

# DFZ

## Der Freie Zahnarzt



**Freier Verband  
Deutscher  
Zahnärzte e.V.**

Zeitschrift des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte

[www.fvdz.de](http://www.fvdz.de)

# Persönliche Grenzen verschieben

**Ex-Profitriathletin Laura Zimmermann  
zu Gast beim Praxis-Ökonomie-Kongress**



© Marcel Hilger

**4/26**

ISSN 0340-1766 – April 2026 – Jahrgang 70 – Nr. 4

### **Zwischen Torwand und dental arena**

Erfolgreicher Messeauftritt des FVDZ  
bei der infotage FACHDENTAL München

### **Zwischen Risiken und Vorteilen**

Steuern sparen mit angestellten Ehepartnern

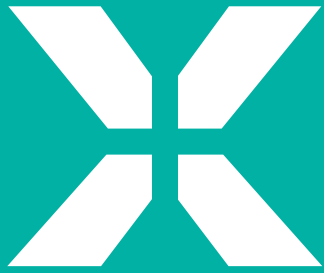
### **Zwischen Chaos und Ruhe**

Warum sich eine Reise nach Marrakesch lohnt

**Seite 06**  
GOZ-Navi  
überarbeitet  
und erweitert



**elmex®**



# Schmerzlinderung beginnt in Ihrer Praxis

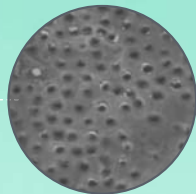


**100% Tubuli-Okklusion  
mit 1 Anwendung¹**

DENTIN:  
BEHANDELT  
BEREICH



DENTIN:  
UNBEHANDELT  
BEREICH



## Produktvorteile:

- ✓ Sorgt für hohe Fluoridaufnahme  
(5 % Natriumfluorid, 22.600 ppm F⁻)
- ✓ 50 Einzeldosen, je 0,4 ml
- ✓ Applikationspinsel
- ✓ Toller Geschmack nach Himbeere



**Für die tägliche Mundpflege  
bei Dentinhypersensibilität  
gibt es die Routine von elmex®  
SENSITIVE PROFESSIONAL**

Zahnpasta: Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren.

¹ Ultradent™ Data on file. Report WO#4422, 2018.

**elmex®**

**PROFESSIONAL**  
— ORAL HEALTH —



# Prävention ist alternativlos



© FVDZ/Jörn Wolter

3

April 2026 – Der Freie Zahnarzt

**Dr. Jeannine Bonaventura**  
Stellvertretende  
FVDZ-Bundesvorsitzende

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

der Freie Verband Deutscher Zahnärzte organisiert in diesem Jahr einen „Sportsommer der Präventionsweltmeister“. Die Präventionserfolge in der Zahnmedizin sind belegt. Und Sport ist ein wesentlicher Indikator für Gesundheit. Ein Sportsommer steht zudem für Aufbruch, Energie und den Willen, über sich hinauszuwachsen. Er steht für Training, Teamgeist und klare Ziele. Niemand startet unvorbereitet in einen Wettkampf. Wer gewinnen will, investiert vorher – strategisch, konsequent und langfristig. Davon berichtet die ehemalige Profitriathletin und Zahnärztin Laura Zimmermann in dieser Ausgabe in einem Interview. Sie wird zudem im Mai als Referentin bei unserem Praxis-Ökonomie-Kongress auf Sylt zu Gast sein. Auch dort gilt es, präventiv zu agieren, damit die Zahnarztpraxis erfolgreich ist.

## Politisch mehr gefeiert als abgesichert

Das Prinzip Prävention muss ebenso für unsere Gesundheitspolitik gelten. Prävention ist kein Randthema und keine nette Begleitmusik, sondern die Trainingsphase unseres Gesundheitssystems. Sie entscheidet darüber, ob Stabilität entsteht – oder Reparaturbedarf. Und doch wird Prävention politisch noch immer eher gefeiert als strukturell abgesichert. Während im Sport selbstverständlich in Vorbereitung investiert wird, diskutieren wir im Gesundheitswesen noch immer über kurzfristige Einsparungen.

Ein echter Präventionsommer bedeutet deshalb mehr als Symbolpolitik. Er bedeutet einen Paradigmenwechsel: klare Priorität für Vorsorge, verlässliche Rahmenbedingungen für präventionsorientierte Praxen und eine Honorierung, die nachhaltiges Arbeiten ermöglicht, statt es auszubremsen. Wer Prävention ernst meint, darf sie nicht budgetieren. Wer Versorgung sichern will, muss in Vorsorge investieren.

## Erfolgsmodell nicht durch Sparpolitik gefährden

Die Zahnärzteschaft zeigt seit Jahrzehnten, wie erfolgreich Prävention sein kann. Die messbare Verbesserung der Mundgesundheit in Deutschland ist kein Zufall. Sie ist das Ergebnis freiberuflicher Verantwortung, wissenschaftlicher Weiterentwicklung und konsequenter Patientenführung. Dieses Erfolgsmodell darf nicht durch kurzfristige Sparpolitik gefährdet werden.

Ein Sportsommer lebt von Bewegung. Auch gesundheitspolitisch brauchen wir Bewegung – weg vom Reparaturdenken, hin zu echter Zukunftsstrategie. Prävention ist keine Option. Sie ist Voraussetzung.

Ihre

# Triathletin und Zahnärztin **Laura Zimmermann** zu Gast beim Praxis-Ökonomie-Kongress

## Rubriken

- 3** Editorial
- 6** Aktuelles
- 60** Markt
- 66** Impressum/Inserenten

## Titelthema

- 8** Frischer Wind für die Praxis
- 10** „Ohne Sport geht es gar nicht“
- 14** KI - Das zweite Augenpaar
- 16** Erfolgreicher FVDZ-Messeauftritt
- 20** Präventionsgipfel: „Wir müssen besser werden“

## Politik

- 22** Kein Spielraum für Zugeständnisse

## Landesverbände

- 24** „Wir schieben Lösungen an!“
- 26** Nachruf auf Dr. Wilhelm Osing
- 28** Landesverband Bayern zeigt Geschlossenheit und Stärke

## Praxismanagement

- 30** Risiken bei der Praxisabgabe
- 32** Sichtbarkeit der Praxis im KI-Zeitalter
- 34** Heikle Daten
- 36** Neue Regeln bei der Beihilfe
- 37** Ohne Dokumentation ist alles nichts
- 38** Steuern sparen mit angestellten Ehepartnern
- 42** Mit guten Taten Steuern sparen



- 44** Odontathon 2026: Zwischen KI-Abrechnung und Assistenzroboter
- 45** Berufsrechtliche Relevanz kollegialer Verbalattacken

## Report

- 46** Zwischen Souks, Riads und dem Umland
- 48** Als Zahnarzt in der Justizvollzugsanstalt

## FVDZ Akademie

- 50** Online-Fortbildung Zahnmedizin
- 54** Mitgliedsantrag

## Fortbildung

- 56** Zahnheilkunde für Best Ager

### Angebohrt

Hallo, ist da wer? Das ist ein Notfall! So oder so ähnlich entfacht der „Spiegel“ die Fantasie des geneigten Lesers, der erfährt, ein Kormoran machte auf sich aufmerksam, indem er mit dem Schnabel gegen die Scheibe der Tür zur Notaufnahme des Bremer Klinikums Links der Weser pickte. Im Verweis auf die Feuerwehr Bremen gibt das Nachrichtenmagazin bekannt, im Schnabel des Wildvogels habe sich ein dreifacher Angelhaken festgesetzt, weshalb die Klinik die Feuerwehr hinzurief, wie es in tierischen Notfällen Pflicht ist. Den Haken zu entfernen und die Wunde zu versorgen, sei dem medizinischen Personal und der Feuerwehr gemeinsam geglückt, heißt es weiter. Der Feuerwehr? Der Feuerwehr! Schließlich wurde der Vogel wieder in die Freiheit entlassen. pad

# DIE NEUE GBT MACHINE®

SWISS  
ORIGINALS  
ONLY

GUIDED  
BIOFILM  
THERAPY®



QUALITÄT  
SAGT GRÜEZI

**EMS**   
MAKE ME SMILE.



# In Kürze

## Exklusiv für Mitglieder: GOZ-Navi überarbeitet und erweitert

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) hat seine GOZ-App überarbeitet. Das praktische Online-Tool fürs Abrechnungs- und Honorarmanagement in der Praxis kann nun auch auf dem Handy und jedem internetfähigen Endgerät genutzt werden. Außerdem wurde die App inhaltlich um Analogpositionen in der PAR-Therapie erweitert. Zudem gibt es jetzt die Möglichkeit, bei der Angabe der meisten Kassen-zahnärztlichen Vereinigungen den regionalen Punktwert zu hinterlegen.

Der FVDZ bietet seinen Mitgliedern die App exklusiv und kostenlos an. Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie das Praxisteam finden dort alle GOZ-Positionen sowie die vergleichbaren BEMA-Positionen auf einen Blick. Sie können prüfen, wie viel Honorar sie für ihre Leistung erhalten und welche Gebührennummern über den normalen Faktor 2,3 gesteigert werden müssten, um das gleiche Honorar wie für die Kassenleistung zu erhalten. Die Gebührennummern lassen sich schnell und einfach über die Suchfunktion finden. An der Entwicklung der App maßgeblich beteiligt war Dr. Kai-Peter Zimmermann aus dem FVDZ-Bundesvorstand. „Ich freue mich, dass der Freie Verband eine Möglichkeit gefunden hat, dieses sehr hilfreiche Werkzeug für die tägliche Praxis wieder anbieten zu können.“

Der GOZ-Navigator ist in der FVDZ-App integriert. Hier geht's zur App:



© KatoSaori - stock.adobe.com

red

## 5-Kilometer-Teamlauf im FVDZ-Sportsommer 2026

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) geht auch im Sommer 2026 deutschlandweit bei Laufevents an den Start. Der 5-Kilometer-Lauf steht nicht für Bestzeiten, sondern für Gemeinschaft. Gemeinsam setzen wir ein sichtbares Zeichen für Teamgeist, Gesundheit und Zusammenhalt im Berufsstand. Laufen Sie mit Kolleginnen und Kollegen aus Ihrer Region und zeigen Sie: Wir Zahnärztinnen und Zahnärzte halten zusammen. Los geht es am 30. Mai in Hamburg, am 17. Juni folgt Leipzig, danach München am 15. Juli, und der Abschluss ist in Berlin am 16. September. Der FVDZ ist gemeinsam mit dem Sponsor artiva vor Ort, gibt Startnummern und Laufshirts aus und sorgt für Erfrischungen nach dem Lauf. Studierende können über einen Gutscheincode das Laufshirt und damit die Teilnahme kostenlos erhalten. Alle Infos und Anmeldungen unter [www.fvdz.de/laufinitiative](http://www.fvdz.de/laufinitiative).

red



## FVDZ-Sommerkongress auf Rügen – jetzt Tickets sichern!

Der renommierte und beliebte Zahnärzte-Sommerkongress des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ) läuft vom 1. bis 5. Juni 2026 wieder im A-Rosa Kurhaus in Binz. Zahnärztinnen und Zahnärzte können sich zusammen mit ihren Praxisteams wie gewohnt auf ein umfangreiches Fortbildungsprogramm freuen, das hochinformativen Vorträgen und praxisnahe Seminare aus verschiedenen Bereichen der Zahnmedizin umfasst. So stehen Implantatprothetik, Parodontologie, Periimplantitis und 3D-Druck auf dem Programm, ebenso aktuelle Infos zur Ruhestandsplanung für Baby-boomer, die Praxis im Behördencheck sowie relevante Aspekte für die alltägliche Praxistätigkeit.

Alle Infos gibt es unter:  
[www.fvdz.de/sommerkongress](http://www.fvdz.de/sommerkongress)

red





### MFT und AWMF: Curriculum anpassen – auch ohne Reform

Da der Masterplan 2020 bis heute nicht umgesetzt ist, haben der Medizinische Fakultätentag (MFT) und die Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften (AWMF) Empfehlungen veröffentlicht, wie zentrale Ziele auch innerhalb der geltenden Approbationsordnung umgesetzt werden könnten: Priorität haben laut MFT und AWMF ein longitudinales Curriculum zum wissenschaftlichen Denken und Handeln einschließlich Leistungsnachweis, ein erleichterter Zugang zu ambulanten Lehr- und Lernangeboten sowie deren Stärkung, die Vermittlung und Prüfung praktischer, für Famulatur und Praktisches Jahr (PJ) relevanter Kompetenzen, verbesserte Lehr- und Lernbedingungen im PJ sowie die Weiterentwicklung schriftlicher Staatsexamensprüfungen. Zusätzlich sollen neue relevante Themen – wie Katastrophenmedizin oder Digitalität in der Medizin – im Rahmen der Weiterentwicklung des Nationalen Kompetenzbasierten Lernzielkatalogs Medizin (NKLM) integriert werden.

„Wir können es uns nicht leisten, weitere Jahre auf politische Entscheidungen zu warten. Die veränderte Versorgungsrealität und die gesellschaftlichen Anforderungen lassen dies nicht zu“, sagt Prof. Dr. Martina Kadmon, Präsidentin des MFT. Mit den Empfehlungen könnten die Medizinischen Fakultäten ihr Curriculum jetzt eigenverantwortlich anpassen. Die Vorschläge ersetzen jedoch keine Reform der Approbationsordnung, die ohne politische Unterstützung nicht möglich sei.

Aus Sicht der AWMF ist wissenschaftliche Kompetenz eine unverzichtbare Grundlage ärztlichen Handelns. Nur so ließen sich medizinischer Fortschritt, Leitlinienarbeit und qualitativ hochwertige Patientenversorgung nachhaltig sichern. „Diesbezügliche Kompetenzen sollten noch vor Beginn einer Dissertation in Form einer wissenschaftlichen Projektarbeit nachgewiesen werden“, sagt Prof. Dr. Rolf-Detlef Treede, Präsident der AWMF. *pad*



### RKI: Niedrige Gesundheitskompetenz, niedrige Impfkompentenz

Das Robert Koch-Institut (RKI) ist der Frage nachgegangen „Warum wir uns impfen lassen und wann wir zögern?“ Befragt wurden 5.450 Personen ab 18 Jahren. Im Ergebnis zeigt sich, die Mehrheit der Allgemeinbevölkerung vertraut den (Zulassungs-)Behörden bei Impfstoffen, politische Entscheidungen zu Impfungen werden jedoch als weniger wissenschaftlich fundiert wahrgenommen. Große Unsicherheit besteht hinsichtlich Nebenwirkungen.

Impfentscheidungen werden im Abwägen von nicht nur persönlichem Nutzen und Risiken getroffen. Die Mehrheit spricht sich eher gegen Sanktionen aus, um hohe Impfraten zu erreichen – und glaubt eher nicht an gängige Falschinformationen zu Impfungen.



Weiter zeigt sich, COVID-19-Impfungen werden von Personen mit Impfpflicht kaum genutzt, wohingegen sich sechs von zehn Personen mit Impfpflicht gegen Grippe auch dagegen impfen lassen. Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse, dass die Mehrheit über grundlegendes Wissen zur Wirksamkeit von Impfungen verfügt, jedoch Unsicherheiten bei gängigen Impfmythen bestehen, etwa der Überlastung des Immunsystems durch zu viele Impfungen.

Die impfbezogene Gesundheitskompetenz fällt laut RKI in die Kategorie „eher niedrig“ – womit sie vergleichbar ist mit der allgemeinen Gesundheitskompetenz. Das RKI bilanziert, gleichwohl Impfstoffe weltweit Menschenleben retten, bleibt in Deutschland ein erheblicher Teil der Bevölkerung ungeimpft und riskiert schwere Krankheitsverläufe bis hin zum Tod. Als Handlungsbedarf macht das RKI das „gezielte Debunking von Impfmythen“ aus. Dabei gehe es neben Faktenvermittlung um eine „gezielte Ansprache der Ursachen falscher Überzeugungen“ – etwa mittels „Faktensandwiches“ des RKI für die Fachöffentlichkeit. *pad*

### EbM-Netzwerk: Kritik am Präventionspapier des Wissenschaftsrats

Zum Positionspapier des Wissenschaftsrats (WR) „Für Prävention und Gesundheitsförderung handeln in Wissenschaft, Versorgung und Gesellschaft“ (vgl. DFZ 3/26) hat das Netzwerk Evidenzbasierte Medizin (EbM-Netzwerk) eine Stellungnahme veröffentlicht. Darin begrüßt das EbM-Netzwerk die Auseinandersetzung mit dem Thema Prävention, indes bliebe offen, welche wissenschaftlichen Kriterien erfüllt sein müssten, damit Maßnahmen tatsächlich als evidenzbasiert gelten können. Viele der WR-Empfehlungen zielten auf eine bessere Nutzung von Gesundheitsdaten ab, die zu Abrechnungszwecken oder routinemäßig gesammelt werden; auch sollten Kohortenstudien ausgebaut und Daten aus digitalen Anwendungen oder Wearables genutzt werden. „Solche Daten können keinesfalls Ersatz für den systematischen Nachweis von Wirksamkeit, Sicherheit und auch Kostenwirksamkeit präventiver Maßnahmen aus vergleichenden, idealerweise randomisierten kontrollierten Studien sein“, heißt es in der EbM-Netzwerk-Stellungnahme. Besonderes Augenmerk sei auf unerwünschte Wirkungen präventiver Maßnahmen zu legen – wie falsch-positive Befunde in Früherkennungsprogrammen. Für künftige Empfehlungen des WR fordert das EbM-Netzwerk transparente Methoden bei der Auswahl wissenschaftlicher Literaturbelege und der Bewertung der präventiven Maßnahmen. *pad*





# Frischer Wind für die Praxis

**Meeresblick inklusive.** Wenn Fortbildung auf Nordseeluft und Wellenrauschen trifft, ist der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) nicht weit. Vom 14. bis 16. Mai 2026 findet man Zahnärztinnen und Zahnärzte beim 21. Praxis-Ökonomie-Kongress in Westerland auf Sylt. Mit dabei: Die Triathletin Laura Zimmermann.

Autorin: Brigitta Mayer-Weirauch





## Ex-Profitriathletin und Zahnärztin Laura Zimmermann erzählt, wie sich Spitzenleistung, berufliche Entwicklung und persönliche Balance verbinden lassen.



Das Programm im Congress Centrum Sylt reicht von Betriebswirtschaft, Finanzen, Recht und Steuern über Kommunikation und Praxisorganisation bis hin zu Strategien zur nachhaltigen Honorarsteigerung und zu Effizienzgewinnen beim Behandeln ohne Assistenz.

### Spitzenleistungen und KI

Ein besonderer Akzent liegt diesmal auf dem Vortrag von Laura Zimmermann, Zahnärztin und ehemalige Profitriathletin. Beim Dental-Business-Evening berichtet sie aus eigener Erfahrung, wie sich Spitzenleistung, berufliche Entwicklung und persönliche Balance verbinden lassen (siehe auch Interview Seite 10).

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI) in der Zahnarztpraxis sind ein weiterer Schwerpunkt. Expertinnen und Experten wie Prof. Dr. Falk Schwendicke (siehe auch Seite 14), Dr. Marc Elstner, Christian Henrici, Andreas Hinsching und Nadja Alin Jung beleuchten Chancen, Grenzen und Risiken – vom KI-Einsatz zur Entlastung des Praxisteams über ChatGPT-Tools für effizientere Praxisabläufe bis hin zu neuen Wegen digitaler Sichtbarkeit.

### Austausch und Punkten

Ergänzt wird das fachliche Programm durch den kollektionalen Austausch etwa beim Get-together zum Kongressabschluss im Beachhouse. Der Kongress wird nach den Richtlinien von DGZMK/BZÄK mit 14 Fortbildungspunkten bewertet, zwei weitere Punkte gibt es für die Teilnahme am Dental-Business-Evening. So verbindet der Praxis-Ökonomie-Kongress 2026 fachliche Exzellenz, digitale Perspektiven und praxisnahe Strategien mit Meeresluft – eine Kombination, die ihn zu einer festen Größe im Fortbildungskalender von Zahnärztinnen und Zahnärzten macht. ■



## „Ohne Sport geht es gar nicht“

**Spitzenathletin.** Laura Zimmermann war viele Jahre als Proftriathletin und -duathletin international erfolgreich. Seit dem Ende ihrer Profikarriere konzentriert sich die 35-jährige Zahnärztin stärker auf ihren Beruf – sportlich aktiv ist sie jedoch weiterhin. Im DFZ-Interview spricht sie über den Alltag im Spitzensport, mentale Stärke, den Reiz, persönliche Grenzen zu verschieben, und darüber, welchen Einfluss Bewegung auf ihre Arbeit hat.

*Interview: Melanie Fügner*

**Frau Zimmermann, Sie waren viele Jahre international im Triathlon und Duathlon erfolgreich. Wann haben Sie Ihre Profikarriere beendet?**

Meine Profikarriere habe ich Ende 2024 beendet. Sport spielt jedoch weiterhin eine große Rolle in meinem Leben. Im vergangenen Jahr habe ich beispielsweise eine Paratriathletin, die auch bei den Olympischen Spielen in Paris gestartet ist, bei einem Weltcup in Italien als Guide begleitet. Die Athletin ist nahezu blind, und diese Aufgabe war für mich eine sehr interessante und bereichernde Erfahrung. Außerdem habe ich an einem Mountainbike-Rennen teilgenommen und erstmals einen Hyrox-Wettkampf absolviert.

**Das klingt, als sei nach dem Ende Ihrer Profikarriere vieles ähnlich geblieben.**

In gewisser Weise stimmt das. Allerdings wurde ich im vergangenen Jahr durch eine Laufverletzung etwas ausgebremst. Seit etwa einem halben Jahr kann ich nicht laufen, da ich an einer Entzündung der Plantarfaszie leide – umgangssprachlich bekannt als Fersensporn. Glücklicherweise besteht Triathlon aus mehreren Disziplinen, sodass ich weiterhin schwimmen und Rad fahren kann. Dadurch bleibe ich aktiv und fit. Außerdem hat sich meine Perspektive auf den Sport verändert: Heute steht für mich weniger die Leistung im Vordergrund, sondern vor allem die gesundheitlichen Aspekte und die Freude an einem aktiven Lebensstil.



© privat





### Wie lange waren Sie Profisportlerin?

Mein erstes Jahr als Profi war 2016. Das fiel zeitlich mit meinem Staatsexamen in der Zahnmedizin zusammen. Dadurch war die Saison etwas später und organisatorisch anspruchsvoller. Gleichzeitig konnte ich so erstmals in das Profifeld im Triathlon hineinschnuppern, das sich in seiner Dynamik deutlich vom Amateurbereich unterscheidet.

### Wie sind Sie ursprünglich zum Triathlon gekommen?

Eigentlich relativ spät, mit etwa 20 Jahren – also zu Beginn meines Zahnmedizinstudiums. Zuvor hatte ich bereits Sportwissenschaften studiert und dieses Studium parallel abgeschlossen. Sport hat mich schon immer begleitet, insbesondere der Laufsport, den ich auch auf einem leistungsorientierten Niveau betrieben habe.

Zu Beginn meines Zahnmedizinstudiums wurde mir häufig gesagt, dass für Leistungssport kaum noch Zeit bleiben würde. Zunächst dachte ich daher, dass ich damit aufhören müsse. Nach wenigen Monaten merkte ich jedoch, dass mir der sportliche Ausgleich sehr fehlte. Ich begann, wieder regelmäßig zu laufen und zu schwimmen. Über einen Triathleten, den ich beim Training kennengelernt habe, kam schließlich der Kontakt zu einem Verein zustande. Dort fand ich ein motivierendes Umfeld und wurde schrittweise an den Triathlonsport herangeführt. Aus dieser Entwicklung entstand schließlich der Schritt in den Profisport.

### Ist der Übergang vom Amateur- zum Profitriathlon deutlich spürbar?

Ja, absolut. Das Leistungsniveau hat sich in den vergangenen Jahren nochmals deutlich erhöht. Im internationalen Feld kann man sich keine Schwächen erlauben – man muss in allen drei Disziplinen ein sehr hohes Niveau erreichen.

### Was hat Sie an dieser extremen Belastung gereizt?

Das entwickelt sich meist schrittweise. Man beginnt mit moderaten Umfängen und steigert sich nach und nach. Gleichzeitig wächst mit den Erfolgen auch die Motivation, die eigenen Grenzen weiter zu verschieben. Irgendwann befindet man sich dann bereits mitten im Leistungssport und empfindet diese Entwicklung als natürlichen Prozess.

### Triathlon ist sehr trainingsintensiv. Wie ließ sich dieser Aufwand mit dem Zahnmedizinstudium vereinbaren?

Mein Alltag war damals tatsächlich sehr strukturiert. Häufig habe ich bereits vor der Universität eine Trainingseinheit absolviert und später am Tag eine weitere. Am Abend stand dann das Lernen an. Rückblickend frage ich mich manchmal selbst, wie ich dieses Pensum bewältigt habe. Der Schlaf kam sicher gelegentlich zu kurz. Gleichzeitig war der Sport für mich aber nie eine Belastung, sondern ein wichtiger Ausgleich – und auch ein sozialer Faktor, da ich viele Trainingseinheiten gemeinsam mit Freunden absolviert habe.

