ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

4.26



© OMAG (KI-generiert)

WWW.ZWP-ONLINE.INFO

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.– zzgl. MwSt. · 32. Jahrgang · April 2026

oemus

Live-Webinar

am **04.05.2026**
von **09:00** bis **16:30** Uhr

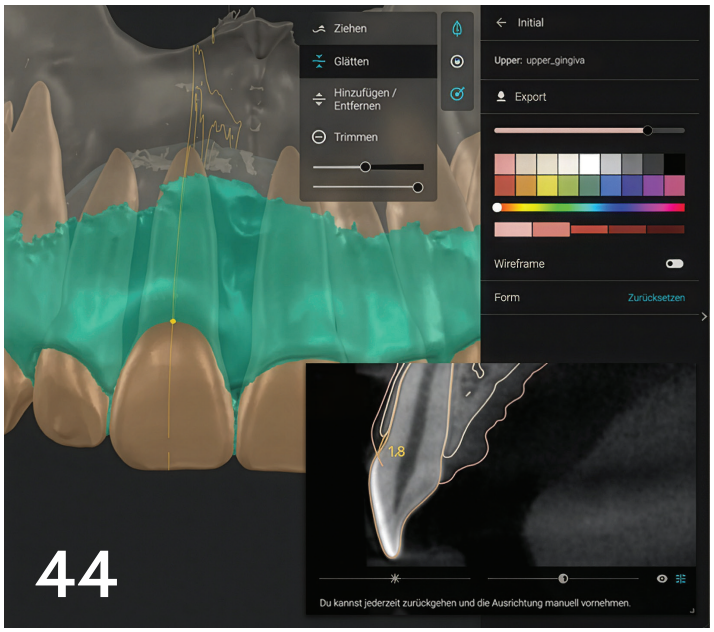
Das **DAISY** Prophy(t)-Power-Seminar

Abrechnung und Honorarmanagement
der Prophylaxe-Leistungen
für eine präventionsorientierte und profitable Praxisführung

Exklusiv für ZWP-Leser:
10 % Rabatt mit dem Code ZWP_PPS

Anmeldeschluss ist am 27.04.2026! Weitere Infos
und Anmeldung auf daisy.de oder über den QR-Code

kurz **gesagt:**



© Dr. Dominik Sporrer

DIGITALER WORKFLOW

Schnittstelle zwischen Praxis und Labor

„Der digitale Workflow hat sich in den letzten Jahren zu einer zentralen Schnittstelle zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor entwickelt. Was früher durch analoge Abformungen und physische Modelle geprägt war, wird heute zunehmend durch präzise Datensätze, vernetzte Systeme und digitale Fertigungsprozesse ersetzt. Intraoralscanner, CAD-Software und CAM-Technologien ermöglichen eine durchgängige, medienbruchfreie Kommunikation – von der ersten Diagnostik bis zur finalen Restauration."

Dr. Dominik Sporrer und Dr. Sabine Höhl

Mehr zum Thema erläutert der detaillierte Fallbericht der Autoren ab Seite 44.

Inhalt 4 2026

WIRTSCHAFT

8 **Fokus**

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

14 Update digitale Zahnarztpraxis

18 Starke Teams, entspannter Alltag: Wege aus dem Fachkräftemangel

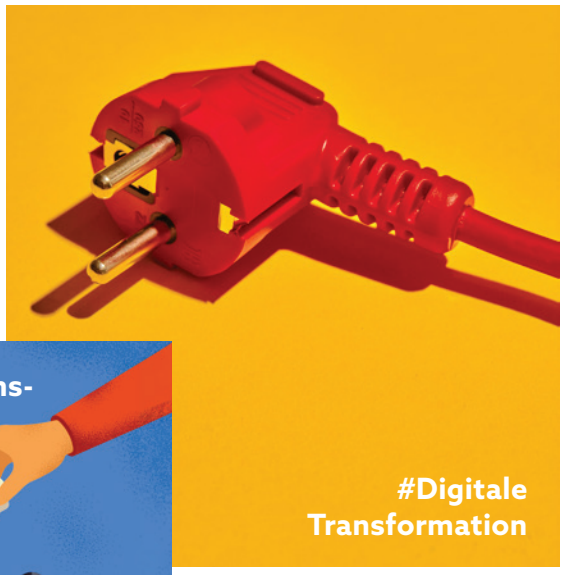
20 Von der Google-Suche zum Termin: Die digitale Patientenreise

TIPPS

22 Negative Bewertung – und jetzt?

24 Professionelle Prothesenreinigung: Unterschätztes Must-do in der Prophylaxe (Teil 2)

14



© Andrej Lisakov – unsplash.com



© Adri Ansyah – unsplash.com

22

Inhalt 4 2026

DIGITALER WORKFLOW – SCHNITTSTELLE ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR

26 **Fokus**

32 Zur Wirtschaftlichkeit von 3D-Druckern in der Praxis

36 „Wir wollten mehr als nur Einzelzahnversorgungen"

40 Wie 3D-Filamentdruck den Praxisalltag erleichtert

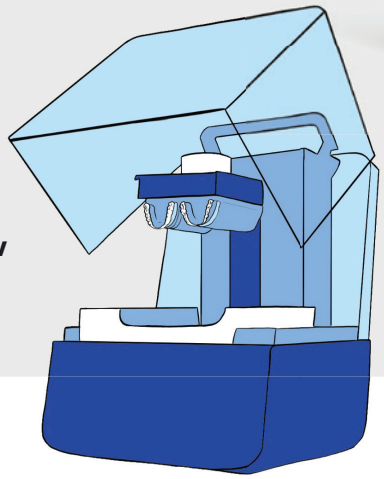
44 Digitaler Workflow bei minimalinvasiver Kronenverlängerung

48 Mit Bohrschablonen und mehr: 3D-Druck in der Implantologie

54 Digitale Zahntechnik korrekt abrechnen

#Praxisrendite
Digitaler Workflow

32



© Henry Schein



Ästhetik trifft Funktionalität: Das beiliegende ***ZWP spezial*** widmet sich der Praxiseinrichtung und Praxisorganisation.

Heft-Mock-up: © kvector – stock.adobe.com

PRAXIS

56 **Fokus**

66 Entfernung insuffizienter Zirkonkronen mit Rocky

72 „Gesundes Zahnfleisch ist die Basis jedes Implantats"

74 Das Dahl-Konzept: Praktische Erfahrungen aus fünf Jahren

82 „Mikrobiologische Zusammenhänge zeigen: Eine Handzahnbürste reicht nicht aus"

84 LUNCHPAKET: Neues aus Wissenschaft & Forschung

DENTALWELT

86 **Fokus**

88 Coaching in der Zahnmedizin: Warum viele noch zögern

90 Hybride Telefonie für strukturierten Patientenkontakt

92 Zu Gast bei Kuraray Noritake Dental

96 Produkte

106 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



parodontax

DIE ZAHNFLEISCH EXPERTEN



Nach Ihrer Empfehlung übernimmt parodontax.

Die parodontax-Formulierung hilft nachweislich, frühe Zahnfleischprobleme rückgängig zu machen, indem sie Plaque gezielt entfernt – und das **4x effektiver** als eine Zahnpasta ohne Natriumbicarbonat.* Mit geschmacksverbessernder Technologie.

Empfehlen Sie die Nr. 1-Marke**

und helfen Sie, mit **parodontax Zahnfleisch Active Repair** die Zahnfleischgesundheit Ihrer Patient:innen zu fördern.

Jetzt registrieren und **kostenlose Produktmuster** anfordern.

* Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta (ohne Natriumbicarbonat), nach einer professionellen Zahnreinigung und bei zweimal täglichem Zähneputzen. ** Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.

HALEON

PM-DE-PAD-25-00020-20250402

Die OEMUS MEDIA AG trauert um Jürgen Isbaner



© OEMUS MEDIA AG

Jürgen Isbaner prägte nicht nur den dentalen Fortbildungs- und Medienmarkt, sondern auch die Identität der OEMUS MEDIA AG, die heute mit seine Handschrift trägt.

Am 5. März ist unser ehemaliges Vorstandsmitglied Jürgen Isbaner verstorben. Mit ihm verliert die OEMUS MEDIA AG einen Visionär, Gestalter und prägenden Kopf, der die Entwicklung des Unternehmens und der dentalen Medienlandschaft maßgeblich beeinflusst hat.

Über drei Jahrzehnte hinweg war Jürgen Isbaner eine der zentralen Persönlichkeiten unseres Hauses. 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. Viele Formate, Konzepte und Veranstaltungen, die heute selbstverständlich zum Portfolio der OEMUS MEDIA AG gehören, gehen auf seine Initiative zurück oder wurden von ihm entscheidend mitgeprägt. Unter seiner Mitwirkung wuchs das Unternehmen über die Jahre zu einem wichtigen Akteur im dentalen Fortbildungs- und Medienmarkt.

Seine besondere Leidenschaft galt dabei stets dem Veranstaltungsbereich. Aus den ersten Implantologie-Einsteiger-Kongressen und einzelnen Fortbildungskursen der 1990er-Jahre entwickelte sich die OEMUS MEDIA AG in relativ kurzer Zeit zu einem der großen Player im dentalen Fortbildungsmarkt. Über 700 Kongresse und Symposien sowie Tausende Workshops und Seminare stehen heute sinnbildlich für diese Entwicklung. Charakteristisch für Jürgens Arbeit war dabei, dass es nie etwas Statisches gab. Formate und Inhalte mussten sich ständig weiterentwickeln. Innovation war für ihn kein Schlagwort, sondern gelebter Anspruch. Parallel dazu prägte er über viele Jahre den Aufbau und die Weiterentwicklung des größten deutschsprachigen dentalen Zeitschriftenportfolios maßgeblich. Mehr als 30 spezialisierte Publikationstitel, die sich bis heute erfolgreich am Markt behaupten, tragen seine Handschrift. Auch die frühzeitige Digitalisierung der dentalen Fachinformation und der Aufbau neuer Kommunikationsformate im Markt wurden von ihm entscheidend mitgestaltet.

Wer mit ihm gearbeitet hat, erinnert sich an seine enorme Präsenz und seinen Gestaltungswillen. Kaum ein dentales Event der OEMUS fand ohne seinen persönlichen Einsatz statt. Kaum eine Printausgabe ging ohne sein finales Go in die Druckerei. Und kaum ein Gespräch mit Partnern aus Industrie oder Wissenschaft endete ohne neue Ideen oder Ansätze für die Weiterentwicklung unserer Medienformate.

Drei Jahrzehnte Unternehmensgeschichte sind zugleich auch drei Jahrzehnte seines Wirkens gewesen, geprägt von unermüdlicher Energie, Kreativität und der Fähigkeit, Menschen für neue Ideen zu begeistern.

Unser Mitgefühl gilt seiner Familie und allen, die ihm nahestanden.

Autorin: Katja Kupfer, Chefredakteurin, Mitglied der Unternehmensleitung OEMUS MEDIA AG.

Mundspülung weiter gedacht

Neue Studie – bewährte Wirkung



Auch wenn Sie Ihre Patient:innen nicht täglich begleiten können – Ihre Empfehlung kann es. Unterstützen Sie sie dabei, ihre Mundgesundheit ganzheitlich zu verbessern – mit einer Routine, die über mechanische Reinigung hinausgeht.

Weitere Informationen:

✓ Interdentalbürsten ✓ Zähneputzen ✓ LISTERINE®

LISTERINE®



[1] Preshaw, PM et al. Periodontal Bleeding and Probing-Depth Outcomes with Interdental Brushing and Mouthwash (Oral Presentation). International Association of Dental Research (IADR). 2025. Barcelona, Spain. ©Kenvue Brands LLC 2025

Mehr Zuschuss beim Zahnersatz

Seit dem 1. Januar gilt die vom Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) beschlossene Anpassung der Festzuschussbeträge zum Zahnersatz.

Quelle: KZBV



Hier gehts zur Übersicht.





Was würden sich Zahnärzte wünschen, wenn ihnen die Politik die bedingungslose Erfüllung nur eines Wunsches einräumen würde? Klare Antwort: **Weniger überflüssige und unverhältnismäßige Verwaltung, bei gleichzeitig mehr Vertrauen in ihre Kompetenz und Arbeit.** Wie Bürokratieabbau für Zahnarztpraxen genau aussehen kann, gibt der aktualisierte Maßnahmenkatalog von BZÄK und KZBV vor.

Quellen: BZÄK, KZBV

Sowohl in der Human- als auch in der Zahnmedizin bestehen weiterhin deutliche Unterschiede zwischen den Einkommen der Angestellten in der ambulanten Versorgung.[1] Mit 21 Prozent liegt der Gender Pay Gap in der Humanmedizin weiterhin deutlich über dem gesamtdeutschen Durchschnitt von 16 Prozent. In der Zahnmedizin zeigt sich ein differenzierteres Bild: Bei den **Festgehältern**, und damit bei rund einem Drittel der ambulant angestellten Zahnärzteschaft, ist die Lohnlücke in den vergangenen Jahren deutlich geschrumpft. Von 33 Prozent (2021) auf neun Prozent (2025). Deutlich anders sieht es bei der **umsatzabhängigen Vergütung** aus. Hier beträgt der Gender Pay Gap 20 Prozent, und liegt damit leicht über dem Wert von 2021. Die Gründe sind vielfältig: Männer vereinbaren häufiger höhere variable Anteile, sind seltener an Umsatzschwellen gebunden und übernehmen häufiger operativ geprägte Tätigkeiten, die zeitintensiver sind, aber besser vergütet werden. Die gute Nachricht ist: Mit zunehmender Berufserfahrung verringert sich die Lücke jedoch deutlich.

Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank)

1 Laut aktuellen Gehaltsdaten der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) aus 2025.

Portemonnaie: © stokkete – stock.adobe.com | Keramikkrone: © contrastwerkstatt – stock.adobe.com | Büroklammern: © hayley-maxwell– unsplash.com

Leitsätze zur zahnärztlichen Fortbildung aktualisiert

Die von KZBV, BZÄK und Deutscher Gesellschaft für Zahn, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) erstellten Leitsätze zur zahnärztlichen Fortbildung wurden kürzlich überarbeitet.

„Zahnärztliche Fortbildung umfasst auch die Vermittlung kommunikativer und sozialer Kompetenzen, soweit sie auf Patientenführung und Praxismanagement bezogen sind."

(Leitsätze zur zahnärztlichen Fortbildung | BZÄK, DGZMK, KZBV | 10.12.2025)

Hier gehts zu den Leitsätzen.

Quelle: KZBV



© LIGHTFIELD STUDIOS – stock.adobe.com

Zum 1. Juli steigen die Renten in Deutschland um **4,24 Prozent**. Damit beträgt die Rentenanpassung zum vierten Mal seit fünf Jahren über 4 Prozent.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

FinanzKommission Gesundheit meldet sich erstmals zu Wort

Die von Bundesgesundheitsministerin Nina Warken berufene FinanzKommission Gesundheit hat Anfang April ihren ersten Bericht vorgelegt und empfiehlt auf über 483 Seiten umfangreiche Sparmaßnahmen – auch im zahnärztlichen Bereich – zur Stabilisierung der GKV-Finanzen. KZBV und BZÄK kritisieren einzelne Vorschläge der Kommission scharf. So äußert sich unter anderem Dr. Romy Ermler, Präsidentin der BZÄK, zu den Empfehlungen:

„Die Zahnmedizin hat ihre Hausaufgaben gemacht – und zwar im Vorfeld. Seit über 25 Jahren haben wir uns auf den einzig richtigen Weg gemacht, Krankheiten zu vermeiden *[...] und durch konsequente Präventionsstrategien messbare Erfolge erbracht. Diese Erfahrungen sollten im gesamten Gesundheitssystem stärker genutzt werden. An validierten Erfolgen [...] sollte keinesfalls gespart werden!*
Ein positiver Fokus im vorgelegten Bericht ist der Blick auf die Prävention im gesamtmedizinischen Bereich. Sowie der steuerpolitische Ansatz, gesundheitsschädigendes Verhalten stärker nach dem Verursacherprinzip zu berücksichtigen.
Es muss gelten: Prävention stärken, statt Versorgung schwächen!"

Die FinanzKommission Gesundheit hat den Arbeitsauftrag, Reformempfehlungen zu Einnahmen und Ausgaben der GKV zu erarbeiten, mit denen die GKV-Beitragssätze bereits ab dem Jahr 2027 stabilisiert und zugleich ein hohes Qualitäts- und Leistungsniveau gesichert werden kann. Ein besonderer Fokus sollte dabei auf die Begrenzung der Ausgabendynamik gelegt werden.

Hier gehts zum Bericht.

Quellen: BZÄK | Bundesgesundheitsministerium | FinanzKommission Gesundheit | Erster Bericht | 30. März 2026

Zusätzliche Nebenbeschäftigungen im Trend



© master1305 – stock.adobe.com

„Teilzeit" falsch interpretiert: Frauen wie Männer wollen nicht weniger arbeiten, sondern verschiedener Arbeit in verschiedenen Modellen nachgehen. Dabei sind sie hoch motiviert, wollen Neues wagen und vorankommen. Und brauchen Arbeitgeber, die zum Matchen bereit sind.

Der Begriff „Lifestyle-Teilzeit" ist aktuell in vieler Munde. Hintergrund ist die in Politik und Öffentlichkeit entfachte Debatte über die gesamtwirtschaftliche Relevanz von Teilzeitarbeit. Der implizite Vorwurf: Menschen würden nur aus Bequemlichkeit statt aus echter Notwendigkeit heraus in Teilzeitmodellen arbeiten. Dass dies so nicht korrekt ist, zeigt unter anderem das Randstad Arbeitsbarometer 2026. Hier offenbart sich, dass Teilzeit nur wenig mit dem vermeintlichen „Lifestyle" der Arbeitnehmer/-innen zu tun hat.

Teilzeit steht nicht hoch im Kurs

Auf die Frage, in welcher Beschäftigungsform sie arbeiten, gaben 24 Prozent der deutschen Umfrageteilnehmer an, eine Teilzeitstelle zu haben. Geht es um ihr Ideal, also darum, wie sie am liebsten arbeiten würden, möchten dies allerdings nur 16 Prozent tun. Und dies gilt gleichermaßen für Frauen (10 vs. 15 Prozent) und Männer (22 vs. 34 Prozent) und über Generationen hinweg. 20 Prozent der Gen Z zum Beispiel sind in Teilzeit beschäftigt, für ihre ideale Beschäftigungsform halten dies nur 13 Prozent.

Wachsender Beliebtheit erfreuen sich dagegen sowohl Selbstständigkeit als auch Vollzeitstellen mit einer zusätzlichen Nebenbeschäftigung. Heute sind zwar erst 5 Prozent der Befragten selbstständig, perspektivisch wären es aber doppelt so viele (10 Prozent). Das zeigt sich auch bei anderen Modellen: Nur 3 Prozent der Vollzeitbeschäftigten haben aktuell einen Nebenjob, aber 12 Prozent würden dieses Modell gern leben.

„Unsere Ergebnisse zeigen das Gegenteil dessen, was im Diskurs vermutet wird, und widerlegen die Annahme, dass viele Menschen schlicht weniger arbeiten möchten", so Verena Menne, Director Group HR bei Randstad Deutschland. „Stattdessen geht der aktuelle Trend am Arbeitsmarkt stärker in Richtung Mehrarbeit – gepaart mit einer Leistungsbereitschaft, die eher selten thematisiert wird."

Arbeitnehmende sind bereit für Leistung und Engagement

Die Gelegenheit, einen persönlichen Unterschied am Arbeitsplatz zu machen, wird von 49 Prozent der Befragten als wichtiger oder sehr wichtiger Teil ihres Berufslebens eingestuft. Für 45 Prozent ist außerdem das Thema Innovation wichtig oder sehr wichtig, während 43 Prozent ihrer Karriereentwicklung und ihren Beförderungsgelegenheiten eine hohe Bedeutung beimessen.

„Viele Mitarbeitende möchten sich einbringen, Neues wagen und achten zudem auf das eigene Vorankommen. Dies ist eine Gelegenheit für Arbeitgeber, die Belegschaft aktiver in die Geschäftsentwicklung einzubeziehen und dadurch auch ihr Innovationspotenzial zu steigern. Doch es muss auch ein Wille da sein, neue Ideen und unerprobte Arbeitsweisen zuzulassen", ergänzt Verena Menne.

Quelle: Randstad Deutschland GmbH & Co. KG



NEU!

Mehr Infos:

MIH-Behandlungskonzept
Bleaching ist Bestandteil der Behandlung.

Bleaching-Schienen einfach mitrechnen!

Neugierig, ob sich **3D-Druck lohnt?**

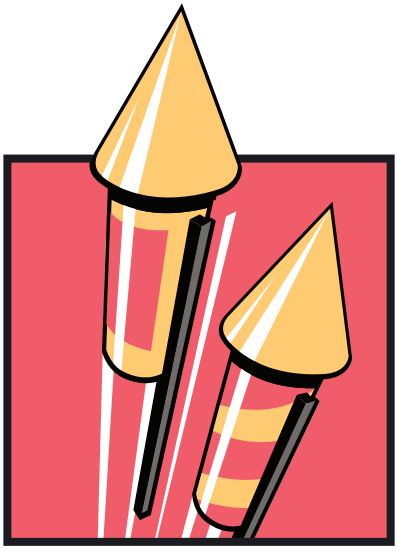
Jetzt den digitalen Faktencheck starten: Mit dem neuen DMG DentaMile ROI Rechner bewerten Sie Ihre Investitionsentscheidung praxisnah und datenbasiert. In drei einfachen Schritten ersetzen Sie vage Vermutungen durch fundierte Fakten:

1. **Eckdaten erfassen:** individuell nach Indikationen, Preisen und Stückzahlen
2. **Empfehlung erhalten:** 3D-Druck-Gesamtsysteme im transparenten Kosten-Nutzen-Check
3. **Rentabilität bewerten:** faktenbasiert, übersichtlich und komplett ohne Anmeldung oder Kosten

Jetzt persönlichen ROI berechnen
www.dentamile.com/roi-rechner

Zusammen
ein Lächeln voraus

DMG



Marketingbooster gefällig?

Einfach beim ZWP Designpreis mitmachen!

Ihre Praxis hat das gewisse Designextra und ist für Sie und Ihr Team der ideale Ort, um gesund und motiviert arbeiten und Patienten bestmöglich empfangen zu können? **Dann machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2026!** Dabei boostet eine erfolgreiche Teilnahme das eigene Praxismarketing, schafft Gesprächsstoff und Reichweite und einen klaren Wettbewerbsvorteil. Denn die Gewinnerpraxis erhält nicht nur den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2026", sie sichert sich auch ein professionell angefertigtes Praxisvideo im Wert von 5.000 EUR. Als ideales Marketingtool lässt sich das Video (ggf. 360-Grad-Tour) auf der Praxiswebsite, auf Social Media oder als Visualisierung im Eingangs- bzw. Wartebereich der Praxis einbinden. Fürs Teilnehmen braucht es nur ein sorgfältig ausgefülltes Bewerbungsformular und professionell angefertigte Praxisbilder, die – ganz wichtig – vom Fotografen zur Nutzung freigegeben wurden. **Der Einsendeschluss ist der 1. Juli 2026.**

Alle Infos und das Bewerbungsformular stehen auf **www.designpreis.org** bereit. Weitere Fragen gerne per Mail an **zwp-redaktion@oemus-media.de**.

Mit einer klaren Eleganz, noblen Sachlichkeit und perfekten Zusammenführung von Praxis und Labor auf überschaubarem Raum, gewann die Münchner Praxis von Dr. Andreas Schmich & Kollegen 2024 den ZWP Designpreis. Das gewonnene Praxisvideo wurde auch für die Personalgewinnung eingebunden.

Raketen: © James Thew – stock.adobe.com

Das sagt die **Gewinnerpraxis 2024**

„Wir haben uns über den Preis gefreut und die Auszeichnung gezielt in unsere Außendarstellung integriert. Sie ist auf unserer Website sowie auf unseren Social-Media-Kanälen sichtbar eingebunden. Zusätzlich weisen wir auch in den Praxisräumen über ein Hinweisschild darauf hin, um Patienten über unsere erfolgreiche Teilnahme zu informieren. Zudem hat die Auszeichnung einen positiven Einfluss auf das Praxisteam, da die Arbeitsumgebung als besonders wertig wahrgenommen wird. Das Mitmachen beim Wettbewerb hat sich für uns somit in mehr als einer Hinsicht gelohnt."

(Dr. Andreas Schmich)



© Andreas Stedtler/Dr. Andreas Schmich

Die Praxis von Dr. Andreas Schmich – im Imagefilm eingefangen.

www.designpreis.org



Zum 25-jährigen Firmenjubiläum präsentiert orangedental:

FASZINATION DENTALE HIGH ENDS

SAVE THE DATE:
FEZ Witten, Großer Saal

Freitag **24** April - Samstag **25** April 2026

FR 09:00 - 12:00 UHR WORKSHOP / 3 CME-Punkte
13:00 - 19:00 UHR VORTRÄGE - TEIL 1 / 7 CME-Punkte

AB 19:30 UHR OPEN END ORANGEDENTAL ABENDEVENT
HIGHLIGHT - WORLDS 1st DENTAL-LOUPES CATWALK!

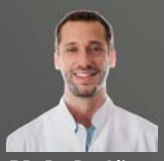
SA 09:00 - 13:00 UHR LIVE BEHANDLUNG & VORTRÄGE - TEIL 2 / 5 CME-Punkte

Forschungs- und Entwicklungszentrum
Großer Saal
Alfred-Herrhausen-Str. 44
58455 Witten
Tel.: 0151 295 04157

SPEAKER unter anderem:



Prof. Dr. Nicole **Arweiler**



PD. Dr. Dr. Oliver **Schubert**



Prof. Dr. Kathrin **Becker**



PD. Dr. Dr. Lars **Bonitz**



Prof. Dr. Ralf **Schulze**



Prof. Dr. Dr. Stefan **Haßfeld**



Prof. Dr. Falk **Schwendicke**



Dr. Boris **Jablonski**



Zahnärztin Valentina **Ghallousch**



Zahnarzt Simon **Alt**

JETZT ANMELDEN
www.orangedental.de

orangedental
premium innovations

Update digitale Zahnarztpraxis

Ein Beitrag von Dr. Tobias Witte

[RECHT] Die Digitalisierung ist in Zahnarztpraxen längst kein reines Technikthema mehr, sondern vor allem eine Frage von Verantwortung, Prozessen und Risikosteuerung. Anstelle von blinden Flecken, muss jeder Bereich sauber und rechtssicher organisiert sein. Wie das geht, zeigen die folgenden Ausführungen.



© Andrej Lisakov – unsplash.com

> Technik allein ist keine Lösung. Ohne rechtssichere Prozesse bleibt die modernste Software ein Gerät mit gezogenem Stecker.

ePA: Pflicht im Praxisalltag, nicht Ersatz der Patientenakte

Die ePA ist für Zahnarztpraxen Teil der Versorgungsrealität. Versicherte erhalten sie grundsätzlich automatisch, sofern sie nicht widersprechen. Für die Praxis bedeutet das: Die ePA ist weder Sonderfall noch Zukunftsprojekt, sondern Teil der regulären Behandlungssituation. Gleichzeitig gilt ein Punkt unverändert: Die ePA ersetzt nicht die eigene Behandlungsdokumentation im Praxisverwaltungssystem. Die originäre Dokumentationspflicht bleibt bei der Praxis. Genau hier liegt ein häufiger Irrtum. Nicht jede interne Notiz gehört in die ePA, und ein Eintrag in der ePA macht die eigene Karteiführung nicht entbehrlich.

Hinzu kommt, dass die ePA patientengesteuert bleibt. Patienten können widersprechen, Zugriffe beschränken oder einzelne Inhalte sperren. Für die Praxis folgt daraus: Rechtssicher wird die ePA erst durch klare interne Abläufe. Es muss festgelegt sein, wer Zugriffe prüft, wer Inhalte einstellt, wie mit Einschränkungen umgegangen und der Vorgang dokumentiert wird. Die eigentliche Herausforderung ist also nicht die Technik, sondern die saubere Organisation.

Digitale Aufklärung: sinnvoll, aber nie ohne Gespräch

Auch die Aufklärung wird digitaler. Tablets, Visualisierungen, Videos oder elektronische Signaturen können die Patienteninformation verbessern und die Dokumentation erleichtern. Rechtlich bleibt aber zentral: Die Aufklärung darf digital unterstützt werden, das persönliche Gespräch jedoch nicht er-

Infos zum Autor

setzen. Maßgeblich ist am Ende nicht die Software, sondern ob der Patient die Maßnahme, ihre Risiken und Alternativen tatsächlich verstanden hat. Die digitale Unterschrift ist deshalb ein hilfreiches Beweismittel, aber keine automatische Wirksamkeitsgarantie.

Datenschutz: Das größte Risiko sitzt oft nicht im Serverraum, sondern vor dem Bildschirm

In Zahnarztpraxen werden Gesundheitsdaten verarbeitet – also besonders sensible personenbezogene Daten. Deshalb reicht es nicht, Datenschutz nur als „Papier-Compliance" zu verstehen. Entscheidend sind im Alltag vor allem Zugriffsrechte, sichere Passwörter, klare Zuständigkeiten, dokumentierte Prozesse und ein kontrollierter Einsatz externer Dienste. Werden Patientendaten in der Cloud oder durch externe Anbieter verarbeitet, braucht es regelmäßig eine belastbare Auftragsverarbeitung und eine sorgfältige Auswahl des Dienstleisters. Wer nur auf Komfort oder Preis schaut, schafft schnell erhebliche Haftungs- und Aufsichtsrisiken.

KI: erlaubt, aber nicht rechtsfrei

Künstliche Intelligenz ist auch in der Zahnmedizin angekommen – von Termin- und Telefonassistenz über Textsysteme bis hin zu bildgestützter Auswertung. Juristisch muss jedoch sauber unterschieden werden: Administrative KI ist anders zu bewerten als diagnostiknahe oder behandlungsunterstützende KI. Die BZÄK weist ausdrücklich darauf hin, dass KI-Systeme mit zahnmedizinischer Zweckbestimmung medizinprodukterechtlich relevant sein können und dass Zahnärzte für den zweckbestimmten Einsatz verantwortlich bleiben. Besonders riskant ist generative KI im Alltag: Wenn Mitarbeitende „mal eben" Patienteninformationen in frei verfügbare Tools eingeben, entsteht schnell ein Datenschutz- und Berufsgeheimnisproblem. Ein derartiger Einsatz von Schatten-KI durch Mitarbeitende sollte durch eine arbeitsrechtlich saubere Dienstanweisung oder sogar durch eine kleine praxisinterne KI-Richtlinie abgestellt oder jedenfalls datenschutzkonform organisiert werden.

ANZEIGE

Digitalisierungsoffensive:
Jetzt Förderung erhalten!

teemer

Langjährige Erfahrung in Cloudlösungen

Vernetzt und mobil – nutzbar mit Windows und macOS

Zertifizierte Verschlüsselung, georedundant in Deutschland gespeichert

Multifunktional mit intelligenten Apps für iPhone und iPad

Modernes, prozessorientiertes Interface



Jetzt QR-Code scannen und Förderung sichern!
www.teemer.de/foerdertopf



© Master1305 – stock.adobe.com

Hinzu kommt:

Der europäische AI Act ist für Praxen bereits jetzt relevant. Besonders wichtig ist die Pflicht, ausreichende KI-Kompetenz sicherzustellen. Wer KI einsetzt, muss also dafür sorgen, dass das Team versteht, wofür ein System gedacht ist, welche Daten eingegeben werden dürfen, wo Fehlerquellen liegen und wann zwingend eine menschliche Prüfung erforderlich ist.

Videosprechstunde: sinnvoller Baustein zur Ergänzung

Auch die Videosprechstunde kann für Zahnarztpraxen ein Baustein der Digitalisierung sein – etwa für Beratungsgespräche, Verlaufskontrollen, die Einordnung von Beschwerden oder die Kommunikation mit Pflegeeinrichtungen. Rechtlich ist sie in der vertragszahnärztlichen Versorgung anerkannt, unterliegt aber klaren Grenzen: Es dürfen unter anderem nur zugelassene Videodienstanbieter genutzt werden, zu Beginn der Sitzung müssen anwesende Personen offengelegt werden, und Aufzeichnungen sind nur mit ausdrücklicher Einwilligung zulässig, die zudem in der Patientenakte zu dokumentieren ist. Die Videosprechstunde ersetzt damit nicht die körperliche Untersuchung, sondern ergänzt die Präsenzbehandlung dort, wo eine Fernbeurteilung medizinisch vertretbar ist. Für Praxisinhaber heißt das vor allem: Die Videosprechstunde sollte nicht technisch improvisiert, sondern mit klaren Indikationen, sauberen Datenschutzprozessen und einer eindeutigen Dokumentation eingesetzt werden.

ANZEIGE

2N Intensiv Fortbildungen
für Zahnärzte und Praxisteams
Intensiv-Kursreihe mit Live-Behandlungen und OP's sowie Hands-on Elementen

- **A-Kurs:** Weiße Ästhetik
- **B-Kurs:** Rote Ästhetik
- **C-Kurs:** Funktion
- **D-Kurs:** 7 Säulen des Praxiserfolgs
- **Bonus:** Alignertherapie

zahnaerzte-fortbildung.de
Jetzt anmelden!

info@2n-kurse.de
2n_fortbildungen



IT-Sicherheitsrichtlinie der KZBV mit Neuerungen

Besonders praxisrelevant ist die IT-Sicherheitsrichtlinie der KZBV. Neu eingeführte und geänderte Anforderungen sind seit dem 2. Januar 2026 umzusetzen. Dazu gehören insbesondere die Sensibilisierung der Praxisleitung, die Einweisung des Personals in den sicheren Umgang mit IT, Schulungen zur Informationssicherheit sowie technische Mindeststandards wie die Absicherung von Netzübergangspunkten (Firewall als Stichwort). Die KZBV macht damit deutlich: IT-Sicherheit ist keine Nebenaufgabe des IT-Dienstleisters, sondern Leitungsverantwortung der Praxis. Natürlich können (und müssen in aller Regel) Sie als Inhaberin und Inhaber diese Aufgaben vertrauensvoll delegieren – aber sodann streng überwachen.

Das ist auch haftungsrechtlich bedeutsam. Nach einem Cyberangriff, einem Fehlversand oder einer Datenpanne wird gefragt werden, ob Schulungen stattgefunden haben, Zugänge sauber verwaltet wurden und Sicherheitsmaßnahmen tatsächlich umgesetzt waren. Dies zeigt die anwaltliche Praxis des Autors bei der Begleitung solcher Fälle. Wer hier keine belastbare Organisation vorweisen kann, hat nicht nur ein technisches, sondern ein rechtliches Problem.

> Jede moderne Zahnarztpraxis möchte heute digital sein, und die meisten sind es, aber nur wenige sind dabei zweifelsfrei sauber organisiert.

Fazit

ePA, digitale Aufklärung, Cloud und KI sind keine Selbstläufer. Wer digital arbeitet, muss Zuständigkeiten definieren, Prozesse dokumentieren, das Team schulen und Sicherheitsstandards ernst nehmen. Die entscheidende Grenze verläuft heute nicht zwischen analog und digital, sondern zwischen kontrollierter und ungeordneter Digitalisierung. Für Praxisinhaber heißt das: Nicht die Software allein macht die moderne Praxis, sondern ihre rechtssichere Einbettung in den Praxisalltag. Jede moderne Zahnarztpraxis möchte heute digital sein, und die meisten sind es, aber nur wenige sind dabei zweifelsfrei sauber organisiert. Erst mit dieser sauberen Organisation trägt die Digitalisierung in der Praxis die Früchte, die man sich im Arbeitsalltag wünscht: Zeitersparnis, weniger Papierkram, Kostensenkung, mehr Effizienz und mehr Zeit für den Patienten. ■

Hinweis:
Bei Rechtsfragen zur Digitalisierung der Praxis: Einfach den Autor kontaktieren **witte@kwm-law.de**.

ANZEIGE



Instrument kaputt?

Ich hab's gut!
Ich hab Winkelstueck-reparatur.de

- Gratis Abholung
- Unverbindlicher Kostenvoranschlag
- 12 Monate Garantie
- Made in Germany

Kostenlose Reparaturbox bestellen.

