.

Steile Lernkurven

Am Phantomkopf lernt man in den ersten Jahren der Präklinik die verschiedensten Präparationen und Therapiemöglichkeiten. Diese sind in der Regel aber eine idealisierte Form der Realität. Am echten Patienten läuft das meist etwas anders: Die natürlichen Zähne sind deutlich härter als der Kunststoff, an dem über Jahre geübt wurde,



„Zu verstehen und zu akzeptieren, dass die Zahnmedizin eine Kombination aus **Handwerk im Millimeterbereich** und fundierten **medizinischen Grundkenntnissen** ist, ist wichtig, um sich selbst nicht zu viel Druck zu machen."

(René Piekarski)

die Mundöffnung ist nicht mit den Übungspuppen zu vergleichen und jeder Patient kommt irgendwann an die Grenzen der eigenen Geduld. Ich glaube, dass ich anfangs sehr damit zu kämpfen hatte, die Perfektion, die ich mir antrainiert hatte, umzudenken. Am Patienten arbeitet man minimalinvasiv, wohingegen am Phantomkopf mehr auf die Umsetzung der Grundformen geachtet wurde. Zu verstehen und zu akzeptieren, dass die Zahnmedizin eine Kombination aus Handwerk im Millimeterbereich und fundierten medizinischen Grundkenntnissen ist, ist wichtig, um sich selbst nicht zu viel Druck zu machen. <<<

ENJOY THE RIDE!

Die Klinikzeit ist stressig und aufregend, aber auch eine Phase, die man nicht missen möchte. Ihr seid da, um zu lernen. Ihr seid auch dort, um Fehler zu machen. Fehler gehören einfach dazu. Seid euch gewiss, dass ihr in den letzten Jahren gut vorbereitet wurdet und im Notfall genügend Fachpersonal in der Klinik umherläuft, um euch bei Unsicherheiten zu helfen. Lasst euch nicht von den Sorgen vor einer Behandlung verunsichern. Ich habe für mich erkannt, dass die Zeit am Patienten die sicherste für mich ist. Wichtig ist auch der Austausch mit anderen Studierenden, denn alle sitzen im selben Boot und erleben diese Zeit ähnlich. Und am Ende lernen alle enorm viel für die eigene Zukunft.

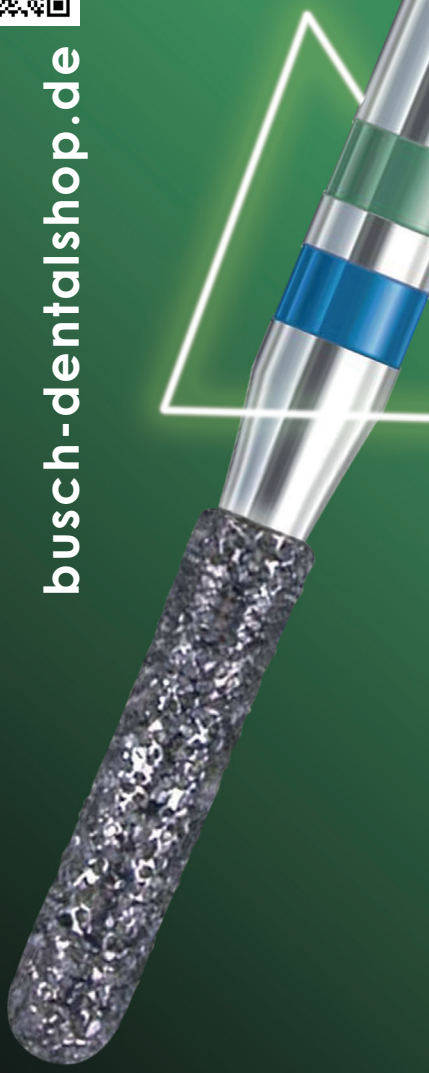
© Zahnis im Durchbruch

In seinem Podcast „**Zahnis im Durchbruch**" spricht René regelmäßig mit seinen Gästen über das Studium.

Jetzt reinhören:

ANZEIGE

busch-dentalshop.de



Qualität von Anfang an.

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

Busch®

There is no substitute for quality

PLAQUE PLAUSCH

Einblicke, die man in keinem Lehrbuch findet

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Ein Zahnarztbesuch kann weitreichende Folgen haben! Und zwar nicht nur für die Mundgesundheit, sondern auch, wie das Beispiel von Joel Rode zeigt, in Bezug auf die eigene berufliche Zukunft. Ein Besuch bei seinem Zahnarzt David Deipenbrock beeindruckte Joel derart, dass er sich danach für ein Zahnmedizinstudium und später für eine Famulatur bei David entschied. So entstand aus dem anfänglichen Patienten-Behandler-Verhältnis eine Freundschaft, die wiederum das gemeinsame Podcast-Projekt „Plaque und Plausch“ hervorbrachte. Um genau dieses Projekt geht es in diesem Interview.

Infos zur Person David Deipenbrock

© ZahnZentrum Freese + Kollegen MVZ GmbH

Wie kam es zu Plaque und Plausch?

Joel: Wenn ich ganz ehrlich bin, hat alles auf diesem Behandlungsstuhl angefangen. Ich war selbst Patient bei David Deipenbrock. Eigentlich ein ganz normaler Termin. Aber wenig daran hat sich angefühlt, wie ich Zahnmedizin kannte. Die Ruhe, die Art wie er erklärt hat, wie viel Verantwortung und gleichzeitig Begeisterung in diesem Beruf steckt und gleichzeitig so viel Lockerheit. Ich bin aus der Praxis gegangen und wusste plötzlich, dass ich Zahnmedizin studieren will. Einige Zeit später habe ich in der Praxis hospitiert und David eben nicht nur als Zahnarzt, sondern als Freund kennengelernt. Eines Tages kam er dann mit der Idee eines Podcasts auf mich zu. Ich war sofort dabei!

David: Ich habe bei Joel etwas gesehen, das mich an meine eigene Anfangszeit erinnert hat. Diese Mischung aus Neugier und Respekt. Unsere Gespräche zwischen Behandlung, Mittagspause und Feierabend wurden immer intensiver. Wir haben nicht nur über Präparationen oder Klausuren gesprochen, sondern über Zweifel, Verantwortung, Selbstständigkeit, Zukunft und Sinn. Irgendwann wurde klar, dass diese Gespräche nicht nur uns guttun. Sie haben Tiefe. Sie sind ehrlich. Und sie zeigen eine Seite der Zahnmedizin, die man im Hörsaal oder auf Kongressen selten hört. Plaque und Plausch ist für uns mehr als ein Podcast. Es ist ein Herzensprojekt. Zwei Generationen. Zwei Perspektiven. Ein Beruf, der uns verbindet.

Was wollt ihr mit dem Podcast erreichen?

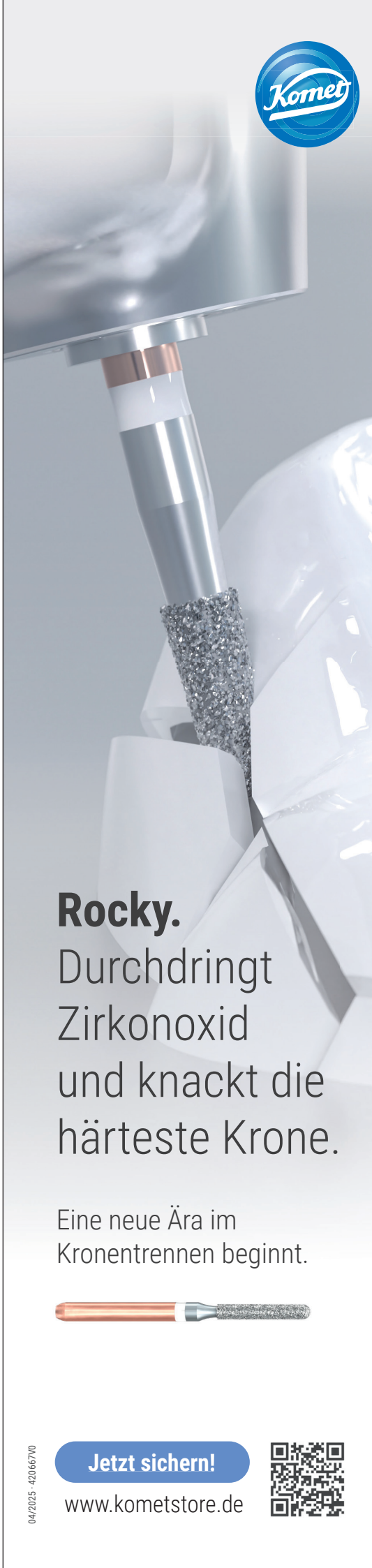
David: Hinter jeder Praxis steht ein Mensch mit Visionen, mit Druck, mit Verantwortung und mit ganz persönlichen Fragen. Genau darüber sprechen wir. Wir möchten zeigen, dass man über den dentalen Tellerrand hinausblicken darf. Dass es erlaubt ist, über Unternehmertum, Persönlichkeitsentwicklung, mentale Stärke und Lebensbalance zu sprechen. Dass Zahnmedizin nicht nur ein Handwerk ist, sondern auch eine Haltung. Uns geht es darum, Menschen für die Zahnmedizin zu begeistern. Nicht nur fachlich, sondern emotional – auch solche, die gar nichts mit dem Fach am Hut haben. Wir möchten Studierenden Mut machen, die gerade an sich zweifeln. Wir möchten jungen Zahnärzt/-innen Orientierung geben. Und wir möchten erfahrene Kolleg/-innen inspirieren, Dinge neu zu denken, egal aus welchem Bereich der Zahnmedizin.

Weil Zahnmedizin mehr ist als ein Beruf

Plaque und Plausch gibt Einblicke, die man in keinem Lehrbuch findet. Man bekommt Motivation, wenn das Studium überfordert. Inspiration, wenn man über Selbstständigkeit nachdenkt. Und das beruhigende Gefühl, mit bestimmten Gedanken nicht allein zu sein. Der Podcast verbindet Generationen, Erfahrung und Aufbruch. Und am Ende geht es um Gemeinschaft. Um Wachstum. Um Begeisterung für einen Beruf, der so viel mehr sein kann, als man am Anfang denkt. Wenn jemand nach einer Folge motivierter ist und etwas einfach verstanden hat, dann wissen wir, warum wir diesen Podcast gestartet haben.

Hier gehts zu einer kurzen Podcast-Vorstellung.

ANZEIGE



©AlleBilderPlaqueundPlausch|DavidDeipenbrockundJoelRode

Welche Themen deckt ihr ab?
Joel: Im Kern geht es um Zahnmedizin. Aber noch mehr geht es um die Menschen dahinter. David bringt die Perspektive des erfahrenen Zahnarztes ein. Verantwortung für ein Team. Unternehmerische Entscheidungen. Wirtschaftlicher Druck. Die Frage, wie man langfristig erfüllt bleibt. Ich bringe die Perspektive des Studierenden mit. Prüfungsstress. Zukunftsängste. Der Druck, alles richtig machen zu wollen. Die Frage, wo man eigentlich hinwill. Wir sprechen über den Weg ins Studium. Über die ersten Behandlungen. Über Selbstständigkeit. Über moderne Entwicklungen. Über mentale Gesundheit. Über Fehler. Über Wachstum. Unsere Gäste sind Studierende, junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, Entscheidungsträger aus der Industrie, Praxisinhaber und Persönlichkeiten, die neue Wege gehen. Uns interessiert nicht nur der Lebenslauf. Uns interessiert die Geschichte. Die Momente, in denen alles auf der Kippe stand. Die Zweifel. Die Wendepunkte. Der Mut.

Wie würdest du den Vibe von Plaque und Plausch beschreiben?
David: Ehrlich. Persönlich. Nahbar. Man hört keine Vorlesung. Man hört zwei Menschen, die sich wirklich austauschen. Manchmal lachen wir. Manchmal diskutieren wir. Manchmal wird es still, wenn ein Thema tiefer geht als erwartet. Joel stellt Fragen, die viele denken, aber nicht aussprechen. Ich reflektiere aus Erfahrung und gebe auch zu, was ich heute anders machen würde. Gemeinsam klären wir mit den Gästen Themen, die jeden bereichern. Es geht nicht darum, etwas aufzuspielen. Es geht darum, sich gemeinsam ans Mikrofon zu setzen und nach wenigen Momenten zu vergessen, dass wir grade überhaupt aufnehmen.