### Triathlon bedeutet eine erhebliche körperliche und mentale Beanspruchung. Was macht die Faszination dieses Sports aus?

Wenn man sehr gut trainiert ist, empfindet man viele Belastungen anders. Im Wettkampf bewegt man sich über lange Zeiträume in einem moderaten Intensitätsbereich. Durch die hohe Grundfitness lassen sich diese Belastungen relativ effizient bewältigen. Besonders faszinierend finde ich die Vielseitigkeit des Triathlons: Jede Disziplin stellt unterschiedliche Anforderungen. Man benötigt sowohl Kraft als auch Ausdauer und muss gleichzeitig darauf achten, nicht zu viel Muskelmasse aufzubauen. Insgesamt ist Triathlon eine sehr ausgewogene Sportart, da nahezu der gesamte Körper trainiert wird.

### Wie hoch war Ihr Trainingsumfang während Ihrer Profizeit?

Im Durchschnitt habe ich etwa 24 bis 27 Stunden pro Woche trainiert. Das entsprach meist zwei bis drei Trainingseinheiten pro Tag. Hinzu kamen Fahrzeiten zu Trainingsorten, physiotherapeutische Maßnahmen sowie Mobilisations- und Dehnprogramme.

### Hat dieses Trainingspensum parallel zum Studium tatsächlich funktioniert?

Ja, mit guter Organisation war das möglich. Wenn ich mich beispielsweise abends mit Freunden traf, absolvierte ich zuvor meine Trainingseinheit und kam anschließend dazu. Mein Umfeld zeigte großes Verständnis und unterstützte mich.

### Welche Rolle spielt mentale Stärke im Triathlon?

Sie ist von großer Bedeutung – sowohl im Training als auch im Wettkampf. Darüber hinaus halte ich mentale





© Marcel Hilger

Stabilität auch im Alltag für entscheidend. Natürlich gibt es Phasen, in denen es sportlich nicht optimal läuft. Wichtig ist dann, den Blick wieder auf die positiven Aspekte zu richten und den Spaß am Prozess nicht zu verlieren.

#### Hatten Sie als Profi Unterstützung im Mentaltraining?

Ja, ich wurde regelmäßig von einer Sportpsychologin betreut, die mich insbesondere auf Wettkampfsituationen vorbereitet hat. Mentale Gesundheit gewinnt im Spitzensport zunehmend an Bedeutung. In den USA ist Sportpsychologie längst etabliert, während sie in Europa erst seit einigen Jahren stärker in den Fokus rückt. Angesichts des hohen Leistungsdrucks ist diese Unterstützung sehr wertvoll.

#### Wie gestaltete sich das Sponsoring während Ihrer Profizeit?

Gemeinsam mit meinem Manager organisierte ich meine Sponsorenaktivitäten selbstständig. Da Triathlon keine olympische Disziplin ist, erhielt ich keine staatliche Förderung. Einnahmen aus Preisgeldern und Prämien waren steuerpflichtig, und auch Sachleistungen gelten als geldwerter Vorteil. Neben Training und Wettkämpfen gehörten daher auch unternehmerische Aufgaben zum Alltag.

#### Auf dem Sylter Kongress halten Sie einen Vortrag über den „Spagat zwischen Sport, Karriere und persönlichem Glück“. Ist Ihnen dieser Spagat gelungen?

Während meiner Profikarriere habe ich zeitweise nur eingeschränkt als Zahnärztin gearbeitet. Mit zunehmenden sportlichen Erfolgen konnte ich mich vollständig auf den Leistungssport konzentrieren. Gleichzeitig wurde mir im Laufe der Zeit bewusst, dass ich mich auch beruflich weiterentwickeln möchte. Daher habe ich mich verstärkt der Kieferorthopädie zugewandt.

In meinem Vortrag möchte ich zeigen, wie sich verschiedene Lebensbereiche in Einklang bringen lassen – beruflicher Erfolg, sportliche Aktivität, Gesundheit und soziale Beziehungen. Eine ausgewogene Balance zu finden, ist anspruchsvoll, aber durchaus möglich.



© Marcel Hilger



© Tom Meyer

#### Ist Sport ein wichtiges Instrument, um diese Balance zu erreichen?

Ja. Zahlreiche Studien belegen die positiven Effekte von Bewegung auf körperliche und psychische Gesundheit. Sport schafft einen Ausgleich zum beruflichen Alltag, steigert die Leistungsfähigkeit und trägt insgesamt zu höherer Zufriedenheit bei.

#### Profitieren Sie in Ihrer Tätigkeit als Kieferorthopädin von Ihren sportlichen Erfahrungen?

Auf jeden Fall. Im Leistungssport lernt man Durchhaltevermögen und Zielstrebigkeit. Wenn ich eine Aufgabe beginne, verfolge ich sie konsequent bis zum Abschluss. Ein Beispiel ist meine Doktorarbeit, die ich nach einer längeren Unterbrechung nach meiner Profikarriere wieder aufgenommen und 2026 erfolgreich abgeschlossen habe.

#### Welche weiteren Eigenschaften aus dem Sport helfen im Praxisalltag?

Sport fördert sowohl körperliche als auch psychische Belastbarkeit. Zudem stelle ich fest, dass ich mich nach körperlicher Aktivität besser konzentrieren kann.

#### Welche sportlichen Pläne haben Sie für die Zukunft?

Ich gehe weiterhin gerne Schwimmen, Radfahren und Laufen – heute allerdings mehr offroad (zum Beispiel



Trailrunning und Mountainbiken). Dadurch, dass ich sportlich schon immer sehr vielseitig interessiert war, freue ich mich auch, dass wieder Zeit für andere Sportarten wie zum Beispiel Tennis, Wintersport, Bergsteigen etc. bleibt. Darüber hinaus kann ich mir perspektivisch eine Tätigkeit im Coaching vorstellen, etwa die Vorbereitung von Triathletinnen und Triathleten auf Wettkämpfe.

**Und Ihre beruflichen Ziele? Können Sie sich vorstellen, eine eigene Praxis zu führen?**

Ja, ich kann mir gut vorstellen, gemeinsam mit einer Kollegin eine Praxis zu gründen, vorzugsweise im ländlichen Raum, wie ich ihn aus meiner Heimat kenne.

**Sie bleiben der Zahnmedizin treu und wechseln nicht in die Sportwissenschaft?**

Nein. Sport ist eine große Leidenschaft von mir, aber ich schätze an der Zahnmedizin insbesondere die präzise, feinmotorische Arbeit sowie die Möglichkeit, meinen beruflichen Weg selbstbestimmt zu gestalten. ■

## Sportliche Erfolge

Laura Zimmermann startete 2016 erstmals als Profiathletin. Bis zu ihrem Karriereende hatte sie etliche sportliche Erfolge. Hier allein die Siege und Platzierungen von 2021 bis 2024:

### 2021

- 1. Platz Ironman Hamburg
- 3. Platz Ironman Florida
- 3. Platz Frankfurt City Triathlon
- 12. Platz Challenge Walchsee
- 6. Platz Challenge St. Pölten

### 2022

- 2. Platz Ironman Irland
- 6. Platz Ironman World Championship St. George (USA)
- 23. Platz Ironman World Championship Hawaii
- 1. Platz Austria Triathlon Podersdorf

### 2023

- 4. Platz Ironman South Africa
- 3. Platz Ironman Austria
- 2. Platz Triathlon Buschhütten
- 4. Platz Ironman Sweden
- 22. Platz Ironman World Championship Hawaii

### 2024

- 3. Platz Ironman South Africa
- 1. Platz Challenge St. Pölten
- 8. Platz Challenge Roth
- 1. Platz Norseman
- 21. Platz Iron World Championship Nizza

2024 verkündete Laura Zimmermann bei der Ironman-Weltmeisterschaft in Nizza ihr Karriereende.

Weitere Infos unter [www.laurazimmermann.de](http://www.laurazimmermann.de)



# CGM Z1.PRO

Dentalinformationssystem

## Integrierte Softwarelösungen für effiziente Praxisprozesse

Perfekt organisiert von der Anmeldung bis zur Abrechnung mit den **CGM Z1.PRO Spezialmodulen**.



[cgm.com/dental-spezialmodule](http://cgm.com/dental-spezialmodule)





# Das zweite **Augenpaar**

**KI in der Praxis.** Künstliche Intelligenz ist keine Bedrohung für die Zahnärzteschaft, sondern ein Instrument, das Qualität sichern und Prozesse effizienter gestalten kann. Davon ist Prof. Dr. Falk Schwendicke überzeugt – und spricht beim Praxis-Ökonomie-Kongress zum Thema „Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin: Die Zukunft schon heute in Ihrer Praxis“.

Autorin: Dr. Pascale Anja Dannenberg

**D**ie KI-Versprechen, gerade in der (Zahn-)Medizin, sind Personal- und Zeitersparnis. Schneller und präziser sollen durch Labordiagnostik, Bilderkennung und -bearbeitung, Durchsicht von Patientenakten, wissenschaftlicher Literatur und Datenbanken Diagnosen gestellt, Behandlungspläne und Therapieempfehlungen erarbeitet und -optionen erweitert werden. Monotone Routinarbeiten sollen wegfallen wie das Schreiben von Arztbriefen, eine laienverständliche Aufbereitung soll gelingen, Aufklärungsgespräche zusammengefasst werden. Schneller sollen Patienten per Telemedizin an Spezialisten überwiesen werden, zumal in unterversorgten Regionen. Präziser, künftig vielleicht auch schneller, sollen Roboter operieren.

Bildgebende Verfahren sollen, oft schwer mit dem menschlichen Auge zu erkennende, Krebszellen genauer bestimmen, systemische Risikofaktoren identifizieren und Erkrankungen schon Jahre vor den ersten Symptomen erkannt werden können. Schneller und präziser sollen in der Zahnmedizin etwa Karies, parodontaler Knochenschwund, Frakturen, Restaurationen, apikale Läsionen, Osteoporose und Sinusitis auf intra- und extraoralen Röntgenbildern (Bissflügel-, Panoramaschichtaufnahmen und Fernröntgenseitenbildern) detektiert und analysiert werden, Vorhersagen eines Erkrankungsbeginns verhindern oder zumindest hinauszögern können.

## Präzision, Personalisierung, Prävention, Partizipation

Präziser behandeln können, Zeit sparen, Personal sparen, das wünschen sich (Zahn-)Mediziner für ihren Arbeitsalltag und für ihre Patienten. Präzision, Personalisierung, Prävention und Partizipation (4P-Medizin) lautet die Zauberformel. „4P ist für die Zahnmedizin momentan nur ein Versprechen.

## Für eine 4P-Medizin fehlen der Zahnmedizin noch die Datenmengen und das Geld.

Auch, weil wir die benötigten Datenmengen und das Geld nicht haben. Aber: Die Vision ist da“, sagt Prof. Dr. Falk Schwendicke, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie am



LMU Klinikum München, im *DFZ*-Interview (*DFZ* 4/2024). Dafür müsste der in Zahnarztpraxen vorhandene Datenschatz aber erst einmal gehoben werden, der im Vergleich mit anderen medizinischen Fachbereichen fast schon einzigartig ist und durch Patienten entsteht, die regelmäßig mindestens ein- bis zweimal pro Jahr, und das oftmals über Jahrzehnte, in dieselbe Praxis gehen.

„Die Daten in den Praxen müssen nutzbar gemacht werden können. Wenn wir das nicht tun, werden wir irgendwann abgehängt sein – in anderen Ländern wird mit viel Energie das Feld beackert“, fährt Schwendicke fort, der in internationalen Projekten, darunter FDI und WHO, arbeitet, um KI-Anwendungen in Diagnose und Behandlung zu etablieren.

## (Zahn-)Mediziner stellen Diagnosen, nicht die KI.

Beim Praxis-Ökonomie-Kongress Mitte Mai spricht Schwendicke nun zum Thema „Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin: Die Zukunft schon heute in Ihrer Praxis“. Er führt aus: „KI ist kein Zukunftsversprechen mehr – sie ist in der zahnärztlichen Versorgung angekommen. Die entscheidende Frage lautet nicht mehr, ob KI Einzug in die Praxis hält, sondern wie wir sie strategisch, verantwortungsvoll und ökonomisch sinnvoll einsetzen.“

### Ergänzung – kein Ersatz ärztlicher Expertise

KI habe sich von einem abstrakten Technologiethema zu einem konkreten Instrument im Praxisalltag entwickelt. „Der Mehrwert liegt dabei nicht primär im ‚Ersatz‘ ärztlicher Expertise, sondern in ihrer Ergänzung: KI kann als zweites Paar Augen fungieren“, ist sich Schwendicke sicher und verweist auf Vorteile bei der radiologischen Befundung hinsichtlich der Vergleichbarkeit von Befunden und subtiler, leicht zu übersehender Veränderungen, aber auch hinsichtlich einer für Patienten visuell gut nachvollziehbaren Verständlichkeit vorgeschlagener Therapiemaßnahmen. Verlaufsanalysen könnten durchgeführt, Knochenabbau quantitativ messbar und im Zeitverlauf dargestellt, kariöse Läsionen pixelweise vermessen und in ihrer Progression beschrieben werden. „Das schafft Transparenz – sowohl medizinisch als auch im Rahmen wirtschaftlicher Aufklärungsgespräche“, fasst Schwendicke zusammen.

Und macht weitere ökonomische Vorteile aus – im Beschleunigen und Standardisieren von Prozessen. So könnten automatisierte Voranalysen die Sichtungszeit von Röntgenbildern verkürzen, strukturierte Befundberichte eine rechtssichere Dokumentation unterstützen und damit den steigenden Haftungsrisiken vorbeugen, aber auch Korrekturschleifen bei der Therapieplanung reduziert werden (etwa bei Alignern, Implantaten, CAD/CAM-Prozessen).

Indes bremst Schwendicke reflexhafte Euphorie. Bei einer KI-Implementierung in der Praxis sei strategisches Vorgehen gefragt. Was soll die KI leisten? Die Diagnostik unterstützen? Die Kommunikation verbessern? Prozesse beschleunigen? Und: Kann die KI in die bestehende Praxissoftware eingebettet werden? Ist das Team eingebunden und geschult? Und belegt die regelmäßige Evaluation die erwarteten Effekte?

Vor allem aber muss sich der (Zahn-)Mediziner bewusst sein, dass er/sie für die finale Bewertung zuständig ist, nicht die KI, die nur unterstützt. Schließlich stellt KI nur Wahrscheinlichkeiten dar, keine Diagnosen; Verzerrungen („Bias“) der Trainingsdaten können vielmehr zu systematischen Fehlbewertungen führen. Nicht zu vernachlässigen sind auch Datenschutz und -sicherheit (DSGVO, AI Act), weshalb auch allein EU-zertifizierte Medizinprodukte (MDR) genutzt werden dürfen.

### Gesundheitspolitische Perspektiven

Was ist in der Zahnmedizin zu erwarten? Derweil der aktuelle Fokus bei der KI-Anwendung stark auf der Bildanalyse liegt, ist laut Schwendicke „perspektivisch eine Ausweitung zu erwarten“ – mittels prädiktiver Modelle zur Abschätzung individueller Karies- und Parodontitis-Risiken sowie Entscheidungsassistenzsystemen für evidenzbasierte Therapie-Empfehlungen. Und: Abermals betont Prof. Dr. Falk Schwendicke die Wichtigkeit aggregierter (Langzeit-)Daten der Praxen, damit im Rahmen von Projekten der Versorgungsforschung nicht nur Versorgungsmustern ausgemacht werden könnten, sondern auch Optimierungspotenziale. „Damit berührt KI nicht nur die Einzelfallentscheidung und die strategische Praxissteuerung, sondern auch gesundheitspolitische Fragestellungen.“ ■

### Vortrag Prof. Dr. Falk Schwendicke

Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin:  
Die Zukunft schon heute in Ihrer Praxis.

—→ 16.5.26, 15.45–16.45 Uhr

# Voller Stand, tolle Themen, viele Tore

**Erfolgreiche Messetage.** Bereits am Eingang zur Infotage FACHDENTAL in München haben die Fahnen deutlich gemacht, dass der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) als offizieller Messepartner eine zentrale Rolle gespielt hat. Mitte März präsentierte sich der FVDZ am eigenen Messeauftritt unter dem Motto „Sportsommer der Präventionsweltmeister“ und verantwortete die dental arena mit fachlicher und standespolitischer Expertise.

Autorin: Melanie Fügner



**A**m Stand des Freien Verbandes herrschte zwei Tage lang beste Stimmung. Etliche Besucherinnen und Besucher nutzten die Gelegenheit zum Austausch mit dem Bundesvorstand, dem Landesverband Bayern und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bundesgeschäftsstelle. Für viel Andrang sorgten auch die mittäglichen Vespers mit Brezn und kühlem Weißbier. Und selbst am Freitagabend nach dem offiziellen Messeschluss blieben am FVDZ-Stand noch viele Leute bei einer kleinen After-Work-Feier mit Messeband.

## Gesammelte Tore und Messeschritte kommen der Prävention zugute.

### Gleich mehrere Anziehungspunkte

Der große FVDZ-Messestand hatte gleich mehrere Anziehungspunkte: Neben einer Torwand und vielen Infos rund um den Verband lud der Landesverband Bayern zum Würfelspiel (mit Gewinn!) ein. Wer wollte, konnte auch an der Torwand Treffer und beim Messerundgang Schritte zählen. Deren Gesamtsumme geht als Geldspende an die Landesarbeitsgemeinschaft Berlin zur Verhütung von Zahnerkrankungen bei Kindern. Gesammelte Kilometer und Treffer haben der FVDZ und die ZA – Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG aufgerundet – so kamen 1.300 Euro für die LAG zusammen. Deren Zahnputzkrokodil „Kroko“ steht seit Jahren für Prävention in Kitas und Schulen. Passend dazu ist in Berlin seit diesem Jahr tägliches Zähneputzen in Kitas gesetzlich verankert – ein wichtiger Schritt zu mehr Chancengleichheit bei der Mundgesundheit.



© Thomas Wagner/Messe Stuttgart



© Melanie Fügner









Der FVDZ-Bundesvorsitzende Dr. Christian Öttl zog eine rundum positive Bilanz: „Die FACHDENTAL ist für unseren Berufsstand die perfekte Bühne für gute Gespräche und neue Impulse. Dass unsere Aktion so gut angekommen ist und jeder Schritt und jeder Treffer zu einer Spende für die Mundgesundheit von Kindern führte, zeigt: Prävention funktioniert am besten gemeinsam.“

### Praxisnahe Fachthemen und Berufspolitik in der dental arena

Ein besonderes Highlight der Messe war die dental arena, die der FVDZ erstmals verantwortete. Auf dem Programm standen praxisnahe Fachvorträge, unter anderem vom ehemaligen Präsidenten der Bundeszahnärztekammer Prof. Dr. Christoph Benz über die Vorteile der Niederlassung, Dr. Christian Öttl zur GOZ, seiner Stellvertreterin Dr. Jeannine Bonaventura mit Tipps für die Kommunikation von Zahnmedizinischen Fachangestellten sowie Dr. Kai-Peter Zimmermann aus dem Bundesvorstand, der die elektronische Patientenakte (ePA) beleuchtete.



## „Die Niederlassung ist auch in Zukunft zu favorisieren.“

Mit dem Thema „Botulinumtoxin bei CMD“ kam in der dental arena auch ein zahnmedizinisches Thema zur Sprache. Und am zweiten Messetag rundete eine prominent besetzte berufspolitische Podiumsdiskussion – moderiert von Anita Wuttke – die Vorträge ab. Dr. Christian Öttl und







© Thomas Wagner/Messe Stuttgart

Prof. Dr. Christoph Benz diskutierten mit Dr. Rüdiger Schott (Vorstandsvorsitzender KZV Bayern) und Dr. Andrea Albert (Vorstand FVDZ-Landesverband Bayern) über die Lust auf Niederlassung und die Zukunft der Zahnmedizin.

Die Teilnehmer waren sich einig, dass die Niederlassung auch in Zukunft zu favorisieren sei, weil sie viele Freiheiten und eigentlich auch nur Vorteile beinhalte. „Eine gute Work-Life-Balance ist machbar, und zwar nur in der Niederlassung“, sagte Dr. Christian Öttl, und Dr. Andrea Albert ergänzte: „Vor allem die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist gut möglich, wie ich aus eigener Erfahrung weiß.“ Der riesige Vorteil sei, dass Niedergelassene selbst bestimmen, wann und wie viel sie arbeiten können und wollen. Prof. Dr. Christoph Benz fasste es so zusammen: „Ich habe das Steuer meines Lebens selbst in der Hand.“

Dr. Rüdiger Schott berichtete, dass die selbstständige Einzelpraxis nach wie vor hoch im Kurs sei: „Die Einzelpraxis ist weiterhin das Rückgrat der zahnärztlichen Versorgung.“ Auch wenn die Einheiten mittlerweile größer werden und Berufsausübungsgemeinschaften auf dem Vormarsch seien. ■



© Melanie Fügner



© Melanie Fügner



© Melanie Fügner

# „Wir müssen **besser** werden“

**Präventionsgipfel.** Bundesgesundheitsministerin Nina Warken (CDU) hat beim 1. Deutschen Präventionsgipfel, den der AOK-Bundesverband im März in Berlin ausgerichtet hat, eine Novelle des Präventionsgesetzes in Aussicht gestellt. „Wir müssen besser werden bei der Prävention“, betonte die Ministerin in ihrer Eröffnungsrede.

Autorin: Sabine Schmitt

20

Die beste Zeit, einen Baum zu pflanzen, war vor 20 Jahren, die zweitbeste Zeit ist jetzt“, sagte Bundesgesundheitsministerin Nina Warken und nutzte ein „vermutlich altchinesisches Sprichwort“, um dafür zu werben, eine echte Präventionsstrategie aufzusetzen. Warken wies auf die Zersplitterung der Präventionslandschaft in Deutschland hin. Um dies in Zukunft besser zu machen, will sie viele Akteure an den Tisch holen, um ressortübergreifend Prävention neu zu denken. Dabei müsse es auch um Maßnahmen wie Alkohol-, Tabak- und Zuckersteuer gehen, die „wir bisher ausgeklammert haben, die aber in anderen Ländern erfolgreich sind“, sagte die Ministerin. Erreichen wolle sie vor allem eine bessere Gesundheitskompetenz der Menschen in Deutschland. Ein wichtiger Hebel sei dafür auch die Patientensteuerung, die sie mit dem Primärversorgungssystem angehen wolle. Dass diese Maßnahmen immer „ein schmaler Grat zur Bevormundung“ seien, sei ihr bewusst. Prävention sei jedoch ein wichtiger Faktor, um langfristig Stabilität im Gesundheitssystem zu erreichen.

## Präventionswende einleiten

Deutschland müsse aus seiner Rolle als Schlusslicht in Sachen Prävention herauskommen, die der neue Public-Health-Index vor einigen Wochen bescheinigt

hatte. AOK-Vorständin Dr. Carola Reimann forderte bei der Veranstaltung eine gesundheitspolitische Gesamtstrategie: „Wenn wir das Thema politisch priorisieren und jetzt eine echte Präventionswende einleiten, gibt es die Chance auf mehr gesunde Lebensjahre, weniger Behandlungskosten und ein stabileres Gesundheitssystem.“ WHO-Europa-Direktor Dr. Gundo Aurel Weiler verwies darauf, dass jedes Jahr rund eine Million Menschen in Europa vorzeitig sterben würden. Viele dieser Todesfälle seien durch Prävention

## Hohe Kosten vermeiden

vermeidbar. Gesundheitsökonom Prof. Dr. Michael Laxy von der TU München hob in seinem Vortrag die ökonomische Dimension der Prävention hervor. Nichtübertragbare Krankheiten wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes, Adipositas oder Schlaganfälle verursachten sowohl hohe direkte Behandlungskosten als auch indirekte Kosten durch Arbeitsausfälle, Frühverrentung oder Pflegebedarf.

## Zuckersteuer schnell umsetzbar

Schnell umzusetzbare Maßnahmen seien gefordert – und diese bezogen sich vor allem auf Steuern oder Abgaben auf Alkohol, Tabak und Zucker. Besonders in Fragen einer Zuckersteuer (in Form einer Herstellerabgabe, um für weniger Zucker vor allem in den gesüßten Getränken zu sorgen) gab es größte Einigkeit – auch bei den anwesenden Politikerinnen von CDU, SPD und Grünen auf dem Podium. Parteiübergreifend betonten sie die Schnittmengen in die-



Talkrunde mit Sabine Dittmar, Simone Borchardt, Dr. Kirsten Kappert-Gontcher und Dr. Carola Reimann

© AOK/Stefan Melchior





Bundesgesundheitsministerin  
Nina Warken

ser Frage, was Dr. Kirsten Kappert-Gonthier, Bundestagsabgeordnete für Bündnis 90/Grüne und Präsidentin der Bundesvereinigung Prävention und Gesundheitsförderung, direkt dazu veranlasste, einen parteiübergreifenden Gruppenantrag in den Bundestag einbringen zu wollen.