Hauptstrasse 41
D-87740 Buxheim
info@winkelstueck-reparatur.de

Starke Teams, entspannter Alltag: Wege aus dem Fachkräftemangel

Ein Beitrag von Katrin Schütterle und Samantha Gwosdek

[PRAXISMANAGEMENT] Freie Stellen, volle Terminbücher und kaum Zeit für die Suche nach Verstärkung: Viele Praxen spüren den Fachkräftemangel täglich. Umso wichtiger wird es, Mitarbeitende zu binden, sichtbar als attraktiver Arbeitgeber aufzutreten und junge Menschen für den Beruf zu begeistern.



Anziehungskraft durch Substanz: Wer klare Werte und ein attraktives Umfeld bietet, gewinnt die Aufmerksamkeit qualifizierter Fachkräfte.

© David Foodphototasty – unsplash.com

In vielen Praxen wird es spürbar: Termine sind ausgebucht, das Team arbeitet am Limit, und neue Kolleg/-innen sind schwer zu finden. Umso wichtiger ist es, frühzeitig mit Ideen gegenzusteuern, die langfristig entlasten. Um langfristige Folgen für den Praxisalltag und die Patientenversorgung zu vermeiden, sollten Praxen kontinuierlich daran arbeiten, neue Mitarbeitende zu gewinnen und gleichzeitig die bestehenden zu binden.

Nachwuchs selbst gewinnen und halten

Eine Möglichkeit der Mitarbeitergewinnung ist die Ausbildung neuer Fachkräfte. Im letzten Jahr stieg die Zahl geschlossener Ausbildungsverträge in der Zahnmedizin um fast acht Prozent. Die steigende Zahl an Ausbildungsverträgen zeigt: Der Beruf begeistert – wenn er authentisch vermittelt wird. Wo Teamgeist spürbar ist und Freude an der Arbeit gelebt wird, wächst auch das Interesse junger Menschen. Auszubildende sind eine Investition in die Zukunft. Sie bereichern das Team und bringen unterschiedliche Stärken ein. Im Praxisalltag können sie in verschiedenen Bereichen eingesetzt werden. So lassen sich Talente schnell erkennen und gezielt fördern. Am Ende der Ausbildung wird deutlich, wem welche Aufgaben besonders gut liegen. Auf dieser Grundlage können passende Stellen angeboten werden. Viele Auszubildende bleiben in den Praxen, da sie bereits eine enge Bindung zum Team aufgebaut haben und die Abläufe sowie die Praxiskultur kennen.

Zahnarztpraxen können neue Auszubildende gewinnen, wenn sie Schüler/-innen frühzeitig informieren. Informationsmaterial in der Praxis oder die Teilnahme an Berufsorientierungsveranstaltungen können dabei helfen. Besonders wirkungsvoll ist ein Praxistag, bei dem Interessierte den Alltag in der Praxis erleben und sich mit Auszubildenden und Mitarbeitenden austauschen. Am bundesweiten Girls & Boys Day können Zahnärzte und ihre Teams zeigen, dass der Beruf weit mehr umfasst als Assistenz. Er bietet vielfältige Chancen.

Sichtbar werden als Praxis mit Herz und Struktur

Employer Branding, also die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber, beeinflusst, ob man sich in einer Praxis bewirbt und ein Stellenangebot annimmt. Ob sich jemand bewirbt, entscheidet sich heute oft online. Website, Social Media und Bildmaterial geben den ersten Eindruck, noch bevor ein persönliches Gespräch stattfindet.

Wer hier echte Einblicke bietet, zeigt: Bei uns zählt das Miteinander. Teamfotos, kleine Einblicke in den Alltag oder gemeinsame Erfolge machen Kultur sichtbar. Und sie wirken glaubwürdiger als jede Stellenanzeige.

Auch der Umgang untereinander und mit Patienten prägt das Employer Branding. Ein respektvoller Umgang stärkt sowohl die Wahrnehmung der Praxis nach außen als auch die Bindung der Mitarbeitenden im Team.

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

Mitarbeiterbindung

Mitarbeitergewinnung und -bindung laufen in der Praxis parallel ab und sind eng miteinander verknüpft. Was hält Menschen im Team? Oft sind es keine großen Versprechen, sondern Verlässlichkeit, Wertschätzung und Entwicklungsmöglichkeiten. Manche Menschen legen Wert auf ein gutes Arbeitsklima und Anerkennung, andere auf geregelte Arbeitszeiten oder abwechslungsreiche Aufgaben, wieder andere auf Weiterbildungsmöglichkeiten. Wer zuhört und flexibel reagiert, schafft Vertrauen und langfristige Bindung.

„Was hält Menschen im Team? Oft sind es keine großen Versprechen, sondern Verlässlichkeit, Wertschätzung und Entwicklungsmöglichkeiten."

Wie Praxen Unterstützung nutzen können

Recruiting und Employer Branding erfordern verschiedene Schritte: praxisgerechte Stellenangebote, eine klare Außendarstellung über Website, Social Media und Bildmaterial, regelmäßige Weiterbildungen sowie Austausch innerhalb der Branche. Veranstaltungen und Treffen bieten zusätzlich Gelegenheit, den Teamgeist zu fördern und den Zusammenhalt zu stärken. Viele Praxen nutzen heute externe Unterstützung, um diese Aufgaben effizient zu bewältigen. Netzwerke wie goDentis begleiten sie dabei – von Recruiting über Außendarstellung bis hin zu praxisnahen Materialien für die Nachwuchsgewinnung. ■

Weitere Impulse und praktische Unterstützung finden Zahnärzt/-innen auf **www.godentis.de**.

Katrin Schütterle
Infos zur Autorin

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

ANZEIGE



vhf ist mehr als nur ein Maschinenhersteller – seit über 35 Jahren. Mit unseren inhouse entwickelten Maschinen, Werkzeugen sowie unserer Fertigungssoftware decken wir die gesamte CAM-Prozesskette ab. Das bedeutet für Sie:

- Maximale Flexibilität durch offenes System
- Nahezu grenzenlose Möglichkeiten durch individuelle Materialauswahl
- Höhere Profitabilität durch Digitalisierung Ihrer Workflows

Mehr unter **vhf.com**

vhf
CREATING PERFECTION

Von der Google-Suche zum Termin: Die digitale Patientenreise

Teil 3

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung



Vom ersten Klick bis zur Behandlungseinheit: Eine optimierte Patienten-Journey gewährleistet den effizienten Übergang von der digitalen Recherche zum physischen Praxisbesuch.

© Lustre Art Group – stock.adobe.com

[PRAXISMARKETING] Die Patientengewinnung beginnt heute digital. Teil 1 und Teil 2 dieser Reihe zur Website-Positionierung thematisierte, wie KI-Systeme und das Google Business-Profil die Auffindbarkeit von Praxen beeinflussen. Doch was passiert, wenn User tatsächlich auf der Praxiswebsite landen? Der vorliegende dritte und letzte Teil zeigt, wie Praxen die digitale Reise so gestalten, dass aus Interessenten Patienten werden.

Die Einstiegspunkte: Wo Patienten Ihre Praxis finden

Besucher gelangen über verschiedene digitale Kanäle auf Ihre Website: über klassische Google-Suchergebnisse, das Google Business-Profil oder zunehmend über KI-Systeme wie ChatGPT. Unabhängig vom Einstiegspunkt gilt: Wer seine Website gezielt für diese Kanäle optimiert, erhöht die Chancen, überhaupt wahrgenommen zu werden und sorgt dafür, dass Interessenten genau die Informationen finden, die sie für eine Terminvereinbarung benötigen.

FAQ als strategischer Touchpoint:

KI-Suchergebnisse präsentieren direkte Antworten auf Nutzerfragen. Integrieren Sie auf Ihrer Website einen FAQ-Bereich, der echte Patientenfragen beantwortet. Sprechen Sie die Sprache Ihrer Patienten: Nicht medizinisches Fachvokabular ist gefragt, sondern Begriffe, die Ihre Zielgruppe tatsächlich verwendet.

Infos zur Autorin

Digitale Visitenkarte in den SERPs

Die, auf der Website nicht sichtbare, Meta Description wird in den Suchergebnissen dargestellt und entscheidet oft darüber, ob Nutzer auf Ihren Link klicken oder den Ihrer Marktbegleiter. Sie sollte prägnant Kernkompetenzen vermitteln und erste Vertrauenssignale senden.

Auf der Website: Von Besuchern zu Patienten

Sobald Interessenten auf der Website sind, entscheiden Sekunden über Erfolg oder Absprung. Eine intuitive Menüstruktur mit flachen Hierarchieebenen ist essenziell. Wichtigste Links gehören an Anfang und Ende des Menüs. Auch die strategische Platzierung von Handlungsaufforderungen entscheidet maßgeblich über Ihre Conversion-Rate. Studien belegen: Call-to-Actions (CTA) im direkt sichtbaren Bereich erzielen bis zu 50 Prozent höhere Conversion-Raten als weiter unten platzierte Buttons.

Call-to-Action: Der direkte Weg zum Termin

Best Practices:

- Call-to-Actions unmittelbar nach überzeugenden Argumenten positionieren
- CTA-Buttons mehrfach auf längeren Seiten platzieren
- Klickbare Telefonnummern integrieren für direkten Kontakt
- Online-Terminbuchungslink prominent einbinden

Vertrauen aufbauen – persönlicher Touch und Expertise

Lange Textblöcke schrecken ab. Inhalte sollten durch Zwischenüberschriften, Listen und visuelle Elemente strukturiert sein. Doch gerade im medizinischen Bereich zählt mehr als Gestaltung: **Patienten möchten wissen, wer sie behandelt.**

STRATEGIEN FÜR AUTHENTIZITÄT

- ○ Authentische, professionelle Teamfotos statt Kaufbilder
- ○ Behandlungsräume und Wartezimmer zeigen, um eine nahbare Atmosphäre aufzubauen
- ○ Persönliche Vorstellung der Teammitglieder

EXPERTISE VERMITTELN

- ○ Fachliche Qualifikationen, Spezialisierungen und Mitgliedschaften prominent platzieren
- ○ Zertifizierungen von Fachgesellschaften oder Qualitätsmanagementsystemen zeigen
- ○ Google-Bewertungen einbinden (z. B. über Widgets)

Teil 1
ZWP 1+2/26

Teil 2
ZWP 3/25

Barrierefreiheit nutzt allen

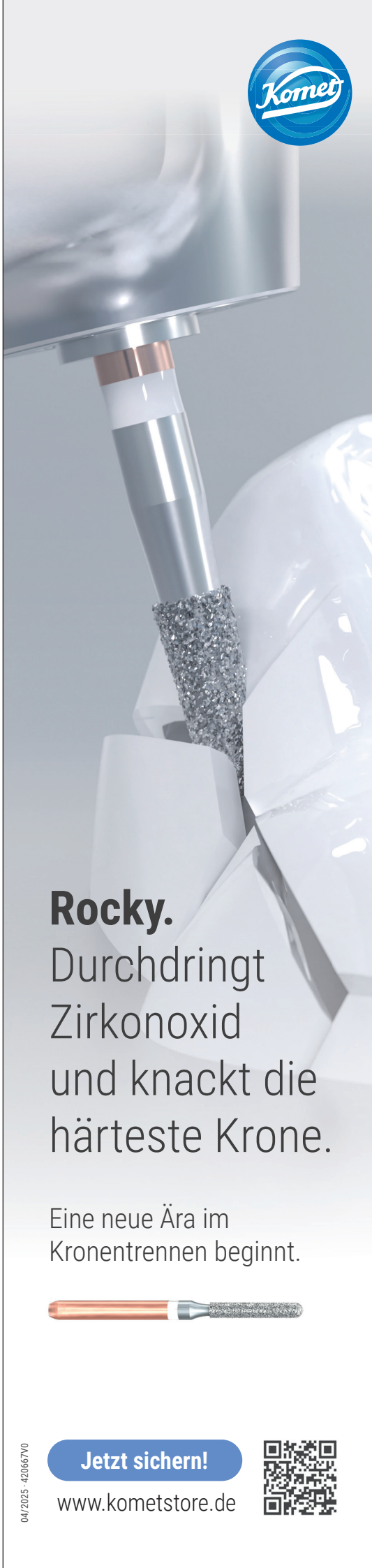
Barrierefreie Websites müssen für alle Personen nutzbar sein. Für interaktive Elemente wie Buttons gilt eine Mindestgröße, ausreichende Kontraste zwischen Text und Hintergrund sind Pflicht. Der Vorteil: Viele dieser Anforderungen verbessern die Benutzerfreundlichkeit für alle Nutzer, nicht nur für Menschen mit Einschränkungen.

Fazit

Eine durchdachte Customer Journey endet nicht mit dem Klick auf einen Link. Entscheidend ist, was auf der Website passiert: Klare Navigation, strategisch platzierte CTAs, authentische Einblicke und Vertrauenssignale machen aus Besuchern Patienten. Wer alle Touchpoints professionell verknüpft, gewinnt langfristig wertvolle Patientenkontakte. ■

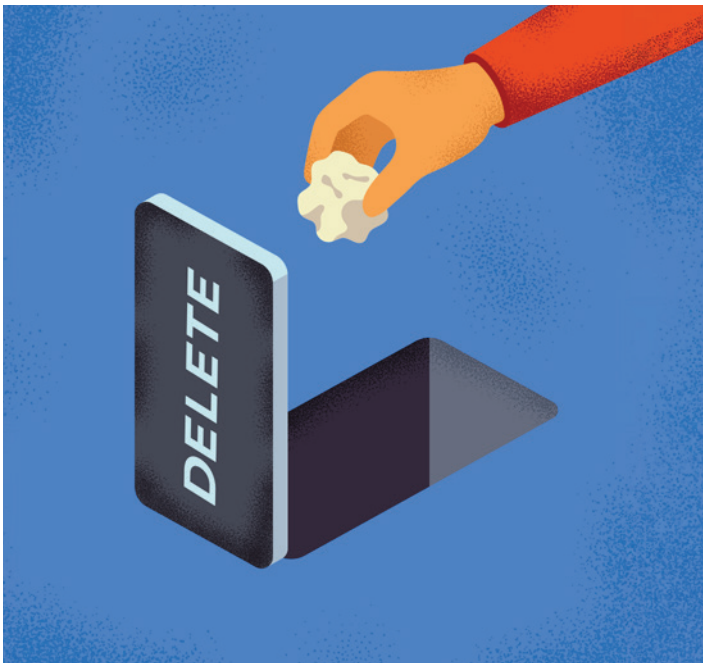
Weitere Infos zum Thema bietet die Praxismarketing-Agentur m2c (**www.m-2c.de**).

ANZEIGE



Zum Heraustrennen.
tipp

Negative Bewertung – und jetzt?



© Adri Ansyah – unsplash.com

Onlinebewertungen auf Portalen wie Google oder jameda können die Patientenwahrnehmung jeder Zahnarztpraxis erheblich beeinflussen. Rechtlich entsteht dabei ein Spannungsfeld zwischen der Meinungsfreiheit des Bewertenden und Ihrem Anspruch auf Schutz der beruflichen Reputation.

Zulässige Kritik oder angreifbare Aussage?

Die entscheidende Frage ist die Einordnung der Bewertung. Eine Meinungsäußerung wie „Ich fühlte mich schlecht beraten" ist subjektiv und rechtlich grundsätzlich zulässig. Eine Tatsachenbehauptung wie „Die Behandlung wurde fehlerhaft durchgeführt" ist dagegen objektiv überprüfbar und darf nur verbreitet werden, wenn sie nachweisbar zutrifft. Besonders häufig sind allerdings Mischäußerungen, in denen sich beide Kategorien verbinden. Ein Beispiel: „Der Zahnarzt hat mir ohne Aufklärung einen Zahn gezogen, das war furchtbar." Hier steckt im ersten Teil eine überprüfbare Tatsachenbehauptung, im zweiten eine subjektive Wertung. Prägt der Tatsachenkern die Gesamtaussage, gelten die strengeren Regeln. Enthält eine Bewertung falsche Tatsachenbehauptungen, stammt sie von einer Person, die nie Patient der Praxis war oder enthält sie beleidigende Aussagen ohne sachlichen Bezug zur Behandlung, kann ein Anspruch auf Löschung bestehen.

Gezielt vorgehen

Gegen eine rechtswidrige Bewertung können Sie sich wirksam wehren. Plattformbetreiber wie Google oder jameda trifft nach der Rechtsprechung des BGH eine Prüfpflicht, sobald ein konkreter Hinweis auf eine Rechtsverletzung vorliegt (vgl. BGH, Urteil vom 1.3.2016, Az. VI ZR 34/15). Auch der seit Februar 2024 geltende Digital Services Act (DSA) stärkt Ihre Position gegenüber Plattformen. Entscheidend für den Erfolg einer Löschung ist jedoch die rechtliche Qualität der Beanstandung. Eine wirksame Meldung an die Plattform erfordert eine präzise Begründung, warum die konkrete Bewertung rechtswidrig ist. Unsubstantiierte Beschwerden werden regelmäßig abgelehnt. Vorsicht ist zudem bei sogenannten Löschdienstleistern geboten, die ohne anwaltliche Zulassung die Entfernung negativer Bewertungen anbieten. Das OLG Hamburg sowie das OLG Frankfurt am Main haben klargestellt, dass die Beanstandung von Internetbewertungen gegenüber Plattformbetreibern eine erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistung nach § 2 Abs. 1 RDG darstellt, da sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert (OLG Hamburg, Urteil vom 23.11.2023, Az. 5 U 25/23; OLG Frankfurt am Main, Urteil vom 7.11.2024, Az. 6 U 90/24). Nichtanwaltliche Anbieter, die solche Löschungen durchführen, handeln wettbewerbswidrig. Eine anwaltliche Begleitung ist daher nicht nur empfehlenswert, sondern nach der aktuellen Rechtsprechung der einzig rechtssichere Weg.

Schweigepflicht gilt auch im Internet

Viele Zahnärzte antworten öffentlich auf negative Bewertungen und schildern dabei Behandlungsdetails. Das ist riskant. Die ärztliche Schweigepflicht nach § 203 Abs. 1 Nr. 1 StGB ist strafrechtlich geschützt. Eine stillschweigende Entbindung durch die Bewertung des Patienten erkennt die Rechtsprechung nur in sehr engen Grenzen an. Selbst eine scheinbare Bestätigung von Details kann den Straftatbestand erfüllen. Antworten Sie daher stets knapp, sachlich und ohne Bezug zur konkreten Behandlung.

Drei Grundregeln für den Umgang mit Bewertungen

- Prüfen Sie sorgfältig, ob eine zulässige Meinung oder eine angreifbare Tatsachenbehauptung vorliegt.
- Beantworten Sie negative Bewertungen niemals mit Bezug auf Behandlungsdetails.
- Schalten Sie bei schwerwiegenden Vorwürfen frühzeitig anwaltliche Beratung ein. ■

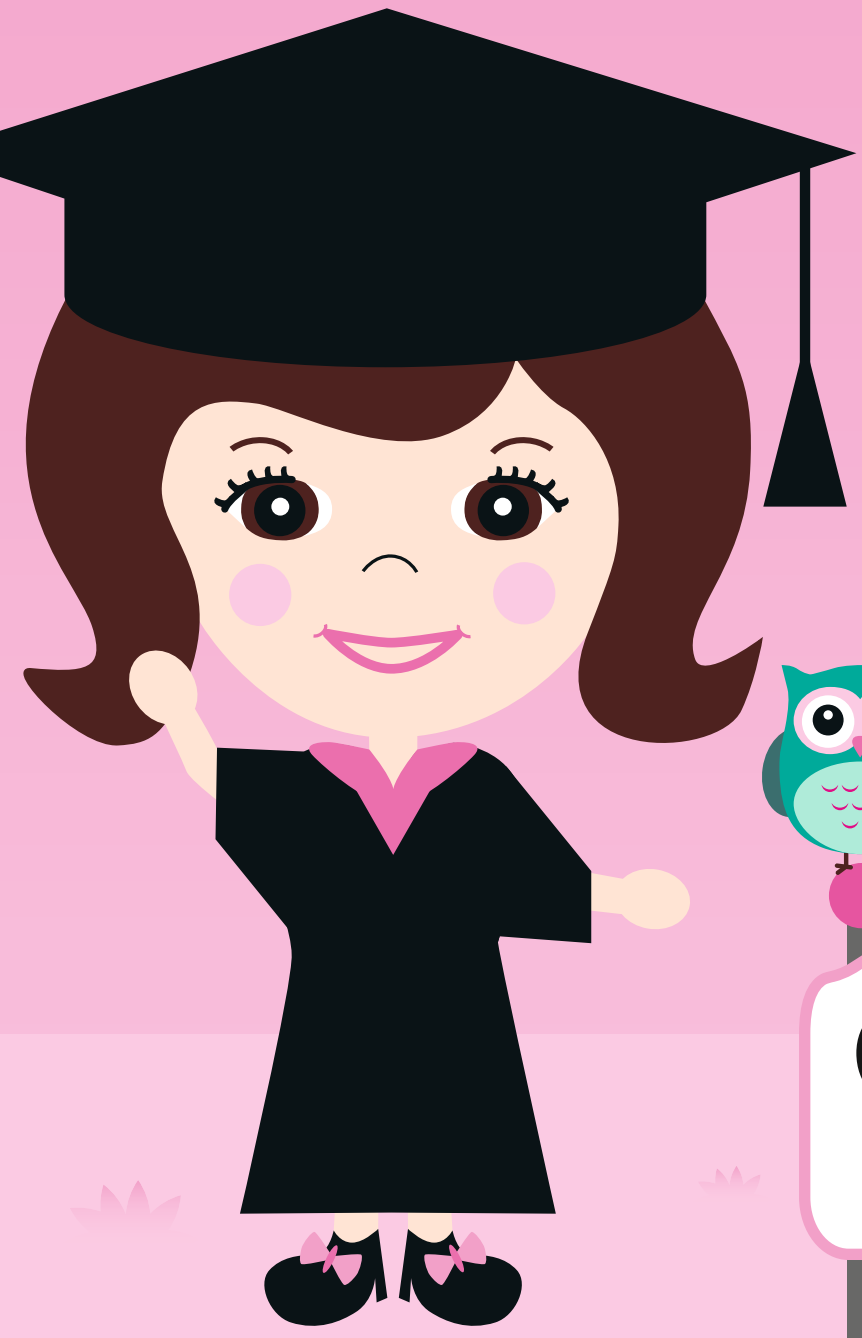
Angélique Rinke • Rechtsanwältin
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

Infos zur Autorin

Infos zum Unternehmen

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

Studiere mit Stipendium an der CBS



Ich vergebe zwei Vollstipendien für den dualen Studiengang **Dentalhygiene und Präventionsmanagement (B.Sc.)!**

- Im Wert von bis zu 16.200 Euro
- Gut vereinbar mit deiner beruflichen Tätigkeit
- Qualifikation in Theorie und Praxis



CBS
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Jetzt bewerben und DH werden

Weitere Infos unter:
www.minilu.de/stipendium

minilu.de
... macht mini Preise

Zum Heraustrennen.

Professionelle Prothesenreinigung: Unterschätztes Must-do in der Prophylaxe (Teil 2)

In der *ZWP 3/26* haben wir in Teil 1 über die Erfolge der DMS • 6 und die Bedeutung einer extraoralen Prothesenreinigung (PPR) im Kontext mit einer PZR berichtet, sowie einen Einblick in zwei unterschiedliche Berechnungsmöglichkeiten für einen Versicherten der GKV dargestellt:

Erste Variante – PPR als zahntechnische Leistung gemäß § 9 GOZ:
Chairside, im Praxislabor oder im gewerblichen Labor.

Zweite Variante – PPR als selbstständige zahnärztliche Leistung gemäß § 6 Abs. 1 GOZ:
Entsprechende Analogleistung (siehe auch Analogliste der BZÄK).

Genau wie die PZR, stellt auch die PPR eine selbstständige Leistung dar, die weder im BEMA noch im BEL II abgebildet ist und deshalb nicht zulasten einer gesetzlichen Krankenkasse abgerechnet werden kann.

Professionelle Prothesenreinigungen (PPR) werden nicht nur neben einer PZR erbracht, sondern auch recht häufig im Zusammenhang mit einer Prothesenreparatur oder einer Unterfütterung, was im nachfolgenden Beispiel dargestellt wird:

Beispiel: PPR und Unterfütterung der Teilprothese als alleinige Leistung bei einem Versicherten der GKV (Vollprothese OK / Teilprothese UK und 6 Restzähne)

Grundsätzlich gilt, dass vor der Erbringung von außervertraglichen Leistungen eine schriftliche Privatvereinbarung gemäß § 8 Abs. 7 BMV-Z zwischen dem Zahnarzt und dem Zahlungspflichtigen zu treffen ist.

* Die Kalkulation der beb-Leistungen erfolgt anhand des ermittelten Sollumsatzes pro Stunde. Mit dem **DAISY bebRechner®** ist eine betriebliche Kalkulation (Stückkostenkalkulation) für zahntechnische Leistungen gemäß § 9 GOZ blitzschnell möglich.

! Der Patient erhält für die Unterfütterung den Festzuschuss nach der Befund-Nr. 6.6 in Höhe von 135,10 EUR (75 % Bonus).

Zahnärztliche Leistungen nach der GOZ/GOÄ		Anzahl	Faktor	EUR
Ä1	Beratung über außervertragliche Leistungen	1	3,0	13,99
0030	Heil- und Kostenplan (Privatvereinbarung)	1	1,5	16,87
1040	Professionelle Zahnreinigung	6	2,3	21,72
Heil- und Kostenplan (Wiederherstellung der Prothese)		**Anzahl**	**Faktor**	**EUR**
100d	Vollständige Unterfütterung (Teilprothese)	1	–	65,14
BEL-Leistungen		**Anzahl**	**Faktor**	**EUR**
001 0	Modell	2	–	16,10
011 2	Fixator	1	–	10,48
809 0	Vollständige Unterfütterung	1	–	68,73
beb-Leistungen (gemäß § 9 GOZ)		**Anzahl**	**Faktor**	**EUR**
0732	Desinfektion (Eingang)	1	–	xy*
8123	Prothese säubern und polieren (PPR)	2	–	xy*
0732	Desinfektion (Ausgang)	1	–	xy*

Tabelle: © OEMUS MEDIA AG (Quelle: DAISY Akademie + Verlag)

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

Die vollständige Unterfütterung einer Teilprothese nach der BEMA-Nr. 100d stellt eine Regelversorgung dar und löst auf der Laborrechnung unter anderem die BEL-Nr. 809 0 aus. Durch die zusätzliche Berechnung der Prothesenreinigung (beb-Nr. 8123) und die damit verbundene Desinfektion (beb-Nr. 0732) erfolgt die Einstufung der Wiederherstellungsmaßnahme in diesem Fall als gleichartige Versorgung. Das bedeutet aber nicht, dass Regelversorgungsbestandteile (hier die BEMA-Nr. 100d) nach der GOZ abgerechnet werden.

Wichtig

Gemäß den (bundeseinheitlichen) einleitenden Bestimmungen § 3 Absatz 3 des BEL hat eine Laborrechnung den kaufmännischen Grundsätzen der Vollständigkeit, Richtigkeit, Leistungsklarheit und -wahrheit zu entsprechen; alle tatsächlich erbrachten zahntechnischen Leistungen müssen in **einer** Rechnung aufgeführt werden. Demnach müsste zum Beispiel eine Unterfütterung, eine Prothesenreinigung und eine Desinfektion auf einer Rechnung aufgeführt werden.

PS: Werden im Rahmen der extraoralen Prothesenreinigung auch intraorale Verbindungselemente (z. B. Stege, Geschiebe) gereinigt, ist eine Berechnung nach § 6 Absatz 1 GOZ analog zusätzlich möglich. ■

Dieser Artikel war hilfreich für Sie? Wollen Sie Ihr Wissen rund um Instandsetzungen und Reparaturen von Zahnersatz vertiefen? Dann besuchen Sie unser Webinar oder Streaming-Video **„Zahnersatz Teil 2"**. Weitere Infos und Termine auf **daisy.de**. Die DAISY Akademie + Verlag GmbH ist auch bei Instagram, Facebook und YouTube aktiv.

Hier gehts zur Fortbildung „Zahnersatz Teil 2".



Infos zum Unternehmen

Infos zur Autorin

Hier gehts zum Teil 1 im E-Paper *ZWP 3/26.*

DAISY Akademie + Verlag GmbH
Sylvia Wuttig, B.A. • info@daisy.de • www.daisy.de

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

ANZEIGE

HYBRIDE TELEFONIE
AUTOMATISCH, WENN ES PASST.
PERSÖNLICH, WENN ES ZÄHLT.

DANK DER RD GMBH



Unsere Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf bieten ...
... menschlich, verbindliche Kommunikation gepaart mit der technischen Expertise der KI.

Wir beraten Sie gern:
0211 699 38 502
info@rd-servicecenter.de | www.rd-servicecenter.de



REZEPTIONSDIENSTE FÜR ÄRZTE NACH BEDARF
Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Prinzenallee 15 | 40549 Düsseldorf

HIGHLIGHTS

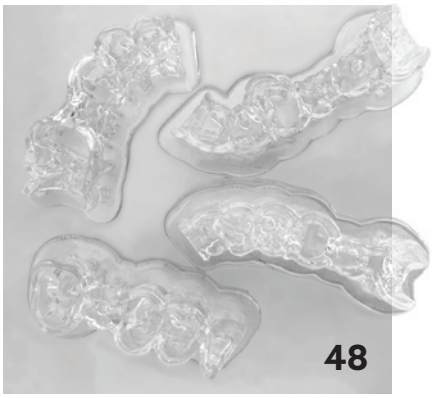
DIGITALER WORKFLOW

SCHNITTSTELLE ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR



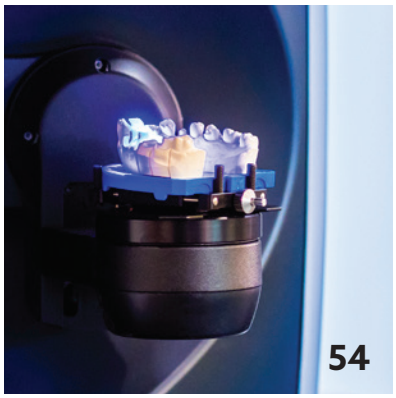
© Dr. Dominik Sporrer

Digitaler Workflow bei minimalinvasiver Kronenverlängerung



© Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann

Mit Bohrschablonen und mehr: 3D-Druck in der Implantologie



© Grispb – stock.adobe.com

Digitale Zahntechnik korrekt abrechnen

ZWL: Praktisches Wissen für den Laboralltag



© Marko Studio – stock.adobe.com

In sechs jährlichen Ausgaben der *ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor* können sich Leser/-innen über aktuelle Entwicklungen und Trends der Branche informieren. **Wirtschaftsbeiträge** rund um die Themen Laborführung und Mitarbeitermanagement, praxisnahe **Fachbeiträge** „von Kolleg/-in zu Kolleg/-in" und **umfassende Updates in puncto Produktneuheiten** bieten Laborinhaber/-innen sowie Mitarbeitenden einen optimalen Fach- und Marktüberblick und inspirieren zu einer modernen, zukunftsorientierten Berufsausübung.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Die ZWL richtet sich an gewerbliche wie Praxislabore.

Hier gehts zum E-Paper.

HIER GEHTS ZUM ABO:

oemus.com/shop

DEXIS



Die einzige Imaging-Plattform, die Sie ab jetzt noch brauchen.

DTX Studio™ Clinic bringt nicht nur Ihre 2D- und 3D-Bildgebung zusammen – es definiert Ihre Arbeitsweise neu. KI unterstützt jeden Schritt, von der Diagnostik bis zur Versorgung, damit Sie schneller und intelligenter arbeiten können. Verbinden Sie es mit Ihrer aktuellen Technologie, greifen Sie von überall darauf zu und ersetzen Sie das Durcheinander durch eine einzige Lösung, die alles kann.



Erfahren Sie, warum bereits über 145.000 der weltweit führenden Zahnärzte darauf vertrauen.

dexis.com/dtx

Die Verfügbarkeit der Funktionen variiert je nach Region und unterliegt örtlichen Bestimmungen und Einschränkungen.
© Dental Imaging Technologies Corporation. DEXIS ist eine Marke der Dental Imaging Technologies Corporation. DTX Studio ist eine Marke der Nobel Biocare AG. Alle Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer. Alle Rechte vorbehalten. 2026 DXIS01380/Rev00

Digitale Prozesse als Erfolgsfaktor für Praxis und Dentallabor

Wo früher analoge Abformungen, physische Modelle und zeitaufwendige Transportwege den Alltag bestimmten, ermöglichen heute Intraoralscanner, CAD/CAM-Systeme und cloudbasierte Plattformen einen durchgängig digitalen Prozess. Zahnärzt/-innen erfassen die Patientensituation direkt digital und übermitteln die Daten in Echtzeit an das Labor. Dies spart Zeit und reduziert zugleich Fehlerquellen, die durch manuelle Zwischenschritte entstehen können.

Für Dentallabore bedeutet dies eine grundlegende Veränderung ihrer Arbeitsweise. Digitale Datensätze lassen sich präzise analysieren, planen und weiterverarbeiten. Zahntechniker/-innen können Konstruktionen virtuell erstellen, simulieren und bei Bedarf direkt anpassen. Die Fertigung erfolgt häufig automatisiert mittels Fräsmaschinen oder 3D-Druckern. Dadurch steigt die Reproduzierbarkeit der Ergebnisse, während gleichzeitig individuelle Anpassungen weiterhin möglich bleiben.

Auch die Kommunikation erlebt ein Upgrade. Durch digitale Plattformen können Praxis und Labor jederzeit auf denselben Datensatz zugreifen, Änderungen abstimmen und Behandlungsschritte transparent dokumentieren. Rückfragen lassen sich schnell klären, Missverständnisse werden reduziert. Und auch Patient/-innen profitieren von dieser Entwicklung: Visualisierungen ermöglichen eine bessere Aufklärung und erhöhen die Akzeptanz geplanter Behandlungen.

Trotz aller Vorteile stellt die Umstellung auf digitale Prozesse viele Betriebe vor Herausforderungen. Investitionskosten, Schulungsbedarf und die Integration in bestehende Systeme erfordern sorgfältige Planung. Zudem ist die Standardisierung von Schnittstellen ein entscheidender Faktor, um einen reibungslosen Datenaustausch zwischen unterschiedlichen Softwarelösungen zu gewährleisten. Langfristig jedoch überwiegen die Chancen. Der digitale Workflow trägt nicht nur zur Effizienzsteigerung bei, sondern unterstützt auch eine qualitativ hochwertige, patientenorientierte Versorgung. Die enge Verzahnung von Zahnarztpraxis und Dentallabor wird durch die Digitalisierung weiter gestärkt – und bildet die Grundlage für die Zukunft der modernen Zahnmedizin.

Doch wie steht es um das Thema Abrechnung? Die meisten digitalen Leistungen sind in den bestehenden gängigen Abrechnungssystemen nicht vorhanden, sodass eigene Leistungen definiert, kalkuliert und angelegt werden müssen. Das erfordert viel Hintergrundwissen, um eine saubere Abrechnung zu gewährleisten. **Das DZR Kompetenzcenter Zahntechnik unterstützt bei der Laborabrechnung und zeigt, wie sich diese effizient gestalten lässt – so wie es der digitale Workflow bereits vormacht.**

„Der digitale Fortschritt allein reicht nicht aus. Erst mit der richtigen Abrechnung wird aus moderner Zahntechnik auch wirtschaftlicher Erfolg."

(Nina Over)



Autorin **Nina Over**, DZR Kompetenzcenter Zahntechnik (BEL/BEB/Praxislabor).

JETZT DIGITALISIERUNG WIRTSCHAFTLICH NUTZEN:

Im Onlineseminar „CAD/CAM im Fokus – effiziente und transparente Abrechnung in der Zahntechnik (Spezialwissen)" erhalten Teilnehmende praxisnahes Know-how für eine sichere und transparente Abrechnung.

Jetzt zum Onlineseminar anmelden!

Infos zum Unternehmen

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
www.dzr.de

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


© VDDS - KI-generiert

eLABZ standardisiert Datenaustausch zwischen Praxis und Labor

eLABZ strukturiert Praxis- sowie Labordaten und überträgt sie digital zwischen medizinischen Einrichtungen.

