ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

5.26



WWW.ZWP-ONLINE.INFO

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

DAISY
AKADEMIE + VERLAG GMBH

Mit unserem

Live-Webinar

vom **20.05.** bis **22.05.2026** (Mi – Fr)

Einstieg in die Abrechnung

für das gesamte Praxisteam (3 Tage)

den Grundstein zum angehenden Abrechnungs-Experten legen

JETZT ANMELDEN auf daisy.de oder über den QR-Code

kurz **gesagt:**



© Directa AB

RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

„Traditionell richtet sich der Blick der Zahnmedizin beim Thema Befestigungszemente auf das scheinbar wichtigste Kriterium: die Haftfestigkeit. Sie ist messbar, vergleichbar, etabliert, und doch ist der Fokus womöglich zu kurz gedacht. Denn im Spannungsfeld zwischen Materialleistung und biologischer Verträglichkeit stellt sich eine zentrale Frage moderner Restaurationskonzepte: Reicht Haftung allein aus, um langfristigen klinischen Erfolg zu sichern?“

Millaray Santana Lindblom (DDS) und Mattias Ekelund (PhD)

Mehr zum Thema gibt es im Beitrag ab Seite 30.

Inhalt 5 2026

WIRTSCHAFT

6 **Fokus**

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

12 „Prävention beginnt nicht mit Verboten, sondern mit Befähigung“

16 **#reingehört mit Prof. Dr. A. Rainer Jordan**

TIPPS

18 Prothetik und Haftung: Kein Schadensersatz ohne Nachbesserungschance

20 Vier Fallstricke der KI-Nutzung

22 Adhäsive Befestigung: Dauerbrenner unter den Erstattungsfragen

24 Zeitmanagement statt permanenter Überlastung

16 **#reingehört**

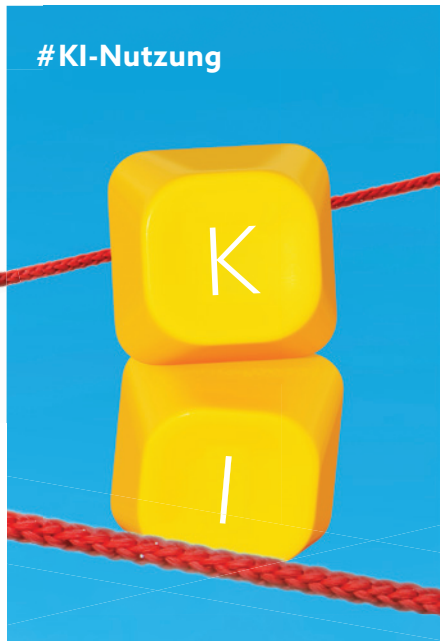
Hören Sie unsere Podcast-Formate **#reingehört** und **#nachgefragt** ab sofort auch auf **Spotify**.





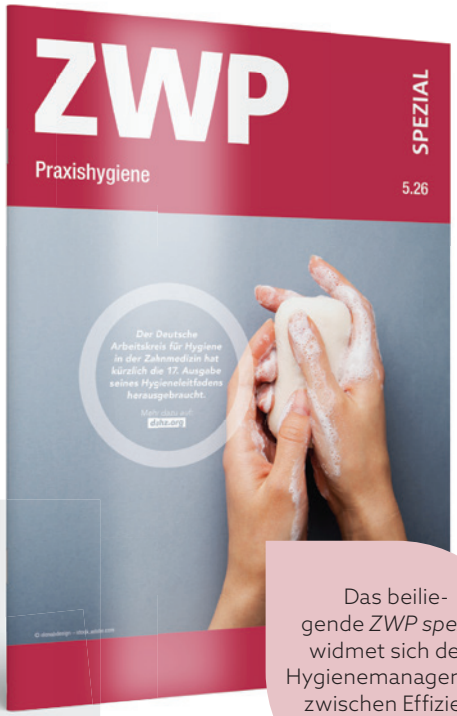
18 **#Nachbesserungschance**

20 **#KI-Nutzung**



Stift: © calypso77 - stock.adobe.com | Kopfhörer: © Kuiye Chen - unsplash.com | K- und I-Tasten: © Paul Campbell - unsplash.com

Inhalt 5 2026



Das beiliegende *ZWP spezial* widmet sich dem Hygienemanagement zwischen Effizienz und Bürokratie.

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

RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

26 Fokus

30 Befestigungszemente im Spannungsfeld von Bioaktivität vs. Haftfestigkeit

34 Direkte Klasse II-Restauration mit Smart-Shade-Komposit

40 Komplexe restaurative Versorgung mittels Komposit-Injektionstechnik

50 Kürzung von Füllungsleistungen

52 Behandlung eines Abrasionsgebisses mit der Injection-Moulding-Technik



50 **#Injection-Moulding-Technik**

© Pieter-Jan Swerts

PRAXIS

62 Fokus

74 Hier entlang zur neuen Lieblings-Arbeitskleidung

78 Prävention beginnt im Mikrobiom

80 Wenn jeder Atemzug schmerzt: Dentinhypersensibilität gezielt erkennen und behandeln

82 Patient Experience 2.0: Kein Papierkram im Wartezimmer

84 Mit Forecast zum planbaren Praxisumsatz

86 Materialeinkauf: Mit intelligenten Bestellprozessen Kosten senken

88 „Häusliche Implantatpflege ist täglich notwendig"

90 Wer den Workflow versteht, erkennt den wirtschaftlichen Mehrwert digitaler Technologien

92 LUNCHPAKET: Neues aus Wissenschaft & Forschung

DENTALWELT

94 Fokus

98 Effizienz und Emotion im Doppelpack

102 Produkte

114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



SENSODYNE

Nr. 1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG BEI EMPFINDLICHEN ZÄHNEN*



Mit 5 % NovaMin

Wirksamer Schutz vor Schmerzempfindlichkeit

durch die innovative Bioglas-Technologie mit NovaMin

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

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

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

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

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

HALEON healthpartner

Muster anfordern!

Referenzen:
1. Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 68 - 73. **2.** Haleon, Data on File 2024, Report QD-RPT-118201. **3.** Creeth JE. et al. J Dent Res 2025; 104 (Spec Iss A): 0355.
© 2026 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Haleon Germany GmbH.

PM-DE-SENO-25-00050-20251210



© Imkara Visual – unsplash.com

Stimmung nachgefühlt:

Zahnärzte etwas pessimistischer

Die wirtschaftliche Stimmung im ambulanten Bereich ist zum Jahresauftakt 2026 weiter gesunken. Das zeigt das aktuelle Stimmungsbarometer der Stiftung Gesundheit. Insgesamt fällt der Wert der niedergelassenen Ärzte um 5,2 Punkte auf minus 26,1. Für Zahnärzte bleibt das Bild vergleichsweise stabil, auch wenn die Einschätzung etwas pessimistischer ausfällt. Der Stimmungswert sinkt leicht um 1,4 Punkte auf minus 27,5.

Damit bewegt sich die Zahnärzteschaft weiterhin im negativen Bereich, ohne den deutlichen Einbruch anderer Fachgruppen mitzugehen. Deutlich stärker betroffen sind die Psychologischen Psychotherapeuten. Ihr Wert fällt um mehr als 20 Punkte und erreicht den niedrigsten Stand seit Jahren. Auch Hausärzte zeigen sich spürbar pessimistischer, während Fachärzte als einzige Gruppe leicht zulegen.

Quelle: Stiftung Gesundheit

DGLZ gerade an den Start gegangen

Es war nur eine Frage der Zeit, bis das Schlagwort **Longevity** offiziell auch in der Zahnmedizin verankert wird. Jetzt ist es passiert: Am 1. April fand die Gründungsversammlung der **Deutschen Gesellschaft für Longevity in der Zahnmedizin e.V.** (DGLZ) in Remscheid statt. Wer die Gründung begleitet hat, welches Konzept dahinter steht und viele weitere Infos gibt es auf **dentgevity.de**.

Quelle: DGLZ

dentgevity
LONGEVITY STARTS HERE



© Philip – stock.adobe.com

Großer Aufschrei: Gesundheitspolitik plant massive Cuts

Weitere aktuelle Infos dazu gibt es auch immer wieder auf ZWP ONLINE.

Hier gehts zum Gesetzesentwurf.

Mitte April war es so weit: Das Bundeministerium für Gesundheit hat den erwarteten Gesetzesentwurf zur Stabilisierung der Beitragssätze in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Beitragssatzstabilisierungsgesetz) vorgestellt. Seitdem läuft die fachliche und politische Auseinandersetzung auf Hochtouren: zahlreiche Verbände, Kostenträger, Leistungserbringer und Ländervertretungen bewerten die Vorschläge, formulieren Protestellungnahmen und argumentieren ganz klar gegen eine Gesetzesverabschiedung. Der Tenor in der Zahnärzteschaft: Die geplanten Einsparungen in der Zahnmedizin sowie der Fachzahnarztvorbehalt in der Kieferorthopädie gefährden die flächendeckende Versorgung massiv und sind ein Irrweg.

Quellen: BMG, BZÄK, BLZK

Daumen runter für Gesundheitskompetenz



Handillustration: © Rawpixel.com – stock.adobe.com

81 Prozent der Erwachsenen in Deutschland haben eine geringe Gesundheitskompetenz. Bei Erwachsenen mit dem höchsten Bildungsstand ist auch die Gesundheitskompetenz am höchsten. Das sind die zentralen Ergebnisse einer Auswertung von Panel-Daten, die Forschende des Robert Koch-Instituts kürzlich veröffentlicht haben. Die Schätzung der allgemeinen Gesundheitskompetenz der Bevölkerung in Deutschland basiert auf Daten der Jahreserhebung 2024 des Panels „Gesundheit in Deutschland" des RKI. Für die Analysen wurden Daten von 26.817 Befragten verwendet.
Allgemeine Gesundheitskompetenz umfasst themen- und kontextübergreifende Fähigkeiten, Motivation und Wissen im Umgang mit Gesundheitsinformationen. Geringe Gesundheitskompetenz ist mit höheren Versorgungsbedarfen und ungünstigen Gesundheitsverhalten assoziiert. Die Schlussfolgerung der Forschenden in ihrem Beitrag: **„Die Ergebnisse weisen auf erheblichen Handlungsbedarf zur Förderung von Gesundheitskompetenz hin. Diese sollte nicht primär an individuellen Fähigkeiten ansetzen, sondern Angebote und Strukturen sollten so gestaltet werden, dass gesundheitskompetentes Handeln ermöglicht wird."**

Weitere Infos auf **www.rki.de**.

Quelle: Robert Koch-Institut | Journal of Health Monitoring

Gesundheitskompetenz

Individuelle Kompetenz: Was weiß der Einzelne?

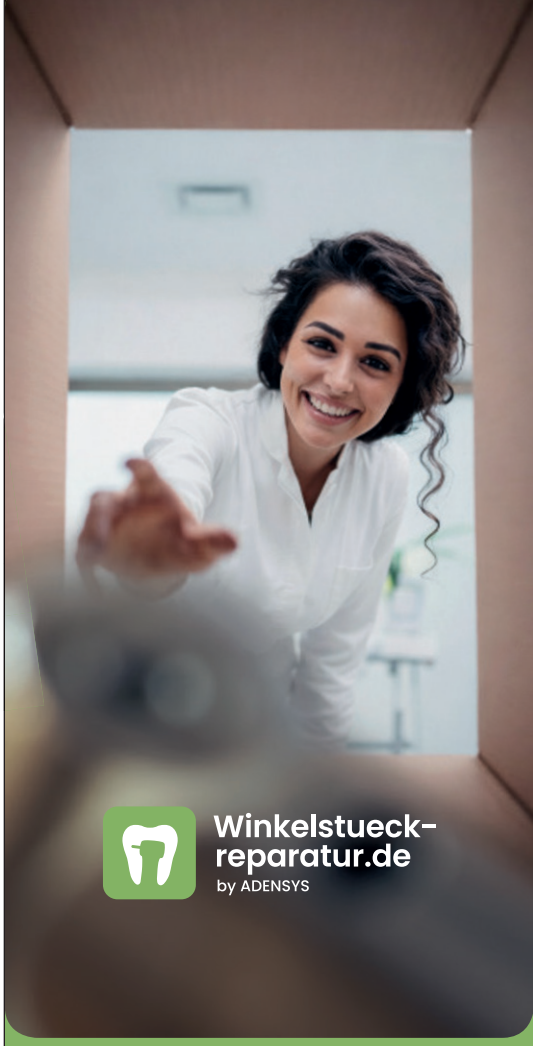
Systemische Kompetenz: Wie einfach machen es Krankenkassen, Ärzte und Behörden den Menschen, sich zurecht zufinden?

Neue Runde im VZB-Desaster

Im Skandal um veruntreute Investitionen des Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB), hat das VZB Anfang April seinen früheren Geschäftsführer Ralf Wohltmann auf Schadensersatz in Millionenhöhe verklagt. Im VZB sind 11.000 Zahnärzte aus Berlin, Brandenburg und Bremen pflichtversichert. Ihre geleisteten Altersvorsorge-Einzahlungen wurden durch intransparente, risikohohe und teilweise schräge Anlagen in höchste Verluste getrieben.

Quelle: www.bloomberg.com

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

Was ist relevant, was nicht?

DREI FRAGEN AN ...

Prof. Dr. Eva Asselmann, Psychologin, Speakerin und SPIEGEL-Bestsellerautorin

eins

Frau Prof. Asselmann, wir sind jeden Tag vielfältigsten Informationen, Bildern, Reizen ausgesetzt. Was kann man hier tun, um nicht unterzugehen?

Individuelle Strategien helfen uns, mit der rasanten technologischen Entwicklung umzugehen. In einer KI-geprägten Welt wird Aufmerksamkeit zur zentralen Ressource. Die entscheidende Frage ist nicht mehr, was ich weiß, sondern worauf ich meinen Fokus richte. Viele reagieren auf Überforderung mit mehr Input. Das verstärkt die Unruhe. Entscheidend ist die Fähigkeit, bewusst auszuwählen: Was ist relevant, was lasse ich weg? Gleichzeitig braucht es klare Rahmenbedingungen. Individuelle Strategien entstehen nicht von selbst. Sie müssen gelernt und unterstützt werden: in Schule, Ausbildung und im Arbeitskontext. Erst wenn beides zusammenkommt, individuelle Kompetenz und passende Strukturen, bleiben Menschen langfristig handlungsfähig.



Prof. Dr. Eva Asselmann.

© Silke Weinsheimer

zwei

Wie lässt sich Selbstwirksamkeit auch bei wenig Handlungsspielraum stärken?

Selbstwirksamkeit entsteht durch konkrete Erfahrungen von Einfluss. In stark strukturierten Arbeitskontexten fühlen sich viele Menschen machtlos. Entscheidend ist dann, den Blick auf die Bereiche zu richten, in denen Gestaltung trotzdem möglich ist. Das beginnt im Kleinen: Prioritäten setzen, Aufgaben abschließen, klare Grenzen ziehen. Solche Entscheidungen zeigen, dass das eigene Handeln Wirkung hat. Auch das Umfeld spielt eine Rolle. Vorbilder machen Möglichkeiten sichtbar, unterstützende Rückmeldungen stärken das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Hinzu kommt der Umgang mit inneren Zuständen. Wer Angst und Stress regulieren kann, geht Herausforderungen eher an. Selbstwirksamkeit bedeutet nicht, alle äußeren Bedingungen zu verändern. Es geht darum, innerhalb dieser Bedingungen wirksam zu handeln und daraus Schritt für Schritt neue Spielräume zu entwickeln.

Das neue Buch von Eva Asselmann möchte psychologisches Wissen zu Selbstwirksamkeit, Persönlichkeitsentwicklung und mentaler Gesundheit greifbar machen, sodass echte Veränderung möglich wird.



© dtv

drei

Sie empfehlen in Ihrem neuen Buch: „Denkt euer Leben von hinten." Warum sollte man das tun?

Die meisten Menschen merken erst am Ende ihres Lebens, was wirklich wichtig war. Ein Perspektivwechsel ermöglicht, das Wesentliche schon jetzt zu erkennen. Im Alltag wirkt vieles wichtig: E-Mails, Meetings, To-do-Listen. Unser Gehirn priorisiert das Laute, nicht das Bedeutsame. So verwechseln wir Aktivität mit Sinn. Wenn wir gedanklich ans Ende unseres Lebens gehen, verschiebt sich der Blick. Beziehungen, Erfahrungen und persönliche Werte rücken in den Vordergrund. Diese Perspektive schafft Klarheit. Sie hilft, Unwichtiges zu relativieren, Entscheidungen an den eigenen Werten auszurichten und den Mut zu haben, eigene Wünsche und Träume nicht länger aufzuschieben. ■

direct
für mich

Schnell, smart und direct günstig **für mich**



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

Topseller zum direct-Preis

Alle meine Daten im Griff

Schneller Versand

Rechnungen online

20 Euro* Aktionsbonus bei Ihrem Einkauf geschenkt!

Einfach Online-Aktionscode einlösen:

GD192VAZ

*Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Aktion gültig vom 01.05.2026 bis 31.05.2026. Einlösung nur über unseren Onlineshop (www.direct-onlinehandel.de). Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Irrtümer vorbehalten.

Hier entdecken:

Jetzt Aktionsbonus sichern:

direct-onlinehandel.de/vorteile

2026-1797-25390_Stand: 17.04.2026

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

ZWP DESIGNPREIS 2026

Design + Mitmachen = Marketingkick

Smartes Design, eine klare Story und das perfekte Setting, um motiviert arbeiten und Patienten optimal versorgen zu können. Sie ticken alle Boxen? Dann ist der ZWP Designpreis Ihre Bühne.

Gewinnen Sie ein Praxisvideo im Wert von 5.000 €

Mitmachen, sichtbar werden, Image schärfen

Eine erfolgreiche Teilnahme stärkt das eigene Praxismarketing, sorgt für Aufmerksamkeit und verschafft einen klaren Wettbewerbsvorteil. Denn die Gewinnerpraxis wird nicht nur als „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2026" ausgezeichnet, sondern erhält zusätzlich ein professionell produziertes Praxisvideo (auf Wunsch 360-Grad-Tour) im Wert von 5.000 EUR. Dieses lässt sich – bisherige Gewinnerpraxen zeigen es – vielseitig einsetzen, ob auf der Website, in den sozialen Medien oder als visuelles Highlight für den Praxismonitor im Eingangs- oder Wartebereich.

ZEIGEN SIE UNS IHRE PRAXIS.

Countdown bis 1. Juli

Für die Bewerbung genügt ein vollständig ausgefülltes Formular sowie professionell erstellte Praxisfotos, die vom Fotografen zur Nutzung freigegeben sind. Einsendeschluss ist der **1. Juli 2026**. Alle Informationen und die Bewerbungsmaske finden sich auf **www.designpreis.org**. Bei Fragen steht zudem die Redaktion jederzeit per E-Mail unter zwp-redaktion@oemus-media.de zur Verfügung. Machen Sie mit!

Das sagt die **Gewinnerpraxis 2021**

www.designpreis.org

„Wir haben uns wirklich sehr über den Preis gefreut, denn wie auch bei anderen Neupraxen, steckte viel Mut, Engagement, Investition und Vision in meiner Neugründung. Ich war zuvor 18 Jahre lang in anderen Räumlichkeiten tätig und entschloss mich dann, dort nicht zu modernisieren, sondern komplett neu zu starten. Durch den Neubau konnte ich vom Rohbau bis zur fertigen Praxis meine Ideen und Vorstellungen direkt miteinbringen. Ich wollte in einer Praxis arbeiten, die ganz viel Tageslicht bietet und die man auch von der Straße aus sehen kann. Und ich wollte eine Praxis nach wirklich neuestem, volldigitalisiertem Standard, mit High-End-Möglichkeiten und -Geräten. All das ließ sich hier kompromisslos umsetzen."

(Dr. Sondra Aull-Glusa, Gewinnerin ZWP Designpreis 2021 und Inhaberin der Praxis Dr. Aull Kieferorthopädie)



Hier geht es zur 360-Grad-Tour durch die Gewinnerpraxis von Frau Dr. Aull-Glusa.

© Roland Borgmann

Für Hände, die wissen, was sie tun.

Qualität, die man fühlt.

Wahre Exzellenz zeigt sich nicht nur im Detail – sie ist spürbar. KaVo Instrumente aus massivem Edelstahl bieten präzises, klares taktiles Feedback und höchste Kontrolle.

Exklusiv entwickelt und vollständig im eigenen Haus gefertigt, stehen sie für ermüdungsfreies Arbeiten auf Basis von über einem Jahrhundert Dental-Innovation.