## Best Practice aus den Nachbarländern

Diskutiert wurden auch Werbeverbote oder strengerer Jugendschutz sowohl hinsichtlich gezuckerter Produkte als auch Alkohol. Experten aus anderen europäischen Ländern berichteten über die direkt zu messenden Erfolge nach Einführung von Steuern und Werbeverböten.

## Parteiübergreifender Gruppenantrag?

Besonders deutlich waren diese in England: Die Verbreitung und Schwere von Karies bei Kindern ging nach Einführung der Zucker-Herstellerabgabe 2018 signifikant zurück. In Litauen starben nach der Einführung einer Alkoholsteuer deutlich weniger Menschen durch alkoholbedingte Erkrankungen und im Straßenverkehr. Und in den Niederlanden sei durch eine entschlossene Tabakpolitik die Raucherprävalenz um etwa 30 Prozent gesenkt worden. ■

ANZEIGE

**VALO™ X**  
BROADBAND LED CURING LIGHT



SCANNEN  
UM MEHR ZU  
ERFAHREN

**ULTRADENT**  
PRODUCTS, INC.

**SECHS NEUE FARBEN**  
UNVERÄNDERT STARKE LEISTUNG



© 2026 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

ULTRADENTPRODUCTS.COM

# Kein Spielraum für Zugeständnisse

**EV-Klausurtagung.** Die Gesundheitspolitik steht Kopf: hohe Kosten im Gesundheitswesen, die gesetzlichen Krankenkassen in Schieflage und Lösungen kaum in Sicht. Es wird gespart und reformiert werden müssen – aber wo und wie? Mit dieser Frage und damit, welchen Beitrag die Zahnärzteschaft zu den aktuellen Sparbemühungen zu leisten bereit ist, hat sich der Erweiterte Bundesvorstand (EV) in seiner Klausurtagung im März beschäftigt.

Autorin: Sabine Schmitt

22

**E**in knappes Jahr ist die neue Bundesregierung jetzt im Amt – und mit den angekündigten Reformen geht es nur schleppend voran. Entsprechend sitzen ihr die Wirtschaft und die Wähler gleichermaßen im Nacken. Während die Wirtschaft auf Reformen drängt und auch auf den einen oder anderen Einschnitt im Sozialstaat, der sich immer weniger finanzieren lässt, blickt die Bundesregierung auf der anderen Seite auf insgesamt fünf Landtagswahlen, deren Ausgang eine Schlappe für die eine oder andere Regierungspartei bereithalten könnte.

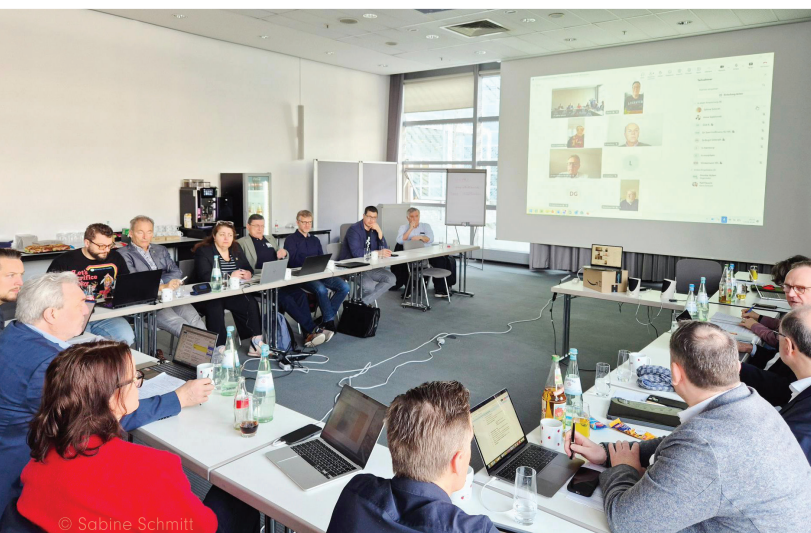
Bundesgesundheitsministerin Nina Warken (CDU) hat die GKV-Finanzkommission eingesetzt, die nun fast ein halbes Jahr lang über ersten Sparvorschlägen gebrütet hat (und die bis Redaktionsschluss noch nicht bekannt waren). Damit sich niemand beschweren kann, kündigte Warken schon weit vorher an: „Alle Bereiche im Gesundheitswesen müssen ihren Sparbeitrag leisten.“ Was das heißen und wohin das führen kann, hat die Zahnärzteschaft recht plötzlich gespürt, als die Idee des CDU-nahen Wirtschaftsrates aufkam, zahnärztliche Leistungen komplett aus dem GKV-Katalog zu streichen. Das Thema wurde zügig wieder abgeräumt, aber so oder ähnlich treten jede Woche neue Vorschläge zutage.

## Eine Ausgliederung aus der GKV würde Präventionserfolge zunichtemachen.

### Sparbeitrag ist bereits erbracht

Bei seiner Klausurtagung in München diskutierte der EV intensiv über die Zukunft der zahnmedizinischen Versorgung innerhalb des Leistungskatalogs der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV). Eine Ausgliederung aus der GKV, wie sie im Vorfeld der Kommissionsvorschläge von mehreren Seiten geäußert worden war, schlossen Bundesvorstand (BV) und EV für die Grundversorgung der Patienten aus. Alle Präventionserfolge der vorigen Jahrzehnte würden mit einer Ausgliederung zunichtemacht. Zahnärztinnen und Zahnärzte hätten in den vergangenen zwei Jahrzehnten gezeigt, dass sich die Investition in Prävention auszahle.

Der Aufforderung von Bundesgesundheitsministerin Nina Warken, dass jetzt alle Bereiche des Gesundheitswesens ihren Beitrag zu Einsparungen leisten müssten, wollte der EV nicht Folge leisten: Der Sparbeitrag der Zahnärzteschaft zu aktuellen GKV-Sparbemühungen sei bereits über Jahre erbracht worden. Erkrankungen und Folge-





erkrankungen seien verhindert worden – und das bei einem prozentual sinkenden Anteil an den Gesamt-GKV-Ausgaben für zahnmedizinische Leistungen. „Genug ist genug. Wir haben keinen wirtschaftlichen Spielraum mehr für politische Zugeständnisse“, war sich die EV-Runde einig. „Zur Disposition können wir gar nichts mehr stellen.“

### Keine Pflicht zum Mutterschutz

BV und EV diskutierten auch weitere aktuelle politische Themen wie die Einführung einer Zuckersteuer („nur, wenn das Geld direkt ins Gesundheitswesen fließt“) und über „Mutterschutz für Selbstständige“ – ein Thema, das im Koalitionsvertrag verankert ist und dem sich das Familienministerium in diesem Jahr widmen will. Ein Universalgesetz, das für alle Selbstständigen gleichermaßen verpflichtend gilt, lehnt der FVDZ entschieden ab. Das große Plus der Selbstständigkeit sei Gestaltungsfreiheit und Eigenverantwortung, sagte die stellvertretende FVDZ-Bundesvorsitzende Dr. Jeannine Bonaventura. Staatliche Vorgaben würden tief in die unternehmerische Freiheit eingreifen und zusätzliche bürokratische sowie finanzielle Belastungen für Praxen mit sich bringen. Statt verpflichtender Modelle setzt sich der Verband für freiwillige und praxisnahe Unterstützungsangebote ein, die Zahnärztinnen und Zahnärzten echte Wahlfreiheit lassen. Alles andere komme einem Berufsverbot gleich – und das könne nicht im Sinne der Selbstständigen sein. ■

### Statement Romy (6. Semester Zahnmedizin)

„Ich habe mich sehr gefreut, Teil der EV-Sitzung in München zu sein und dort einen direkten Einblick in die aktuelle berufspolitische Lage zu erhalten. Gerade weil die dort getroffenen Entscheidungen sowohl für den Verband als auch für die gesamte Zahnmedizin von großer Bedeutung sind, ist es besonders wertvoll, sich frühzeitig mit den Entwicklungen auseinanderzusetzen, die unsere berufliche Zukunft prägen werden.“



© Sabine Schmitt

Darüber hinaus war es eine tolle Gelegenheit, inspirierende Persönlichkeiten kennenzulernen und sich intensiv auszutauschen. Besonders beeindruckt hat mich, mit wie viel Leidenschaft und Überzeugung viele in der Zahnmedizin ihren Beruf ausüben – eine Begeisterung, die ansteckend ist und motiviert.“

23

April 2026 – Der Freie Zahnarzt

ANZEIGE

**HIER  
ANMELDEN**

[www.ostseekongress.com](http://www.ostseekongress.com)



# OSTSEE KONGRESS

**ALLGEMEINE ZAHNHEILKUNDE  
UND IMPLANTOLOGIE**

**15./16. MAI 2026  
HOTEL NEPTUN  
ROSTOCK-WARNEMÜNDE**

**OEMUS  
EVENT  
SELECTION**

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

OEMUS MEDIA AG



## „Wir schieben **Lösungen** an!“

24

**FVDZ-Landesverband Schleswig-Holstein.** Anfang März haben sich die Delegierten der Landesversammlung des Freien Verbandes am Nord-Ostsee-Kanal in Rendsburg getroffen – bekannt durch das berühmte Ruder-Achter-Rennen, die Nord-Art Kunstaussstellung und die stählerne Hochbrücke mit der dauerdefekten Schwebefähre. Die Versammlung hingegen verlief routiniert und störungsfrei im „echten Norden“.

*Autor: Dr. Joachim Hüttmann*



Große Einigkeit: Alle  
Beschlüsse wurden ohne  
Gegenstimme verabschiedet

**W**ir sind nicht dran“, sagte KZV-SH-Vorstandsvorsitzender Dr. Michael Diercks in seinem Grußwort mit Blick auf die aktuelle Debatte um Leistungskürzungen in der GKV. Er betonte, dass der Anteil an den Leistungsausgaben weiterhin rückläufig sei – nicht zuletzt wegen der erfolgreichen Präventionsarbeit in der Zahnheilkunde. Kammervorstand Dr. Andreas Sporbeck hob anschließend die engen Verbindungen zwischen Freiem Verband und Zahnärztekammer in Schleswig-Holstein hervor. Gemeinsam arbeite man an einem Neuanfang bei der behördlichen Überwachung der Praxen nach dem Medizinproduktegesetz. Wenig Anlass zur Freude gebe allerdings der seit 1988 unveränderte GOZ-Punktwert. Leider seien die berechtigten Forderungen der Zahnärzteschaft „im Treibsand der Gesundheitspolitik versickert“.

### Erfolgreiche Nachwuchsarbeit

In seinem Bericht würdigte auch der Landesvorsitzende Jan-Philipp Schmidt die konstruktive Zusammenarbeit des Freien Verbandes mit den Körperschaften. „Wir zeigen nicht nur Probleme auf, wir machen konkrete Vorschläge und schieben Lösungen an.“ Schmidt stellte die Erfolge bei der Nachwuchsarbeit heraus: Fast 60 neue studentische Mitglieder konnten in den vergangenen zwölf Monaten gewonnen werden. Der 2025 erfolgreich gestartete Kongress zu allen Themen rund um





Gespannte Aufmerksamkeit:  
Dr. Dr. Bartsch erläutert den Stand  
der Gespräche mit Aufsicht und  
Politik zum Thema Praxishygiene

Weiter auf Erfolgskurs:  
„Die Mischung aus neuem Schwung  
und Erfahrung bringt uns voran!“  
Landesvorsitzender Jan-Philipp Schmidt



die Niederlassung (EXI-SH) werde in diesem Jahr zweitägig als Programmteil des Ostsee-Symposiums am 11. und 12. September in Kiel stattfinden (Infos & Tickets ab sofort unter [www.exi-sh.de](http://www.exi-sh.de)).

Als Mitglied im Ausschuss QM und Praxisführung der Kammer berichtete Dr. Dr. Mirko Bartsch über den Stand der Gespräche mit dem Ministerium und dem Landesamt für Arbeitsschutz, Soziales und Gesundheit. Auf FVDZ-Initiative hatten die Vorstände der zahnärztlichen Kreisvereine den Kammervorstand dazu aufgefordert, die Hygiene-Überwachung zurück in die Hand der Selbstverwaltung zu holen. Die Kammer soll nun bis Ende April ein entsprechendes Konzept vorlegen.

### Erhalt des bestehenden Versorgungsniveaus

Nach intensiver Debatte wurden alle vom Landesvorstand eingebrachten Anträge ohne Gegenstimmen verabschiedet. Darin fordern die Delegierten unter anderem von der Bundes-

regierung, endlich den Fuß von der „Reformbremse“ zu nehmen. Bürokratie müsse abgebaut und Mut zur Selbstständigkeit gefördert, die Rentenversicherung (Anpassung der Altersgrenze) und das Steuersystem (Abbau der „kalten Progression“) reformiert und der Missbrauch staatlicher Leistungen konsequent geahndet werden. Außerdem sprach sich die Versammlung für den Erhalt des bestehenden Versorgungsniveaus zahnmedizinischer Leistungen in der GKV aus – allerdings nur, wenn auch deren Finanzierung gesichert sei. Der zahnmedizinische Bereich habe beispielgebend gezeigt, wie durch Festzuschüsse, Selbstbeteiligungen und Bonusprogramme Kosten- und Mengenausweitungen begrenzt und die Eigenverantwortung gestärkt werden könnten.

Mit Blick auf die zunehmenden Krisensituationen durch internationale Konflikte wurde der Kammer-Vorstand aufgefordert, eine Strategie für das Risiko- und Krisenmanagement im Katastrophenfall zu entwickeln und Mitglied der „Taskforce Zivile Verteidigung“ in Schleswig-Holstein zu werden. ■

ANZEIGE

**lege artis**

**paro, paro - parodur!**

**100% für Risikopatienten**

- 1 Paro-Gel auftragen
- 2 Zahnfleisch entspannt sich
- 3 Sanfter Paro-Schutz für alle

parodur aus der Sicht einer Zahnärztin & Heilpraktikerin.

PZN 09735476 & 09735499

**lege artis**



## Nachruf auf Dr. Wilhem Osing

26

April 2026 – Der Freie Zahnarzt

**D**ie Zahnärzteschaft trauert um den langjährigen Vorsitzenden des Vorstands der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Nordrhein und FVDZ-Mitglied Dr. Wilhelm Osing. Der geschätzte Kollege ist am 2. März 2026 im hohen Alter von 93 Jahren verstorben.

Dr. Wilhelm Osing stand der Kassenzahnärztlichen Vereinigung 16 Jahre als Vorsitzender des Vorstands vor und hat in dieser Zeit unsere KZV in entscheidender Weise geprägt. Sein Wirken und sein Weitblick sind die Grundpfeiler unserer heutigen KZV. Er war auch seit 1970 bis zu seinem Tod Mitglied im Freien Verband Deutscher Zahnärzte und dort ebenfalls sehr aktiv.

### Als Zahnarzt Politprominenz in Moskau behandelt

Dr. Osing wurde am 13. Juli 1932 in Badberg geboren. Er studierte Zahnmedizin in Kiel und Düsseldorf. In Düsseldorf legte er 1955 auch sein Staatsexamen ab, wo er bereits ein Jahr später promovierte. Bis 1964 war er Assistent und wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Prof. Karl Häupl an der Westdeutschen Kieferklinik, medizinische Akademie Düsseldorf, der späteren Heinrich-Heine-Universität und hatte dort später weitere 14 Jahre einen Lehrauftrag für Berufskunde und Berufsrecht inne.

1965 ließ Dr. Osing sich in Düsseldorf-Benrath nieder. Sein Wirkungskreis als Zahnarzt reichte weit – bis nach Moskau, wo er Mitte der 1970er-Jahre den damaligen Generalsekretär der KPdSU Leonid Iljitsch Breschnew zahnmedizinisch betreute.

### Uneinige Zahnärzteschaft in Nordrhein zusammengeführt

Schon 1965 begann der Verstorbene, sich für die berufspolitischen Belange der Kollegenschaft einzusetzen. Die von ihm ausgeübten Ehrenämter sind derart zahlreich, dass sie alle aufzulisten kaum möglich erscheint. So soll hier ausdrücklich betont werden, dass die Ehrenmedaille der KZV Nordrhein aus gutem Grund seinen Namen trägt. Der Verstorbene schuf nämlich ab 1969 als Vorstandsmitglied, ab 1979 als Vorstandsvorsitzender der KZV Nordrhein das solide Fundament, auf dem diese bis heute aufbaut. Gleich zu Beginn seiner Tätigkeit



gelang es ihm, eine uneinige Zahnärzteschaft in Nordrhein auf den richtigen Weg konstruktiver Zusammenarbeit zurückzuführen und auch das Verhältnis zu den Krankenkassen auf einen neuen, festen Grund zu stellen. Durch sein Verhandlungsgeschick erreichte Dr. Osing, dass sich die wirtschaftliche Situation der Zahnärzteschaft deutlich zum Besseren entwickelte. Als er Anfang 1997 aus dem Amt ausschied, war er der dienstälteste KZV-Vorsitzende in Deutschland sowie bundesweit geschätzt und geachtet.

### Herausragende Fähigkeiten auf sehr vielen Ebenen

Die Bundeszahnärztekammer verlieh Dr. Osing 1997 die Ehrennadel in Gold. Im folgenden Jahr wurde sein gesamtgesellschaftliches Wirken mit der Verleihung des Verdienstkreuzes 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland gewürdigt. Dr. Osing stellte seine herausragenden Fähigkeiten auch der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer zur Verfügung und wurde 1997 zum Aufsichtsratsvorsitzenden, später dann zum Ehrenvorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Ebenso engagierte er sich als Aufsichtsratsvorsitzender der ZA AG, zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft, die er mit seinem profunden Fachwissen segensreich unterstützen konnte.

Der Verstorbene hat sich um unseren Berufsstand in einzigartiger Weise verdient gemacht. Auch als Wegbegleiter und Mentor, zudem durch seine Menschlichkeit wird er uns sehr fehlen. Wir drücken seinen Angehörigen unsere tief empfundene Anteilnahme aus und werden ihm ein ehrendes Gedenken bewahren.

Dr. Oktay Sunkur, Landesvorsitzender FVDZ Nordrhein ■



**Nr. 1** ZAHNARZTEMPFEHLUNG  
FÜR STARKEN ZAHNSCHMELZ\*

# FÜR STARKEN ZAHNSCHMELZ VON ANFANG AN

**Mit Zahnärzten entwickelt,  
von Kindern geliebt\*\***

- Remineralisiert sanft wertvollen Kinderzahnschmelz.  
Für **2 x stärkeren Schutz** vor Zuckersäuren\*\*\*
- Effektiver Kariesschutz mit **altersgerechtem Fluoridgehalt**



**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**

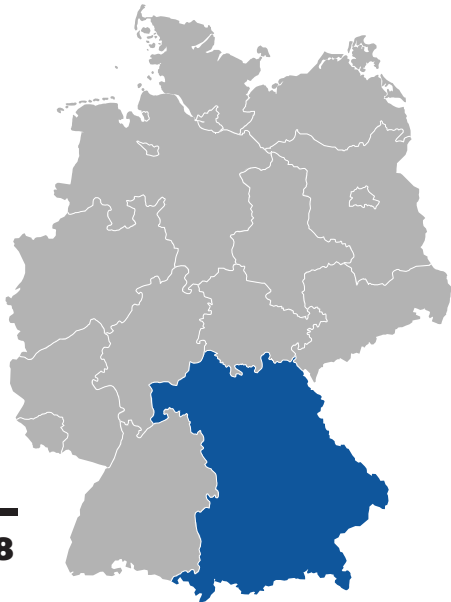
**HALEON**  
healthpartner



**Jetzt  
registrieren**

\* Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach der Markenempfehlung bei Problemen mit Zahnschmelzabbau. Die Empfehlung umfasst die gesamte Sensodyne ProSchmelz Produktfamilie. \*\* Im Test mit 794 Kindern im Alter von 4 bis 12 Jahren liebten mehr als 70 % Geschmack und Farbe der Zahnpasten. \*\*\* In Labortests, im Vergleich zum natürlichen Schutz im Mund.

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



# Volle Kraft **voraus**

**FVDZ-Landesverband Bayern.** Die zweitägige Landesversammlung zeigte die große Geschlossenheit des FVDZ Bayern sowohl bei den einstimmig gefassten Beschlüssen, die zukunftsweisenden Charakter für die bayerischen Zahnärzte haben, als auch in dem Vertrauen, das sie in den Vorstand setzt. Dieser wurde einstimmig wiedergewählt. Landesvorsitzender Dr. Christian Deffner startet damit in seine zweite Ehrenamtsperiode an der Spitze des FVDZ Bayern.

Autorin: Anita Wuttke

28

Die Delegierten sandten ein deutliches Signal der Geschlossenheit aus. Mit der Wiederwahl des Vorstands honorierten die Mitglieder die erfolgreiche Arbeit der vergangenen zwei Jahre. Neu hinzu gewählt wurde Dr. Thomas Reinhold aus Nürnberg, der den geschäftsführenden Vorstand mit Dr. Christian Deffner (Lohr) und Dr. Romana Krapf (Weißenhorn) komplettiert. Dr. Christian Deffner bedankte sich für das überwältigende Vertrauen: „Dieses Ergebnis gibt uns Rückenwind und ist zugleich Auftrag, die Interessen des FVDZ Bayern und der bayerischen Zahnärztinnen und Zahnärzte weiterhin mit Nachdruck und ohne Kompromisse zu vertreten.“

Mit großem Applaus verabschiedeten die Delegierten Dr. Ingo Lang aus Schwandorf, der auf eigenen Wunsch nicht mehr für den Vorstand kandidierte. Für ihn wurde mit Dr. Jens Kober aus München ein ehemaliger Landesvorsitzender des FVDZ Bayern und aktuell KZVB-Vorstandsmitglied gewählt. Die jeweils einstimmig wiedergewählten Beisitzer: Dr. Nathalie Huber (Illertissen), Dr. Fabian Fleischmann (Neutraubling), Dr. Andrea Al-

bert (Eichstätt) und Dr. Jürgen Welsch (Hofheim) – also eine perfekte Mischung aus Jung und Erfahrung, übrigens auch bei den „geborenen“ Mitgliedern des Landesvorstands, den acht Bezirksgruppenvorsitzenden: Dr. Sebastian Leidmann (Oberbayern), Dr. Manfred Kinner (München), Dr. Bernhard Grimm (Mittelfranken), Christian Berger (Schwaben), Dr. Rüdiger Schott (Oberfranken), Dr. Eugen Becker (Unterfranken), Dr. Guido Süllner (Niederbayern), Dr. Michael Rottner (Oberpfalz).

Ein Höhepunkt der Versammlung war die Grundsatzrede des alten und neuen Landesvorsitzenden. Deffner stimmte die Delegierten mit einer motivierenden Ansprache auf den bevorstehenden Kammerwahlkampf ein. Dabei betonte er die Rolle des FVDZ als starke, unabhängige Stimme, die sich gegen überbordende Bürokratie und für die Lust auf Niederlassung einsetzt. „Wir treten an, um die Zukunft unserer Praxen aktiv zu gestalten und nicht nur zu verwalten. Der Kammerwahlkampf ist die Chance, unsere Vision einer modernen, patientenorientierten und wirtschaftlich gesunden Zahnmedizin in Bayern wieder zu festigen“, so Deffner unter großem Beifall.

## Zahnmedizin als Paradebeispiel für Präventionserfolge

Neben den Vorstandswahlen standen die drängenden Herausforderungen für die bayerischen Praxen im Mittelpunkt. In der Resolution fordert der FVDZ Bayern von der Bundesregierung, sich bei den anstehenden Reformen im Gesundheitswesen das zahnärztliche Versorgungssystem als Paradebeispiel für Präventionserfolge und Eigenverantwortung zum Vorbild zu nehmen und in einem nachfolgenden Beschluss die Prävention



Der geschäftsführende Vorstand ist komplett: Dr. Thomas Reinhold aus Nürnberg, Dr. Romana Krapf aus Weißenhorn und Landesvorsitzender Dr. Christian Deffner aus Lohr (v.l.).





Auf in die nächsten zwei Jahre: der frisch gewählte Landesvorstand des FVDZ Bayern mit „geborenen“ Mitgliedern aus den Bezirken (v.l.n.r.): Dr. Fabian Fleischmann, Dr. Jürgen Welsch, Dr. Guido Süllner (Bezirk Niederbayern), Dr. Andrea Albert, Dr. Jens Kober, Dr. Thomas Reinhold, Dr. Sebastian Leidmann (Bezirk Oberbayern), Dr. Romana Krapf, Bundesvorsitzender Dr. Christian Öttl, Dr. Christian Deffner, Bernhard Grimm (Bezirk Mittelfranken), Dr. Torsten Hänzel (stv. Versammlungsleiter), Dr. Hans Huber (scheidender stv. Versammlungsleiter), Dr. Rüdiger Schott (Bezirk Oberfranken) und Nathalie Huber (stv. Versammlungsleiterin). Als Versammlungsleiter wiedergewählt wurde Dr. Horst-Dieter Wendel. Nicht im Bild sind die Bezirksgruppenvorsitzenden Christian Berger (Schwaben), Dr. Manfred Kinner (München), Dr. Eugen Becker (Unterfranken) und Dr. Michael Rottner (Oberpfalz).

als Fundament der zahnmedizinischen Versorgung zu sichern und damit die Parodontitistherapie gesetzlich und finanziell zu stärken.