Erstmals wird in Deutschland mit eLABZ (elektronischer Datenaustausch zwischen zahntechnischen Laboren und Zahnarztpraxen) ein abgestimmter Standard für die digitale Kommunikation im Dentalbereich eingeführt. Das Projekt ist eine gemeinsame Initiative des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), der KZBV und des Verbandes Deutscher Dental-Softwareunternehmen e.V. (VDDS). Ziel ist es, den Austausch von Auftrags- und Abrechnungsdaten im Bereich der zahntechnischen Versorgung zu standardisieren und zu digitalisieren. Dabei knüpft eLABZ an die Erfahrungen aus dem elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren (EBZ) im Bereich der zahnärztlichen Versorgung an und überträgt das Prinzip strukturierter, digitaler Datensätze auf die Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxen und Dentallabor.

Quelle: VDDS

Praxispreis Dynamisches Digitales Modell 2026

Die Arbeitsgemeinschaft Dynamisches Digitales Modell e.V. ruft Zahnärzt/-innen, Kieferorthopäd/-innen sowie Expert/-innen aus der Zahnmedizin dazu auf, sich für den **Praxispreis Dynamisches Digitales Modell 2026** zu bewerben. Gesucht werden klinische Fallvorstellungen, Präsentationen oder Videos, die den Mehrwert digitaler Verfahren im Praxisalltag zeigen. Den Gewinner/-innen winken bis zu 3.000 EUR Preisgeld. Verliehen wird der Praxispreis am 20. Juni im Rahmen des DIGITAL SUMMIT 2026 (19. und 20. Juni) in München.

Einsendeschluss: **30. April 2026**

Einreichung: **praxispreis@ag-ddm.de**

Weitere Infos und Teilnahmeunterlagen auf: **www.ag-ddm.de/praxispreis/ausschreibung/**

Quelle: AG DDM

ANZEIGE





3D-Abbildung: © Elzerl – stock.adobe.com

Viel Wissen, viel Austausch, viel digital

Am 8. und 9. Mai 2026 findet im Kongresszentrum Dortmund der Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien" (DDT) statt. Neben der fachlichen Fortbildung mit spannend besetztem zahntechnischen Programm, werden in Dortmund auch die Themen Digitalisierung im Handwerk, der Umgang mit Social Media und KI eine große Rolle spielen. Unter dem diesjährigen Leitthema „Digitale Realität – Chancen nutzen, Grenzen erkennen" gibt es zudem zahlreiche Workshops am Freitag, die durch das Vortragsprogramm am Samstag ergänzt werden. Die Themen reichen dabei von Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie für das innovative und serviceorientierte Dentallabor bis hin zur Implantatprothetik als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen Zahnmediziner und Zahntechniker.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

WEITERE INFOS:

ddt-info.de

Hier gehts zum Fachgebiet auf ZWP online.

Top informiert: Newsletter Zahntechnik Zeitung

Wer heute in Praxis, Labor, Forschung oder Lehre tätig ist, braucht mehr als nur einstmals Gelerntes. Genau hier setzen die Newsletter von ZWP online an. Sie filtern Relevantes aus der Flut an täglichen Informationen und bereiten, Wissenswertes zu neuen Verfahren, neuen Werkstoffen, neuen Therapiekonzepten und vieles mehr kompakt, verständlich und verlässlich auf. So auch der Newsletter Zahntechnik Zeitung, der hier abonniert werden kann.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Newsletteranmeldung



Mock-ups: © Sdecoret Mockup – stock.adobe.com

Mehr **Komfort** gefällig?



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

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





RELAXline Softpolster für einen entspannten Patienten



Komfortkopfpolster für beste Positionierung



Kabelloser Fußanlasser für grenzenlose Ergonomie

Erleben Sie spürbar mehr Komfort in jeder Behandlung

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

Jetzt sparen – mit dem KaVo Comfort Plus Paket.

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

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

KAVO
Dental Excellence



© Slashio Photography – stock.adobe.com

Zur Wirtschaftlichkeit von 3D-Druckern in der Praxis

Ein Beitrag von Marc Fütterer

[EQUIPMENT] Der 3D-Druck ist längst im Praxisalltag angekommen. Entscheidend ist, bei welchen Indikationen sich die Inhouse-Fertigung wirklich rechnet, etwa bei Modellen, Aufbissschienen oder Bohrschablonen. Dieser Beitrag zeigt die wichtigsten Stellschrauben der Wirtschaftlichkeit: Anschaffung, Material, Netto-Durchlaufzeit am Behandlungsstuhl.

Was dafür zählt ist ein verlässlicher Praxis-Workflow: Moderne 3D-Drucksysteme für Zahnarztpraxen liefern die nötige Präzision für Modelle, Schienen und Bohrschablonen. Wichtig ist, dass Drucker, Materialien und Nachbearbeitung (Wash und Cure) gut aufeinander abgestimmt sind, so bleiben die Abläufe verlässlich und die Durchlaufzeit kurz. Details zu den Verfahren finden Sie im weiterführenden Artikel – erreichbar per QR-Code.

Rentabilität

So faszinierend der Gedanke an den eigenen 3D-Drucker in der Zahnarztpraxis sein mag, die wirtschaftlichen Aspekte dürfen nicht außer Acht gelassen werden. Bei der Überlegung, ob ein 3D-Drucker sinnvoll ist, sollten Zahnärztinnen und Zahnärzte die Kosten im Blick behalten. Dabei geht es nicht nur um den Anschaffungspreis, sondern auch um Ausgaben für Material, Strom, Wartung, Software etc.

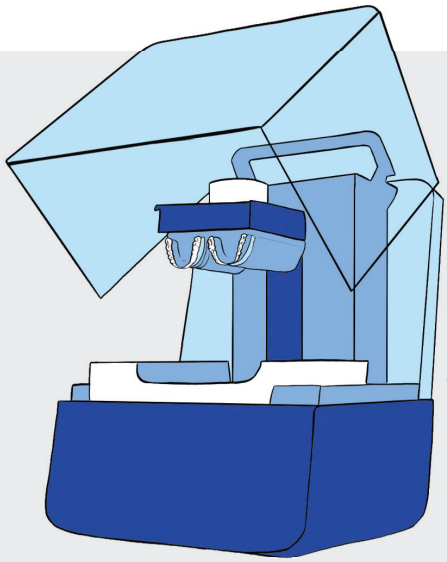
Henry Schein
Infos zum Unternehmen

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

Die Wirtschaftlichkeit von 3D-Druckern hängt von verschiedenen Faktoren ab. Eine fachkundige Beratung im Vorfeld ist empfehlenswert. Die Investition in den Drucker erfordert eine sorgfältige Analyse der Anschaffungs- und Betriebskosten. Zu bedenken ist auch, dass Praxen durch den 3D-Druck vielfach effizienter arbeiten können, nicht nur bei der Modellherstellung oder dem Druck von Abformlöffeln. Der 3D-Druck kann in vielen Fällen dazu beitragen, dass Prozesse optimiert werden.

Tipps zur Berechnung der Wirtschaftlichkeit eines 3D-Druckers

1. **Anschaffungskosten:** Funktionen und Indikationen vergleichen. Es gibt signifikante Unterschiede.
2. **Materialkosten:** Kalkulieren Sie die Kosten für Druckmaterialien und wählen Sie ggf. kosteneffizientere Alternativen. Achtung: Dentalspezifische Druckwerkstoffe nutzen!
3. **Betriebskosten:** Energie, Wartung, Software sowie Kosten für Verbrauchsmaterialien wie zum Beispiel Isopropanol und Entsorgung einplanen.
4. **Arbeitskosten:** Berücksichtigen Sie den Zeitaufwand für Schulung und Bedienung des Geräts.
5. **Effizienz:** Analysieren Sie die Zeitersparnis des 3D-Drucks gegenüber traditionellen Methoden.
6. **Produktivität:** Realistische Mengen kalkulieren.
7. **Amortisationszeit:** Anhand Fallzahlen/Laufzeit berechnen.
8. **Qualität:** Qualität der Druckobjekte mit traditionellen Methoden vergleichen. Der 3D-Druck kann, muss aber nicht die besseren Ergebnisse liefern.



© Henry Schein

Werkstoffe für die klinische Anwendung müssen nach dem Medizinproduktegesetz zertifiziert sein. Das Dentallabor, welches das Medizinprodukt fertigt, sollte ein entsprechend zertifiziertes 3D-Druckmaterial nutzen. Andernfalls ist die MDR-Konformität nicht gegeben.



© Henry Schein

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

Druckerauslastung

Damit der Drucker nicht zur Kostenfalle wird, sind die Anwendungsbereiche entscheidend. Derzeit sind dies zum Beispiel ...

- Modelle (aus digitaler Abformung mit optionaler Gingivamaske) Aufbissschienen (z. B. Knirscherschienen)
- Bohrschablonen
- Klebeschienen für Attachments/Brackets (sofern im Leistungsspektrum).

In der Zahnarztpraxis – auch im Praxislabor – werden heute vor allem Modelle und Aufbissschienen gedruckt. Definitive Versorgungen oder Prothesenbasen sind grundsätzlich druckbar, werden aber aufgrund der Material- und Prozessanforderungen überwiegend im (Praxis-)Labor oder externen Dentallabor umgesetzt. Zwischen digitalem Abdruck und fertigem Druckobjekt liegen klar definierte Schritte: Aus Scandaten entsteht per CAD-Software (z. B. für Schienen, Modelle, Schablonen, Provisorien) die druckfähige Datei. Anschließend folgen Druck, Reinigung und Aushärtung nach Vorgaben des Herstellers. Damit Aufwand und Kosten planbar bleiben, sollten Praxen vorab folgende Fragen klären: Welche Software deckt meine Indikationen ab? Welche Lizenz-Updatemodelle (z. B. Abos) und Supportleistungen fallen an? Und wie wirkt die Softwareauswahl auf Netto-Durchlaufzeit und Teamaufwand im Alltag?

> Der Einsatz eines modernen 3D-Druckers kann die Wertschöpfung in der Praxis unterstützen und bietet das Potenzial, die Rentabilität des Labors durch Materialeinsparungen sowie Zeitgewinn langfristig zu fördern.

Die richtige Wahl treffen

Nun gibt es eine Vielzahl von 3D-Druckern, das macht die Wahl anspruchsvoll. Unterschiede bestehen nicht nur bei Technologien, sondern auch bei Funktionsumfang, Materialien, Service und Preis. Entscheidend ist die Antwort auf die Frage: Welche Indikationen möchten Sie in Ihrer Praxis abbilden und wie häufig? Liegt der Schwerpunkt in der Praxis auf Modellen und Schienen, kann ein Stand-alone-System mit validierten Schienen-/Modell-Materialien, einfacher Nacharbeitung und geführter Software die richtige Wahl sein. Sind vielseitige Anwendungen geplant, lohnt sich ein System mit breiter Materialfreigabe, höherem Durchsatz und Workflow-Automatisierung.

Wie immer gilt: Der Preis allein ist kein Kriterium. Für Praxen bewähren sich Drucker, die speziell für den dentalen Einsatz entwickelt und mit validierten Materialien kombinierbar sind. Viele nicht dentale Geräte können hier funktionale oder qualitative Grenzen haben. Dies gilt auch für die Druckmaterialien.

Weitere Infos auf **www.henryschein-dental.de**.

Hier gehts zur mehr Infos und einem Druckervergleich.

ANZEIGE



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

NEU

Ti-Max Z99L

Winkelstück 1:5



100° Kopfwinkel für 100% optimalen Zugang



DURAPOWER CHUCK®
für eine starke
Spannzangen-Haltekraft



Vierfach-Wasserstrahl-
Kühlung



100°-Kopfwinkel für
komfortablen Zugang



Optimiertes Getriebedesign:
hohe Lebensdauer und
geschmeidiges Schneiden

NSK Europe GmbH www.nsk-europe.de

„Wir wollten mehr als nur Einzelzahn-versorgungen“

Ein Beitrag von Katja Kupfer



© Katja Kupfer

Zahnärztin Michaela Sehnert ist Expertin für digitale Chairside-Versorgungen und Referentin bei den kommenden exocad Insights 2026.

Infos zur Person



Screen dient der Veranschaulichung: © exocad

[END-TO-END-DIGITALISIERUNG]

Im Vorfeld der exocad Insights, die am 30. April und 1. Mai in Palma de Mallorca stattfinden, haben wir die Hallenser Zahnärztin Michaela Sehnert zum Gespräch getroffen. Sehnert arbeitet seit Jahren konsequent digital, tritt beim Event als internationale Gastrednerin auf und ist eines der Gesichter der Kampagne „Heroes of Digital Dentistry“. Im Interview spricht sie über ihre ersten Schritte mit exocad, effiziente Workflows und darüber, was eine kleine Praxis heute digital leisten kann.

Frau Sehnert, seit wann arbeiten Sie mit der Software von exocad und was hat Sie damals überzeugt, den Schritt in die digitale Zahnmedizin zu gehen?
In unserer Praxis arbeiten wir seit 2020 mit der exocad Software. Der Wechsel war für uns eigentlich ein logischer Schritt. Wir haben vorher bereits chairside gearbeitet, fühlten uns aber zunehmend limitiert. Einzelzahnversorgungen ließen sich gut umsetzen, doch wir wollten mehr Möglichkeiten.
Wir operieren viel und benötigen deshalb Lösungen, die auch komplexere Versorgungen abbilden können – also nicht nur einen oder zwei Zähne, sondern ganze Brücken oder sogar komplette Kiefer. Gerade implantatgetragene Versorgungen wollten wir möglichst selbst herstellen können, etwa für Langzeitprovisorien nach Operationen oder für provisorische Versorgungen. Uns war wichtig, eine Software zu haben, mit der wir deutlich mehr gestalten können als

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

nur Okklusion oder Zahnform am Bildschirm anzupassen. Wir wollten zum Beispiel das Lächeln des Patienten von Anfang an in die Planung einbeziehen, besonders bei Frontzahnrestaurationen. exocad hat uns damals überzeugt, weil sich die Software gut in unseren Workflow integrieren ließ und das Spektrum der Chairside-Möglichkeiten deutlich erweitert hat, ohne den Workflow unnötig kompliziert zu machen.

Welche Funktionen von exocad helfen Ihnen im Praxisalltag besonders? Wo merken Sie konkrete Effizienzgewinne, etwa bei Zeit, Präzision oder in der Zusammenarbeit mit dem Labor?

Es gibt viele Funktionen, die uns im Alltag unterstützen. Ein Beispiel ist die KI-Krone. Diese Funktion wurde vor knapp zwei Jahren mit der DentalCAD 3.2 Elefsina eingeführt, also nicht direkt zu Beginn unserer Arbeit. Sie erleichtert heute aber viele Schritte erheblich. Die Software erkennt etwa Präparationsgrenzen oder positioniert eine Restauration automatisch über dem Zahnstumpf. Dadurch entfallen mehrere manuelle Arbeitsschritte.

Ein weiteres Tool, das ich nicht mehr missen möchte, ist Smile Creator. Gerade im Frontzahnbereich ist das unglaublich hilfreich. Ich kann schon bei der Planung sehen, wie sich eine Restauration in das Gesicht des Patienten einfügt – mit Lippenlinie, bukkalen Korridoren und der passenden Zahnform. Das spart uns viel Zeit, weil wir deutlich weniger Einproben brauchen, häufig sogar gar keine mehr. Das digitale Smile Design zeigt bereits im Vorfeld sehr genau, wie die spätere Versorgung aussehen wird.

Ein großer Effizienzfaktor ist auch der Workflow selbst. Wir designen die Versorgung in der Praxis, fräsen sie anschließend direkt und verzichten dadurch auf mehrere Zwischenschritte, etwa Modellherstellungen. Damit schließen wir auch viele mögliche Fehlerquellen aus. Für die Patienten bedeutet das häufig eine Single-Visit-Versorgung. Einzelzahnrestaurationen können wir in unter einer Stunde fertigstellen. Das ist nicht nur für die Patienten angenehm, sondern auch wirtschaftlich für die Praxis. Während beispielsweise eine professionelle Zahnreinigung läuft, kann parallel bereits die Versorgung gefertigt werden.

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

ANZEIGE



Worauf können sich Besucher Ihres Vortrags während der exocad Insights freuen?

Ich möchte zeigen, was in einer ganz normalen Praxis möglich ist. Ich habe selbst in einer kleinen Praxis mit drei Mitarbeiterinnen angefangen, ohne eigenes Labor. Vieles hat sich über die Jahre entwickelt. Genau darüber möchte ich sprechen. Was kann man mit einem Chairside-Workflow tatsächlich umsetzen? Welche Prozesse lassen sich realistisch in eine Praxis integrieren? Mir ist wichtig, dabei auch offen über die Hürden zu sprechen. Digitalisierung ist kein Selbstläufer. Es gibt Punkte, an denen man Entscheidungen treffen muss. Zum Beispiel: Wie integriere ich mein Team? Bis zu welchem Punkt kann man Workflows selbst managen und wann braucht man vielleicht einen eigenen Zahntechniker oder ein externes Labor?

Ich möchte den Besuchern einfach den ungefilterten Praxisalltag zeigen. Heute haben wir ein sehr gut funktionierendes Eigenlabor aufgebaut, was für uns bedeutet, dass viele Wertschöpfungsschritte in der Praxis bleiben. Spannend ist auch, wie Patienten darauf reagieren. Ihre Erwartungen verändern sich, wenn sie erleben, wie schnell und präzise digitale Workflows funktionieren. Und wir sprechen damit auch neue Patientengruppen an, die sonst vielleicht gar nicht zu uns gekommen wären.

Wie integrieren Sie den digitalen Workflow mit exocad in Ihre Praxis? Welche Rolle spielen dabei Hardware-Komponenten wie Scanner, Fräsmaschinen oder 3D-Drucker?

Der digitale Workflow beginnt ganz klar mit einem Intraoralscanner. Ohne Scanner funktioniert das Ganze nicht. Wir arbeiten mit dem iTero Scanner. Dieser ist direkt mit unserer exocad Software verbunden. Dadurch müssen wir keine Dateien manuell übertragen oder STL-Daten hin- und herschicken. Der Scan wird direkt in DentalCAD importiert, inklusive Patientendaten und der Information, welcher Zahn versorgt werden soll. Das reduziert die Arbeitsschritte am Anfang erheblich. Die Scans werden direkt am Behandlungsstuhl erstellt und anschließend im System weiterverarbeitet.

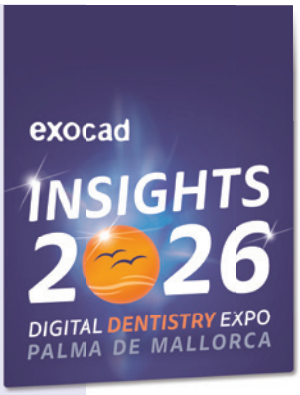
Für die Herstellung der Restaurationen arbeiten wir mit einer vhf R5 Fräsmaschine. Sie kann sowohl Einzelblöcke als auch Ronden aus unterschiedlichen Materialien verarbeiten. Theoretisch könnte sie auch über Nacht fräsen, wird bei uns aber meist im täglichen Workflow eingesetzt. 3D-Druck nutzen wir momentan vor allem für Modelle. Etwa 90 Prozent unserer Restaurationen fräsen wir direkt. Der Ablauf ist relativ unkompliziert: Scan mit dem iTero, Design in exocad DentalCAD, anschließend Kommunikation mit der Fräsmaschine. Alles läuft innerhalb eines geschlossenen Workflows.

Welche Pro-Tipps würden Sie Kolleg/-innen geben, die ihren digitalen Workflow optimieren oder gerade erst aufbauen?

Der erste Schritt ist immer, sich klarzumachen, welche Art von Zahnmedizin man in der eigenen Praxis betreibt. Danach sollte man entscheiden, welche Technologien wirklich sinnvoll sind. Man sollte sich also fragen: Welche Behandlungen mache ich häufig? Möchte ich spontan reagieren können, wie wir es oft tun? Bei uns ist es beispielsweise so, dass wir während der Prophylaxebehandlung eines Patienten bereits die insuffiziente Füllung entfernen. Während die PZR läuft, wird die keramische Versorgung designt und gefräst. Danach kann sie direkt eingesetzt werden. Damit so etwas funktioniert, braucht man ein Team, das den Workflow kennt, und ein gutes Zeitmanagement.

Technisch beginnt alles mit dem Intraoralscanner. Wenn man mit exocad arbeiten möchte, sollte man auch darauf achten, dass der Scanner gut mit der Software kommuniziert. Das spart viele zusätzliche Arbeitsschritte. Bei den Fräsmaschinen gibt es sehr unterschiedliche Modelle. Manche verarbeiten nur Blöcke, andere mehrere Ronden gleichzeitig. Das hängt stark davon ab, wie viel man investieren möchte und wie umfangreich der eigene Workflow sein soll. Entscheidend ist am Ende eine ehrliche Bestandsaufnahme: Was möchte ich in meiner Praxis wirklich umsetzen? Wie viel möchte ich investieren? Und wie bereit sind mein Team und ich, neue Prozesse zu etablieren? Wenn diese Fragen geklärt sind, findet man mit den Herstellern meist sehr schnell eine Lösung, die zum eigenen Konzept passt. ■

© exocad



exocad
Infos zum Unternehmen

Die fünfte Auflage von **exocad Insights** bringt Dentalpioniere und Fachleute aus aller Welt zusammen. Im Mittelpunkt stehen modernste Dentaltechnologie, klinisches Fachwissen und innovative Ideen zur Weiterentwicklung der digitalen Zahnheilkunde.

Das Programm umfasst Software-Demonstrationen, Keynotes führender Expert/-innen der digitalen Zahnheilkunde, Austausch mit Branchenpartnern sowie eine Abendveranstaltung. Unter dem Motto **„Calling All Heroes"** würdigt das Event Zahnärzte, Zahntechniker und Vordenker, die eine kollaborative und patientenorientierte Versorgung vorantreiben und neue Impulse für digitale Workflows setzen.

Mehr Infos auf **exocad.com/de/insights-2026**.

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

KÖNIGLICHE FORM

KONISCHE INNENVERBINDUNG

BEGO Semados® RSX^{Pro} CC



VERTRAUEN IN JEDER VERBINDUNG

RSX^{Pro} CC mit bewährter Außengeometrie und neuer tiefkonischer Innenverbindung.

- Stabile konische Verbindung für langfristige Zuverlässigkeit
- Innovatives Design verhindert Verklemmen und Kaltverschweißen
- Nur drei prothetische Schnittstellen – klar, effizient, sicher

Entwickelt und hergestellt in Deutschland.
Gestützt auf Erfahrung. Geschaffen für Ihren Erfolg.

Machen Sie den nächsten Zug!

Informieren Sie sich jetzt!

https://www.bego.com/koenig-cc

BEGO

Wie 3D-Filamentdruck den Praxisalltag erleichtert

Ein Beitrag von Annett Kieschnick

[DIGITALE PROZESSKETTE] Intraoralscan, CAD/CAM-Fertigung, navigierte Implantologie, digitale Bissregistrierung und Fotogrammetrie greifen in der Zahnarztpraxis von Dr. Lina Karnesi selbstverständlich ineinander. „Wir arbeiten vollständig digital. Das ist für uns Standard", betont die Zahnärztin. Zum digitalen Set-up gehört auch der 3D-Druck: Die Praxis nutzt seit Längerem einen Resin-Drucker. Vor einigen Monaten kam zusätzlich ein dentales 3D-Filamentdrucksystem (SIMPLEX 2 SX, Renfert) hinzu. Für Provisorien – implantologisch wie restaurativ – hat sich das neue Gerät als komfortable, effiziente Ergänzung erwiesen. „Ich hätte nicht gedacht, dass der Filamentdruck so unkompliziert und sauber ist. Keine Chemie, kein Geruch, kaum Reinigungsaufwand."



© Renfert

Dr. Lina Karnesi absolvierte ihr Zahnmedizinstudium in Athen, promovierte an der LMU München und schloss dort ihre vierjährige Weiterbildung zur Fachzahnärztin für Oralchirurgie ab. Seit 2019 führt sie eine Praxis in Radolfzell am Bodensee – vollständig digital und klar strukturiert. Von der Planung bis zur chairside gefertigten temporären Versorgung.

Heute entstehen in der Praxis die meisten Provisorien direkt während der Behandlungssitzung. Die Daten liegen ohnehin digital vor. Das Provisorium wird zu einem durchgängig digitalen Schritt, der sich ohne großen Zusatzaufwand in den Behandlungsalltag einfügt. „Wir scannen wie gewohnt den Scanpfosten auf dem Implantat oder den präparierten Zahn, konstruieren das Provisorium in der CAD-Software (exocad) und übertragen die Datei an die CAM-Software des SIMPLEX-Druckers. Der Druck läuft im Hintergrund; das Provisorium liegt kurze Zeit später vor." Nach einem minimalen Finish – etwa einer dünnen Glanzschicht und kurzer Lichthärtung – kann die Restauration eingesetzt werden. „Für Patienten ist das ein fließender Ablauf ohne wahrnehmbare Unterbrechung." Und die Passung? Besonders bei implantatgetragenen Provisorien fällt der Unterschied auf: „Die Krone passt sofort auf der Titanbasis – ohne Ausschleifen und Aufpassen. Durch die leichte Elastizität des Filaments lässt sich das Provisorium spannungsfrei einsetzen."

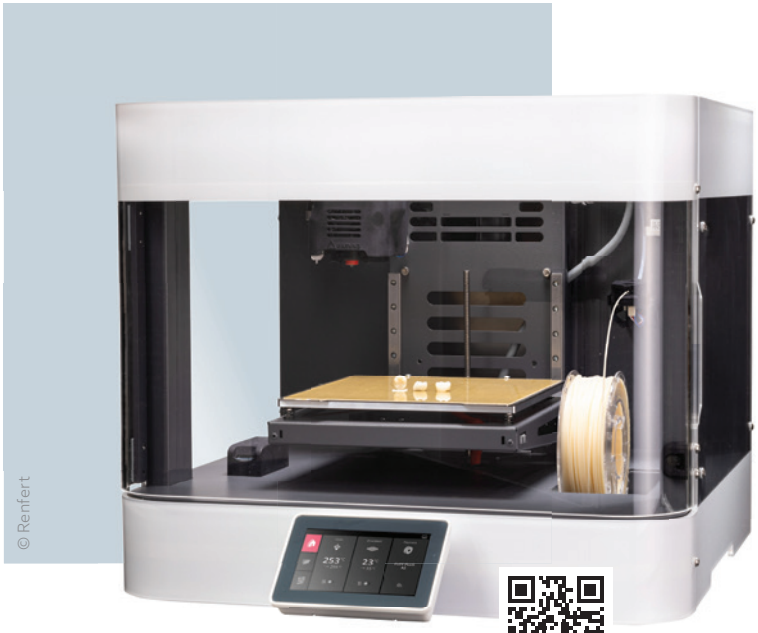
Ein Workflow, der in digitale Abläufe passt

Die Integration des Filamentdruckers in den Praxisalltag verlief unkompliziert. „Wir konnten direkt am ersten Tag drucken. Die Einweisung dauerte circa eine Stunde." Der Workflow deckt sich mit dem, was die Praxis ohnehin digital abbildet: Scan – Design – Fertigung. Viele Schritte sind automatisiert, das gibt Sicherheit und reduziert den personellen Aufwand. „Es ist einer der wenigen Workflows, die ohne Rück-

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

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

fragen funktionieren." Gefertigt werden sämtliche temporären Versorgungen: Einzelzahnprovisorien, Inlays, kleine Brücken, implantatgetragene temporäre Arbeiten sowie segmentierte Full-Arch-Provisorien für größere Rekonstruktionen.
In vielen Praxen ist die Herstellung eines Provisoriums noch immer ein handwerklich aufwendiger Prozess: Silikonschlüssel erstellen, Material anmischen, Restauration ausarbeiten, Randbereiche anpassen, Kontakte korrigieren und polieren. Und der Weg über das Labor liefert zwar hervorragende Ergebnisse, bedeutet jedoch meist einen zusätzlichen Termin. Der Filamentdruck verlagert den Vorgang konsequent in den digitalen Workflow: Das Provisorium entsteht häufig innerhalb derselben Behandlungssitzung.


© Renfert

Thermoplastisches Filament wird schichtweise extrudiert – das Provisorium entsteht ohne chemisches Postprocessing.

Hier gibts mehr Infos zu SIMPLEX 2 SX.

ANZEIGE



Digitale Zahnmedizin – praktisch gedacht

Während klassische 3D-Drucker mit lichthärtendem Resin arbeiten, setzt der Filamentdruck auf thermoplastisches Material auf Rollenbasis. Das Filament wird nur in der Menge verarbeitet, die dafür notwendig ist. Zudem entfallen resin-typische Nachbearbeitungsschritte wie das Waschen mit Chemikalien und das Lichthärten des gedruckten Objektes. Gleichzeitig reduziert sich der Umgang mit angebrochenen Resinflaschen, Sedimentationen und Materialresten, die entsorgt werden müssten.

Der Materialeinsatz ist somit transparent und gut kalkulierbar. „Wir verbrauchen pro Krone wirklich nur das Material, das wir drucken", betont Dr. Karnesi. Für Praxen, die regelmäßig Provisorien herstellen, entsteht daraus ein handfester wirtschaftlicher Vorteil: einfache Abläufe, wenig Verbrauchsmaterial, weniger Prozessunterbrechungen. ■



Fotos: © Renfert

Fertig gedrucktes Provisorium direkt aus dem Gerät – minimaler Finishing-Aufwand.



Chairside-Provisorium aus dem Filamentdrucker – gefertigt innerhalb derselben Behandlungssitzung.

Trotz der konsequent digitalen Ausrichtung wirkt die Praxis von Dr. Karnesi nicht technikzentriert, sondern klar, fokussiert und einladend. Die Abläufe sind eingespielt; vieles läuft parallel, ohne dass Hektik entsteht. Genau in diesem Miteinander entfaltet der SIMPLEX 2 SX seinen Wert als 3D-Drucksystem, das sich unauffällig einfügt, Arbeitsschritte vereinfacht und den digitalen Alltag erleichtert. „Für uns ist dieser Drucker einfach eine praktische Ergänzung", sagt die Oralchirurgin. Kurz gesagt: digital, unkompliziert, praxisnah.

Glossar 3D-Druck in der ZAP

Filamentdruck (FDM/FFF)
Druckverfahren mit thermoplastischem Material in Rollenform. Das Filament wird erhitzt, schichtweise extrudiert und erstarrt beim Abkühlen.

Resin-Druck (SLA/DLP)
Druckverfahren mit lichthärtendem Resin (flüssigem Harz). Die Schichten werden lichtbasiert polymerisiert (SLA: Laser, DLP: Projektor); gedruckte Objekte werden anschließend gereinigt und nachgehärtet.

Slicing
Aufbereitung der CAD-Datei für den Druck. Die Konstruktion wird in Schichten (Layer) unterteilt; Parameter wie Bauteilorientierung, Stützstrukturen und Füllstruktur werden festgelegt. Dieser Schritt erfolgt meist automatisiert in der Druck-/CAM-Software.

Postprocessing
Alle Arbeitsschritte nach dem Druck. Beim Resin-Druck z. B. Waschen und Nachhärten; beim Filamentdruck entfällt das chemische Postprocessing (Waschen/Nachhärten); ein kurzes Finishing (z. B. Glätten/Polieren) kann je nach Anwendung sinnvoll sein.

Weitere Infos auf **www.renfert.com/simplex-2-sx-info**.

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

Als Team unschlagbar stark

Hygienepower für Ihre Sauganlage

duerrdental.com/orotol



Gemeinsam stark: Orotol plus und MD 555 cleaner sind das perfekte Power-Duo für die Sauganlage. Das alkalische Desinfektionsmittel und der säurehaltige Reiniger ergänzen sich perfekt und befreien das System effektiv von Keimen und Ablagerungen. Vertrauen Sie auf die Kompetenz des Erfinders zahnärztlicher Sauganlagen. duerrdental.com/orotol

DÜRR DENTAL

DAS BESTE HAT SYSTEM

Digitaler Workflow bei minimalinvasiver Kronenverlängerung

Ein Beitrag von Dr. Dominik Sporrer und Dr. Sabine Höhl

[FALLBERICHT] Der digitale Workflow hat sich in den letzten Jahren zu einer zentralen Schnittstelle zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor entwickelt. Was früher durch analoge Abformungen und physische Modelle geprägt war, wird heute zunehmend durch präzise Datensätze, vernetzte Systeme und digitale Fertigungsprozesse ersetzt. Intraoralscanner, CAD-Software und CAM-Technologien ermöglichen eine durchgängige, medienbruchfreie Kommunikation – von der ersten Diagnostik bis zur finalen Restauration. In diesem Fallbericht wird die ästhetische Zahnfleischkorrektur einer Patientin mit hohen ästhetischen Ansprüchen vorgestellt, die durch eine minimalinvasive chirurgische Kronenverlängerung unter Verwendung eines digitalen geplanten Smile Design-Schlüssels realisiert wurde.



© Dr. Dominik Sporrer

Abb. 1: Initiale Ausgangssituation.

Digitale Datenerhebung

Die Planung ästhetischer Rehabilitationen erfolgt zunehmend auf Basis eines digitalen Workflows, bei dem verschiedene zwei- und dreidimensionale Datensätze zu einem virtuellen Patienten zusammengeführt werden.

Zu Beginn der Behandlung wurden standardisierte extraorale und intraorale Fotografien (JPEG) angefertigt. Diese Fotografien dienen der Analyse der Gesichtsmittellinie, der Pupillenlinie sowie der Lippenposition während des Lächelns und bilden die Grundlage für die ästhetische Planung.

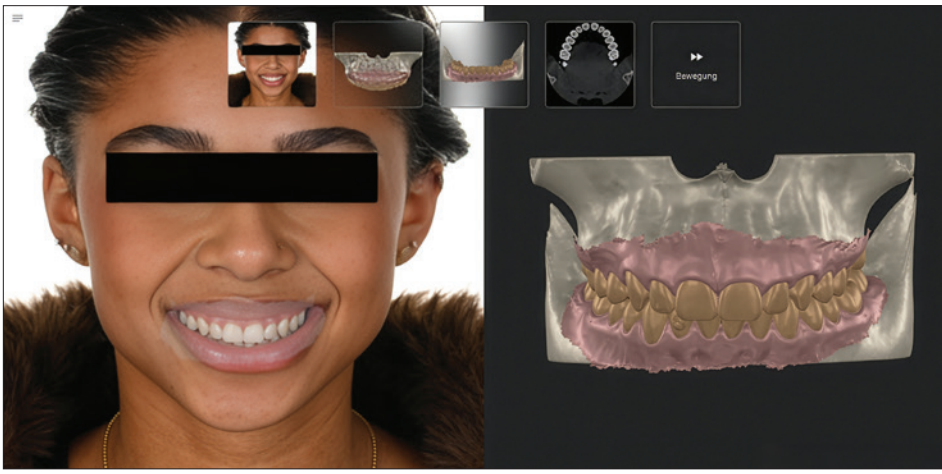
Zusätzlich wurde ein digitaler intraoraler Scan des Ober- und Unterkiefers erstellt. Der Intraoralscan liefert ein dreidimensionales Modell der Zahnbögen. Die Scandaten wurden im Polygon File Format (PLY) exportiert und für die weitere Planung verwendet. Zur diagnostischen Beurteilung der knöchernen Strukturen wurde ergänzend ein DVT (DICOM) angefertigt. Um diese drei Datensätze zusammenzuführen werden diese in den Patientenordner in die Smilecloud hochgeladen.

Smile Design-Planung und Schnittstelle zum Labor

Mit den oben genannten Datensätzen wird nun ein Blueprint in Smilecloud erstellt, in dem alle drei Datensätze mittels KI automatisch segmentiert und gematcht werden.

Im Rahmen der digitalen Analyse und Planung in der Smilecloud wurden zunächst die relevanten ästhetischen Referenzlinien bestimmt. Hierzu zählen insbesondere die horizontale Referenzlinie (Pupillenlinie), die dentofaziale Mittellinie sowie der Verlauf der Oberlippe während des Lächelns. Anschließend erfolgte eine Analyse der Zahnproportionen, der Inzisalkantenposition sowie des Gingivaverlaufs.