Entdecken Sie mehr:



KAVO
Dental Excellence

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

„Prävention beginnt nicht mit Verboten, sondern mit Befähigung“





Petition:
Gesundheit gehört ins Grundgesetz

Ziel der Petition ist es, den **Schutz der körperlichen, seelischen und mentalen Gesundheit** stärker im Grundgesetz zu verankern. So soll Prävention als staatliche Aufgabe gestärkt werden, um Krankheiten zu vermeiden, Folgekosten zu senken und die **Gesundheit und Lebensqualität aller Generationen zu erhöhen.**

Weitere Infos und zur Unterzeichnung auf **www.gesundheitinsgrundgesetz.de**.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW] Deutschland steuert auf eine komplette Überlastung des Gesundheitssystems und einen gravierenden Sozialkollaps zu und braucht dringend eine echte Neuorientierung: Weg von der teuren Pille und hin zu Gesundheitsvorsorge und Gesundheitskompetenz. Prof. em. Ingo Froböse und Journalist Stefan Sauerzapf stehen uns dazu Rede und Antwort. Beide führen gemeinsam – Ingo Froböse für Prävention und Rehabilitation im Sport, Stefan Sauerzapf als Partner – die erste Denkfabrik in Deutschland für Prävention und Gesundheitsförderung (www.fischimwasser.de) und haben gerade ein neues Buch unter dem Titel *Deutschland ist krank* herausgebracht.[1]

Bilder v. l. n. r.: © Rawpixel.com – stock.adobe.com | © Molly the Cat – unsplash.com | © Pixel-Shot – stock.adobe.com |

Herr Sauerzapf, Prof. Froböse, Sie kritisieren, dass Deutschland zu viel Geld in „Reparaturmedizin" steckt. Wie realistisch ist ein Systemwechsel zur Prävention?

Stefan Sauerzapf: Ein solcher Wechsel ist nicht nur realistisch, sondern überlebensnotwendig, da das aktuelle System der „Reparaturmedizin" finanziell und personell kollabiert. Der Schlüssel liegt darin, Prävention nicht länger als Anhängsel der Krankenbehandlung zu verstehen, sondern als eigenständige dritte Säule im Gesundheitssystem zu etablieren – mit eigenem Budget, eigener Gesetzgebung und unabhängigen Strukturen. Wir schlagen zudem vor, den „Arztvorbehalt" zu lockern und weisungsunabhängige Präventionsexperten einzuführen, analog zum Schweizer Modell. Nur wenn Prävention professionell organisiert und vergütungsrelevant wird, bricht der fatale Automatismus, bei dem Krankenhäuser und Praxen von der Menge der Behandlungen leben.

Ingo Froböse: Der entscheidende Punkt ist: Krankheit entsteht in vielen Fällen nicht von heute auf morgen. Sie entwickelt sich über Jahre: durch Bewegungsmangel, Fehlernährung, Stress, schlechte Regeneration und Lebensverhältnisse, die dem Körper dauerhaft zu viel zumuten. Genau dort müssten wir viel früher ansetzen. Gesundheit entsteht nicht erst im Behandlungszimmer, sondern im Alltag: in der Schule, am Arbeitsplatz, im Wohnumfeld, in unseren Routinen. Wenn wir diesen Alltag nicht förderlich, erhaltend und schützend für die Gesundheit gestalten, werden wir immer nur reparieren, was vorher vermeidbar gewesen wäre.

Wo ziehen Sie konkret die Grenze zwischen individueller Verantwortung und staatlicher Pflicht?

Stefan Sauerzapf: Diese Grenze verläuft dort, wo das Individuum keine Chance mehr hat, sich gesund zu verhalten, weil die Verhältnisse es verhindern. Eigenverantwortung ist legitim und im Solidarsystem notwendig, setzt aber Gesundheitskompetenz voraus, die der Staat durch Bildung – etwa ein Schulfach Gesundheit – erst einmal vermitteln muss. Die staatliche Pflicht ist die Verhältnisprävention: Der Staat muss dafür sorgen, dass gesundes Verhalten im Alltag die „einfachste Option" ist. Das bedeutet konkret: Zuckersteuer auf Softdrinks, Werbeverbote für Junkfood an Kinder und eine gesunde Infrastruktur wie sichere Radwege und Lärmschutz. Gesundheit darf keine reine Privatsache oder Frage der Disziplin sein.

1 Froböse, Sauerzapf. Deutschland ist krank. Was wir alle gegen den Kollaps unseres Gesundheitssystems tun müssen. Econ, 2026

ANZEIGE

DIRECTA
ceramir®
CROWN & BRIDGE

Aktiv an den Rändern – der biokeramische Befestigungsszement, der auch nach Abschluss der Behandlung weiterwirkt.



Bioaktive Versiegelung
Die Bildung von Hydroxylapatit sorgt aktiv für eine dauerhafte Abdichtung.

Biologische Integration
Schafft eine zahnähnliche Schnittstelle für dauerhafte Restaurationen.

Geringes Risiko postoperativer Sensibilitäten
Aufgrund der säurefreien, harz- und bisphenol-A-freien Zusammensetzung.

Einfacher, bewährter Arbeitsablauf
Hydrophile Rezeptur, keine zusätzliche Vorbereitung der Restauration/des Zahns, einfache Entfernung von Überschüssen.



Bei Fragen können Sie
gerne Alexander Haid (+49 171 818 79 33) oder
Wolfgang Hirsch (+49 171 530 81 53) kontaktieren.



© Sebastian Bahr

„ Erfolgreiche Prävention verbindet Wissen, konkrete Angebote und veränderte Rahmenbedingungen. Genau deshalb sind kommunale Ansätze so wichtig. **Gesundheit muss dort gestärkt werden, wo Menschen tatsächlich aufwachsen, leben, lernen, arbeiten und älter werden: in Kita, Schule, im Betrieb, im Verein, im Quartier.**"

(Prof. Dr. Ingo Froböse, Hochschulprofessor, Fitnessdoktor und Gesundheitsexperte)

Ingo Froböse: Ich würde es über drei Begriffe beschreiben: Verhalten, Verhältnisse und Verständnis. Natürlich muss jeder Mensch etwas für sich tun. Aber dafür muss er erstens verstehen, was seinem Körper guttut, und zweitens in einem Umfeld leben, das gesunde Entscheidungen nicht ständig erschwert. Wer nie gelernt hat, wie Bewegung, Ernährung und Regeneration zusammenwirken, kann auch keine gute Eigenverantwortung entwickeln. Deshalb beginnt Prävention nicht mit Verboten, sondern mit Befähigung.

Welche internationalen Vorbilder zeigen, dass Prävention bessere Ergebnisse liefert?

Stefan Sauerzapf: Die Chance liegt in der konsequenten Umsetzung von Health in All Policies und vor allem in der Stärkung wirksamer präventiver Ansätze – wie etwa in Dänemark. Dort ist das Gesundheitssystem lokal verankert. Gesundheitszentren in den Kommunen investieren massiv in Aufklärung, Ernährung und Bewegung, noch bevor ein Arztbesuch nötig wird. Das Ergebnis ist eine deutlich höhere gesunde Lebenserwartung, weil das System darauf ausgerichtet ist, Menschen aus dem Krankenhaus fernzuhalten, statt sie als Profitcenter darin zu verwalten. Ein weiteres Vorbild ist Finnland: Das Nordkarelien-Projekt senkte die Sterberate von Männern im arbeitsfähigen Alter durch Aufklärung und Salzreduktion um 82 Prozent. Spanien hat eine der höchsten gesunden Lebenserwartungen in Europa, was unter anderem auf die verfassungsrechtliche Verankerung des Schutzes der Gesundheit zurückgeführt wird. Die Schweiz zeigt mit ihrem Gesundheitsberufegesetz, wie man Gesundheitsberufe wie Physiotherapeuten in die Eigenverantwortung bringt und so die Ärzteschaft entlastet. Und Großbritannien hat Public Health als eigenständiges Fachgebiet etabliert und mit der Zuckersteuer auf Softdrinks messbare Erfolge bei der Kalorienreduktion erzielt.



© Tomek Sawer

Gesundheit ins Grundgesetz: Wie verhindern Sie, dass dies nur symbolisch bleibt?

Stefan Sauerzapf: Indem wir Gesundheit nicht nur als abstrakten Wert, sondern als einklagbares soziales Recht definieren. Eine solche Verankerung würde den Staat verpflichten, positive Rahmenbedingungen für ein gesundes Leben zu schaffen, statt nur vor Eingriffen zu schützen. Konkret müsste jede politische Entscheidung – ob in der Verkehrs-, Landwirtschafts- oder Bildungspolitik – einer Gesundheitsfolgenabschätzung unterzogen werden, im Sinne von Health in All Policies. Wenn gesundheitsfeindliche Strukturen, etwa massive Junkfood-Werbung, verfassungsrechtlich angreifbar werden, führt der Weg weg von der Symbolik hin zu echten strukturellen Veränderungen im Alltag.

Ingo Froböse: Für mich wäre entscheidend, dass Gesundheit dadurch zu einem verbindlichen Maßstab politischen Handelns wird. Dann müsste man bei Entscheidungen nicht nur fragen: Ist das wirtschaftlich sinnvoll? Sondern auch: Was macht das mit der körperlichen, seelischen und sozialen Gesundheit der Menschen? Fördert es Bewegung? Entlastet es Familien? Schützt es Kinder? Ermöglicht es Erholung? Genau diese Perspektive fehlt uns bislang viel zu oft. ■



Ein Blick auf die häusliche Mundhygiene in Deutschland

Die Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6) und aktuelle Untersuchungen zeigen, dass die tägliche mechanische Reinigung zur Plaquekontrolle oft nicht reicht, um parodontalen Erkrankungen vorzubeugen. Studien belegen, dass die zusätzliche Anwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung (wie z. B. LISTERINE®) die Effekte der mechanischen Reinigung deutlich verbessern kann.[1,2]

Mundhygiene: Regelmäßig, aber oft nicht gründlich

Die Ergebnisse der DMS 6 zeigen, dass parodontale Erkrankungen weiterhin verbreitet sind. Rund 95 Prozent der untersuchten Erwachsenen weisen parodontale Auffälligkeiten auf, etwa 14 Millionen Menschen sind betroffen.[1]

Eine wichtige Rolle spielt die tägliche häusliche Plaque-Kontrolle zwischen den Zahnarztbesuchen, jedoch setzten viele diese zwar regelmäßig, aber nicht gründlich genug um. So beträgt die durchschnittliche Zeit, die für das Zähneputzen aufgewendet wird, lediglich 46 Sekunden[3,4] und nur knapp ein Drittel gibt an, regelmäßig Zahnseide zu verwenden.[5]

Gezielte Unterstützung für Risikogruppen

Für die zahnärztliche Praxis lohnt es sich, Patient/-innen mit erhöhtem Risiko für vermeidbare Erkrankungen im Mundraum frühzeitig zu identifizieren und zu unterstützen. Dabei spielen sowohl systemische als auch lokale Risikofaktoren eine entscheidende Rolle.[6] Zu den systemischen Faktoren zählen z. B. chronische Grunderkrankungen, eingeschränkte Feinmotorik, geringe Eigenmotivation oder Gebrechlichkeit. Lokale Faktoren wie bereits vorhandene Gingivitis, festsitzende kieferorthopädische Apparaturen oder prothetische Versorgungen sowie anatomische Gegebenheiten können die Mundhygiene zusätzlich erschweren.[6]

Für diese Patient/-innen sind ergänzende Maßnahmen zur mechanischen Reinigung besonders sinnvoll, z. B. die Anwendung von Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung.[6] Studien zeigen, dass die Kombination aus chemischen und mechanischen Ansätzen die Plaquekontrolle deutlich verbessern kann.[7] 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. Besonders ausgeprägt war der zusätzliche Effekt in posterioren und interproximalen Bereichen, dort, wo mechanische Maßnahmen an ihre Grenzen stoßen.[7]

Quelle: LISTERINE I Kenvue Germany GmbH

Infos zum Unternehmen

Literatur

#REINGEHÖRT

INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZTEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

In einer neuen Folge von #reingehört spricht **Prof. Dr. A. Rainer Jordan**, Wissenschaftlicher Direktor des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ), über die kürzlich in Berlin vorgestellten Längsschnittanalysen der Sechsten Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS•6). Im Fokus stehen dabei zentrale Erkenntnisse sowie methodische Besonderheiten der Datenerhebung und -auswertung.

Thema

Längsschnittergebnisse und methodische Besonderheiten der DMS•6

„Für die Längsschnittanalysen haben wir Studienteilnehmende der DMS V nach neun Jahren erneut befragt. Um nicht sozial erwünschte Antworten über die klassischen Fragebögen, sondern die real stattfindende Mundhygiene der Probanden zu erfassen, haben wir **die Teilnehmenden gebeten, vor dem Tablet, der als eine Art Spiegel diente, ihre Zähne zu putzen.** So, wie sie es in ihrer täglichen Routine tun. Indem wir die Videos dann mit den Fragebögen vergleichen konnten, ergab sich ein viel genaueres Bild. **Wir haben also wirklich gemessen, nicht nur abgefragt.“**

(Prof. Dr. A. Rainer Jordan)



Foto: © axentis/Lopata | Kopfhörer: © Kuiye Chen- unsplash.com

Hier gehts zur Ergebnissbroschüre der DMS•6.



Hier gehts zur #reingehört-Folge mit Prof. Dr. Jordan auf ZWP online.

PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE

#reingehört und **#nachgefragt** sind jetzt auch auf Spotify verfügbar.

permadental®
MODERN DENTAL GROUP

permadental.de
T 02822 - 71330

F.I.T. WEAR & VENEERS

Die smarte Komposit-Lösung mit innovativer Injektionstechnik

Die Komposit-Lösung zum Fallbericht ab Seite 40





VORHER



NACHHER

Minimalinvasiv. Ästhetisch. Effizient.

Mit der innovativen F.I.T. Forma® Injektionstechnik restaurieren Sie optional Zahnverschleiß ohne Präparation und ohne analoge Abdrücke.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Ohne klassische Präparation
- Schnelle, vorhersagbare Ergebnisse
- Bevorzugt im digitalen Workflow
- Natürlich, wirtschaftlich, ästhetisch

MEHR ERFAHREN
permadental.de/f-i-t

Online Hands-on Events

F.I.T. Wear praxisnah erleben. Sie erlernen den gesamten Workflow – mit Hands-on Kit für direktes Mitmachen.
inkl. 2 CME-Fortbildungspunkten

JETZT ANMELDEN
permadental.de/f-i-t-events

Zum Heraustrennen.

Prothetik und Haftung: Kein Schadensersatz ohne Nachbesserungschance

Ein Patient reklamiert, wechselt den Zahnarzt und klagt Jahre später auf Schmerzensgeld. Das Landgericht gibt ihm recht und das OLG hebt das Urteil auf. Was den Unterschied macht: nicht die Frage, ob Mängel vorlagen, sondern ob der Zahnarzt die Chance hatte, sie zu beheben.

Der Fall

Ein Patient ließ sich beim beklagten Zahnarzt 14 Kronen im Oberkiefer einsetzen. Ein Kassengutachten stellte die mangelhafte Randschlüssigkeit mehrerer Kronen fest. Die Krankenkasse forderte den Patienten auf, sich zur kostenfreien Nachbesserung an die behandelnde Praxis zu wenden. Der Patient verweigerte dies. Der Zahnarzt erklärte gegenüber der Krankenkasse schriftlich seine Nachbesserungsbereitschaft und bat um Terminvereinbarung – vergeblich. Erst über ein Jahr später ließ der Patient alle Kronen durch einen Nachbehandler entfernen und erneuern. Anschließend klagte er auf mindestens 10.000 EUR Schmerzensgeld. Das Landgericht sprach 6.000 EUR zu. Der 5. Zivilsenat des OLG Köln hob das Urteil auf und wies die Klage ab (OLG Köln, Urteil vom 11.3.2026 – 5 U 29/25).

Nachbesserung vor Schadensersatz

Viele Zahnärzte ahnen nicht, dass ihnen ein starkes rechtliches Instrument zur Verfügung steht, wenn Patienten Mängel am Zahnersatz rügen: das Nachbesserungsrecht. Der Senat bestätigt seine ständige Rechtsprechung. Bei Mängeln an zahnprothetischen Leistungen muss der Patient dem Zahnarzt zunächst Gelegenheit zur Nachbesserung geben, bevor Schmerzensgeld und Schadensersatz verlangt werden können (vgl. OLG Köln, Beschluss vom 17.12.2012 – 5 U 126/12). Wer den Mangel ohne vorherige Fristsetzung durch einen Nachbehandler beseitigen lässt, ist mit allen Gewährleistungs- und Ersatzansprüchen ausgeschlossen.

Der Grund ist nachvollziehbar. Zahnersatz sitzt auch bei äußerster Sorgfalt nicht immer auf Anhieb beschwerdefrei, die Eingliederung ist ein mehrstufiger Prozess. Zumutbare Nachbesserungsmaßnahmen, im Einzelfall auch eine Neuanfertigung, hat der Patient hinzunehmen. Ausnahmen gelten nur, wenn die Nachbesserung für den Patienten unzumutbar ist oder der Zahnarzt sie ernsthaft und endgültig verweigert hat. Unzumutbarkeit setzt voraus, dass das Vertrauen in die ordnungsgemäße Mängelbeseitigung aufgrund objektiver Umstände nachhaltig erschüttert ist, bloße Unzufriedenheit reicht nicht.



Punkte, die den Prozess entschieden

Wer muss aktiv werden?
Der Patient. Der Zahnarzt hatte ausschließlich über die Krankenkasse von der Unzufriedenheit erfahren und sofort seine Nachbesserungsbereitschaft erklärt. Das genügte dem Gericht. Eine Pflicht, den Patienten von sich aus aufzusuchen oder erneut zu kontaktieren, bestand nicht.

Bestreiten im Prozess ist keine Verweigerung.
Dass ein Zahnarzt im Prozess Mängel bestreitet, begründet keine Nachbesserungsverweigerung (BGH, Urteil vom 7.3.2002 – III ZR 12/01). Wer also in der Verteidigung taktisch vorgeht, verliert dadurch nicht das Nachbesserungsrecht.

Schwere der Mängel entscheidet über Vertrauensverlust.
Der gerichtliche Sachverständige bewertete die Mängel als gering und erklärte, die Situation hätte bei Beschwerdefreiheit sogar belassen werden können. Planungs- oder Konzeptionsfehler lagen nicht vor. Von 14 Kronen waren nur acht nachbesserungsbedürftig. Bei diesen

wäre teils eine Weiternutzung des Metallgerüsts mit neuer Keramik möglich gewesen. Bei umfangreicher Prothetik hat der Patient im Einzelfall auch eine Neuanfertigung hinzunehmen.

Was das für die Praxis bedeutet

Das Urteil liest sich wie ein Lehrfall für richtiges Verhalten im Reklamationsfall. Zur festen Praxisroutine sollte daher gehören:

1. Reklamationen immer schriftlich quittieren:

Sobald Mängel – auch nur über Dritte – bekannt werden, schriftlich Nachbesserungsbereitschaft erklären und einen Termin anbieten. Verweigert der Patient, ist die Haftungsgrundlage erheblich geschwächt.

2. Dokumentation als Schutzschild:

Befunde vor und nach Eingliederung, Kontrolltermine, Okklusionskorrekturen und alle Absprachen mit Datum festhalten. Fehlt eine aufzeichnungspflichtige Maßnahme in der Akte, wirkt dies im Streitfall regelmäßig gegen die Praxis.

3. Ausnahmen kennen:

Unzumutbarkeit liegt nur vor, wenn der Zahnarzt die Nachbesserung von unzulässigen Bedingungen abhängig macht, wenn er erklärt, er wolle nicht mehr mit dem Patienten zusammenarbeiten, oder wenn der Zahnersatz konzeptionell nicht zu retten ist. Reine Prozessstrategie – das bloße Bestreiten von Mängeln – zählt nicht dazu.

Fazit

Das OLG Köln erinnert daran, dass das Nachbesserungsrecht kein Papiertiger ist, sondern ein echtes Schutzinstrument für Zahnarztpraxen. Selbst wenn ein Sachverständiger Mängel bestätigt, scheitert die Klage, wenn der Patient keine Nachbesserungsgelegenheit eingeräumt hat. Wer Reklamationen ernst nimmt, zeitnah schriftlich reagiert und jeden Schritt dokumentiert, schafft die belastbarste Verteidigungslinie, die das Recht bietet. ■

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

Infos zur Autorin

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

86,6 % weniger Plaque nach 4 Wochen – Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und zahnmedizinischer Kontrolle, durchgeführt von dermatest 11/2021. RDA-Wert 28 – gemessen nach Messmethode „Züricher Modell" (2021).

Der perfekte
Perleffekt.

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

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

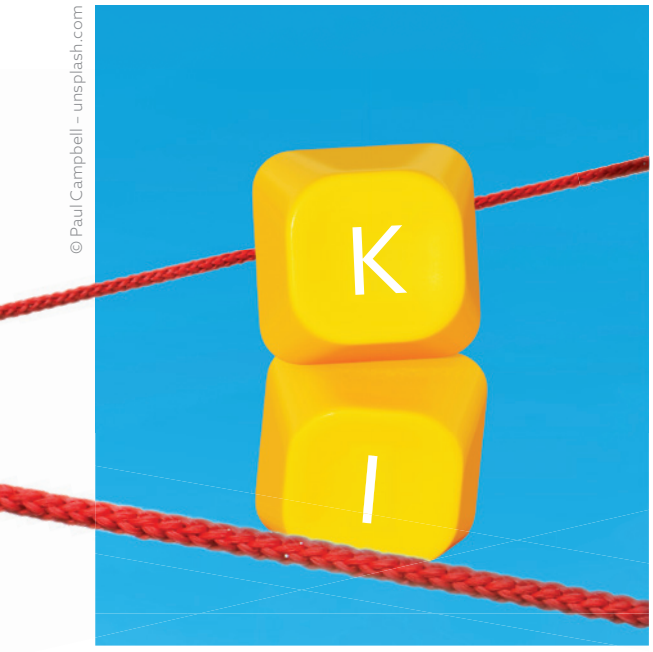
Kostenlose Proben anfordern
www.pearls-dents.de/zahnaerzte



Zum Heraustrennen.