Diskutiert wurden unter anderem:

- **Entbürokratisierung:** Abschaffung der externen Erst- und Folgevalidierung von Kleingeräten und die Abschaffung der Aktualisierungspflicht der Fachkunde und Kenntnisse im Strahlenschutz sowie eine höhere TI-Pauschale.
- **Nachwuchssicherung:** Strategien gegen den Fachkräftemangel und zur Förderung von Praxisgründungen – konkret: eine Landzahnarztquote, analog zu den Ärzten.
- **Honorierung:** Der Paragrafenteil in der GOZ muss erhalten bleiben, damit, anders als im Novellierungsprozess für die GOÄ vorgesehen, wichtige individuelle Lösungen wie die analoge Berechnung oder die Möglichkeit der Steigerung weiter genutzt werden können.

#### Betrifft: Bayern

Um die zahnärztlichen Bezirksverbände zu entlasten, stellte die Landesversammlung zwei Forderungen an die Bayerische Landeszahnärztekammer: Verschlinkung und Kostenübernahme der ZFA-Abschlussprüfungen. „Bei den Abschlussprüfungen der Zahnmedizinischen Fachangestellten handelt es sich um eine hoheitliche Aufgabe der BLZK“, heißt es dazu in der Begründung.

Ein weiterer Antrag ist direkt an die Kammerdelegierten des ZBV München Stadt und Land gerichtet. Die Landesversammlung fordert sie auf, mit den Wahlverfehlungen des ZBV München im Kammerwahljahr 2022 transparent und fair umzugehen, die jahrelange Ver-

zögerungstaktik endlich aufzugeben, ihre Delegiertenämter in der Vollversammlung der BLZK und ihre Ämter im Vorstand der BLZK aufgrund der Ungültigkeit der Wahlen zur BLZK 2022 ruhen zu lassen. In der Begründung erläutert die Versammlung: „Drei Instanzen haben die Kammerwahlen 2022 im ZBV München für ungültig erklärt: der Vorstand der BLZK, der Landeswahlausschuss und letztlich per Gerichtsurteil das Verwaltungsgericht München. Weiter den Rechtsweg zu beschreiten, ist ein Verstoß gegen das Kollegialitätsprinzip der zahnärztlichen Berufsordnung.“

## „Überaus positive Entwicklung des FVDZ im Bund und in Bayern.“

Zur Einstimmung auf die zweitägige Landesversammlung hielt Iris Hartmann von der ABZ eG einen motivierenden Vortrag über Kommunikation als Grundlage von Vertrauen, Führung und gemeinsamer Bewegung. In ihren Grußworten wiesen der Bundesvorsitzende des FVDZ Dr. Christian Öttl und der vormalige Bundeszahnärztekammerpräsident Prof. Dr. Christoph Benz auf die überaus positive Entwicklung des FVDZ Bund und Bayern hin. Für beide steht fest, dass es motivierend sei, Teil dieser großen Gemeinschaft zu sein. ■

# Risiken bei der Praxisabgabe

**Versicherungstipp.** Die eigene Praxis ist für viele Zahnärzte nicht nur Beruf, sondern Lebenswerk – und gleichzeitig ein wesentlicher Baustein der Altersvorsorge. Doch passt das heute noch?

Autor: Jan Siol

Es lässt sich vorsorgen, ob die eigene Praxis fortbestehen wird oder nicht. Das heißt, die Abgabe oder Aufgabe der Praxis ist zwingend rechtzeitig und strukturiert vorzubereiten. Wer erst kurz vor dem geplanten Übergang beginnt, läuft Gefahr, in existenzielle Risiken zu geraten. Ein zentraler Punkt dabei sind die Versicherungen: Sie müssen strategisch eingeordnet, überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.

## Vorbereitung ist essenziell

Der ideale Zeitpunkt, um sich mit der eigenen Praxisabgabe auseinanderzusetzen, liegt spätestens fünf Jahre im Voraus. Diese Vorlaufzeit ist notwendig, um rechtliche, steuerliche und versicherungstechnische Fragen zu klären und möglicherweise nötige Anpassungen vorzunehmen. Nur so lassen sich Verträge ordnen, die Versorgungsordnung anpassen und Deckungslücken schließen.

## Auf die Gleichbehandlung ist zu achten, um juristischen Streit zu vermeiden.

### Versicherungsverträge aktualisieren

Im Laufe vieler Berufsjahre sammeln sich zahlreiche Versicherungsverträge an. Manche laufen parallel, andere sind veraltet oder enthalten Lücken. Vor der Praxisabgabe ist eine vollständige Vertragsinventur Pflicht:

- Sind die bestehenden Policen noch aktuell?
- Decken sie die heutigen Risiken vollständig ab?
- Gibt es Überschneidungen oder Versorgungslücken?

Besonders wichtig: Praxisinhaltsversicherung, Betriebsunterbrechung, Cyber-Police und Rechtsschutzversicherung. Eine unklare Absicherungssituation ist nicht nur im Schadensfall ein Problem, sondern macht einen schlechten Eindruck beim potenziellen Übernehmer während der Verkaufsgespräche.



### Absicherung der Mitarbeiter

Ein oft unterschätztes Thema betrifft die Mitarbeiter und insbesondere betriebliche Mehrleistungen wie etwa eine betriebliche Altersvorsorge oder eine betriebliche Krankenversicherung. Spätestens bei der Praxisübergabe/-abgabe stellt sich die Frage: Wer erhält eine Zuzahlung zur Altersvorsorge, wer eine betriebliche Krankenversicherung und was passiert, wenn eine der Versicherungen Garantien enthält, die zum Rentenalter nicht eingehalten werden? Neben der Frage danach, wer haftungspflichtig ist, ist besonders auf den Gleichbehandlungsgrundsatz zu achten – Unterschiede müssen sachlich begründet sein, sonst drohen juristische Auseinandersetzungen.

Besonderes Augenmerk gilt Verträgen, die inzwischen in den „Run-off“ gewandert sind, also an Abwicklungsgesellschaften verkauft wurden. Hier sind Prüfung und Kommunikation entscheidend: Welche Garantien bleiben bestehen? Welche Leistungen sind noch sicher? Unklare Verträge können bei Übernehmern für Misstrauen sorgen und zu Problemen führen.

### Nicht jede Praxis findet einen Käufer

Besonders im ländlichen Raum oder bei ungünstiger wirtschaftlicher Lage kann es passieren, dass der geplante Verkauf scheitert. Für viele Zahnärzte und Zahnärztinnen bedeutet das einen schmerzhaften Einschnitt in die Altersvorsorge, da der Erlös aus der Praxis häufig fest einkalkuliert war.



Hier ist es entscheidend, alternative Strategien zu entwickeln:

- rechtzeitiger Aufbau privater Vorsorgeprodukte
- Investitionen außerhalb der Praxis
- Absicherung über Renten- oder Lebensversicherungen

Wer frühzeitig handelt, kann finanzielle Lücken zumindest teilweise schließen und die Abhängigkeit vom Praxisverkauf reduzieren.

## Fallstricke umgehen durch vorausschauende Planung

### Dread-Disease-Police

Viele Abgeber und Übernehmer wünschen sich einen fließenden Übergang über drei bis fünf Jahre. Der Übernehmer wird langsam eingearbeitet, während der Abgeber (reduziert) tätig bleibt. Doch was passiert, wenn einer der beiden in dieser Phase schwer erkrankt?

Eine mögliche Lösung ist eine Dread-Disease-Police in Höhe des vereinbarten Praxiskaufpreises, sodass auch im Fall schwerer Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall beide Seiten abgesichert sind:

- Der Übernehmer erhält die Mittel, um den Kauf trotz Ausfall des Abgebers leisten zu können.
- Der Abgeber beziehungsweise dessen Familie ist finanziell geschützt und kann die Altersvorsorge sichern.

### Fazit

Die Praxisabgabe ist ein sensibles und vielschichtiges Projekt, das ohne vorausschauende Planung erhebliche Risiken birgt. Versicherungen spielen dabei eine Schlüsselrolle – von der Überprüfung bestehender Verträge über die Gestaltung von Mitarbeiterzusagen bis hin zur Absicherung in der Übergangsphase. Wer sich rechtzeitig mit diesen Fragen auseinandersetzt, kann nicht nur rechtliche und finanzielle Fallstricke vermeiden, sondern auch dafür sorgen, dass das eigene Lebenswerk in guten Händen weitergeführt wird. ■



**Jan Siol**

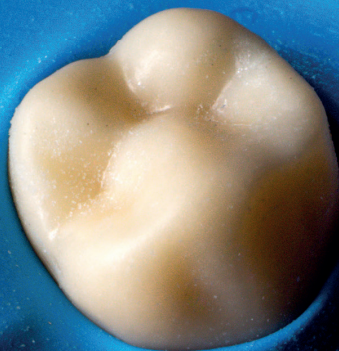
Geschäftsführer auxmed GmbH  
www.auxmed.de

ANZEIGE

NEUHEIT

## HySolate SyntX Kofferdam

Der neue latexfreie Kofferdam von COLTENE – für schnellere Isolierung und sichere Retraktion.



Zur Produktseite



- ✓ 100% latexfrei
- ✓ Kein Reißen beim Anlegen
- ✓ Zuverlässige Isolierung bei jedem Einsatz
- ✓ Vordruckt für schnelleres Stanzen



coltene.com

**COLTENE**

# Sichtbarkeit der Praxis im KI-Zeitalter

**Webseitenoptimierung.** Früher war eine ansprechende Praxis-Website ausreichend, am besten gekoppelt mit Schlüsselwörtern wie „Zahnarzt in [Stadt]“. Doch immer weniger Menschen nutzen Suchmaschinen, um Inhalte im Internet zu finden. Wer in den Antworten eines KI-Tools angezeigt werden möchte, muss umdenken.

32

Autorin: Bettina Blaß



© LanaSham – stock.adobe.com

**S**tarten wir mit einem kleinen Selbstversuch: Geben Sie in das KI-Tool Ihrer Wahl den Prompt ein: „Ich suche einen Zahnarzt in [ergänzen Sie Ihren Stadtteil].“ Üblicherweise sollten Sie eine Liste von Zahnärzten angezeigt bekommen. Diese kann jedoch ganz anders aussehen, wenn Sie beispielsweise statt ChatGPT das französische KI-Modul Le Chat nutzen. Versetzen Sie sich jetzt in die Situation von potenziellen Patienten: Diese wird als nächstes interessieren, welche Praxen gute Bewertungen haben. Geben Sie darum als Folgeprompt ein: „Welcher Zahnarzt hat gute Bewertungen?“ Im Selbstversuch der Redaktion sind für Köln-Ehrenfeld aus einer Liste mit zehn Zahnärzten vier explizit herausgenommen worden, weil für sie auf gängigen Plattformen keine Bewertungen vorlagen. Übrig blieben am Ende drei Praxen, die laut KI bei Google und Jameda sehr gute Bewertungen haben.

Zum Vergleich: Früher hat man eine Liste mit Praxis-Websites erhalten, die man selbst durchforsten musste. Heute bekommt ein potenzieller Patient möglicherweise eine KI-generierte Antwort, die nicht nur zumindest scheinbar passende Praxen auflistet, sondern auch gleich Bewertungen, Öffnungszeiten oder Spezialisierungen auf Wunsch dazu. Für Patienten kann das praktisch sein.

Für Zahnärzte bedeutet es: Sie können in der digitalen Unsichtbarkeit verschwinden.

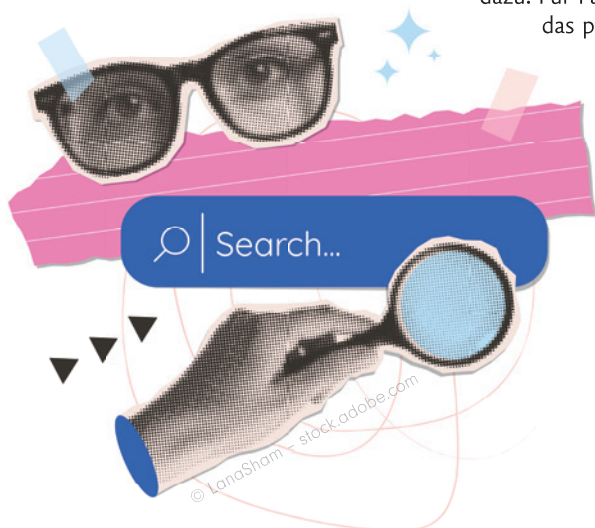
## Fragen beantworten

Wer weiterhin sichtbar bleiben möchte, muss teilweise hohe Anforderungen an die Qualität der Inhalte erfüllen: Oberflächliche oder veraltete Texte werden von den Algorithmen abgewertet. Aktuelle, gut strukturierte und nutzwertorientierte Texte haben dagegen bessere Chancen, in KI-Antworten zu landen.

## Texte sollten aktuell, leicht verständlich, an der Zielgruppe orientiert sein.

Der erste und wichtigste Schritt ist darum, Inhalte zu erstellen, die sowohl für Patienten als auch für KI-Systeme nutzwertig sind. Statt generischer Texte wie „Willkommen in unserer Praxis“ sollten Sie konkrete Fragen beantworten, die Patienten stellen. Dazu können Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bitten, eine Woche lang zu dokumentieren, was sie gefragt wurden. Daraus können beispielsweise Blogartikel werden.

Diese Texte sind nicht nur für Patienten hilfreich, die eine ähnliche Frage haben, sondern sie signalisieren auch der KI, dass Ihre Website relevante Informationen bietet. Wichtig ist, dass die Inhalte an der Zielgruppe orientiert, aktuell und leicht verständlich sind.



© LanaSham – stock.adobe.com



Erklären Sie zum Beispiel, warum eine professionelle Zahnreinigung sinnvoll ist, welche Methoden es gibt, was Patienten erwarten können – und vermeiden Sie dabei Fachjargon, der Laien überfordert.

Überarbeiten Sie diesen Artikel spätestens nach einem halben Jahr, beispielsweise mithilfe eines KI-Tools, damit er als aktuell wahrgenommen wird.

Ein weiterer zentraler Baustein ist die lokale Suchmaschinenoptimierung. Da viele Patienten nach Zahnärzten in ihrer Nähe suchen, sollten Sie sicherstellen, dass Ihre Praxis in lokalen Verzeichnissen und auch bei Google gut repräsentiert ist. Ein vollständiges Profil mit aktuellen Öffnungszeiten, Leistungen, Fotos der Praxis und positiven Bewertungen erhöht die Chance, dass auch die KI Sie als vertrauenswürdige Empfehlung einstuft. Sie können

auch Ihre Patienten bitten, Bewertungen auf verschiedenen Plattformen zu hinterlassen. Denken Sie praktisch und geben Sie Informationen zur Anfahrt, zum Parken und zum ÖPNV auf Ihrer Seite.

### Zeigen Sie sich

Zusätzlich ist es sinnvoll, wenn Sie sich und ihr Team mit ansprechenden Bildern im Internet vorstellen. Das stärkt ebenfalls das Vertrauen. Auch Kurzvideos,

beispielsweise auf den kommerziellen sozialen Plattformen, können hilfreich sein, um eine Beziehung aufzubauen. Zeigen Sie auch Ihre Zertifikate und Mitgliedschaften in Verbänden.

Zudem spielt die technische Optimierung Ihrer Website eine größere Rolle als je zuvor. KI-Algorithmen bewerten nicht nur den Inhalt, sondern auch die Nutzerfreundlichkeit Ihrer Seite. Eine schnelle Ladezeit, eine sichere HTTPS-Verbindung, eine klare Struktur und ein professionelles Erscheinungsbild auf dem Smartphone sind Pflicht. Mit strukturierten Daten und damit Code-Snippets, die Suchmaschinen helfen, Inhalte besser zu verstehen, können Sie der KI zusätzliche Hinweise geben, etwa zu Ihren Sprechzeiten oder angebotenen Leistungen. Das kann beispielsweise in Form von FAQ geschehen. Ein Beispiel: Unter einen Artikel zum Thema „Wurzelbehandlung“ ergänzen Sie einen Block mit FAQ und beispielsweise der Antwort auf die Frage: „Wie schmerzhaft ist eine Wurzelbehandlung?“ ■



**Bettina Blaß**  
Wirtschaftsjournalistin

# ÷ BFS-Factoring hält dir den Rücken frei

Entlastung durch digitale Workflows, die du täglich spüren kannst

- ✓ Individuelle Betreuung
- ✓ Digitale Patientenrechnung
- ✓ Patienten-App
- ✓ Direkte Liquidität



Einfach **QR-Code scannen** und mehr über BFS-Factoring erfahren.

# Heikle Daten

**KI-Kolumne.** Jeder, der Sprachmodelle nutzt, sollte immer erst überlegen, welche Daten dort gespeichert werden sollen – und welche nicht. Ein Überblick.

*Autorin: Bettina Bläß*

34

Je häufiger man mit ChatGPT, dem Microsoft Copilot oder Mistral arbeitet, desto eher neigt man dazu, zu vergessen, dass es Daten gibt, die dort aus Datenschutz- und Sicherheitsgründen nicht eingegeben werden sollten. Denn üblicherweise nutzt man diese Tools über das Internet. Denn die Informationen, die man hier eingibt, werden bei dem Unternehmen gespeichert, dessen Tool man nutzt. Wer den französischen KI-Assistenten Le Chat von Mistral wählt, hat zwar durch die Einhaltung der europäischen Datenschutzgrundverordnung eine erhöhte Datensicherheit – trotzdem liegen die eingegebenen Informationen dann bei einem Unternehmen. Noch kritischer ist es zu sehen, wenn man zusätzlich weder durch einen Vertrag noch durch eine entsprechende Software oder individuell angepasste Einstellungen das Training der Tools mit den eingegebenen Informationen unterbunden hat.

## Bedenkenlos – alles, was auf einer Postkarte steht

Zur Sicherheit sollte man sich deshalb angewöhnen, grundsätzlich nie sensible Daten in ein Large Language Model (LLM) einzugeben. Dazu zählen personenbezogene Daten, etwa die Namen von Patienten, Mitarbeitern, Vorgesetzten oder Kooperationspartnern mitsamt Adressen, Geburtsdaten, Gesundheitsinformationen, Kontodaten oder medizinischen Befunden. Ebenso tabu sollten interne Unternehmensinformationen sein sowie Verträge, nicht veröffentlichte Geschäftszahlen, interne Strategiepapiere, Preislisten, Kalkulationen oder Protokolle aus internen Konferenzen. Besonders heikel wird es bei Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen oder anwaltlichen Schriftsätzen. Die einfache Regel lautet: Alles, was man nicht bedenkenlos auf eine Postkarte schreiben und fremden Menschen zeigen würde, gehört nicht in ein KI-Tool, das nicht auf dem eigenen Server betrieben wird. Eine Ausnahme könnte sein, wenn man mit dem Anbieter einen entsprechenden Vertrag geschlossen hat. ■





Doctolib

# So vermeiden Sie Zahlücken.

## Top Funktionen:

- ✓ Individualisierbarer, KI-gestützter Kalender
- ✓ Automatische Terminbenachrichtigungen an alle Patient:innen
- ✓ Automatische Recalls mit Buchungstracking
- ✓ Digitale Nachrückerliste



**KI-Sprechstundenassistent  
jetzt kostenlos testen!**



# Neue Regeln bei der Beihilfe

**Kostenerstattung.** Seit Jahresbeginn gelten neue Regelungen bei der Beihilfe zur Kostenerstattung für zahnärztliche Leistungen, insbesondere für implantatgetragenen Zahnersatz. Diese unterscheiden sich zum Teil erheblich von den alten Regelungen. Es empfiehlt sich, diese Änderungen zur Kenntnis zu nehmen und bei Planungen und wirtschaftlichen Aufklärungen im Hinterkopf zu haben.

Autor: Dr. Dr. Alexander Raff

36

Vorab sei angemerkt, dass sich nach wie vor Bundesbeihilfe, Landesbeihilfe und lokale Beihilfestellen im Detail (zum Beispiel bei der gewährten Bezuschussungshöhe) unterscheiden können. Dies ist auch nach dem 1. Januar 2026 nach wie vor der Fall. Dieser Beitrag orientiert sich an den Änderungen der Bundesbeihilfeverordnung. Diese dient den Länder- und kommunalspezifischen Beihilfeverordnungen weiterhin als Orientierung. Die Änderungen betreffen beispielsweise folgende Bereiche:

## Implantologie

Ganz grundsätzlich geändert hat sich die Beihilfe bei implantologischen Leistungen. Mit dieser aktuellen 11. Änderungsverordnung entfällt die Begrenzung der beihilfefähigen Implantatanzahl (bislang zwei je Kieferhälfte). Der hierdurch zu erwartenden Mehrbelastung der Beihilfe wird dadurch entgegengewirkt, dass die Eigenbeteiligung bei einer Implantatversorgung erhöht wird, indem die Beihilfefähigkeit des zahnärztlichen Honorars für die implantatbezogenen Gebührenpositionen der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) stark begrenzt wird. Dies bedeutet im Klartext, dass die Gebührennummern 9000 bis 9170 GOZ zum Beispiel bei der Bundesbeihilfe nur zu 50 Prozent beihilfefähig sind. Etwa beim kommunalen Versorgungsverband Baden-Württemberg KVBW sind es dagegen 75 Prozent. Die Zuschusshöhe variiert im Detail also erheblich. Bei indikationsgestützter Implantatversorgung, beispielsweise bei größeren Kiefer- oder Gesichtsdefekten, sind die Aufwendungen wie bisher weiterhin vollumfänglich beihilfefähig.

Die anderen GOZ-Gebührennummern des zahnärztlichen Honorars sind weiterhin zu 100 Prozent beihilfefähig.

Eine Übergangsregelung sieht vor, dass für Aufwendungen einer implantologischen Behandlung, die vor dem 1. Januar 2026 begonnen wurde und fortgeführt wird, die bisherigen Bestimmungen weiter gelten.

## Material- und Laborkosten

Die bei einer zahnärztlichen Behandlung gesondert berechneten Auslagen sowie Material- und Laborkosten sind



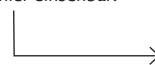
vereinheitlicht bei Erwachsenen ab dem 1. Januar 2026 immer zu 80 Prozent, bei Kindern und Jugendlichen unter 18 Jahren zu 100 Prozent beihilfefähig. Die bisherige Unterscheidung zwischen 60 Prozent und 100 Prozent, abhängig von bestimmten Gebührenpositionen, entfällt. Für die Funktionsanalyse ändert sich, dass der Funktionsstatus nur noch auf gesonderte Anforderung vorzulegen ist.

## KFO

Die Regelungen zur Beihilfefähigkeit kieferorthopädischer Leistungen werden erheblich vereinfacht, indem die Voranerkennung oder Genehmigungspflicht bei Kindern entfällt.

Die Vorlage eines KFO-Heil- und Kostenplans bei Personen bis zum vollendeten 18. Lebensjahr ist damit nicht mehr erforderlich. Bei Erwachsenen bleibt die Voranerkennungspflicht mit gutachterlicher Bestätigung bestehen. Der Wechsel des Zahnarztes oder der Zahnärztin und Behandlungsverlängerungen bei kieferorthopädischen Leistungen unterliegen ebenfalls grundsätzlichen Vereinfachungen. Auch bei der Kieferorthopädie sind zukünftig die Auslagen, Material- und Laborkosten bei Erwachsenen einheitlich zu 80 Prozent beihilfefähig und bei Kindern bis zum vollendeten 18. Lebensjahr zu 100 Prozent. Bei einer kieferorthopädischen Behandlung, die vor dem 1. Januar 2026 begonnen wurde und fortgeführt wird, gelten die bisherigen Bestimmungen im Rahmen einer Übergangsregelung weiter. ■

Weitergehende Details sind hier einsehbar:



**Dr. Dr. Alexander Raff**  
Mitglied im GOZ-Expertenrat des FVDZ





# Ohne Dokumentation ist alles nichts

**PAR-Therapie.** Es läuft nicht immer alles so, wie man sich das vorgestellt hat. Im Besonderen hat es so manche Überraschung bei der neuen PAR-Strecke gegeben. Zuerst war die Freude groß, dass die parodontale Gesundheit unbudgetiert gefördert werden konnte. Doch dann hatte der frühere Bundesgesundheitsminister Jens Spahn den Hahn zugedreht. Ein neues Ärgernis kommt jetzt von Krankenkassenseite.

Autor: Dr. Christian Öttl



37

Schon zur Einführung der neuen PAR-Strecke wurde von allen Seiten aufgerufen, peinlichst genau die Leistungen und deren erbrachten Inhalt zu dokumentieren und die Termine und Terminfolgen penibel einzuhalten. Wenigstens gab es hierbei Erleichterungen, da man die Terminabfolge und -einhaltung im vergangenen Jahr besser realisierbar gemacht hat.