„Joel stellt Fragen, die viele denken, aber nicht aussprechen.“

Was macht eure Gäste aus?
David: Jede Aufnahme ist besonders, weil jeder Mensch eine eigene Geschichte mitbringt. Und oft entstehen genau in diesen Gesprächen die stärksten Momente. Wenn jemand offen über Selbstzweifel spricht. Über finanzielle Risiken. Über schwierige Entscheidungen. Über den Druck, immer funktionieren zu müssen. Diese Ehrlichkeit berührt uns. Und sie verbindet. Wir lernen selbst in jeder Folge dazu. Jede Perspektive erweitert unseren Horizont und erinnert uns daran, dass es nicht den einen richtigen Weg gibt. Und das nicht nur in Bezug auf Persönlichkeiten innerhalb des Fachs, sondern solche Geschichten, die mit der ganzen Sache gar nichts am Hut haben. Es ist im Kern faszinierend, fachfremde Geschichten auf den eigenen Beruf übertragen zu können und andersherum genauso. <<<

Hier gehts zum Instagram-Profil @plaque_plausch

elmex®

Bisher profitieren **nur ca. 10 % der Kinder** von elmex® gelée[1] – **Sie können das ändern**

1x WÖCHENTLICH

Bei Ausstellung einer Verschreibung bis zum 18. Lebensjahr zu 100 % erstattungsfähig*

1 Durchschnittlicher jährlicher Abverkauf in Packungen von elmex® gelée 38g in deutschen Apotheken (IQVIA Eigenanalyse, Juli 2018 bis Aug 2021) vs. Anzahl der in Deutschland lebenden Kinder und Jugendlichen im Alter zwischen 6 und 17 Jahren (Statista 2020). * Bitte „Individualprophylaxe nach § 22 SGB V" auf Kassenrezept notieren.

elmex® gelée 1,25 % Dentalgel. Zusammensetzung: 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectaflur 0,287 g, Olaflur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25 %), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hyetellose, Saccharin, Pfirsich-Minz-Aroma (Pfirsich-Aroma, Menthol, Eukalyptol, Anethol). **Anwendungsgebiete:** Zur Kariesprophylaxe; therapeutische Anwendung zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhälse. **Gegenanzeigen:** Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe, Abschilferungen der Mundschleimhaut, fehlender Kontrolle über den Schluckreflex, bei Kindern unter 3 Jahren und bei Knochenund/oder Zahnfluorose. **Nebenwirkungen:** sehr selten: Exfoliation der Mundschleimhaut, Gingivitis, Stomatitis, Rötung, Brennen oder Pruritus im Mund, Gefühllosigkeit, Geschmacksstörungen, Mundtrockenheit, Schwellung, Ödem, oberflächliche Erosion an der Mundschleimhaut (Ulkus, Blasen), Übelkeit oder Erbrechen, Überempfindlichkeitsreaktionen. Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Bei entsprechend sensibilisierten Patienten können durch Pfirsich-Minz-Aroma und Menthol Überempfindlichkeitsreaktionen (einschließlich Atemnot)ausgelöst werden. Nicht über 25 °C lagern. **Packungsgrößen:** 25 g Dentalgel (apothekenpflichtig); 38 g Dentalgel (verschreibungspflichtig); 215 g Klinikpackung (verschreibungspflichtig). CP GABA GmbH, 20354 Hamburg. **Stand: November 2024.**

Mehr erfahren

elmex®

PROFESSIONAL
ORAL HEALTH

700 NEUE GESICHTER beim FVDZ

Text: Brigitta Mayer-Weirauch

NACHWUCHSBINDUNG >>> Neue Gesichter, frische Ideen und spürbar Lust auf Austausch: Für den Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) war 2025 wieder ein starkes Jahr in der Studierendenarbeit. Rund 700 Erstsemester und Studierende höherer Semester entschieden sich neu für den Verband. Damit wächst nicht nur die Zahl der Mitglieder im FVDZ, sondern vor allem ein Netzwerk, das den zahnärztlichen Nachwuchs früh begleitet. Denn Orientierung beginnt im Austausch.

Hier gehts zum FVDZ-Imagefilm

Das Zahnmedizinstudium ist anspruchsvoll. Schon währenddessen, spätestens aber zum Examen, wirft es viele Fragen auf: Was kommt nach dem Examen? Niederlassung oder Anstellung? Ausland? Familie? Genau hier setzt der FVDZ an. So etwa auf der IDS 2025. Beim Studierendentag ging es in Köln nicht nur um Broschüren, sondern viel wichtiger, um echte Gespräche mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen, die offen über ihren Berufsweg und ihr Arbeitsleben sprechen.

Vom Planspiel ins Plenum

Aber Zuhören reicht vielen Studierenden nicht. Sie wollen mitgestalten und verstehen, wie Entscheidungen im Berufsstand zustande kommen, und selbst mitreden. Im Planspiel 2025 simulierten Studierende deshalb eine FVDZ-Hauptversammlung (HV). Sie schlüpften in die Rolle von Delegierten, diskutierten Anträge, rangen um Positionen. Und plötzlich wurde aus „Standespolitik“ etwas Greifbares. Fast alle gingen noch weiter und brachten ihre Perspektiven bei der echten Hauptversammlung in Berlin ein. Mittendrin statt nur dabei.

Praxis trifft Netzwerk

Auch fachlich liefert der FVDZ echten Mehrwert: Beim „Sommerkongress“ in Binz und beim „Kongress Dentale Zukunft“ in Leipzig geht es um praktische Skills in den Hands-on, konkrete Tipps und ehrliche Einblicke in ganz unterschiedliche Karrierewege – und vor allem um Kontakte.

„Wir wollen Studierende konkret unterstützen, mit starken Tools wie unseren Existenzgründerprogrammen, vor allem aber mit unserem bundesweiten Netzwerk. Im FVDZ findet man immer jemanden, für all die Fragen, bei denen man einfach verlässliche Ansprechpartner braucht“, so der FVDZ-Bundesvorsitzende Dr. Christian Öttl. Auch im Studienalltag bleibt der Verband präsent: Laborkittel-Aktionen zum Sommer- und Wintersemester machen Erstsemester und den FVDZ an vielen Hochschulen direkt sichtbar und schaffen Begegnungen. Denn Nachwuchsarbeit beginnt nicht erst zum Examen, sondern weit vor der Approbation.

Und 2026?

Für den FVDZ ist klar: Die Studierendenarbeit bleibt zentral. Vom Planspiel über die BuFaTa, von Existenzgründerprogrammen bis zur persönlichen Beratung, auf Kongressen und Messen ist der Verband vom ersten Semester bis zur eigenen Praxis dort präsent, wo Studium in Beruf übergeht. „Unsere Studierendenarbeit lebt vom Mitmachen, Mitgestalten und vom Austausch auf Augenhöhe. Auch 2026 haben wir viel vor und bauen unsere Angebote weiter aus. Wer Lust hat, die Zukunft der Zahnmedizin aktiv mitzugestalten, ist im FVDZ jederzeit willkommen – gerade auch schon während des Studiums“, betont Öttl. Das Signal ist klar: Nachwuchsbindung bedeutet mehr als Mitgliedschaft. Rund 700 neue Studierende zeigen, das Angebot kommt an. <<<

© FVDZ/Jürgen Schwarz

Direkt vernetzt: Euer Draht zum FVDZ

Infos zum Verband

Seit September 2025 koordiniert Riccardo Schwarz die Studierendenarbeit des FVDZ. Als Schnittstelle zwischen Unis und Verband bringt er Fachschaften, Landesverbände und Bundesvorstand zusammen. Er stößt Projekte bundesweit an und hat ein offenes Ohr für Ideen aus dem Studium – damit gemeinsam Formate entstehen, die wirklich weiterhelfen. Gerade Studierende von Hochschulen, an denen der FVDZ bislang weniger präsent ist, sind eingeladen, sich bei ihm zu melden. Denn ein Netzwerk wächst mit jedem, der sich einbringt. **Kontakt: rs@fvdz.de**

SENSODYNE

Nr. 1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG BEI EMPFINDLICHEN ZÄHNEN*

Mit 5 % NovaMin

Wirksamer Schutz vor Schmerzempfindlichkeit

durch die innovative Bioglas-Technologie mit NovaMin

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

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

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

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

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

HALEON healthpartner

Muster anfordern!

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.
© 2026 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Haleon Germany GmbH.

PM-DE-SENO-25-00050-20251210

© Anastasia – stock.adobe.com

ZWP Designpreis
Deutschlands schönste Zahnarztpraxis
JETZT bis zum 1.7.26 bewerben!
26

Cooles Praxisvideo gefällig?
ZWP Designpreis machts möglich!

Ihr habt eine superschöne Praxis, in der man zugleich gesund und motiviert arbeiten und Patienten bestmöglich versorgen kann? Dann zeigt sie uns und macht mit beim *ZWP Designpreis 2026*! Dabei könnt ihr mit einer Teilnahme auch gleich noch euer Praxismarketing upgraden, denn die Gewinnerpraxis erhält nicht nur den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2026“, sie sichert sich auch ein professionell angefertigtes **Praxisvideo im Wert von 5.000 EUR**. Nicht schlecht, oder? Mitmachen geht ganz einfach: erst Bewerbungsformular ausfüllen, dann professionell angefertigte Praxisbilder, die – ganz wichtig – vom Fotografen zur Nutzung freigegeben wurden, hochladen. Alle Infos und das Bewerbungsformular stehen auf **www.designpreis.org** bereit.

www.designpreis.org

Quelle: OEMUS MEDIA AG

KOSTENFREIE TEILNAHME MIT DEM AKTIONSCODE: DENTALFRESH

Fortbildung Implantologie:
Wissen erleben & Können üben

Unter dem Titel „Ästhetik, Möglichkeiten und Grenzen der modernen Implantologie“ bietet das am **8. und 9. Mai** in München stattfindende **Expertensymposium Implantologie** ein hochkarätiges Programm, ausgerichtet im Besonderen auf Studierende, Assistent/-innen und Zahnärzt/-innen in der Niederlassungsphase, für die die eigene implantologische Tätigkeit ein Zukunftsmodell ist. Mehr Infos und Programm auf: **innovationen-implantologie.de**

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Hier gehts zu Programm & Anmeldung

©FleischiPixel-stock.adobe.com

Hier gehts zum Interview mit den Autoren der neuen Leitlinie auf ZWP online

Neue S3-Leitlinie
zu Vitamin D und dentaler Implantologie

Ein Vitamin-D-Mangel kann den Erfolg implantologischer und augmentativer Eingriffe negativ beeinflussen, rechtfertigt jedoch nach aktueller Studienlage keine routinemäßige, ungezielte Bestimmung oder Supplementierung bei Patient/-innen, die sich einer solchen Therapie unterziehen. Zu diesem Ergebnis kommen die Fachleute von 23 wissenschaftlichen Fachgesellschaften, Organisationen und Patientengruppen, die unter Federführung der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI e.V.) und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) eine erste deutschsprachige S3-Leitlinie zum Thema Vitamin-D-Bestimmung und Supplementierung in der dentalen Implantologie entwickelt haben.

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Implantologie (DGI e.V.)

Zur S3-Leitlinie

Auf zum **Dentista:Kongress 2026!**

©drosostalitsa–stock.adobe.com

Infos zum Verband

Der diesjährige Dentista:Kongress findet am 24. und 25. April im Sofitel Frankfurt Opera statt und bietet wieder ein einzigartiges Netzwerk-Highlight unter Kolleginnen! Auf dem abwechslungsreichen Programm stehen spannende Vorträge von Top-Speaker/-innen und eine Auswahl an praxisnahen Workshops zur individuellen Gestaltung. Für die Teilnahme an der Veranstaltung gibt es acht Fortbildungspunkte. Mehr Infos und Anmeldung auf **dentista.de/dentista-kongress**.

Quelle: www.dentista.de

©forgraphic–stock.adobe.com

NEWS aus der Gründerszene

Neues aus der Welt der Praxisgründungen bietet das *ZWP spezial 1+2/26*. Gründerporträts, diverse Fachbeiträge zu Aspekten rund um eine erfolgreiche Niederlassung und Hinweise zu Fortbildungsmöglichkeiten ergeben ein informatives Heft für all jene, die mitten im Gründungsprozess stecken oder noch im Vorfeld wertvolle Einblicke erhalten möchten.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Hier gehts zum E-Paper ZWP spezial 1+2/26

© Yaran – stock.adobe.com

© Kalamangi Studios

2027

Unternehmen aus der Dentalbranche, die das Projekt im Rahmen von Sachspenden, Kooperationen oder Sponsoring unterstützen möchten, können Dr. Sabrina Reitz direkt unter **drsabrinareitz@gmail.com** kontaktieren.