Vier Fallstricke der KI-Nutzung

Künstliche Intelligenz verspricht im Praxismarketing enorme Zeitersparnis: Professionell wirkende Bilder oder Social-Media-Posts entstehen in wenigen Sekunden. Doch berührt ihr Einsatz sensible Bereiche – von Gesundheitsdaten über Werberecht bis zum Vertrauen der Patienten. Wer die vier wichtigsten Fallstricke kennt, kann KI verantwortungsvoll einsetzen und teure Fehler vermeiden.



© Paul Campbell – unsplash.com

1. Datenschutz | Schweigepflicht

Szenario: Eine Mitarbeiterin lässt sich von einer KI eine Antwort auf eine Google-Bewertung formulieren und kopiert dafür den Text der Bewertung, einschließlich möglicher Behandlungsdetails, in das Tool. Was harmlos wirkt, ist ein Datenschutzvorfall: Patientendaten gehören grundsätzlich nicht in externe KI-Tools, selbst dann nicht, wenn formal ein Auftragsverarbeitungsvertrag existiert.

2. Unzulässige Arztwerbung

Szenario: Ein KI-generierter Social-Media-Post wirbt mit „schmerzfreier Implantologie". Das ist berufsrechtlich unzulässig. KI-generierte Marketingtexte sind häufig sehr offensiv formuliert. Genau das kollidiert mit sachlicher Heilberufewerbung. Es gilt:

- Superlative und Erfolgsversprechen sind in der Zahnarztwerbung unzulässig.
- Die Praxis haftet für alle veröffentlichten Inhalte, unabhängig vom Urheber.
- Das betrifft auch Praxistexte auf Bewertungsportalen, Leistungsseiten oder im Google Business-Profil.

3. Inhaltliche Fehler | Halluzinationen

Szenario: Der Chatbot auf der Praxiswebsite nennt geänderte Öffnungszeiten und beschreibt eine Leistung, die nicht mehr angeboten wird. KI prüft nicht, ob Informationen aktuell sind, und erfindet Details, wenn ihr Wissen lückenhaft ist. Merke:

- KI gibt falsche Angaben selbstsicher wieder – ohne Hinweis auf Unsicherheit.
- Fehler bei Leistungen oder Terminen können rechtlich relevant werden.
- Sprachliche Überzeugungskraft ersetzt nicht die fachliche Endkontrolle.

4. Vertrauen | Transparenz

Szenario: Ein KI-generiertes Praxisvideo zeigt einen synthetischen Avatar als „Zahnarzt", ohne dass dies kenntlich gemacht wird.

- Chatbots und KI-Assistenten müssen sich als KI zu erkennen geben.
- Synthetische Video- und Audioinhalte können Kennzeichnungspflichten nach dem EU AI Act auslösen.
- Künstlich wirkende Kommunikation kann das Vertrauen beschädigen, das im Arzt-Patient-Verhältnis zentral ist.

Fazit

KI spart im Praxismarketing Zeit, aber nur, wenn der Einsatz strukturiert erfolgt. Der eigentliche Aufwand liegt häufig weniger im Prompting als in Prüfung, Freigabe, Schulung und Dokumentation der Inhalte. Praxen, die dafür klare Prozesse etablieren, profitieren von den Chancen der Technologie. Ohne unnötige Risiken einzugehen. ■

Nadja Alin Jung
m2c | medical concepts & consulting
www.m-2c.de

Infos zur Autorin

REPARATUR VON HAND- UND WINKELSTÜCKEN

Wir reparieren Ihre Hand- und Winkelstücke gängiger Hersteller in nur 48 Stunden – zum festen Preis und garantiert mit Original-Ersatzteilen.
Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz und Schnelligkeit!

Ihr persönlicher 10,00-€-Gutschein*: GT218HAZ

SCHNELLE HILFE INNERHALB VON 48 STUNDEN!



JETZT BEAUFTRAGEN

* 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 01.05.26 bis 31.05.26 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.

2026-1798-25408_Stand: 16.04.2026

NETdental

netdental.de/werkstatt

So einfach ist das.

Zum Heraustrennen.
tipp

Adhäsive Befestigung: Dauerbrenner unter den Erstattungsfragen

***GOZ-Nr. 2197:** Je Kanal, je Kavität, je Zahn, je Sitzung, je Werkstück?*

Bei der letzten GOZ-Novellierung vor nunmehr 14 Jahren(!) wurde die neue Leistung „Adhäsive Befestigung" mit der Nr. 2197 vom Verordnungsgeber in das Gebührenverzeichnis aufgenommen. Seitdem kommt es über die „richtige" Berechnung immer wieder zu hartnäckigen Kontroversen und unangenehmen Diskussionen zwischen Privatversicherungen, Patienten und Zahnarztpraxen. Dabei muss sich die Zahnarztpraxis oftmals wegen einer vermeintlichen Falschabrechnung rechtfertigen.

Die Leistungsbeschreibung der GOZ-Nr. 2197 lautet: *„Adhäsive Befestigung (plastischer Aufbau, Stift, Inlay, Krone, Teilkrone, Veneer etc.)."* Eine klarstellende Bestimmung, die zum Beispiel regelt, wie oft die Leistung an einem Zahn oder für wie viele verschiedene Werkstücke sie berechnet werden kann, existiert nicht! Beim 2,3-fachen Faktor beträgt das Honorar 16,82 EUR.

In diesem Artikel geht es um die Kontroverse der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) und der Kostenerstatter (z. B. PKV) über die Mehrfachberechnung der GOZ-Nr. 2197 und um die mögliche Unterstützung der Patienten bei Erstattungsproblemen durch die Zahnarztpraxen.

Am Zahn 15 wurde im Anschluss an eine Wurzelkanalbehandlung ein Glasfaserstift (GOZ-Nr. 2195) adhäsiv befestigt, eine Aufbaufüllung (GOZ-Nr. 2180) gelegt und eine provisorische Krone eingegliedert. Die Aufbaufüllung und die provisorische Krone wurden ebenfalls adhäsiv befestigt.

BEISPIEL (AUSZUG)

Datum	Zahn/ Region	Leistung	GOZ/GOÄ	EUR	Faktor	Notizen
27.4.	15	Vorbereitung Zahn, Präparation Wurzelkanal, Anpassung Stift	–	–	–	→ abgegolten mit der GOZ-Nr. 2195
	15	Besondere Maßnahmen bei Präparation	1 × 2030	8,41	2,3	
	15	Adhäsive Befestigung (**Glasfaserstift**)	1 × 2197	16,82	2,3	
	15	Eingliederung Glasfaserstift	1 × 2195	38,81	2,3	→ zzgl. Material: Glasfaserstift
	15	Zuschlag für die Anwendung eines Operationsmikroskops	1 × 0110	22,50	1,0	
	15	Adhäsive Befestigung (**plastischer Aufbau**)	1 × 2197	16,82	2,3	
	15	Aufbaufüllung mit plastischem Material zur Aufnahme einer Krone	1 × 2180	19,40	2,3	
	15	Adhäsive Befestigung (**provisorische Krone**)	1 × 2197	16,82	2,3	→ zzgl. zahntechnische Leistung (BEB-Nr. 5311)
	15	Provisorium im direkten Verfahren mit Abformung	1 × 2270	34,93	2,3	→ zzgl. zahntechnische Leistung + Abformungsmaterial

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.



© DAISY Akademie + Verlag

Die GOZ-Nr. 2197 kann in diesem Fall dreimal an demselben Zahn berechnet werden, da es sich um drei verschiedene, selbstständige Leistungen handelt → einen plastischen Aufbau und zwei Werkstücke (Stift und Provisorium). Jeder weiß, dass ein Kommentar nur einen Meinungsbeitrag zu einem Thema darstellt und keinen rechtsverbindlichen Charakter besitzt! Ein Kommentar wird meistens verwendet, um die Leser von dem eigenen Standpunkt zu überzeugen …

Der Verband der Privaten Krankenversicherung vertritt in seinem Kommentar die Auffassung, dass die GOZ-Nr. 2197 immer nur einmal je Sitzung und Zahn berechnet werden kann. Ein größerer Aufwand kann demnach nur über einen höheren Steigerungsfaktor und nicht durch eine Mehrfachberechnung der GOZ-Nr. 2197 je Zahn berücksichtigt werden. Und weil sich private Krankenversicherungen (PKV) fast ausschließlich an dieser Kommentierung orientieren, kommt es gegenüber ihren Versicherten zu regelmäßigen Erstattungsproblemen. Weiterhin zitiert die PKV aus der Begründung des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) zur GOZ-Novellierung:

> *„[…] Die Leistung nach der Nummer 2197 gilt den Mehraufwand für eine adhäsive Befestigung zum Beispiel eines plastischen Aufbaumaterials (Nummer 2180) oder eines Schraubenaufbaus bzw. Glasfaserstifts (Nummer 2195) ab. Dabei kann die Leistung nach der Nummer 2197 nur einmal je Sitzung und Zahn berechnet werden, da die Aufzählung der adhäsiv zu befestigenden Teile kumulativ angelegt ist. Der denkbare höhere Aufwand bei adhäsiver Befestigung mehrerer Teile im Rahmen des Aufbaus eines Zahns kann einzelfallbezogen bei der Bemessung des Honorars im Gebührenrahmen berücksichtigt werden."*

Aus diesen Worten wird abgeleitet, dass eine Mehrfachberechnung der GOZ-Nr. 2197 in gar keinem Fall zulässig ist.

Der in der Begründung verwendete Begriff „Dabei" bezieht sich jedoch eindeutig auf die GOZ-Nummern 2180 und 2195. Das bedeutet, dass zum Beispiel bei **zwei** adhäsiv befestigten Glasfaserstiften (an einem Zahn) die GOZ-Nr. 2197 nur einmal (aber mit einem höheren Faktor) berechnet werden kann. Gleiches gilt zum Beispiel auch für **zwei** adhäsiv befestigte Aufbaufüllungen (an einem Zahn).

Eine Ausweitung dieser Regelung auf sämtliche an einem Zahn adhäsiv zu befestigenden Bestandteile (z. B. Krone) lässt sich daraus weder sprachlich noch gebührenrechtlich ableiten.

Wie kann man dagegen argumentieren?

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) als Berufsvertretung aller Zahnärzte in Deutschland hat ihren Standpunkt zur richtigen Berechnung von GOZ-Leistungen ebenfalls veröffentlicht und die mehrfache Berechnung der GOZ-Nr. 2197 in bestimmten Fällen bestätigt:

> *„[…] Die zahn- und sitzungsgleiche Mehrfachberechnung der 2197 GOZ ist dann möglich, wenn mehrere selbstständige, zuordnungsfähige Leistungen erbracht werden. Die Leistungsbeschreibung der 2197 enthält keine, einer solchen Mehrfachberechnung entgegenstehende Bestimmung."*

Auf der Grundlage dieses BZÄK-Kommentars kann – genau wie im oben aufgeführten klinischen Beispiel – die GOZ-Nr. 2197 an demselben Zahn und in derselben Sitzung mehrfach (in diesem Fall sogar dreimal) berechnet werden. ■

Besuchen Sie die DAISY Akademie + Verlag auch auf unserer Homepage, bei Instagram, Facebook oder YouTube.

Infos zum Unternehmen

Infos zur Autorin

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.

Zum Heraustrennen.
tipp

Zeitmanagement statt permanenter Überlastung

Vom reagierenden Blick auf die Uhr zum agierenden Plan im Kalender: Gewinnen Sie die Hoheit über Ihren Praxisalltag zurück.



Zeit ist eine der knappsten Ressourcen im Praxisalltag. Neben der Behandlung am Stuhl beanspruchen Organisation, Personalführung, Dokumentation und Fortbildung oft mehr Raum als gedacht. Ohne klare Struktur entsteht schnell das Gefühl permanenter Überlastung. Die gute Nachricht: Effektives Zeitmanagement lässt sich mit wenigen, praxistauglichen Stellschrauben deutlich verbessern.

Rolle klären

Führung, Planung und Administration benötigen regelmäßig mehrere Stunden pro Woche. Entscheidend ist, diese Rollen bewusst zu definieren und fest im Kalender zu verankern, statt sie „nebenbei" zu erledigen. Wer seine Woche klar in Behandlungszeit, Managementzeit und Erholungsphasen gliedert, gewinnt nicht nur Überblick, sondern auch mentale Entlastung.

Terminplanung als Steuerungsinstrument

Ein strukturiertes Terminsystem ist der Schlüssel zu weniger Stress. Unterschiedliche Zeitfenster für Akutbehandlungen, Prothetik, Prophylaxe, Verwaltung und Fortbildung helfen, den Tag realistisch zu planen. Zeitpuffer für Notfälle, Recallsysteme und digitale Online-Terminbuchungen reduzieren No-shows, glätten Spitzenzeiten und steigern gleichzeitig Patientenzufriedenheit und Umsatz.

Zeitfresser identifizieren

Typische Zeitverluste entstehen durch ungeklärte Zuständigkeiten, Materialsuche, doppelte Dokumentation oder spontane Unterbrechungen. Kurze Tätigkeitsanalysen über ein bis zwei Wochen machen sichtbar, wo Zeit unbemerkt verloren geht. Darauf aufbauend helfen klare Standards: feste Ablageorte, Checklisten, definierte Übergaben und einheitliche Abläufe an allen Arbeitsplätzen.

Delegation und klare Teamregeln etablieren

Zeitmanagement funktioniert nur im Team. Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnisse sollten schriftlich festgelegt sein. Organisation, Materialverwaltung, Abrechnung oder Teile der Kommunikation lassen sich gezielt delegieren. Kurze tägliche Abstimmungen oder Wochen-Check-ins sorgen dafür, dass Informationen fließen – ohne lange Meetings.

Fokusblöcke statt Dauerunterbrechung

Für Verwaltungs- und Planungsaufgaben bewähren sich feste Fokuszeiten ohne Unterbrechung, etwa in 25-Minuten-Blöcken. Diese konzentrierten Arbeitsphasen ermöglichen es, auch anspruchsvolle Aufgaben effizient zu erledigen, statt sie ständig zu verschieben.

Fazit: Gutes Zeitmanagement ist kein Selbstzweck. Es schafft Freiräume für qualitativ hochwertige Behandlung, verlässliche Teamführung und persönliche Regeneration. Wer seine Zeit bewusst strukturiert, gewinnt Planbarkeit – und damit langfristig Stabilität und Zufriedenheit im Praxisalltag. ■



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

Infos zur Autorin

Lektüre-Tipp

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

Hintergrundbild: © Mitchell Hollander – unsplash.com

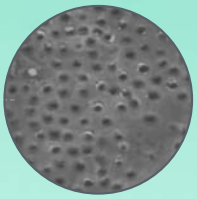
Schmerzlinderung beginnt in Ihrer Praxis



100% Tubuli-Okklusion mit 1 Anwendung[1]







Produktvorteile:

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



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

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

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

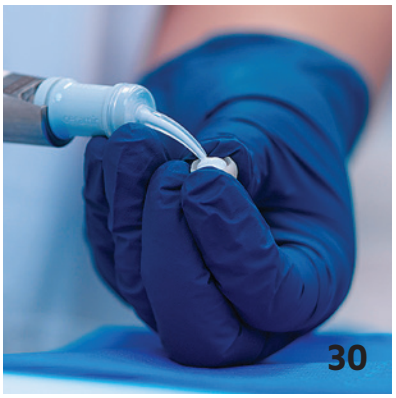
elmex

PROFESSIONAL ORAL HEALTH

HIGHLIGHTS

RESTAURATIVE ZAHNHEILKUNDE

© Directa AB



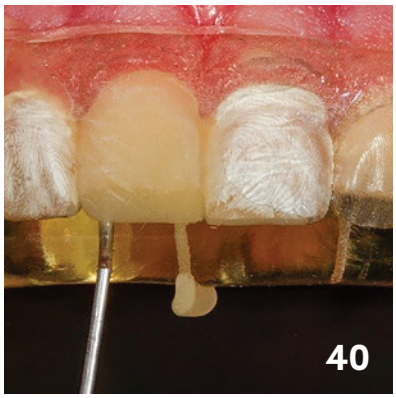
Befestigungszemente im Spannungsfeld von Bioaktivität vs. Haftfestigkeit

© Dr. Maximilian Dobbertin



Direkte Klasse II-Restauration mit Smart-Shade-Komposit

© Dr. Holger Zieboltz



Komplexe restaurative Versorgung mittels Komposit-Injektionstechnik

© Aliaksandr – stock.adobe.com



Interdisziplinäre Fortbildung mit klarem Praxisfokus, das heißt aktuelle Erkenntnisse, konkrete Handlungsempfehlungen, lebendiger Austausch.

Table Clinics und mehr in Wiesbaden

Im Zentrum des **Wiesbadener Forums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde** am **30. Mai** steht die enge Verzahnung der verschiedenen Disziplinen des Fachgebiets. Von bewährten Therapiekonzepten bis hin zu innovativen Behandlungsstrategien greifen die Beiträge zentrale Fragestellungen aus der täglichen Praxis auf. Dabei reicht die thematische Bandbreite von diagnostischen und therapeutischen Entscheidungsprozessen über moderne Behandlungstechniken bis hin zu digitalen Workflows und neuen Materialien.

Im Fokus des Programms stehen konkrete Handlungsempfehlungen und klinisch relevante Lösungsansätze für die Praxis. Zudem können sich Teilnehmende erstmals anhand von Table Clinics fortbilden – ein Format, das den direkten Austausch, anschauliche Fallbeispiele und praxisorientierte Diskussionen in besonderer Weise fördert. Wissenschaftliche Leiter der Veranstaltung sind Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz und Prof. Dr. Dr. Eik Schiegnitz.

OEMUS MEDIA AG
www.wiesbadener-forum.info

Save the Date für „Zukunft Zahnerhaltung“

Die Jahrestagung der DGR²Z Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung e.V. findet im Rahmen der gemeinsamen Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ) **vom 17. bis 19. September** in den Räumen des Universitätsklinikums Heidelberg statt. Unter der Headline „Zukunft Zahnerhaltung – Wissen und Praxis – Hand in Hand“ präsentiert sich die Tagung als Forum, das neueste wissenschaftliche Erkenntnisse und praxisnahe Konzepte der Zahnerhaltung bündelt, Denkanstöße gibt und Inspiration bietet.

Weitere Infos unter **dgz-kongress.de**.

Quelle: DGR²Z Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung e.V.

© Chunfeng Feng Alec – unsplash.com



Halbes Jahrhundert Studiengruppe der Restaurativen Zahnmedizin

Vom **4. bis 5. September** findet die 50. Jubiläumstagung der Studiengruppe der Restaurativen Zahnmedizin in Köln statt. Die Tagung verbindet wissenschaftliche Exzellenz mit kollegialem Austausch. Sie bietet hochkarätige Vorträge, inspirierende Fachdiskussionen und die Gelegenheit, alte Freundschaften zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen.

Programm und Anmeldung auf **www.restaurative.de**.

Quelle: Studiengruppe für Restaurative Zahnmedizin e.V.

ANZEIGE

ERNST HINRICHS Dental

Digitale Power für Ihre Praxis:

Wir machen Ihnen den Einstieg *leicht!*



Gerne beraten wir Sie ganz individuell:

Von Zirkonkronen und Brücken bis zur Aufbissschiene: Mit HinriMill fertigen Sie Versorgungen einfach selbst.

(05321) 5 06 24

verkauf@hinrichs-dental.de



© Kuraray Europe

Restaurative Konzepte im Fokus

Inspirierende Vorträge, neue fachliche Impulse und viel Raum für persönlichen Austausch: Am 14. November wird die Fortbildung „360° Wissen & Praxis" in der Europazentrale von Kuraray Europe in Hattersheim fortgesetzt. Im Mittelpunkt stehen erneut restaurative Konzepte, die den Praxisalltag betreffen – von direkten bis zu indirekten Versorgungsstrategien, von bewährten Adhäsivtechniken bis zu aktuellen wissenschaftlichen Entwicklungen. Ziel ist es, Orientierung zu geben, Sicherheit zu vermitteln und neue Denkansätze aufzuzeigen. Das Format lebt vom Blick über den Tellerrand und vom Dialog auf Augenhöhe. Auch diesmal dürfen sich Zahnärzt/-innen auf aktuelle Themen rund um die restaurative Zahnmedizin freuen – wissenschaftlich fundiert, praxisnah und in einer Atmosphäre, die Austausch willkommen heißt. Weitere Infos folgen in Kürze.

Am **14. November** heißt es wieder Weiterdenken, Weiterdiskutieren, Weiterdrehen.

Infos zum Unternehmen

Kuraray Europe GmbH
BU Medical
www.kuraraynoritake.eu

Kompositfüllungen nach GOZ:

Zwischen steigenden Ansprüchen und nicht zeitgemäßer Vergütung

Kompositfüllungen nach den GOZ-Nrn. 2060 ff. wurden mit der Novellierung der GOZ im Jahr 2012 erstmals ausdrücklich in das Gebührenverzeichnis aufgenommen, jedoch entsprechen sie heute nicht mehr einer angemessenen Bewertung.
Gleichzeitig ist der ästhetische Anspruch in der Gesellschaft deutlich gestiegen. Patient/-innen erwarten langlebige, nahezu unsichtbare Versorgungen auf höchstem Niveau. Dazu kommt, dass die Betriebskosten der Zahnarztpraxen seitdem kontinuierlich gestiegen sind, wodurch eine wachsende Diskrepanz zwischen Leistung und Vergütung entsteht.
Um weiterhin wirtschaftlich arbeiten zu können und gleichzeitig moderne Qualitätsstandards zu erfüllen, ist daher der Abschluss einer Honorarvereinbarung gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ unerlässlich. Nur so lässt sich eine leistungsgerechte Vergütung sicherstellen.
Für die Rechtswirksamkeit einer solchen Vereinbarung ist ein persönliches Gespräch zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem erforderlich. Zudem muss die Vereinbarung in Schriftform abgeschlossen werden und den Formvorschriften gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ entsprechen.