Bei der Einführung der Strecke wurde auch eher kommuniziert, dass bei einer neuerlich notwendigen Parodontitis die Behandlung noch einmal von vorne begonnen werden könne, da ja wieder Behandlungsbedarf anfiel. Allerdings sieht die Praxis aktuell ganz anders aus. In den Fällen, in denen eine andere Praxis eine spätere PAR-Behandlung zur Genehmigung einreicht, wird ein Mechanismus losgetreten, der geradezu perfide ist.

Die Krankenkassen nehmen primär an, dass die Behandlung nicht ordnungsgemäß und fachgerecht durchgeführt wurde. Deshalb wird ein sogenannter „Sonstiger Schaden“ angemeldet und via Kassenzahnärztlicher Vereinigung zur Überprüfung gegeben. Wenn nicht peinlichst genau dokumentiert wurde, was wie gemacht wurde, kann es dazu führen, dass die gesamte Behandlungsstrecke zurückgezahlt werden muss.

## Wer hat was wann gemacht?

Es empfiehlt sich also, alle Inhalte und Daten akkurat zu dokumentieren, damit die Krankenkassen kein Geld für erbrachte medizinische Leistungen zurückerhalten können, die zwar erbracht, aber nicht richtig nachgewiesen werden können.

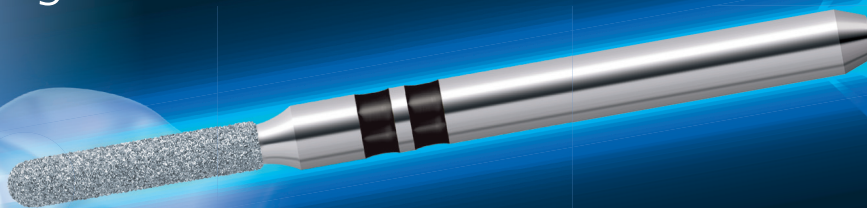
Bitte auch die Patienten immer über den Fortgang der Behandlung aufklären und auch keinen Zweifel daran aufkommen lassen, dass die Zahnärztin/der Zahnarzt selbst die zahnärztlichen Bestandteile der PAR-Behandlung durchgeführt hat. Es gab schon Rückmeldungen von Patienten, die von Krankenkassensachbearbeitern befragt wurden, wer wann was gemacht hat. ■



**Dr. Christian Öttl**  
Bundesvorsitzender des FVDZ

ANZEIGE

## Hochleistungs-Kronentrenner für Zirkoniumdioxid von ORIDIMA



Hergestellt in  
Deutschland

Höhere Standzeit durch extrem  
festen Halt der Diamanten

Dieses moderne Diamantinstrument wurde speziell entwickelt, um Kronen und Brücken aus äußerst widerstandsfähigem Zirkon in kurzer Zeit zu trennen. Ihr persönlicher Medizinprodukte-Berater vor Ort steht Ihnen für weitere Informationen gerne zur Verfügung.

**ORIDIMA**  
KOMPETENT HANDELN



© TimeShops – stock.adobe.com

# Steuern sparen mit angestellten Ehepartnern

38

**Fallen vermeiden.** Wenn Zahnärztinnen und Zahnärzte in ihrer Praxis Familienangehörige beschäftigen, spart das Steuern und bringt einige Vorzüge. Die Voraussetzungen sind hoch. Mit intelligenter Vertragsgestaltung geht aber einiges.

Autorin: Midia Nuri

In vielen Zahnarztpraxen und kleineren Unternehmen ist es üblich, dass Ehepartner oder Kinder in den Ferien aushelfen oder festangestellt mitarbeiten. Aus steuerlich-sozialrechtlicher Sicht macht es grundsätzlich keinen Unterschied, hat also auch Vorteile: Mitarbeitende Ehepartner sind sozialversichert und erhalten durch die – als Betriebsausgaben geltend zu machenden – Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung eine eigenständige Altersversorgung und den betrieblichen Unfallschutz durch die Berufsgenossenschaft. Hinzu kommt die steuerlich nutzbare Werbungskostenpauschale – auch wenn keine oder nur geringe Werbungskosten anfallen.

## Beliebter Schwerpunkt bei einer Betriebsprüfung

Praxisinhaber können auch über eine Gehaltsumwandlung für den angestellten Ehepartner in eine Direktversicherung zur Altersvorsorge einzahlen. Der Beitrag ist damit Betriebsausgabe und zudem lohnsteuerfrei. Das Finanzamt muss eine solche Gestaltung akzeptieren, hat der Bundesfinanzhof (BFH) geurteilt (Az. VIII R 68/06).

### Vertrag muss Fremdvergleich standhalten

Doch gerade, weil sich dank geschickter Gestaltung mit Angehörigenverträgen einiges an Steuern sparen lässt, sind diese beliebter Schwerpunkt bei einer Betriebsprüfung. Zahnärztinnen und Zahnärzte sollten Angehörigenverträge mit besonderer Sorgfalt und Beratung durch den Steuerberater aufsetzen – und die Einhaltung auch kontrollieren und dokumentieren.

Das Wichtigste beim Steuern sparen mit Angehörigen ist vielen Praxisinhabern bekannt: Ein Vertrag muss dem Fremdvergleich standhalten. Unternehmer müssen Arbeitsverträge sowie auch Kredit- oder Mietverträge so schließen, wie sie es mit völlig Fremden auch tun würden. Mit Verweis auf den Fremdvergleich lehnte der Bundesfinanzhof 2019 ein beliebtes Steuersparmodell in zwei ähnlichen Fällen ab: den Betriebsausgabenabzug für einen Minijob mit Dienstwagen für die Ehefrau (Az.: X R 44/17 und Az.: X R 45/17). In dem Fall hatte ein IT-Unternehmer seine Frau geringfügig beschäftigt und ihr für sechs Stunden Kurierfahrten pro Woche ein Fahrzeug zur Verfügung gestellt, das sie rund um die Uhr auch privat nutzen durfte. Als „fremdunüblich“ beurteilten die obersten Finanzrichter diese Vertragsgestaltung. „Bei einem nicht zur Familie gehörigen Angestellten wäre der Firmenchef kaum so großzügig gewesen“, begründeten die Richter ihr Urteil.

In einem ebenfalls rechtskräftigen Fall verwehrte das Finanzgericht Münster einem IT-Firmenchef den Steuerabzug für die Kosten seiner als Bürokraft geringfügig beschäftigten Ehefrau. Der Unternehmer hatte mit ihr Arbeitszeiten nach Bedarf vereinbart. Auch sie fuhr einen Dienstwagen, für den Absprachen fehlten, hinzu kamen eine Direktversicherung und Einzahlungen in eine Pensi-



onskasse – für Minijobber unüblich, begründeten die Münsteraner Richter ihr Urteil.

### Die wirtschaftliche Kalkulation muss nachvollziehbar sein

Nicht nur der Fremdvergleich ist bei Angehörigenverträgen maßgeblich. Nach Auffassung des BFH muss außerdem die wirtschaftliche Kalkulation nachvollziehbar sein, sonst kann das Finanzamt ebenfalls den Betriebsausgabenabzug verwehren. So werde ein Arbeitgeber die Privatnutzung eines Dienstwagens in der Regel nur gestatten, wenn die Kosten „in einem angemessenen Verhältnis zum Wert der erwarteten Arbeitsleistung“ stehen. Bei einem Minijob könne sich die Fahrzeugüberlassung auch wegen einer nicht abschätzbaren Intensivnutzung durch den Arbeitnehmer wirtschaftlich schnell nicht mehr lohnen, folgerten sie. Der BFH erklärte die „uneingeschränkte und zudem selbstbeteiligungs-freie Nutzungsüberlassung eines Firmenwagens für Privatfahrten an einen familienfremden Minijobber für ausgeschlossen“ – aus wirtschaftlichen Gründen – und urteilte: Daher sei ein minijobbender Angehöriger, der uneingeschränkt einen Firmenwagen nutzt, zwar weiterhin möglich – aber nicht mehr steuersparend.

Bei Verträgen mit ihren Angehörigen sollten Praxisinhaber nicht nur darauf achten, dass sie vergleichbar und für die Praxis wirtschaftlich vernünftig sind, sondern auch nachweislich erfüllt werden. Zahnärztinnen und Zahnärzte müssen ihren Angehörigen den vereinbarten Lohn also auszahlen und sollten die entsprechenden Überweisungsbelege aufbewahren. Es reicht nicht, nur Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge ordnungsgemäß abzuführen, urteilte der BFH (Az.: XI R 30, 31/89). Der angestellte Ehepartner darf nicht einfach den monatlichen Lohn vom Geschäftskonto abheben. Die Lohnzahlung an den Partner muss auf ein eigenes privates Konto des Ehepartners überwiesen werden – also auch nicht auf ein gemeinsames Konto.

Auch muss der vom Familienmitglied ausgefüllte Arbeitsplatz in der Praxis oder dem Praxislabor tatsächlich vorhanden sein. Nicht selten besuchen Betriebsprüfer Unternehmen vorab inkognito, um sich einen Eindruck zu verschaffen –

auch darauf sollten sich Praxen mit Angehörigenarbeitsverträgen gefasst machen.

### Gestaltungsmissbrauch oder nicht?

Es gibt also einige Tücken und Fallen. Doch wer geschickt Verträge mit Angehörigen schließt, kann einiges mehr sparen als nur Betriebskosten – nämlich Vorsteuer. Das zeigt ein anderer 2023 vom BFH beurteilter Fall. In diesem Fall hatte die im Streitjahr nicht berufstätige Ehefrau einen gebrauchten Pkw für über 77.233,81 Euro inklusive 12.438,90 Umsatzsteuer angeschafft. Der Ehemann hatte der finanziell unabhängigen Gattin die Gesamtsumme in voller Höhe überwiesen.

## Wer geschickt Verträge mit Angehörigen schließt, kann Betriebskosten und Vorsteuer sparen.

Bereits bei Anschaffung hatte das Ehepaar eine Pkw-Vermietung durch Leasingvertrag vereinbart. Die im Versicherungsschein der Kfz-Versicherung weiter als FahrerIn eingetragene Ehefrau meldete hierfür einen Gewerbebetrieb an und verzichtete auf die Kleinunternehmerregelung im Sinne des § 19 Absatz 1 UStG.

Die Ehefrau gab für das Streitjahr die gesetzlich vorgeschriebene Umsatzsteuererklärung ab. Darin erklärte sie die Umsätze aus der Pkw-Vermietung an den Ehemann und machte den Vorsteuerabzug für den Erwerb des Fahrzeuges geltend. Das Finanzamt erließ den Bescheid unter Vor-

ANZEIGE

**Miele**

Setzen Sie auf Effizienz.  
Kompakt gedacht.



Entdecken Sie CompactLine – die clevere, platzoptimierte Lösung für eine effiziente und intuitive Aufbereitung von Instrumenten. Entwickelt für kleinere Teams, liefert sie schnelle, hygienische Ergebnisse mit maximaler Zuverlässigkeit und reduziertem ökologischen Fußabdruck. Dank ergonomischer Beladehöhe, Komponenten für unterschiedliche Instrumente und einer benutzerfreundlichen Oberfläche passt sich CompactLine perfekt an die vielfältigen Anforderungen jeder Dentalpraxis an. [www.miele.de/pro/compactline-dent](http://www.miele.de/pro/compactline-dent)



Miele Professional. Immer Besser.

**CompactLine**


behalt der Nachprüfung nach § 164 AO und vorläufig nach § 165 Absatz 1 Satz 1 AO und begründete dies damit, dass erst nach Ablauf der fünfjährigen Bindungsfrist des § 19 Absatz 2 Satz 2 UStG und des ebenfalls fünf Jahre dauernden Berichtigungszeitraums des § 15a Absatz 1 Satz 1 UStG festgestellt werden könne, ob eine missbräuchliche Gestaltung im Sinne des § 42 AO vorliegt – also Verdacht auf unzulässige Steuergestaltung.

Dagegen legte die Ehefrau Einspruch ein, woraufhin das Finanzamt Vorsteuer und Ausgangsumsätze aberkannte. Die Frau klagte und bekam in erster Instanz Recht. Die Finanzrichter befanden, sie sei als Unternehmerin im Sinne des § 2 Absatz 1 UStG tätig geworden, der Erwerb des Fahrzeugs sei für unternehmerische und damit zum Vorsteuerabzug berechtigende Zwecke (§ 15 Absatz 1 Satz 1 Nummer 1 UStG) erfolgt, und es sei weder ein Scheingeschäft noch eine missbräuchliche Gestaltung anzunehmen.

### Finanzamt ging in Revision

Dagegen ging das Finanzamt in Revision vor dem BFH und führte an, Unternehmereigenschaft liege nicht vor, da die Ehefrau ihre Leistungen lediglich dem Ehemann anbiete. Auch fehle es an einem Leistungsaustausch, weil die Anschaffung des Pkw als Beitrag zur ehelichen Lebensgemeinschaft anzusehen sei, und ein Scheingeschäft sei bereits durch die Tatsache offensichtlich, dass der Ehemann zwar als Leasingnehmer genannt werde, die Ehefrau den PKW aber ebenfalls nutze. Die Pkw-Vermietung stelle also einen Gestaltungsmissbrauch im Sinne des § 42 AO dar, und es gebe keine gewichtigen außersteuerlichen Interessen, die ein entsprechendes Modell zwischen Ehegatten rechtfertigen, so das Finanzamt.

## Der „Weg zum Ziel“ muss so sein, wie vom Gesetzgeber gewollt.

Der BFH schlug sich auf die Seite des Ehepaars. Die unternehmerische Tätigkeit und vollen Vorsteuerabzug erkannten die obersten Finanzrichter an. Ein Scheingeschäft erkannten sie nicht. „Im Falle des vorliegenden Leasingvertrags wäre ein solches Scheingeschäft anzunehmen, wenn die Vereinbarung etwa für Zwecke eines Betriebsausgaben- und Vorsteuerabzugs geschlossen worden wäre, ohne aber den Ehemann tatsächlich zur alleinigen Nutzung des Pkw zu berechtigten“, führten die BFH-Richter aus. „Der Leasingvertrag wurde entsprechend der vereinbarten Hauptpflichten auch tatsächlich durchgeführt“, so die Richter. „Die Tatsache, dass die Ehefrau insgesamt vier Rechnungen über durchgeführte Service- und Reparaturarbeiten selbst übernommen hat, reichen für sich nicht aus, um insgesamt von einem Scheingeschäft auszugehen.“



© TimeShops - stock.adobe.com

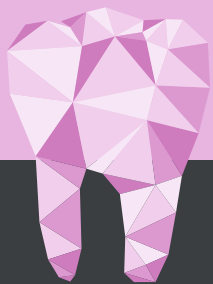
Ins Leere laufen ließ der BFH auch das Argument des Finanzamts, der zur Verfügung gestellte Pkw wäre ein reiner Beitrag zur ehelichen Lebensgemeinschaft. „Denn der Leasingvertrag zeichnet sich gerade durch seinen eigenen schuldrechtlichen Charakter, der auf eine ‚Heraushebung‘ aus der ehelichen Gemeinschaft hindeutet, aus.“ Während in einer Ehe übliche Beiträge gemäß Beschluss unter anderem des Großen Senats des BFH (Az.: GrS 1/97) „rein freiwillig und insbesondere ohne vertragliche Vereinbarung geleistet“ würden.

### BFH: Motiv Steuerersparnis ist nicht unangemessen

Der Vorwurf des Gestaltungsmissbrauchs gemäß § 42 AO setzt nach Auffassung der obersten Finanzrichter voraus, dass Steuerpflichtige rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten auf unangemessene Art und Weise ausnutzen, um hierdurch einen Steuervorteil zu erlangen. „Das reine Motiv, Steuern zu sparen, führt zu keiner Unangemessenheit im Sinne des § 42 AO“, so die Richter. „Vielmehr liegt eine solche erst dann vor, wenn der Steuerpflichtige einen ‚Weg zum Ziel‘ wählt, der vom Gesetzgeber bei Verabschiedung der entsprechenden Norm nicht gewollt war“, urteilte der BFH 2008 (Az.: I X 77/06). Der BFH verneinte den unterstellten Gestaltungsmissbrauch, da die Ehefrau wirtschaftlich unabhängig ist, der vermietete Pkw vor allem dem unternehmerischen Bedarf des Ehemanns dient und die Familie über mehrere Fahrzeuge verfügte und der in § 42 Absatz 2 Satz 2 AO geforderte außersteuerliche Grund darin bestand, die Liquidität des Ehemanns zu sichern, der den PKW so nicht aus seinem eigenen (Betriebs-) Vermögen erwerben muss. Die unternehmerische Mindestnutzung von zehn Prozent gemäß § 15 Absatz 1 Satz 2 Umsatzsteuergesetz (UStG) sah der BFH als überschritten an, da die Ehefrau über ein eigenes Fahrzeug verfügte.

Zahnarztpaare, die so vorgehen, sollten sich nur zum Schluss noch Gedanken machen, wenn es an den Verkauf des Autos geht – und insbesondere klären, wie und wann sie hierfür die Kleinunternehmerregelung beanspruchen sollten. ■





# SMART SHADE

## MANIFill Micro Hybrid

AESTHETICS AT THE HIGHEST LEVEL

Pure aesthetics

Polymer-based Dental  
Restorative Material

**MADE IN GERMANY**



## MANI Instrumente

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](http://www.mani-germany.com)

# MANI

# Mit guten Taten Steuern sparen

**Steuertipp.** Geld- und Sachspenden für gemeinnützige und steuerbegünstigte Zwecke können steuerlich geltend gemacht werden. Dies gilt in einer Höhe von bis zu 20 Prozent der Einkünfte.

Autorin: Martina Schäfer

42

Gute Taten sorgen für ein gutes Gefühl. Diesem Motto folgen in Deutschland in jedem Jahr zahlreiche Spender. Dazu zählen auch zahlreiche Zahnärztinnen und Zahnärzte. Oftmals befinden sich in den Praxen Spendenboxen, mit denen das Team für ausgewählte wohltätige Organisationen sammelt. Die unterstützten Anliegen sind vielfältig. Sie reichen von Bildung über Kunst und Gesundheit bis hin zur Hilfe bei Naturkatastrophen im In- und Ausland. Allen gemeinsam ist: Unter bestimmten Voraussetzungen sind die guten Taten im Rahmen der Einkommensteuer absetzbar.

## Sachspenden einzeln vermerken nach Geldwert, Alter, Zustand und Kaufpreis

### Was ist eine Spende?

Spenden sind Zuwendungen, die kirchliche, gemeinnützige oder mildtätige Zwecke sowie politische Parteien unterstützen. In den meisten Fällen handelt es sich um Gaben in Geldform. Möglich sind jedoch auch Sachspenden wie zum Beispiel Kleidung für die Kleiderkammer, das Fahrrad für einen Verein zur Wiedereingliederung straffällig gewordener Menschen oder die Buchspende für die örtliche Bibliothek. Ebenfalls denkbar sind Aufwandsspenden, sodass Spender Aufwendungen zugunsten des Empfängers übernehmen und auf die Bezahlung dafür verzichten. Auch wenn dabei kein tatsächlicher Geldfluss stattfindet, wird diese Form der Spende wie eine Geldspende behandelt.



### Steuerliche Voraussetzungen

Damit das Finanzamt Spenden anerkennt, sind einige Voraussetzungen zu erfüllen. Entscheidend ist vor allem, dass die Zuwendungen freiwillig und ohne Gegenleistung erfolgen. Außerdem müssen sie steuerbegünstigte Zwecke und Organisationen unterstützen. Deren Sitz muss sich in Deutschland, im EU-Ausland oder dem europäischen Wirtschaftsraum befinden.

Zwingend erforderlich ist schließlich noch, dass Spenderinnen und Spender ihre Gabe durch eine Zuwendungsbescheinigung nach amtlichem Muster – besser bekannt als Spendenquittung – belegen können. Diese Bescheinigung stellt der Spendenempfänger aus. Dieser kann den Beleg seit 2017 direkt elektronisch an das Finanzamt übermitteln. Für Spender bedeutet das: Sie müssen die Bescheinigung nur noch aufbewahren und auf Verlangen einreichen.

### Spendennachweis

Bei Geldspenden mit einem Wert von weniger als 300 Euro gilt eine vereinfachte Nachweispflicht, wenn der Empfänger eine juristische Person des öffentlichen Rechts ist. In diesen Fällen reicht der Kontoauszug mit dem Vermerk über den steuerbegünstigten Verwendungszweck als Nachweis aus. Handelt es sich um eine Zuwendung in Katastrophenfällen, greift diese Regelung selbst bei höheren Beträgen.

Bei einer Sachspende muss die Zuwendungsbescheinigung neben dem Geldwert Auskunft über Alter, Zustand und Kaufpreis des Gegenstands geben. Werden mehrere Teile gespendet, betrifft dies jeden einzelnen. Eine möglichst genaue Aufstellung dürfte auf größere Akzeptanz des zuständigen Sachbearbeiters bei der Finanzbehörde treffen.



## Jahreshöchstbetrag

Grundsätzlich sind Zahnärztinnen und Zahnärzte bei ihren Spenden keine Grenzen gesetzt. Als Sonderausgaben sind jedoch nur Beträge bis zu maximal 20 Prozent der eigenen Einkünfte abzugsfähig. Alternativ gilt bei Selbstständigen: Sie können bis zu 0,4 Prozent der Summe ihrer Umsätze zuzüglich der gezahlten Gehälter geltend machen.

Höhere Zuwendungen in einem Jahr können Spender ins nächste vortragen. Diese Regelung gilt zeitlich unbegrenzt, bis der Rest aufgebraucht ist. Den Betrag bescheinigt das Finanzamt in einem Feststellungsbescheid.

## Parteispenden

Neben wohltätigen Organisationen können Zahnärztinnen und Zahnärzte auch politische Parteien und Wählervereinigungen mit einer Spende unterstützen. Steuerlich geltend machen lassen sich diese Zuwendungen, wenn die Empfänger an der jüngsten Wahl teilgenommen haben. Der anerkannte Höchstbetrag beläuft sich auf 825 Euro. Wichtig zu wissen ist außerdem, dass die Partei bei Spenden von mehr als 500 Euro den Namen der Spenderin oder des Spenders erfahren muss.

## Wertermittlung

Unterstützen Zahnärztinnen und Zahnärzte eine Organisation mit Sachspenden, müssen sie zunächst den Wert des gespendeten Gegenstands ermitteln. Die Basis dafür bildet der Markt- oder Verkehrswert. Dabei unterscheiden die Finanzämter nach neuen oder gebrauchten Gegenständen. Besonders einfach gestaltet sich die Wertermittlung bei Neuwaren; in diesem Fall geht der Wert eindeutig aus dem Kaufbeleg hervor. Für Spenderinnen und Spender bedeutet das: Sie sollten die Rechnung unbedingt aufbewahren, damit sie diese bei Bedarf der Finanzbehörde vorlegen können.

Besteht die Sachspende jedoch aus gebrauchten Gegenständen, ist ihr aktueller Marktwert zu ermitteln und damit der Wert, der sich bei einem Verkauf erzielen lässt. Besonders einfach gestaltet sich das Vorgehen, wenn vergleichbare Waren gehandelt werden; in diesem Fall hilft bereits eine Recherche auf einschlägigen Portalen im Internet weiter – wenn Alter und Zustand der Sachspende dem dort angebotenen Produkt nahekommen.

Führt die Suche im Internet oder eventuell auch vor Ort im Antiquitätenhandel nicht zum Ziel, bleibt für die Wertermittlung nur eine Schätzung unter Berücksichtigung des Erhaltungszustands, des Alters sowie des ursprünglichen Preises. Unbedingt verzichten sollten Spender und Empfänger bei der Bewertung auf die Auflistung gerundeter Beträge, denn dann kann schnell der Verdacht einer pauschalen Bewertung entstehen, die vom Finanzamt nicht anerkannt wird.

## Arbeitslohnspende

Wollen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Zahnarztpraxis monatlich eine Organisation mit einer Spende unterstützen, können sie dies in Form einer Arbeitslohnspende tun. Dabei behält der Praxisinhaber den des Teammitglieds bestimmten Anteil des Bruttoeinkommens ein

# Der aktuelle Wert lässt sich oft auf Verkaufsportalen ermitteln.

und überweist ihn an den dafür vorgesehenen Spendenzweck. Der Vorteil bei diesem Vorgehen: Die Geldspende bleibt lohnsteuerfrei. Außerdem erscheint dieser Teil des Arbeitslohns nicht auf der Lohnsteuerbescheinigung.

## Freibetrag

Übersteigen die Sonderausgaben zusammen mit den außergewöhnlichen Belastungen den Betrag von jährlich 600 Euro, können Spenderinnen und Spender vom Lohnsteuerermäßigungsverfahren profitieren. Das bedeutet, dass sie beim Finanzamt einen Freibetrag auf ihre Sonderausgaben beantragen können. Diesen lassen sie dann auf der Lohnsteuerkarte eintragen, sodass dieser vom Arbeitgeber automatisch berücksichtigt wird. Für Mitarbeiter ergibt sich dadurch ein höheres monatliches Nettoeinkommen. Wichtig zu wissen ist in diesem Fall allerdings: Wer den Freibetrag nutzt, ist zur Abgabe einer Einkommensteuererklärung verpflichtet. ■



**Martina Schäfer (Dipl.-Kauffrau)**  
Wirtschaftsjournalistin



# Odontathon 2026: Zwischen KI-Abrechnung und Assistenzroboter

**Technologische Möglichkeiten.** Mitte März fand in Berlin mit dem Odontathon 2026 ein Format für Pioniere der Zahnmedizin und der Digitalbranche statt. Zehn interdisziplinäre Teams hatten zwei Tage lang Zeit, Ideen zu Zukunftsthemen auszuarbeiten. Am Sonntag wurden die Ergebnisse vorgestellt. Fazit: Es hat sich gelohnt!