Tun gemeinsam Gutes: Entrepreneur David Jackson und Dr. Sabrina Reitz. Dr. Reitz ist Zahnärztin mit Schwerpunkt Kinderzahnmedizin und Sportzahnmedizin. Nach ihrer Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten studierte sie Zahnmedizin und gründet derzeit eine Zahnarztpraxis in Mainz mit Fokus auf inklusive und präventionsorientierte Versorgung.

Hier gehts zu mehr Bildern

Infos zur Autorin

So geht Mundgesundheit ohne Grenzen

Ein Beitrag von Dr. Sabrina Reitz

HILFSPROJEKT >>> Die Kinderzahnärztin Dr. Sabrina Reitz hat im vergangenen Jahr gemeinsam mit dem Stuttgarter Entrepreneur und Social Media Content Creator David Jackson ein präventionsorientiertes Mundgesundheitsprojekt im Fruitful Waisenhaus in Arusha in Tansania umgesetzt. Ziel der Initiative war es, Kindern grundlegende Kenntnisse zur Mundhygiene praxisnah zu vermitteln und nachhaltige Strukturen für Prävention zu unterstützen.

© 32 Pixels – stock.adobe.com

Im Mittelpunkt stand ein interaktiver Zahnputzworkshop. Mithilfe von Anfärbelösungen wurden Zahnbeläge sichtbar gemacht, um Plaque anschaulich darzustellen und das Bewusstsein für Mundhygiene zu fördern. Anschließend wurden altersgerechte Putztechniken erklärt und direkt gemeinsam umgesetzt. Die Schulung erfolgte überwiegend auf Englisch und wurde durch einzelne Swahili-Begriffe ergänzt, um Verständlichkeit und Vertrauen zu stärken.
Ein bewegungsorientiertes Schulungselement ein sogenannter Zahnputztanz unterstützte die spielerische Vermittlung der Inhalte und erhöhte die Motivation der Kinder. Ziel war es, Mundpflege positiv zu besetzen und die Grundlage für langfristige Routinen zu schaffen.

Lust, mitzumachen?

Für Februar 2027 entwickelt Dr. Sabrina Reitz gemeinsam mit Travel to Grow eine Dental Impact Journey nach Kapstadt mit Fokus auf Zahnmedizinische Fachangestellte und das gesamte Praxisteam. Im Mittelpunkt stehen internationales Mundgesundheitsengagement, fachlicher Austausch und persönliches Wachstum.

Weitere Infos folgen in Kürze. Bei Interesse könnt ihr euch bereits jetzt direkt unverbindlich melden unter **info@travel-to-grow.com**.

Betreff: „Dental Impact Journey 2027“

Neben der praktischen Aufklärungsarbeit wurden umfangreiche Mundhygiene- und Demonstrationsmaterialien bereitgestellt. Dazu zählen Zahnbürsten, Zahnpasten, Becher sowie Poster, Spiegel und großformatige Demonstrationshilfen, die eine Fortführung der Präventionsmaßnahmen vor Ort ermöglichen.
Unterstützt wurde das Projekt durch Sachspenden von Curaprox, dem Verein für Zahnhygiene sowie der Firma Medicom. Die Umsetzung erfolgte im Rahmen einer Reise von Travel to Grow in Zusammenarbeit mit Friends for Help e.V.
Das Projekt unterstreicht die Bedeutung frühzeitiger Prävention für die langfristige Mundgesundheit von Kindern und zeigt, dass praktische Anleitung, Motivation und kulturell angepasste Kommunikation entscheidende Faktoren für nachhaltige Verhaltensänderungen sind. <<<

Infos zum Autor

© Dres. Jonas und Lennart Zupanc

Mit großem Elan und großer Expertise empfangen Inhaber **Dres. Jonas** (links) und **Lennart Zupanc** sowie der Praxisabgeber **Dr. Christian Mentler** (Mitte) ihre Patient/-innen in der Spezialistenpraxis „Zahnerhaltung Dortmund“.

3 Spezialisten, 2 Inhaber, 1 Praxis

Ein Beitrag von Dr. Jonas Zupanc

PRAXISÜBERNAHME >>> Ohne Eile, dafür bedacht und mit dem richtigen Bauchgefühl haben die beiden Brüder Dres. Lennart und Jonas Zupanc im Oktober 2025 eine Praxis übernommen und bilden jetzt mit dem Vorbesitzer an ihrer Seite ein engagiertes, hochkompetentes und generationsübergreifendes Fachtrio.

HINWEIS

Dr. Jonas Zupanc nutzt in seiner Praxis die innovativen Produkte von **MANI MEDICAL GERMANY**. Mehr zur Produktpalette des deutschen Unternehmens gibts auf S. 38.

Für meinen Bruder Lennart und mich kam sowohl eine Neugründung als auch eine Praxisübernahme infrage. Wichtiger als eine schnelle Niederlassung war uns jedoch, dass wir vollkommen hinter der Entscheidung stehen und sich das Gesamtpaket richtig anfühlt. Über mehr als ein Jahr besichtigten wir zahlreiche Praxen und Immobilien – ohne dass sich etwas Passendes ergab. Dann lernte ich zufällig im Rahmen eines Qualitätszirkels in Dortmund Dr. Christian Mentler kennen. Rückblickend war das für alle Beteiligten ein großer Glücksfall. Zunächst war es einfach spannend, sich mit einem Spezialisten aus einer anderen Fachgesellschaft auszutauschen. Dabei merkten wir schnell, dass wir nicht nur fachlich, sondern auch menschlich auf einer Wellenlänge sind und die gleiche Vorstellung von Zahnmedizin teilen. Gerade bei einer Praxisübernahme sind diese Aspekte aus meiner Sicht wichtiger als Standort- oder Marktanalysen.

Da die Praxis von Dr. Mentler über ein eingespieltes Team und sehr gut etablierte Strukturen verfügte, war für uns schnell klar, dass wir zusammen mit Dr. Mentler den Weg der Praxisübernahme gehen wollten. Besonders reizvoll erschien uns die Möglichkeit, in einer auf CMD und Prothetik spezialisierten Praxis unsere zahnerhaltenden Schwerpunkte einzubringen und das Behandlungsspektrum um die Bereiche Endodontie und Parodontologie zu ergänzen.

„Gab es während des Übernahme-prozesses auch Herausforderun-gen? Natürlich! Die größte war sicherlich der Praxisumbau.“

Ein paar Hürden gab es natürlich …

Gab es während des Übernahmeprozesses auch Herausforderungen? Natürlich! Die größte war sicherlich der Praxisumbau. Da die Praxis bereits wenige Monate zuvor für drei Wochen geschlossen war, wollten wir die erneute Schließzeit so kurz wie möglich halten. Nach intensiver Planung entschlossen wir uns, den kompletten Umbau, einschließlich neuer Behandlungsstühle, einer neuen Rezeption, zwei Deckenmikroskopen und einem DVT-Gerät, innerhalb von nur vier Wochen umzusetzen. Angesichts des Umfangs war das eine enorme Herausforderung und intensive Zeit. Am Wochenende vor der Eröffnung arbeiteten wir, unterstützt von Freunden und Familie, noch bis spät abends, konnten aber letztlich wie geplant am Montag mit dem Praxisbetrieb starten.

Überrascht hat uns dann vor allem das von Beginn an hohe Patientenaufkommen. Natürlich haben wir uns sehr darüber gefreut, wie gut die Übernahme angenommen wurde. Gleichzeitig war es keine kleine Aufgabe, neben voll ausgelasteten Behandlungstagen auch alle organisatorischen Themen zu bewältigen und neue Abläufe zu etablieren. Die Arbeitsbelastung in den ersten Wochen war entsprechend hoch. Nicht nur für uns, sondern auch für das gesamte Praxisteam, das uns wirklich toll unterstützt hat. In dieser Phase wurde uns sehr deutlich, wie wertvoll ein eingespieltes Team und gut funktionierende Praxisstrukturen bei einer Übernahme sind.

Wichtige Jahre vor der Niederlassung

Obwohl ich den Schritt in die Niederlassung nicht mehr missen möchte, hatten auch meine Jahre in der Anstellung in einer endodontischen Überweisungspraxis in Bonn ihre Berechtigung. Sie gaben mir die Möglichkeit, mich vollständig auf die Behandlung zu konzentrieren. Das habe ich bewusst genutzt, um mich fachlich weiterzuentwickeln. Die Rahmenbedingungen der Praxis waren dafür ideal: klare Strukturen, ausreichend Zeit für komplexe Behandlungen und eine hohe Anzahl anspruchsvoller Fälle. So konnte ich ein klar strukturiertes Behandlungskonzept entwickeln, welches ich nun – mit den Freiheiten der Selbstständigkeit – weiter verfeinern und noch besser auf unsere Praxisabläufe zuschneiden kann. Zudem habe ich in Bonn besonders die Überweisungstätigkeit schätzen gelernt. Man ist nicht nur im Patientenkontakt, sondern steht auch in einem engen, vertrauensvollen Austausch mit den überweisenden Kolleg/-innen. Dieser kollegiale Dialog und das gemeinsame Ziel einer optimalen Patientenversorgung machen für mich den großen Reiz der endodontischen Überweisungstätigkeit aus. Genau diesen Ansatz möchte ich nun auch in unserer eigenen Praxis etablieren und gezielt weiterentwickeln.

Neue Energie entwickeln

Dr. Christian Mentler hat als Spezialist für Funktionsdiagnostik und -therapie über viele Jahre eine sehr hohe Behandlungsqualität in der Praxis etabliert. Darauf können wir heute aufbauen. Unsere Idee ist es, diese bestehenden Strukturen gezielt, um den Bereich der modernen Zahnerhaltung zu erweitern. Darin und in der umfangreich modernisierten Praxisausstattung liegt für uns die „neue Energie“. Neben der etablierten CMD-Überweisungstätigkeit bietet die Praxis nun auch eine Überweisungstätigkeit für Endodontie und Traumatologie an. Mein Bruder bringt durch zwei abgeschlossene Curricula zudem eine hohe Expertise im Bereich Parodontologie und Implantologie mit. So können wir sowohl überweisenden Kolleg/-innen als auch dem bestehenden Patientenstamm ein erweitertes Behandlungsspektrum auf konstant hohem Niveau anbieten. ‹‹‹

So siehts der Abgeber …

„Natürlich ist der Übergangsprozess auch für mich eine spannende Zeit! Dass ich weiterhin in der Praxis tätig bin, ermöglicht einen allmählichen Übergang für unsere Patient/-innen, aber insbesondere auch für unsere Mitarbeitenden. Bei allen fachlichen und wirtschaftlichen Überlegungen, die bei der Übergabe einer Praxis zu bedenken waren, war uns dieser Aspekt ehrlich gesagt am wichtigsten. Die Zusammenarbeit mit den Brüdern Lennart und Jonas Zupanc bringt mir neue Einblicke in andere spezialisierte Bereiche der Zahnheilkunde. Persönlich eröffnet mir die Praxisübergabe mehr Freiräume in der Versorgung von Patient/-innen mit Funktionsstörungen, mehr Zeit für meine Vorstandstätigkeit in der DGFDT und vor allem mehr Zeit für meine Enkelkinder.“

(Dr. Christian Mentler)

TIPP

Zufälle **innovativ nutzen**

Serendipity beschreibt wertvolle Zufälle, die nur dann zu echten Chancen werden, wenn sie erkannt, richtig gedeutet und aktiv genutzt werden. In der Managementforschung gilt Serendipity nicht als bloßes Glück, sondern als Zusammenspiel von Zufall, Aufmerksamkeit und einem nutzbaren Ergebnis. Gerade für Zahnarztpraxen bietet dieses Prinzip spannende Impulse für Innovation, Patientenbeziehungen und Praxisentwicklung.

Wach sein fürs Aha-Erlebnis

Typisch für Serendipity ist ein unerwartetes Ereignis: eine beiläufige Beobachtung, ein Gespräch oder ein Problem im Alltag. Dieses löst ein Aha-Erlebnis aus und kann, wenn es aufgegriffen wird, zu neuen Lösungen führen. Entscheidend ist dabei nicht der Zufall selbst, sondern die Fähigkeit, darin eine Chance zu erkennen und sie weiterzuverfolgen. Im Unterschied zum reinen Glückstreffer erfordert Serendipity aktive Aufmerksamkeit, Reflexion und die Bereitschaft, Gewohntes zu hinterfragen.