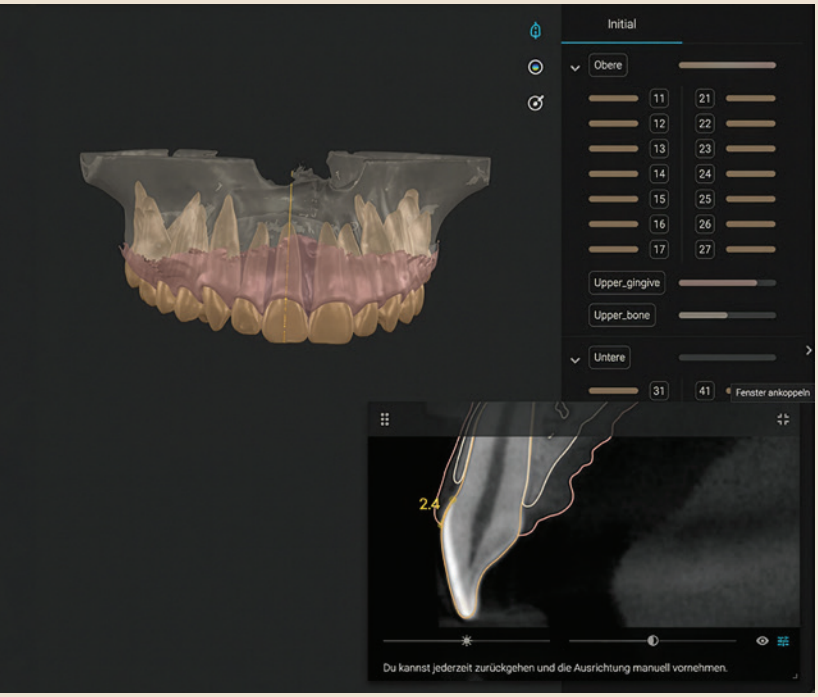
Im vorliegenden Patientenfall sollte an der Zahnform nur geringfügig die mesiale Schneidekante der beiden Eckzähne mittels Komposit korrigiert werden. Zur Verbesserung des Breiten-Längen-Verhältnisses der Zähne sowie zur Harmonisierung des Gingivaverlaufs stand die minimalinvasive chirurgische Kronenverlängerung im Zentrum der Behandlungsplanung und -durchführung. Da der Wunsch der Patientin bestand, so minimalinvasiv wie möglich vorzugehen, wurde die Kronenverlängerung nur von 13–23 geplant. In der Planung wurde nun jeder Zahn einzeln im Querschnitt angeschaut und gemessen, wie viel Zahnschmelz sich noch unter der Gingiva befindet, da bei der Patientin eine Altered Passive Eruption (APE) vorlag. Durch die erfolgte Segmentierung kann nun der generierte STL-Datensatz der Gingiva bearbeitet und Zahn für Zahn die Gingiva reduziert werden. Zeitgleich kann die Ästhetik direkt durch die Überlagerung mit dem 2D-Foto kontrolliert werden.



© Dr. Dominik Sporrer

Abb. 2: Matchen und Segmentieren der Daten (JPEG, STL und DICOM) in Smilecloud.

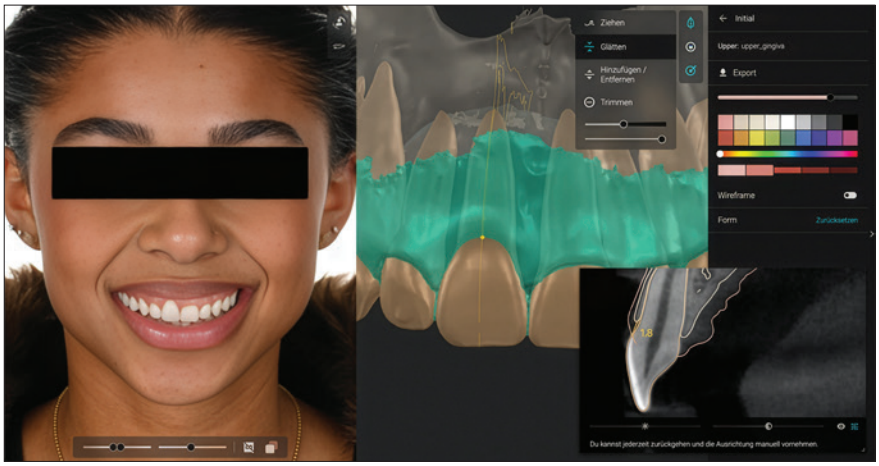
Abb. 3: Schnittbild der segmentierten Daten mit Messung von Gingivaverlauf zu Schmelz-Zement-Grenzen an Zahn 11.



© Dr. Dominik Sporrer

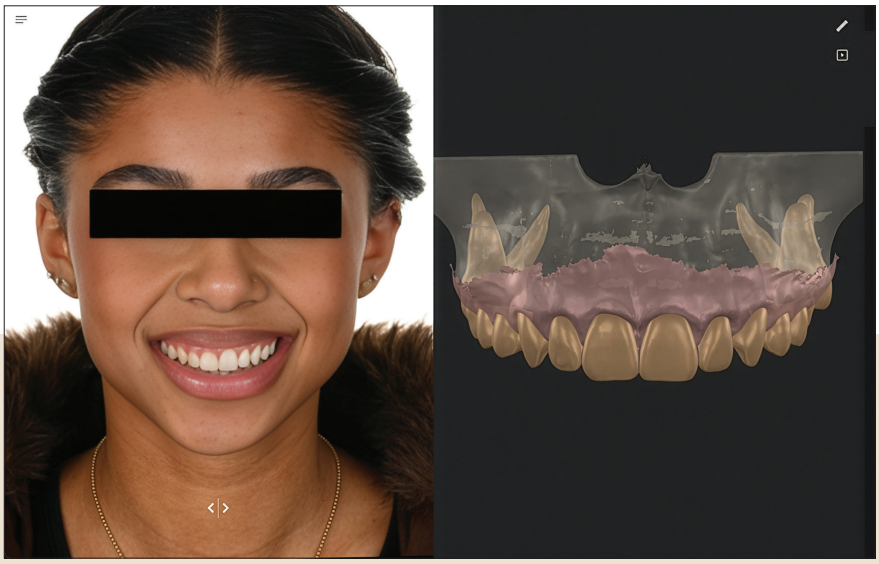
Nachdem jeder Zahn einzeln bearbeitet wurde, können die finale Planung mit dem Patienten besprochen und somit auch Limitationen oder Möglichkeiten besser kommuniziert werden. Zeitgleich liefert die digitale Planung auch Sicherheit in der Ausführung, da vorab alle Parameter schon bekannt sind und auch das Ausmaß einer möglichen Osteotomie des Knochens abgemessen werden kann, um die biologische Breite wiederherzustellen.

„Der Fallbericht zeigt, dass durch die Zusammenführung von Foto-, Scan- und DVT-Daten in einem digitalen Workflow eine präzise, minimalinvasive Behandlungsplanung und sichere klinische Umsetzung ermöglicht wurde [...]“



© Dr. Dominik Sporrer

Abb. 4: Ausformen des segmentierten Ginigva-STLs und zeitgleiche Überprüfung im Display der Patientin.

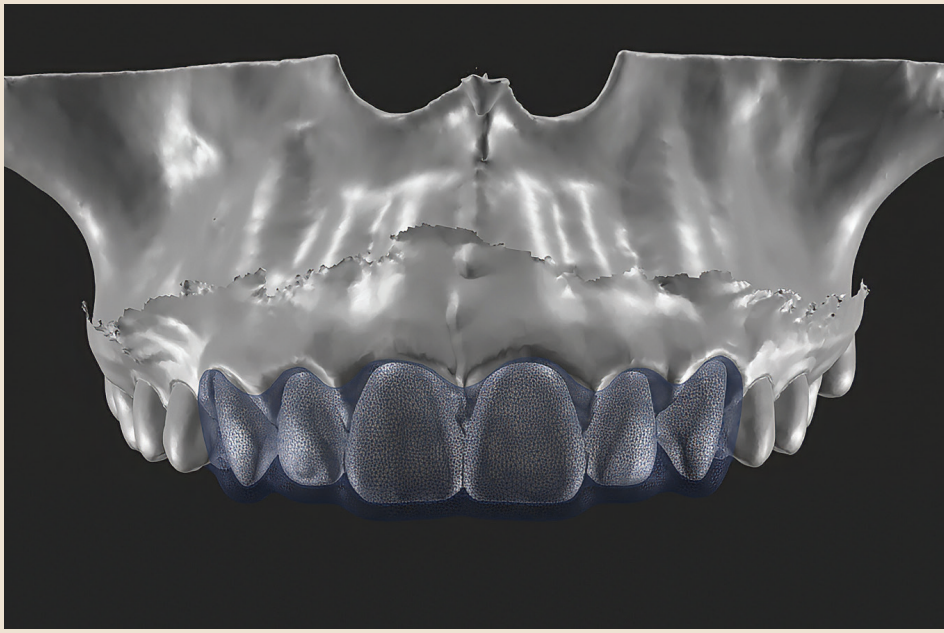


© Dr. Dominik Sporrer

Abb. 5: Finale Planung der Kronenverlängerung rechts – links Vergleich Situ zu geplanter Situation.

Abb. 6: Geplantes Endergebnis als exportierter STL-Datensatz überlagert mit der Schablone. ▼

Smilecloud bietet den großen Vorteil, dass geplante Behandlungen vorab digital visualisiert werden können. Zeitgleich ist auch ein interdisziplinärer Austausch mit dem Labor möglich. Fälle können mit den Zahntechnikern geteilt und von allen Parteien bearbeitet oder kommentiert werden. Somit ist sichergestellt, dass keine Informationen verloren gehen und beide Parteien auf dem gleichen Planungsstand sind. Die im Rahmen des Smile Designs generierten segmentierten Planungsdaten können dann aus Smilecloud als dreidimensionaler Datensatz im STL-Format vom Labor exportiert werden. Dort erfolgte der Import der STL-Dateien in die CAD-Software exocad, wo auf Basis der digitalen Planung der chirurgische Schlüssel konstruiert und für die weitere Herstellung vorbereitet wurde.



© Dr. Dominik Sporrer



© Dr. Dominik Sporrer

Abb. 7: Finales Ergebnis direkt nach chirurgischer Kronenverlängerung.

Klinische Umsetzung

Über die Schablone wurden Blutungspunkte am späteren Zenit des neuen Gingivaverlaufs gesetzt und mit dem Elektrotom die überschüssige Gingiva entfernt. Durch die digitale Planung war schon vorher klar, dass an den Zähnen 12-22 eine Osteotomie mittels Ultraschallaufsatz (SFS120, Komet Dental) erfolgen musste, die ohne Lappenbildung durchgeführt werden konnte.

Fazit

Der Fallbericht zeigt, dass durch die Zusammenführung von Foto-, Scan- und DVT-Daten in einem digitalen Workflow eine präzise, minimalinvasive Behandlungsplanung und sichere klinische Umsetzung ermöglicht wurde, einschließlich visualisierbarer Planung, interdisziplinärer Abstimmung und gezielter chirurgischer Durchführung. ■

Dr. Dominik Sporrer
Infos zum Autor

ANZEIGE

DIRECTA
Troll® Foil

TrollFoil ist eine ultradünne, beidseitig beschichtete Artikulationsfolie, die klar, präzise und zuverlässig die Kontaktpunkte darstellt – selbst auf hochglanzpolierten, feuchten oder kontaminierten Oberflächen.



- Ultradünn – nur 8 µm und doppelseitig
- Zuverlässige Darstellung der Kontaktpunkte – ob nass oder trocken
- Keine Pinzette notwendig – dank integriertem Kunststoffrahmen

SICHERN SIE SICH IHR GRATIS-PRODUKT!

QR-Code scannen, Video ansehen – und ein kostenloses 5er-Pack Directa TrollFoil direkt in Ihre Praxis erhalten.



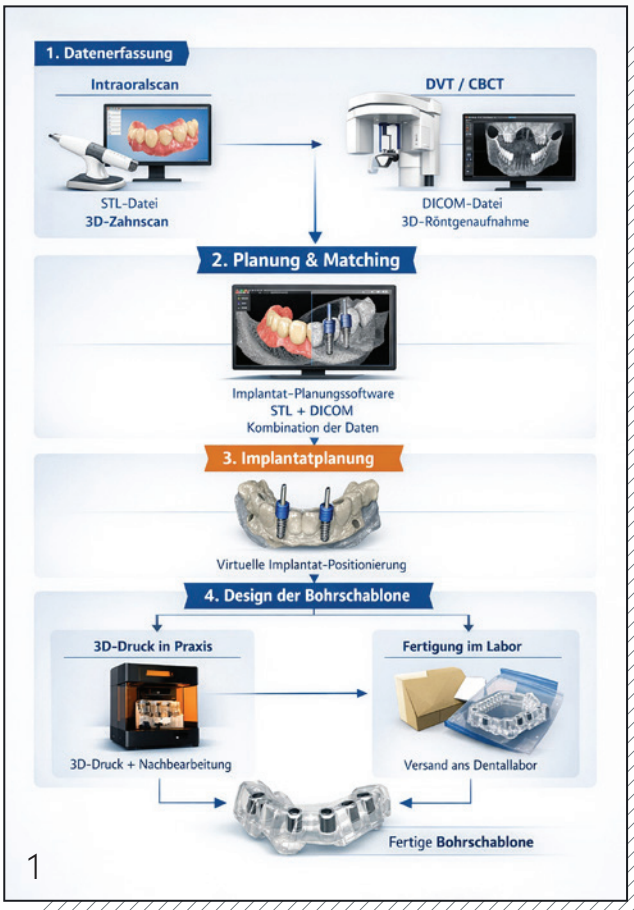


PRAXIS BACKSTAGE

Blickt hinter die Praxiskulissen.

Mit Bohrschablonen und mehr: 3D-Druck in der Implantologie

Ein Beitrag von Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann, Dr. Marcus Seiler, MSc. MSc. und Dr. Moritz Große-Lege



Grafik – KI generiert: © Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann

Abb. 1: Digitaler Workflow zur Erstellung von Bohrschablonen (Chairside/Labor/Guide Hersteller).

[PRAXIS BACKSTAGE]

Der Einsatz von 3D-gedruckten Bohrschablonen hat die implantologische Chirurgie grundlegend verändert. Digitale Workflows ermöglichen es heute, Implantationen vorhersagbar, minimalinvasiv und wirtschaftlich effizient durchzuführen. Wie der 3D-Druck in der Implantologie in der Praxis Dr. Seiler und Kollegen etabliert ist und welche Erfahrungswerte sich dabei besonders herauskristallisiert haben, verrät der folgende, neue PRAXIS BACKSTAGE-Beitrag.

Die implantologische Chirurgie hat in den vergangenen Jahren einen grundlegenden Paradigmenwechsel erfahren.[1] Digitale Technologien sind heute integraler Bestandteil moderner Behandlungskonzepte und haben die klinischen Abläufe nachhaltig verändert. Während freihändige Implantationen lange Zeit den Standard darstellten, hat sich die schablonengeführte Implantologie zunehmend als evidenzbasierter „State of the Art" etabliert.[2] Voraussetzung hierfür ist ein durchgängiger digitaler Workflow,[3] der sämtliche Prozessschritte von der initialen Diagnostik über die virtuelle Planung bis hin zur präzisen intraoperativen Umsetzung umfasst.[4,5] Zentrale Grundlage dieses Workflows ist die Generierung und Fusion hochauflösender dreidimensionaler Datensätze. Durch die Kombination von digitaler Volumentomografie (DVT) und intraoralen Scans entsteht ein

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

> Der **3D-DRUCK** und die damit verbundenen digitalen Prozesse sind somit längst kein Zukunftsthema mehr, sondern **GELEBTER STANDARD** in der implantologischen Praxis. Praxen, die diesen Workflow konsequent integrieren, positionieren sich nicht nur technologisch auf dem neuesten Stand, sondern sichern sich auch langfristig einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

detailliertes virtuelles Abbild der individuellen Patientensituation, das sowohl knöcherne Strukturen als auch die prothetisch relevante Oberflächenmorphologie erfasst.[6] Die Qualität dieser Datensynthese ist entscheidend für die nachfolgende Planung und beeinflusst maßgeblich die Genauigkeit der klinischen Umsetzung.[7] Auf Basis dieser Daten erfolgt die virtuelle Implantatplanung unter Berücksichtigung anatomischer, funktioneller und ästhetischer Parameter. Im Sinne des „Backward Planning" wird die Implantatposition primär prothetisch orientiert definiert, sodass die spätere Versorgung bereits in der Planungsphase antizipiert wird.[8] Dieses Vorgehen ermöglicht eine optimale dreidimensionale Positionierung der Implantate und trägt wesentlich zur Vorhersagbarkeit sowie zur funktionellen und ästhetischen Qualität des Behandlungsergebnisses bei (Abb. 1, mit KI generiert).[7]

Bohrschablonen im digitalen Workflow

Im Rahmen des digitalen Workflows in der Implantologie sind Bohrschablonen ein zentrales Bindeglied zwischen virtueller Planung und klinischer Umsetzung. Sie lassen sich grundsätzlich nach ihrer Abstützung und ihrem Führungsgrad unterteilen, wobei beide Aspekte eng mit der digitalen Prozesskette verwoben sind. In Bezug auf die Abstützung kommen zahngetragene, schleimhautgetragene und knochengetragene Schablonen zum Einsatz. Zahngetragene Schablonen bieten durch ihre stabile Positionierung auf vorhandenen Zähnen die höchste Präzision und eignen sich besonders für teilbezahnte Situationen. Schleimhautgetragene Schablonen werden im zahnlosen Kiefer verwendet und erfordern im digitalen wie klinischen Workflow eine besonders sorgfältige Planung sowie häufig eine zusätzliche Fixation. Knochengetragene Schablonen finden vor allem bei komplexen Indikationen Anwendung und sind in umfassendere chirurgische Konzepte eingebettet. Heute kommen teilweise kombinierte Formen zum Tragen („Stackable Guides"[9]). Auch der Führungsgrad ist integraler Bestandteil des digitalen Workflows: Während Pilotbohrschablonen primär der Orientierung dienen und mehr intraoperative Flexibilität lassen, ermöglichen teil- und vollgeführte Systeme eine zunehmend standardisierte und reproduzierbare Umsetzung der digitalen Planung. Vollgeführte Konzepte bieten dabei die höchste Prozesssicherheit, da sie den gesamten Bohr- und Insertionsablauf kontrollieren. Insgesamt zeigt sich, dass die Wahl des Schablonentyps nicht isoliert betrachtet werden kann, sondern immer im Kontext des gesamten digitalen Workflows erfolgt – von der Datenerfassung über die Planung bis hin zur präzisen klinischen Umsetzung.

Vorteile im chirurgischen Alltag

Der Einsatz von 3D-gedruckten Bohrschablonen führt im chirurgischen Alltag zu einer deutlichen Qualitätssteigerung und erhöht gleichzeitig die Prozesssicherheit.[10,11] Ein zentraler Vorteil liegt in der präzisen Übertragung der virtuellen Implantatplanung in die klinische Realität. Implantatposition, Achsneigung und Insertionstiefe können exakt entsprechend der prothetisch orientierten Planung umgesetzt werden. Dies reduziert das Risiko von Fehlpositionierungen erheblich und trägt dazu bei, funktionelle sowie ästhetische Kompromisse zu vermeiden. Gleichzeitig erhöht sich die Sicherheit im Umgang mit sensiblen anatomischen Strukturen wie Nerven oder Kieferhöhle. Geführte Implantationsverfahren ermöglichen darüber hinaus in vielen Fällen ein minimalinvasives

Literatur

ANZEIGE

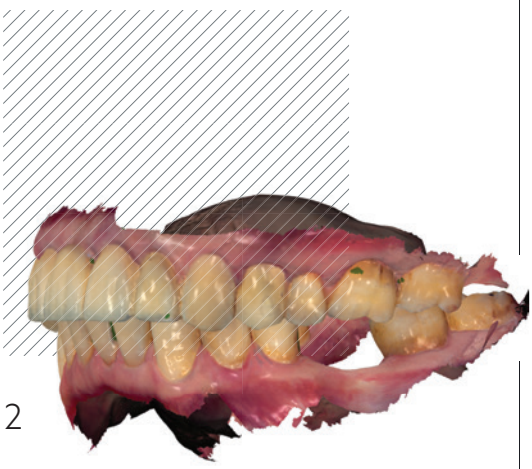


*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

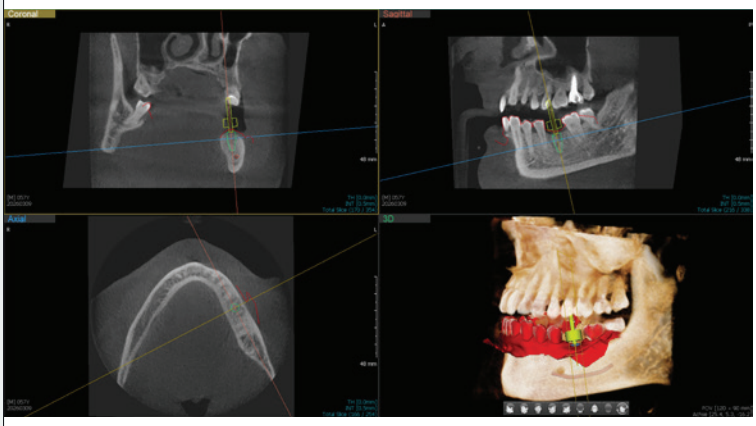
Vorgehen. Häufig kann auf eine klassische Lappenbildung verzichtet werden, was das chirurgische Trauma deutlich reduziert. Für den Patienten bedeutet dies weniger postoperative Schmerzen, eine geringere Schwellung und eine schnellere Wundheilung. Auch das Risiko von Komplikationen wird verringert, während die Gesamtbelastung des Eingriffs sinkt. Diese Faktoren tragen maßgeblich zu einer höheren Patientenzufriedenheit und einer besseren Akzeptanz der Behandlung bei.

Ein weiterer wesentlicher Vorteil liegt in der gesteigerten Planbarkeit und Vorhersagbarkeit der Eingriffe. Durch die digitale Simulation können chirurgische und prothetische Aspekte bereits im Vorfeld optimal aufeinander abgestimmt werden. Potenzielle Schwierigkeiten lassen sich frühzeitig erkennen und berücksichtigen, sodass intraoperative Überraschungen minimiert werden. Dies führt nicht nur zu einer höheren Behandlungsqualität, sondern auch zu einer spürbaren Entlastung des Behandlers. Nicht zuletzt wirkt sich der Einsatz von Bohrschablonen positiv auf die Effizienz im Praxisalltag aus. Standardisierte Abläufe, eine reduzierte intraoperative Entscheidungsfindung und verkürzte Behandlungszeiten ermöglichen eine bessere Terminplanung und Ressourcennutzung. Gerade in stark ausgelasteten Praxen stellt dies einen nicht zu unterschätzenden wirtschaftlichen Vorteil dar. Insgesamt tragen 3D-gedruckte Bohrschablonen somit entscheidend dazu bei, chirurgische Eingriffe sicherer, schonender und effizienter zu gestalten.

Abb. 2: Scan.



2



3



4



5

Abb. 3: DVT-Datensatz. – **Abb. 4:** Planungsschritt (zeigt Ausschnitt des Screens). – **Abb. 5:** Designsoftware.

Wirtschaftliche Aspekte für die Praxis

Neben den klaren klinischen Vorteilen gewinnt der wirtschaftliche Nutzen digitaler Workflows zunehmend an Bedeutung. Die anfängliche Investition in einen 3D-Drucker, Planungssoftware und gegebenenfalls zusätzliche Hardware erscheint auf den ersten Blick hoch, relativiert sich jedoch bei konsequenter Nutzung häufig schneller als erwartet. Insbesondere Praxen mit einem hohen implantologischen Anteil können durch die regelmäßige Anwendung die Investitionskosten innerhalb überschaubarer Zeit amortisieren. Ein wesentlicher Faktor ist die Verlagerung der Wertschöpfung in die eigene Praxis. Durch die Inhouse-Produktion von Bohrschablonen entfallen externe Laborkosten sowie logistische Aufwände und Wartezeiten. Gleichzeitig entsteht eine deutlich höhere Flexibilität: Planungsänderungen können kurzfristig umgesetzt werden, und auch zeitkritische Fälle lassen sich ohne Verzögerung realisieren. Diese Unabhängigkeit stärkt nicht nur die organisatorische Effizienz, sondern reduziert auch potenzielle Fehlerquellen an Schnittstellen zwischen Praxis und Labor. Darüber hinaus führt der digitale Workflow zu einer besseren Planbarkeit und Auslastung der Praxisressourcen. Kürzere Behandlungszeiten und standardisierte Abläufe ermöglichen eine optimierte Terminstruktur sowie eine höhere Anzahl behandelbarer Fälle pro Tag. Dies steigert die Produktivität, ohne die Behandlungsqualität zu beeinträchtigen – im Gegenteil: Die Kombination aus Effizienz und Präzision wirkt sich positiv auf das gesamte Leistungsspektrum aus. Nicht zu unterschätzen ist zudem der strategische Wettbewerbsvorteil. Praxen, die moderne digitale Technologien sichtbar in ihre Abläufe integrieren, positionieren sich als innovativ und zukunftsorientiert. Dies kann sowohl bei der Neupatientengewinnung als auch bei der langfristigen Patientenbindung eine entscheidende Rolle spielen. Gerade im

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

Abbildungen: © Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann

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

Bereich der Implantologie, in dem Patienten häufig gezielt nach spezialisierten Anbietern suchen, stellt der digitale Workflow ein relevantes Differenzierungsmerkmal dar. Insbesondere für Praxen mit einem hohen chirurgischen und implantologischen Fokus ist die Integration des 3D-Drucks daher nicht nur eine technologische, sondern auch eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Entscheidung.

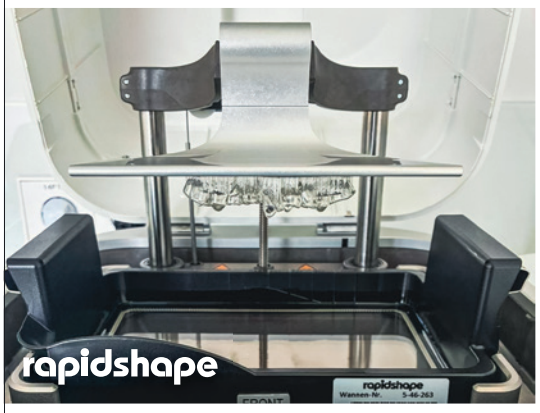
Praxisbeispiel: Effiziente Implantation durch digitalen Workflow

Ein anschauliches Beispiel für die Vorteile des digitalen Workflows ist die Implantation im teilbezahnten Seitenzahnbereich. Nach der Anfertigung einer DVT-Aufnahme (Abb. 2) und eines intraoralen Scans (Abb. 3) werden die Datensätze digital zusammengeführt und bilden die Grundlage für die prothetisch orientierte Implantatplanung. Innerhalb kurzer Zeit kann die optimale Implantatposition unter Berücksichtigung der vorhandenen Knochenstruktur sowie der späteren Versorgung festgelegt werden (Abb. 4). Im Anschluss erfolgt die Konstruktion der Bohrschablone direkt in der Planungssoftware (Abb. 5). Der anschließende 3D-Druck erfolgt in der Regel mittels Digital Light Processing-Technologie, die eine hohe Detailgenauigkeit gewährleistet und die Schiene noch am selben Tag in der Praxis fertigt (Abb. 6 und 7). Nach dem Druck folgen standardisierte Nachbearbeitungsschritte wie Reinigung (Abb. 8) und Lichthärtung. Je nach System werden Metallhülsen eingesetzt, um die Führung der Bohrer zu optimieren. Nach entsprechender manueller Nachbearbeitung und Sterilisation steht die Schablone

6



7



Abbildungen: © Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann

Abb. 6: Nesting der Bohrschablonen auf der virtuellen Bauplattform. – **Abb. 7:** Situation nach dem 3D-Druck mit einem DLP-Drucker (Digital Light Processing), bei dem flüssiges Kunstharz (Resin) von kaudal durch den Projektor belichtet wird.

ANZEIGE

EXKLUSIVES ANGEBOT
gültig bis 30.04.2026

KOMPLETTPREIS
Eagle Eye 2.0 + mobile Scaneinheit
nur ~~9.999 €~~
9.499 €*

ODER
ohne Anzahlung leasen oder finanzieren
ab
149 €
monatlich**

SCHARFE BILDER – SCHÄRFERER PREIS!

*Preis zzgl. MwSt. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.
**Bei einer Laufzeit von 60 Monaten (Bonität vorausgesetzt).
Hinweis: Abbildungen können abweichen

EAGLE EYE 2.0 + SCANEINHEIT
Ihr All-in-One-Scanner zum Bestpreis!

Der **DENTALTRADE Eagle Eye 2.0** ist die smarte Lösung für präzise, schnelle und wirtschaftliche Scans – **inklusive mobiler Scaneinheit** für maximale Mobilität und Effizienz!

- **Intraoralscanner** inkl. zusätzlicher Scannerspitze
- **Leistungsstarke Workstation** Intel i9, 128 GB RAM, 27" Touch-Monitor
- **Vorinstallierte Software** ohne Lizenz- oder Update-Gebühren!
- **Inklusive Lieferung, Aufbau und Einweisung**

JETZT LIVE ERLEBEN
QR-Code scannen und persönliche Scanner-Demo buchen!

DENTALTRADE GmbH
Otto-Lilienthal-Str. 27
28199 Bremen

+49 (0) 421 247 147-0
+49 (0) 421-247147-250
service@dentaltrade.de

www.dentaltrade.de

zeitnah für den chirurgischen Eingriff zur Verfügung – ein erheblicher Zeitvorteil gegenüber konventionellen Abläufen mit externem Labor. Am Behandlungstag ermöglicht die Bohrschablone eine präzise, geführte Implantation mit hoher Prozesssicherheit (Abb. 9). In vielen Fällen kann der Eingriff minimalinvasiv und ohne umfangreiche Lappenbildung durchgeführt werden. Dies reduziert nicht nur die Operationszeit signifikant, sondern auch die körperliche Belastung für den Patienten. Postoperative Beschwerden fallen in der Regel geringer aus, und die Heilungsphase verläuft komplikationsärmer.

Herausforderungen und Grenzen

Trotz der zahlreichen Vorteile digitaler Workflows erfordert deren erfolgreiche Implementierung in der oralchirurgischen Praxis eine klare Strategie und eine strukturierte Herangehensweise.[12] Neben den initialen Investitionskosten für Hardware, Software und gegebenenfalls 3D-Drucksysteme darf insbesondere der Schulungsaufwand für das gesamte Praxisteam nicht unterschätzt werden. Der digitale Workflow ist kein isoliertes Tool, sondern ein vernetzter Prozess, der fundiertes Verständnis in den Bereichen Bildgebung, Datenverarbeitung, Planung und klinische Umsetzung voraussetzt.[13] Nur wenn alle Beteiligten – von der Assistenz bis zum Behandler – sicher im Umgang mit den digitalen Systemen sind, kann das volle Potenzial ausgeschöpft werden. Darüber hinaus spielt die Qualität der Datengrundlage eine entscheidende Rolle. Die Genauigkeit von DVT-Aufnahmen, intraoralen Scans und deren korrekte Zusammenführung (Matching) bilden das Fundament für die gesamte weitere Planung. Bereits kleinste Ungenauigkeiten in diesen frühen Prozessschritten können sich im weiteren Verlauf potenzieren und sich unmittelbar auf die Passgenauigkeit der Bohrschablone sowie letztlich auf

Abb. 8: Postprocessing – in der Rapid Shape WASH erfolgt die Spülung mittels Isopropylalkohol.



8



9

Abb. 9: Bohrschablone im Einsatz.

die Implantatposition auswirken. Der digitale Workflow ist daher keineswegs fehlertolerant, sondern verlangt ein hohes Maß an Sorgfalt und Präzision in jeder einzelnen Phase.[14] Ebenso wichtig ist eine durchgängige und konsequent etablierte Qualitätssicherung. Diese umfasst sowohl die regelmäßige Überprüfung der eingesetzten Geräte und Software als auch standardisierte Kontrollmechanismen innerhalb des Workflows – von der Datenerfassung über die Planung bis hin zur Herstellung und klinischen Anwendung der Bohrschablone. Checklisten, definierte Prozessschritte und klare Verantwortlichkeiten im Team können hierbei helfen, Fehlerquellen zu minimieren und die Behandlungsqualität konstant hoch zu halten. Insgesamt zeigt sich, dass digitale Workflows zwar enorme Chancen bieten, deren erfolgreiche Umsetzung jedoch Fachkompetenz, sorgfältige Planung und ein hohes Maß an Prozessdisziplin erfordert. Praxen, die diese Herausforderungen aktiv annehmen, schaffen die Grundlage für reproduzierbare, sichere und langfristig erfolgreiche Behandlungsergebnisse.

Fazit

3D-gedruckte Bohrschablonen haben sich in den letzten Jahren von einer innovativen Ergänzung zu einem festen Bestandteil der modernen Implantologie entwickelt. Sie stehen exemplarisch für den konsequent umgesetzten digitalen Workflow, der von der Bildgebung über die virtuelle Planung bis hin zur präzisen Umsetzung am Patienten reicht. Durch die schablonengeführte Implantation lassen sich Implantatpositionen dreidimensional exakt planen und reproduzierbar umsetzen, wodurch chirurgische Eingriffe nicht nur sicherer, sondern auch deutlich vorhersagbarer werden. Risiken können reduziert, anatomische Strukturen besser geschont und minimalinvasive Vorgehensweisen häufiger realisiert werden. Darüber hinaus führt der Einsatz von 3D-gedruckten Bohrschablonen zu einer erheblichen Effizienzsteigerung im Praxisalltag. Behandlungszeiten verkürzen sich, Abläufe werden standardisiert und die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor wird durch digitale Schnittstellen optimiert. Dies wirkt sich nicht nur positiv auf die Wirtschaftlichkeit aus, sondern schafft auch Freiräume für eine intensivere Patientenbetreuung. Nicht zuletzt profitieren auch die Patienten selbst in hohem Maße von diesem technologischen Fortschritt. Kürzere Eingriffe, geringere postoperative Beschwerden und eine insgesamt transparentere Behandlungsplanung tragen maßgeblich zu einer gesteigerten Zufriedenheit und einem höheren Vertrauen in die Behandlung bei. ■

Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann
Infos zur Autorin

Dr. Marcus Seiler, MSc. MSc.
Infos zum Autor

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

Abbildungen: © Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann

EIN WECHSEL, DER SICH LOHNT.

WENN IHR ABRECHNUNGSZENTRUM MEHR NERVT ALS NÜTZT … WIRD'S ZEIT ZU WECHSELN.



Factoring vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles zur Praxisunterstützung. Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.

So unkompliziert kann Factoring sein – verlässlich, menschlich und kompetent.

Jetzt QR-Code scannen und Beratungstermin vereinbaren.

DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH I dzr.de

Digitale Zahntechnik korrekt abrechnen



© Grispb – stock.adobe.com

Wer tiefer in dieses Thema einsteigen möchte und auch im Eigenlabor zu digitaler Fertigung übergegangen ist, kann dies mit einer Probeinstallation der neuesten Premiumversion der Synadoc-CD zusammen mit dem Laborprogramm BEBBEL tun.

Weitere Infos auf **www.synadoc.ch**.

Ein Beitrag von Gabi Schäfer

[ABRECHNUNG] Immer häufiger wird Zahnersatz in Dentallaboratorien digital gefertigt. Wie solche Fälle bei GKV-Patienten korrekt beantragt und abgerechnet werden können, erläutert der folgende Beitrag.

Betrachten man beispielsweise die Regelversorgung mit einer Krone, so wird der Festzuschuss 1.1 dem Patienten für eine „metallische Vollkrone" gewährt, und der Kassenzahnarzt erhält als Honorar für diese Leistung die Gebühr nach BEMA-Nr. 20a – wie es in der Spalte „Regelversorgung zahnärztliche Leistungen" im Beschluss des G-BA vom 5.12.2018 hinterlegt ist.
Dabei ist es unerheblich, wie diese Krone gefertigt wird, denn die Herstellungsart wird im BEMA nicht spezifiziert, im Gegensatz zum Leistungsverzeichnis BEL II-2014, wo in der Position 102 1 ausdrücklich auf die „Vollgusskrone" Bezug genommen wird. Zudem heißt es im Punkt 2.1.1.3 des Gemeinsamen Rundschreibens zur Einführung des BEL II – 2014 ganz klar: „Bei Kronen gilt das Gussverfahren als Herstellungsverfahren". Das bedeutet, dass eine digital in Frästechnik hergestellte Krone nicht nach BEL abzurechnen ist, da sich die Leistungsbeschreibung im BEL ausdrücklich auf das Herstellungsverfahren in Gusstechnik bezieht.