Autorin:
Stefanie Schneider, Leiterin des DZR Kompetenzcenters GOZ/GOÄ/BEMA

© DZR

DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
www.dzr.de

Infos zum Unternehmen

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

#whdentalde
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH
office.de@wh.com
wh.com

Digitale Assistenz auf einem neuen Level

Jetzt zum Aktionspreis!
Mehr Infos unter:



Das Must-have in der Oralchirurgie & Implantologie
Implantmed Plus II wird zur helfenden Hand im Operationssaal. Ziel ist es, Anwender:innen bestmöglich und effizient zu unterstützen – sei es bei der Implantatinsertion oder bei der Weisheitszahnextraktion. Das Piezomed module Plus II wird einfach angedockt und bietet höchste Flexibilität.

piezomed PLUS II module

implantmed PLUS II



© Directa AB

Befestigungszemente im Spannungsfeld von Bioaktivität vs. Haftfestigkeit

Ein Beitrag von Millaray Santana Lindblom (DDS) und Mattias Ekelund (PhD)

[WERKSTOFFKUNDE]

Traditionell richtet sich der Blick der Zahnmedizin beim Thema Befestigungszemente auf das scheinbar wichtigste Kriterium: die Haftfestigkeit. Sie ist messbar, vergleichbar, etabliert, und doch ist der Fokus womöglich zu kurz gedacht. Denn im Spannungsfeld zwischen Materialleistung und biologischer Verträglichkeit stellt sich eine zentrale Frage moderner Restaurationskonzepte: Reicht Haftung allein aus, um langfristigen klinischen Erfolg zu sichern?

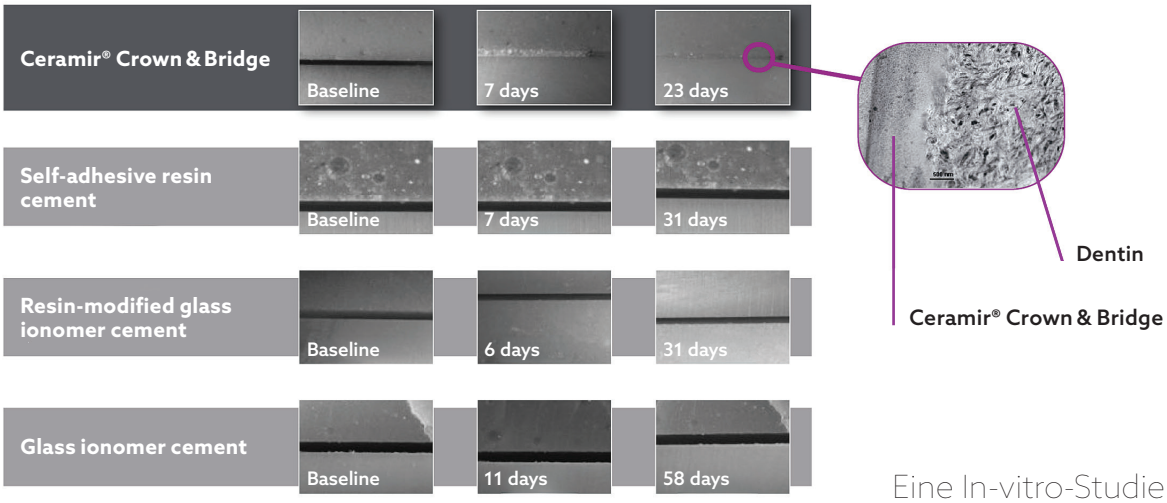
Seit Jahrzehnten wird die Bewertung von Befestigungszementen von einem einzigen Maßstab dominiert, der Haftfestigkeit. Die Haftfestigkeit ist ein attraktives Kriterium, da es messbar und vergleichbar ist und mittlerweile als Standard für die Beurteilung von Befestigungszementen gilt. Allerdings sind Haftfestigkeitstests in der Regel kurzfristig angelegt, werden unter idealisierten Bedingungen durchgeführt und konzentrieren sich ausschließlich auf die Adhäsion.

Diese Parameter sind zwar zweifellos wichtig, geben aber möglicherweise nicht das ganze Bild wieder. Denn ein Befestigungszement mit ausgezeichneter Anfangshaftfestigkeit kann klinisch dennoch versagen, beispielsweise aufgrund von Randaufbrüchen, Sekundärkaries oder biologischer Inkompatibilität. Daher ist es unerlässlich, auch biologische Faktoren zu berücksichtigen. In der modernen Zahnmedizin müssen wir zwei Prioritäten gleichzeitig in Einklang bringen, und daraus ergibt sich eine wichtige Frage: Stellen wir die Haftfestigkeit zu sehr in den Vordergrund – auf Kosten von Bioaktivität und langfristiger Gewebegesundheit?

Bioaktivität bei Dentalmaterialien

Bioaktive Befestigungszemente eröffnen neue Denkansätze. Wir alle kennen Glasionomerzemente; sie gelten allgemein als bioaktive Restaurationsmaterialien, da sie Fluorid und andere Ionen freisetzen, die mit der umgebenden Zahnsubstanz interagieren. Daher werden GICs häufig im Zusammenhang mit bioaktiven Dentalmaterialien thematisiert, die nicht nur zur

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



Eine In-vitro-Studie zeigt, dass Ceramir® Crown & Bridge Spalten von bis zu 300 µm schließen kann.[2]

© Directa AB

mechanischen Restauration, sondern auch zur Prävention von Sekundärkaries beitragen. Anstatt als träge Klebstoffe zu wirken, interagieren diese Materialien mit ihrer Umgebung. Zu den gängigen bioaktiven Eigenschaften zählen: Freisetzung von Kalziumionen, Bildung von Apatit an der Zahn-Zement-Grenzfläche, im Laufe der Zeit alkalischer pH-Wert sowie potenzielle antibakterielle oder kariostatische Wirkungen.

Calciumaluminat-basierender Befestigungszement

Eine modernere Alternative ist Directa Ceramir® Crown & Bridge, ein auf Calciumaluminat basierender Befestigungszement, der mit Blick auf biologische Stabilität entwickelt wurde. Die Kombination aus Glasionomer und Calciumaluminat eröffnet eine neue technologische Dimension. Ceramir® Crown & Bridge ist ein selbsthärtender, biokompatibler, bioaktiver Befestigungszement für die konventionelle permanente Befestigung bei verschiedenen Arten von Restaurationen (PMF, Zirkonoxid und Lithiumdisilikate). Seine alkalische Beschaffenheit und natürliche Integration verbessern die Gewebeverträglichkeit, reduzieren die postoperative Empfindlichkeit und führen zu einer langlebigen, patientenfreundlichen Restauration. Ceramir® Crown & Bridge sorgt für eine dauerhafte Versiegelung an der Schnittstelle zwischen Zahn und Restauration, wodurch das Risiko von Sekundärkaries verringert, und ein langfristiger Schutz gewährleistet wird. Durch die Beseitigung von Spalten zwischen Zahn und Restau-

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

ANZEIGE

Digital. Smart.
Persönlich.



Durchatmen
statt Papierkram

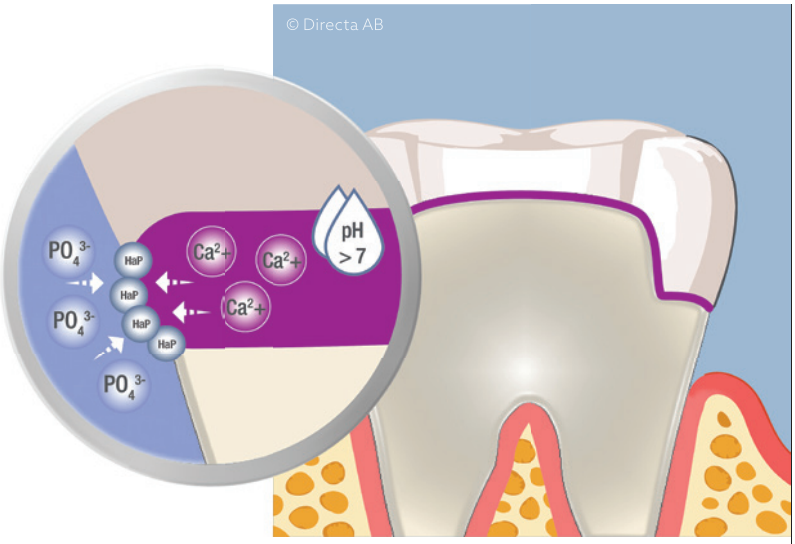
Überlassen Sie uns den administrativen Aufwand!

Mit FABIUS läuft Ihre Abrechnung effizient und völlig digital im Hintergrund.

Für spürbare Entlastung und einen entspannten Praxisalltag.

Jetzt informieren:
033056 70 63 25
kontakt@fabius.de
www.fabius-dental.de

fabius



Randschluss mit Directa Ceramir® Crown & Bridge: Am Rand reagiert das bei hohem pH-Wert freigesetzte Kalzium mit Phosphat aus dem Speichel und bildet eine Hydroxylapatit-basierte Versiegelung.

ration verhindert er das Eindringen von Bakterien und schützt die Restauration langfristig, was zu ihrer Langlebigkeit und einer positiven Prognose beiträgt. Dank seiner alkalischen Eigenschaften (pH > 7) fördert der Zement die Remineralisierung und die Bildung von Hydroxylapatit, wodurch die Versiegelungsfläche gestärkt und die natürlichen Reparaturprozesse des Zahns unterstützt werden.

Haftfestigkeit vs. biologische Stabilität

Viele klinische Misserfolge sind eher biologischer als mechanischer Natur. Sekundärkaries, postoperative Empfindlichkeit und Pulpa-Reizungen entstehen häufig an den Rändern, wo Mikroleckagen und Säurebelastung vorherrschen. Wenn eine Zahnkrone aufgrund von Sekundärkaries versagt, führt dies in der Regel zu einem weiteren Verlust an Zahnsubstanz. Löst sich eine Restauration hingegen aus mechanischen Gründen, ist im Prinzip lediglich eine erneute Zementierung erforderlich, wodurch ein wesentlich größerer Teil der ursprünglichen Zahnsubstanz erhalten bleibt. Sekundärkaries hat schwerwiegendere Folgen und hinterlässt deutlich weniger Zahnsubstanz als zu Beginn. Die Daten aus einer Dreijahres-Nachuntersuchung zeigten bei Ceramir® Crown & Bridge keinen Retentionsverlust, keine Sekundärkaries, keine Randverfärbungen und keine subjektive Empfindlichkeit.[1]

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Ceramir® Crown & Bridge in erster Linie auf Bioaktivität sowie einer ausreichenden Haftfestigkeit ausgelegt ist, anstatt sich ausschließlich auf maximale Haftfestigkeit zu konzentrieren. In diesem Zusammenhang könnte sich eine etwas schwächere, aber biologisch stabile Verbindung als einer stärkeren, jedoch biologisch passiven Alternative überlegen erweisen. Die Frage lautet vielleicht nicht „Bioaktivität versus Haftfestigkeit", sondern vielmehr: Wie viel Haftfestigkeit ist ausreichend und was ist sonst noch wirklich wichtig? Da sich die restaurative Zahnmedizin ständig weiterentwickelt, könnte eine Verlagerung des Fokus von rein mechanischen Kennzahlen hin zu biologisch bedeutsamen Ergebnissen zu Restaurationen führen, die länger halten, seltener versagen und die darunterliegende Zahnsubstanz besser schützen. Das ist der Grund, warum Bioaktivität wichtiger ist als eine rein maximierte Haftfestigkeit. ■

Ceramir® Crown & Bridge: Produktmerkmale, Vorteile und Indikationen

- Biokompatibel und bioaktiv
- Bioaktive dauerhafte Versiegelung
- Großzügige Verarbeitungszeit
- Einfaches Entfernen von überschüssigem Zement
- Keine zusätzliche Präparation erforderlich
- Hydrophil
- Indiziert für die permanente Zementierung von prothetischen Restaurationen, einschließlich Metall, PFM (Metallkeramik), Zirkonoxid und anderen hochfesten Keramiken.

Mehr Infos zu Ceramir® Crown & Bridge auf **directadental.com**.

Infos zum Unternehmen

1 Jefferies SR, Pameijer CH, Appleby DC, Boston D, Lööf J. A bioactive dental luting cement – its retentive properties and 3-year clinical findings. Compend Contin Educ Dent. 2013 Feb; 34 Spec No 1: 2–9.
2 Jefferies SR, Fuller AE, Boston DW (2015), Preliminary Evidence That Bioactive Cements Occlude Artificial Marginal Gaps. Journal of Esthetic and Restorative Dentistry, 27: 155–166. doi: 10.1111/jerd.12133

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


HERO
OF DIGITAL
DENTISTRY
WECKE DEN
CAD-HELDEN
IN DIR
Michaela Sehnert, Zahnärztin
DentalCAD® vereint Power, Präzision und Flexibilität beim Design von Restaurationen – für heldenhafte klinische Ergebnisse.
Unsere fortschrittliche CAD-Software bietet intuitive Tools und KI-Services, um die Kommunikation im gesamten Workflow zu optimieren. Betritt eine neue Ära der Patientenversorgung mit hochmodernen digitalen Lösungen für eine noch effizientere Zusammenarbeit mit deinem Labor. Imagine the CADabilities!
exocad.com/dentalcad
exocad
Die territoriale Abdeckung der eingetragenen Marken finden Sie auf unserer Website: exocad.com/imprint

Direkte Klasse II-Restauration mit Smart-Shade-Komposit

Ein Beitrag von Dr. Maximilian Dobbertin, M.Sc.

[KOMPOSITTECHNOLOGIE] In der restaurativen Zahnheilkunde wächst der Druck, Behandlungsabläufe gleichzeitig effizienter, weniger techniksensitiv und ästhetisch vorhersagbarer zu gestalten. Parallel steigt die Vielfalt an Kompositsystemen mit unterschiedlichen Füllstoffkonzepten, Transluzenzen und Schichtprotokollen. Vor diesem Hintergrund gewinnen One-Shade-/Smart-Shade-Komposite an Relevanz, da sie die klassische Farbbestimmung reduzieren und die Farbgebung über optische Anpassungsmechanismen in Relation zur Umgebung erreichen sollen. Der vorliegende Beitrag stellt einen klinischen Fall unter Verwendung eines Smart-Shade-Komposits dar und diskutiert eine kritische, evidenzbasierte Einordnung der One-Shade-Technologie hinsichtlich Indikation, Farbanpassung, Grenzen und klinischer Perspektive.

Infos zum Autor



© Dr. Maximilian Dobbertin

Abb. 1: Präoperative Situation mit frakturierter Restauration an Zahn 24mo.

Das Grundprinzip der One-Shade-/Smart-Shade-Komposite beruht auf dem Color Adjustment Potential (CAP), also der Fähigkeit eines Komposits, sich unter Einfluss von Untergrund- und Umgebungsfarben farblich einzupassen. In der Literatur wird der CAP als multifaktorielles Ergebnis beschrieben, das unter anderem von Materialtransluzenz, Restaurationsdicke, Kavitätsgeometrie, Untergrundfarbe und Oberflächenfinish abhängt.[1,2] Während Hersteller die klinische Vereinfachung betonen, zeigen Studien, dass die klinische Eignung stark von der Fallselektion und der Materialstrategie (Schichtstärke, ggf. Blocker) abhängig ist.[3,4]

FALLBERICHT: Zahn 24mo

Ausgangssituation

Die 27-jährige Patientin stellte sich mit frakturierter approximal-okklusaler Kompositfüllung an Zahn 24mo vor. Zahn asymptomatisch, keine periapikalen Auffälligkeiten in der Ausgangsdiagnostik. Klinisch zeigte sich eine randständige Insuffizienz; aufgrund nicht nachvollziehbarer Vorbehandlung wurde die vollständige Entfernung der Restauration gewählt (vgl. Abbildungen).

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

MANIFill Micro Hybrid Smart Shade



Materialeigenschaften

MANIFill Micro Hybrid Smart Shade ist ein lichthärtendes mikrohybrides Komposit mit „Chamäleon"-Shade-Konzept. Der Hersteller hebt unter anderem hervor:

- hochglanzpolierbar durch spezielle Partikelstruktur und homogene Oberfläche,
- hohe Abrasionsresistenz bei gleichzeitig antagonistenfreundlichem Verhalten,
- Plaqueresistenz durch geringe Oberflächenrauigkeit,
- gingivafreundliche Eigenschaften,
- Röntgenopazität und technische Kennwerte (z. B. Biege-/Druckfestigkeit) im Systemkontext.

Für das Smart-Shade-Konzept sind – abhängig von Polymerisationsgerät und klinischer Situation – kontrollierte Schichtstärken und die Einhaltung adäquater Belichtungszeiten wesentlich; verschiedene Produktseiten nennen für das System typische Werte (z. B. „Cure Depth 2 mm" bzw. universelle Angaben zur Aushärtung). Im klinischen Kontext ist daher eine inkrementelle Strategie bei Klasse II-Kavitäten weiterhin als Standard zu verstehen.

Indikationsbereich

Geeignete Indikationen für Smart-Shade-/One-Shade-Komposite sind nach aktueller Evidenz vor allem:

- kleine bis mittelgroße Klasse I- und Klasse II-Kavitäten im Seitenzahnbereich, besonders wenn der Anteil sichtbarer Vestibulär-/Approximalkanten begrenzt ist,
- flache Klasse V-Defekte (NCCLs) mit begrenzter Tiefe und ohne stark verfärbtes Dentin; bei Bedarf Unterlegung (Blocker/Liner).[1,2]

Grenzindikationen

- stark verfärbtes Substrat (z. B. dunkles Dentin, Verfärbungen durch restaurative Vorbehandlung),
- sehr ausgedehnte sichtbare Flächen im Frontzahnbereich (direkte Veneers, große Inzisalkantenaufbauten),
- große Kavitäten mit hoher optischer Komplexität (Transluzenz- und Opazitätsgradienten), da ein „3D-Eindruck" von Dentin/Schmelz häufig nur über Schichtung zuverlässig erzeugt werden kann.[3,4]

MANI MEDICAL GERMANY GmbH
Infos zum Unternehmen

Quelle/Abbildung: MANI MEDICAL GERMANY GmbH

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

ANZEIGE



© Dr. Maximilian Dobbertin

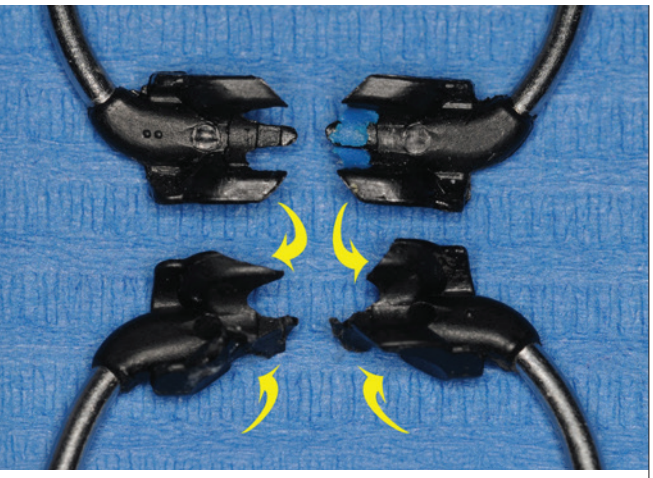


Abb. 2: Entfernte Restauration/ Materialfraktur (Dokumentation).

Isolation, Präparation und Matrizenmanagement

Zur besseren Darstellung des approximalen Kastenbodens wurden Keil und Teilmatrizenring zur Separation der Zähne 23/24 eingesetzt. Anschließend erfolgte die Positionierung eines anatomischen Matrizenbandes (Teilmatrizensystem) und die Kontrolle der dichten Adaptation am Kastenboden. Ziel war eine reproduzierbare Approximalform mit stabilem Kontaktpunkt bei minimaler Überkonturierung.



© Dr. Maximilian Dobbertin

Abb. 3: Separation und Matrizenmanagement zur Approximalpräparation.

Adhäsivprotokoll und Applikation von MANIFill Smart Shade

Die Konditionierung erfolgte gemäß klinisch etabliertem adhäsivem Vorgehen (Schmelz-/Dentinbehandlung nach Systemvorgabe des verwendeten Adhäsivs). Danach wurde MANIFill Smart Shade inkrementell appliziert.

Begründung der Materialwahl: Die Restauration betraf überwiegend Bereiche mit begrenzter Sichtbarkeit vestibulärer Kanten, wodurch ein Smart-Shade-Komposit ein günstiges Verhältnis aus ästhetischer Suffizienz und Workflow-Vereinfachung bieten kann. Entscheidend waren eine kontrollierte Schichtstärke, stabile Polymerisation, sowie ein präzises Finishing/Polishing zur Optimierung der optischen Einbindung (Gloss, Oberflächenstreuung).