Warum ist es für Zahnärzte relevant?

Zahnarztpraxen bewegen sich in einem dynamischen Umfeld: Digitalisierung, neue Technologien und steigende Erwartungen von Patient/-innen verändern die Anforderungen kontinuierlich. Häufig entstehen wichtige Hinweise auf sinnvolle Weiterentwicklungen nicht in Strategiepapieren, sondern im Alltag – etwa im Gespräch mit Patient/-innen oder im Austausch mit Kolleg/-innen. Wer solche Signale ernst nimmt und prüft, kann Innovationen früher erkennen und gezielt einsetzen, etwa digitale Workflows, KI-gestützte Diagnostik oder neue Serviceangebote. Das schafft Differenzierung und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Praxis.

Typische Serendipity-Momente im Praxisalltag

Viele serendipitäre Impulse entstehen unscheinbar. Eine beiläufige Patientenbemerkung wie „Onlinetermine wären praktisch“ kann der Startpunkt für eine digitale Serviceinnovation sein. Gespräche mit Kolleg/-innen oder Fachhändlern führen manchmal nebenbei zu neuen Ideen – etwa beim Kennenlernen eines Intraoralscanners oder KI-Tools, die Prozesse vereinfachen. Auch ungeplante Probleme haben Serendipity-Potenzial. Wiederkehrende Verzögerungen, häufige Rückfragen oder Engpässe können Hinweise darauf sein, dass Abläufe grundlegend überdacht oder digital optimiert werden sollten.

Bedingungen, die Serendipity fördern

Studien zeigen, dass Serendipity dort häufiger auftritt, wo eine offene, neugierige Haltung gepflegt wird. Wer Unerwartetes nicht sofort abwehrt, sondern als mögliche Chance betrachtet, erhöht die Wahrscheinlichkeit für neue Erkenntnisse. Ebenso wichtig sind Zeitfenster und Austauschräume. In Praxen mit permanentem Zeitdruck bleibt wenig Raum für Reflexion. Regelmäßiger Austausch im Team, kurze Nachbesprechungen oder informelle Gespräche mit Netzwerkpartnern fördern hingegen zufällige Einsichten.

Serendipity bewusst nutzen

Serendipity lässt sich nicht planen – aber begünstigen. Hilfreich sind einfache Reflexionsfragen nach Fortbildungen, Messen oder besonderen Patientenkontakten: Was hat mich überrascht? Oder: Wo steckt hier eine Chance für unsere Praxis? Gleichzeitig bewährt sich eine klare Innovationsstruktur, etwa mit jährlichen Schwerpunkten, die für unerwartete Ideen aus Team, Patient/-innen und Umfeld bewusst offen bleibt.

Fazit

Serendipity ist ein unterschätzter Innovationsfaktor in Zahnarztpraxen. Wer aufmerksam bleibt, Zufälle reflektiert und ihnen Raum gibt, entdeckt Entwicklungsmöglichkeiten jenseits klassischer Planung – und gestaltet die Zukunft der eigenen Praxis aktiver und kreativer. ‹‹‹

Dr. med. habil. Frauke Bataille
Fachärztin | Medical Lehrcoach
Gründerin INHESA® Institut für Health & Selfcare
www.inhesa.de

Lektüretipp:

In *Wieder spüren, wer ich bin* verbindet Frauke Bataille medizinische Erkenntnisse mit Coachingimpulsen und achtsamkeitsbasierter Selbstwahrnehmung.

Infos zur Autorin

Das ist GC.

G-Premio BOND. Lichthärtendes Einkomponenten-Universaladhäsiv.
G-Premio BOND ist ein Einflaschen-Bonding, das mit allen Ätzverfahren kompatibel ist. Es kann zum direkten Bonding, aber auch zur Reparatur und zur Hypersensitivitätsbehandlung eingesetzt werden.

- Direktes Bonding lichthärtender Komposite und Kompomere an die Zahnstruktur
- Bonding von dualhärtenden Aufbaukompositen an die Zahnstruktur, solange das verwendete Material lichthärtend ist
- Bonding des dualhärtenden Befestigungszementes **G-CEM LinkForce** an die Zahnstruktur
- Intraorale Reparatur von Restaurationen auf Komposit-, Metall- und Zirconium-/Aluminiumoxid-Basis
- Intraorale Reparatur keramischer Restaurationen in Kombination mit einem Silan-Haftvermittler (wie **Ceramic Primer II**)
- Behandlung hypersensitiver Zähne
- Versiegelung von Zahnpräparation (Kavität oder Abutment) für indirekte Restaurationen

G-Premio BOND steht für Anwenderfreundlichkeit und Vielseitigkeit – ohne Abstriche bei der Bonding-Qualität. **Das ist GC.**

Smile for the World
Since 1921
Towards Century of Health

GC Europe N.V.
www.gc.dental/europe/de-CH

„Social Media ist mein **zweiter Job**“

Ein Beitrag von Paul Bartkowiak

INTERVIEW >>> Die junge Potsdamer Zahnärztin Marlene Schulz möchte mit einer Mischung aus Nahbarkeit, Humor und fachlicher Stärke mit Ängsten rund um die Zahnmedizin und beruflichen Klischees wie Geldgeilheit und Statussymbol aufräumen. Kein kleiner Job, aber dank Social Media möglich, und zwar reichweiten- und wirkungsstark. Gleichzeitig steht auf Marlenes Agenda: Andere Zahnärztinnen ermutigen, für sich einzustehen. Im *df*-Interview geht die Influencerin genauer auf ihre Themen ein.

„Was man bei mir sieht und vielleicht für ‚privat‘ hält, ist eine bewusst vorselektierte Auswahl, ein Einblick, aber nicht mein komplettes Leben. Vieles bleibt ganz klar offline. Ich teile nur so viel, dass es nahbar ist und sich für mich gut anfühlt: wie ein kuratiertes Tagebuch, das zeigt, dass man menschlich ist, ohne Oversharing.“

(ZÄ Marlene Schulz)

Marlene, Sie zeigen auf Instagram Tools, Abläufe und Einblicke hinter die Praxiskulissen. Nach welchen Kriterien wählen Sie die Inhalte aus?
Ich wähle Themen danach aus, was ich im Alltag ständig erklären muss, das heißt, wo ich die meisten Fragezeichen bei Patient/-innen, aber auch bei Freunden oder der Familie sehe. Natürlich gibt es zu den Behandlungen Aufklärungsgespräche und Beratungen, aber manchmal fällt es Patienten schwer, in solchen Momenten alles zu verstehen. Deshalb finde ich es so wichtig, Abläufe, moderne Technik und auch Basics in Reels transparent zu erklären, gerade wenn Ängste oder Mythen im Spiel sind. So entsteht Klarheit darüber, was wir tun, wie es funktioniert und auch, warum bestimmte Behandlungen sinnvoll sind.

Social Media bedeutet viel Arbeit hinter den Kulissen. Wie schaffen Sie das?
Social Media ist für mich schon zum zweiten Job neben der Praxis geworden. Ich habe damit angefangen, als ich noch 40 Stunden gearbeitet habe, und mache es auch jetzt parallel zu 33 bis 35 Stunden weiter. Es ist wie eine Medaille mit zwei Seiten: Ich sehe darin total viel Sinn und Freude, gerade wegen der Aufklärung und dem direkten Feedback, aber gleichzeitig gibt es auch diesen kontinuierlichen „Bringedruck“, immer wieder neuen Content zu liefern.
Damit es mich nicht überrollt, integriere ich es in meinen Alltag: auf dem Weg zur Arbeit Nachrichten und Kommentare beantworten, Ideen sofort notieren, und Content dann in die Zeitfenster legen, die sich wirklich ergeben. Und für Kolleg/-innen, die überlegen zu starten: Man muss das nicht komplett allein stemmen. Es gibt Agenturen und Services, die von Contentplanung über Dreh und Schnitt bis hin zum Community-Management vieles übernehmen können. Ich mache es persönlich gern selbst, aber delegieren ist absolut eine realistische Option, solange die Authentizität nicht verloren geht.

„Mein Slogan „Zwischen Lupenbrille, Lachanfall und Lippenstift“ ist natürlich auch ein Stück Marketing, eine Alliteration, die im Kopf bleibt und in einem Satz erklärt, wofür mein Kanal steht. Die verwendeten Begriffe sollen mein Spektrum abstecken: fachlich präzise und ernsthaft im Beruf, gleichzeitig humorvoll und mit einem Sinn für Ästhetik. Ich arbeite zwar strategisch, am Ende aber funktioniert es genau deshalb, weil es nicht ‚erfunden‘ ist, sondern wirklich mir entspricht.“

(ZÄ Marlene Schulz)

Viele Ihrer Reels transportieren einen Mix aus Leichtigkeit, Empowerment und Fachexpertise. Was möchten Sie jungen Zahnärztinnen vorleben, die zwischen Professionalität und Lifestyle vielleicht hin- und hergerissen sind?
Ich bin mit berufstätigen Eltern aufgewachsen, beide sind Ärzte, und mit drei Geschwistern, zwei Schwestern und einem Bruder. Für uns war es ganz selbstverständlich, dass Mädchen genauso ambitioniert sind, ernst genommen werden und ihren Weg gehen. Umso härter war der Realitätscheck nach der Uni: In meinen ersten Berufsjahren habe ich gemerkt, dass im medizinischen Alltag leider doch noch viel Schubladendenken existiert. Das reicht von sexistischen Kommentaren in Bewerbungsgesprächen bis hin zu unangebrachtem Verhalten einzelner Vorgesetzter und auch dieser subtilen Kleinrederei, wenn man sich fachlich positioniert oder Ansprüche formuliert. Und ja: Auch Patient/-innen reagieren manchmal anders auf Frauen! Das ist eine Realität, die man erst mal verarbeiten muss. Genau deshalb ist mir dieses Thema so wichtig: Man muss erst einmal Stärke aufbauen, um Grenzen zu setzen, nicht alles persönlich zu nehmen und trotzdem bei sich zu bleiben. Dazu gehört auch ein Punkt, über den viel zu wenig gesprochen wird: Viele Frauen trauen sich nicht, Gehälter selbstbewusst zu verhandeln oder einzufordern, obwohl sie fachlich genauso liefern. Ich finde, das ist ein ganz großes Thema, gerade in den ersten Berufsjahren, und es hat viel mit dem zu tun, wie wir sozialisiert werden und wie man uns teilweise begegnet. Gleichzeitig möchte ich zeigen, dass Professionalität nicht bedeutet, sich selbst zu neutralisieren: Ich will fachlich ernst genommen werden und gleichzeitig in meiner Weiblichkeit bleiben dürfen – ohne mich dafür rechtfertigen zu müssen. Es muss möglich sein, sich gerne zu schminken, feminin aufzutreten, freundlich zu sein und trotzdem klar, souverän und intellektuell ernst genommen und nicht unterschätzt und auf Äußerlichkeiten reduziert zu werden. Und das passt auch zur Entwicklung unseres Berufs: Zahnmedizin wird immer weiblicher, und es studieren inzwischen mehr Frauen als Männer. Umso wichtiger finde ich es, diese Erfahrungen zu teilen, damit sich andere stärker fühlen, ihren Platz einnehmen und den Weg ein Stück leichter haben als wir am Anfang. <<<

©TobiasHübert

Hier gehts zu Marlenes Instagram-Profil

©CreativeLab-stock.adobe.com;©PolinaTomtosova-stock.adobe.com

Praxisgründung in der **Metropolregion Stuttgart**

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

PRAXISGRÜNDUNG >>> Sören Aigeldinger wurde die Selbstständigkeit in die Wiege gelegt. Sein Vater war niedergelassener Hausarzt in der Region, für den Sohn stand schon mit Beginn des Studiums der Zahnmedizin fest: Eine eigene Praxis soll es einmal sein. Seit der Neugründung in Waiblingen im Sommer 2025 eröffnen sich für Aigeldinger ganz neue Perspektiven auf seinen Job – ob Betriebswirtschaft, Raumgestaltung oder Marketing.