Abrechnung gefräste Krone

Eine gefräste Krone ist daher honorarmäßig nach BEMA und labortechnisch als gleichartige Versorgung nach BEB zu berechnen, was bei einem Härtefall den Festzuschuss begrenzt. Berechnet man nun, wie mancherorts vorgeschlagen, auch das Honorar für solche metallischen Vollkronen als gleichartige Versorgung nach GOZ, nur weil sie optisch abgeformt und gefräst wurden, so schafft man sich ein extremes Regressrisiko, selbst wenn Kasse und KZV den Heil- und Kostenplan so durchgewunken haben.

Synadoc AG
Infos zum Unternehmen

Infos zur Autorin

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

Abrechnung vollverblendeter Zahnersatz

Anders sieht es beim vollverblendeten Zahnersatz aus. Dieser wird als „gleichartig" bezeichnet und Festzuschüsse werden für „anerkannte Versorgungsformen" gewährt. Ob eine Versorgungsform „anerkannt" ist, bestimmt der Bewertungsausschuss. Ist nun die optische Abdrucknahme und digitale Weiterverarbeitung mit anschließender Fräsung eine anerkannte Versorgungsform? Das CEREC-Verfahren wird seit 1994 auch für die Herstellung von Kronen eingesetzt. Bei der Einführung des Festzuschusssystems im Jahr 2005 war dieses Verfahren also bereits etabliert und anerkannt, sodass keine weiteren Beschlüsse des Bewertungsausschusses erforderlich waren. Beim ursprünglichen CEREC-System werden optische Abformung, Konstruktion und Fräsung am gleichen Ort in der Praxis vorgenommen. Die Ausgliederung der Konstruktions- und Fräsprozesse an externe Subunternehmer stellt keine funktionelle Veränderung dieses Verfahrens dar.

Bei der digitalen Fertigung werden Modelle am Bildschirm konstruiert, segmentiert, Präparationsgrenzen definiert, was durch entsprechende BEB-Positionen abgebildet werden muss, die aufgrund von Arbeitszeit und Investitionsaufwand leistungsgerecht und angemessen kalkuliert werden müssen. Damit haben wir bei festsitzendem Zahnersatz eine „gleichartige" Beantragung und Abrechnung nach GOZ und einer der digitalen Vorgehensweise entsprechend modifizierten BEB.

Was heißt anerkannte Versorgungsform?

Die Frage nach der „anerkannten Versorgungsform" ist bei der digitalen Fertigung von herausnehmbarem Zahnersatz nicht abschließend geklärt und es kommt immer wieder zu Streitigkeiten, wie zum Beispiel bei der Valplast-Interimsprothese, wo das LSG Sachsen-Anhalt am 22.4.2021 (L 6 KR 48/17) wie folgt urteilen musste: „Für die Versorgung mit einer Valplast-Interimsprothese ist die Befundklasse 5.1 Festzuschuss-Richtlinie einschlägig. Es handelt sich insoweit um keine neue, eigenständig zu bewertende Behandlungsmethode."

Bei der digital gefertigten gerüstbasierten partiellen Prothese gibt es weder eine „Modellgussbasis" noch „gegossene" Halte- und Stützelemente, sodass für die Laborrechnung eine passend modifizierte BEB zur Anwendung kommen muss. Beim Honorar jedoch wird man auch in der GOZ nicht fündig, da die GOZ-Nr. 5210 ebenfalls nur ein gegossenes Gerüst beschreibt. Hier ist also eine Analogposition für eine „Gerüstbasierte Prothese in digitaler Fertigung" anzusetzen. Das Gleiche gilt auch für eine Interimsprothese, die als „Klammerprothese in digitaler Fertigung" ebenfalls analog nach GOZ zu berechnen ist. ■

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

ANZEIGE

kuraray Noritake

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™



DIE KRAFT DER DREI

Aufgrund individueller Präferenzen und indikationsspezifischer Bedürfnisse bedarf es im klinischen Alltag verschiedener Befestigungsmaterialien. Kuraray Noritake Dental Inc. ist davon überzeugt, dass drei Befestigungskomposite reichen und hat diese in einer außergewöhnlich leistungsstarken Familie vereint. Die PANAVIA™-Familie: Eine für alle! Für jedwede Situation die richtige Lösung.

MEHR ERFAHREN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu

Effizienter Einkauf mit Eigenmarken von direct Onlinehandel



© direct Onlinehandel

Infos zum Unternehmen

direct Onlinehandel GmbH
www.direct-onlinehandel.de

direct Onlinehandel stärkt Zahnarztpraxen und Dentallabore mit seinen Eigenmarken LiKe und ORBIS, die für Qualität und Wert stehen. LiKe bietet preisgünstige zahnärztliche Verbrauchsmaterialien, ohne Kompromisse bei der Qualität einzugehen. Von Nasskreppservietten bis zu Desinfektionslösungen erfüllt LiKe tägliche Praxisanforderungen mit innovativen und kosteneffizienten Lösungen, die wirtschaftlich denkende Praxen schätzen. ORBIS ist bekannt für seine hochwertigen zahnmedizinischen Artikel zu marktgerechten Preisen. Mit einem Fokus auf Sicherheit und kontinuierlicher Qualität vereint ORBIS Minimalismus mit Individualität.
Beide Marken erweitern regelmäßig ihr Sortiment und garantieren so aktuelle, hochwertige Lösungen für den Praxisalltag. direct Online-handel bietet verlässliche Eigenmarken, die den Einkauf effizient und wirtschaftlich gestalten.

Mehr Infos über LiKe und ORBIS auf **https://shop.direct-onlinehandel.de/eigenmarken**.

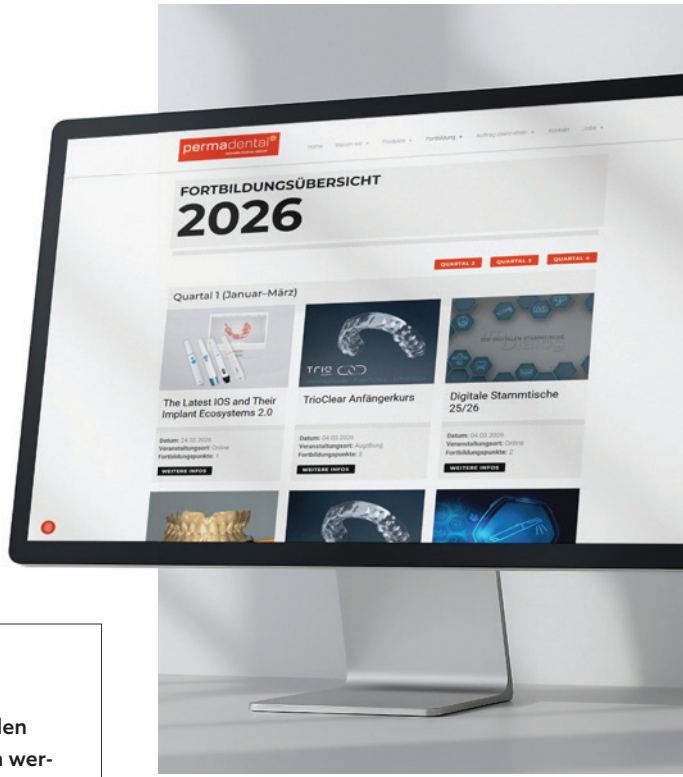
*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Fortbildungsplanung leicht gemacht

Permadental präsentiert ab sofort eine neu strukturierte Fortbildungsübersicht. Sie erleichtert Zahnärzten und Praxismitarbeitern die Orientierung im wachsenden Weiterbildungsangebot und sorgt bei inzwischen mehr als 30 Veranstaltungen pro Jahr für mehr Transparenz und Planungssicherheit. Durch die chronologische Quartalsstruktur erkennen Praxisteams sofort, wann welche Themen angeboten werden, ob es sich um eine Online- oder Vor-Ort-Veranstaltung handelt und wie viele Fortbildungspunkte vergeben werden. Gerade im dynamischen Praxisalltag erleichtert diese Übersicht die gezielte Fortbildungsplanung. Neue Veranstaltungen werden laufend ergänzt, vergangene Quartale ausgeblendet – so bleibt das Programm jederzeit aktuell. Die Fortbildungen greifen zentrale Themen der modernen Zahnmedizin auf, darunter digitale Workflows, Intraoralscanner, Implantatplanung, Aligner-Therapie sowie restaurative und ästhetische Konzepte. Ergänzend werden praxisnahe Inhalte zu Abrechnung, Dokumentation und wirtschaftlicher Praxisführung vermittelt. Das Angebot umfasst neben Live-Events und Online-Seminaren immer auch Workshops mit Hands-on-Charakter.

Mehr Infos auf **www.permadental.de/fortbildungsuebersicht**.

Die Teilnahme an vielen Veranstaltungen werden nach den Leitsätzen von BZÄK/DGZMK CME-zertifiziert.



© Permadental

Permadental GmbH
www.permadental.de

Digitalisierungsoffensive 2026: Jetzt Förderung beantragen

Mit teemer wird die Zahnarztpraxis sicher und zukunftsorientiert in die Cloud gebracht und profitiert gleichzeitig von der Digitalisierungsoffensive 2026. Aufgaben können orts- und zeitunabhängig erledigt werden: im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder an mehreren Standorten. Die intuitive Bedienung, die digitale Patientenkartei und eine einfache Dokumentenverwaltung per App sorgen für klare Strukturen und spürbare Entlastung im Praxisalltag.

Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels unterstützt teemer Praxen dabei, Prozesse zu vereinfachen, Teams zu entlasten und flexible Arbeitsmodelle zu ermöglichen. Die Daten sind dabei bestens geschützt, durch höchste Patientendatenverschlüsselung, automatische Back-ups und Updates in eigenen Rechenzentren in Deutschland. Gleichzeitig wird die Hardware in der Praxis reduziert.

Im Rahmen der Digitalisierungsoffensive 2026 kann, abhängig von Praxisgröße und Standort, eine Förderung von bis zu 4.500 EUR für die Einführung von teemer erfolgen.

Besonders gefördert werden kleine Praxisstrukturen in unterversorgten Regionen.

ARZ.dent GmbH
www.teemer.de

Jetzt informieren und Förderung beantragen:
www.teemer.de/foerdertopf.



© ARZ.dent

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

KFO-Abrechnung: Wo Erfahrung den Unterschied macht



© ZO Solutions

Seit über 16 Jahren fokussiert sich die ZO Solutions AG ausschließlich auf die KFO-Abrechnung und bündelt tiefste Expertise, die so kein anderer Anbieter offeriert. Unter der Leitung von Christa Bauerheim, Pionierin und führende Spezialistin im Bereich KFO, vereint das Unternehmen Wissen aus bis zu 45 Jahren Berufserfahrung.

Im Gegensatz zu Generalisten setzt ZO Solutions auf kontinuierliche Spezialisierung mit direktem Kontakt zu allen KZVen, fundiertem Einblick in regionale Besonderheiten und proaktiver Beratung statt reaktiver Fehlerkorrektur. Das Ergebnis ist eine sichere, effiziente und stressfreie Abrechnung auf höchstem Niveau. Innovation entsteht hier auf bewährtem Fundament mit digitalen Prozessen, ganzheitlichem Controlling und patientenorientierten Lösungen für die Praxis der Zukunft.

Erfahrung, die sich auszahlt: für mehr Freiraum, Sicherheit und wirtschaftlichen Erfolg in der Praxis.

ZO Solutions AG
www.zosolutions.ag

ZO Solutions AG – Expertise, die die KFO-Abrechnung prägt.

Angebote und Tipps für die richtige Praxishygiene

Beim Online-Dentaldepot minilu.de finden Zahnarztpraxen aktuell verschiedene Angebote für Produkte aus dem Bereich der Praxishygiene. Zwei echte Klassiker von Dürr Dental sind mit dabei: Die bewährte Sauganlagen-Desinfektion Orotol® plus kann in der Größe 2,5 Liter noch bis Ende Juli in einer **10+1-Aktion** bestellt werden (Artikelnummer: 61055) und der MD 555 cleaner Spezialreiniger ist in einer **7+1-Aktion** erhältlich (Artikelnummer: 118674).
Zu diesen Produkten von Dürr Dental präsentieren die animierten Versionen von minilu und ihrer Freundin Euli ganz konkrete Tipps im praktischen Videoformat: In der minilu Academy gibt es ein Tutorial, in dem die korrekte Anwendung für die richtige Praxishygiene in nur fünf Minuten anschaulich erklärt wird. Ziel ist es, eine Grundlage für den besten Infektionsschutz im Praxisalltag zu schaffen.

minilu GmbH • www.minilu.de

Infos zum Unternehmen

Hier gehts zum Tutorial Praxishygiene mit Dürr auf **miniluacademy.de**.



© minilu



Warum braucht die Dentalwelt den **Odontathon**?

Die Zahnmedizin steht vor komplexen Herausforderungen, die sie auf lange Sicht begleiten werden. Sie sind so vielschichtig und vertrackt wie ein ungeordneter Zauberwürfel. Der Odontathon dient als Plattform, um Akteur/-innen der Dental- und Digitalisierungsbranche gezielt zusammenzubringen. Ziel ist es, Visionen einer dentalen Zukunft zum Wohl aller gemeinsam zum Leben zu erwecken.

Hier gehts zum Nachbericht auf ZWP ONLINE.

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 bei einem der innovativsten Events der Dentalbranche alle zwei Jahre Pionier/-innen der Zahnmedizin und der Digitalbranche zusammen, die Probleme aktiv angehen und die Zukunft gestalten wollen. Dabei 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 Dentalunternehmen mit Innovationskraft sowie UX/UI-Designer/-innen und Programmierer/-innen. Erstmals kamen im März 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.

Weitere Infos zum Event auf **odontathon.de**.

BFS health finance GmbH
meinebfs.de

BFS freut sich bereits jetzt auf eine Fortsetzung in 2028.

Logo: © BFS health finance

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

Zwei Portfolios, ein Premiumversprechen: Wir bringen Ihre Instrumente zum Laufen!

Bild/Logo: © Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS

Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS macht Reparaturprozesse einfach, zuverlässig und hochwertig. Wir sorgen dafür, dass Instrumente länger leben, reibungslos funktionieren und der Praxisalltag spürbar stressfreier wird.

Premiumservice, auf den sich Praxen verlassen können. Seit 2018 arbeiten die in Süddeutschland ansässige Marke Winkelstueck-reparatur.de und die Muttergesellschaft ADENSYS (Deutschland und Liechtenstein) erfolgreich zusammen. Bisher wurden die beiden Marken separat voneinander geführt. Nun erhalten sie eine klare, gemeinsame Identität:
Neuer Name. Neues Logo. Bewährte Qualität. Mit dem neuen Auftritt **Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS** wird deutlich, dass ADENSYS als führender Entwickler und Hersteller hochwertiger Ersatzteile die technische Basis für die herausragende Servicequalität bildet. Alle von ADENSYS gefertigten Ersatzteile sind „Made in Germany" und fließen direkt in unsere Reparaturen ein. In Kombination mit der fundierten Reparaturexpertise von Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS verlängert sich die Lebensdauer und Sicherheit der Instrumente. Das Ergebnis: ein Premiumservice, der Ausfallzeiten minimiert, Kosten reduziert und Praxen nachhaltig entlastet.

Der Rundum-sorglos-Service für Praxen: Digitale Abläufe sorgen von Anfang an für Transparenz. Unser Service umfasst die kostenlose Abholung und Einsendung defekter Instrumente. Transparente Kostenvoranschläge, Reparaturen nur nach Freigabe sowie eingehende technische Prüfungen sind für uns selbstverständlich. Das Besondere Etwas: Jede Reparatur beinhaltet zwölf Monate Garantie. Für technisch versierte Teams sind Selbstreparatur-Kits für luftgetriebene Turbinen erhältlich. Unser kompetenter Inhouse-Service und die persönliche Beratung sorgen dafür, dass sich unsere Kunden kontinuierlich optimal betreut fühlen.

Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS ist Ihr Partner für Premiumservice, der Präzision und Verlässlichkeit verbindet. Überzeugen Sie sich selbst und fordern Sie jetzt Ihre kostenfreie Reparaturbox an unter **www.winkelstueck-reparatur.de**.

© Ivan Pantic - istockphoto.com



Anlässlich unseres Marken-Rebrandings erhalten **Bestands- und Neukunden 10 % Rabatt auf alle Reparaturen.** Die Aktion ist mit dem Code „**BRANDZ**" bis zum 1.5.2026 gültig.

Das Qualitätsversprechen „by ADENSYS" und Vorteile für Praxen:

- Inhouse gefertigte, langlebige Ersatzteile – Made in Germany
- Digitale, transparente Serviceprozesse
- Gratisabholung und unverbindlicher Kostenvoranschlag
- Reparatur nur nach Freigabe
- Premiumreparaturen mit zwölf Monaten Garantie

Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS

Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS
winkelstueck-reparatur.de

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



© borisbelenky – stock.adobe.com

DAVOS EXPERIENCE 2026: Lernen, Networking und Entspannung

Vom 9. bis 14. Februar verwandelte sich der Ferienort Davos erneut in einen Treffpunkt für zahnmedizinische Fortbildung und kollegialen Austausch. Das DAVOS EXPERIENCE 2026, organisiert von der fortbildungROSENBERG, bot Zahnärzten aus der Schweiz, Deutschland und Österreich eine Woche voller fachlicher Impulse, praxisnaher Workshops und Möglichkeiten zum Networking. Im Hotel Morosani Schweizerhof trafen sich über 300 Teilnehmende vor Ort, während zahlreiche weitere Teilnehmer die Inhalte flexibel per On-Demand-Stream verfolgten.

Die DAVOS EXPERIENCE 2026 zeigte einmal mehr, wie fachliche Fortbildung, lebendiger Austausch und winterliche Inspiration erfolgreich verbunden werden können.

Das fachliche Programm war vielseitig und praxisorientiert: 18 Vorträge und über 50 Workshops deckten aktuelle Themen der Zahnmedizin ab, von Traumatologie und Implantologie über moderne chirurgische Verfahren mit Piezochirurgie bis hin zu Kariesbehandlung, Parodontologie und oraler Radiologie. Besonders geschätzt wurde der enge Austausch zwischen Referenten und Teilnehmern, der durch lebhafte Diskussionen und persönliche Einblicke geprägt war. Dr. Urs Brodbeck moderierte mit Fachkompetenz und Leidenschaft durch das Programm und sorgte für eine interaktive und inspirierende Atmosphäre. Die hybride Ausrichtung der Veranstaltung ermöglichte es den Teilnehmern, die Inhalte flexibel und ortsunabhängig zu nutzen. Die Online-Übertragung bleibt noch zwölf Wochen nach der Veranstaltung verfügbar, sodass Inhalte zeitversetzt nachgeholt oder vertieft werden können. Sponsoren-Interviews boten zudem Einblicke in aktuelle Entwicklungen der Dentalindustrie und rundeten das Angebot ab.



© OEMUS MEDIA AG

Außerdem bot das winterliche Flair von Davos den perfekten Rahmen für eine gelungene Mischung aus Lernen, Networking und Entspannung. Neben dem fachlichen Programm gab es zahlreiche Möglichkeiten, den Aufenthalt aktiv zu gestalten: Powder-Mornings für Skifahrer und Snowboarder, Workshops am Nachmittag mit Hands-on-Kursen und Live-Demonstrationen sowie täglich ein kostenloser Stehlunch oder Vesper. Die Abendveranstaltungen – vom Empfangs-Apéro über den Fondueabend im „La Cave" bis hin zur Piano-Song-Night mit Bella C – boten Raum für persönlichen Austausch und unvergessliche Momente.

Quelle: fortbildungROSENBERG

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

NETdental Kundenkonto für effiziente Organisation

Das NETdental Kundenkonto ist ein ideales Werkzeug für die Organisation von Zahnarztpraxen und Dentallaboren. Mit einer übersichtlichen Darstellung von Bestellhistorien, individuell gestaltbaren Produktlisten und effizienten Filtermöglichkeiten erhalten Sie jederzeit schnellen Zugang zu allen wichtigen Informationen. Rechnungen, Lieferscheine und Angebotsanfragen sind leicht abzufragen und zu speichern. Dank der schnellen Bestellfunktion sind Einkäufe im Handumdrehen abgeschlossen. Größere Praxen und Labore können mehrere Kundenkonten führen, um von der spezifischen Verwaltung von Bestellungen zu profitieren. Individuelle Einstellungen pro Konto – wie bevorzugte Artikellisten – sorgen dafür, dass der Überblick jederzeit gewahrt bleibt.

Die schnelle Registrierung im NETdental Onlineshop macht es einfach, vom gut durchdachten System zu profitieren und effizient zu bestellen.



© NETdental

Infos zum Unternehmen

NETdental GmbH • www.netdental.de



© Kenvue Germany

Mehr parodontale Erkrankungen trotz Vorsorgemöglichkeiten

Parodontale Erkrankungen nehmen zu. Die Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS • 6) und aktuelle Untersuchungen zeigen, dass die tägliche mechanische Reinigung zur Plaquekontrolle nicht ausreicht, um ihnen vorzubeugen.[1,2]

Aktuelle Laborstudien der Universität Gießen mit über 1.000 Proband/-innen zeigen, dass die meisten Patient/-innen bei bestmöglichem Putzen es nicht schaffen, Plaque auf den Zähnen ganz zu entfernen. So ist selbst nach dem Putzen die Hälfte der Zähne am Zahnfleischrand noch von Plaque besiedelt.[2]

Neueste Studienergebnisse unterstreichen den Wert der Kombination chemischer und mechanischer Ansätze für eine komplette Mundgesundheit. Im Vergleich zur alleinigen mechanischen Reinigung bot die 3-fach-Prophylaxe aus Zähneputzen, Interdentalbürsten und Anwendung einer Mundspülung mit ätherischen Ölen wie LISTERINE® mehr als das Fünffache an zusätzlichem Schutz vor Zahnfleischproblemen.[3] In der täglichen Praxis lohnt es sich, Patient/-innen mit einem erhöhten Risiko für vermeidbare orale Erkrankungen frühzeitig zu unterstützen.[4]

Infos zum Unternehmen

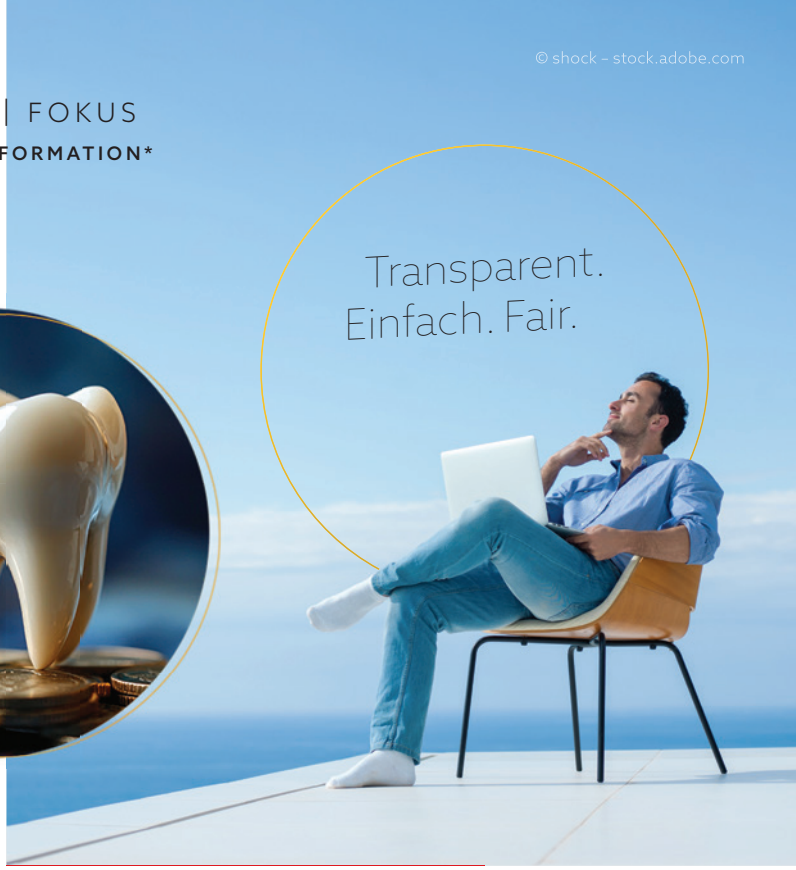
Literatur

LISTERINE • Kenvue Germany GmbH
www.listerineprofessional.de

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

Factoring entlastet den Praxisalltag





© shock – stock.adobe.com

Der Verwaltungsaufwand in Zahnarzt- und KFO-Praxen wächst stetig. Neben der Patientenversorgung binden Abrechnung, Forderungsmanagement und Mahnwesen wertvolle Ressourcen. Factoring bietet die Möglichkeit, diese Aufgaben an einen externen Dienstleister auszulagern.
Beim Factoring verkauft die Praxis ihre offenen Forderungen. Der Dienstleister übernimmt Rechnungsstellung, Zahlungsüberwachung und Mahnwesen. Die Praxis erhält zeitnah ihr Honorar – je nach Modell sogar binnen zwei Werktagen. Beim „echten" Factoring trägt der Anbieter zudem das Ausfallrisiko. Das schafft Planungssicherheit und schützt die Liquidität. Transparente Gebührenmodelle ohne zusätzliche Grundgebühren sind dabei ein wichtiges Kriterium. Praxen gewinnen mehr Zeit für ihre Kernaufgaben und entlasten ihr Team spürbar. Als erfahrener Dienstleister im Gesundheitsbereich steht die S&F Süddeutsche Factoring GmbH & Co. KG Praxen als kompetenter Partner zur Seite.

S&F Süddeutsche Factoring GmbH & Co. KG
www.sueddeutsche-factoring.de

S&F Süddeutsche Factoring GmbH & Co. KG
in Kooperation mit PHARMATECHNIK
GmbH & Co. KG.



25 Jahre orangedental: Green Nxt Jubiläumsaktion verlängert

orangedental verlängert seine 25-Jahre-Aktion bis zum 30. Juni 2026. Der Bestseller Green Nxt ist damit weiterhin mit attraktivem Preisvorteil, Zehn-Jahres-Garantie und exklusiven Vorteilen erhältlich. orangedental feiert 25 Jahre Premium-Innovationen „made in Biberach". Seit der Gründung hat sich das Unternehmen vom Softwareentwickler zum Hightech-Anbieter für Zahnärzte und Dentallabore entwickelt. Mit Produkten wie dem führenden DVT Green Xevo, den Schleif- und Fräsmaschinen EASY Mill 4 und 5, dem FUSSEN-Scanner 6500 sowie dem vollgesinterten Zirkon Perfit FS prägt orangedental den neuen Chairside-Workflow. Auch im Bereich Visualisierung setzt das Unternehmen neue Maßstäbe – etwa mit ergo-on, der leichtesten Lupenbrille ihrer Art und dem kabellosen, digitalen und kopfgetragenen Stereo-Mikroskop ZEUS. byzz Nxt entwickelt sich für alle Endgeräte (inkl. Smartphone) zur offenen Softwareplattform byzz 11.

25 JAHRE premium
Innovations made
by orangedental.

Infos zum Unternehmen

orangedental GmbH & Co. KG
www.orangedental.de

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

Lohnt sich dentaler 3D-Druck?

Mit dem DMG DentaMile ROI Rechner finden Anwender in wenigen Minuten heraus ob sich ihre Investition lohnt: Einfach typische Fälle und Preise eingeben und sofort sehen, wie sich Stückzahlen und Indikationen auf die Wirtschaftlichkeit auswirken.
Das Tool vergleicht vier komplette 3D-Druck-Gesamtsysteme inklusive der CAD/CAM-Software DentaMile connect – vom kompakten Praxis-Set-up bis zur skalierbaren Laborlösung. Anwender erhalten einen klaren Kosten-Nutzen-Check mit Break-even-Punkt, Amortisationszeit und Systemempfehlung auf Basis der eingegebenen Daten. Kostenfrei, ohne Anmeldung und direkt online. Auf Wunsch kann zusätzlich eine unverbindliche Erstberatung mit den Digitalexperten von DMG DentaMile gebucht werden.

tipp

Das MIH-Behandlungskonzept nutzt Home-Bleaching als Vorbereitung für die Behandlung. MIH-Fälle können im **ROI Rechner** als Bleachingschienen berücksichtigt werden.

Jetzt ROI Rechner testen auf www.dentamile.com.

Infos zum Unternehmen

DMG • www.dmg-dental.com



© Markus Spiske – unsplash.com

Kostenlose Webinare auf Haleon HealthPartner Portal

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

Infos zu den Webinaren über die QR-Codes.

„Fokus Fluorid: Fakten und Argumente"

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

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

„Fokus Fluorid: Kommunikativer Umgang mit kritischen Patienten"

Referent: **Prof. Dr. Johan Wölber**

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

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

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

Implantologie für Beginner mit Top-Referenten



© medentis medical

Die Fortbildungsreihe bietet einen fundierten und praxisorientierten Einstieg in die dentale Implantologie und unterstützt junge Behandler/-innen beim Aufbau implantologischer Kompetenz.

Junge Implantolog/-innen hergehört: Unter der Headline Einstieg in die Implantologie laden das Global Institute of Implantology (GIOI) und medentis zu einer strukturierten Fortbildungsreihe ein. Die Seminare richten sich ganz gezielt an Beginner und sind für Zahnärzt/-innen, die neu in die Implantologie einsteigen oder bislang nur wenige Implantate inseriert haben, perfekt geeignet.

Kompetent vermittelt, sicher angewendet

Die wissenschaftlichen Leiter und Referenten Prof. Dr. Tobias Fretwurst und Jun.-Prof. Dr. Florian Kernen vom Universitätsklinikum Freiburg führen durch das gesamte Seminarprogramm und vermitteln die Inhalte mit Fokus auf einen sicheren Einstieg in die implantologische Behandlung praxisnah und nachvollziehbar.

Anatomie, Diagnostik, Planung und mehr

Im Mittelpunkt der Fortbildung stehen grundlegende anatomische Kenntnisse sowie die Beurteilung unterschiedlicher Knochenstrukturen und der Aufbau moderner Implantatsysteme. Ergänzend werden die Implantatplanung und bildgebende Diagnostik erläutert und deren Umsetzung im Praxisalltag eingeordnet. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Umgang mit Risikopatienten und der Frage, welche Behandlungen nach dem Kurs selbst durchgeführt werden können und wann eine Überweisung sinnvoll ist.

Step-by-step-Vorgehen

Darauf aufbauend wird die Implantation Schritt für Schritt dargestellt. Chirurgisch-implantologische Prinzipien und prothetische Konzepte werden im Zusammenhang erläutert, um ein ganzheitliches Verständnis für den Behandlungsablauf zu schaffen. In einem praktischen Workshop trainieren die Teilnehmenden die Aufbereitung verschiedener Knochendichten sowie die Implantation am Modell. Den Abschluss bilden eine gemeinsame Diskussion, eine Zusammenfassung der Inhalte und die Ausgabe der Teilnahmezertifikate.

Mehr Infos zu Veranstaltungsorten und Anmeldung.

medentis medical GmbH
medentis.com

exocad

INSIGHTS 2026

DIGITAL DENTISTRY EXPO
PALMA DE MALLORCA

Erlebe visionäre Top-Referenten aus aller Welt, auf Mallorca – vom 30. April bis 1. Mai. **Zwei Tage voller transformativer Erkenntnisse** warten auf dich. Zukunftsweisende Ideen und praxisnahe Tipps werden dich inspirieren und deine digitalen Workflows revolutionieren. Knüpfe wertvolle Kontakte mit internationalen Experten und feiere die Zukunft der digitalen Zahnheilkunde auf unserer legendären **exoGlam Night.**

Sichere dir jetzt deinen Platz in der ersten Reihe: exocad.com/insights2026

HEROES OF DIGITAL DENTISTRY

RISE WITH OUR INSIGHTS HEROES


Dr. Alexis Ioannidis


Caroline Kirkpatrick


Dr. Zhiqiang Luo


Seth Potter


Michaela Sehnert


Prof. Dr. Marco Tallarico


Lukas Wichnalek


Dr. Federico Arosio


Dr. Christian Coachman


Andrea Piantoni


Zelko Relic


Massimiliano Rossi


Cally Beaton

SPOTLIGHT COUNTRY
CHINA

Entfernung insuffizienter Zirkonkronen mit ROCKY



© Dr. Maximilian Dobbertin

Effiziente Sektionierung: Mit Rocky sicher durch Zirkonoxid.



© Komet Dental

Ein Beitrag von Dr. Maximilian Dobbertin

[PROTHETIK] Die Entfernung insuffizienter Zirkonkronen ist ein klinisch anspruchsvoller Eingriff, der diagnostische Präzision und geeignete Instrumente erfordert. Hier kommt der neue Kronentrenner Rocky ins Spiel. Anhand eines Patientenfalls arbeitet Dr. Maximilian Dobbertin die Eigenschaften des neuen Spezialinstruments heraus.

Ein 45-jähriger Patient stellte sich mit ästhetisch und funktionell unzureichenden Zirkonkronen im Bereich der oberen zentralen Inzisiven (Regio 11 und 21) vor. Die Restaurationen wiesen marginale Undichtigkeiten, Verfärbungen und insuffiziente Adaptation auf, begleitet von parodontalen Reaktionen im marginalen Gingivabereich. Nach eingehender klinischer Untersuchung und Röntgendiagnostik wurde die Indikation zur Entfernung und zum Ersatz der bestehenden Kronen gestellt, um eine zuverlässige prothetische Rekonstruktion zu gewährleisten.

Infos zum Autor

Literatur

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

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

Diagnostische Beurteilung

Vor der Kronenentfernung sind neben der Prüfung auf Karies, Randspaltbildung und Pulpabeteiligung auch die vorliegenden Stümpfe und gegebenenfalls vorhandene Stifte zu beurteilen. Die radiologische Diagnostik dient dazu, die Länge und Position von Wurzelstiften sowie mögliche apikale Pathologien auszuschließen und die Entfernungstechnik zu planen. Eine adäquate marginale Aufbereitung und die Beurteilung des Zementtyps (z. B. Adhäsiv vs. Ionomer) sind präoperativ essenziell, da sie die mechanische Retention und die Schwierigkeit der Kronenentfernung beeinflussen.



Abb. 1: Ausgangsaufnahme, defekte Zirkonkronen Regio 11 und 21.
Abb. 2: Schlitzung der defekten Kronen.

Fotos: © Dr. Maximilian Dobbertin

ANZEIGE

Ein verlässlicher Partner **für mich**

direct für mich

Jetzt Kundenkonto anlegen

- Über 80.000 Produkte: von Verbrauchsmaterialien bis zu Instrumenten zu attraktiven Preisen
- Kurze Lieferzeiten, komfortabler Onlineshop
- Effiziente Bestellabwicklung
- Zuverlässig seit 2005

20,00 € Gutschein*: GD195IAZ

*Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab 250,00 € Nettoeinkaufswert. Gültig vom 01.04.26 bis 30.04.26. Einlösung nur im direct Onlineshop. Nicht mit anderen Gutscheinen kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

direct-onlinehandel.de/vorteile



2026-1797-25389

Instrumentenauswahl und klinische Vorgehensweise

Zur Entfernung von vollkeramischen Kronen aus Zirkonoxid wurde in diesem Fall der spezielle Kronentrenner Rocky (Komet Dental) eingesetzt. Dieses diamantbeschichtete Instrument wurde für die hohe Härte und Zerspanungsresistenz von Zirkondioxid entwickelt und zeichnet sich laut Hersteller durch eine erhöhte Schärfe und gesteigerte Schneidleistung aus, die die Trennung keramischer Materialien effizient unterstützt. Rocky soll im Vergleich zu herkömmlichen Diamant- oder Kronentrennern eine höhere Initialschärfe und schnellere Schneidleistung aufweisen, was zu verkürzten Behandlungszeiten und weniger Instrumentenverschleiß führt.