© Dr. Maximilian Dobbertin

Abb. 4: Intraoperative Situation mit Matrize und Ring – Kontrolle Kastenboden.

Finierung, Politur und postoperative Kontrolle

Nach Entfernung der Matrize erfolgten Okklusionskontrolle, Approximalkontrolle, Finierung und Politur. Radiologisch zeigte sich eine eindeutige Röntgenopazität der Restauration mit gut beurteilbaren Approximalrändern (Abbildung: postoperative Röntgenkontrolle, S. 38).

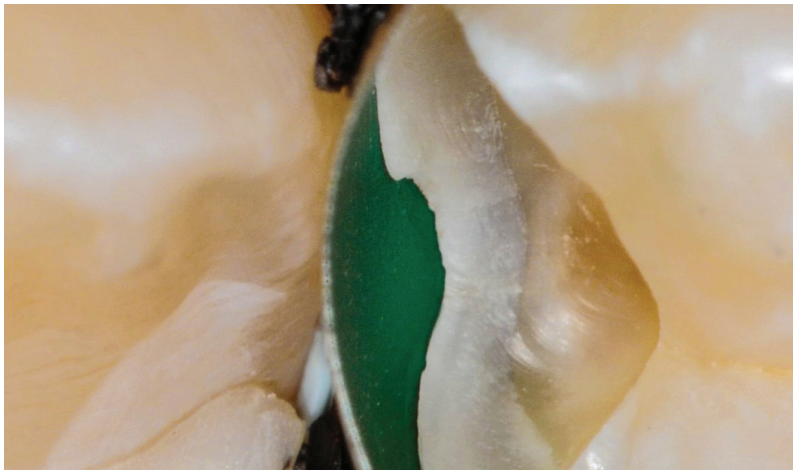
DISKUSSION

1. Optische Grundlagen:

Warum „Smart Shade" funktioniert und wann nicht

Das Farbergebnis direkter Kompositrestaurationen wird in der Literatur nicht als reine Materialfarbe, sondern als Systemergebnis beschrieben: Zahnsubstrat (Dentin/Schmelz), Kavitätsgeometrie, Materialtransluzenz, Schichtstärke, Lichtführung und Oberflächencharakteristika interagieren. Smart-Shade-Komposite nutzen eine optimierte Lichtstreuung und Transluzenz, um die wahrgenommene Farbe stärker von der Umgebung „ziehen" zu lassen.[1,2]

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



© Dr. Maximilian Dobbertin

Abb. 5: Okklusale Ansicht nach Fertigstellung und Politur.

Zwei Parameter sind klinisch besonders relevant:

(a) Restaurationsdicke:
Je dicker die Kompositschicht, desto stärker dominiert die Eigenoptik des Materials gegenüber dem Untergrund. Studien zeigen, dass dünne Schichten häufig eine bessere Anpassung an Umgebungsfarben ermöglichen, während größere Dicken bei ungünstigen Untergründen zu Abweichungen führen können.[1]

(b) Untergrundfarbe (Background):
Dunkles Dentin oder verfärbte Substrate senken die Wahrscheinlichkeit einer ästhetisch unauffälligen Farbanpassung, da die Transluzenz den Untergrund stärker „durchscheinen" lässt. Genau hier liegt die klinische Logik hinter dentinprotektiven Blockern/Linern in Grenzfällen.[2]

2. Evidenz-Update 2024 – 2025:
Was sagen Reviews und neue Studien?

Die Studienlage hat sich zuletzt deutlich erweitert. Ein systematisches Review (2024) zur Farbanpassung und Farbstabilität von Single-Shade-Kompositen in direkten Restaurationen betont, dass Single-Shade-Systeme in geeigneten Situationen klinisch akzeptable Ergebnisse liefern können, die Performance jedoch stark vom Studiendesign, der Bewertungsmethodik und den klinischen Randbedingungen abhängt.[3]
Ein weiteres Review (2025) kommt zu dem Ergebnis, dass Multi-Shade-Komposite im Mittel eine präzisere Farbübereinstimmung erreichen, während Single-Shade-Systeme insbesondere in kleineren/standardisierten Situationen Vorteile in Handhabung und Effizienz bieten.[4]
Die neueren In-vitro-Arbeiten 2025 untersuchen zudem systematisch Background-Effekte, Staining, Repolishing und Bleaching-Interaktionen – mit der konsistenten Aussage, dass CAP dynamisch ist und durch Oberflächenalterung sowie Farbaufnahme beeinflusst werden kann.[5,6]

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

ANZEIGE



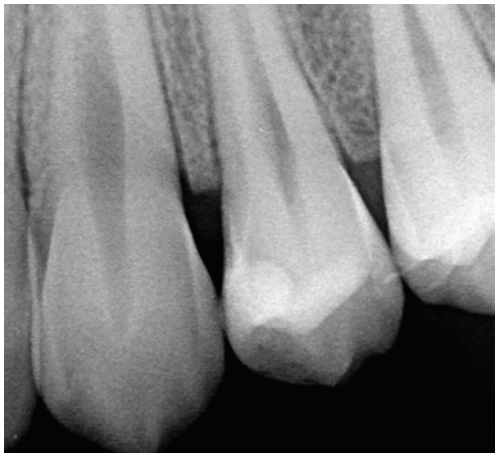
© Dr. Maximilian Dobbertin



Abb. 6: Detailansicht approximaler Rand/Übergang.

3. Klinische Studien:
Performance jenseits der Farbe

Über die reine Farbanpassung hinaus ist für die klinische Relevanz entscheidend, ob One-Shade-Komposite in vivo eine vergleichbare klinische Performance (Randadaptation, sekundäre Karies, postoperative Sensibilität, Oberflächenglanz) zeigen. Eine aktuelle klinische Studie (2025) zur posterioren Anwendung eines Mono-Shade-Komposits berichtet über eine insgesamt zufriedenstellende klinische Leistung in Klasse I-/II-Restaurationen im Beobachtungszeitraum und stützt damit den Einsatz im Seitenzahnbereich bei kontrollierter Indikation.[7]
Parallel werden One-Shade-Konzepte auch für direkte Veneers klinisch evaluiert; die klinische Studienlandschaft ist hier jedoch stärker abhängig von Template-Techniken und ästhetisch komplexen Kriterien (ClinicalTrials.gov-Einträge; RCT-Publikationen 2025).



© Dr. Maximilian Dobbertin

Abb. 7: Postoperative Röntgenkontrollaufnahme.

4. Spezifische Implikationen für Klasse II-Restaurationen

Der vorliegende Fall ist besonders geeignet, um den klinischen „Sweet Spot" von Smart-Shade-Materialien zu diskutieren:

- Optisch sind approximal-okklusale Restaurationen im Seitenzahnbereich häufig weniger durch vestibuläre Schmelzflächen dominiert als Frontzahnrestaurationen. Damit sinkt das Risiko, dass Transluzenz-/Opazitätsgradienten auffällig werden.
- Funktionell sind Kontaktpunktdesign, Randdichtigkeit und Polymerisationskontrolle entscheidend. Ein Smart-Shade-Komposit ersetzt nicht die Notwendigkeit eines sauberen Matrizenmanagements und einer schichtweisen Polymerisation.
- Materialseitig ist bei mikrohybriden Kompositen ein günstiges Verhältnis aus Festigkeit und Polierbarkeit anzustreben; Hersteller betonen für MANIFill unter anderem die homogene Oberfläche und Plaqueresistenz, was klinisch relevant für Gingivagesundheit im Approximalraum ist.

5. Oberflächenfinish, Glanz und Farbwahrnehmung:
Unterschätzter Schlüsselparameter

Mehrere Arbeiten zeigen, dass Oberflächenrauigkeit und Politur den visuellen Farbeindruck beeinflussen, da Streuung/Reflexion die wahrgenommene Helligkeit und Sättigung verändert. Somit ist die Politur nicht nur „kosmetisch", sondern Teil der Farbanpassungsstrategie. Neuere Studien zur Oberflächenrauigkeit und Farbstabilität monochromatischer Komposite unterstützen die Bedeutung eines standardisierten Finishing-Protokolls.[8,9]

6. Klinische Entscheidungshilfe:
Wann Blocker, wann Schichtung?

Aus der Gesamtevidenz lassen sich pragmatische Kriterien ableiten:

- **Smart Shade allein:** Kleine/mittlere Kavitäten, geringer Verfärbungsgrad, ausreichende Restschmelzanteile, moderate Schichtstärke.
- **Smart Shade und Blocker/Liner:** Dunkler Untergrund, tiefe Kavität, „shadowing" an Rändern, hochästhetische Zone partiell betroffen.
- **Mehrfarb-/Schichttechnik:** Große vestibuläre Flächen, Frontzahnveneers, Inzisalkanten, Fälle mit hoher chromatischer Komplexität oder sehr hohen ästhetischen Erwartungen.[3,4]

Klinische Schlussfolgerung

Der beschriebene Fall zeigt, dass MANIFill Micro Hybrid Smart Shade bei geeigneter Indikation eine effiziente und klinisch überzeugende Alternative zur klassischen Mehrfarbstrategie in Klasse II-Versorgungen darstellen kann. Die Farbanpassung ist dabei nicht „automatisch", sondern Ergebnis aus Fallselektion, Schichtstärke, Untergrundkontrolle und Oberflächenfinish. Grenzen bestehen bei stark verfärbtem Substrat und hochästhetischen, großflächigen Indikationen. ■

Literatur

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

American Dental Systems × arLoupe

Vergrößerung und Dokumentation in einem Schritt



arLoupe – bildschirmbasiertes Vergrößerungssystem:
Bis zu 12-fache Vergrößerung und integrierte 4K-Dokumentation



- ✓ Maximale Detailerkennung bei aufrechter Sitzhaltung
- ✓ Dokumentation ohne Workflow-Unterbrechung
- ✓ Benutzerunabhängig konfigurierbar

Jetzt Demo-Termin vereinbaren:

3474

Vertriebspartner für Deutschland und Österreich
American Dental Systems GmbH • www.adsystems.de

Komplexe restaurative Versorgung mittels Komposit-Injektionstechnik

Ein Beitrag von Dr. Holger Ziebolz

[FLOWABLE NANOHYBRIDKOMPOSITE]

Klassische direkte Restaurationsverfahren im Frontzahnbereich sind oftmals zeitaufwendig, erfordern ein hohes Maß an manueller Geschicklichkeit und sind stark behandlerabhängig. Insbesondere das aufwendige Schichtverfahren mit unterschiedlichen Kompositmassen führt dazu, dass solche Versorgungen in der Regel nur für wenige Zähne gleichzeitig sinnvoll angewandt werden können.[1,2]

Die Einführung hochgefüllter fließfähiger Komposite (sog. Nanohybrid-Komposite) und transparenter Silikonschlüssel eröffnete einen neuen Ansatz: die Komposit-Injektionstechnik.[1] Aufbauend auf einem diagnostischen Wax-up können geplante Veränderungen präzise und reproduzierbar in den Mund des Patienten übertragen werden. Hierzu wird ein transparenter Silikonschlüssel auf Basis des Wax-ups gefertigt, der intraoral über die zu versorgenden Zähne positioniert wird. Über Injektionskanäle lässt sich ein fließfähiges Komposit direkt in die vorbereiteten Bereiche einbringen und anschließend polymerisieren. Auf diese Weise werden Zahnform, Kontur und Oberflächentextur detailgetreu vom Modell auf die klinische Situation übertragen.[3,4]

Ein entscheidender Vorteil dieser Technik ist ihre Vorhersagbarkeit: Das geplante Ergebnis ist bereits im Mock-up sichtbar und kann mit dem Patienten abgestimmt werden. Gleichzeitig bleibt das Verfahren minimalinvasiv, da keine oder nur sehr geringe Präparationen erforderlich sind. Dies macht die Technik besonders attraktiv für die Versorgung bei Zahnsubstanzverlusten durch Abrasion oder Erosion, Zahnumformungen, die Schließung von Diastemata oder zur Harmonisierung der Frontzahnästhetik.[3,5–9]

© Dr. Holger Ziebolz



„Aufbauend auf einem diagnostischen Wax-up können geplante Veränderungen **präzise und reproduzierbar in den Mund des Patienten** übertragen werden.“

Infos zum Autor

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



Fotos: © Dr. Holger Ziebolz

Abb. 1a–e: Klinische Ausgangssituation mit beidseitiger Non-Okklusion im Seitenzahnbereich und partiellem Kreuzbiss rechts. Der Patient empfand insbesondere die Form und Länge der Oberkieferfrontzähne als störend.









Insbesondere im digitalen Workflow lässt sich die Injektionstechnik sehr effizient umsetzen.[10,13] Auch komplexe langzeitprovisorische Versorgungen zur klinischen Prüfung einer neuen Bisslage, etwa bei Patienten mit Verlust der vertikalen Dimension, können mit der Injektionstechnik sehr effizient umgesetzt werden.[11] Werkstoffkundliche Studien zeigen, dass moderne injizierbare Nanohybrid-Komposite (z. B. G-ænial Universal Injectable, GC). eine deutlich verbesserte Biegefestigkeit, Abrasionsresistenz und Farbstabilität aufweisen und damit zunehmend auch für komplexe Einzelzahnrestaurationen im okklusionstragenden Bereich eingesetzt werden können.[12–14]

Im Vergleich zu indirekten keramischen Verfahren bietet die Komposit-Injektionstechnik eine kosteneffiziente, zeitsparende und gleichzeitig ästhetisch hochwertige Alternative.[10] Der folgende Fallbericht beschreibt die Anwendung dieses Verfahrens bei einem 29-jährigen Patienten mit einem attritions- und abrasionsbedingten Verlust der Vertikaldimension und partieller Non-Okklusion zur Herstellung einer langzeitprovisorischen Versorgung zur klinischen Überprüfung der im Rahmen der funktionellen Vorbehandlung eingestellten therapeutischen Bisslage.

FALLDARSTELLUNG

Ein 29-jähriger Patient stellte sich mit klinischen Symptomen einer craniomandibulären Dysfunktion (Schmerzen im Bereich der Kaumuskulatur rechts) und dem Wunsch nach einer Verbesserung des ästhetischen Erscheinungsbildes im Frontzahnbereich vor. Bei der klinischen Untersuchung zeigte sich neben einer Non-Okklusion im Seitenzahnbereich rechts auch ein Kreuzbiss auf der rechen Seite. Im Frontzahnbereich zeigten sich Zeichen eines attritions-/abrasionsbedingten Zahnhartsubstanzverlustes. Anamnestisch gab der Patient an, dass vor zwölf Jahren eine kieferorthopädische Behandlung abgebrochen wurde. Seit circa drei Jahren bemerkt er nun kontinuierlich zunehmende Schmerzen im Bereich der Kaumuskulatur. Die fehlende Sichtbarkeit der Frontzähne empfand der Patient als störend und fühlte sich dadurch auch bei sozialen Kontakten beeinträchtigt (Abb. 1a–e).

Zunächst wurde bei dem Patienten eine Funktionstherapie mit einem äquilibrierenden Aufbissbehelf und begleitender Physiotherapie durchgeführt. Nachdem eine beschwerdefreie Phase über einen Zeitraum von sechs Monaten erreicht war, erfolgte eine Beratung zu den Therapieoptionen. Eine erneute kieferorthopädische Behandlung lehnte der Patient ab, sodass eine restaurative Therapie mit Vertikalisierung und Übernahme der klinisch bereits erfolgreich getesteten Bisslage geplant wurde.

Die restaurative Behandlung sollte dabei in zwei Schritten erfolgen. Zuerst sollte die therapeutische Bisslage auf eine langzeitprovisorische Versorgung umgesetzt werden. Diese sollte dann nach einer erneuten Testphase sukzessive in indirekt gefertigte keramische Restaurationen umgesetzt werden.

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



2

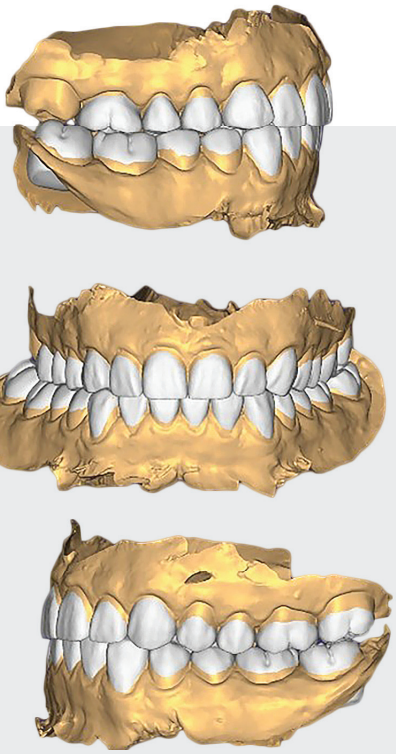
© Dr. Holger Ziebolz

Abb. 2: Intraoraler Scan mit dem eingesetzten frontalen Aufbiss zur Übertragung der Schienenposition (obere Reihe). Virtuelle Modelle mit Zuordnung in der therapeutischen Bisslage (Übertragung der Schienenposition – untere Reihe).

Aufgrund der weitgehend karies- und restaurationsfreien Bezahnung und der bereits mit dem Aufbissbehelf erfolgten Vertikalisierung konnte ein rein additives Vorgehen ohne vorangehende Präparation der Zähne geplant werden. Die Umsetzung sollte dann in einem digitalen Workflow mit der F.I.T. Forma®-Injektionstechnik (F.I.T., Permadental) erfolgen. Die dafür erforderlichen klinischen Arbeitsschritte werden nachfolgend dargestellt.

In einem ersten vorbereitenden Arbeitsschritt wird die Umsetzung der therapeutischen Bisslage bei der digitalen Abformung realisiert. Dafür wird die final adjustierte Schiene mit den vorhandenen Arbeitsmodellen erneut einartikuliert. Nach dem Entfernen kann auf den Modellen ein anteriorer Aufbiss gefertigt werden. Der Ober- und Unterkiefer sind während des Scans in der therapeutischen Bisslage fixiert. Die angefertigten Scans werden dann zusammen mit der Farbinformation direkt an das ausführende Dentallabor gesandt (Abb. 2). Dort erfolgt entsprechend der Arbeitsanweisung des Behandlers zunächst ein digitales Wax-up.

Im vorliegenden Fall erfolgt also ein kompletter Aufbau der Zähne im Ober- und Unterkiefer mit Ausgleich des Kreuzbisses und einer Harmonisierung der Frontzahnlänge. Hilfreich ist es, wenn für das digitale Wax-up auch ein Porträtfoto des Patienten mit einem dezenten und einem vollen Lächeln mitgeliefert wird. Dies erleichtert dem ausführenden Zahntechniker die Festlegung so wichtiger Parameter wie der Frontzahnlänge (sichtbarer Anteil der Frontzähne) und dem bukkalen Korridor. Der Behandler erhält dann ein bis zwei Tage nach der Übersendung der digitalen Scans einen Link zum virtuellen Wax-up (Abb. 3).



3

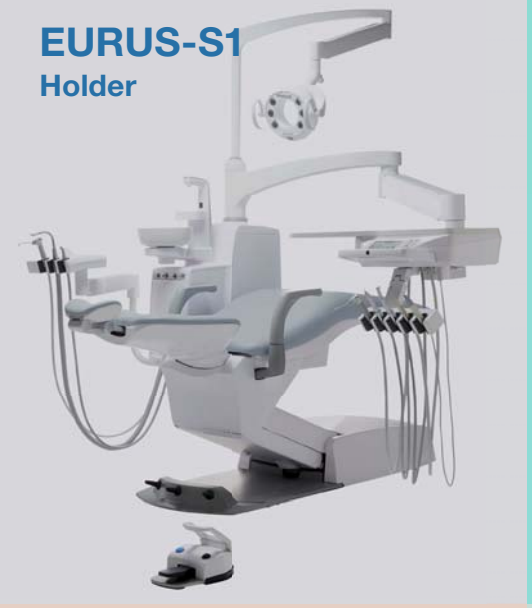
© Dr. Holger Ziebolz

Abb. 3: Digitales Wax-up zur Simulation des möglichen Behandlungsergebnisses. Dieses virtuelle Wax-up wird als Vorschau (Preview) vom Labor an den Behandler gesandt. Es dient zur Abstimmung eventuell notwendiger Änderungen.