Infos zur Autorin

Schon seit geraumer Zeit war Sören Aigeldinger auf Praxissuche im Stuttgarter Raum. Ob Neugründung oder Übernahme einer Bestandspraxis – da war der junge Zahnarzt ganz unvoreingenommen. Als 2024 in Waiblingen, seiner Heimatstadt, mit dem MEDICPLAZA ein neues, ideal angebundenes Gesundheitszentrum mit diversen Einheiten eröffnete, war klar: Es wird die Neugründung. Aigeldinger sicherte sich eine der letzten noch freien Flächen und konnte den gesamten Innenausbau ganz nach seinen Vorstellungen gestalten. „Es reizt mich, immer wieder über den Tellerrand des zahnmedizinischen Handwerks zu blicken. Meine Ideen zur Innengestaltung der Praxis umsetzen zu können, hat mir großen Spaß gemacht und war definitiv eine neue Erfahrung“, erinnert sich Aigeldinger an die ersten Schritte als Praxisinhaber.

MARKETING-TO-DOS BEI PRAXISGRÜNDUNG

- **Corporate Identity:** Entwickeln Sie eine Vision für Ihre Praxis
- **Branding:** Naming- und Logoentwicklung für eine Marke mit Wiedererkennungswert
- **Print:** Visitenkarte, Briefpapier, Flyer – alles im einheitlichen Look
- **Online:** Eine vorläufige Website schafft erste Sichtbarkeit im Web, später folgt die SEO- und KI-optimierte, vollumfängliche Website
- **Storytelling:** Ein professionelles Fotoshooting sorgt für authentisches Bildmaterial für Website, Flyer und Kampagnen

© m2c – medical concepts & consulting

Marketing ist ein Muss

Eine weitere neue Perspektive für Aigeldinger: Das Praxismarketing mit allen To-dos, die zu einer Neugründung dazugehören. Er hat früh erkannt: „Marketing würde ich brauchen, das war mir von Anfang an klar. Der Wettbewerb für Zahnärzte ist gerade in Ballungsgebieten groß, da muss man sich abheben und sichtbar werden.“ Aigeldinger suchte sich Unterstützung bei einer auf Praxismarketing spezialisierten Agentur. Das erklärte Ziel: Als neue Praxis wahrgenommen werden und Patienten gewinnen.

Branding: Clean lines. Bold type.

„Ich bin immer noch jeden Tag happy, wenn ich mein Logo sehe“, freut sich Aigeldinger auch ein Dreivierteljahr nach Praxiseröffnung. In den Prozess der Markenentwicklung ist er ganz offen gestartet: „Ich hatte hier wahrscheinlich weniger konkrete Vorstellungen als zum Beispiel bei der Einrichtung der Praxisräume. Die Vorschläge der Agentur haben mir einfach auf Anhieb gefallen, und die finale Entscheidung für das Logo habe ich im engsten Familienkreis getroffen. Ich wollte mich nicht von unzähligen fremden Meinungen beeinflussen lassen.“ Das Rennen machte schließlich ein geradliniger Entwurf, der dank verschiedener Schriftstärken ins Auge fällt. Für das Naming ZAHNMEDIZIN IM MEDICPLAZA – AIGELDINGER & KOLLEGEN steht – ganz praktisch – das Gesundheitszentrum Pate, in dem sich die Praxis befindet.

„Meine Erwartungen wurden ganz klar übertroffen. Die Praxis wurde von Anfang an toll angenommen und ich habe seit Tag 1 ein volles Bestellbuch. Die Marketingmaßnahmen haben gefruchtet."

(Sören Aigeldinger)

Website: SEO-optimiert und patientennah

Eine junge, dynamische Klientel mit Sinn für Ästhetik muss im Web angesprochen werden – mit einer Onlinepräsenz, die eine gute Customer Journey, patientennahe Inhalte und emotionales Storytelling vereint. Dazu braucht es eine klare Menüführung, auf den ersten Blick sichtbare Buttons zur Online-Terminvereinbarung, SEO- und KI-optimierte Texte sowie Programmierung und individuelles Bildmaterial. Treffen all diese Komponenten zusammen, entsteht eine Website, die bei Google und Co. gefunden wird, Neu- wie Bestandspatienten inhaltlich und emotional abholt und zur Terminvereinbarung führt.

SEO- UND KI-OPTIMIERUNG

SEO (**Search Engine Optimisation**) sorgt dafür, dass die Praxiswebsite für Suchmaschinen wie Google besser auffindbar ist und weit oben in den Suchergebnissen erscheint. Zentral hierfür: Mit häufigen Suchbegriffen versehene Texte und eine klare Menüführung.

Doch auch **KI-Systeme** werden immer relevanter für die Sichtbarkeit im WWW. Damit die Praxis bei ChatGPT, Gemini oder Google AI Overview empfohlen wird, kommt es unter anderem auf ein gut gepflegtes Google Business-Profil und eine Programmierung an, die die „Sprache" der KI spricht.

Fotoshooting inklusive

Teil des Erfolgsrezepts: ein professionelles Praxis-Fotoshooting. Anders als herkömmliche Stock-Bilder vermitteln individuelle Aufnahmen den Charakter der Praxis, ihres Inhabers und des Teams. Patient/-innen werden auf emotionaler Ebene abgeholt und bauen eine Verbindung zur Praxis auf, noch bevor sie sie zum ersten Mal betreten. Besonders persönlich und nahbar werden die Bilder, wenn Familie und Freunde Modell stehen – wie bei Sören Aigeldinger. „Der Shooting-Tag war schon sehr nervenaufreibend. Aber mit der professionellen Unterstützung der Agentur und des Fotografen und mit Friends und Family am Set haben wir tolle Erinnerungen geschaffen – und perfekte Fotos für die Website."

Fazit

„Aktuell bin ich sehr zufrieden damit, wie die Praxis angelaufen ist. Ich habe sehr gut zu tun und möchte perspektivisch einen weiteren Kollegen einstellen, um die Patientennachfrage bedienen zu können", so Aigeldinger. Für zukünftige Existenzgründerinnen und -gründer hat er noch einen Tipp parat: „Für Marketing sollte man unbedingt ausreichend Budget einplanen. Am Ende zeigt der Blick ins Bestellbuch, dass sich die Investition lohnt." ‹‹‹

40 Jahre Erfahrung.
Entwickelt und gefertigt in Deutschland.

MANIFill Nano

MANIFill Nano Komposit – der Allrounder mit hervorragenden mechanischen Eigenschaften!

Stark, restaurativ, ästhetisch.

- Ausgezeichnete mechanische Eigenschaften
- Optimiertes Fließverhalten
- Geringe Schrumpfung
- Hervorragende Polierbarkeit
- Hohe Röntgenopazität

MADE IN GERMANY

MANIInstrumente

MANI ist bekannt für seine hochpräzisen zahnmedizinischen und chirurgischen Instrumente, die Zahnärzte weltweit zur Verbesserung der Patientengesundheit einsetzen.

Präzise, leistungsstark, flexibel.

JIZAI
BOHRER
HANDFEILEN

JETZT ERHÄLTLICH!

MANI MEDICAL GERMANY GmbH
Hertha-Sponer-Straße 2
61191 Rosbach v.d. Höhe
www.mani-germany.com

MANI

Zukunft ist kein Zufall:
Eventreihe adressiert zentrale Zukunftsfragen

Gesellschaft, Wirtschaft und Technologie befinden sich in einem tiefgreifenden Wandel. VisionOn bringt Menschen zusammen, die den Wandel nicht nur beobachten, sondern aktiv gestalten wollen. Mit der neuen Eventreihe VisionOn schaffen Plandent, BFS health finance und Straumann gemeinsam eine Plattform für Austausch, Inspiration und zukunftsweisende Impulse. VisionOn ist mehr als eine klassische Veranstaltung: Die Eventreihe versteht sich als Raum für Dialog, mutige Ideen und gemeinsames Lernen. In München, Münster und Hamburg treffen Expert/-innen, Vordenker/-innen und engagierte Teilnehmende aufeinander, um zentrale Zukunftsfragen zu diskutieren – praxisnah, interdisziplinär und mit Blick nach vorn.

Im Mittelpunkt von VisionOn stehen die wichtigen Themen unserer Zeit:

- Wie werden wir nach den großen Krisen leben, arbeiten und wirtschaften?
- Wie lässt sich künstliche Intelligenz sinnvoll in den Arbeitsalltag integrieren?
- Wie verändern sich Denk- und Herangehensweisen in der neuen Generation?

Diese Fragen bilden das Herzstück der Eventreihe und machen deutlich: Zukunft ist kein Zufall, sondern das Ergebnis von Inspiration, Haltung und Gestaltungskraft.

Top-Keynote-Speaker/-innen mit Weitblick
Ein besonderes Highlight von VisionOn ist das sorgfältig kuratierte Programm mit renommierten Expert/-innen:

- Matthias Horx, Zukunftsforscher, nimmt das Publikum in seinem Vortrag „2050 – The World Beyond“ mit auf eine Reise in eine Welt nach den großen Krisen. Seine Megatrend-Analysen eröffnen neue Perspektiven auf Gesellschaft, Wirtschaft und Zusammenleben.
- Prof. Dr. Falk Schwendicke, Pionier der digitalen Zahnmedizin, zeigt in „Künstliche Intelligenz für Ihre Praxis – Die Zukunft schon heute?“, wie KI bereits heute Arbeitsprozesse verändert und welche Chancen sich daraus für die Praxis ergeben.
- Dr. Steffi Burkhart, Generationenforscherin und Expertin für Future Leadership, beleuchtet in „Insights and Foresights – Mindset, Skillset, Toolset im Wandel“, wie sich Führung, Zusammenarbeit und Haltung in der neuen Generation verändern.

Plandent GmbH & Co. KG
www.plandent.de

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

© CP GABA

Kostenfreie Infos und Fortbildungsangebote

für Studierende und Absolvent/-innen

Die Fortbildungsplattform von CP GABA bietet unter learn.cpgabaprofessional.de vielfältige CME-zertifizierte Lerninhalte für Zahnärzt/-innen, Studierende der Zahnmedizin sowie Praxisteams. Das Angebot wächst stetig und umfasst verschiedene Lernformate wie Live-Webinare, E-Learnings, Kurse und Artikel, aber auch Informationen zu Präsenzveranstaltungen. Nach einmaliger Registrierung stehen alle Inhalte kostenfrei zur Verfügung.

Die Plattform bietet Fortbildungen in den verschiedenen Bereichen der Zahnmedizin, des Praxismanagements sowie zu interdisziplinären Themen der Allgemein- und Mundgesundheit. Live-Webinare werden aufgezeichnet und anschließend on demand allen Interessierten zugänglich gemacht.

Um Neuigkeiten rund um das Thema Fortbildung zu erhalten, lohnt es sich, cpgaba.professional auf Instagram zu folgen. Darüber hinaus vermittelt hier das Scientific Affairs-Team Hintergrundinformationen zu den Technologien und gibt Einblicke hinter die Kulissen.

Hier gehts zum Fortbildungsangebot

Hier gehts zum Instagram-Profil

CP GABA GmbH
www.cpgabaprofessional.de

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

© fizkes – stock.adobe.com

Kostenlose Webinare
auf Haleon HealthPartner Portal

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 On-Demand-Modus. Die Anmeldungen sind kostenlos möglich.

Haleon Germany GmbH
www.haleonhealthpartner.com/de-de

Aktuelle Webinare:

Thema: „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.

Thema: „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.

Eine Erfolgsgeschichte:
30 Jahre NTI-Kahla GmbH

Seit drei Jahrzehnten ist die NTI-Kahla GmbH der Inbegriff für hochwertige rotierende Dentalinstrumente. Im Jahr 2026 feiert das Familienunternehmen aus dem thüringischen Kahla sein 30-jähriges Bestehen – ein Meilenstein, der für Beständigkeit, Innovationskraft und höchste Qualität steht. Gegründet im Jahr 1996, hat sich NTI-Kahla von einem ambitionierten Newcomer zu einem der weltweit führenden Anbieter für dentale Präzisionswerkzeuge entwickelt. Heute exportiert das Unternehmen seine Produkte weltweit. Trotz des globalen Erfolgs ist NTI seinen Wurzeln treu geblieben: Gefertigt wird nach wie vor am Standort Kahla. Das Herzstück des Erfolgs ist das unermüdliche Streben nach Perfektion. NTI-Kahla versteht sich auch in Zukunft nicht nur als Hersteller, sondern als Lösungspartner für Zahnärzte und Zahntechniker, wenn es um Präzision geht, auf die man sich verlassen kann.