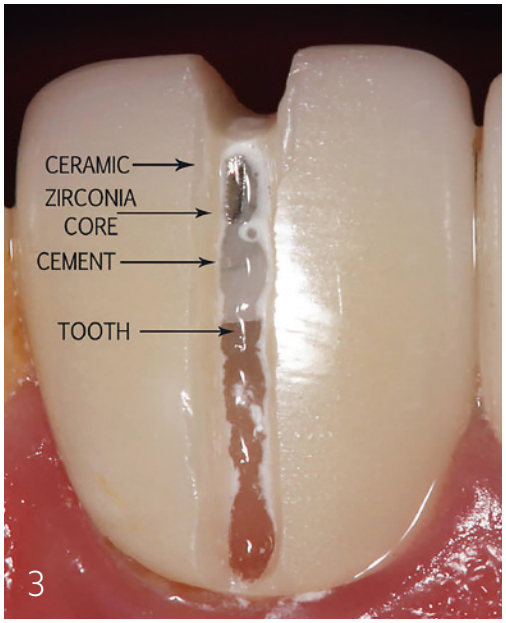


Abb. 3: Detailaufnahme der Schlitzung.

Die klinische Technik umfasste folgende Schritte:

1. **Orientierende Markierung:** Vorbereitung von zwei parallelen Trennlinien vestibulär und lingual entlang der Kronenoberfläche zur Schaffung definierter Trenntiefen unter wassergekühlter Hochgeschwindigkeitsrotation.

2. **Sektionierung der Kronen:** Mit Rocky wurden die Zirkonkronen zuerst vestibulär und palatinal bis zur Zementgrenzschicht durchtrennt, um eine Segmentierung zu ermöglichen.

3. **Segmentheben:** Nach vollständigem Durchtrennen der Keramik konnte die Krone kontrolliert in zwei Hälften gespalten und entfernt werden.

4. **Schonung des Stumpfmaterials:** Die vorhandenen metallischen Wurzelstifte blieben im Zahn erhalten, da sie für die weitere prothetische Versorgung (z. B. Aufbau und definitive Kronen) nicht schädlich waren und deren Entfernung zusätzlichen Substanzverlust bedeutet hätte.







Abb. 4: Zustand nach EKR. – **Abb. 5:** Präparation der Zähne 11 und 21 von inzisal. – **Abb. 6:** Präparation der Zähne 11 und 21 von vestibulär.

Fotos: © Dr. Maximilian Dobbertin

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





Fotos: © Dr. Maximilian Dobbertin

Abb. 7: Anprobe der neuen Zirkonkronen.
Abb. 8: Zustand nach adhäsiver Befestigung der definitiven Restaurationen Regio 11 und 21.

Wissenschaftlicher Kontext der Kronenentfernung

Die Literatur zur Kronenentfernung, insbesondere bei Zirkonoxidversorgungen, zeigt, dass rotierende Instrumente mit diamantbeschichteten Schneidflächen als Standardmethode gelten. In einer In-vitro-Studie wurde gezeigt, dass traditionelle Rotor-Instrument-Techniken bei der Entfernung keramischer Kronen im Vergleich zu Laserverfahren effizienter hinsichtlich Zeit und Temperaturveränderung im Pulpagewebe sind. Weiterhin ist bekannt, dass die Auswahl der Instrumente (Korngröße, Form und Kühlschmierung) direkten Einfluss auf die thermische Belastung der Pulpa und das Risiko für iatrogene Schäden hat.

Prothetische Nachbehandlung und Verlauf

Unmittelbar nach der Kronenentfernung wurden adhäsive Präparate an den beschliffenen Stümpfen durchgeführt, verfärbte Bereiche mit opakem Komposit isoliert und die definitive Präparation zur Aufnahme neuer Kronen fertiggestellt. Die provisorische Versorgung diente der Weichgewebsführung. Die definitiven Zirkonkronen wurden anschließend adhäsiv zementiert. Bei der ersten Kontrolle nach einer Woche zeigten sich eine vollständige Heilung des marginalen Gingivagewebes und zufriedenstellende provisorische Funktion und Ästhetik.

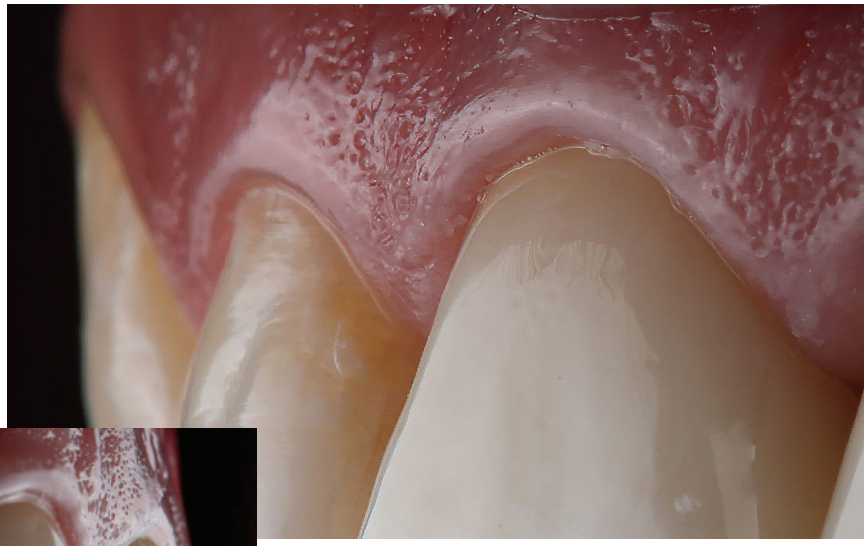
*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

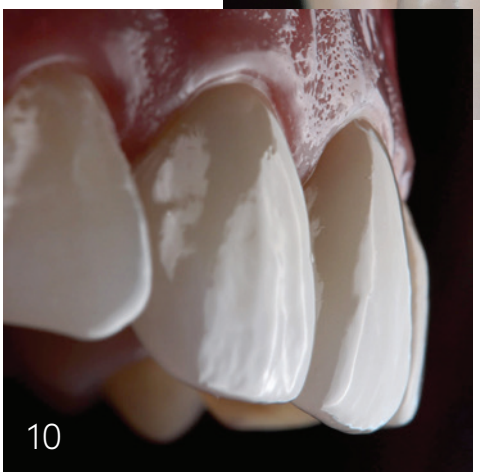
ANZEIGE



Schlussfolgerung

Der Einsatz des Kronentrenners Rocky ermöglicht laut Herstellerangaben und praktischen Erfahrungen eine effiziente, kontrollierte und diagnostisch schonende Kronenentfernung, insbesondere bei hochfesten Zirkonoxidversorgungen. In Kombination mit etablierten rotierenden Techniken und adäquater Kühlung kann so ein strukturierter und patientenschonender Behandlungsablauf gewährleistet werden. Zukünftige Studien sollten vergleichen, inwieweit spezialisierte Kronentrenner im direkten Vergleich zu Standardinstrumenten validierte Vorteile in klinischen Endpunkten wie Zeitbedarf, iatrogene Schädigung und Patientenerleben bieten. ■





Fotos: © Dr. Maximilian Dobbertin

Abb. 9: Detailaufnahme des Emergenzprofils. – **Abb. 10:** Seitansicht nach Fertigstellung.

Komet Dental
Infos zum Unternehmen

Vorteile von Rocky im Vergleich zu konventionellen Kronentrennern

Unübertroffene Leistung
Rocky ist bis zu 87 Prozent[A] schneller beim Trennen von Keramikkronen und hochfesten Materialien und bietet dank 74 Prozent[A] höherer Initialschärfe Präzision ohne Kompromisse.

Innovative Konstruktion
Das innovative[B] Diamantkorn sorgt für maximale Standzeit und Wirtschaftlichkeit im Praxisalltag.

Schnelle Erkennbarkeit
Unverwechselbarer Schaft aus Roségold zur sofortigen Erkennung.

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

A Komet Dental TestLab, mechanischer Schneidetest 2025. Test basiert auf dem Vergleich mit dem Wettbewerbsdurchschnitt.

B Deutsches Gebrauchsmuster GM 20 2025 100 047

ANZEIGE



making work easy

Renfert



"Ein Knopfdruck, ein neues Provisorium – schneller geht's nicht! Es ist unglaublich befriedigend so zu arbeiten."

Matthias Burkhardt, Zahnarzt und Praxisinhaber, über das neue 3D-Filament-Drucksystem

Ästhetische Provisorien in Minuten gedruckt

Das 3D-Filament-Drucksystem SIMPLEX 2 SX – der Gamechanger im digitalen Workflow Ihrer Praxis.



Überzeugen Sie sich jetzt

www.renfert.com/simplex-2-sx-info

meridol® talk ...

Thema #2: *Mundpflege bei Implantaten*

„Gesundes Zahnfleisch ist die Basis jedes Implantats“

Ein Beitrag von Lynn Haagensen

[CP GABA DENTAL GUIDE]

Für den langfristigen Erfolg von Implantaten ist die Stabilität der Zahnfleischgesundheit entscheidend. Selbst nach technisch perfekten Arbeiten erhöht entzündetes oder vorgeschädigtes Gewebe das Risiko von periimplantären Problemen. Dr. Florian Rathe erklärt, warum die tägliche Mundhygiene, gewebeschonende Pflege und der Einsatz von Hyaluronsäure den Unterschied machen können: Sie unterstützen die Regeneration, mindern Irritationen und sichern die langfristige Stabilität der Versorgung.



© Dr. Florian Rathe | Implantat: © OSORIOartist – stock.adobe.com

Herr Dr. Rathe, warum ist ein gesundes Zahnfleisch für implantologische Versorgungen so entscheidend?
Gesundes Zahnfleisch bildet die Basis für langlebige implantologische Arbeit. Ist das Zahnfleisch vorgeschädigt oder entzündet, steigt trotz technisch perfekter Arbeiten die Gefahr von Lockerungen, Rezidiven oder periimplantären Komplikationen. Nur ein entzündungsfreies, festes Gewebe ermöglicht, dass Brücken, Kronen und Implantate langfristig stabil bleiben und Patient/-innen Beschwerdefreiheit genießen können.

Dr. Florian Rathe ist Parodontologe, Implantologe und Spezialist für Ästhetische Zahnmedizin.



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

Inwiefern beeinflusst die tägliche Mundpflege den Erfolg von Implantaten?
Die tägliche Reinigung ist entscheidend für den langfristigen Therapieerfolg. Biofilmkontrolle reduziert Entzündungen, stabilisiert Gewebe und sorgt für langlebige Ergebnisse. In der frühen postoperativen Phase ist die Situation besonders sensibel: Das Gewebe ist vulnerabel, mechanische Reize sind oft nur eingeschränkt möglich und gleichzeitig darf sich kein dysfunktionaler Biofilm etablieren. Hier braucht es Konzepte, die antibakteriell wirksam, gewebeschonend und gut verträglich sind.

Welche Vorteile sehen Sie bei ganzheitlichen Konzepten aus Zahnpasta, Mundspülung und Zahnbürste?
Abgestimmte Systeme wirken synergistisch, indem sie mechanische Reinigung, antibakterielle Unterstützung und gewebeschonende Bürsten miteinander kombinieren. Jede Komponente erfüllt eine klare Funktion: Die Zahnpasta entfernt den Biofilm, die Mundspülung unterstützt die Reduktion von Keimen, und die Bürste reinigt schonend, ohne das Gewebe zu reizen.

Wie wirkt Hyaluronsäure in solchen Produkten?
Hyaluronsäure übernimmt in solchen Produkten eine unterstützende, biologisch sehr sinnvolle Funktion. Sie speichert Wasser, wirkt viskoelastisch und schützt das Gewebe. So bleiben die Interzellularräume offen, die Zellen werden besser versorgt und können sich effizient regenerieren. In Mundpflegeprodukten hilft sie, die Schleimhaut zu hydratisieren, mechanische Reize abzufedern und das Gewebe widerstandsfähiger gegen tägliche Belastungen zu machen. Ein gut hydratisiertes, weniger gereiztes Zahnfleisch erleichtert die konsequente Mundhygiene und reduziert das Risiko, dass Patient/-innen aus Schmerz oder Unwohlsein die Pflege vernachlässigen.

Was hilft Patient/-innen dabei, auch nach Abschluss der implantologischen Behandlung, auf ihre Mundgesundheit zu achten?
Erfolg bei der täglichen Mundpflege hängt stark von Motivation und Routine ab. Patient/-innen sollten verstehen, dass die Pflege nach implantologischen Behandlungen kein einmaliger Schritt, sondern ein dauerhafter Bestandteil ihrer Therapie ist. Besonders wirksam ist es, klare, einfach umsetzbare Routinen zu vermitteln und diese regelmäßig gemeinsam zu überprüfen. ■



© CP GABA

Das meridol® Parodont Expert System, bestehend aus Zahnpasta und Mundspülung, hilft, die Widerstandskraft des Zahnfleisches gegen Parodontitis und Zahnfleischrückgang zu stärken und ist speziell für die langfristige und tägliche Mundpflege konzipiert. Die in der Mundspülung enthaltene Hyaluronsäure wirkt antientzündlich und bildet Schutzbarrieren gegen Bakterien. Die extra weiche meridol® PARODONT EXPERT Zahnbürste mit TriTip-Borsten sorgt für eine sanfte und effektive Reinigung entlang des Zahnfleischsaums und eine effektivere Plaqueentfernung.

top-tipps ...

für die tägliche Nachsorge bei Implantaten

- *Zahnfleisch und Implantate zweimal täglich schonend mit weicher Bürste und kontrolliertem Druck reinigen*
- *Interdentalräume nicht vergessen*
- *Antibakterielle Mundspülungen gezielt einsetzen*
- *Routinen konsequent einhalten*
- *Regelmäßige professionelle Kontrollen wahrnehmen*

Mehr zum Thema erfahren Sie auf der Learning-Plattform von CP GABA.

CME-zertifizierte Live- und On-Demand-Inhalte zur kostenlosen und unkomplizierten Nutzung.

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



Das ist GC.

Das Dahl-Konzept: Praktische Erfahrungen aus fünf Jahren

Ein Beitrag von Dr. Kostas Karagiannopoulos

[RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE] Das Dahl-Konzept zur Behandlung von Tooth Wear findet seit rund 50 Jahren Anwendung, insbesondere in Nordeuropa. Obwohl es international weniger bekannt ist, stellt es bei entsprechender Indikation eine minimalinvasive und kosteneffiziente Alternative zu umfangreicheren restaurativen Maßnahmen dar. Bei lokalisiertem Zahnverschleiß werden ausschließlich die betroffenen Zähne restauriert; die gesunden Zähne bleiben unangetastet. Konzeptionell handelt es sich um eine orthodontische Maßnahme, die 1975 von Krogstad und Dahl erstmals beschrieben und damals als „relative axiale Zahnbewegung“ bezeichnet wurde.[1–4]

Bei Zahnverschleiß fehlt in fast allen Fällen der Platz für den additiven Wiederaufbau. Durch die dentoalveoläre Kompensation nähern sich Antagonisten und ihre Alveolen einander an, während die Zähne zunehmend abgenutzt werden. Abgenutzte Zähne stehen infolgedessen in Okklusion häufig an einer falschen Position. Um bei lokalisiertem Zahnverschleiß Restaurationsraum zu schaffen und verlorene Zahnsubstanz wiederherzustellen, stehen folgende Optionen zur Verfügung:

- Orthodontische Intrusion der abgenutzten Zähne, gefolgt von additiven Restaurationen bei unveränderter Okklusion.
- Erhöhung der vertikalen Dimension der Okklusion (VDO) und Restauration aller Zähne des Zahnbogens, unabhängig davon, ob Verschleiß vorliegt oder nicht.
- Erhöhung der VDO und Restauration ausschließlich von Zähnen mit Substanzverlusten, während die nicht betroffenen Zähne ausgespart werden.

In einem durchschnittlichen Zeitraum von zwei bis neun Monaten stellt sich nach Umsetzung dieser Maßnahmen in der Regel eine neue Okklusion ein (Abb. 1). Dies geschieht durch folgende Veränderungen:

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

- Intrusion der restaurierten Zähne.
- Supraeruption der nicht restaurierten Zähne.
- Mandibuläre Repositionierung, da die anterioren Kompositaufbauten als permanenter Deprogrammer wirken und die Kondylen in zentrischer Relation einstellen.

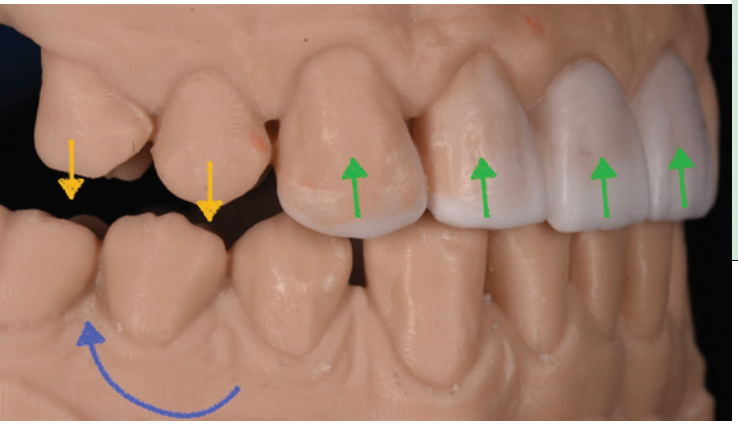


Foto: © Dr. Kostas Karagiannopoulos

Abb. 1: Diagnostisches Wax-up zur Veranschaulichung der Dynamik des Dahl-Konzepts. Die Indikation für das Dahl-Konzept ist lokalisierter Zahnverschleiß mit Hinweisen auf dentoalveoläre Kompensation. Die Kontraindikationen sind in Tabelle 1 aufgeführt.

Kontraindikationen zum Dahl-Konzept und Erläuterungen

- **Generalisierter Zahnverschleiß** erfordert Vollbogen- bzw. Komplettrehabilitation.
- **Engstand** (Crowding) profitiert von einer prärestaurativen kieferorthopädischen Behandlung.
- **Ein anterior oder posterior offener Biss** weist auf mangelndes Eruptionspotenzial hin.
- **Implantatprothetische Versorgungen** zeigen keine Supraeruption.
- **Insuffiziente oder versagende Seitenzahnrestaurationen** sprechen eher für eine Komplettrehabilitation.
- Klinische Situationen mit **Parodontalerkrankungen**, mehreren **fehlenden Zähnen**, **gekippten Molaren** und **tiefem Overbite** lassen sich mit dem Dahl-Konzept weniger vorhersehbar behandeln.

Tabelle 1: Kontraindikationen für das Dahl-Konzept.

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

ANZEIGE

SMARTER BESTELLEN,
MEHR ZEIT SPAREN!

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

Nur 2 Klicks und fertig ist Ihre Bestellung – so einfach ist das!

JETZT KUNDEN-KONTO ANLEGEN
netdental.de/konto

Ihr persönlicher 10,00-€-Gutschein*: GT215MAZ



* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.04.26 bis 30.04.26 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

2026-1798-25407_Stand: 19.03.2026

NETdental
So einfach ist das.

netdental.de/konto

FALLBERICHT

Ein 45-jähriger Patient wurde aufgrund eines ausgeprägten Zahnverschleißes an den oberen Frontzähnen an unsere Praxis überwiesen. Er war nicht an einer umfassenden Behandlung oder gar kieferorthopädischen Maßnahmen interessiert. Ihn beschäftigte allein die allmähliche optische und strukturelle Abnutzung seiner oberen Frontzähne. Alle abgenutzten Zähne standen in Okklusion, wobei sich ein deutlicher Platzmangel für Restaurationen zeigte (Abb. 2).



Abb. 2: Präoperative Fotos mit schematischen Zeichnungen der idealen Zahnpositionen.

Der Behandlungsplan sah vor, die sechs oberen Frontzähne mit additiven adhäsiven Kompositrestaurationen nach dem Dahl-Konzept bei erhöhter VDO wiederherzustellen. Für die Erstellung eines additiven diagnostischen Wax-ups wurden intraorale Scans, Bissregistrate und klinische Fotos angefertigt (Abb. 3).



Abb. 3: Additives, hybrides diagnostisches Wax-up auf gedruckten Modellen.

Fotos: © Dr. Kostas Karagiannopoulos

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



Andreas Rötger hat innerhalb von sieben Jahren eine Zahnarztpraxis von **5 auf 29 Behandlungszimmer** mit **20 festangestellten Zahnärzten** und über **20 Mio. € Jahresumsatz** aufgebaut.

Mehr Umsatz, mehr Mitarbeiter – aber trotzdem kein Durchatmen? Andreas Rötger zeigt Ihnen in 30 Minuten, woran das liegt. Kostenlos.

www.medentcon.de oder scannen Sie den QR-Code.

Ein additives restauratives Konzept ist bei Zahnverschleiß in der Regel indiziert. Es ermöglicht die Überprüfung von Ästhetik, Okklusion, Patientenkomfort und Phonetik über ein intraorales Mock-up mit einem dualhärtenden Bisacrylatkomposit (Tempsmart DC, GC; Abb. 4). Zudem wird die additive Vorgehensweise von vielen Patienten bevorzugt, da sie im Gegensatz zu indirekten Restaurationen keine Präparation erfordert.

Mit der Injection-Moulding-Technik war eine exzellente, planmäßige Reproduktion der Morphologie und Okklusion der sechs abgenutzten Frontzähne möglich. Hierfür wurde nach dem Wax-up ein kristallklarer druckpolymerisierter Silikonschlüssel (Exaclear, GC) hergestellt. Unter Kofferdam wurden die Zähne mit 29 µm Aluminiumoxid abgestrahlt. Anschließend wurde nach einem alternierenden Prinzip PTFE-Band angelegt (Abb. 5). Die Restauration erfolgte mit einem universellen Einkomponenten-Adhäsiv (G-Premio BOND, GC) und einem hochgefüllten fließfähigen Restaurationskomposit (G-ænial Universal Injectable, Farbton A2, GC).

Alle sechs Restaurationen wurden monochrom ausgeführt. Die Ausarbeitung erfolgte mit Approximalstreifen (New Metal Strip, GC) und Skalpellklingen Nr. 12, die Politur mit Silikonspiralen. Bereits direkt nach der Versorgung zeigte sich eine „Öffnung" der Seitenzähne, während die Frontzähne gleichmäßige Kontakte aufwiesen, genau wie geplant (Abb. 6).



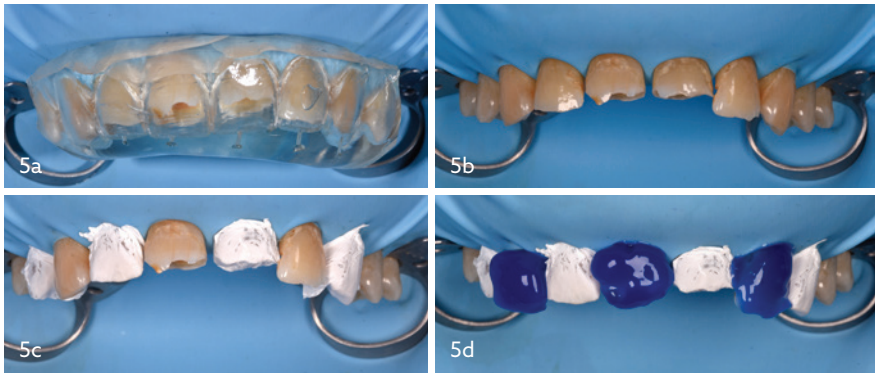




Abb. 4: Diagnostisches Mock-up.

Abb. 5: Vorbereitung für die Injection-Moulding-Technik.

Abb. 6: Aufnahmen unmittelbar postoperativ.

Fotos: © Dr. Kostas Karagiannopoulos

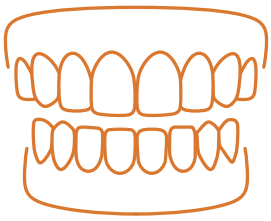
*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Zirlux® 3D-Druck Liquids

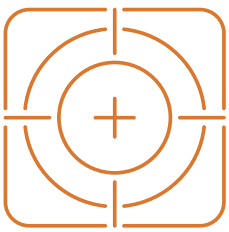


Steigern Sie Ihre Rentabilität und behalten Sie dabei Ihre hohen Standards aufrecht.

Zirlux®, der weltweit führende Anbieter digitaler Materialien, bietet jetzt 6 neue 3D Druck Liquids an, die Folgendes bieten:



Lebensechte Ästhetik



Präzision und Haltbarkeit für funktionelle Restaurationen.



Nahtlose Integration in Ihre bestehenden 3D-Drucker Systeme

Nahtlose Integration in Ihre bestehenden 3D-Drucker Systeme

JETZT BESTELLEN

HENRY SCHEIN®

Der Patient wurde alle zwei Monate nachuntersucht und die Okklusion dabei jeweils mit Artikulationspapier überprüft. Nach acht Monaten war die Okklusion vollständig wiederhergestellt, mit Kontakten auf allen Seitenzähnen (Abb. 7). Zu diesem Zeitpunkt wurde eine Aufbissschiene eingegliedert.

Obwohl die Okklusion anfangs ungewohnt war, berichtete der Patient nicht über Schmerzen und konnte bereits im ersten Monat wieder normal essen, obwohl die Seitenzähne noch keinen Kontakt hatten. Typischerweise stellt sich die Okklusion wie folgt wieder her: Sie beginnt mit den zweiten Molaren, dann folgen die ersten Molaren und schließlich die Prämolaren. Die neuen Kontakte auf den Seitenzähnen variieren. Sie können auf Höckerspitzen, Höckerflanken oder Randleisten liegen. Frakturen von Restaurationen während der „Dahl-Phase" sind selten, da die anterioren Kompositrestaurationen durch ihren deprogrammierenden Effekt die Muskelaktivität reduzieren. Auch hier traten keine Frakturen auf, ebenso wenig sonstige Beschwerden wie Schmerzen, Lockerungen oder Zahnwanderungen. Der Ablauf der Patientenaufklärung und -einwilligung ist in Tabelle 2 dargestellt. Der Patient wurde über fünf Jahre mit minimalem Nachsorgebedarf betreut (Abb. 8). Die Materialeigenschaften von G-ænial Universal Injectable (hohe Biegefestigkeit und verschleißresistente Oberfläche) tragen wesentlich zur Langzeitstabilität bei.[5]



Abb. 7: Nach acht Monaten waren die okklusalen Kontakte wiederhergestellt.



Abb. 8: Fünf-Jahres-Nachkontrolle nach Anwendung des Dahl-Konzepts.

Fotos: © Dr. Kostas Karagiannopoulos

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

Der Goldstandard für lokalisierten anterioren Zahnverschleiß wäre eine umfassende kieferorthopädische Behandlung, gefolgt von einer additiven restaurativen Versorgung der betroffenen Zähne.[6–8] Mit diesem Fall sollte jedoch demonstriert werden, dass eine Erhöhung der VDO nicht automatisch bedeutet, dass der gesamte Zahnbogen restauriert werden muss, nur um eine prothetische Versorgung zu vereinfachen. Eine Alternative zur kompletten Rehabilitation des Kieferbogens ist das Dahl-Konzept, eine orthodontische Methode, die unbeschädigte Zähne schont. Die Anwendung von injizierbarem Komposit ermöglicht eine minimalinvasive, nichtpräparative Wiederherstellung unter Erhalt gesunder Zahnhartsubstanz. Zwar erfordert diese Technik mehrere Kontrollen, da das endgültige Okklusionsmuster anfangs nicht sicher vorhersehbar ist, jedoch stellt sie eine praktische, kosteneffiziente und alltagstaugliche Lösung zur Versorgung von lokalem Tooth Wear in der allgemeinzahnärztlichen Praxis dar. ■

Literatur

Infos zum Unternehmen

Diskussion und Schlussfolgerung

- Nur die abgenutzten Zähne werden restauriert, die nicht behandlungsbedürftigen Zähne bleiben unberührt.
- Die Behandlung verändert den Biss; am Tag des Mock-ups werden diese Änderungen getestet.
- Der neue Biss verursacht keine Schmerzen, und die Eingewöhnung erfolgt in der Regel innerhalb von drei bis vier Wochen.
- Die Seitenzähne nähern sich über einen Zeitraum von zwei bis neun Monaten allmählich wieder an.
- In etwa fünf Prozent der Fälle tritt diese Bewegung nicht ein, sodass eine zusätzliche restaurative Maßnahme notwendig werden kann.
- Sobald die Okklusion vollständig stabil ist, wird eine schützende Aufbissschiene angefertigt.

Tabelle 2: Diskussionspunkte für die Patientenaufklärung.

Porträt: © Dr. Kostas Karagiannopoulos

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

Ich bin GC.



Dr. Kostas Karagiannopoulos ist ein erfahrener Fachzahnarzt für Prothetik, der seit 2008 in Forschung und Lehre aktiv ist und derzeit als Clinical Lecturer am University College London unterrichtet. Er ist Leiter der britischen Sektion der Bio-Emulation Group, eines internationalen Netzwerks von Zahnärzten und Zahntechnikern, die sich dem Erhalt und der Rehabilitation dentaler Strukturen nach dem Vorbild der Natur verschrieben haben. Zudem ist Karagiannopoulos Mitgründer des privat geführten Weiterbildungsinstituts Prosthoworks, das seit 2021 fortgeschrittene Prothetikkurse anbietet. Zu seinen fachlichen Schwerpunkten gehören: Kompositrestaurationen nach einem vollständig geführten Protokoll, die Versorgung stark abgenutzter Gebisse sowie prothetische Rekonstruktionen, die sich durch eine natürliche Ästhetik auszeichnen. Neben seiner Lehrtätigkeit praktiziert er in einer auf Prothetik spezialisierten Praxis im Großraum London.

www.prosthoworks.co.uk
www.drkostas.co.uk

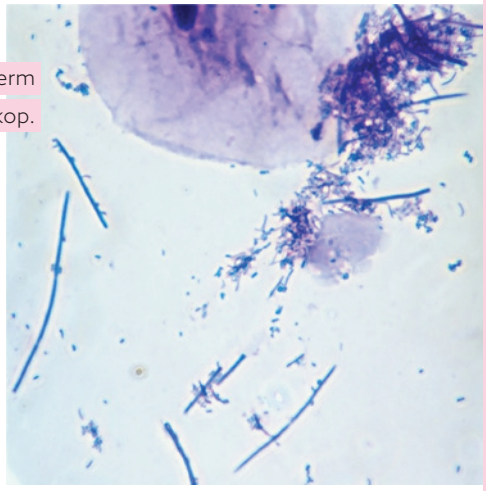
ANBIETERINFORMATION*

„Mikrobiologische Zusammenhänge zeigen: Eine Handzahnbürste reicht nicht aus“

Ein Beitrag mit Dipl.-Mikrobiologe Wolfgang Falk

[HÄUSLICHE ZAHNPFLEGE] Wie weit sollten mikrobiologische Zusammenhänge in der Patientenberatung thematisiert werden? Wenn es nach Dipl.-Mikrobiologe Wolfgang Falk geht, dann sind die Darstellung und das Verständnis von Plaque, Biofilm und Silent Inflammation wichtig, um das Bewusstsein für die Zahnpflege zu schärfen. Eine solche Schärfung beginnt bei Begrifflichkeiten, wie beispielsweise dem Wort Plaque. In der medizinischen Verwendung steht es als Sammelbegriff für Ablagerungen. Der folgende Beitrag, der auf einem Gespräch mit dem Kieler Mikrobiologen beruht, liefert weitere praxisrelevante Gesichtspunkte.

Im zahnärztlichen Kontext sollten Patienten dahingehend sensibilisiert werden, so Falk, dass sich hinter dem Begriff Plaque-Biofilm ein großes Ökosystem verbirgt. Es besteht aus organischen und anorganischen Materialien, in die die individuelle patientenspezifische Mikrobiom-Ausstattung eingebettet ist. Die PZR ist die effektivste Methode, dieses Ökosystem zu beseitigen. Aber: Nach einer Zahnreinigung und der Entfernung von supra- und subgingivaler Plaque erfolgt direkt ein Wiederaufbau. Sowohl In-vivo- als auch In-vitro-Studien zeigen, dass dieser Aufbau, ausgehend von verbliebenen Plaque-Resten, in kleinen Schritten erfolgt. Durch den täglichen Speichelfluss werden die Inhaltsstoffe zum Grundbaustein des neuen mikrobiellen Ökosystems, wobei sich die Mikrobiom-Zusammensetzung deutlich von der Ursprünglichen unterscheidet.



Biofilm unterm Mikroskop.

© W. Falk

Next-Generation Sonicare Schalltechnologie

Philips Sonicare ist die weltweit am häufigsten empfohlene Schallzahnbürstenmarke. Die Next-Generation der Philips Sonicare Schalltechnologie **fördert insbesondere den Wechsel von der Handzahnbürste zur elektrischen Zahnbürste.**

Die Next-Generation Sonicare Technologie passt sich der natürlichen Putztechnik der Patient/-innen an. **Ein neues adaptives Magnetsystem sorgt dafür, dass der Bürstenkopf mit seinen 62.000 Bewegungen pro Minute jederzeit das richtige Maß an Putzleistung erzielt, auch an schwer zugänglichen Stellen.** Es entsteht die Sonicare Flüssigkeitsbewegung, die bis tief zwischen die Zähne gelangt und die Biofilmentfernung unterstützt.

(Quelle: Philips GmbH)

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



© Philips GmbH

Vorteil länglicher Bürstenköpfe

Auch ein international besetztes zahnmedizinisches Expertengremium kam zu dem Ergebnis: Benutzer von elektrischen Zahnbürsten können eine bessere Mundgesundheit erwarten. Dies umfasst unter anderem weniger Entzündungen, weniger Karies und einen verlängerten Verbleib der eigenen Zähne im Mund. Einen Vorteil sahen die Experten in länglichen Bürstenköpfen. Die Philips Sonicare Schallzahnbürste bietet dem Patienten eine vertraute Bürstenkopfform beim Wechsel auf die elektrische Zahnbürste. Dieses Bürstenkopfdesign, das einer optimierten Handzahnbürste ähnelt, sei deshalb intuitiv zu verwenden und habe daher tendenziell einen geringeren Instruktionsbedarf.

Ergänzt wird diese Einschätzung durch die Stiftung Warentest: „Beim Kauf einer elektrischen Zahnbürste sollte das eigene Putzverhalten eine Rolle spielen: Mit einer Rundkopfzahnbürste muss man jeden Zahn einzeln reinigen. Schallaktive Zahnbürsten dagegen säubern mit ihren länglichen Köpfen mehr Fläche auf einmal."[1]

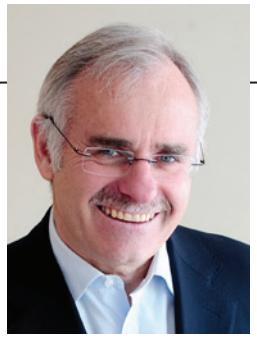
(Quelle: Philips GmbH)

Doch was nach der PZR schon ein Problem darstellt, wird in der häuslichen Zahnpflege zu einer echten Herausforderung. Hier kommt die Biofilmdisruption ins Spiel. Sie ist in der häuslichen, täglichen Pflege ein essenzieller Bestandteil, Zahnerhaltung und Entzündungsfreiheit sicherzustellen. Denn Entzündungen im Mundraum gehören im Allgemeinen zu der sogenannten „Silent Inflammation" (stille Entzündung) und bleiben so lange verborgen. Ihr Effekt aber wirkt sich – und darüber sollten Patienten aufgeklärt werden – auf den ganzen Organismus aus: Die entzündungsauslösenden Mikroorganismen und deren Stoffwechselprodukte stehen im Kontext mit allgemeinen Erkrankungen, z. B. kardiovaskuläre Erkrankungen, Diabetes, kanzerogene Probleme oder auch Alzheimer.