Autor: Ralf Rausch

44

Ein Highlight beim Odontathon im Humboldt Carré in Berlin war der Impulsvortrag von André Wiersig, einem beeindruckenden Extremschwimmer, der als erster Deutscher die „Ocean's Seven“ durchschwommen hat. Wie Laura Zimmermann im Titelthema dieser *DFZ*-Ausgabe gab er persönliche Einblicke in die Erfolgsfaktoren für sportliche Höchstleistungen. Sein Vortrag hat Aufbruchstimmung vermittelt und einen Rahmen für die folgenden Ergebnisvorstellungen gesetzt.

## Lust auf technologischen Fortschritt

Die Themensetzung beim Odontathon hat an aktuellen technologischen Entwicklungen angeknüpft und Möglichkeiten für Zahnmedizin und Praxisführung sichtbar gemacht. Zwischen KI-Abrechnung, einem Zahnarzt-Avatar für den Patientenkontakt und einem Assistenzroboter gab es auch zwei eher grundlegende Ideen mit möglichem Mehrwert für den Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ): Ein Team will Digitalisierung von Zahnarztpraxen messbar machen. Ein anderes Team möchte die Vernetzung und Sichtbarkeit von Frauen in der Zahnmedizin stärken.



## Ideen mit Mehrwert für den FVDZ

Voraussetzung für die Messbarkeit von Digitalisierung ist, dass alle technologischen Möglichkeiten und Produkte sowie deren Zusammenwirkung bekannt sind. Auf der Basis können Bewertungen erfolgen und Pläne für eine Schritt-für-Schritt-Digitalisierung entstehen. Das wäre gerade für Praxisgründer und junge Freiberufler eine wirkliche Hilfestellung. Gleichzeitig löst es die Wettbewerbsvorteile von größeren Praxisketten mit KI-affinen Investoren im Hintergrund auf. Der FVDZ könnte bei der Einordnung der Lösungen als neutraler Partner unterstützen und damit die Glaubwürdigkeit der Bewertungen erhöhen.

Die Vernetzung und Sichtbarkeit von Frauen in der Zahnmedizin zu stärken, ist auch für den FVDZ eine zentrale Herausforderung der nächsten Jahre. Der Verband hat aktuell einen Frauenanteil von knapp 50 Prozent. Bei den Mitgliedern unter 40 Jahren sind es sogar über 70 Prozent, wodurch der Verband in den nächsten Jahren immer weiblicher wird. Eine Plattform für Zahnärztinnen zum Austausch über veränderte Anforderungen gegenüber der Industrie ist deshalb eine Chance, die eigenen Mitglieder zu stärken.

Der Odontathon 2026 war sehr gut geeignet, neue Kontakte zu knüpfen. Mit dabei war auch der Zahnarzt Nikita Diedrich aus dem FVDZ-Landesverband Niedersachsen. ■





# Berufsrechtliche Relevanz kollegialer **Verbalattacken**

**Rechtstipp.** Wenn sich Ärzte oder Zahnärzte gegenseitig beleidigen, ist das dann ein berufsrechtliches Vergehen oder eine „private“ Angelegenheit? Damit hat sich das Verwaltungsgericht Berlin in seiner Entscheidung vom 10.8.2025 (90 K 6/25 T) beschäftigt.

Autor: Michael Lennartz

In dem zu entscheidenden Fall gab es an mehreren Tagen teils lautstarke und aggressive Anrufe sowie E-Mails einer Ärztin an mehrere Kollegen, in denen sie diese verunglimpfte und verbal attackierte. Bei einer Kollegin rief die Ärztin an und beschwerte sich über deren Äußerungen zur Befreiung von der Maskenpflicht gegenüber einer gemeinsamen Patientin sowie über die fachliche Zuständigkeit für eine solche Anordnung. In Rage sagte sie ihr gegenüber, es gebe eine Liste, ähnlich derjenigen für die Nürnberger Prozesse, und die Kollegin stehe darauf ganz oben.

## Vorwurf des Verbrechens an der Menschheit

Einen weiteren Kollegen beschimpfte die beschuldigte Ärztin, indem sie ihm vorwarf, er würde mit seinen Schutzimpfungen gegen COVID-19 ein großes Verbrechen an der Menschheit begehen. Zusätzlich äußerte sie, dass er für diese „Verbrechen“ entsprechend der Liste zu den Nürnberger Prozessen ganz oben stehen würde und dass die Kollegen ihn als Arzt verabscheuen würden.

Des Weiteren sandte sie einem anderen Kollegen eine E-Mail, in der sie schrieb: „Ihr Artikel über ‚Long COVID‘

ist stark tendenziös und einseitig (wie viel haben Sie dafür kassiert?). Ich erlebe täglich schwerste Impfnebenwirkungen. Diese finden in Ihrer Schmiererei keine Erwähnung. Sie sind eine Schande für alle – tatsächlich noch existenten – nicht korrupten Deutschen.“

## Berufsordnung soll nicht persönliche Ehre schützen

Das Verwaltungsgericht Berlin kommt in seinem Urteil zu dem Ergebnis, dass kein einheitliches Berufsvergehen im Sinne des § 57 Abs. 1 S. 1 des Berliner Heilberufekammergesetzes vorliegt, dass eine Maßnahme des Berufsgerichts für Heilberufe erfordern würde. Grund dafür sei, dass die Mails und Anrufe direkt an die Kollegen gerichtet waren und somit nicht öffentlich stattfanden.

Das Argument der Klägerin, dass die Verpflichtung zum kollegialen Verhalten betroffen sei und berufsrechtlich sanktioniert werden müsse, lehnte das Gericht ab. Diese Pflicht diene dem Vertrauen in den Berufsstand des Arztes und dem Schutz der Gesundheit der Patienten. Die Verpflichtung aus § 28 Abs. 1 der Berufsordnung der Ärztekammer Berlin habe jedoch nicht den Zweck, die persönliche Ehre der betroffenen Kollegen zu schützen. ■



Michael Lennartz  
www.lennmed.de



© Bettina Bläß

## Zwischen **Souks, Riads** und dem Umland

**Reisetipp.** Die Stadt kann im ersten Augenblick überfordernd wirken: viel Lärm, hohes Tempo, enge Märkte. Doch wer sich darauf einlässt, kann sich in Marrakesch verlieben.

Autorin: Bettina Bläß

Die ersten Minuten in der Medina, der Altstadt von Marrakesch, sind für durchschnittliche Westeuropäer womöglich eine Zumutung. Menschenströme schieben sich durch die Gassen, Mopeds hupen sich den Weg frei, Händler rufen hektisch. Lampen, aber auch Tierhälfen hängen von Wänden und Decken, irgendwo zischt Fett in einer Pfanne. Indes zeigt sich, Karten-Apps auf dem Smartphone funktionieren überraschend gut, selbst in den verwinkelten Souks, den labyrinthischen Märkten. Um diese nutzen zu können, benötigt man allerdings einen entsprechenden Tarif bei seinem Mobilfunkanbieter.

Der Abschluss eines solchen Passes ist sinnvoll, denn über den Souk muss man quasi täglich, egal, welche Sehenswürdigkeit man ansteuert. Das Haus der Fotografie, der gar nicht

so „Geheime Garten“, die ehemalige Koranschule Medersa Ben Youssef, der Bahia-Palast – es geht immer durch die engen Gassen. Selbst auf dem Weg zum Yves-Saint-Laurent-Museum, in dem mondäne Mode gezeigt wird, geht man zeitweise durch den Markt. Alternativ nimmt man ein Taxi zum Jardin Majorelle, einem der, wie es heißt, schönsten Gärten der Welt. Yves Saint Laurent und sein Lebensgefährte hatten ihn 1980 gekauft. Heute sieht man dort Pflanzen aller Kontinente. Wer den Garten besuchen möchte, sollte weit im Voraus online Tickets kaufen.

Der Djemaa el-Fna, der zentrale Marktplatz in der Altstadt, spielt wie die Souks während eines touristischen Aufenthalts eine wiederkehrende Rolle. Je nach Tageszeit verändert er sich komplett. Morgens wirkt der Platz erstaunlich leer, nachmittags schieben und ziehen die Standbetreiber auf überdimensionalen Handkarren alles herbei, was abends für die Garküchen des Nachtmarktes gebraucht wird. Dazwischen erklingen die schrillen Töne der Flöten, mit denen Gaukler Klapperschlangen zu betören scheinen. Verschleierte Frauen bieten Henna-Tattoos an, die sie in fünf Minuten auf die Hände malen, und Souvenirverkäufer bieten Nachbildungen der Koutoubia-Moschee oder Miniaturen der Schmortöpfe Tajine. Es lohnt sich, auf eine der Dachterrassen der umliegenden Teehäuser und Restaurants zu gehen, um von oben einen Blick auf dieses Gewusel zu werfen. Wer nichts konsumieren will, kann den Kellner leicht mit einem Euro besänftigen. Überhaupt wird der Euro als Zahlungsmittel recht oft akzeptiert, auch Karten- oder Handyzahlung ist bei vielen Geschäftstreibenden schon möglich – allerdings nicht auf dem Markt.

Besucher, die sich nicht allein in das Getümmel stürzen möchten, können über die App GetYourGuide sehr viele Ausflüge buchen: Von der Stadtführung über gemeinsame Museumsbesuche bis zur Street-Food-Tour, bei der man Linsensuppen, gegrillte Spieße, Schnecken oder Süßigkeiten mit Honig und

An der Atlantikküste in Essaouira



© Bettina Bläß



Nüssen probiert, ist vieles möglich. Die Kommunikation mit den Guides läuft im Vorfeld üblicherweise per WhatsApp. Meistens bekommt man am Vorabend Informationen dazu, wann man wo sein soll. Nicht wundern: Uhrzeit und Treffpunkt können sich auch mehrfach ändern.

Wer mehr als nur vier Tage in Marrakesch ist, kann auch seine Tagesausflüge über GetYourGuide oder Expedia buchen. Die Gruppenfahrten liegen bei etwa 15 bis 20 Euro pro Person. Dafür wird man beispielsweise hin und zurück nach Essaouira an der Küste gebracht. Dort sollte man auf jeden Fall den etwas abseits liegenden Hafen besuchen. Die ansässigen Fischer an der marokkanischen Atlantikküste werden sowohl von den Touristen auf der Stadtmauer als auch von den Möwenschwärmen aus der Luft genauestens beobachtet. Am Rand des Hafenbeckens bereiten Köche den frischen Fisch zu – für einen Bruchteil der Preise, die man in deutschen Restaurants dafür bezahlt. Die Altstadt von Essaouira ist Weltkulturerbe; sie ist nicht mit Marrakesch zu vergleichen: Zwischen weißen Häusern mit blauen Türen geht man dort durch eine relativ breite Straße vorbei an Geschäften, die von Kräutern über Kleidung bis zu Kunst alles anbieten, was sich Besucher wünschen könnten.



Olivenstand auf dem Markt in Marrakesch



Über den Dächern von Marrakesch

Ein Trip ins Atlasgebirge zeigt eine andere Seite des Landes: karge Landschaften, Berberdörfer, Terrassenfelder, schneebedeckte Gipfel in der Ferne. Der Ablauf dieser Touren ist straff organisiert, der Anteil an Fahrzeit bei nahezu allen Ausflügen hoch. Viele Touristen entscheiden sich auch für eine Tour in die Wüste. Wem die engen Minibusse zu unbequem sind, der kann auch private Touren buchen. Am Ziel angekommen, hat man Marokko jedenfalls nie für sich allein. Denn ein Geheimtipp ist die Reise nach Marrakesch, mit mehr als einer Million Einwohnern die viertgrößte Stadt des Landes, längst nicht mehr.

### Draußen Chaos, drinnen Ruhe

Wer Marrakesch besucht, bucht sich üblicherweise in einem Riad ein. Diese traditionellen Wohnhäuser liegen versteckt hinter schlichten Türen und entfalten ihren Reiz erst im Inneren – durch einen Innenhof, oft mit Brunnen, Mosaiken, gedämpftem Licht, dicken Mauern, häufig mit einer Dachterrasse, auf der man mit Blick über die Stadt landestypisch frühstückt. Der Kontrast zu den Souks und dem Djemaa el-Fna ist radikal: draußen gefühltes Chaos, drinnen Ruhe.

Riads sind selten groß, meist individuell geführt und eher auf Atmosphäre als auf Effizienz ausgelegt. Die Zimmer haben üblicherweise nur kleine Fenster Richtung Innenhof, die Treppen sind oft schmal. Wer den Komfort eines klassischen Hotels sucht, wird hier nicht glücklich. Wer aber eine authentische Unterkunft in der Altstadt wünscht, von wo aus man alle wichtigen Sehenswürdigkeiten zu Fuß erreichen kann, der wird den Aufenthalt genießen. Reiseportale wie Expedia.de bieten den Flug mit Übernachtung im Riad als Buchungspaket an. ■

# DAS BOTTLE MITTEL



FÜR JEDE BOTTLE

FÜR SAUBERES WASSER

Entdecken Sie mehr auf  
[www.metasys.com/wasserhygiene](http://www.metasys.com/wasserhygiene)



**METASYS**  
protect what you need

T +43 512 205420  
[info@metasys.com](mailto:info@metasys.com) | [metasys.com](http://metasys.com)



## „**Verwaltung** beansprucht immer **mehr Zeit**“

**Porträt.** Zahnarzt Sascha Wiehage hat sich mehrere Jahre um Inhaftierte der Justizvollzugsanstalt Bielefeld-Brackwede gekümmert. Viel Freude bereitete dem Inhaber zweier Praxen das Behandeln hinter Gittern, doch musste er es zuletzt dann doch aus einem einzigen Grund aufgeben.

Autorin: Anja Francesca Richter



Sascha Wiehage ist durch einen unglücklichen Umstand ins Gefängnis gekommen: Ein ebenfalls in Bielefeld praktizierender Kollege war überraschend gestorben, dieser arbeitete 27 Jahre in der JVA Bielefeld-Brackwede, „es schien ihm also zu gefallen“, sagt Wiehage. Als dann die JVA nach einem neuen Zahnarzt für die Behandlung ihrer Insassen suchte, „habe ich gedacht, dass ich das für eine Weile übernehme, dort aushelfe“. Aus wenigen geplanten Wochen wurden drei Jahre, in denen Sascha Wiehage guter Gründe wegen und auch manch eines negativen Umstands zum Trotz der Tätigkeit sehr gern nachging. „Die Arbeit im Gefängnis ähnelt keiner anderen!“

Einmal in der Woche, immer am Mittwochnachmittag, kümmerte sich der Zahnarzt um die Inhaftierten; freitags auch, wenn Zahnersatz nötig wurde. Mehr als 650 Männer und Frauen mit einem Anteil von 90 beziehungsweise zehn Prozent sitzen in der 103.167 Quadratmeter großen Anstalt des geschlossenen Vollzugs in Nordrhein-Westfalen ein. Nach den jeweiligen Haftgründen erkundigte sich Wiehage irgendwann nicht mehr. „Zu Beginn habe ich mir die Akten oft durchgelesen, war interessiert, ob jemand nun für Mord, Diebstahl oder Steuerhinterziehung einsitzt“, erzählt der Zahnarzt. Schon allein aus Zeitgründen aber kam er gar nicht mehr dazu. Doch wer sich ein wenig über die Straftaten informiere, die die Region Ostwestfalen in den vergangenen Jahren in Aufruhr versetzten, ahne, wer auf seinem Behandlungsstuhl Platz genommen habe, sagt er, ohne weiter ins Detail zu gehen.

Rund 20 Frauen und Männer behandelte Sascha Wiehage pro Schicht auf der Krankenstation, auch Kollegen anderer Fachgebiete praktizieren dort. Eine Arbeit im Akkord, „einmal waren gar 52 Patienten da“. Schmerzfälle aller Art, Zahnfleischbeschwerden, Karies, ein Backenzahn, den er leider nicht mehr zu retten weiß: Wiehage konzentrierte sich auf Tätigkeiten, „die auch Studenten im fünften Semester verrichten“. Das Einsetzen eines Implantats oder ein neues Gebiss bildeten die Ausnahme. „Leider sehe ich,



dass sich einkommensschwache oder zu Kriminalität neigende Personen seltener um ihre Mundhygiene sorgen, gerade auch dann, wenn sie Drogen nehmen.“ Bei komplizierten Fällen bat der Zahnarzt einen Kieferchirurgen außerhalb des Gefängnisses um Übernahme.

## „In einem deutschen Gefängnis muss niemand leiden.“

### Solche und solche „Kandidaten“

Es gebe keine gesonderten Sicherheitsmaßnahmen bei der zahnärztlichen Behandlung. „Alle Geräte lagen wie gewöhnlich auf dem Tablett vor mir“, auch mal ein Skalpell, erzählt Wiehage, der in Münster studierte. Indes hätten zwei Justizvollzugsbeamte im Notfall zur Seite gestanden. „Ich muss sagen, dass ich bei der Arbeit keine besondere Angst verspürt habe.“ Generell richteten sich die Sicherheitsmaßnahmen eher nach dem Verhalten der Insassen in Haft, weniger nach deren Delikten. Ohnehin habe er eine ganze Reihe sehr freundlicher Inhaftierter erlebt, mit gepflegtem Äußeren und höflichem Benehmen, durchaus mit Wertschätzung gegenüber der zahnärztlichen Hilfe. „Dann fragte ich mich oft, wieso so jemand hinter Gittern landet“, sagt Wiehage. Auch überlegte er manchmal, „wieso andere, die aus meiner Sicht viel Schlimmeres angestellt haben, schon deutlich eher wieder rauskommen“.

Gewiss gab es immer mal wieder „Kandidaten“, die sich während der Behandlung nicht besonders kooperativ zeigten. Die Verständigung in deutscher Sprache sei oft schwergefallen, „trotzdem schafften sie das Meckern, obwohl sie kurzfristig einen Termin bekommen hatten und noch nicht mal einen Cent dafür zahlen mussten. In einem deutschen Gefängnis muss in jeder Hinsicht, angefangen von der Unterbringung bis zur ärztlichen Versorgung, wirklich niemand leiden.“ Die Behandlungskosten sowie das Honorar des behandelnden Zahnarztes trägt das Land Nordrhein-Westfalen – Wiehage hat nun Anfang Januar die Stelle aufgegeben, seitdem ist sie vakant. Er erhielt 80 Prozent des regulären Betrags, die restlichen 20 Prozent behielt die JVA für administrative Aufgaben und die Gerätenutzung ein. „Dafür musste ich mich aber auch um rein gar nichts in Sachen Organisation kümmern, weder bei den Patienten noch bei der Ausstattung der sehr modernen Praxisräume – sogar mit Klimaanlage“, freut sich der Zahnarzt.

Die Geräte hätten den neuesten Standards entsprochen, „und wenn einmal etwas kaputtging, lag es in der Woche darauf in neuer Ausführung bereit. Großartig, dass ich die Organisation der Praxis im Gefängnis nicht über-



© adragon – stock.adobe.com

nehmen musste, sondern nur zur Behandlung gekommen und wieder gegangen bin.“ In seinen eigenen beiden Praxen in Neubeckum und Bielefeld bräuchte das schon mal deutlich länger, weil Wiehage dort unter anderem Vorschriften der Krankenkassen, EDV-Verordnungen und Personalfragen beschäftigten. „Würde nicht die ständig zunehmende Verwaltungs- und Digitalisierungsarbeit in den Praxen immer mehr Zeit beanspruchen, hätte ich die Tätigkeit in der JVA nicht aufgegeben – doch kann ich sie insbesondere jungen Kollegen mit Interessenschwerpunkt in der konservierenden und chirurgischen Behandlung uneingeschränkt empfehlen“, betont der Zahnarzt. Ein Trost, die Arbeit in Bielefeld-Brackwede aufgeben zu haben, aber bleibt. „Einige Male schon habe ich ehemals inhaftierte Personen in meinen eigenen Praxen wiedergetroffen. Und das freut mich dann natürlich schon.“ ■



© adragon – stock.adobe.com



© Tierney - stock.adobe.com



# Online-Fortbildung Zahnmedizin

50

## Vortragspaket als Web-Aufzeichnung on demand

Anmeldung unter [www.fvdz.de/campus](http://www.fvdz.de/campus)

Die aufgeführten Vorträge sind nur als Paket (9 Vorträge) buchbar



**ABRUFZEITRAUM:** 1.4. – 30.6.2026

**GEBÜHREN:**

|                                               |          |
|-----------------------------------------------|----------|
| Zahnärztin/Zahnarzt (Mitglied)                | 210 Euro |
| Zahnärztin/Zahnarzt (Nichtmitglied)           | 310 Euro |
| Studierende der Zahnmedizin                   | 50 Euro  |
| Zahnärztin/Zahnarzt im Ruhestand (Mitglieder) | 100 Euro |

**FORTBILDUNGSPUNKTE:** Bei Buchung des Vortragspaketes werden Ihnen 9 Fortbildungspunkte angerechnet

### Prof. Dr. Katrin Bekes

#### Update MIH 2026

In der zahnärztlichen Praxis spielt die Behandlung von Kindern mit einer Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) eine zunehmend große Rolle. Das Webinar soll einen Einblick in die Diagnostik und die gegenwärtigen therapeutischen Möglichkeiten der MIH geben.

### Prof. Dr. Wolfgang Buchalla

#### Kariestherapie zwischen selektiver und vollständiger Kariesexkavation

Die Vitalerhaltung tief kariöser Zähne trägt wesentlich zu einer guten Langzeitprognose bei. Das Webinar widmet sich den Behandlungsoptionen bei pulpanaher Karies von der selektiven Exkavation bis zur Pulpotomie und thematisiert, worauf es für den Therapieerfolg ankommt.

### Dr. Andreas Mund

#### Wie Zahnmedizin Gesichter zurückgibt

Der Vortrag zeigt, wie Zahnmedizin Gesichter und Identität nach Trauma, Krieg und Erkrankungen wiederherstellt. Von Implantaten bis Prothetik, von komplexen Defekten bis zu neuen Lebensperspektiven – im Wandel der Zeit.



© golubovy - stock.adobe.com





So sieht's aus, wenn sie  
die Praxis im Griff hat:  
Mit CONNECTme.

ENTSPANNT. IMMER. ÜBERALL.

Die KaVo CONNECTme App vernetzt Ihre Dentaleinheiten für ein neues  
Level an Verlässlichkeit, Hygiene und Effizienz. [kavo.com/de/connectme](https://kavo.com/de/connectme)



© LIGHTFIELD STUDIOS –  
stock.adobe.com

### **Dr. Rebecca Otto**

#### **Führen, motivieren, wachsen**

Moderne Zahnarztpraxen brauchen klare Führung. Der Vortrag zeigt jungen Zahnärzten, wie zeitgemäße Führungsstile, starke Teams und strukturierte Praxisorganisation zu motivierten Mitarbeitern und nachhaltigem Praxiserfolg führen.

### **Prof. Dr. Gottfried Schmalz Prof. Dr. Matthias Widbiller**

#### **Vitalerhaltung der Pulpa: neue Perspektiven**

Die Vitalerhaltung der Pulpa ist seit über 100 Jahren ein fester Bestandteil der Endodontie. In den letzten Jahren gewinnt sie jedoch neue Perspektiven – insbesondere durch bioaktive Materialien wie Kalziumsilikatzemente und ein vertieftes Verständnis regenerativer Prozesse, die die klinischen Indikationen für vitalerhaltende Maßnahmen wie Pulpotomien spürbar erweitern. Dadurch verändert sich das Management der vitalen Pulpa grundlegend: weg von primär rein interventionellen Strategien, hin zu einer stärker biologisch orientierten Zahnerhaltung.

### **Prof. Dr. Anton Sculean**

#### **Rezessionsdeckung: wann, womit und wie?**

Die vorhersagbare Deckung einzelner sowie multipler benachbarter gingivaler Rezessionen stellt nach wie vor eine klinische Herausforderung dar. Faktoren wie Zahnposition und -lokalisation, anatomische Gegebenheiten, Tiefe und Breite der Rezession, das Vorhandensein von stützendem Knochen sowie die Dicke des Weichgewebes können die chirurgischen Optionen einschränken und die Behandlungsergebnisse beeinflussen.

In dieser Präsentation werden die biologischen Grundlagen der Tunnel-Techniken erläutert und die einzelnen chirurgischen Schritte anhand klinischer Fälle sowie hochwertiger Operationsvideos demonstriert. Darüber hinaus werden praxisorientierte Empfehlungen gegeben, wann, womit und wie diese Techniken angewendet werden.