NTI-Kahla GmbH
Rotary Dental Instruments
www.nti.de

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

Gut vorbereitet mit der DAISY 2026/1

Seit dem 1. Januar 2026 müssen alle zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen für Kinder im Alter von null bis sechs Jahren im sogenannten „Gelben Heft“ verpflichtend dokumentiert werden. Diese Neuerungen führen dazu, dass mehr Eltern als sonst diese für ihre Kinder wichtigen Vorsorgeleistungen in Anspruch nehmen werden. Dabei geht es um mehr als die Umbenennung der alten FU-Leistungen in „FUZ1 bis FUZ6“ und den Mehraufwand bei der Dokumentation. Tatsächlich handelt es sich hierbei um strukturelle Veränderungen, die nicht nur die Terminierung, sondern auch die Abrechnung betreffen.
Nur gut, dass alle DAISY-Nutzer/-innen auf ihren blitzschnellen DAISY-FU-Rechner® zählen können! Mit diesem neuen Tool werden Terminierung und Abrechnung zum Kinderspiel. Der DAISY-FU-Rechner® unterstützt ab sofort zuverlässig bei der korrekten Planung aller Vorsorge- und 01-Termine sowie der präzisen Leistungsabrechnung (inkl. möglicher Begleitleistungen) nach den neuen Vorgaben.

Natürlich bringt das erste **DAISY-Update 2026** noch viel mehr: zahlreiche neue DAISY-Kommentare, praxisnahe Abrechnungsbeispiele, Stellungnahmen, jede Menge neue Mustertexte, brandaktuelle Gerichtsurteile quer durch die Zahnheilkunde und für MKG-Praxen über 60 neue Gebührenordnungspositionen für ambulante Operationen aus dem EBM.

Jetzt sechs Wochen lang unverbindlich testen auf daisy.de oder über den QR-Code.

Infos zum Unternehmen

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

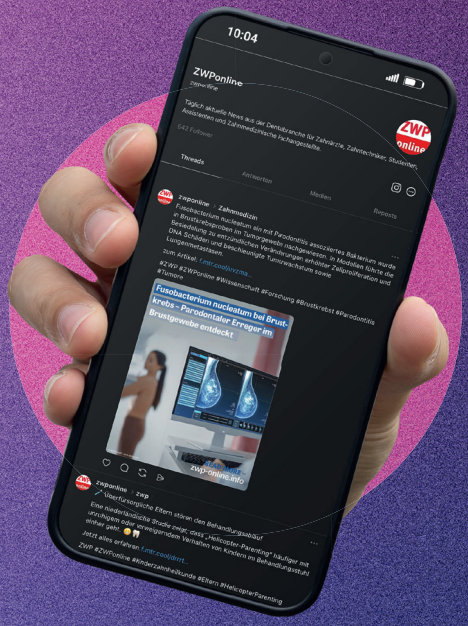
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

ZWP online
@Threads –

Exklusive Insights
aus der Dentalwelt!



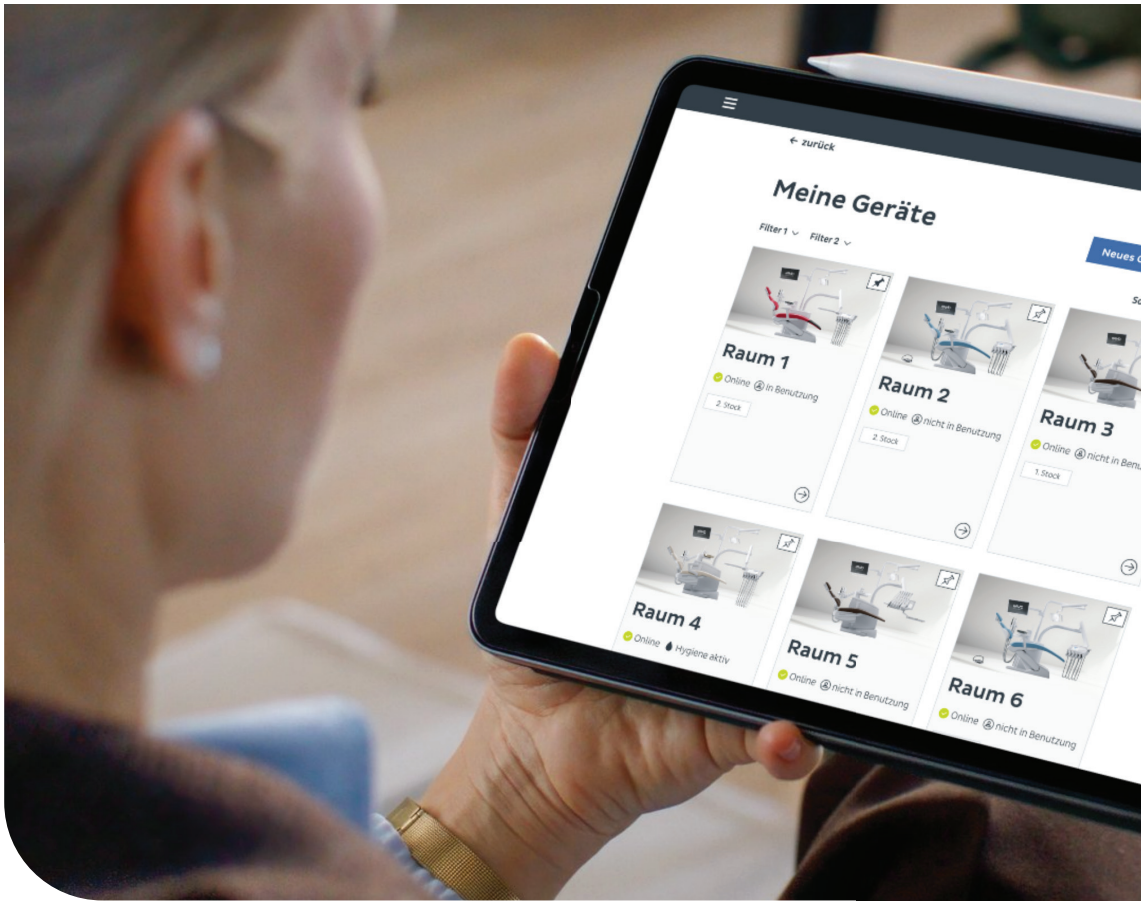
Jetzt folgen!

Hintergrund: © Oleksandr Svienko – stock.adobe.com; Smartphone: © chinnarach – stock.adobe.com

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

Intelligent vernetzt, clever gewartet:

Die KaVo CONNECTme App



© KaVo

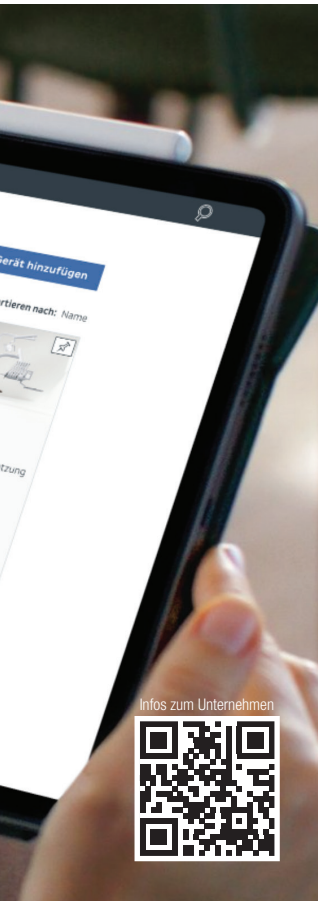
Ein Beitrag von Susanne Vieweger

TECHNOLOGIE ››› In einer Welt, die sich rasant weiterentwickelt, zeigt sich der wahre Vorteil moderner Technologie in ihrer Fähigkeit, das Leben einfacher, effizienter und vernetzter zu gestalten. KaVo vereinfacht den Alltag in Zahnarztpraxen und an Universitäten nachhaltig: Mit KaVo CONNECTme beginnt die Zukunft der Zahnmedizin heute.

Sicher. CONNECTme für Zahnarztpraxen.
KaVo bietet Zahnärzten zukünftig die Gelegenheit, ihre dentale Welt mit nur einem Finger im Griff zu haben. Die CONNECTme App ermöglicht von überall und jederzeit den kompletten Überblick über Hygienepläne, Gerätestatus und Fehlermeldungen aller KaVo Dentaleinheiten der Zahnarztpraxis – selbst, wenn diese sich auf mehrere Standorte verteilen. Auf einen Blick finden sich in der App sowohl alle Geräte- und Wartungsdaten als auch Gebrauchs- und Pflegeanleitungen. Neue Dentaleinheiten können in der App einfach durch das Scannen des QR-Codes an der Einheit hinzugefügt und individuell bezeichnet werden. Es können automatisierte Hygienepläne für die Dentaleinheiten angelegt und verwaltet werden. Über KaVo CONNECTme können Zahnarztpraxen die anstehenden Hygienemaßnahmen zuverlässig ausführen, überwachen und ausführlich dokumentieren. Im Falle einer Fehlermeldung ist es möglich, über die KaVo CONNECTme App von überall aus auf das System zuzugreifen und dem Team vor Ort entsprechende Hilfestellung zu geben. Zudem können Störungen direkt mit dem zuständigen Serviceteam geteilt werden, um Missverständnisse und unnötige Wartezeiten zu vermeiden. Mit der neuen CONNECTme App von KaVo ist es Zahnärzten jederzeit möglich, sich auf die wirklich wichtigen Dinge zu fokussieren: die beste zahnmedizinische Dienstleistung an ihren Patienten.

Übersichtlich. CONNECTme für Praxisketten und Universitäten.
Eine App. Viele Einheiten. Alles im Blick. Wenn es darum geht, viele Dentaleinheiten im Blick zu

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



behalten, zu koordinieren oder optimal auszulasten, ist CONNECTme die perfekte Anwendung. Gerade für Praxisketten oder Universitäten bietet sich mit der neuen KaVo CONNECTme App eine Erleichterung im Management der Geräte durch ein übersichtliches Flottenmanagement. CONNECTme erlaubt eine ständige Optimierung der Koordination und Auslastung der Einheiten indem zu jeder Zeit der aktuelle Status jeder Dentaleinheit eingesehen und ihre Auslastung entsprechend geplant werden kann. Mit KaVo CONNECTme müssen die Hygieneprozesse nicht mehr direkt an jeder einzelnen Dentaleinheit kontrolliert werden. Über die App können Verantwortliche Hygieneaktivitäten einzelnen Einheiten zuweisen, überwachen und dokumentieren, ohne direkt vor Ort sein zu müssen.

Effizient. CONNECTme für Fachhandel und Service.

Die App spart Zeit, Wege, Nerven und Geld. Wenn eine Dentaleinheit mal nicht funktioniert, ist oft direkt die technische Unterstützung eines Servicepartners gefragt. Mit der neuen KaVo CONNECTme App wird schneller gewartet statt lange gewartet. Diagnosetermine vor Ort sind im besten Fall nicht mehr notwendig. Der Servicetechniker kann den Sachverhalt von überall aus erfassen und sich dann direkt mit der Lösung auf den Weg in die Praxis oder Universität machen.

Wartungsintervalle werden sowohl der Praxis als auch dem Fachhandelspartner in der App angezeigt, wodurch präventive Servicetermine rechtzeitig eingeplant werden können.[1]

CONNECTme immer zur Hand – mit dem neuen Tablethalter

Den Überblick über die Verfügbarkeit und den Hygienestatus der Dentaleinheiten im stressigen Praxisalltag bewahren? Dank des neuen, magnetischen Tablethalters haben Sie CONNECTme mit allen Infos immer griffbereit. Das praktische Add-on ermöglicht es, Tablets sicher und flexibel am Arztelement der Dentaleinheit zu befestigen. Der Magnet garantiert einen festen Halt, während das schlanke Design sich einfach an das Arztelement adaptieren lässt. So macht der neue Tablethalter neben CONNECTme alle digitalen Inhalte dort verfügbar, wo sie gebraucht werden – direkt an der Dentaleinheit und jederzeit einfach und komfortabel abrufbar. Der magnetische Tablethalter ist ab Frühjahr 2026 erhältlich.

Mit CONNECTme die Praxis entspannt im Griff. Entspannt. Immer. Überall.

Mit dem Launch von CONNECTme legt KaVo den Grundstein für einen einfacheren Praxisalltag und eine Steigerung der Qualitätsstandards durch perfektes Monitoring und einfache Verwaltung der Hygienepläne. Künftig sollen kontinuierlich neue Funktionen und Features integriert werden, um den digitalen Alltag bei jedem Update noch smarter und effizienter zu gestalten.