Schallzahnbürsten: Effektiv gegen Biofilm

Der Biofilm ist eine extrazelluläre polymere Matrix, in die die adhärenten mikrobiellen Populationen eingebettet sind. Diese Matrix wird zu großen Teilen von den Mikroorganismen selbst synthetisiert und ist so besonders stabil. Zur Entwicklung der richtigen und effektiven Strategie in der häuslichen Zahnpflege ist es wichtig für Patienten, die Fähigkeiten des Biofilms zu kennen. Die Organisation mikrobiologischer Zellen in Biofilmen erhöht ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber pH-Wert-Schwankungen, antibakteriellen Agenzien (Antibiotika, Desinfizentien) und mechanischen Abscherkräften.
All dieses Wissen lässt sich heranziehen, um den Einsatz elektrischer Zahnbürsten, insbesondere Schallzahnbürsten, Patienten gegenüber zu befürworten. Durch das Verwenden von Schallzahnbürsten wird Zahnverlust gezielt vermieden und die Erhaltung der individuellen Gesundheit gefördert. Denn Biofilm lässt sich mit Antibiotika nicht effizient bekämpfen. Die Gründe hierfür sind fehlende Transportmechanismen und Strömungssysteme hin zu den Mikroorganismen. Die reduzierte Menge an antibiotischem Wirkstoff, der bei den Mikroorganismen anflutet, ist gering und fördert deren Resistenzmechanismen. ■

Dipl.-Mikrobiologe
Wolfgang Falk



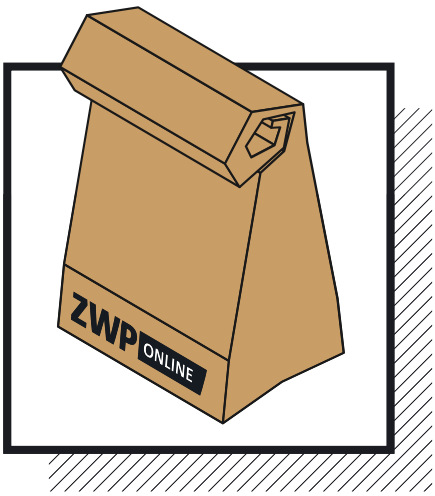
Porträt: © W. Falk

Fazit

Was eine PZR in der Praxis leistet, bieten Schallzahnbürsten als effiziente Lösung für die tägliche häusliche Pflege. Philips Sonicare unterstützt Patient/-innen dabei, die Mundpflege in allen Lebensphasen einfacher, sicherer und effektiver zu gestalten – für mehr Lebensqualität, Selbstständigkeit und nachhaltige Mundgesundheit.

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

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



LUNCHPAKET

Unsere Rubrik **LUNCHPAKET** informiert zu Funden und Erkenntnissen aus der Wissenschaft und Forschung rund um Zähne und Zahngesundheit.

Kurzweiliger Lesestoff für die Pause

Mundkrebs-Früherkennung mit dem Handy: Forscher testen neues Diagnoseverfahren

Eine in *Biophotonics Discovery*[1] veröffentlichte Studie beschreibt ein bildgestütztes Diagnosesystem, das die Früherkennung von Mundkrebs in Zahnarztpraxen verbessern könnte.[2] Das Forschungsteam um Rebecca Richards-Kortum von der US-amerikanischen Privatuniversität Rice University mit Sitz im texanischen Housten hat das System entwickelt, das den Namen mDOC trägt und auf einem Smartphone basiert. Es nutzt sowohl Weißlicht als auch Autofluoreszenz, um Gewebeveränderungen sichtbar zu machen und deren Bedeutung einzuordnen. Das Verfahren greift auf einen Deep-Learning-Algorithmus zurück, der nicht nur die aufgenommenen Bilder, sondern auch individuelle Risikofaktoren wie Alter, Rauchverhalten und die betroffene Region im Mund berücksichtigt. So soll mDOC Zahnärzt/-innen helfen, besser einzuschätzen, wann eine Überweisung an eine Spezialpraxis wirklich nötig ist. Getestet wurde das Diagnosesystem an 50 Patient/-innen in zwei Zahnarztpraxen in Houston, wo mehrere Bereiche im Mundraum aufgenommen und von Expert/-innen bewertet wurden.
Die Ergebnisse fielen vielversprechend aus. Das Modell erkannte rund 60 Prozent der verdächtigen Fälle korrekt und vermied in 88 Prozent der Fälle unnötige Überweisungen, während die beteiligten Zahnärzte keine einzige auffällige Läsion identifizierten. Der gesamte Aufnahmeprozess dauerte im Durchschnitt nur wenige Minuten und ließ sich problemlos in den Praxisalltag integrieren. ■

Autorin: Katja Kupfer | ZWP online

Mehr aus Wissenschaft & Forschung auf **ZWP online.**

1 Biophotonics Discovery, Vol. 2, Issue 4, 042307 (October 2025). https://doi.org/10.1117/1.BIOS.2.4.042307

2 Ruchika Mitbander et al., Optimization of a mobile imaging system to aid in evaluating patients with oral lesions in a dental care setting, Biophotonics Discovery (2025).

Lunch-Tüte: © Greg Daines – unsplash.com | Smartphone: © Sdecoret Mockup – stock.adobe.com

ANZEIGE



© Aliaksandr – stock.adobe.com

WIESBADENER FORUM

FÜR ZAHN-, MUND UND KIEFERHEILKUNDE

30. MAI 2026

DORINT HOTEL PALLAS WIESBADEN

OEMUS MEDIA AG

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

Uni Mainz zu Besuch bei BEGO


Von links: Dr. med. dent. Joscha Werny, Dr. med. dent. Moataz Bayadse, Prof. Dr. Dr. Keyvan Sagheb und Ansger Volke.

© BEGO Implant Systems

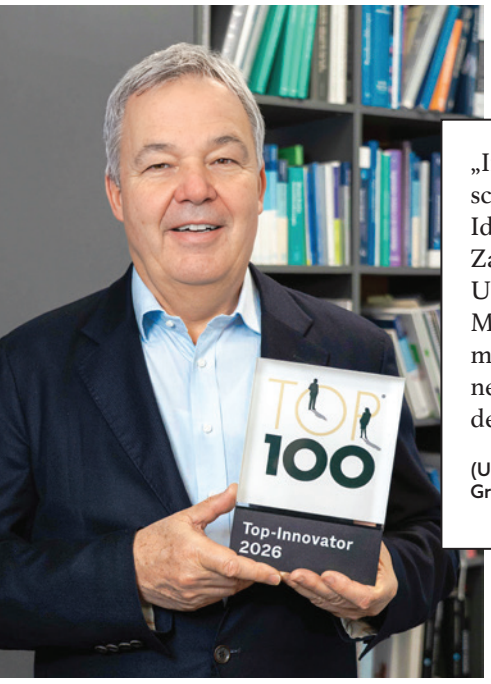
Ende Januar besuchten Prof. Dr. Dr. Keyvan Sagheb, Dr. med. dent. Joscha Werny und Dr. med. dent. Moataz Bayadse von der Johannes Gutenberg-Universität Mainz den BEGO-Hauptsitz in Bremen, begleitet von Ansger Volke, der für die Universitätsbetreuung bei der BEGO in Deutschland zuständig ist. Der persönliche Austausch zeigte erneut, wie wichtig nachhaltige Partnerschaften, vertrauensvolle Kooperationen und die gemeinsame Entwicklung praxisnaher Lösungen für BEGO sind. Besonders erfreulich war das gemeinsame Interesse, die wissenschaftliche Fundierung und Qualitätssicherung in der zahnmedizinischen und prothetischen Versorgung weiter zu stärken. Der intensive Dialog unterstreicht den Anspruch des Bremer Unternehmens, Innovationen evidenzbasiert und praxisorientiert umzusetzen. Bereits angelaufen sind gemeinsame Projekte, Studien und Publikationen – mit Fokus auf die neue Schnittstelle des BEGO Semados® Conical Connection Implantats und seine prothetischen Möglichkeiten nach dem Prinzip „One for All".

Interesse an Zusammenarbeit oder fachlichem Austausch? BEGO freut sich über den Kontakt per Tel.: **+49 160 2900 391** oder E-Mail: **Ansger.Volke@bego.com**.

BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG
www.bego.com

Infos zum Unternehmen

Cumdente gehört zu TOP 100 Innovatoren Deutschlands



© Cumdente

Die Cumdente GmbH gehört zu den TOP 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands. Im renommierten Innovationswettbewerb überzeugte das Unternehmen insbesondere durch seine gelebte Innovationskultur, ein innovationsförderndes Unternehmensklima und eine außergewöhnliche Innovationsdynamik. Das wissenschaftliche Auswahlverfahren bewertet nicht einzelne Produkte, sondern die Fähigkeit eines Unternehmens, Innovation systematisch hervorzubringen und erfolgreich umzusetzen. Genau hier setzt Cumdente seit Jahren Maßstäbe. Die Innovationskraft zeigt sich in wegweisenden Präventions- und Behandlungskonzepten sowie in den Gesundheitsmarken ApaCare, Oralactin und Power Pulse. Sie stehen für neue Ansätze in Zahnmedizin und Gesundheitsprävention – von biomimetischem Zahnschmelz über Mikrobiom-Strategien bis hin zu modernen Konzepten der ernährungsmedizinischen Supplementierung.

„Innovation entsteht aus wissenschaftlicher Neugier, Mut zu neuen Ideen und einer klaren Vision für Zahnerhaltung und Gesundheit. Unser Ziel ist es, Zahnmedizin, Mikrobiomforschung und Allgemeingesundheit in einem modernen Präventionskonzept miteinander zu verbinden."

(Univ.-Prof. Dr. Rainer Hahn, Gründer Cumdente GmbH)

Die offizielle Preisverleihung findet am **26. Juni 2026** im Rahmen des Deutschen Mittelstands-Summit in Heidelberg statt.

Cumdente GmbH
www.cumdente.de

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

Neu im VDDI-Beirat: Jan Moed

Jan Moed, Chief Commercial Officer der KaVo Dental GmbH, ist neues Beiratsmitglied des Verbandes der Deutschen Dentalindustrie (VDDI). Er wird künftig die Arbeit des Verbandes fachlich unterstützen und Impulse aus der Industrie einbringen. Jan Moed verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Dentalindustrie. Zwischen 1999 und 2022 war er in verschiedenen leitenden Funktionen innerhalb der Planmeca-Gruppe tätig. Seit dem Zusammenschluss von KaVo Dental mit der Planmeca-Gruppe im Januar 2022 ist er Teil des Biberacher Unternehmens. Zunächst verantwortete er als VP Sales Europa die Vertriebsaktivitäten in der Region, bevor er zum Chief Commercial Officer berufen wurde. In dieser Rolle leitet er heute global die Bereiche Vertrieb und Marketing und gestaltet die strategische Ausrichtung von KaVo Dental maßgeblich mit.

„Die Berufung von Jan Moed in den VDDI-Beirat stärkt die Verbindung zwischen KaVo Dental und dem Verband. Seine internationale Erfahrung und sein Verständnis für Markt- und Technologietrends werden die Arbeit des VDDI bereichern."

(KaVo Dental)

Infos zum Unternehmen



Jan Moed, CCO (Chief Commercial Officer) der KaVo Dental GmbH.

© KaVo Dental

KaVo Dental GmbH
www.kavo.com

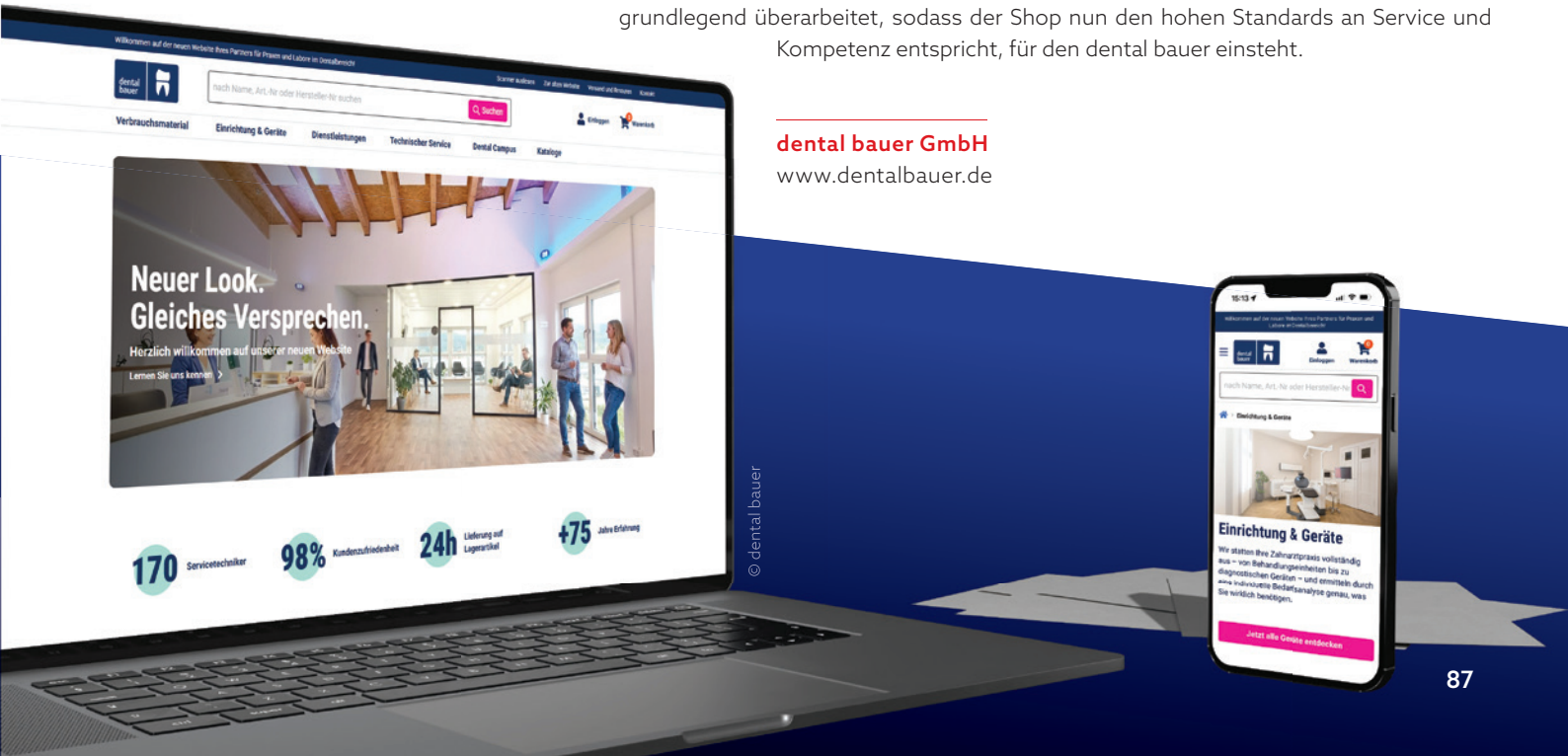
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

dental bauer mit neuem Webauftritt

Die dental bauer GmbH hat ihren Webauftritt grundlegend neu entwickelt und auf **www.dentalbauer.de** eine leistungsstarke digitale Plattform gestartet. Die neue Website vereint Onlineshop, intelligente Produktsuche, personalisierte Bestellprofile und umfangreiche Serviceangebote, von Existenzgründung sowie Praxis- und Laborplanung über Investitionsgüter bis hin zu Trainings und Weiterbildung. Zahnarztpraxen und Dentallabore erhalten damit einen deutlich einfacheren Zugang zum Materialeinkauf sowie zu zentralen Dienstleistungen. Dabei wurde nicht nur das Design modernisiert – auch die technische Infrastruktur wurde grundlegend überarbeitet, sodass der Shop nun den hohen Standards an Service und Kompetenz entspricht, für den dental bauer einsteht.

Infos zum Unternehmen

dental bauer GmbH
www.dentalbauer.de



© dental bauer

Coaching in der Zahnmedizin: Warum viele noch zögern



© MEDENTCON

Professionelles Coaching heißt keine Standardlösung, sondern maßgeschneiderte Lösungen für einen nachhaltigen Praxiserfolg.

Ein Beitrag von Elena Stromberger

[UNTERNEHMERTUM] In den USA gehört Coaching für Praxisinhaber längst zum unternehmerischen Selbstverständnis. Kaum eine größere Zahnarztpraxis verzichtet dort auf externe Begleitung bei Strategie, Führung oder Organisation. In Deutschland dagegen ist das Thema mit Skepsis belegt. Warum eigentlich?

Viele Zahnärzte führen ihre Praxis fachlich exzellent und wirtschaftlich solide. Dennoch bleibt häufig ein diffuses Gefühl durch hohen persönlichen Einsatz, starke Abhängigkeit vom Inhaber und wenig echte Entlastung. Genau hier setzt Coaching an und hier beginnen die Vorbehalte.

Fernab von starrem Korsett

Ein zentrales Argument lautet: „Ich möchte mir kein fremdes System überstülpen lassen." Die Sorge vor Standardlösungen, die die eigene Individualität ignorieren, ist nachvollziehbar. Jede Praxis hat ihre eigene Geschichte, ihr Team und ihre Patientenstruktur. Professionelles Coaching bedeutet jedoch nicht, ein starres Korsett anzulegen. Es geht darum, bewährte Prinzipien erfolgreicher Praxisführung individuell anzupassen, so lange, bis sie passen wie ein maßgeschneiderter Schuh.

Investition statt Ausgabe

Ein weiterer Einwand betrifft die Kosten. Coaching wird häufig als Ausgabe statt als Investition gesehen. Dabei wird übersehen, dass bereits eine moderate Ergebnisverbesserung langfristig erhebliche Wirkung haben kann. Steigert eine Praxis ihren Jahresumsatz beispielsweise um 100.000 EUR und führt sie noch 20 Jahre weiter, entspricht das zwei Millionen Euro zusätzlichem Umsatz. Unternehmerisches Know-how wirkt nicht einmalig, sondern über die gesamte Restlaufzeit der Praxis. In anderen Ländern ist es selbstverständlich, von denen zu lernen, die bestimmte Entwicklungsstufen bereits gemeistert haben. Warum also das Rad neu erfinden, wenn erprobte Konzepte existieren?

Führung und Steuerung klar definieren

Hinzu kommt ein kultureller Faktor: Viele Zahnärzte identifizieren sich primär als Mediziner, weniger als Unternehmer. Die Praxis ist chefgeführt, Entscheidungen laufen zentral über den Inhaber. Das funktioniert, solange Energie, Zeit und persönliche Präsenz ausreichen. Nachhaltige Entwicklung entsteht jedoch erst durch klar definierte Prozesse, Führungssysteme und wirtschaftliche Steuerungsinstrumente.

Integrierte Betrachtung aller praxisrelevanten Dimensionen

Der Coaching-Markt ist heterogen. Manche Anbieter fokussieren sich ausschließlich auf Marketing, andere auf betriebswirtschaftliche Kennzahlen oder einzelne Organisationsbereiche. Häufig fehlt die integrierte Betrachtung aller praxisrelevanten Dimensionen – von Führung über Prozesse bis zur wirtschaftlichen Ausrichtung. Wird nur an einzelnen Stellschrauben gearbeitet, bleiben Potenziale ungenutzt.
Dr. Eduard Stappler und Andreas Rötger setzen hier auf eine Betrachtung der ganzen Zahnarztpraxis. Grundlage ist die Kombination aus unternehmerischer Praxiserfahrung

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

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

und betriebswirtschaftlicher Expertise aus selbst geführten Zahnarztpraxen. Dr. Eduard Stappler baute eine der ersten Zahnarztketten Deutschlands mit über 200 Mitarbeitern an sechs Standorten auf. Andreas Rötger entwickelte innerhalb von sieben Jahren eine Praxis von fünf auf 29 Behandlungszimmer, mit 20 festangestellten Zahnärzten und über 20 Millionen Euro Jahresumsatz.
Im Mittelpunkt steht kein Standardprogramm, sondern die individuelle Situation der jeweiligen Praxis. Themen werden nicht nur benannt, sondern gemeinsam erarbeitet und in konkrete Handlungsschritte übersetzt. Viele Inhaber berichten, dass zentrale Erkenntnisse erst im Prozess entstehen, wenn Strukturen durchdrungen, Verantwortlichkeiten geklärt und Abläufe neu gedacht werden.

Fazit

Coaching bedeutet damit nicht Fremdbestimmung, sondern strukturierte Weiterentwicklung auf Augenhöhe. Wer unternehmerische Verantwortung systematisch reflektiert und gezielt entwickelt, entdeckt Potenziale, die zuvor außerhalb des eigenen Blickfelds lagen. Internationale Erfahrungen zeigen: Professionelle Begleitung ist kein Zeichen von Schwäche, sondern Ausdruck unternehmerischer Reife. ■

Mehr Infos auf **www.medentcon.de**.



Erfahrene Praxisunternehmer: Andreas Rötger (l.) und Dr. Eduard Stappler.

© MEDENTCON

Hier gibts mehr Infos.

ANZEIGE



***MACH'S EINFACH** – weil du die optimale Lösung gegen Schnarchen und OSA anbieten kannst und dafür einfach nur deinen Intraoralscanner benötigst.*

Eine gefräste, transparente und ästhetische Therapieschiene, die Patienten lieben. Angenehm zu tragen durch ein schlankes Design und gut verträglich dank biokompatiblem, geruchsneutralem und nicht verfärbendem PMMA.

- **Schnelle & einfache Bestellung** auf Basis von Intraoralscans – mit jedem Scanner kompatibel
- **Made in Bonn** – Design, Fertigung & Support durch hoch qualifizierte SICAT-Zahntechniker
- **100% Vorab-Prüfung** der STL-Daten zur Sicherstellung von Umsetzbarkeit & Passgenauigkeit
- **Nur 10 Tage Lieferzeit** – von der geprüften Bestellung bis zur einsatzbereiten Schiene

SICAT

QR-CODE SCANNEN!

FRÜHLING LOHNT SICH

Jetzt kostenlos testen!

AKTIONSZEITRAUM BIS

30.04.2026

HERSTELLER SICAT GMBH & CO. KG ■ INFO@SICAT.COM ■ WWW.SICAT.DE 1008/03-26-DE



© C. Macanaya – unsplash.com

Hybride Telefonie für strukturierten Patientenkontakt

Ein Beitrag von Daniela Grass

[PRAXISMANAGEMENT] Digitale Terminbuchung und automatisierte Telefonanlagen sind in vielen Zahnarztpraxen angekommen. Dennoch bleibt die tägliche Erfahrung gleich: Das Telefon klingelt während der Behandlung, Mitarbeitende wechseln zwischen Assistenz, Rezeption und Patientenbetreuung, und genau in diesen Momenten entstehen Stress, Unterbrechungen und organisatorische Fehler. Die Herausforderung besteht deshalb nicht mehr darin, Kommunikation zu digitalisieren, sondern sie sinnvoll zu organisieren.

Mehr Infos auf **www.rd-servicecenter.de**.

Hier setzt die hybride Rezeption an: Automatisierte Vorstrukturierung kombiniert mit optionaler externer menschlicher Gesprächsführung.

Die Rolle der KI-Telefonanlage

Moderne Telefonanlagen können heute weit mehr als Anrufe weiterleiten. Sie fungieren inzwischen als freundliche, sprachbasierte Assistenz, die den Anrufer aktiv durch das Gespräch führt. Durch natürliche Dialogführung wirkt sie nicht mehr technisch, sondern serviceorientiert und damit ruhig, klar und verständlich. Dabei erfasst sie strukturierte Informationen deutlich schneller und präziser als es im hektischen Praxisalltag möglich wäre: Name, Rückrufnummer, Anliegen, Dringlichkeit und Zuordnung werden unmittelbar dokumentiert. Dieser Prozess läuft konstant rund um die Uhr, unabhängig von Sprechzeiten, Pausen oder Auslastung.

Auf Basis hinterlegter Praxisinformationen kann die Assistenz bereits eigenständig Antworten geben, etwa zu Öffnungszeiten, Verhalten nach Eingriffen oder organisatorischen Abläufen. Je genauer die Vorgaben gepflegt sind, desto mehr Fragen werden direkt gelöst – noch bevor ein Gespräch notwendig wird. Sie erkennt Anliegenkategorien und steuert Kontakte gezielt in definierte Versorgungswege.

Der menschliche Part außerhalb der Praxis

Während die KI sortiert, übernimmt ein externer Rezeptionsdienst – wie die RD GmbH – die Kommunikation der Terminvergabe in der Praxissoftware.

Die Terminierung erfolgen nach klar definierten Handlungsvorgaben der Praxis. Dadurch entsteht kein Callcenter-Charakter, sondern eine ausgelagerte Rezeption mit konstantem Ablaufstandard.

Die hybride Telefonie wird dabei als Gesamtpaket betreut: Die Pflege, Aktualisierung und Optimierung der KI-Struktur erfolgen fortlaufend durch die RD GmbH. Neue Behandlungsabläufe, Urlaubszeiten oder organisatorische Änderungen werden übernommen, sodass die Assistenz immer auf dem aktuellen Stand bleibt.

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

Entlastung durch Arbeitsteilung
Die hybride Struktur verschiebt Aufgaben, ohne Kontrolle abzugeben:

✔ KI-System
- empfängt Anrufe 24/7
- erfasst strukturiert Patientendaten
- beantwortet Standardfragen selbstständig
- erkennt Anliegen und steuert Zuständigkeiten

✔ Externer Rezeptionsdienst
- ZFA führen fachkompetente Gespräche
- priorisiert Schmerzpatienten
- vergibt Termine nach Praxislogik
- dokumentiert in der Praxissoftware

✔ Praxisteam
- konzentriert sich auf Behandlung und Patienten vor Ort

Damit wird der Empfang nicht ersetzt, sondern aus der Behandlungsumgebung herausgelöst und unterstützt. Die Praxis entscheidet weiterhin über Abläufe, während die Durchführung außerhalb stattfindet.

Fazit

Die Zukunft der Rezeption ist weder vollständig digital noch ausschließlich intern. Erst die Kombination aus intelligenter Anrufsteuerung und ausgelagerter menschlicher Kommunikation schafft eine stabile Struktur. **Hybride Telefonie bedeutet daher nicht weniger Kontakt zum Patienten, sondern den richtigen Kontakt zur richtigen Zeit.**

Weitere Infos zu den „Rezeptionsdiensten für Ärzte“ auf **www.rd-servicecenter.de**.

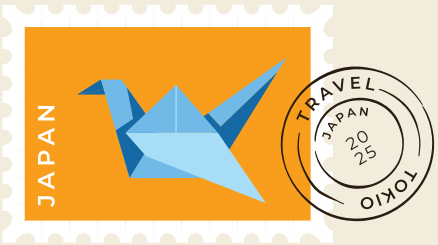
*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE



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

Zu Gast bei Kuraray Noritake Dental



Ein Beitrag von Annett Kieschnick

[EXKURSION] Als Dr. Bernhild Elke Stamnitz im Herbst 2025 mit einer Gruppe europäischer Kolleg/-innen nach Japan reist, erwartet sie Fachgespräche, Werkbesichtigungen – vielleicht den ein oder anderen Aha-Moment. Was sie jedoch findet, ist etwas anderes: ein Unternehmen, das Respekt und Demut als Teil seiner Kultur begreift.



Dr. Stamnitz (3. v. r., vorderste Reihe) und Mitreisende beim Team-Dinner: Ein Abend voller Fachgespräche und Perspektivenwechsel.

© Kuraray Noritake Dental

„[…] Es entstand ein echtes *Wir-Gefühl*."

(Dr. Stamnitz)

Als erfahrene Zahnärztin für digitale Workflow-Lösungen in der ästhetischen Zahnmedizin kennt Dr. Stamnitz die Produkte von Kuraray Noritake seit Jahren. Doch was sie als Teil einer Fachdelegation erlebt, geht weit über Technik hinaus. Schon die ersten Tage zeigten: Hier ist nichts dem Zufall überlassen: Organisation, Gesten der Gastgeber, selbst die Pünktlichkeit der Züge. Alles wirkt wie Teil eines größeren Prinzips – Achtsamkeit als Grundlage von Qualität. „Mich hat beeindruckt, wie aufmerksam und herzlich wir von allen Ebenen des Unternehmens empfangen wurden."

Zwischen chemischer Formulierung, medizinischem Denken und handwerklicher Intuition

Die Reise führte von Tokio über Nagoya bis Niigata und verband Fachliches mit Kulturellem: Werksbesuche, Diskussionen, Begegnungen mit Menschen, die in Zahnmedizin und Zahntechnik forschen und entwickeln. Wer Kuraray Noritake aus der Praxis oder dem Labor kennt, ahnt oft nicht, welche Welten dahinter liegen. Kuraray, ein globaler Chemiekonzern mit Sitz in Tokio, entwickelt Materialien für Architektur, Medizin und Mobilität – meist unsichtbar, doch allgegenwärtig. In der Zahnmedizin steht Kuraray für Pionierarbeit in der Adhäsivtechnik: Mit dem MDP-Monomer begann eine neue Ära der Haftkraft. Noritake wiederum, mit Wurzeln in der Keramikherstellung, steht seit über hundert Jahren für handwerkliche Präzision. Die Dentalkeramiken – einst Geheimtipp – haben heute eine weltweite Fangemeinde. Kuraray Noritake verbindet die industrielle Forschungskraft eines globalen Chemiegiganten mit der Sensibilität einer Marke, die aus der Keramik kommt.

Begegnungen mit Geschichte

In Nagoya bekommt all das ein Gesicht. Hier begegnet die Gruppe Kiyoko Ban, einer „Grande Dame" der Dentalkeramik. Über Jahrzehnte hat sie bei Noritake die Entwicklung keramischer Werkstoffe geprägt – als Forscherin und Mentorin.

Infos zum Unternehmen

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

Illustrationen: © Marina Zlochin – stock.adobe.com

Heute ist sie über achtzig; klein, freundlich, hellwach. Dr. Stamnitz hat ihr eine kleine Schachtel Pralinen mitgebracht – eine Geste, fast beiläufig. Frau Ban bedankt sich mehrfach, beinahe verlegen. Und plötzlich ist in diesem Moment alles enthalten, was diese Kultur ausmacht: Respekt, Dankbarkeit, Aufmerksamkeit. „Diese Wärme hat mich tief berührt", sagt Bernhild Stamnitz. Frau Ban verkörpert, wofür Kuraray Noritake steht – die Verbindung von Handwerk und Wissenschaft, von Genauigkeit und Menschlichkeit. Der Besuch des Noritake Garden vertieft diesen Eindruck: handbemalte Porzellane, historische Brennöfen, Glasvitrinen voller Farbtöne.

Auch das Treffen mit Satoshi Yamaguchi, dem Präsidenten von Kuraray Noritake Dental Inc., bleibt in Erinnerung. Er nahm sich Zeit – jenseits von Protokoll und Formalität. Beim gemeinsamen Abendessen sprach er über Verantwortung, über Innovation, über die Bedeutung des Dialogs zwischen Forschung und Praxis. „Dass sich der Präsident persönlich Zeit nahm, war beeindruckend. Er hat zugehört, Fragen gestellt – echtes Interesse, Präsenz ohne Inszenierung."

Fachlicher Austausch mit Tiefe

Bei den Werksbesuchen in Miyoshi und Niigata zeigte sich, wie eng Forschung, Entwicklung und Anwendung verzahnt sind. In Miyoshi entsteht KATANA™ Zirconia. Kuraray Noritake gehört zu den wenigen Herstellern weltweit, die ihr Zirkonoxid vollständig selbst fertigen – vom Rohpulver bis zum Sintern. Die Inhouse-Fertigung ermöglicht Kontrolle bis ins Detail. „Man spürt, dass hinter jedem Produkt Menschen stehen, die verstehen, was wir in der Praxis brauchen", sagt Dr. Stamnitz. In Niigata stand Komposit im Fokus – etwa CLEARFIL MAJESTY™ ES Flow Universal. Entwickelt, um Komplexität zu reduzieren, ermöglich die Light Diffusion Technology eine natürliche Adaption mit nur zwei Farbtönen. „Zu sehen, mit welcher Präzision gearbeitet wird, war faszinierend. Jeder Schritt ist durchdacht – vom Partikel bis zur Politur." Auch im Tokiwabashi Tower, dem Hauptsitz in Tokio, blieb diese Haltung spürbar: konzentriert, offen, ohne Hast. „Die Gespräche mit den Forschungsteams zeigten, dass hier nicht geforscht wird, um Neues zu zeigen, sondern um Bestehendes zu verbessern und Abläufe zu vereinfachen. Wir wurden mit großem Interesse gefragt, was uns im Alltag beschäftigt und wo wir Herausforderungen sehen", sagt Dr. Stamnitz. Dieser Austausch zog sich wie ein roter Faden durch die Reise – zwischen Ländern und Disziplinen, zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik. Die Experten aus neun europäischen Ländern brachten ihre Erfahrungen ein, verglichen Arbeitsweisen, diskutierten Befestigungssysteme und digitale Workflows. „Der Dialog war bereichernd. Jeder hat etwas mitgebracht – fachlich und menschlich. Es entstand ein echtes Wir-Gefühl."

> „Man spürt, dass hinter jedem Produkt ***MENSCHEN*** stehen, die verstehen, was wir in der Praxis brauchen."
>
> **(Dr. Stamnitz)**



© Kuraray Noritake Dental

Beim Besuch des historischen Nagoya Castle.

Nachklang

Zurück in ihrer Zahnarztpraxis denkt Dr. Stamnitz oft an diese Begegnungen – an Gespräche, an Menschen, an kleine Momente; besonders, wenn sie mit KATANA™ Zirconia, PANAVIA™ oder CERABIEN™ MiLAi arbeitet – Materialien, deren Sorgfalt sie nun mit Gesichtern verbindet. Japan bleibt für sie ein Land der stillen Genauigkeit. „Die Reise hat mir gezeigt, dass Präzision und Empathie keine Gegensätze sind. Diese Haltung nehme ich mit in meine Arbeit." Wenn sie heute mit Patienten über ästhetische Optionen spricht oder mit dem Labor den Workflow plant, erinnert sie sich gern an die Offenheit, mit der in Japan gefragt und zugehört wird. Auch der Zusammenhalt der europäischen Gruppe wirkt nach: Der Austausch über Grenzen wurde zum Kern der Erfahrung. „Vielleicht ist das Schönste an dieser Reise, zu sehen, wie viel Nähe entsteht, wenn Menschen ein Interesse teilen – und sich Zeit nehmen, voneinander zu lernen", fasst Bernhild Elke Stamnitz zusammen. ■



> „Die Reise hat mir gezeigt, dass Präzision und Empathie keine Gegensätze sind. Diese Haltung nehme ich mit in meine Arbeit."
>
> **(Dr. Bernhild Elke Stamnitz)**

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



GREATER NY DENTAL MEETING. 2026
SECOND DISTRICT & NEW YORK COUNTY DENTAL SOCIETIES

1 Woche New York vom
25.11.2026 – 01.12.2026
16 Fortbildungspukte

FORTBILDUNGSREISE NEW YORK – DENTALINNOVATION IM BIG APPLE

Eine Woche, 16 Fortbildungspunkte und unvergessliche Erlebnisse beim Greater Dental Meeting – verbinden Sie Praxiswissen mit dem pulsierenden Leben der Metropole, die niemals schläft.

Save the Date: 25.11.2026 – 01.12.2026





Fortbildung, die sich wie eine Reise anfühlt – und sich in Ihrer Praxis auszahlt.

New York ist der Nabel der Welt – ein Schmelztiegel aus Kunst, Architektur und Innovation. Erleben Sie vom 25. November bis 2. Dezember 2025 eine inspirierende Städtereise, die Fortbildung und Lifestyle verbindet. Beim Greater Dental Meeting erhalten Sie Einblicke in moderne Behandlungsmethoden, digitale Workflows und aktuelle Trends – direkt im Herzen Manhattans.

Profitieren Sie von Vorträgen renommierter Experten, praxisnahen Workshops und dem Austausch mit Kollegen. Themen wie „Digitaler Workflow in der Implantologie" sowie die Digitalisierung von Einverständniserklärung und Anamnesebogen liefern konkrete Impulse für Ihren Praxisalltag.

Die Reise wird von der Mehrwert GmbH organisiert: inklusive Linienflug ab Frankfurt, Transfers sowie fünf Übernachtungen im 4-Sterne-Hotel M Social Times Square. Frühstück ist inklusive, viele Abende stehen zur freien Verfügung.

Ergänzt wird das Programm durch ausgewählte Sightseeing-Erlebnisse wie Stadtrundfahrt und Walking Tour durch Manhattan sowie optionale Highlights wie Helikopterflug oder Broadway-Besuch.