### **Prof. (apl.) Dr. Caroline Sekundo**

#### **Mundgesundheit von Hundertjährigen und Hochbetagten**

Die Zahl der Hochbetagten nimmt in Deutschland kontinuierlich zu. Der Vortrag gibt Einblick in zentrale Fragestellungen zur oralen Krankheitslast, zur funktionellen Kapazität, zu Versorgungsstrukturen und möglichen familiären Einflussfaktoren im hohen Alter.

### **Dr. Nils Werner**

#### **KI in der Parodontologie – wo stehen wir wirklich?**

Was kann KI in der Parodontologie wirklich leisten? Ein evidenzbasierter Überblick über Machine-Learning-Modelle zur Diagnose, Risikoeinschätzung und Prognose – und was davon bereits heute klinisch relevant ist.

### **Prof. Dr. Richard Wierichs**

#### **Zahnerhaltung bei älteren Patienten**

Das Seminar vermittelt praxisnahe Strategien zur Erhaltung der Mundgesundheit älterer Patienten – von Diagnostik über präventive Maßnahmen bis hin zu schonenden Therapiekonzepten, die sich im klinischen Alltag bewährt haben.



# Zahnärzte- Sommerkongress



© hifografik - stock.adobe.com

## 33. Zahnärzte-Sommerkongress Binz/Rügen: 1.–5. Juni 2026

Zahnmedizinischer Fortschritt ist Ihnen wichtig. Sie bieten Ihren Patienten moderne Zahnheilkunde an. Erweitern und ergänzen Sie Ihr Fachwissen beim 33. Zahnärzte-Sommerkongress Binz/Rügen. Erleben Sie Fortbildung in Vorträgen und praktischen Seminaren auf höchstem Niveau. Hochkarätige Referenten freuen sich auf den fachlichen Austausch mit Ihnen und Ihrem Praxisteam.

**Sichern Sie Ihren Behandlungserfolg.  
Entscheiden Sie sich für Kompetenz in der Zahnmedizin.**

**Jetzt**   
Teilnahme sichern!

**Ich beantrage meine Mitgliedschaft  
im Freien Verband Deutscher Zahnärzte e.V.****Nur für Studierende der Zahnmedizin**

Anrede

Vorname

Name

Geburtsdatum

Gewünschtes Eintrittsdatum

**Praxisanschrift/Studienanschrift**

Straße

PLZ/Ort

Telefon/E-Mail\*

Approbationsdatum (Studierende bitte voraussichtliches Datum angeben)

Niederlassungsdatum

**Privatanschrift**

Straße

PLZ/Ort

Telefon/E-Mail\*

Post an: ☐ Praxisanschrift ☐ Studienanschrift ☐ PrivatanschriftZum Beitritt motiviert hat mich\* /  
Ich habe vom FVDZ erfahren durch\*

Studienbeginn

zzt. im Studiensemester

Studienort

**Einstufung Monatsbeiträge**

- ☐ Zahnärztin/Zahnarzt 41,- EUR  
☐ Zahnarzt-Ehepaare (pro Mitglied) 33,- EUR  
☐ Doppelmitglieder (Hartmannbund) 37,- EUR  
☐ Angestellte(r) Zahnärztin/Zahnarzt 30,- EUR  
☐ Angestellte(r) Zahnärztin/Zahnarzt (bis 5 Jahre nach Approbation) 23,- EUR  
☐ Assistentin/Assistent (in den ersten 2 Jahren nach Approbation) 8,- EUR  
☐ Praxisneugründerin/Praxisneugründer (3 Jahre ab dem Tag der Niederlassung) 23,- EUR  
☐ Zahnärztin/Zahnarzt im Ruhestand 13,- EUR  
☐ Im Ausland tätige(r) Zahnärztin/Zahnarzt 21,- EUR  
☐ Studierende der Zahnmedizin beitragsfrei

Zahlweise:

☐ 1/4-jährlich☐ jährlich

Mein FVDZ: Jedem Mitglied ist es freigestellt, zur Förderung des Verbandes einen monatlichen oder jährlichen freiwilligen Zusatzbeitrag zu leisten.

Bei geänderten Voraussetzungen erfolgen Umstufungen in eine andere Beitragsgruppe. Rückwirkende Beitragssenkungen sind nicht möglich. Die Satzung des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ) habe ich unter [www.fvdz.de](http://www.fvdz.de) zur Kenntnis genommen. Ich erkläre mich grundsätzlich mit den Zielen des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte einverstanden und bin nicht Mitglied einer Vereinigung, deren Ziele mit denen des Freien Verbandes nicht vereinbar sind. Mit der Verwendung meiner Daten erkläre ich mich einverstanden, soweit diese zur Erlangung oder Vermittlung von Serviceleistungen bzw. Vergünstigungen aufgrund meiner Mitgliedschaft erforderlich sind. Alle Daten werden entsprechend der Datenschutzgrundverordnung vertraulich behandelt.

\*Freiwillige Angabe zum Zwecke der Kontaktaufnahme durch den FVDZ zur Mitgliederorganisation und betreffend die E-Mail-Adresse zur Zusendung der regelmäßig erscheinenden kostenlosen digitalen Publikationen für FVDZ-Mitglieder zu Themen aus den Bereichen Gesundheits-, Berufs- und Standespolitik sowie Fortbildung und Serviceangeboten. Freiwillige Angaben können Sie nach Art. 7 Abs. 3 Datenschutzgrundverordnung jederzeit schriftlich per Mail an [info@fvdz.de](mailto:info@fvdz.de) oder telefonisch unter +49 228 8557-0 widerrufen.

Weitere Datenschutzinformationen bezogen auf die Verbandsmitgliedschaft können Sie in unserer Online-Datenschutzerklärung (insb. unter Ziff. 8) unter <https://www.fvdz.de/datenschutzerklaerung> abrufen.

Ort/Datum

Unterschrift

Ubiestraße 83 · 53173 Bonn · Telefon: +49 228 85 57-0 · E-Mail: [info@fvdz.de](mailto:info@fvdz.de) · Internet: [www.fvdz.de](http://www.fvdz.de)

**SEPA-Lastschriftmandat:**

**Zahlungsempfänger:** Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V., Ubiestraße 83, 53173 Bonn  
**Gläubiger-Identifikations-Nr.:** DE62B0100000279474, **Mandatsreferenz:** (wird separat mitgeteilt)  
**Zahlungsart:** Wiederkehrende Zahlungen

Ich ermächtige den Freien Verband Deutscher Zahnärzte e.V., Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die vom Freien Verband Deutscher Zahnärzte e.V. auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.

Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Kontoinhaber (Name, Vorname)

IBAN

BIC

Ort/Datum

Kreditinstitut (Name)

Unterschrift



# ESTELITE

## Ästhetik mit System – Komposite von TOKUYAMA

Spezialisten & Alleskönner:  
Die ESTELITE-Familie – ein einzigartiges  
System für die moderne Füllungstherapie  
basierend auf sphärischen Füllkörpern.



**Individuelle Anwendungsmöglichkeiten**  
durch verschiedenste Viskositäten



**Exzellente Polierbarkeit & Handhabung**  
mehrfach ausgezeichnet durch den Dental Advisor



**Hohe Belastbarkeit**  
durch optimal abgestimmte sphärische Füllkörper



**Schnelle Tiefenhärtung**  
durch kontrollierte Brechungsindizes  
& RAP-Technology



Für den idealen Workflow:  
**Unsere  
ESTEPOLISHER**



**MUSTER  
& MEHR**

 **Tokuyama**

[tokuyama-dental.eu](http://tokuyama-dental.eu)

# Zahnheilkunde für **Best Ager**

**Überblicksbeitrag.** In einer demografisch und sozioökonomisch sehr dynamischen und in vielen Herausforderungen spezifischer werdenden Gesellschaft und Zahnheilkunde bilden die sogenannten „Best Ager“ ein breites Spektrum ab, das Behandler/-innen und Praxisteams vor vielschichtige Herausforderungen stellt. Dieser Beitrag soll über diese einen Überblick geben und darüber hinaus auch spezielle Gesichtspunkte vor allem bei Umgang und Zahnersatz darstellen.

Autor: Dr. med. dent. Roland Krause

56

## Ein besonderer Fokus

Wenn der im Volksmund bekannte „Dr. Google“ mit den Keywords „Best Ager“ gefüttert wird, lässt sich das Netz von der Definition des Altersspektrums – Menschen im Alter von 50 bis 65 Jahren – über besondere Ressourcen für den Arbeitsmarkt bis hin zum Neuerfinden des Alterns durchscrollen. Im Zuge der gesellschaftlich-politischen Diskussionen in Deutschland im Hinblick auf Themen wie Fachkräftemangel oder Wohlstand ist dieser Altersgruppe eine immer bedeutendere Rolle beizumessen. Auch bei zahnmedizinischen Einrichtungen lassen sich sehr oft bei den Leistungen auf den Websites separat die „Best Ager“ ausweisen. Zurecht?

Bei der Herangehensweise an dieses Thema ist es zunächst einmal wichtig, sich den persönlichen sowie speziellen zahnmedizinischen Herausforderungen der Best Ager bewusst zu machen.

Im Hinblick auf die persönliche Situation stehen diese Patienten üblicherweise beruflich, wohnlich und familiär fest im Leben, haben finanziell einen guten Überblick und schauen kurz- oder mittelfristig mit einem Auge auf das

Ende des Berufslebens, um diese hier wohlgerne subjektiv anzureißen. Manchmal stecken hinter diesen Patienten jedoch auch ganz andere oder sogar negativ prägende persönliche oder medizinische Geschichten oder Ereignisse – die Lebenserfahrung dieser Patientengruppe ist natürlich bei den persönlichen Faktoren auch zu nennen.

Und hier lässt sich sehr gut die Brücke zu den zahnmedizinischen Herausforderungen schlagen. In der Anamnese ist neben den allgemeinmedizinischen und speziell zahnärztlichen Aspekten nämlich in meinen Augen der persönlichen Situation im Speziellen Rechnung zu tragen. Ein guter Draht zum Patienten und herauszukristallisieren, was dieser im Hinblick auf die zahnmedizinische Versorgung mittel- und langfristig möchte, ist unabdingbar. Denn oft ergeben sich aus den klinischen und röntgenologischen Befunden therapeutisch größere Aufgaben, Konfliktfelder und Diskussionen, die sich auf Basis einer guten Verbindung und persönlichen guten Einschätzung des Patienten effektiver und stressfreier lösen lassen.

## Lernen Sie den Patienten und den Menschen kennen

Zu unterscheiden ist natürlich grundsätzlich, ob der Patient bereits länger bei Ihnen in zahnmedizinischer Betreuung ist oder ob er/sie sich als Neupatient vorstellt. Bei Letzterem empfiehlt es sich, neben der persönlichen Situation das „dentale Bewusstsein“ des Patienten – wie bedeutsam ist dem Patienten eine qualitativ gute und langfristige Versorgung – und unter Umständen positive wie negative kritische Punkte bei Vorbehandlern herauszuarbeiten. Vorsicht sollte man hier bei der Einordnung der stets subjektiven Erzählweise der Patienten walten lassen. Hier können perspektivisch die ePA und natürlich ein Konsil mit Vorbehandlern zuträglich für mehr Objektivität sein. Es lassen sich hierbei ggf. bereits „therapie-kritische“ Patienten vorab evaluieren.

Aus Behandlersicht empfehle ich, von Anfang an mit größtmöglicher:

- Unvoreingenommenheit und Offenheit,
- Empathie für die persönliche und sozioökonomische Situation
- und persönlicher und zahnmedizinischer Klarheit vorzugehen. Dies schafft von Beginn an und über die komplette Betreuung hinweg Transparenz und Authentizität, die sich jeder als Mensch und Patient wünscht.



**Abb. 1:** Fallbeispiel mit Ausgangsbefund – die Fotodokumentation hat klare Vorteile hinsichtlich Verdeutlichung der Therapienotwendigkeit und hinsichtlich der forensischen Dokumentation. Hier ist die komplette Oberkieferversorgung mit Bisshebung geplant.



## „Das Ziel eines Behandlers sollte insbesondere bei Best Agern im Sinne der langfristigen Patientenversorgung sein.“

Zur zahnmedizinischen Klarheit gehört eine möglichst präzise Aufklärung mit Fokus auf die anfänglich wichtigen Themen, ohne den Patienten mit Informationen zu überfrachten:

- Evaluierung von kritischen Pfeilerzähnen
- Evaluierung von Therapierisiken
- Praxis- und Therapiekonzept
- Zeitliches Volumen und Einteilung der Behandlungsphasen (Vorbehandlungsphase vs. definitive Versorgung)

Viele Details und auch Nachfragen ergeben sich im Zuge und Laufe der Vorbehandlungstermine, die bei diesen Terminen dann „peu à peu“ kommuniziert werden können. Fokus und Klarheit bei Aufklärung, Kommunika-

tion und Führung des Patienten sind sowohl für die o.g. Parameter sowie effektive Abläufe äußerst wichtig.

Das Ziel eines Behandlers sollte daher grundsätzlich und insbesondere bei Best Agern im Sinne der langfristigen Patientenversorgung und im Sinne der Praxisstruktur ein kooperativer Patient mit dentalem Bewusstsein sein. Deshalb ist die persönliche Auseinandersetzung und Ansprache, wenn Sie so wollen das „Abholen“ des Patienten mit dessen Wünschen, Kritiken und Erfahrungen für die Vorabeeschätzung und das Dirigieren des Falles sowie eine gute Behandler-Patienten-Beziehung von zentraler Bedeutung.

Zusammengefasst ist bei der Kennenlernphase des Patienten wichtig:

- Abholen des Patienten: Wo steht er? Welche Erfahrungen bisher? Wo möchte er hin? Was ist ihm wichtig?
- Anamnese: persönlich, allgemeinmedizinisch, speziell zahnmedizinisch
- Diagnostik: klinisch und röntgenologisch
- Klarheit vonseiten des Behandlers: Was ist Ihnen wichtig?
- Therapiephasen klarmachen
- Ausblick geben: grobes zeitliches und finanzielles Volumen sowie eine Vorstellung des Behandlungszieles und/oder der Art(en) des Zahnersatzes
- Präzise Dokumentation

ANZEIGE

# Der perfekte Perleffekt.

Das Natur-Perl-System reinigt hocheffektiv und ultrasant bis in die Zahnzwischenräume.

-  86,6 % weniger Plaque
-  sehr niedriger RDA-Wert 28
-  spezielles Doppel-Fluorid-System

### Kostenlose Proben

mit Ihrer Praxis-Adresse anfordern:  
bestellung@pearls-dents.de,  
Betreff: „DFZ“



**NATUR  
PERL  
SYSTEM**

**Abb. 2:** Baseline röntgenologische Diagnostik – hier sind Zahnfilme und/oder OPGs der Standard zur Abklärung der endodontischen und parodontalen Situation der Zähne. Eventuell bedarf es bei spezielleren Fragestellungen einer weiterführenden röntgenologischen Diagnostik, zum Beispiel eines DVTs.

## Therapiephasen

### Baseline Anamnese und Diagnostik

- Anamnestische Besonderheiten herausarbeiten
- Einfluss von Lebensweise und Habits
- Mundhygiene und Compliance einordnen
- Prophylaxeverständnis und dentales Bewusstsein
- Spezielle zahntechnische und zahnmedizinische Risiken evaluieren (z. B. Bissverhältnisse, CMD)
- Klinische und radiologische Diagnostik, ggf. weiterführend durch DVT oder Konsile

Die Aspekte und Tragweite der Kennenlernphase haben wir in den beiden Absätzen zuvor herausgearbeitet, und sie bildet den Grundstein für eine erfolgreiche Vorbehandlung und im Anschluss für die definitive Versorgung des Patienten.

### Vorbehandlungsphase/Hygienephase

Für den Erhalt von oralen dentoalveolären Strukturen und Konstruktionen haben die regelmäßige zahnärztliche Kontrolle, Prophylaxe und eine gewissenhafte häusliche Mundhygiene bekanntermaßen einen sehr großen Einfluss neben der Qualität der zahnärztlichen und zahntechnischen Arbeit. Die beste Implantation oder Präparation bringt Ihnen und dem Patienten herzlich wenig, wenn diese negativen

oralen Einflüsse nicht positiv beeinflusst werden können, um mit Nikotinabusus, unzureichender Mundhygiene und unregelmäßigen Zahnarztbesuchen nur einen Auszug zu geben.

In der Vorbehandlungsphase kann hinsichtlich einer „Erziehung“ des Patienten und Verstärken des dentalen Bewusstseins von allen Mitgliedern des Praxisteam maßgeblich Einfluss genommen werden. Natürlich sind Mundhygienefähigkeit und das Ändern von Habits je nach Situation nur bedingt beeinflussbar – lassen Sie diese aber unbedingt in Ihre Risikoevaluierung und das Therapiekonzept des Falles einfließen und machen Sie diese dem Patienten von Anfang an klar! Diese Parameter setzen die natürlichen Grenzen einer konservierenden und prothetischen Versorgung. Genauso wichtig ist es, möglichst früh den finanziellen Spielraum mit dem Patienten zu erarbeiten. Dieser und die vertragszahnärztlichen Rahmenbedingungen setzen wirtschaftliche Grenzen.

Bei Best Agern fallen Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes und Parodontitis oft anamnestisch auf. Hinsichtlich des Entzündungszustands des Patienten ist in der Anamnese ein Blick über den Tellerrand oft sehr hilfreich. Denken Sie an die allgemeinmedizinischen Zusammenhänge der Parodontitis!

|   | TK          | KM              | TK                 |   | KM          | KM | KM | KM     | KM | KM          |   | TK                 | TK          | TK          |   |
|---|-------------|-----------------|--------------------|---|-------------|----|----|--------|----|-------------|---|--------------------|-------------|-------------|---|
| f | Fllg.<br>mo | K<br>WF,<br>WSR | Fllg.<br>mo,<br>od | f | Fllg.<br>od |    |    | C<br>V |    | Fllg.<br>od | f | Fllg.<br>mo,<br>od | Fllg.<br>mo | Fllg.<br>mo | f |
| 8 | 7           | 6               | 5                  | 4 | 3           | 2  | 1  | 1      | 2  | 3           | 4 | 5                  | 6           | 7           | 8 |
| 3 |             | K<br>Impl       | f                  |   |             |    |    |        |    |             |   | f                  | K<br>WF     | Fllg.       |   |

**Abb. 3:** Erstellen eines Therapieplans – Dokumentation der Pfeilerwertigkeiten und evtl. Risiken oder Besonderheiten nicht vergessen. Vorteile für Ihre Struktur und Hilfe, während den Therapiesitzungen nichts zu vergessen.



**Bedeutung und Ziele der Vorbehandlungsphase**

- Schmerzfreie Vorbehandlungen verbessern das Vertrauen und die Bindung des Patienten
- Eine reiz- und entzündungsfreie sowie hygienische orale Situation schaffen
- Eventuelle Bisslagekorrekturen mit Bisserrhöhung testen (z. B. durch Schiene oder Langzeitprovisorium)
- Compliance testen und stärken
- Überweisung von ersten Rechnungsbeträgen

**Planung und definitive Versorgung**

Nach der Baseline Diagnostik und der Vorbehandlungsphase ist eine Reevaluation der oralen Situation empfehlenswert. Der parodontale und endodontische Zustand ist klinisch und ggf. auch erneut röntgenologisch zu erfassen, vor allem mit Fokus auf den Pfeilerzähnen des geplanten Zahnersatzes.

## „Bei Best Agern lohnt ein anamnestischer Blick über den Tellerrand hinaus.“

Nach Erstellung eines Therapie- sowie Heil- und Kostenplans sollten mit dem Patienten die wirtschaftlichen und terminlichen Aspekte final geklärt sein. In der Regel hat er hiervon bereits nach einer erfolgreichen Kennenlern- und Vorbehandlungsphase eine klare Vorstellung. Über Anpassungen und Neuerungen ist aufzuklären, ebenso empfiehlt sich eine kurze Zusammenfassung der bisherigen Therapieerfolge – ein Lob des Patienten für eine gute Mitarbeit kann natürlich nicht schaden.

Für die Fertigstellung des definitiven herausnehmbaren oder festsitzenden Zahnersatzes sind folgende Punkte nicht zu vernachlässigen:

- Hinzuholen des Zahntechnikers bei der Farbbestimmung oder Anprobe
- Ästhetisches Risiko, Sprechprobe und Profil bei Frontzahnarbeiten beachten
- Zahnersatzkontrolle und Aufklärung über die Bedeutung der Nachsorge!
- Forensische Gesichtspunkte: Röntgenkontrollaufnahmen, optische oder konventionelle Abdrücke speichern/aufbewahren, präzise Dokumentation
- Üben Sie das Ein- und Ausgliedern des Zahnersatzes (wenn notwendig)

**Epikrise/Ausblick**

Dieser Artikel ist ein sehr persönlicher und subjektiver Überblick über die Herausforderungen bei Best Agern und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Wie individuell und auch überraschend die Behandlungstrecke von Patienten – vor allem von lebenserfahrenen und selbstbewussten sowie mündigen Best Agern – sein



**Abb. 4+5:** Dokumentation während der Behandlung und Abschlussbild nach dem Einsetzen der Frontzahnkronen. Zunächst wurden die Seitenzähne versorgt und damit der Biss angehoben, anschließend erfolgte die Präparation der Frontzähne. Hier im digitalen Workflow mit CEREC und Vollkeramik.

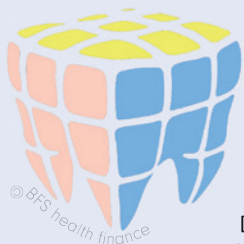
kann, wissen Sie als Kolleg/-innen nur zu gut. Umso wichtiger ist es, möglichst frühzeitig herauszufinden, ob der Patient zu Ihnen als Behandler, Praxis und als Team passt. Dies ist ein Prozess, weshalb die Phasen vor dem Beginn der definitiven Versorgung diesbezüglich neben den zahnmedizinischen Aspekten besonders wichtig sind. Letztendlich können wir den Patienten nur vor den Kopf schauen. Psychologisch nicht zu vernachlässigende Aspekte sind in meinen Augen A) die meistens durch Angst hervorgerufene Unsicherheit oder Emotionalität der Patienten und B) die Tatsache, dass wir Menschen Resonanzwesen sind, die stets ihr Gegenüber in irgendeiner Form spiegeln. Bedenken Sie diese Aspekte bei allen Interpretationen und Beurteilungen während der Behandlungen. Das Arzt-Patienten-Verhältnis in der Zahnmedizin ist ein sehr persönliches, und das kann Fluch und positiverweise Segen zugleich sein. ■

**Alle Abbildungen:** © Dr. med. dent. Roland Krause



**Dr. med. dent. Roland Krause**  
info@bergischgladbach-zahnarzt.de  
www.bergischgladbach-zahnarzt.de

## 48 Stunden Innovationen für die Dentalbranche



Mitte März luden BFS health finance und die HealthCare Futurists bereits zum dritten Mal zu einem Hackathon für die Dentalbranche ein. 48 Stunden lang standen dabei in Berlin zukunftsweisende Ideen im Fokus. Seit 2022 bringen BFS health finance und die HealthCare Futurists beim innovativsten Event der Dentalbranche alle zwei Jahre Pionier/-innen der Zahnmedizin und der Digitalbranche zusammen, die Probleme aktiv angehen und die Zukunft gestalten wollen. Anders als bei klassischen Weiterbildungen oder Dentalkongressen geht es beim Odontathon um die gemeinsame Entwicklung innovativer, ungewöhnlicher Lösungsstrategien für die spannendsten Fragen der Dentalwelt. Mit dabei sind Zahnärzt/-innen mit Gründungsgeist, Dental-Start-ups mit neuen Ideen und Dental-Unternehmen mit Innovationskraft sowie UX/UI-Designer/-innen und Programmierer/-innen. Erstmals kamen im März 2026 in der Bertelsmann Repräsentanz und dem Humboldt Carré in Berlin auch Accelerator- und Inkubator-Programme zum Odontathon, um die Förderfähigkeit und Anschlussfinanzierung der vorgestellten Ideen zu bewerten. BFS freut sich bereits jetzt auf eine Fortsetzung in 2028.

**BFS health finance GmbH**  
<https://meinebfs.de>

## Wasserhygiene dank Bottle-Mittel GREEN&CLEAN WK

Bottle-Systeme sind in vielen Zahnarztpraxen eine gängige Methode, um das Praxiswasser vom Trinkwassernetz zu trennen. Doch ihre scheinbare Sicherheit trügt: Ohne regelmäßige, korrekte Reinigung und Desinfektion der Bottle und der Wasser führenden Leitungen kann es schnell zu Hygienemängeln kommen, insbesondere durch Biofilm oder Verkalkungen. Hier kommt GREEN&CLEAN WK ins Spiel, die 2%ige, auf Wasserstoffperoxid basierende Lösung wurde speziell entwickelt, um das Brauchwasser kontinuierlich keimfrei zu halten und gleichzeitig die Bildung von Kalk wirksam zu verhindern. Das Ergebnis: hygienisch sauberes Wasser, unabhängig von Standzeiten, Anwendungsfehlern oder Kalkproblemen. Das Beste: Mit der Dosierhilfe gelingt die Anwendung schnell, präzise und ohne Aufwand.