Die App ist kompatibel mit den aktuellen KaVo Dentaleinheiten ESTETICA E70/E80 Vision, KaVo uniQa und KaVo amiQa. Voraussetzung ist die CONNECTbase ab Version 1.2.0. CONNECTme ist nicht in allen Ländern erhältlich. KaVo CONNECTme ist ab dem Frühjahr 2026 kostenlos im Apple App Store und Google Play Store erhältlich. ‹‹‹

Weitere Infos auf **www.kavo.com**.

1) Voraussetzung für die Nutzung dieser Funktion ist, dass die Praxis ihren Fachhändler in CONNECTme als Servicepartner hinterlegt hat.

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

Die App spart Zeit,
Wege, Nerven und Geld.

© KaVo

Disclaimer

© Komet Dental

Ein persönlicher Blick ins Produktmanagement bei Komet Dental

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW >>> Seit rund vier Jahren ist Gina Bilotta bei Komet Dental tätig und hat das Unternehmen aus unterschiedlichen Perspektiven kennengelernt. Seit 2025 verantwortet sie als Produktmanagerin General Dentistry den größten Produktbereich. Im Porträt spricht die sympathische 27-Jährige über ihren Weg, ihre Aufgaben und was ihr an der Arbeit besonders wichtig ist.

Infos zum Unternehmen

Gina, wie bist du Produktmanagerin General Dentistry bei Komet Dental geworden?
Gestartet bin ich 2022 im Vertriebsinnendienst mit administrativem Fokus. Dabei habe ich schnell gemerkt, dass mich die Produktseite und die technischen Hintergründe unserer Medizinprodukte besonders interessieren. Zeitnah hatte ich die Möglichkeit, in den technischen Kundenservice und das Reklamationsmanagement zu wechseln. Dort erhielt ich intensive Produktschulungen, konnte mich tief in technische Fragestellungen einarbeiten und stand im direkten Austausch mit unseren Kunden. Parallel durfte ich Komet Dental auf Messen und Veranstaltungen wie der IDS, verschiedenen Zahnärztetagen und Fachdentalen begleiten. Diese Kombination aus technischem Wissen, Produktverständnis und direktem Kundenkontakt hat mir sehr viel Freude bereitet und mir eine ideale Grundlage geschaffen, um den nächsten Schritt zu gehen. So bin ich schließlich als Produktmanagerin gestartet.

„General Dentistry“: Was umfasst das alles bei Komet Dental?
General Dentistry gliedert sich in einen zahnärztlichen sowie einen zahntechnischen beziehungsweise Laborbereich. Ich betreue den zahnärztlichen Bereich und beschäftige mich dabei mit Instrumenten und Lösungen für den täglichen Praxisalltag – von der Präparation über das Kronentrennen bis hin zu Füllungstherapien und weiteren restaurativen Indikationen.

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

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

Gibt es ein Produkt aus deinem Portfolio, das für dich persönlich eine besondere Bedeutung hat?
Ja, tatsächlich mein erster betreuter Produktlaunch, der neue Kronentrenner ROCKY! Er wurde genau dort entwickelt, wo der Praxisalltag besonders herausfordernd ist und Lösungen absolut zuverlässig funktionieren müssen. ROCKY basiert auf mehr als 100 Jahren Erfahrung von Komet Dental und steht für die neueste Innovation im Bereich des Kronentrennens. Die Kombination aus Präzision, Geschwindigkeit und Standzeit ist in dieser Form einzigartig und ermöglicht es, selbst härteste Keramikkronen mühelos zu trennen. Zu Beginn hatte ich großen Respekt vor dieser Aufgabe und der damit verbundenen Verantwortung. Umso schöner ist es, heute auf einen Produktlaunch zurückzublicken, der ein voller Erfolg war und bis heute als innovatives Neuprodukt gilt. Ich bin stolz darauf, dieses Produkt weiterhin aktiv betreuen zu dürfen, die Erfolge zu sehen und ROCKY konsequent weiter voranzutreiben.

Der innovative Kronentrenner ROCKY war Gina Bilottas erster Launch – ein bis heute erfolgreiches Neuprodukt.

ANZEIGE

Das Expertenset für Composite-Restaurationen im Edelstahlständer gibt besonders jungen Zahnärzten eine wertvolle Struktur für Präparation, Bohren, Finitur, Ausarbeitung und Politur vor.

Welche Instrumente aus deinem Produktbereich bringen insbesondere Studenten bzw. angehenden Zahnärzten einen echten Vorteil?
Ich würde hier weniger ein einzelnes Instrument hervorheben, sondern vielmehr unsere Sets für verschiedene Behandlungen im Praxisalltag. Ein Set, das mir dabei besonders am Herzen liegt, ist das Expertenset für Composite-Restaurationen, das ich im letzten Jahr gemeinsam mit Priv.-Doz. Dr. Ahlers und Prof. Dr. Frankenberger mitentwickeln durfte. Es vereint alle Instrumente, die für eine Composite-Restauration benötigt werden: übersichtlich angeordnet und auf den klinischen Ablauf abgestimmt. Gerade für Studierende schaffen solche Sets Struktur und Sicherheit und erleichtern so den Einstieg in die klinische Praxis.

„Komet – ein Leben lang." Warum sollten sich Studierende bzw. junge Zahnärzt/-innen darauf einlassen?
Komet Dental steht für Qualität auf mehreren Ebenen. Unsere Produkte werden größtenteils direkt in Lemgo gefertigt und erfüllen höchste Qualitätsstandards. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf persönliche und kompetente Kundenbetreuung – vom Innendienst bis hin zu unseren Medizinprodukteberatern im Außendienst.
Darüber hinaus begleiten wir Zahnärztinnen und Zahnärzte aller Erfahrungsstufen durch Fortbildungen, Veranstaltungen und Webinare, die wir entweder unterstützen oder gemeinsam mit renommierten Zahnärzten und Referenten selbst organisieren. Seit mittlerweile über 100 Jahren arbeiten wir kontinuierlich daran, unsere Produkte und Lösungen weiter zu optimieren. So sind wir für unsere Kunden vom Studium bis weit in den Praxisalltag hinein ein verlässlicher Partner.

Welche Arbeitsschritte machen dir in deinem Job am meisten Freude?
Besonders viel Freude macht mir der persönliche Austausch auf Messen und Veranstaltungen. Die Gespräche geben mir wertvolle Einblicke in den Praxisalltag und liefern direktes Feedback, das ich in meine Arbeit einfließen lassen kann. Wenn daraus konkrete Verbesserungen entstehen, ist das jedes Mal ein echtes Erfolgserlebnis. Außerdem ist für mich die Zusammenarbeit mit meinem Team im Arbeitsalltag sehr wertvoll. Gerade in intensiveren oder stressigeren Phasen macht es einen großen Unterschied, wenn man sich aufeinander verlassen kann und gemeinsam an Lösungen arbeitet.

Und nach der Arbeit …?

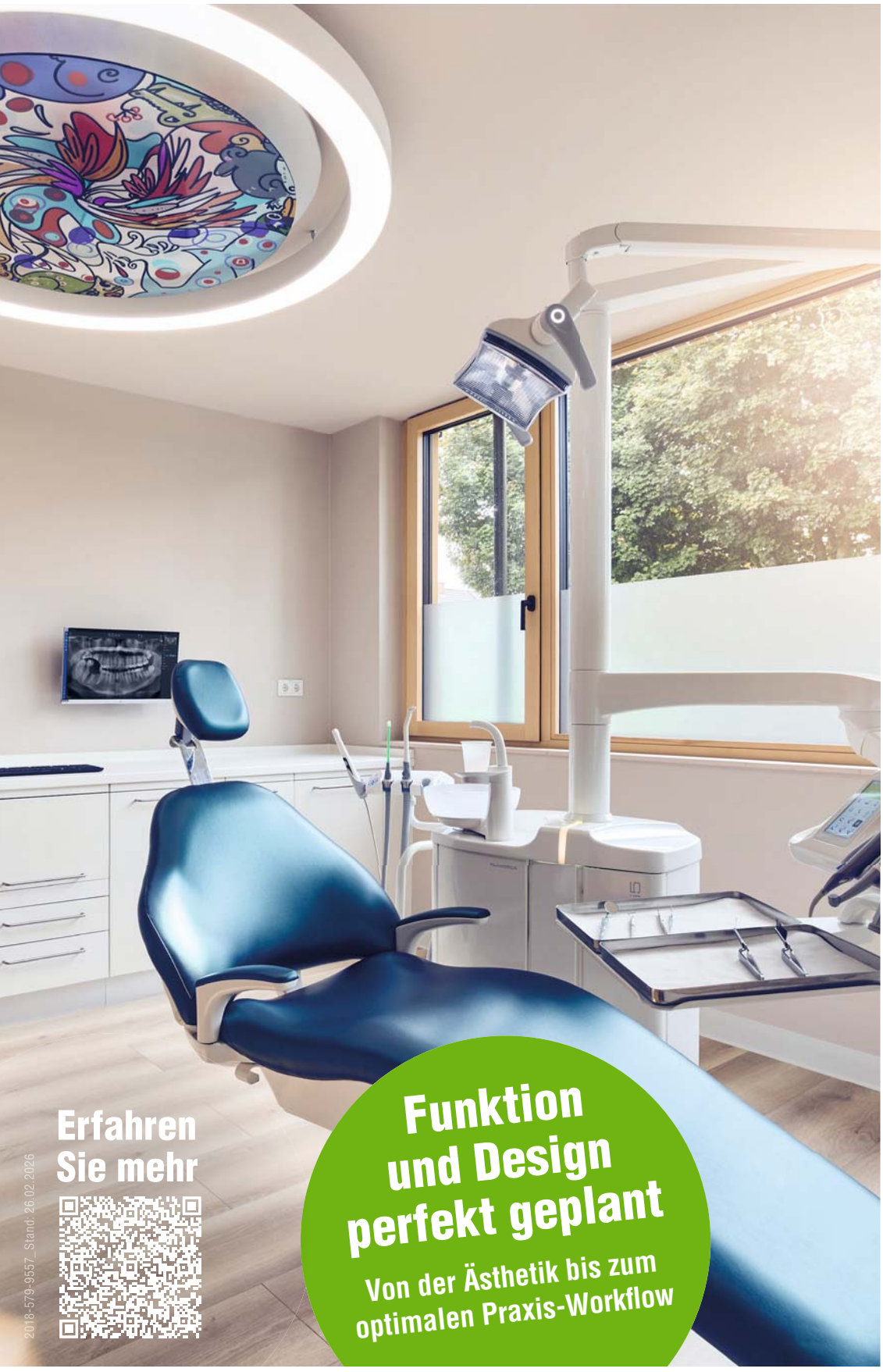
„… gehe ich gern eine Runde laufen oder mache es mir anschließend zu Hause gemütlich, koche etwas Leckeres und verbringe Zeit mit meinem Partner. Diese Mischung aus Bewegung und Entspannung ist für mich der schönste Ausgleich."

(Gina Bilotta)

Worauf freust du dich in deiner weiteren Entwicklung bei Komet Dental?
Ich freue mich darauf, weiterhin vielseitige Themen und Projekte zu betreuen und Verantwortung in unterschiedlichen Bereichen zu übernehmen. Die Dentalbranche ist facettenreich und entwickelt sich technisch stetig weiter, was die Arbeit abwechslungsreich macht. Besonders schön finde ich es, diesen Weg bei Komet Dental weiterzugehen und aktiv an Lösungen mitzuarbeiten, die den Praxisalltag wirklich unterstützen. <<<

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

Praxisträume



Erfahren Sie mehr

Funktion und Design perfekt geplant

Von der Ästhetik bis zum optimalen Praxis-Workflow

2018-579-9557_Stand: 26.02.2026

plandent.de/planung

Plandent

MANI: Bisher im Hintergrund – jetzt mit eigener Marke im Rampenlicht

Seit 70 Jahren steht MANI in Japan für Präzision und Qualität in der Dentalwelt. Mit innovativen Instrumenten und der JIZAI-Technologie hat sich das Unternehmen international einen Namen gemacht. Auch in Deutschland ist MANI seit über 40 Jahren im Dentalbereich etabliert – mit hochwertigen Kompositen, Bondings und Bleaching-Produkten.

Heute tritt MANI mit eigener Marke noch stärker ins Rampenlicht: Internationale Erfahrung, höchste Qualitätsstandards und ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis machen das Portfolio besonders attraktiv – gerade für Praxisgründer/-innen.