Inklusivleistungen

- → Liniendirektflug mit Singapore Airlines oder Lufthansa (nach Verfügbarkeit) von Frankfurt nach New York (JFK) und zurück in der Economy-Class.
- → Sämtliche Flughafensteuern, Lande- und Sicherheitsgebühren
- → Transfers Flughafen–Hotel–Flughafen, bei Flug ab Frankfurt
- → 5 Übernachtungen im Doppelzimmer Hotel: M-Social Times Square 4****
- → 5 x Frühstück
- → Fortbildungszertifikat mit 16 Fortbildungspunkte
- → Besuch des Greater Dental Meeting 2026
- → Ausflugspaket für 2 Nachmittage

Frühbucherpreis bei Buchung bis 25.08.2026 statt 2.777,–

2.444,– €

pro Person im DZ, zzgl. 666 € Fortbildungsgebühr

Diese Fortbildungsreise kann – abgesehen von den privat veranlassten Ausgaben – als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

16 Fortbildungspunkte gemäß DGZMK / BZÄK

Weitere Infos und Buchung unter mehrwert.ag/ny

Weitere Fortbildungsreisen



China und Vietnam

Pfingsten
22.05.2026 – 07.06.2026

26 Fortbildungspunkte



5. Fortbildung auf Gegenseitigkeit / Mallorca

Robinson-Club Cala Serena
13.09.2026 – 17.09.2026

20 Fortbildungspunkte



Tokyo und Vietnam

Ostern
22.03.2027 – 02.04.2027

24 Fortbildungspunkte



Rallye 8000 Sahara/Orient

Roadtrip
15.05.2027 – 26.05.2027

18 Fortbildungspunkte



Rallye 8000 Lofoten-Nordkap-Lappland

Roadtrip
18./19.02.2028 / 14 Tage

18 Fortbildungspunkte

Infos und Buchung unter www.mehrwert.ag

Alle Fortbildungsreisen werden organisiert und durchgeführt von

MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN
Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

Amalgamentferner: Weniger Quecksilberdampf, mehr Sicherheit



Infos zum Unternehmen

1. Komplexität

Bei einer Amalgamentfernung kommen viele große Themen zusammen. Welche sind das?
Seit dem 1. Januar 2025 darf Dentalamalgam in der EU nicht mehr für zahnärztliche Behandlungen verwendet werden. Mit diesem Datum endet jedoch nicht automatisch die Entfernung bestehender Füllungen. Amalgam wird die Praxen weiterhin begleiten, etwa altersbedingt, aufgrund von Schäden oder Karies sowie aus ästhetischen Gründen. Gleichzeitig gewinnt die sichere Entfernung an Bedeutung. Steigende Umwelt- und Sicherheitsstandards rücken mögliche gesundheitliche Risiken stärker in den Fokus. Bei der Bearbeitung von Amalgam können Quecksilberdämpfe freigesetzt werden. Für die Praxis bedeutet das: Die Amalgamentfernung muss sicher, gesundheitsschonend und zugleich effizient erfolgen. Der Schutz von Praxisteam, Behandler und Patienten steht dabei im Mittelpunkt.

2. Spezialinstrumente

Warum sollte ein Amalgamentferner eingesetzt werden?
In der Praxis wird mitunter auf ältere Instrumente zurückgegriffen, ähnlich wie beim Trennen von Kronen. Das ist grundsätzlich möglich. Allerdings entstehen dabei häufig höhere Temperaturen, die die Freisetzung von Quecksilberdampf begünstigen können.
Der Amalgamentferner H32 hat sich hier über Jahre bewährt. Mit dem neuen H4A wurde dieses bewährte Konzept konsequent weiterentwickelt. Durch eine optimierte Schneidengeometrie reduziert der H4A die Emission potenziell schädlicher Quecksilberdämpfe um bis zu 40 % im Vergleich zum Vorgängermodell H32.[1] Scharfe, präzise Schneidkanten verringern die Reibung. Dadurch ist weniger Druck erforderlich, was die Hitzeentwicklung reduziert. Durch die optimierte Schneidengeometrie lassen sich alte Amalgamfüllungen schneller und präziser entfernen. Dadurch verkürzt sich die Behandlungszeit und auch die mögliche Freisetzung von Quecksilberdämpfen. So wird ein bereits leistungsstarkes Instrument noch sicherer und effizienter.

3. Weitere Vorteile

Hat der neue H4A auch Auswirkungen auf die Behandlungszeit?
Durch die effizientere Entfernung alter Füllungen kann der H4A die Behandlungsdauer spürbar verkürzen. Der Zeitgewinn mag bei einer einzelnen Behandlung gering erscheinen, summiert sich jedoch über viele Behandlungen hinweg zu einem wirtschaftlich relevanten Faktor im Praxisalltag.

Bringt die neue Schneidengeometrie auch Vorteile für den zu behandelnden Zahn?
Die hohe Schärfe und Präzision des H4A ermöglicht eine kontrollierte, substanzschonende Arbeitsweise. Das verbleibende natürliche Zahnmaterial wird bestmöglich geschützt.

1 Komet Dental TestLab, mechanischer Schneidetest 2025. Test basiert auf dem Vergleich zum Vorgängermodell H32.

Komet Dental
www.kometdental.de



> Der H4A reduziert die Emission von Quecksilberdämpfen signifikant um 40 Prozent[1] gegenüber seinem Vorgänger H32.

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

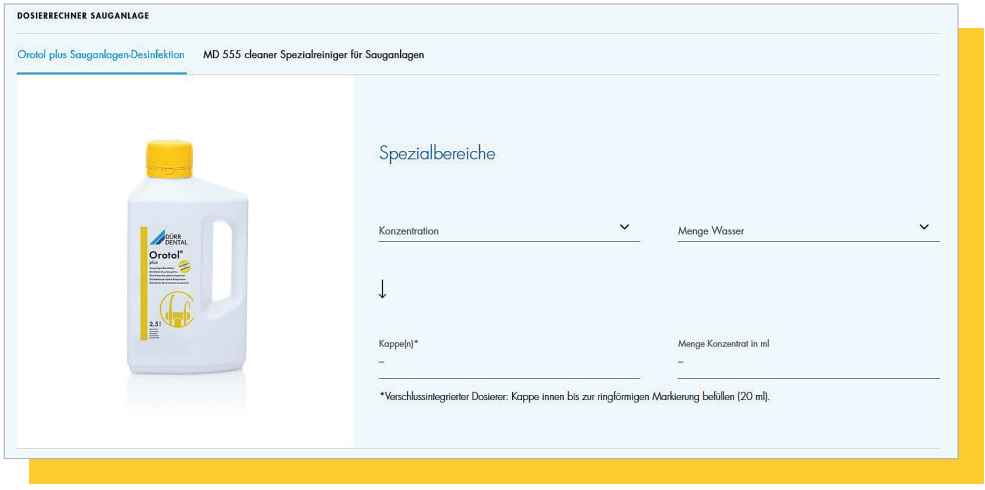


Präziser Chairside-3D-Druck für smarte Praxen

Der ONE 3D-Drucker ist eine hochpräzise DLP-Lösung für einfachen, effizienten und zuverlässigen Chairside-3D-Druck. Dank intuitiver Bedienung und intelligenter Vernetzung von Drucker, WASH und CURE entsteht ein nahtloser, sicherer und reproduzierbarer Workflow – vom Druck bis zur fertigen Restauration. Die Standard-Bauplattform ermöglicht die Fertigung bis zu drei Vollkiefermodellen und deckt ein breites Anwendungsspektrum ab. Das Rapid Print Kit ermöglicht die Herstellung von Kronen und Brücken in nur acht Minuten sowie hochglänzender Crystal Polish-Schienen in 60 Minuten – perfekt für effiziente restaurative Prozesse. Für den optimalen Einstieg bietet ONE ein Jahr CARE Plus inklusive 90-tägigem Remote-Coaching für Training, Workflow-Optimierung und Experten-Support. Ob Einstieg oder Ausbau der Chairside-Fertigung – ONE steht für Präzision, Geschwindigkeit und klinischen Erfolg.

Rapid Shape GmbH • www.rapidshape.de

In zwei Klicks zur korrekten Dosierung



Orotol plus aus dem Hause Dürr Dental ist ein hochwirksames Konzentrat für die gleichzeitige Desinfektion, Desodorierung, Reinigung und Pflege von zahnärztlichen Sauganlagen sowie Mundspülbecken. Außerdem ist es für alle Amalgamabscheider geeignet. Ausgewählte Desinfektions- und Reinigungskomponenten bewirken eine intensive, trotzdem materialschonende, schaumfreie Pflege – und das seit über 60 Jahren!
Jede Praxis weiß: Beim Ansetzen von Desinfektions- und Reinigungsmittellösungen ist die exakte Dosierung des Produkts die zwingende Voraussetzung für eine uneingeschränkte Wirksamkeit und somit den langfristigen Werterhalt der Sauganlage. Unterdosierungen wirken nicht zuverlässig, Überdosierungen bergen die Gefahr von Material- oder Gesundheitsschädigungen.

Hygiene-Quick-Tipp
Um hinsichtlich der korrekten Orotol-Dosierung keine Fragen aufkommen zu lassen, stellt Dürr Dental Orotol-Nutzern online einen Dosierrechner zur Verfügung. Hierzu einfach die Produktkonzentration auswählen, die relevante Wassermenge anklicken und schon ist die erforderliche Menge an Kappe(n) ersichtlich. Gleichzeitig ist der Berechnung die Konzentratmenge in Millilitern zu entnehmen – transparenter und sicherer ist Praxishygiene kaum möglich.

Hier gehts zum Dosierrechner.

Infos zum Unternehmen

DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com

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

Beste Ergebnisse mit detailgenauen 3D-Druckmaterialien



Die Zirlux® 3D-Druck-Resine bieten Zahnarztpraxen und Dentallaboren hochwertige Materialien für präzise, wirtschaftliche und schnell herstellbare Druckergebnisse. Sie sind mit zahlreichen 3D-Druckern führender Hersteller kompatibel und unterstützen effizientere Abläufe. Ob Modelle, Nightguards, Bohrschablonen oder Zahnfleischmasken – jedes Resin überzeugt mit hoher Maßgenauigkeit, definierten Einsatzbereichen und zuverlässigen Materialeigenschaften. Zirlux® 3D Liquid Modelle ermöglichen schnelle, präzise Drucke mit Thermoform-Trennhilfe, Nightguards und Splints bieten Biokompatibilität und glatte Oberflächen, Bohrschablonen-Resine sind robust, sterilisierbar und für chirurgische Präzision ausgelegt, während die Zahnfleischmaske eine realistische Simulation bei geringer Schrumpfung bietet.

Mehr Infos im Henry Schein Magazin.

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
www.henryschein-dental.de

Infos zum Unternehmen

Praxissoftware managt Abläufe vollumfänglich

Personalwesen, Aufgaben, Anwesenheit, Urlaubsplanung: Nicht nur für größere Praxen ist es sinnvoll, diese Bereiche in der Praxissoftware zu synchronisieren. Das spart Zeit und viele Klicks, bringt Übersichtlichkeit und Leichtigkeit. Deshalb sind all diese Funktionen in EVIDENT integriert.

Der EVIDENT-Orga-Manager bildet die wesentlichen Abläufe rund um die Praxisorganisation direkt im System ab. Beispiel Arbeitszeit: Allen Mitarbeitern lassen sich feste Zeitmodelle hinterlegen oder definierbare Sonderregelungen wie Brutto- bzw. Netto-Profile mit pauschalem Pausenabzug. Ob Urlaubsantrag, Genehmigung, Verschiebung oder Resturlaub, mit dem Urlaubsplaner lässt sich alles leicht regeln. Ohne Excel-Listen oder Programmwechsel. Über den Aufgabenplaner organisiert die Praxis alle Jobs rund um Material, Sterilisation, Abfall und vieles mehr. Für den optimalen Überblick lassen sich Listen nach diversen Kriterien sortieren und filtern. Die zugehörigen Funktionen sind nur einen Mausklick entfernt.



EVIDENT GmbH
www.evident.de

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

Für In-Office-Zahnaufhellung mit maximalem Patientenkomfort

SDI Limited freut sich, die Wiederauflage von Pola Office+ bekannt zu geben, einem hochstabilen In-Office-System, das für die medizinisch empfohlene Wiederherstellung verfärbter Zähne entwickelt wurde, die mit bestehenden Take-Home-Systemen nicht effektiv behandelt werden können. Pola Office+ ermöglicht es Behandlern, mit minimaler Behandlungszeit sichtbare Ergebnisse zu erzielen und gleichzeitig den Patienten eine angenehme Behandlung und außergewöhnliche Behandlungsergebnisse zu bieten.

- **Sehr kurze Behandlungszeit:** Eine vollständige Behandlung kann je nach Ausmaß und Art der Verfärbung in nur 32 Minuten (4 × 8 Minuten-Zyklen) durchgeführt werden.
- **Keine Lichtquelle erforderlich:** Pola Office+ kann mit oder ohne Licht verwendet werden, da die Rezeptur selbstaktivierend ist und keine Aktivierung von außen benötigt.
- **Integrierte Desensibilisierungstechnologie:** Pola Office+ ist mit Kaliumnitrat formuliert und verfügt über einzigartige desensibilisierende Eigenschaften, die die Notwendigkeit eines separaten Desensibilisierungsmittels überflüssig machen. Der Wirkstoff dringt in die Nervenenden ein und blockiert die Übertragung empfindlicher Nervenimpulse, um den Patientenkomfort zu erhöhen.



Infos zum Unternehmen

Das innovative Zweikammer-Spritzen-System liefert ein frisch gemischtes Gel direkt auf die Zahnoberfläche und gewährleistet so eine gleichmäßige Aktivierung und maximale Wirksamkeit. Die feine Applikatorspitze ermöglicht ein einfaches und präzises Auftragen, selbst an schwer zugänglichen Stellen. Es wird nur eine dünne Gelschicht benötigt, die mit der Applikatorspitze gleichmäßig verteilt werden kann, um alle sichtbaren Zahnoberflächen zu bedecken. Pola Office+ vereinfacht den professionellen Behandlungsablauf am Behandlungsstuhl, ohne Abstriche bei Leistung und Komfort. Das System ist als Set für ein und drei Patienten erhältlich. Die Nachbestellcodes bleiben die gleichen wie bisher.

SDI Germany GmbH • www.sdi.com.au/de-de

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

ANZEIGE



Konturierte Frontzahnmatrize für ästhetische Restaurationen



Die bläuliche Blue View™-Tönung sorgt für einen hervorragenden Kontrast zwischen Matrize und Zahnstruktur, ohne die Polymerisation des Komposits zu beeinträchtigen. Dadurch sind Präparationsränder sowie die korrekte Platzierung der Matrize jederzeit deutlich erkennbar.

Garrison Dental Solutions bietet mit der konturierten Frontzahnmatrize Blue View VariStrip™ die optimale Krümmung und Bandhöhe für alle Restaurationen im Frontzahnbereich. Der 0,05 mm dünne Polyesterstreifen ist dreidimensional vorgeformt und lässt sich interproximal platzieren und verschieben, bis die Höhe perfekt passt. Dank der Vorkonturierung können Zahnärzte die okklusal-gingivale Anatomie leicht nachbilden und erzielen präzise Ergebnisse. Gleichzeitig werden typische Probleme wie flache Zahnzwischenräume, schwarze Dreiecke oder Stellen, an denen Lebensmittel hängen bleiben, verhindert. Mit der variablen Breite von fünf bis zehn Millimetern bietet VariStrip™ stets die richtige Höhe für alle Frontzähne und ist damit die Lösung für ästhetisch hochwertige Frontzahnrestaurationen.

Weitere Informationen auf **www.garrisondental.com**.

Garrison Dental Solutions
www.garrisondental.com

Update für KI-gestützte Diagnostik und Multi-Site-Konnektivität

DEXIS™ stellt das bisher fortschrittlichste Update der DTX Studio Plattform vor. KI-gestützte Diagnostik und nahtlose Multi-Site-Konnektivität helfen Zahnärzten, Arbeitsabläufe zu optimieren, fundiertere Entscheidungen zu treffen und die Patientenversorgung zu verbessern.
DTX Studio Clinic v4.7 bietet FDA-zugelassene KI-Funktionen wie intelligente Indikatoren, automatisierte Behandlungsplanung und optimierte Routineaufgaben. Bis zu 14 diagnostische Erkenntnisse werden auf 2D-intraoralen Röntgenbildern identifiziert, darunter acht neue Restaurationen. Verbesserte Karies-Visualisierung, Knochenhöhenmessung, intelligente Gruppierung nach Zahn oder Kiefer und anpassbare Ansichten erleichtern Planung und Patientenkommunikation.
Mit DTX Studio Go Sync ermöglicht DEXIS zudem die sichere standortübergreifende Synchronisation von Patientendaten. Neue Partnerintegrationen mit CephX, BeamReaders und Qlone stärken End-to-End-Workflows zwischen Praxis und Labor innerhalb einer offenen, vernetzten Plattform.



DEXIS • www.dexis.com

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

Optimierter digitaler Workflow mit Halterungssystem

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

Das Directa TrollByte Kimera ist ein präzises und anwenderfreundliches Halterungssystem für die zahnärztliche Röntgendiagnostik. Durch das einteilige Design entfällt eine zeitaufwendige Montage. Das System ist sofort einsatzbereit und unterstützt einen effizienten digitalen Workflow in der Praxis.



Farbcodierung

Das System umfasst lediglich drei farbcodierte Halter:

- **Gelb** für periapikale Aufnahmen posterior sowie horizontale Bissflügel
- **Blau** für anteriore periapikale Aufnahmen und vertikale Bissflügel
- **Rot** ausschließlich für horizontale Bissflügel

Die Farbcodierung entspricht dem Aufbau der Kimera-Serie und erleichtert die schnelle Identifikation – wie in einer von Directa erstellten und kostenlos erhältlichen Broschüre beschrieben, die Ihr QM unterstützt.

Hohe Präzision

Der stabile Halterarm, der exakt ausgerichtete Zielstift und der universell einsetzbare Visierring ermöglichen eine sichere Bildplatzierung und eine präzise Ausrichtung der Röntgenröhre. Diese Kombination unterstützt eine reproduzierbare Positionierung bei allen PA- und Bissflügelaufnahmen.



Breite Kompatibilität

Das Directa TrollByte Kimera ist mit den meisten gängigen digitalen Sensoren kompatibel und lässt sich ebenso für Speicherfolien (PSP) einsetzen.

Nachhaltigkeit und Hygiene

Die Halter bestehen aus biobasierten Materialien und sind vollständig autoklavierbar, wodurch höchste Hygieneanforderungen erfüllt werden.

Ergänzende Hygieneprodukte: Directa TrollBag-Schutzhüllen

Für maximale Sicherheit und Komfort wird die Verwendung der Directa TrollBag-Sensorhüllen empfohlen, die exakt auf die Kimera-Halter abgestimmt sind.

Komfort und Sicherheit

Directa TrollBag-Schutzhüllen bestehen aus sehr weichem, latexfreiem Material mit glatten Kanten, was den Patientenkomfort steigert. Die speziell entwickelten Polymere von Hülle und Halter erzeugen einen rutschfesten Halt, sodass der Sensor beim Zubeißen sicher in Position bleibt – ein entscheidender Vorteil für konsistente Bildqualität.

Praktische Handhabung

Die seitliche Aufreißfunktion ermöglicht das Entfernen der Hülle, ohne am Sensorkabel zu ziehen. Dadurch wird die Lebensdauer des Sensors verlängert.

Directa TrollByte Kimera ist bei ausgewählten Händlern wie DentaLembert, Tel.: +49 8291 858088, erhältlich.

Infos zum Unternehmen

DIRECTA AB • Alexander Haid • Tel.: +49 171 8187933

Schiene für wirksame Therapie bei Schnarchen und Schlafapnoe



Schnarchen und vor allem Atemaussetzer sind nicht nur störend, sondern stellen ein ernsthaftes Gesundheitsrisiko dar. Die Behandlung muss nicht kompliziert sein, mit SICAT OPTISLEEP geht es schnell und einfach. Die Bestellung der OPTISLEEP Therapieschiene erfolgt spielend leicht und schnell auf Basis von Intraoralscans. Nach der rein digitalen Bestellung über SICATs Kundenportal erhalten Anwender die Schiene spätestens zehn Tage später. Dank Design, Fertigung und Support durch erfahrene Zahntechniker bei SICAT in Bonn ist die gefräste Schiene 100 Prozent „made in Germany" und steht damit für Qualität und Präzision aus einer Hand. Von der Bestellung bis zur Fertigung ist der gesamte Prozess darauf ausgelegt, es dem Behandler so einfach wie möglich zu machen. Keine komplizierten Abläufe. Einfach bestellen und den Patienten zu ruhigem und gesundem Schlaf verhelfen. Mit einer Schiene, die dank biokompatiblem, geruchsneutralem und nicht verfärbendem PMMA gut verträglich ist und durch ihr schlankes Design gerne von Patienten getragen wird.

Infos zum Unternehmen

SICAT GmbH & Co. KG • www.sicat.de

Neue Farbvarianten für Polymerisationsleuchten



Ultradent Products, Inc. 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 unübertroffenen Produkteigenschaften in sieben ausdrucksstarken Farben erhältlich, welche die Persönlichkeit und den Stil moderner Anwender ideal zur Geltung bringen. 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 herausragenden Leistung der VALO Polymerisationslampen zu profitieren. Eine perfekte Symbiose aus individuellem Stil, kompromissloser Qualität und klinischer Spitzenleistung. Weitere Informationen auf **www.ultradentproducts.com/valo-x-colors**.

Ultradent Products GmbH
www.ultradentproducts.com
Infos zum Unternehmen

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



KI-Gesundheitsbericht: Upgrade für transparente Diagnostik

Mit leistungsstarken Tools begleitet DENTALTRADE Zahnarztpraxen auf dem Weg in die digitale Zahnmedizin und bleibt dabei stets am Puls der Zeit. Mit dem Intraoralscanner Eagle Eye 2.0 und mittels künstlicher Intelligenz macht das Unternehmen einen wichtigen Schritt für eine noch effizientere Diagnostik: Nach dem Scanvorgang wird ein Gesundheitsbericht erstellt, wodurch Diagnosen für Patienten noch transparenter werden und Zahnarztpraxen mit modernstem Behandlungsstandard punkten können. Der KI-Gesundheitsbericht ist ein neuer Baustein im smarten Komplettpaket von DENTALTRADE für Zahnarztpraxen, um schneller, präziser, effizienter und auf höchstem Niveau zu arbeiten. Er ergänzt die digitalen Lösungen von DENTALTRADE, die perfekt aufeinander abgestimmt sind und Arbeitsabläufe bei jedem Schritt der Patientenbehandlung unterstützen.

DENTALTRADE GmbH
www.dentaltrade-zahnersatz.de





Mock-up: © Petr – stock.adobe.com

get it! Jetzt attraktive Frühjahrsangebote schnappen

Der Startschuss für die NSK Frühjahrsaktion 2026 ist gefallen – unter dem Motto „get it!" lockt der japanische Dentalgerätehersteller mit lukrativen Rabatten auf ausgewählte Produkte.
Der Ausbau der Prophylaxeabteilung zahlt sich immer aus. Mit dem neuen 2-in-1-Prophylaxegerät Varios Combi Pro2 und den vier attraktiven Sparpaketen können Sie jetzt besonders profitieren. Sie möchten kein Kombigerät? Kein Problem! Das Sparpaket mit dem Ultraschallscaler Varios 970 Lux und dem Pulverstrahlinstrument Prophy-Mate neo für supragingivale Anwendungen ist die perfekte Alternative. Und für alle, die maximale Freiheit benötigen: Entscheiden Sie sich für den iProphy, den kabellosen Poliermotor. Er ermöglicht völlig neue Arbeitsweisen und ist außerdem ideal für die mobile Zahnheilkunde.

Das Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg 4 gibt es in einem attraktiven Sparpaket zusammen mit weiterem Zubehör oder als kraftvolles chirurgisches Duo zusammen mit Surgic Pro2. Auch der Implantatmotor Surgic Pro2 überzeugt in zwei vorteilhaften Sparpaketen. Und das Beste: Den Osseo 100+, zur Beurteilung der Implantatstabilität gibt es auf Wunsch besonders günstig dazu.
Die beliebte 4+1-Instrumentenaktion ist auch wieder dabei: Hier verringert sich der Gesamtpreis des gewählten Instrumentenpakets um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Jetzt alle Angebote entdecken: **https://germany.promotion.nsk-dental.com/#aktionen**.

Jetzt alle Angebote entdecken.

NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de
Infos zum Unternehmen

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

Same-Day Dentistry: Einfacher Einstieg in die Chairside-Fertigung



Die E4 aus der vhf EASE CLASS ist eine vierachsige Nassschleifmaschine für Blöcke. Sie ermöglicht jedem Zahnarzt den einfachen und wirtschaftlichen Einstieg in die Chairside-Fertigung von hochwertigem Zahnersatz. Dank des AIRTOOLs arbeitet die E4 druckluftfrei und benötigt weder einen externen Anschluss für Druckluft noch hat sie einen eingebauten Kompressor. Damit kann sie praktisch überall aufgestellt werden. Zudem lässt sich die E4 mit einem frei wählbaren Intraoralscanner kombinieren und ist ebenso flexibel in der Wahl der für den jeweiligen Patientenfall geeigneten Materialien. Standardmäßig ist sie dafür ausgerüstet, Blöcke aus Glaskeramik oder Komposite mit keramischem Anteil nass zu schleifen. Mit wenigen Handgriffen lässt sich das Indikationsspektrum der E4 deutlich erweitern, indem statt des Flüssigkeitstanks ein optionaler Trockenbehälter eingesetzt wird. So können auch Materialien wie Zirkon, PMMA und weitere Komposite trocken gefräst werden.

vhf camfacture AG
www.vhf.com

Wundversorgung mit Komfort und Sicherheit

Reso-Pac® von Hager & Werken ist ein odontologischer Wundschutzverband in Form einer adhäsiven Wundschutzpaste auf Zellulosebasis, der wie ein „Klebepflaster im Mund" wirkt. Die Paste haftet sicher an Schleimhaut, Wunden und Nähten, selbst auf feuchten oder blutenden Oberflächen, und schützt das behandelte Gewebe während der gesamten Heilungsphase.
Reso-Pac ist weichbleibend, geschmacksneutral und geruchsfrei, hält Bakterien effektiv fern, unterstützt den Heilungsprozess und kann als Träger für applizierte Medikamente genutzt werden. Reso-Pac ist vielseitig einsetzbar, etwa in der Implantologie, Parodontologie, nach Extraktionen, in der Kieferorthopädie oder Prothetik, und bietet Patienten einen spürbaren Komfort.



Die **hygienischen Einzelportionen** sind jetzt in einer **neuen Packungsgröße von 20 × 2 g** erhältlich (zuvor 50 × 2 g), zusätzlich steht Reso-Pac weiterhin in der ökonomischen 25 g-Tube zur Verfügung.

Hier kostenloses Muster anfordern!

Hager & Werken GmbH & Co. KG
www.hagerwerken.de

Infos zum Unternehmen

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

ANBIETERINFORMATION*

Coenzym Q10-Spray unterstützt parodontale Therapien



Parodontale Entzündungen stellen eine erhebliche Belastung für den menschlichen Organismus dar. Betroffene brauchen ein starkes Immunsystem, um pathogenen Keimen und den daraus resultierenden Zahnfleischproblemen entgegentreten zu können. Coenzym Q10 hat eine antioxidative Wirkung und leistet als Radikalfänger einen wesentlichen Beitrag für das Zahnfleisch – und damit für die Mundgesundheit. Ein Mangel an Coenzym Q10 kann nicht nur den oxidativen Stress in der Mundhöhle erhöhen, sondern auch die Immunantwort beeinträchtigen. Speziell hier setzt PAROMiT® Q10 Spray an, das als kosmetisches Mittel für die Unterstützung der Mundgesundheit im Allgemeinen bzw. den Schutz und die Pflege des Zahnfleisches im Besonderen entwickelt wurde. Das enthaltene Coenzym Q10 dient als Energielieferant für die zelluläre Regeneration und sorgt so für die gezielte Stärkung des oralen Immunsystems. In flüssiger Form direkt auf die Mundschleimhaut appliziert, gelangt das Coenzym Q10 rasch in die umliegenden Zellen und deren Mitochondrien, wo es die Energieproduktion und die immunologischen Abwehrmechanismen unterstützt.

Institut AllergoSan Pharma GmbH
www.drmedschuetze.at

Komplett abgestimmtes 3D-Filamentdrucksystem

SIMPLEX 2 SX von Renfert bietet Zahnarztpraxen einen besonders einfachen Zugang zum 3D-Druck. Modelle, Funktions- und Abformlöffel sowie provisorische Versorgungen entstehen direkt in der Praxis – schnell, sauber und zuverlässig. Das System beschleunigt Abläufe, unterstützt sichere Diagnostik und ermöglicht überzeugende Behandlungsergebnisse. Ein klar strukturierter Workflow, vordefinierte Indikationen und ein intuitives Touchdisplay führen sicher durch jeden Schritt. MDR-konforme Filamente und praxisnahe Helfer wie SIMPLEX model isolation und ein abgestimmtes Polierset ermöglichen die Herstellung ohne Einsatz von Chemikalien und ohne Nachbearbeitung.
Weitere Infos zu SIMPLEX 2 SX, und wie es die digitale Fertigung spürbar erleichtert und erweitert, auf **www.renfert.com/simplex-2-sx**.



Renfert GmbH
www.renfert.com

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

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

HERAUSGEBER
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VERTRIEB/ABONNEMENT
abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE
40.800 Exemplare (IVW 4/2025)

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

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

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2026 mit zwölf Ausgaben (davon zwei Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 33 vom 1.1.2026. Es gelten die AGB.

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

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

Inserenten

UNTERNEHMEN	*SEITE*
2N Fortbildungen für Zahnärzte	16
ADENSYS	17
BEGO	39
BFS	37
DAISY	2
dentaltrade	51
direct Onlinehandel	67
DIRECTA	47
DMG	11
Dürr Dental	43
DZR	53
EH Germany	27
exocad	65
Garrison	Beilage
Haleon Germany	5
HEIKAUS	Beilage
Henry Schein Dental	79
KaVo Dental	31
Kenvue Germany	7
Komet Dental	21
Kuraray Europe	55
MEDENTCON	77
medentis	Titelpostkarte
Mehrwert Beratungs GmbH	94/95
Lyck+Pätzold. healthcare. recht	49
minilu	23
NETdental	75
NSK Europe	35
orangedental	13
PHARMATECHNIK	69
Permadental	108
Rapid Shape	29
Renfert	71
Rezeptionsdienste	25
SDI	Beilage
SICAT	89
Synadoc	70
teemer | ARZ.dent	15
Ultradent Products	41
vhf camfacture	19
ZO Solutions	4

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

ANZEIGE



© seqoya – stock.adobe.com

DRESDNER IMPULSE
NEUES UND BEWÄHRTES IN DER ORALEN IMPLANTOLOGIE
55. JAHRESKONGRESS DER DGZI

13./14. NOVEMBER 2026
MARITIM HOTEL & INTERNATIONALES CONGRESS CENTER DRESDEN

Wissenschaftlicher Leiter:
Dr. Georg Bach

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

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

permadental.de
T 02822 - 71330

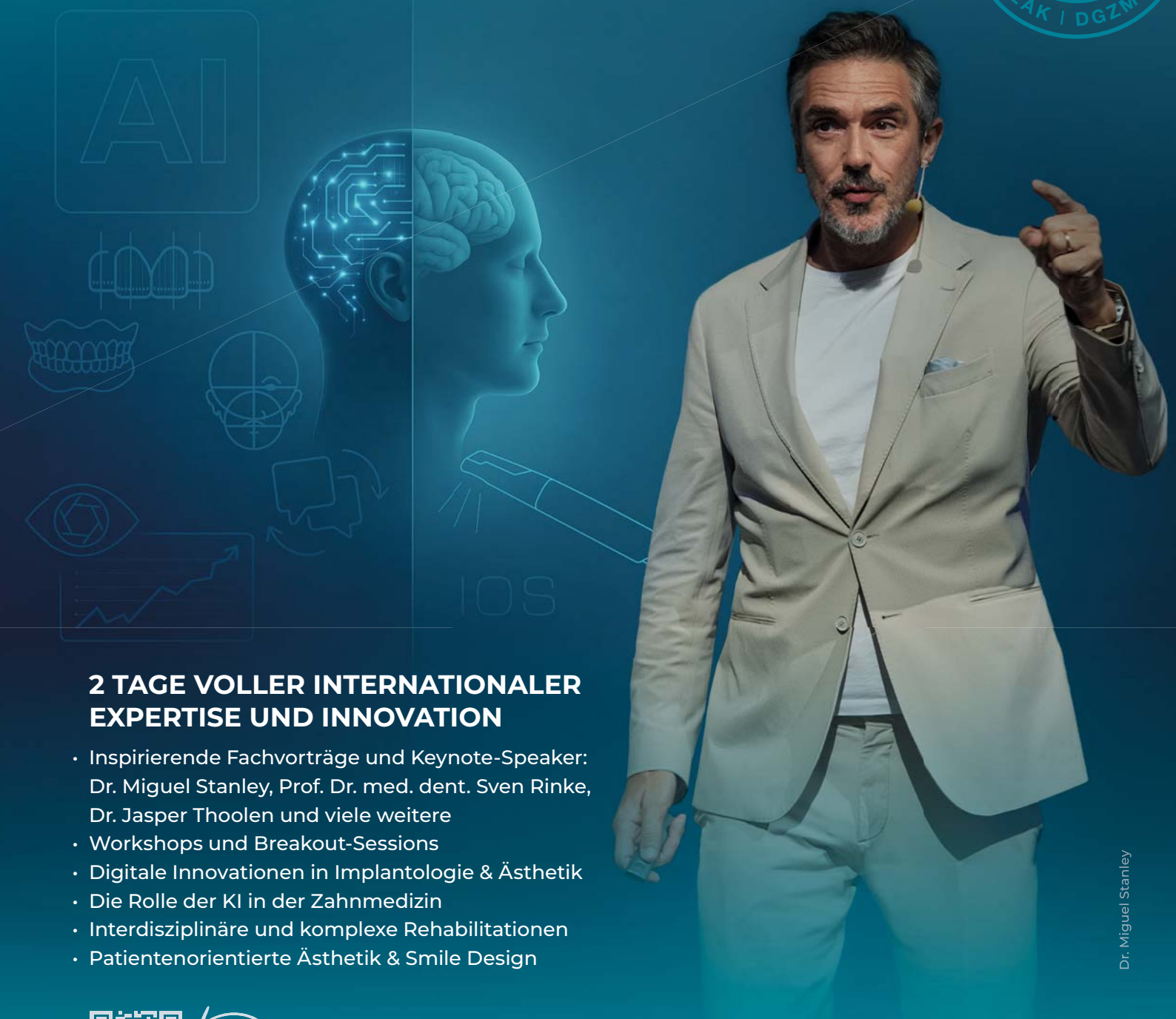
FREITAG & SAMSTAG
05.06.26 - 06.06.26

SYMPOSIUM:

THE TRANSFORMATIVE POWER OF DIGITAL DENTISTRY – AN AESTHETIC REVOLUTION

Hotel Miragem Health & Spa – Cascais, Portugal

Diese Veranstaltung wird bewertet gemäß FORTBILDUNGSPUNKTE BZÄK | DGZMK 17



Dr. Miguel Stanley

2 TAGE VOLLER INTERNATIONALER EXPERTISE UND INNOVATION

- Inspirierende Fachvorträge und Keynote-Speaker: Dr. Miguel Stanley, Prof. Dr. med. dent. Sven Rinke, Dr. Jasper Thoolen und viele weitere
- Workshops und Breakout-Sessions
- Digitale Innovationen in Implantologie & Ästhetik
- Die Rolle der KI in der Zahnmedizin
- Interdisziplinäre und komplexe Rehabilitationen
- Patientenorientierte Ästhetik & Smile Design

Werden Sie Teil der europäischen Bewegung für eine erfolgreiche digitale Zahnmedizin.

permadental®
MODERN DENTAL GROUP

CDi DENTAL Modern Dental Group · DDDENTAL Modern Dental Group · ELYSEE DENTAL Modern Dental Group · labocast MODERN DENTAL GROUP · SCD · MODERN Dental Europe