Ob Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis oder Klinikbetrieb – jede Bottle verdient den besten Schutz, daher sollte GREEN&CLEAN WK ein fixer Bestandteil jeder Bottle-Hygiene werden.

**METASYS Medizintechnik GmbH**  
[www.metasys.com](http://www.metasys.com)



## Patientenbetreuung 50+: Digitale Praxisorganisation im Wandel

In Praxen stellen Patientinnen und Patienten ab 50 Jahren heute einen wachsenden Anteil dar. Diese Gruppe zeichnet sich durch ein hohes Bedürfnis nach Service und Betreuungsqualität aus. Zudem steigt ihr Interesse an regelmäßiger Prophylaxe und präventiven Maßnahmen.

### KI-Telefonassistent entlastet das Praxisteam

Ein KI-Telefonassistent kann Teams zusätzlich zur Online-Terminbuchung unterstützen. Der Telefonassistent nimmt Anrufe 24/7 entgegen, bucht Termine direkt im Kalender und erfasst strukturiert die Anfragen für das Team zur weiteren Bearbeitung. Dies reduziert Unterbrechungen am Empfang um bis zu 60 Prozent und verkürzt Wartezeiten für Anrufende.

Automatisches Recall-Management: Automatisierte Erinnerungen gewährleisten eine kontinuierliche Betreuung. Gerade bei Patienten 50+, die häufiger Kontrollen benötigen, erweist sich ein strukturierter Recall als wertvoll. Das Praxispersonal kann sich dadurch stärker auf die direkte Patientenversorgung konzentrieren.

### Integration in bestehende Arbeitsabläufe

Die digitalen Lösungen ergänzen etablierte Praxisstrukturen. Patienten haben die Wahl zwischen verschiedenen Buchungs-



wegen, während eine einheitliche Dokumentation alle Kontakte nachverfolgbar macht. Dies unterstützt eine langfristige und qualitativ hochwertige Patientenbetreuung.

**Doctolib GmbH**  
[info.doctolib.de/zahnarzt](http://info.doctolib.de/zahnarzt)



# Die neuen Polymerisationsleuchten VALO™ X Colors

Ultradent Products, Inc., führender Entwickler und Hersteller hochwertiger Dentalprodukte stellt mit den VALO™ X Colors neue, ausdrucksstarke Farbvarianten der preisgekrönten VALO™ X Polymerisationsleuchte vor.

Die VALO X Polymerisationsleuchte überzeugt vor allem mit Langlebigkeit, Leistungsfähigkeit, Zugänglichkeit und klinischer Spitzenleistung und ist damit ein unverzichtbarer, zuverlässiger Begleiter für Anwender weltweit. Die Aluminiumkonstruktion aus der Luft- und Raumfahrt, der speziell angefertigte LED-Chip und das kompakte, ergonomische Design sorgen für Robustheit, hervorragende Aushärtungstiefe und Zugang zu allen Bereichen im Mund.

Mit den neuen VALO X Colors sind diese Produkteigenschaften in sieben Farben erhältlich: Neben dem zeitlosen Onyx Black stehen die Nuancen Twilight Blue, Nebula Green, Stardust Gray, Horizon Red, Aurora Pink und Galaxy Purple zur Auswahl. Jede Farbvariante verbindet individuelle Ausdruckskraft mit der bewährten Präzision und Zuverlässigkeit der VALO X Polymerisationsleuchte.

Die VALO X Colors bieten den Anwendern die Möglichkeit, ihrer Persönlichkeit Ausdruck zu verleihen und gleichzeitig von der gewohnten Leistung der VALO Polymerisationslampen zu profitieren.

**Ultradent Products GmbH**

[www.ultradentproducts.com/valo-x-colors](http://www.ultradentproducts.com/valo-x-colors)



© Ultradent Products

61

April 2026 – Der Freie Zahnarzt

ANZEIGE

## Praxis

## Ökonomie-Kongress



© Sina Ettmer – stock.adobe.com

**FVDZ**  
akademie

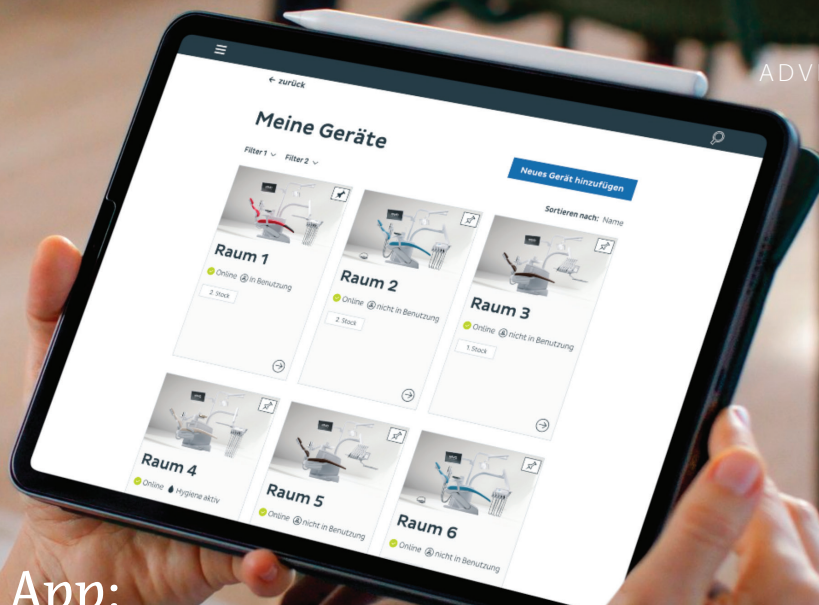
## 21. Praxis-Ökonomie-Kongress Westerland/Sylt: 15.–16. Mai 2026

**Digital, KI-gestützt, erfolgreich – die Zahnarztpraxis im Wandel**

Wie die Gesellschaft, so ist auch das deutsche Gesundheitssystem im Wandel. Digitalisierung ist das Zauberwort – und wir wollen Ihnen mit diesem Kongress einen Überblick über Möglichkeiten, aber auch über die Grenzen und Risiken geben. Das breite Spektrum der angebotenen Vorträge reicht vom zunehmenden Einsatz der KI, um Personal in vielen Bereichen des Praxisablaufs zu entlasten, bis hin zu Strategien zur Generierung von Honorarzuwächsen. Darüber hinaus steht der persönliche Austausch zwischen Kolleginnen und Kollegen im Vordergrund, der durch nichts zu ersetzen ist.

**Jetzt**  
Teilnahme sichern!





© KaVo Dental

## CONNECTme App: Intelligent vernetzt, clever gewartet

62

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.

### Effizient. CONNECTme für Fachhandel und Service

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.



© KaVo Dental

Wartungsintervalle werden sowohl der Praxis als auch dem Fachhandelspartner in der App angezeigt, wodurch präventive Servicetermine rechtzeitig eingeplant werden können.<sup>1</sup>

### 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 Arztelelement der Dentaleinheit zu befestigen.

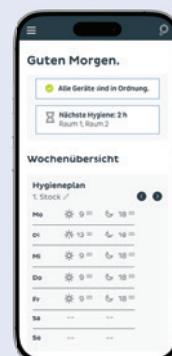
### Mit CONNECTme die Praxis im Griff. Entspannt. Immer. Überall

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.

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.

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

**KaVo Dental GmbH**  
www.kavo.com



© KaVo Dental

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



## Align and Restore Certification Tour 2026 von Permamental

Als Ansprechpartner für digitale und konventionelle Workflows für zahnmedizinische Praxisteams erweitert Permamental sein Fortbildungsangebot um die „Align and Restore Certification Tour“. Behandlerinnen und Behandler sowie Praxismitarbeitende können dort ihre Kompetenzen in der Clear-Aligner-Therapie systematisch ausbauen und mit minimalinvasiven restaurativen Konzepten verknüpfen. Die jeweiligen auf ein oder zwei Tage ausgerichteten Roadshow-Events in europäischen Metropolen kombinieren wissenschaftlich fundierte Theorie mit praxisnaher Umsetzung und interaktiven Hands-on-Elementen.



### Termine & Veranstaltungsorte 2026

- 8./9. Mai 2026 – Gent, **ausgebucht**  
Ghent Marriott Hotel
- 2./3. Oktober 2026 – Kopenhagen  
(Details folgen)
- 20./21. November 2026 – Berlin,  
Amano Rooftop Conference

Alle Sessions werden in englischer Sprache abgehalten und auf Wunsch durch eine Live-KI-Übersetzung unterstützt, die Teilnahme wird für beide Tage mit insgesamt 17 CME-Punkten honoriert.

Die Teilnahme ist für einen einzelnen oder für beide Veranstaltungstage möglich. Anreise und Übernachtung sind eigenständig zu organisieren.

**Permamental GmbH**  
[www.permamental.de](http://www.permamental.de)

Align and Restore Certification  
Tour 2026 von Permamental



## OMNICHROMA bestätigt Erfolg mit Top Award 2026

Tokuyama Dental startet erfolgreich ins Jahr 2026: OMNICHROMA und OMNICHROMA FLOW wurden erneut mit den Top Product Awards von The Dental Advisor ausgezeichnet. Damit bestätigt die OMNICHROMA-Familie ihre klinische Leistungsfähigkeit zum fünften Mal in Folge (2022-2026).



OMNICHROMA überzeugte mit Smart Chromatic Technology, die durch strukturelle Farbe eine zuverlässige Anpassung an alle VITA-Farben mit nur einer Farbe ermöglicht. Hervorgehoben wurden die exzellente Handhabung, die präzise Applikation sowie das ästhetische Ergebnis nach der Polymerisation.

Auch OMNICHROMA FLOW erhielt Bestnoten für Farbanpassung, Füllstoffdichte und Vielseitigkeit. Zusätzlich wurden BOND FORCE II und SHIELD FORCE PLUS erneut als „Preferred Products“ ausgezeichnet.

Mehr Informationen: [www.tokuyama-dental.eu/de/omnichroma](http://www.tokuyama-dental.eu/de/omnichroma).

**Tokuyama Dental Deutschland GmbH**  
[www.tokuyama-dental.eu](http://www.tokuyama-dental.eu)

## Präzise Bissregistrierung

Arti-Pink Bite Wax von Bausch dient der präzisen Bissregistrierung und ermöglicht die genaue Abbildung von Konturen im Schlussbiss. Es zeichnet sich durch seine hervorragenden Modelliereigenschaften aus. Mit einer Stärke von 3mm ist dieses extraharte Wachs nicht nur als Platte im Format 150 x 80 mm, sondern auch in ovaler Form in den vorgefertigten Größen S, M und L verfügbar.

Um Arti-Pink Bite Wax zu verwenden, erwärmen Sie das extraharte Wachs in heißem Wasser bis es die Schmelztemperatur von ca. 55 °C erreicht. Dadurch wird es formbar und bereit für den Einsatz zur exakten Bissregistrierung.

**Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG**  
[www.bauschdental.de](http://www.bauschdental.de)



© Dr. Jean Bausch

## Smart-Shade-System – intelligente Ästhetik in perfekter Harmonie

Bisher als hidden Champion – jetzt mit eigener Marke im Rampenlicht. MANI MEDICAL GERMANY steht für über 40 Jahre Erfahrung im Dentalbereich. Nun bringen wir unsere internationale Kompetenz auch gezielt zu Ihnen nach Deutschland. Mit hochwertigen Composite-, Bonding- und Whitening-Produkten entwickelt und „made in Germany“.

Die innovative Smart-Shade-Technologie ermöglicht eine außergewöhnlich natürliche Anpassung an die individuelle Zahnfarbe. Durch die intelligente Farbadaptation integriert sich das Material in die vorhandene Zahnschubstanz. Aufwendige Farbbestimmungen gehören damit der Vergangenheit an.

Die optimierte Mikrohybrid-Füllerstruktur vereint exzellente Polierbarkeit mit hoher Stabilität und dauerhafter Belastbarkeit. Das Ergebnis sind natürliche Transluzenz, brillante Oberflächen und eine nachhaltige Ästhetik.

Dank der ausgezeichneten Modellierbarkeit lässt sich MANI-Fill Micro Hybrid Smart Shade präzise und effizient verarbeiten.



ten. Das Material passt sich geschmeidig den anatomischen Gegebenheiten an, bietet eine hohe Formstabilität beim Schichten und Konturieren.

**MANI MEDICAL GERMANY GmbH**  
www.mani-germany.com

## Minimalinvasives Präparieren mit Micro Prep Diamanten

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.

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



## Synea Power Edition: Für die härtesten Materialien

In der restaurativen Zahnmedizin werden immer häufiger Zirkon und andere Keramikmaterialien eingesetzt. Die Entfernung von Zirkon-Restorationen mit herkömmlichen Winkelstücken ist jedoch ein herausforderndes und langwieriges Verfahren. Die Synea Power Edition wurde speziell für anspruchsvolle Anwendungen, wie die Entfernung von kariösem Material, Kavitäten, Füllungen, Kronen und Brücken konzipiert. Diese Schnellläuferwinkelstücke mit einzigartigem schwarzen Druckknopf sind besonders robust und langlebig.

Die extrastarken Winkelstücke der Synea Power Edition sorgen mit einem veränderten Übersetzungsverhältnis für die optimale Bohrer-drehzahl und liefern das zusätzliche Drehmoment, das zur effizienten Bearbeitung harter Materialien erforderlich ist. Aufgrund der besseren Abtragsleistung bei gleichem Anpressdruck wird der starke Verschleiß der Bohrer verhindert sowie das Risiko von thermischen Schäden an den Zähnen reduziert. Im Vergleich zu Standardübertragungsinstrumenten verlängert sich die Lebensdauer der Winkelstücke um mindestens 20 Prozent, da sie weniger anfällig für mechanische Störungen sind.



**W&H Deutschland GmbH**  
www.wh.com



## Patienten mögen's gern modern – 4. GBT Summit begeistert Praxisteam

Die Guided Biofilm Therapy (GBT) hat sich in den letzten zehn Jahren als ein neuer Standard in der Prophylaxe und Therapie etabliert – mit weltweit vielen Tausend GBT-zertifizierten Praxen. Rund 450 Prophylaxeexperten nahmen am deutschen GBT Summit am 28. Februar in Berlin teil.

Im Fokus des 4. GBT Summit von EMS stand neben der strukturierten Biofilmkontrolle die Kariesprävention bei Kindern, Strategien zur Raucherentwöhnung sowie der Einsatz von Künstlicher Intelligenz und mobilen Health-Apps in der Prävention. Die Teilnehmenden blickten zurück auf ein vielseitiges und praxisrelevantes Programm mit internationalen Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und klinischer Praxis, die ihre Erfahrungen und aktuellen Erkenntnisse zur professionellen Prophylaxe sowie zur parodontalen und periimplantären Therapie teilten. Ergänzt wurde das Fachprogramm durch vielfältige Möglichkeiten zum persönlichen Austausch und Networking innerhalb der internationalen GBT-Community.

### Neu bei EMS Deutschland: AIRFLOW® ALIGNER

Für die präventivmedizinisch orientierte Ausrichtung der Zahnbögen bietet EMS das in Berlin erstmals vorgestellte AIRFLOW® ALIGNER System. Die damit durchführbare modulare Guided Aligner Therapy (GAT) lässt sich nahtlos mit der modularen GBT kombinieren und unterstützt wirksam den Patientenwunsch nach langfristiger Mundgesundheit. Die für die AIRFLOW® ALIGNER genutzte innovative und patentierte 4D-Shape-Shifting-Technologie reduziert den Materialverbrauch um die Hälfte, spart Verpackungsaufwand und Transportvolumen. Sie ist deshalb auch ökologisch nachhaltiger als konventionelle Systeme. Patienten können zudem den Behandlungsfortschritt in einer Monitoring-App nachvollziehen und werden auch zwischen Praxisbesuchen wirksam einbezogen.



### Praxis und Team maximal unterstützen

Prävention ist in aller Munde und die Guided Biofilm Therapy setzt seit 10 Jahren Qualitätsstandards in der Prophylaxe und



Volles Haus: Mit rund 450 Teilnehmerinnen und Teilnehmern war der 4. GBT Summit wie gewohnt vollständig ausverkauft. Der Event stieg am 28. Februar 2026 im bcc Tagungszentrum am Alexanderplatz im Herzen Berlins.



Prävention ist die Zukunft der oralen Medizin – und GBT die Zukunft der Prävention: Tanja Reichenberg, EMS-Geschäftsführerin Deutschland, begrüßte das Publikum.

Parodontitistherapie. Der vierte deutsche GBT Summit am 28. Februar in Berlin war ein voller Erfolg. Er ist Teil einer weltweiten Eventreihe mit bisher rund 10.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern, in 32 Städten und 22 Ländern.

Tanja Reichenberg, Geschäftsführerin EMS Deutschland, fasste zusammen: „Mundgesundheit ist kein isoliertes Thema, sie steht in engem Zusammenhang mit Diabetes und vielen weiteren Erkrankungen – und die moderne und schmerzfreie GBT leistet auch hier einen wichtigen präventiven Beitrag. Mit dem neuen AIRFLOW® ALIGNER System kommt ein besonderer Baustein hinzu. Sanfte Korrekturen der Zahnstellung verbinden in sinnvoller Weise Prävention und Funktion – ein ganzheitlicher Ansatz, der den Patienten in den Mittelpunkt stellt. Seit 1981 ist EMS Pionier in der oralen Prävention. Mit dem Konzept der GBT-Zertifizierung bauen wir unsere führende Rolle in der Prävention konsequent aus und machen auch die Praxen zum Gewinner. Keep your teeth for life – do GBT!!“

**E.M.S. Electro Medical Systems S.A.**  
www.ems-dental.com

EMS stand den Besuchern des Berliner Summits mit einem kompetenten Team zur Seite. Das Interesse am neuen AIRFLOW® ALIGNER war groß.

## Impressum

### Herausgeber

Der Freie Zahnarzt, 70. Jahrgang  
Offizielles Organ des Freien Verbandes  
Deutscher Zahnärzte e.V. (Herausgeber)

### Bundesgeschäftsstelle:

Ubiestraße 83, 53173 Bonn-Bad Godesberg  
Tel.: +49 228 8557-0  
dfz@fvdz.de  
www.fvdz.de

### Berliner Büro:

Auguststraße 28, 10117 Berlin

Erscheinungsweise: 10 Ausgaben pro Jahr

Papierausgabe: ISSN 0340-1766

Druckauflage: 40.900 Exemplare (IVW 1/2026)

### Verlag

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
info@oemus-media.de  
www.oemus.com

### Vorstand

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

### Chefredaktion

Dr. Ulrike Stern (V.i.S.d.P.)

### Redaktion „Der Freie Zahnarzt“

Melanie Fügner (mf)  
Tel.: +49 30 243427-11  
mf@fvdz.de

Dr. Pascale Anja Dannenberg (pad)

Tel.: +49 30 243427-17  
pad@fvdz.de

### Redaktionsleitung Zahnmedizin

Christin Hiller (ch)  
Tel.: +49 341 48474-0  
c.hiller@oemus-media.de

### Anzeigenleitung

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

### Anzeigendisposition

OEMUS MEDIA AG  
Lysann Reichardt  
Tel.: +49 341 48474-208  
l.reichardt@oemus-media.de

Es gelten die Preise der Mediadata 2026.

### Art Direction

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

### Grafik

Aniko Holzer  
Tel.: +49 341 48474-123  
a.holzer@oemus-media.de

### Druck

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

### Aboservice

Tel.: +49 341 48474-200  
abo@oemus-media.de

### Vorzugspreis für persönliches Abonnement:

219,- Euro (unverbindliche Preisempfehlung inkl. gesetzlicher MwSt.) zzgl. Versandkosten.

**Einzelheftpreis:** 39,- Euro (unverbindliche Preisempfehlung inkl. gesetzlicher MwSt.)

Das Abonnement kann bis 30 Tage vor Ende des Bezugsraums gekündigt werden. Für Mitglieder des FVDZ ist der Bezugspreis durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

### Nutzungsrecht

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.

### 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.



WISSEN, WAS ZÄHLT  
Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

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



Freier Verband  
Deutscher  
Zahnärzte e.V.



## Inserenten

|                                  |               |
|----------------------------------|---------------|
| BFS health finance               | 33            |
| COLTENE                          | 31            |
| CompuGroup Medical Dentalsysteme | 13            |
| CP GABA                          | 2             |
| DGZMK                            | Beilage       |
| Doctolib                         | 35, Postkarte |
| Dr. Liebe Nachf.                 | 57            |
| EMS                              | 5             |
| FVDZ                             | 53, 61        |
| Haleon Germany                   | 27            |
| KaVo Dental                      | 51            |
| lege artis Pharma                | 25            |
| MANI MEDICAL GERMANY             | 41            |
| METASYS Medizintechnik           | 47            |
| Miele                            | 39            |
| OEMUS MEDIA                      | 23, 67        |
| ORIDIMA Dentalinstrumente        | 37            |
| Permadental                      | 68            |
| Tokuyama Dental                  | 55            |
| Ultradent Products               | 21            |
| W&H                              | Beilage       |



# Wir nehmen Abschied von **Jürgen Isbaner**

\*27.4.1959 †5.3.2026

Mit dem Tod von Jürgen Isbaner verliert die OEMUS MEDIA AG einen Visionär, Gestalter und prägenden Kopf, der die Entwicklung des Unternehmens und der dentalen Medienlandschaft maßgeblich beeinflusst hat. Drei Jahrzehnte der OEMUS Unternehmensgeschichte waren zugleich drei Jahrzehnte geprägt von Jürgen Isbaner. Als Vorstand für die Bereiche Print, Online und Events, als langjähriger Chefredakteur der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* und später als Chairman of the Board – Science & Business Development hat er die Entwicklung unseres Unternehmens entscheidend mitgestaltet. Große Teile der unternehmerischen DNA der OEMUS MEDIA AG tragen bis heute seine Handschrift. Er war Ideengeber, Visionär und Macher zugleich.

Machs gut, Jürgen. Wir werden dich nicht vergessen. Unser Mitgefühl gilt seiner Familie und allen, die ihm nahestanden.

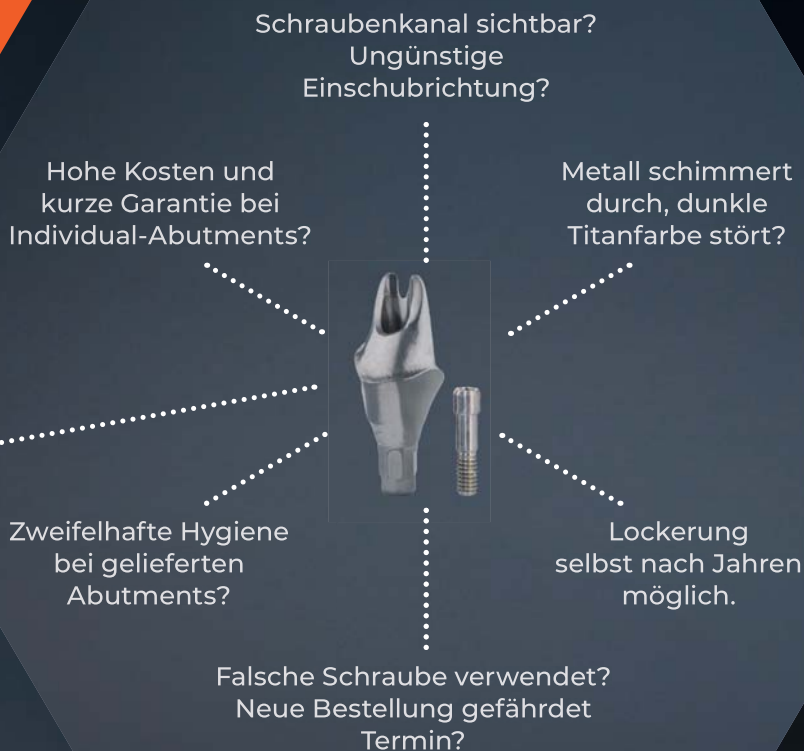
OEMUS MEDIA AG



Passt perfekt in den  
digitalen Workflow.

## HERAUSFORDERUNGEN BEI IMPLANTAT- VERSORGUNGEN

Individuelle Abutments für  
optimale Emergenzprofile.



## DIE INTELLIGENTE LÖSUNG:



Forma®  
Individual Abutment

**Höchste Qualität**  
– zu Preisen wie  
Standardabutments  
anderer Hersteller –  
15 Jahre Garantie  
**Preis: 103,- € zzgl. MwSt.**

**Ein Preis**, egal ob  
gerade oder anguliert

**Goldfarbene  
Anodisierung:**  
perfekte Ästhetik



**Dokumentierte  
Reinigung** für  
optimale  
Biokompatibilität

**Titan-Nitrid-  
Schrauben:**  
dauerhaft fest

**Definitive goldfarbene  
Schraube und  
blaue Lab-Screw inklusive**



Mehr  
erfahren:

[www.permadental.de/  
forma-abutments](http://www.permadental.de/forma-abutments)

**permadental**®  
Modern Dental Group