Modern & innovativ. Langlebig & hochwertig. Medizinisch präzise.
Die Kompositlinie umfasst sechs Materialien mit herausragenden physikalischen Eigenschaften und besonders einfachem Handling. Wo immer möglich, verzichtet MANI vollständig auf HEMA und TEGDMA, bei ausgewählten Produkten sogar auf Bis-GMA, was für eine moderne, biokompatible Lösung sorgt.

MANI MEDICAL GERMANY
mani-germany.com/de

Der **State of the Art-Bonder** überzeugt mit sehr hohen Haftwerten (Dentin 29 MPa, Schmelz 31 MPa). Dank Ein-Flaschen-System ist die Anwendung besonders komfortabel und effizient – ideal für den Praxisalltag.

Mit **MANIShine Office-Bleaching** erzielen Sie maximale Aufhellung bei gleichzeitig sanfter, remineralisierender Wirkung – für strahlende Ergebnisse und zufriedene Patient/-innen.

Abgerundet wird das Portfolio durch **Instrumente in höchster Qualität**, die eine präzise und sichere Behandlung ermöglichen.

Alle Bilder: © MANI MEDICAL GERMANY

Erfolgreich durchstarten mit MANI

MANI unterstützt Gründer mit einem durchdachten Produktsortiment zu fairen Konditionen – für einen erfolgreichen Start. Sie möchten Produkte testen oder ein Angebot erhalten?
Einfach an **Sales@mani-germany.com** schreiben oder ein kostenloses Kompositmuster über die Website anfragen: **mani-germany.com/de**

Infos zum Unternehmen

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

Minimalinvasives Präparieren mit **minimalinvasiven Diamantschleifern**

Bestmögliche Erhaltung der gesunden Zahnhartsubstanz ist eine wesentliche Maxime in der modernen Zahnheilkunde. Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es speziell konzipierter Instrumente. BUSCH hat für diese Anforderungen minimalinvasive Diamantschleifer im Sortiment, die sich durch lange schlanke Hälse und kleinste Arbeitsteildurchmesser auszeichnen. Die schlanken, dennoch stabilen Hälse ermöglichen gerade bei kleinstmöglicher Eröffnung des Zahnschmelzes eine gute Übersicht auf das Präparationsgebiet. Selbst an schwer zugänglichen Stellen kann gezielt gearbeitet werden, ohne den Schmelz weit zu öffnen, wie das bei gleichen Arbeitsteildurchmessern mit üblicher Halskonstruktion der Fall ist. Den Anwendern stehen für die individuellen Anforderungen sieben grazile Instrumentenformen in jeweils mittlerer und feiner Diamantkörnung zur Verfügung. Mehr Infos auf **www.busch-dentalshop.de** und **www.busch.eu**.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
www.busch.eu

© CP GABA

Individualprophylaxe für starken Zahnschmelz

Die Intensivfluoridierung bietet zusätzlich zur zweimal täglichen Zahnputzroutine einen Extraschutz für junge Zähne, die besonders anfällig für Karies sind. elmex® gelée mit 12.500 ppm Fluorid aus Natrium- und Aminfluorid eignet sich für die Anwendung zu Hause bei Kindern ab sechs Jahren zur Kariesprävention. elmex® gelée bildet initiale Kariesläsionen durch Remineralisierung zurück,[1] stärkt den Zahnschmelz und reduziert das Risiko neuer Kariesläsionen.[2, 3] Das oberflächenaktive Aminfluorid verteilt sich schnell und gleichmäßig auf der Zahnoberfläche, auch an schwer erreichbaren Stellen, um dort von innen und von außen zu wirken.[4] Die freigesetzten Fluorid-Ionen bilden mit dem Kalzium aus dem Speichel eine kalziumfluoridreiche Schutzschicht, die gleichzeitig als Depot wirkt. Vergangenes Jahr erhielt das etablierte Fluoridgel einen neuen Pfirsich-Minz-Geschmack. Dieser soll die Adhärenz erhöhen, um frühzeitiger Karieserkrankung entgegenzuwirken.

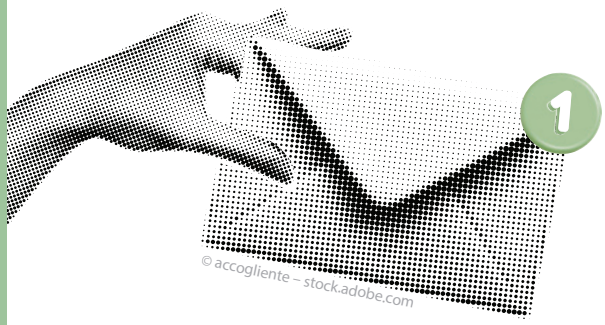
Für Eltern interessant:
Das Fluoridgel ist im Rahmen der Individualprophylaxe vom sechsten bis zum 18. Lebensjahr zu 100 Prozent bei den gesetzlichen Krankenkassen erstattungsfähig. *

*Zahnärzt/-innen sollten dazu „Individualprophylaxe nach §22 SGB V“ auf dem Kassenrezept notieren.

Literatur und Pflichttext

CP GABA GmbH
www.cpgabaprofessional.de

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



© accogliente – stock.adobe.com

Briefe (nicht) **forever**

Wie steht es um unsere Brief-Kultur? Schaut man nach Dänemark, ist die Diagnose klar: Briefe sind hier nicht nur vom Aussterben bedroht, sondern eigentlich schon weg vom Fenster. Das staatliche Unternehmen Postnord beendete Ende letzten Jahres die Zustellung von Briefen, nachdem der Briefverkehr seit der Jahrtausendwende um mehr als 90 Prozent zurückgegangen ist. Aktuell lassen sich Briefe noch über eine private Zustellungsfirma verschicken, doch der große Konkurrent, die Digitalisierung, ist nicht zu stoppen. Was aber geht hier eigentlich verloren? Mehr als nur Wörter auf Papier …

Quelle: tagesschau.de

Happiness ist heilbar®

Up, up, up. Höher, schneller, weiter. Die 24/7-Optimierung des Menschen ist Teil unseres Alltags geworden. Nichtstun, Output-freie Zeiten und die Umkehr eines überstrapazierten Positivismus sind dabei in Vergessenheit, ja, in Verruf geraten. Doch dank der kreativen Köpfe hinter „Schlechte Karten“ bekommen herrlich demotivierende Lifestyleprodukte eine Bühne und lassen sich als kleine Reminder im Leben einbinden. Vom demotivierenden Tischkalender über Notizbuch für Chaos mit Stil und Burn-out-Kerzen bis zum Prokrastinator, der 125.000 Gründe, nichts zu tun, bündelt. Bestellen kann man die Kostbarkeiten auf www.schlechtekarten.de.

Quelle: schlechtekarten.de

© Schlechte Karten — Daniel Wacker, Lukas Löffler und Rainer Holl GbR

G.E.L.D.

© Knut – stock.adobe.com

Über Geld spricht man nicht, oder doch? Eine kürzlich veröffentlichte Studie[1] zeigt, dass 98 Prozent der 1.022 befragten Teilnehmer/-innen in ihrer Beziehung offen über die Finanzen sprechen möchten und über die Hälfte, 54 Prozent, gibt an, dass sie sich noch nie über Finanzen gestritten hätten. Fakt ist auch: Dreiviertel der befragten Personen wollen in der Beziehung finanziell unabhängig von der anderen Person bleiben und 69 Prozent vertreten die Auffassung, dass Geld für Ausgaben in der Beziehung geteilt werden sollte.

[1] Swiss Life Select und YouGov Deutschland, Online-Befragung von 1.022 Personen, die sich aktuell in einer Beziehung befinden; 09/10 2025

Quelle: swisslife-select.de

©Chapters Sharmaine Lovegrove

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW ››› Wie cool ist das denn: Eine ehemalige Berliner Fleischerei wird zum internationalen Buchladen! Denn dort, wo es früher Fleisch- und Wurstspezialitäten zu kaufen gab, kann man es sich heute in der Fensterbank bequem machen und einfach lesen. Verantwortlich für die kreative Umnutzung der Location ist die neue Ladeninhaberin und Literaturagentin Sharmaine Lovegrove.

Berlin Vibe:

Früher Fleischerei, heute Buchladen

Sharmaine, was hat Sie dazu inspiriert, eine Buchhandlung in einem ehemaligen Fleischerladen zu eröffnen?
Berlin fühlte sich für mich schon lange wie eine Stadt an, in der man sich Ideen mit Zeit und einer besonderen Ernsthaftigkeit widmen kann. Nach vielen Jahren in der Verlagsbranche und 16 Jahren, die ich hier lebe, wollte ich einen physischen Raum schaffen, in dem Bücher im Zentrum des Alltags stehen. Nicht nur als Produkte, sondern als Quellen von Verbindung, Gespräch und Denken. Chapters entstand aus dem Wunsch heraus, eine Buchhandlung aufzubauen, die intim wirkt, weltoffen ist und zugleich tief in ihrem lokalen Kontext verwurzelt bleibt. In dem Moment, als ich den ehemaligen familiengeführten Fleischerladen betrat und die originalen Fliesen sah, konnte ich mir den Raum sofort als Buchhandlung vorstellen. Mit dem rot-cremefarben gefliesten Hinterzimmer als Zuhause meiner Literaturagentur. Der Ort fühlte sich im Leben der Nachbarschaft verankert an. Die Idee, einen Raum, der früher tägliche Nahrung bot, in einen Raum zu verwandeln, der geistige und kulturelle Nahrung bietet, erschien mir sowohl natürlich als auch respektvoll.

©Chapters Sharmaine Lovegrove

Was waren die größten Herausforderungen bei der Raumtransformation?
Der Raum war ursprünglich auf Zweckmäßigkeit ausgelegt und nicht darauf, dass Menschen dort länger verweilen. Strukturell bedeutete das, behutsam mit harten Oberflächen, festen Elementen und Proportionen zu arbeiten, die nicht sofort zum Bleiben einluden. Wir konzentrierten uns auf Licht, Materialien und Flexibilität, um den Raum weicher zu machen, ohne seinen Charakter zu verlieren. Atmosphärisch bestand die Herausforderung darin, Vertrauen und Leichtigkeit zu schaffen. Wir wollten, dass sich Menschen hier wohlfühlen, beim Lesen, Reden oder einfach beim Stillsein. Das hing von Details und vom Rhythmus des Raums ab: wie die Bücher angeordnet sind, wo man sitzen kann und wie man sich durch den Raum bewegt. Das Ziel war eine Buchhandlung, die ruhig, großzügig und bewohnt wirkt – nicht clean und inszeniert.

Welches Feedback haben Sie bisher von Ihrer Kundschaft erhalten?
Die Reaktionen sind wertschätzend und ermutigend. Viele Menschen sagen uns, dass sie beim Eintreten sofort ein Gefühl von Ruhe verspüren, und Nachbar/-innen teilen oft Erinnerungen an die frühere Fleischerei. So entsteht das Gefühl, dass der Laden einfach zur Gegend gehört, statt sich von ihr abzugrenzen. ‹‹‹

Weitere Infos auf **www.chaptersberlin.com**.

dentalfresh

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

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

Hinweis zum KI-Einsatz: Unsere Redaktion schreibt für Menschen von Menschen. Wir nutzen Künstliche Intelligenz unterstützend, zum Beispiel für Recherche, Transkriptionen oder Entwürfe. Alle veröffentlichten Inhalte werden jedoch von qualifizierten Redakteur/-innen erstellt, geprüft und auf Fakten kontrolliert. Fachjournalistische Verantwortung und Qualität stehen für uns an erster Stelle.

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

HERAUSGEBER
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANZEIGE

WIESBADENER FORUM FÜR ZAHN-, MUND UND KIEFERHEILKUNDE

30. MAI 2026
DORINT HOTEL PALLAS
WIESBADEN

KOSTENFREIE TEILNAHME
FÜR STUDIERENDE*
AKTIONSCODE: dentalfresh
*Limitiertes Kontingent

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

ANZEIGE

KOSTENFREIE TEILNAHME
FÜR STUDIERENDE*
AKTIONSCODE: dentalfresh
*Limitiertes Kontingent

© Kamonthep – stock.adobe.com (KI-generiert)

BESONDERE PATIENTEN
BESONDERE VERANTWORTUNG

PRÄVENTIONSKONGRESS

8./9. MAI 2026
H4 HOTEL MÜNCHEN MESSE

dgpzm Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin

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

DAISY
Dein Partner für Abrechnungswissen

Abrechnung?

Mit uns hast Du
den richtigen
DURCHBLICK
von Anfang an!

DAISY.mini jetzt kostenlos!

Laden im App Store

JETZT BEI Google Play