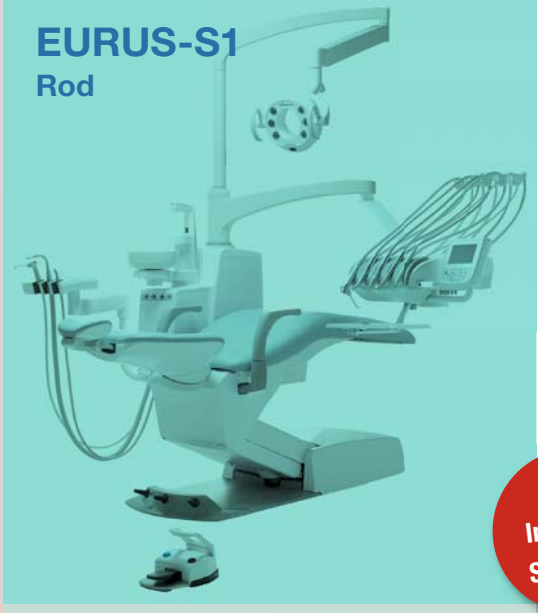
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

EURUS – DIE FAMILIE

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

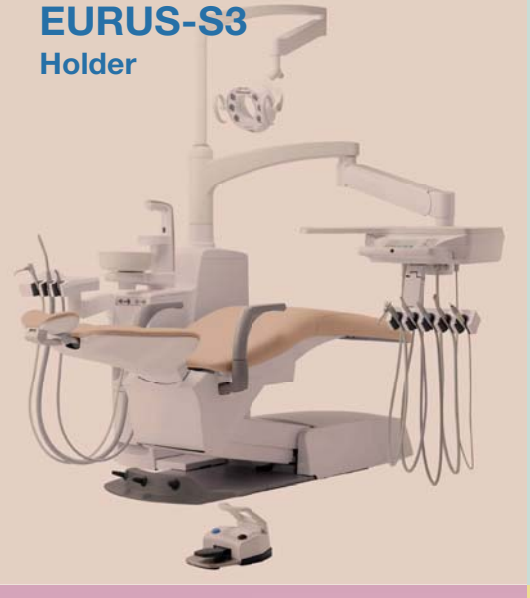


EURUS-S1
Cart

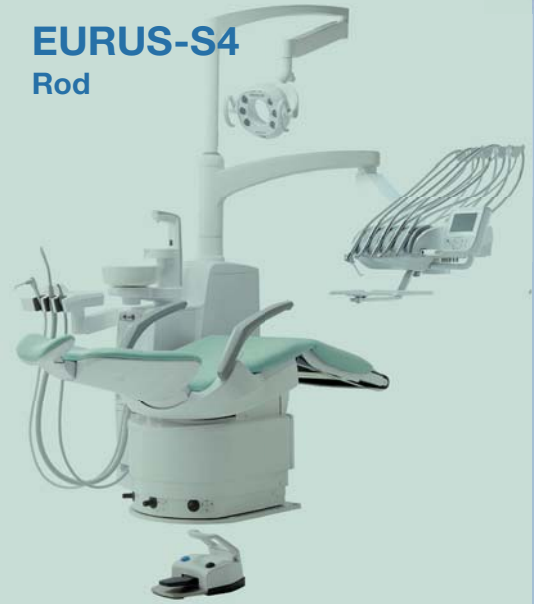


Mehr Infos auf Seite 111

EURUS-S3
Holder



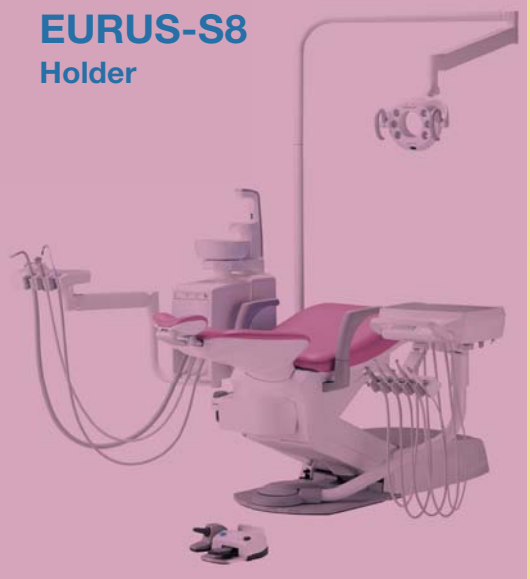
EURUS-S4
Rod



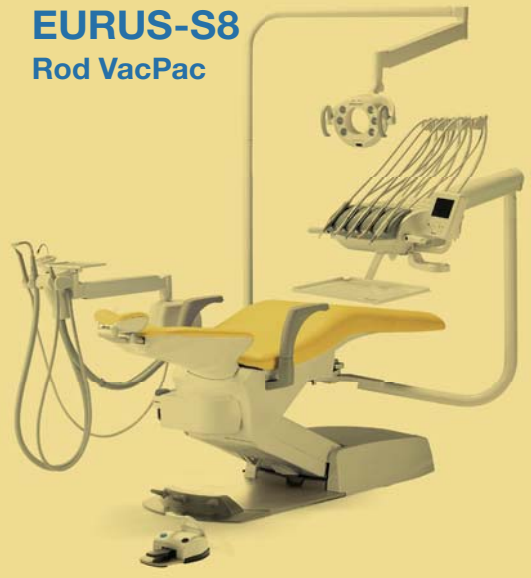
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne Speifontäne



Partner von:

Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Industriestraße 21 • 61381 Friedrichsdorf
Tel. +49 (0) 6172 1772 800
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de



© Dr. Holger Ziebolz

Abb. 4: Auf den gedruckten Modellen können Silikonschlüssel hergestellt werden, mit denen ein intraorales Mock-up zur Simulation des möglichen Behandlungsergebnisses angefertigt werden kann.

Notwendige Änderungen können in diesem Stadium noch mit dem ausführenden Zahntechniker besprochen werden. Anschließend werden auf der Basis des digitalen Wax-ups gedruckte Modelle angefertigt. Diese Modelle dienen einerseits als Beratungshilfsmittel für den nächsten Patiententermin, aber auch als Grundlage für die Fertigung eines Silikonschlüssels zur Anfertigung eines Mock-ups. Mit dem Mock-up kann das Behandlungsergebnis direkt intraoral simuliert werden. Der Silikonschlüssel wird mit einem provisorischen Kronen- und Brückenmaterial gefüllt und anschließend im Mund des Patienten platziert. Ziel ist es, dem Patienten einen ersten Eindruck vom möglichen Behandlungsergebnis zu vermitteln. Insbesondere sollten die ästhetischen Parameter der Frontzähne hier nochmals beurteilt werden: Längen-Breiten-Verhältnis, Sichtbarkeit der Frontzähne, Verlauf der Schneidekanten im Verhältnis zur Unterlippe. Dafür ist es ausreichend, wenn die groben Materialüberschüsse entfernt und mit dem Patienten die notwendigen funktionellen und phonetischen Übungen ausgeführt werden (Abb. 4).

In dieser Situation sind nun zwei unterschiedliche Behandlungswege möglich:

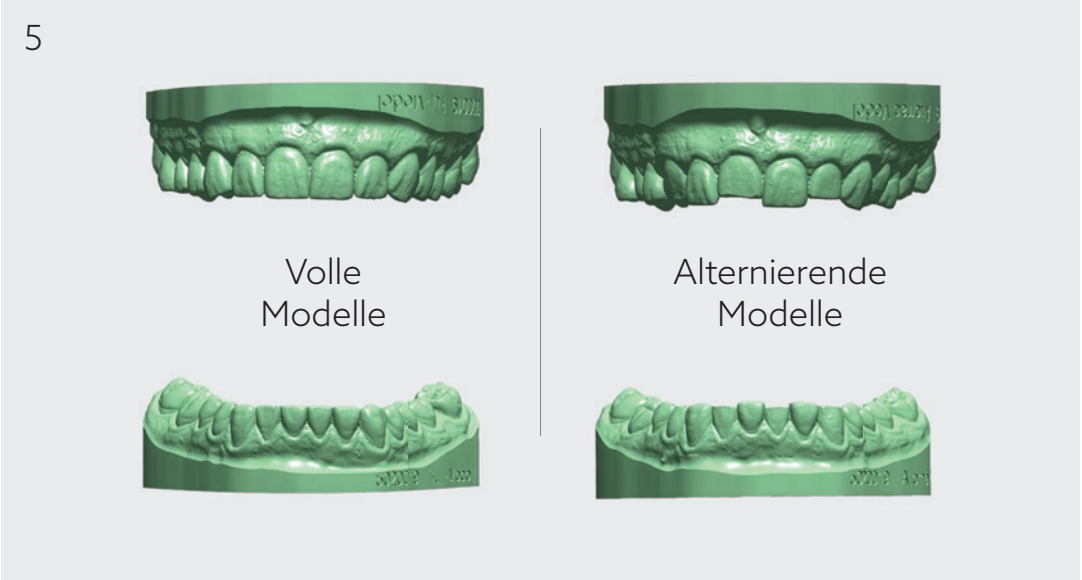
1. Das Mock-up ist aus funktioneller und ästhetischer Sicht perfekt. Dann kann direkt mit der Herstellung der Silikonschlüssel für die F.I.T. Forma®-Injektionstechnik begonnen werden.

2. Das Mock-up ist zu lang/zu kurz oder zu breit/zu schmal. Dann sollten die notwendigen Korrekturen durch Einschleifmaßnahmen oder additive Maßnahmen mit einem fließfähigen Komposit vorgenommen werden. Das final adjustierte Mock-up sollte dann noch einmal gescannt werden. Dieser Scan wird an das Dentallabor übermittelt und dient als Grundlage und Orientierung für das Wax-up.

Nach dieser Überprüfung und der Zustimmung des Patienten zu den geplanten Behandlungsmaßnahmen kann mit der Fertigung der eigentlichen Behandlungsunterlagen für die F.I.T. Forma®-Injektionstechnik begonnen werden.

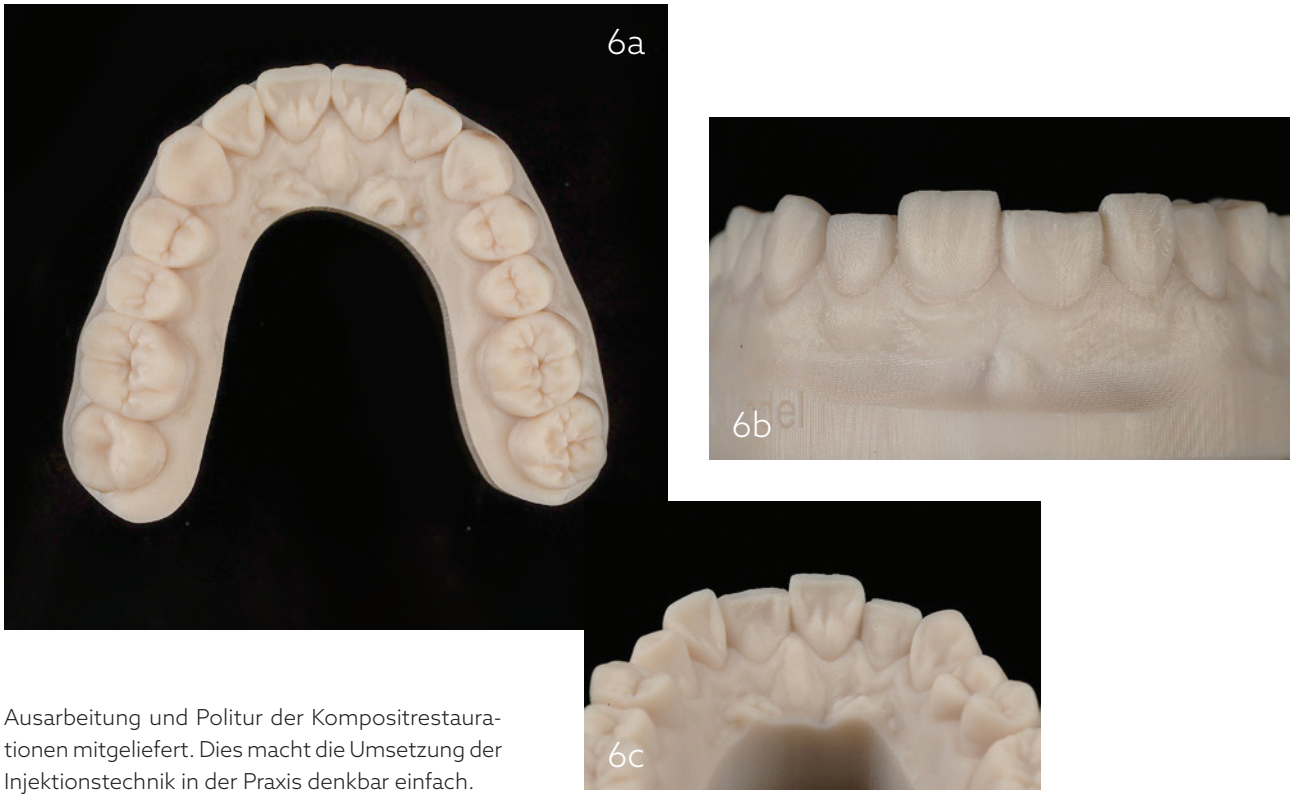
Das besondere bei der F.I.T. Forma®-Injektionstechnik ist, dass der Hersteller auch ein Komplettpaket für die Umsetzung der Behandlung an die Praxis liefern kann. Neben den Silikonschlüsseln für die Injektionstechnik ist in diesem Paket auch ein geeignetes fließfähiges Komposit (z. B. G-ænial Universal Injectable, GC) in ausreichender Menge und der gewünschten Farbe enthalten. Es ist daher wichtig, dass spätestens mit der Auftragserteilung auch die Farbe an das Dentallabor übermittelt wird. Außerdem werden auch Teflonband zur Isolierung der Nachbarzähne, diamantierte Metallbänder zur Ausarbeitung der Restaurationen sowie rotierende Instrumente zur

Abb. 5: Für die F.I.T. Forma®-Injektionstechnik werden pro Kiefer jeweils zwei Modelle designt. Ein volles Modell, bei dem alle Zähne eines Kiefers aufgebaut sind und ein alternierendes Modell, bei dem sich restaurierte und nicht restaurierte Zähne abwechseln.



© Dr. Holger Ziebolz

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



Fotos: © Dr. Holger Zieholz

Abb. 6a–c: Oberkiefermodellvarianten für die F.I.T. Forma®-Injektionstechnik: **6a** = vollständiges Modell, **6b+c** = alternierendes Modell.

Ausarbeitung und Politur der Kompositrestaurationen mitgeliefert. Dies macht die Umsetzung der Injektionstechnik in der Praxis denkbar einfach.

Sofern mehrere benachbarte Zähne mit der Injektionstechnik versorgt werden sollen, ist es wichtig, dass mit zwei Arten von Silkonschlüsseln gearbeitet wird. Dafür werden Modelle des kompletten Wax-ups gestaltet, auf denen alle zu restaurierenden Zähne aufgebaut sind. Ferner wird ein sog. alternierendes Modell designt, auf dem sich aufgebaute und ursprüngliche Zähne abwechseln (Abb. 5).

Für beide Designs werden Modelle gedruckt. Insgesamt wurden für den vorliegenden Fall zwei Oberkiefer- und zwei Unterkiefermodelle gefertigt (Abb. 6a–c).

Auf jedem der vier Modelle werden dann drei unterschiedliche Silikonschlüssel gefertigt. Jeweils zwei posteriore Silikonschlüssel und ein weiterer Schlüssel für das anteriore Segment. Die Silikonschlüssel sind bereits mit zwei Einspritzkanälen pro Zahneinheit versehen. Durch einen Kanal wird das Komposit injiziert, durch den anderen kann die Luft entweichen. Die Dimensionierung der Kanäle ist dabei exakt passend für die Applikationskanülen des mitgelieferten fließfähigen Komposits.

Schrittweises Vorgehen F.I.T. Forma®-Injektionstechnik

Das klinische Vorgehen bei der F.I.T. Forma®-Injektionstechnik wird nachfolgend Schritt für Schritt beim Aufbau der Oberkieferfrontzähne gezeigt.

Schritt 1

Zunächst sollten alle zu versorgenden Zähne gründlich mit einer fluoridfreien Prophylaxepaste gereinigt werden. Gegebenenfalls sind auch vorhandene insuffiziente Vorrestaurationen zu entfernen.

Schritt 2

Die Injektionstechnik startet immer mit der Verwendung des alternierenden Silikonschlüssels. Zur Vorbereitung werden die Nachbarzähne der zu restaurierenden Zahneinheiten mit einer Lage Teflonband isoliert.

„Im Vergleich zu indirekten keramischen Verfahren bietet die **Komposit-Injektionstechnik** eine kosteneffiziente, zeitsparende und gleichzeitig ästhetisch hochwertige Alternative."

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





Fotos: © Dr. Holger Ziebolz

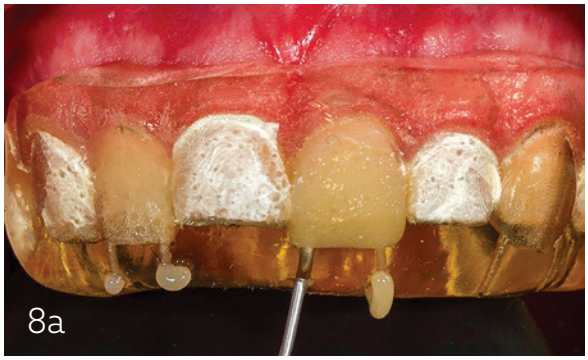
Abb. 7a+b: Im nächsten klinischen Schritt erfolgt die Konditionierung der Schmelzoberflächen (37%ige Phosphorsäure, Einwirkzeit 60 Sekunden) sowie der Auftrag eines Haftvermittlers mit anschließender Photopolymerisation.

Schritt 3

Die Zahnoberflächen der zu restaurierenden Zähne werden nun in der Etch&Rinse-Technik und mit einem geeigneten Universaladhäsiv (G-Premio BOND, GC) konditioniert. Das Adhäsiv sollte nach einer ausreichenden Einwirkzeit (zehn Sekunden) im Luftstrom getrocknet und abschließend für zehn Sekunden lichtpolymerisiert werden (Abb. 7a+b).

Schritt 4

Nun kann der auf dem alternierenden Modell gefertigte Silikonschlüssel eingesetzt werden. Nach der Kontrolle des korrekten Sitzes kann mit der Injektion des fließfähigen Komposits begonnen werden (Abb. 8a+b). Die hohe Formstabilität der Silikonschlüssel minimiert das Risiko zervikaler Überschüsse und ermöglicht eine präzise Übertragung der Zahnform und -position. Sobald alle zu restaurierenden Zahneinheiten des alternieren-





Fotos: © Dr. Holger Ziebolz

Abb. 8a+b: Nach dem Einsetzen und Fixieren des Silikonschlüssels kann mit dem Einbringen des fließfähigen Komposits begonnen werden. Der zweite Einspritzkanal dient dabei als sogenannter „Entlüftungskanal".





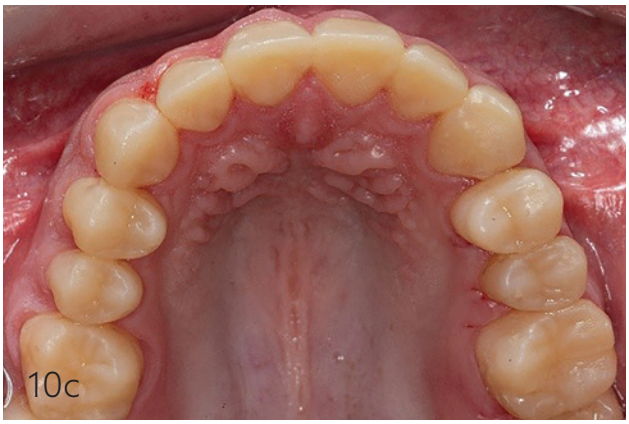
Fotos: © Dr. Holger Ziebolz

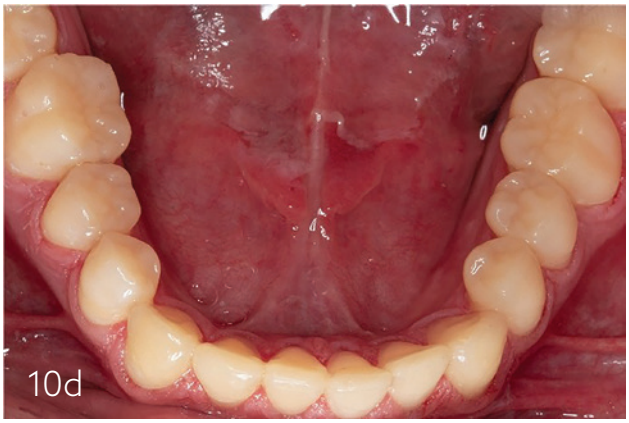
Abb. 9a+b: Die Applikation und Ausarbeitung des fließfähigen Kompositmaterials erfolgt analog zum Vorgehen bei Verwendung des ersten Silikonschlüssels.

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









Fotos: © Dr. Holger Zieboltz

den Silikonschlüssels mit fließfähigem Komposit befüllt sind, erfolgt die Lichtpolymerisation (40 Sekunden pro Zahnfläche (vestibulär/inzisal/palatinal) und Zahneinheit, also 120 Sekunden pro Zahneinheit). Nach der Abnahme des Silikonschlüssels müssen dann nur die Materialüberschüsse entfernt werden. Dies kann je nach Ausmaß mit einer Skalpellklinge oder einem feinkörnigen rotierenden Diamantinstrument erfolgen. Es ist wichtig, dass nach Abnahme der Teflonbänder bereits eine Ausarbeitung der Approximalflächen erfolgt. Die vom Hersteller mitgelieferten diamantierten Metallbänder sind hierfür gut geeignet.

Schritt 5

Nun werden die Arbeitsschritte 2 und 3 für die verbliebenen Zähne wiederholt. Zunächst erfolgt die Isolierung der Nachbarzähne (also der nun bereits restaurierten Zähne) mit Teflonband und die Konditionierung der Zahnoberflächen der zu restaurierenden Zähne (Phosphorsäureätzung und Universaladhäsiv).

Schritt 6

Nun kann das fließfähige Komposit unter Verwendung des auf dem vollständigen Modell gefertigten Silikonschlüssels injiziert werden. Die einzelnen Arbeitsschritte bei der Applikation, Lichtpolymerisation und Ausarbeitung sind absolut identisch (Abb. 9a+b).

Schritt 7

Abschließend kann nun die Ausarbeitung und Politur der im Frontzahnsegment angefertigten Restaurationen erfolgen (Abb. 10a+b). Außer beim Entfernen der Materialüberschüsse an den Injektionskanälen ist zumeist keine formgebende Ausarbeitung erforderlich, sodass direkt mit der stufenweisen Politur der Kompositrestaurationen begonnen werden kann. Die mitgelieferten diamantimprägnierten Silikonpolierer sind dafür gut geeignet. Die Approximalflächen können sehr effizient mit den mitgelieferten diamantierten Metallbändern ausgearbeitet werden.

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

Schlussfolgerungen

Im Rahmen einer komplexen Gesamtrehabilitation stellt die **F.I.T. Forma®-Injektionstechnik** eine sinnvolle Alternative zu klassischen indirekten Verfahren zur Umsetzung und klinischen Erprobung einer neu eingestellten therapeutisch Bisslage (z. B. Vertikalisierung) dar.

Das geschilderte schrittweise Vorgehen für das Oberkieferfrontzahnsegment wurde analog für die übrigen Segmente im Ober- und Unterkiefer wiederholt. In diesem Fall mussten lediglich geringgradige Anpassungen der statischen Okklusion im Seitenzahnbereich vorgenommen werden. Die dynamische Okklusion (Front-Eckzahn-Führung) konnte ohne Änderungen beibehalten werden. Aufgrund der umfangreichen Gesamtversorgung wurde im ersten Behandlungstermin (nachmittags) zunächst der Oberkiefer versorgt. Am Folgetag (vormittags) wurde die Versorgung des Unterkiefers durchgeführt (Abb. 10c).

Diskussion

Im vorliegenden Fallbericht wurde die Umsetzung der bereits vor mehr als zehn Jahren von Terry et al. beschriebenen Kompositinjektionstechnik im digitalen Workflow dargestellt.[1,2] Mit der digitalen Abformung und der digitalen Simulation (Wax-up) können die Arbeitsabläufe im Vergleich zum analogen Vorgehen erheblich vereinfacht werden. Das digitale Wax-up ermöglicht eine deutlich leichtere Kommunikation zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis. Die digitale Behandlungssimulation lässt sich schneller und einfacher korrigieren, da kein Versand der haptischen Modelle mehr erforderlich ist. Die Kombination von digitalem Workflow und Injektionstechnik hat sich für die unterschiedlichsten Anwendungsbereiche bewährt.[6,7,10,13]

Die langzeitprovisorische Versorgung bietet, wie im vorliegenden Fall gezeigt, die Möglichkeit, das Ergebnis einer geplanten Gesamtversorgung mit Bisslageänderungen vergleichsweise schnell, kostengünstig und zudem minimalinvasiv zu simulieren und klinisch über einen längeren Zeitraum zu erproben. Für die aktuellen Nanohybrid-Kompositmaterialien für die Injektionstechnik liegen klinische Daten für eine Beobachtungszeit von bis zu drei Jahren für direkte Restaurationen im Seitenzahnbereich vor,[15] sodass ihr klinischer Einsatz im Indikationsbereich des vorliegenden Fallberichts gerechtfertigt erscheint.

Die mit der Injektionstechnik gefertigten Langzeitprovisorien bieten den Vorteil, dass sie ohne Probleme schrittweise in eine definitive Versorgung, beispielsweise aus Keramik, umgesetzt werden können. So ist es zum Beispiel möglich, zuerst nur die Seitenzähne definitiv zu versorgen und in einem zweiten Schritt dann die Frontzähne zu restaurieren. Die Gründe für dieses Vorgehen können in finanziellen Limitationen des Patienten oder aber dem Wunsch nach kürzeren Behandlungszeiten pro Sitzung liegen.

Berücksichtigt man, dass gerade bei komplexen Gesamtrehabilitationen mit einer Änderung der Vertikaldimension ein hohes klinisches und technisches Fehlerpotenzial besteht, so ist die Injektionstechnik in diesem Indikationsgebiet eine zeit- und kostensparende Alternative zu klassischen indirekt gefertigten Langzeitprovisorien. ■

ANZEIGE



Literatur

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

neodisher®

DR. WEIGERT
SYSTEMATIC HYGIENE

Produktwechsel:

Ab 01.01.2027 ist neodisher® MediClean nicht weiter bestellbar und wird durch neodisher® MediClean Dental ersetzt.



Noch leistungsstärker:

Unser Upgrade für Ihre Praxis!

www.drweigert.de

Scannen und mehr erfahren:

Kürzung von Füllungsleistungen

Ein Beitrag von Gabi Schäfer

[ABRECHNUNG]

Nicht selten passiert genau das: Nach einer Füllungstherapie sind Patient und Behandler zufrieden, die Zeit verstreicht, und plötzlich wird der Praxis von der Prüfstelle ihr Vorgehen als Kassenleistung streitig gemacht. Hier braucht es einen kühlen Kopf und ein genaues Richtlinienverständnis, wie das folgende Beispiel zeigt.



© Rizki Kurniawan – unsplash.com

Vom Behandler geschilderter Sachverhalt:
„Die Frontzähne des Patienten zeigten aufgrund starker Abrasionen diverse Schmelzabsprengungen auf. Diese Absprengungen umfassten die gesamten Schneidekanten aller vier Frontzähne. Die Frontzähne waren kariesfrei. Die Reparaturen wurden mittels Komposit in Schmelz-Dentin-adhäsiver Technik an den Schneidekanten zulasten der GKV durchgeführt. Zwei Jahre nach Durchführung dieser Behandlung erlebte ich eine böse Überraschung. Dieser Fall wurde geprüft und mir wurden sämtliche Füllungen gestrichen, da keine Kariesindikation vorlag. Ist diese Kürzung rechtens gewesen und was muss ich in Zukunft beachten?"

Regelverweis

Zur Beantwortung dieser Frage sollten die Richtlinien für konservierende und chirurgische Leistungen (KCH-Richtlinien) herangezogen werden, genauer der Text der KC-Richtlinie B.III (2, 3):

> „Die konservierende Behandlung sollte ursachengerecht, zahnsubstanzschonend und präventionsorientiert erfolgen. Jeder Zahn, der erhaltungsfähig und erhaltungswürdig ist, soll erhalten werden. Jeder kariöse Defekt an einem solchen Zahn soll behandelt werden. Dabei soll die gesunde natürliche Zahnhartsubstanz so weit wie möglich erhalten bleiben [...] Form und Funktion der Zähne sollen wiederhergestellt werden."

In dieser Richtlinie steht also nicht, dass ausschließlich kariöse Zähne zu behandeln sind; wenn jedoch Karies vorhanden ist, soll sie vollständig entfernt werden.

Zusätzliche Experteneinschätzung

Dr. Reinhard Winkelmann, Praxisinhaber und zugleich langjähriger Obmann der Wirtschaftlichkeitsprüfung, ordnet den Sachverhalt folgendermaßen ein:

> „Füllungen sind grundsätzlich dann erforderlich, wenn ein Zahnsubstanzverlust vorliegt und dieser rekonstruiert werden muss UND die Füllung das Mittel der Wahl ist. Das kann auch dann der Fall sein, wenn umfangreiche Erosionen, Putzdefekte, Knirschdefekte und vieles mehr vorliegen. **Die Reduzierung der Füllungsindikation auf ausschließlich durch Karies verursachte Defekte ist eine nicht vertrags-**

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.

konforme Auslegung und einer Kürzung kann aus diesem Grund wirkungsvoll widersprochen werden! Solche Füllungen (ohne Karies) sind insbesondere dann indiziert, wenn damit eine kostenintensive Folgebehandlung wie z. B. Wurzelbehandlung, Krone oder Extraktion mit nachfolgendem Zahnersatz verhindert wird. Die Argumentation von Prüfungsausschüssen, dass nur bei Karies eine GKV-Füllung indiziert ist, ist eine einseitige und willkürliche Interpretation zur kurzfristigen Kostenreduktion, die weder dem Patienten noch der Krankenkasse gerecht wird."

Ausnahmen beachten

Natürlich sind nicht alle Füllungstherapien als Kassenleistung abrechenbar. Handelt es sich beispielsweise um den Austausch einer intakten Füllung auf Wunsch des Patienten – etwa aus ästhetischen Gründen, weil die Farbe nicht mehr gefällt –, liegt keine Leistung der gesetzlichen Krankenversicherung vor.

Auch der Austausch von Amalgamfüllungen ohne medizinische Indikation oder Maßnahmen zur reinen Form- und Farbkorrektur mit Kompositen zählen zu ästhetisch motivierten Behandlungen. Solche rein ästhetischen Füllungstherapien sind grundsätzlich nicht über die gesetzliche Krankenversicherung abrechnungsfähig und müssen privat vereinbart werden. ■

Meins bleibt meins!

In dem Online-Seminar ***Meins bleibt meins!*** wird im Detail auf die häufigsten Kürzungsgründe in einer Wirtschaftlichkeitsprüfung eingegangen und Möglichkeiten aufgezeigt, wie sich solche Verluste vermeiden lassen.

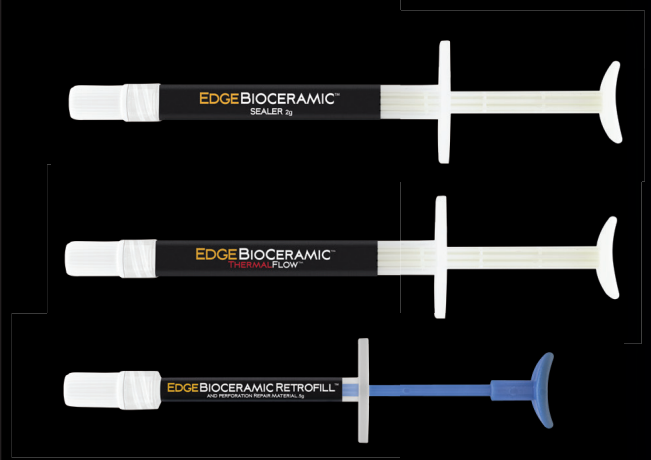
Alle Infos und Termine
auf **www.synadoc.ch**.

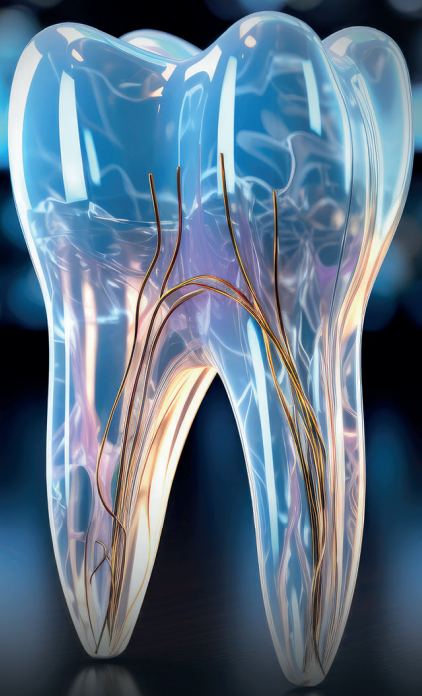
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

EDGE BIOCERAMIC™

DER BIOLOGISCHE STANDARD IN DER ENDODONTISCHEN OBTURATION.
Biokompatibel, dimensionsstabil & antimikrobiell.





EDGEENDO®

FreeCall 0800 5673667
edgeendo@henryschein.de

Exklusiv im Vertrieb von
HENRY SCHEIN® DENTAL



Das ist GC.

Behandlung eines Abrasionsgebisses mit der Injection-Moulding-Technik

Ein Beitrag von Pieter-Jan Swerts

[MINIMALINVASIVE VOLLREHABILITATION] Bei Patienten mit schweren generalisierten Abrasionen kann eine komplexe restaurative Behandlung erforderlich sein, die in den meisten Fällen in einer umfassenden Rehabilitation und dem Erhöhen der Vertikaldimension in der Okklusion (VDO) besteht. Es überrascht nicht, dass diese Behandlung in der Regel schwierig und zeitaufwendig ist. Wenn möglich, sollte immer zuerst ein minimalinvasiver Ansatz in Betracht gezogen werden.

Ein 23-jähriger Patient stellte sich in der Praxis vor, er sorgte sich um den Zustand seiner Zähne. Der folgende Fallbericht beschreibt den Ablauf einer umfassenden oralen Rehabilitation mit der Injection-Moulding-Technik, erläutert das Grundprinzip des Verfahrens und gibt zudem Empfehlungen für eine praktikable Umsetzung.

Diagnose

Der Patient zeigte ein Gummy Smile und kurze klinische Kronen (Abb. 1a). In der intraoralen Untersuchung fiel ein für das Alter des Patienten stark ausgeprägtes Abrasionsgebiss auf (Abb. 1b+2). Dieser Befund zusammen mit Beschwerden einer leichten Hypersensibilität war als pathologischer Verschleiß an Zahnhartsubstanz einzustufen.[1,2]

Der Abtrag der Höcker hatte zur Freilegung des Dentins geführt – ein Hinweis darauf, dass hier Erosionsprozesse im Spiel waren. Die Tatsache, dass Anteile der vorhandenen Restaurationen frei im Raum standen, unterstützte diese Hypothese zusätzlich. Scharf begrenzte und glänzende Abrasionsfacetten wiesen darüber hinaus auf eine exzessive Attrition hin.

Literatur

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





Abb. 1a+b: Ausgangssituation, Frontalansicht.

Ätiologie

Die Abrasion war multifaktoriell bedingt und wies sowohl eine chemische als auch eine mechanische Komponente auf. Es ist recht häufig zu beobachten, dass Abrasions-/Attritionsprozesse den Verlust von Zahnsubstanz bei einer chemischen Erosion beschleunigen.[2,3] Faktoren wie nächtlicher Bruxismus, Parafunktionen (Fingernägelkauen, Nüsseknacken) und Erosion durch kohlensäurehaltige Erfrischungsgetränke fanden sich dementsprechend auch in der Anamnese dieses Patienten wieder.

Präventive Maßnahmen

Es ist ein wichtig zu bedenken, dass Restaurationen alleine Abrasionsprozesse nicht verhindern, sondern allenfalls deren Muster und Fortschreiten beeinflussen können. Daher muss beurteilt werden, wie wahrscheinlich ein erneutes Auftreten von Abrasionen ist und in welcher Weise sie sich manifestieren könnten, immer mit dem Wissen, dass Abrasionsepisoden unterschiedliche Ursachen haben können.[3,4] Um das Fortschreiten der Abrasion zu verlangsamen, wurde dem Patienten empfohlen, den Konsum kohlensäurehaltiger Erfrischungsgetränke zu reduzieren, das Fingernägelkauen einzustellen und nicht auf harten Gegenständen zu kauen.

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

ANZEIGE

calaject™

für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.

Mehr Lesen
QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de

Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Tel.: +45 70 23 34 11
E-mail: contact@ronvig.com • www.ronvig.com



Abb. 2a–d: Ausgangssituation, intraorale Ansicht.

Therapeutische Maßnahmen

Im Einverständnis mit dem Patienten entschieden wir uns für eine totale Rehabilitation seines Abrasionsgebisses mit Kompositrestaurationen mithilfe der Injection-Moulding-Technik. Durch die vorteilhaften mechanischen Eigenschaften der heute verfügbaren Kompositmaterialien mehren sich die Belege für ihre Leistungsfähigkeit bei der mittel- und langfristigen Behandlung von Abrasionsdefekten aller Art.[2,5,6] Sie stellen eine minimalinvasive additive Alternative für die Behandlung von Abrasionsdefekten mit ästhetisch ansprechenden Ergebnissen dar. Direkte Kompositrestaurationen sind kostengünstig und können leicht angepasst, repariert oder ersetzt werden. Form und Funktion werden wiederhergestellt, und die darunter liegende Zahnsubstanz wird geschützt. Zur Korrektur des Gummy Smile und zur Verbesserung der Okklusion (Angle-Klasse II) wurde die Möglichkeit einer kieferorthopädischen Behandlung, eventuell mit einem chirurgischen Eingriff, mit dem Patienten diskutiert, aber letztlich von ihm abgelehnt. Als Alternative wurde eine klinische Kronenverlängerung zur Verbesserung des Gummy Smile vorgeschlagen.

Intraoralscans und Bissregistrierung

Zur Erfassung der Ausgangssituation wurden beide Kiefer gescannt. Aufgrund der extremen Abrasion war die maximale Interkuspidation nicht zuverlässig reproduzierbar. Da die Bisshöhe ohnehin verändert werden sollte, wurde die zentrische Position für eine zuverlässige Beurteilung herangezogen. Ein anteriorer Jig aus Acryl (Abb. 3) diente zum Entkoppeln der Okklusion im Frontzahnbereich und als Orientierung für das Ausmaß der okklusalen Präparation. Die Schiene wurde zunächst etwas überdimensioniert und dann schrittweise auf die gewünschte Höhe reduziert, um die erreichte Bissveränderung sukzessive beurteilen zu können. Eine weitere Möglichkeit stellt die Verwendung einer Blattlehre dar (Abb. 4).



Abb. 3: Anteriorer Jig aus Kunststoff zur Bestimmung der zentrischen Okklusion in der vorgesehenen Bisshöhe. – **Abb. 4:** Die notwendige Höhe des Bisses lässt sich alternativ mithilfe einer Blattlehre definieren.

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

Im Allgemeinen kann eine Bisserhöhung bis zu fünf Millimeter gerechtfertigt sein, um ausreichend Platz für das Restaurationsmaterial zu schaffen und die Ästhetik zu verbessern. Klinische Symptome nach einer Erhöhung um bis zu fünf Millimeter sind in der Regel selbstlimitierend.[7,8] Wenn der Patient den Unterkiefer zuerst nach anterior und dann nach posterior bewegt, kann die zentrische Relation genau bestimmt werden. Der anteriore Jig stabilisiert den Unterkiefer, was für die digitale Bissregistrierung notwendig ist.[9]

Digitales Wax-up und Mock-up

Nach Abschluss aller Intraoralscans (Abb. 5) wurde ein digitales Wax-up erstellt und überprüft. Auf dieser Grundlage wurde ein Mock-up angefertigt (Abb. 6). Dies ist ein wichtiger Schritt bei allen komplexen Behandlungen, da das Mock-up die Möglichkeit bietet, verschiedene Aspekte der Behandlung, wie Ästhetik, Phonetik und Funktion, zu beurteilen, während Anpassungen noch möglich sind. Außerdem kann sich der Patient selbst ein Bild vom zu



Abb. 5: Intraorale Scans der Ausgangssituation.

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

ANZEIGE



Erstklassige Dentalrestaurationen – ganz einfach! Mit der E4 fertigen Sie schnell und mühelos direkt am Behandlungsstuhl:

- Schleifen und Fräsen aller gängigen Indikationen in Laborqualität
- Kompatibilität mit allen Intraoralscannern und CAD-Anwendungen
- Druckluftfreiheit – ausgezeichnet mit dem German Innovation Award in Gold

Mehr unter **vhf.com**

vhf
CREATING PERFECTION



Abb. 6a–c: Intraorales Mock-up des computergestützten Restaurationsdesigns.

erwartenden Behandlungsergebnis machen. Nachdem der Patient mit dem vorgeschlagenen Design einverstanden war, konnten die 3D-Modelle und die transparenten Silikonschlüssel für die Injektion hergestellt werden.

3D-Modelle und transparente Silikon-Schlüssel

Für jeden Kiefer wurden zwei Modelle 3D-gedruckt: Eines mit dem kompletten digitalen Design der Restauration und eines, bei dem die Zähne alternierend jeweils aufgebaut bzw. im Ausgangszustand belassen wurden (Abb. 7). Die Verwendung dieser alternierenden Modelle verbessert die Stabilität des transparenten Schlüssels durch die eindeutigen und regelmäßig verteilten vertikalen Stopps. Dies führt zu einer besseren okklusalen Vorhersagbarkeit und Kontrolle der Approximalflächen. Insgesamt wurden acht Schlüssel hergestellt, zwei für jeden Quadranten (Abb. 8). Sie wurden aus klarem Vinyl-Polysiloxan (EXACLEAR, GC) in einem nicht perforierten Löffel gefertigt und in einem Druckbehälter sieben Minuten lang bei einem Druck von 2 bar ausgehärtet. Durch den Druck können der Einschluss von Luftblasen verhindert und damit eine Sichtkontrolle bei der Injektion sichergestellt werden. Eine ausreichende Schichtdicke des Materials von etwa sechs bis sieben Millimetern vertikal als auch horizontal gewährleistete dabei die Stabilität des Schlüssels. Mit der gleichen Kanüle, die später für die Injektion zum Einsatz kam, wurden zwei Löcher pro Zahn von innen nach außen gestanzt – eines für die Injektion und eines als Entlüftungsöffnung, um überschüssiges Komposit entweichen zu lassen.



Abb. 7: 3D-gedruckte Modelle – eines alternierend und eines vollständig restauriert.



Abb. 8: Schlüssel aus transparentem Silikon (EXACLEAR, GC). Für jeden Quadranten wurden Modelle angefertigt und sorgfältig getrimmt, um die Kofferdamisolierung nicht zu behindern.

Produktbild: © GC

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

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



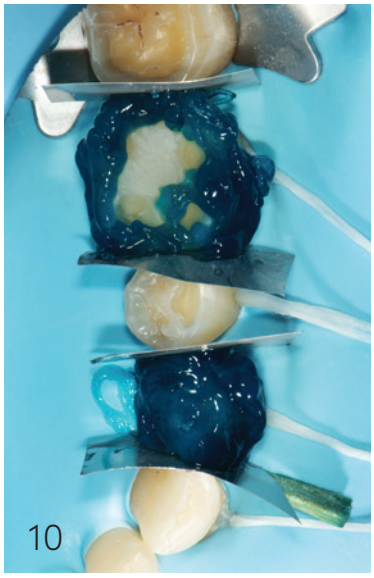


Abb. 9: Die Zähne wurden vor der adhäsiven Oberflächenbehandlung mit Kofferdam isoliert. – **Abb. 10:** Vor dem Sandstrahlen und selektiven Ätzen des Zahnschmelzes wurden die Zähne mit Metallmatrizen separiert.

Injektion von fließfähigem Komposit

Vor dem eigentlichen Eingriff wurden die infrage kommenden Farbtöne mit denen der Zähne abgeglichen, um die richtige Farbe zu ermitteln. Anschließend wurden die Zähne mit Kofferdam isoliert (Abb. 9). Die Silikonschlüssel wurden anprobiert und die Ränder beschnitten, um Spannung zwischen Schlüssel und Kofferdam bei passivem Sitz zu verhindern. Anschließend wurden die Zähne mit Metallmatrizen für die anschließende Oberflächenbehandlung mit Sandstrahlen und selektiver Schmelzätzung separiert (Abb. 10). Wo die Kontaktpunkte zu eng waren, wurden sie mit New Metal Strips (GC) leicht geöffnet. Nach gründlichem Spülen und Trocknen wurden die Zähne alternierend mit PTFE-Band isoliert. Die Zwischenräume wurden mit PTFE-Keilen ausgeblockt, um zu verhindern, dass sie sich während Bonding und Injektion mit Komposit füllten. Primer und Bonding wurden nach Herstellerempfehlung aufgetragen und ausgehärtet (Abb. 11). Anschließend wurde der Silikonschlüssel noch einmal eingesetzt, um vor der Injektion des Komposit (G-ænial™ Universal Injectable, Farbe A2, GC) den stabilen Sitz ein letztes Mal zu prüfen. Nach der Injektion des Komposits wurde jede Restauration mindestens 40 Sekunden lang polymerisiert (Abb. 12), wobei die Polymerisationslampe über alle Oberflächen geführt wurde. Nachdem alle Zähne aufgebaut waren, wurde der Schlüssel entfernt und jeder Zahn erneut mindestens 20 Sekunden polymerisiert. Kompositüberschüsse wurden mit einem Skalpell Nr. 12 entfernt (Abb. 13). Nach dem Abschluss der ersten Restaurationsserie (Abb. 14) wurde der Ablauf mit dem zweiten Silikonschlüssel für die alternierenden Zähne wiederholt (Abb. 15). Alle anderen Quadranten wurden ebenfalls nach dem beschriebenen Verfahren aufgebaut (Abb. 16).

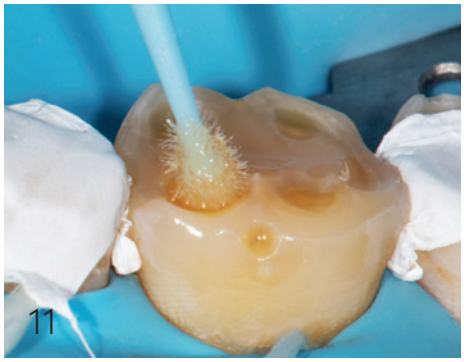


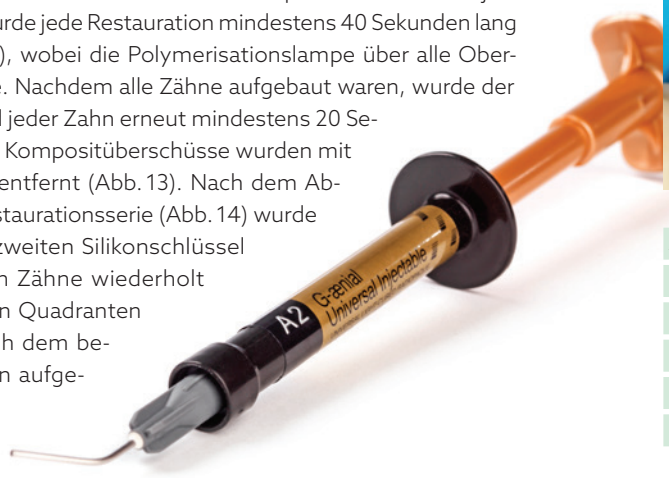
Abb. 11: Adhäsivtechnik mit einem selbstätzenden 2-Schritt-Adhäsivsystem nach sorgfältiger Platzierung des PTFE-Tapes auf den Nachbarzähnen und in den Zahnzwischenräumen.







Abb. 12: Jeder Zahn wurde mindestens 40 Sekunden polymerisiert. – **Abb. 13:** Entfernung von Überschüssen mit einem Skalpell. – **Abb. 14:** Nach der Injektion in den ersten Silikonschlüssel (G-ænial™ Universal Injectable, Farbton A2, GC).



Produktbild: © GC

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

Finieren und Polieren

Vor der Politur wurden Kompositfahnen und Oberflächenunebenheiten mit Schleifscheiben, feinen Diamantbohrern, Interdentalstreifen und Poliersteinen entfernt (Abb. 17). Die Okklusion wurde sorgfältig überprüft; Früh- und Fehlkontakte wurden entfernt. Da das ursprüngliche Design exakt umgesetzt wurde, waren nur geringfügige Anpassungen erforderlich. Ein weiterer Vorteil der Injection-Moulding-Technik ist, dass sich keine Sauerstoff-Inhibitionsschicht bildet. Dies führt zu einer besseren Polymerisation der Oberflächen,[10] was den Polierprozess erleichtert. Je nach Auflösung und Druckverfahren können auf dem 3D-gedruckten Modell durch den Schichtprozess Übergangslinien sichtbar werden.[11–13] Diese Linien sind Artefakte des Prozesses, werden aber aufgrund der hohen Präzision des Silikonschlüssels auch in die Kompositrestauration übernommen.



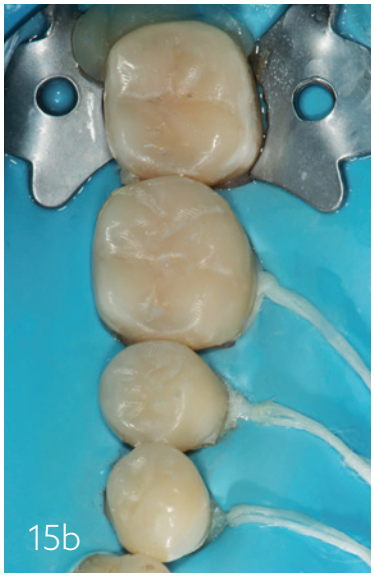
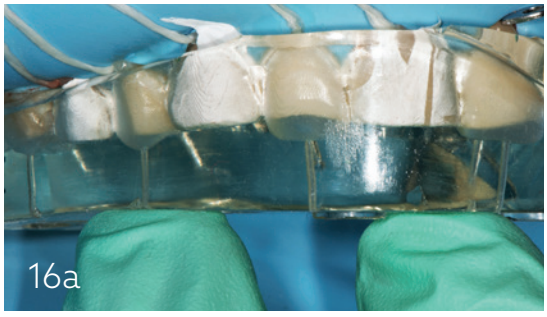
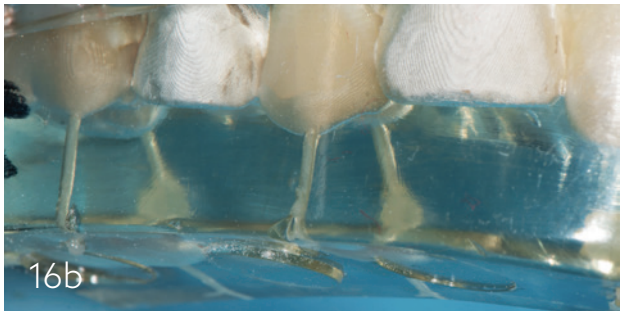


Abb. 15a+b: Alle Schritte wurden mit dem zweiten Schlüssel wiederholt.





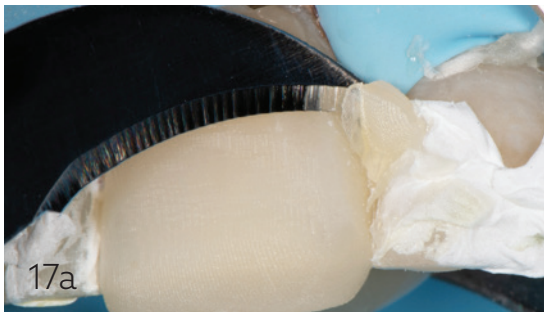








Abb. 16a+b: Um die folgenden Quadranten aufzubauen, wird der gesamte Ablauf wiederholt.

Abb. 17a+b: Ausarbeitung mit einem Skalpell Nr. 12 und Interdentalstreifen (New Metal Strips, GC).

Abb. 18a+b: Die vom 3D-Druck-Modell kopierten Übergangslinien können durch Polieren leicht entfernt werden.

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



Abb. 19a–d: Das Behandlungsergebnis: Mit einer sorgfältigen Behandlungsplanung und einer zuverlässigen Technik konnten eine ausgezeichnete Morphologie und ausgewogene okklusale Kontakte mithilfe von direktem Komposit hergestellt werden.

„Ein sinnvolles Behandlungskonzept sollte aus inkrementellen Maßnahmen bestehen, die Restaurationen adaptierbar, reparierbar und kosteneffektiv sein. […] **Die Injection-Moulding-Technik erfüllt alle diese Anforderungen.** Die Behandlung ist minimalinvasiv, erfordert wenig Vorbereitung und verwendet ein leicht zu reparierendes Material."

Infos zum Unternehmen

Sie lassen sich jedoch mit Gummipolierscheiben schnell entfernen (Abb. 18). Zum Schluss wurden die Restaurationen mit einer Bürste und Diamantpolierpaste (DiaPolisher Paste, GC) auf Hochglanz poliert. Das Endergebnis war ein symmetrisches Gebiss mit ausgewogenen Okklusionskontakten (Abb. 19). Dieses Resultat wäre mithilfe der Freihandtechnik nur sehr schwer zu erreichen gewesen und hätte ein hohes Maß an Geschick und Erfahrung erfordern. Mit der Injection-Moulding-Technik hingegen lässt sich eine solche Situation vergleichsweise schnell beherrschen. Der Patient war mit seiner wiederhergestellten Bezahnung sehr zufrieden. Zum Schutz der Restaurationen vor nächtlichem Bruxismus wurde eine harte Aufbissschiene mit Eckzahnführung angefertigt (Abb. 20).[14]

Fazit

Nicht alle Patienten mit Abrasionsdefekten benötigen eine restaurative Behandlung, viele können mit einem gezielten präventiven Ansatz und ausreichender Nachsorge wirksam behandelt werden. Bei einem ausgeprägt pathologischen Abrasionsgebiss wie im beschriebenen Fall kann jedoch eine restaurative Therapie indiziert sein. Ein sinnvolles Behandlungskonzept sollte aus inkrementellen Maßnahmen bestehen, die Restaurationen adaptierbar, reparierbar und kosteneffektiv sein. Die verbleibende Zahnsubstanz muss dabei erhalten werden.[15] Die Injection-Moulding-Technik erfüllt alle diese Anforderungen. Die Behandlung ist minimalinvasiv, erfordert wenig Vorbereitung und verwendet ein leicht zu reparierendes Material.[16,17] Darüber hinaus können Anpassungen auch noch in einer späteren Phase relativ einfach vorgenommen werden, zum Beispiel, wenn der Patient Zeit hatte, sich auf die neue Situation einzustellen, sich aber nicht vollständig daran

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

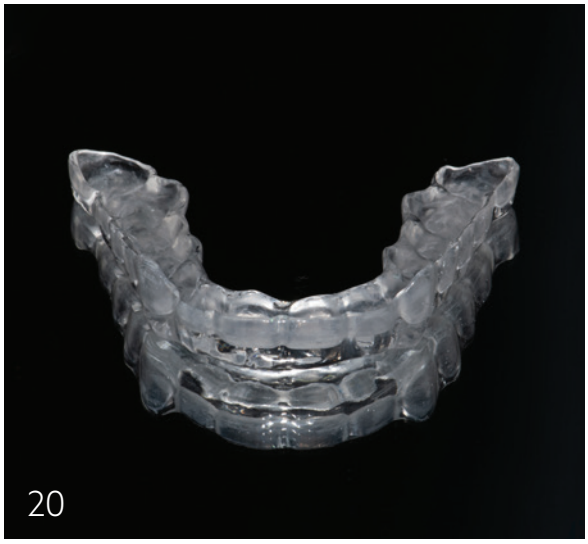


Abb. 20: Aufbissschiene für den nächtlichen Schutz der Zähne bei Bruxismus.

gewöhnen konnte. Nach neueren Erkenntnissen eignen sich Komposite sowohl für die provisorische als auch für die definitive Versorgung. Der Anspruch, alle ätiologischen Faktoren für Zahnabrasionen zu eliminieren, kann unrealistisch sein, zum Beispiel, wenn Patienten unter persistierendem Bruxismus leiden oder nicht bereit oder in der Lage sind, potenziell schädliche Gewohnheiten zu ändern. In solchen Fällen ist es möglich, dass ähnliche Defekte erneut auftreten.[2] Dann kann eine Restauration des Gebisses mit indirekten Materialien wie Glaskeramik in Betracht gezogen werden. Diese sind jedoch invasiver, und Anpassungen sind in der Nachbehandlungsphase nur sehr schwer möglich. Daher sollte dieser Therapieansatz einer späteren Phase vorbehalten bleiben. ■

Sofern nicht anders vermerkt, Fotos: © Pieter-Jan Swerts

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

Ich bin GC.

Pieter-Jan Swerts schloss 2017 sein Studium der Allgemeinen Zahnmedizin an der Katholischen Universität Löwen (KU Leuven, Belgien) ab. Anschließend absolvierte er dort ein dreijähriges Masterstudium in Restaurativer Zahnmedizin, währenddessen er ein besonderes Interesse an der adhäsiven und digitalen Zahnmedizin entwickelte. Derzeit arbeitet er bei Icarus Dental, einer multidisziplinären Gemeinschaftspraxis in Antwerpen (Belgien), die sich auf prothetische und restaurative Zahnmedizin spezialisiert hat.





Effizientes Bestellen im NETdental Onlineshop

Der Onlineshop von NETdental bietet Zahnarztpraxen und Dentallaboren eine schnelle und strukturierte Möglichkeit, Verbrauchsmaterialien und Kleingeräte zu bestellen. Eine übersichtliche Produktdarstellung, klare Kategorien und umfangreiche Filter erleichtern die gezielte Suche. Dank transparenter Preisangaben und aktueller Verfügbarkeiten können Bestellungen ohne Umwege abgeschlossen werden.
Praktische Funktionen wie die individuelle Merkliste, wiederkehrende Bestellvorschläge und der Bereich „Mein Konto" unterstützen einen effizienten Praxisalltag. Ergänzend sorgt die digitale Serviceanbindung – von Reparaturanfragen bis zu Retouren – für reibungslose Abläufe. NETdental schafft damit ein benutzerfreundliches Einkaufserlebnis, das Zeit spart und Prozesse vereinfacht.

Infos zum Unternehmen

NETdental GmbH • www.netdental.de



© Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf

Hier einen Beratungstermin vereinbaren.

Praxiserreichbarkeit: Digitale Lösungen allein greifen zu kurz

Viele Praxen setzen aufgrund hoher Belastung auf Online-Terminvergabe und KI-Assistenz – oft als schnelle Lösung für wachsende Erreichbarkeitsprobleme. Doch ohne klar definierte Prozesse stoßen diese Systeme schnell an ihre Grenzen. Digitale Terminierung funktioniert nur mit sauberen Terminlogiken, gepflegten Kalendern und klaren Zuständigkeiten. Fehlen diese Grundlagen, entstehen neue Herausforderungen: falsch gebuchte Termine, blockierte Slots, zusätzlicher Abstimmungsaufwand und Frust auf beiden Seiten. Das Problem wird nicht gelöst, sondern verlagert. Deshalb greift die Debatte zu kurz, wenn sie sich nur auf Technologien konzentriert. Entscheidend ist, wie Praxen ihre Erreichbarkeit insgesamt organisieren. Die Lösung liegt im Zusammenspiel: Standardisierbare Anliegen digital abbilden, komplexe Themen persönlich klären. Hier unterstützt die RD GmbH: Medizinisch geschulte ZFA übernehmen die Telefonie, koordinieren Termine direkt in der jeweiligen Praxissoftware und erfassen Anliegen strukturiert nach klaren Vorgaben.

Erreichbarkeit ist kein Nice-to-have, sondern eine wirtschaftliche Grundlage funktionierender Praxen.

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
www.rd-servicecenter.de

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

Jetzt anmelden: Abrechnungs-Webinar von DAISY

Kein Stau, keine Parkplatzsuche, kein Stress: Mit dem Abrechnungs-Webinar von DAISY können Teilnehmende ganz entspannt im häuslichen Rahmen erlernen, wie sie lückenlos und korrekt abrechnen. Dabei bietet das Live-Webinar unter dem Titel **„Einstieg in die Abrechnung für das gesamte Praxisteam"**, nicht nur einen Top-Trainer, sondern auch ein einmaliges Webinar-Paket mit drei umfangreichen Dokumentationsmappen zum Lernen, Verstehen und Nachschlagen im Praxisalltag sowie kleinen Goodies, inklusive unserer DAISY-Gummibärchen.



© DAISY Akademie + Verlag

Im 3-Tage-Basis-Webinar gewinnen Teilnehmende ein umfangreiches Abrechnungswissen, egal ob sie bisher mit den zahnärztlichen Honorierungssystemen vertraut waren oder nicht. Ziel des Webinars ist es nicht, Inhalte auswendig zu lernen, sondern ein umfassendes Verständnis für die wichtigsten Gebührenpositionen und die gesetzlichen Grundlagen zu schaffen – die beste Basis für eine rechtssichere und wirtschaftlich erfolgreiche Abrechnung.

Das Webinar findet vom **20. bis 22. Mai** statt und versteht sich als Grundstein für angehende Abrechnungsexperten. **Anmeldeschluss ist der 13. Mai.**

Infos und Anmeldung gibts hier.

DAISY Akademie + Verlag GmbH
www.daisy.de



© pikselstock – stock.adobe.com

Reihenfolge der Inhalte

1. TAG

Am ersten Tag werden die Grundlagen der vertragszahnärztlichen Versorgung vermittelt, einschließlich wichtiger gesetzlicher Regelungen, betriebswirtschaftlicher Aspekte und der Weg von Kassen- zu Privatleistungen. Auch Themen wie Patientenaufklärung, Dokumentation und die Auswirkungen zentraler GOZ-Paragrafen stehen im Fokus.

2. TAG

Der zweite Tag widmet sich den Behandlungsrichtlinien in den Bereichen konservierende Therapie, Endodontie und chirurgische Leistungen. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele wird die korrekte Abrechnung für Kassen- und Privatpatienten anschaulich gegenübergestellt und vermittelt.

3. TAG

Am dritten Tag stehen unter anderem Früherkennungsuntersuchungen, Individualprophylaxe, Parodontitisbehandlungen sowie Aufbissbehelfe im Mittelpunkt. Auch hier wird großer Wert auf praxisnahe Beispiele und konkrete Abrechnungsstrategien gelegt.

Infos zum Unternehmen

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

Große Nachfrage nach teemer-Förderung



© ARZ.dent

Sechs Wochen nach dem Start der **Digitalisierungsoffensive 2026** zieht die ARZ.dent GmbH eine erste positive Bilanz. Die Nachfrage aus den Praxen ist hoch und hält an. **Bereits rund 170.000 EUR des Fördertopfs wurden zugesagt.** Gleichzeitig gehen kontinuierlich neue Anträge ein. Für die ARZ.dent und die ARZ Haan AG ist das ein klares Zeichen, dass die Initiative den Bedarf der Praxen trifft. Mit einem Fördervolumen von **500.000 EUR**, bereitgestellt durch die ARZ Haan AG, unterstützt die Digitalisierungsoffensive Zahnarztpraxen beim Einstieg in digitale Prozesse. Ziel ist es, Investitionshürden zu senken und den Umstieg wirtschaftlich einfacher zu machen. **Besonders gefragt ist die Förderung bei kleineren Praxen und Standorten in unterversorgten Regionen.** Hier ist der Druck durch Fachkräftemangel und administrative Anforderungen besonders hoch. Die Digitalisierungsoffensive läuft noch bis zum 30. Juni 2026 bzw. bis zur vollständigen Ausschöpfung des Fördertopfs. Praxen können, abhängig von Größe und Standort, eine Förderung von bis zu 4.500 EUR erhalten.

> „Dass bereits ein großer Teil der Mittel vergeben ist und das Interesse weiterwächst, zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind."
>
> **(Stefan Mühr, Geschäftsführer ARZ.dent GmbH)**

ARZ.dent GmbH
www.teemer.de

Dentaid auf dem Präventionskongress 2026

Dentaid ist auf dem diesjährigen Präventionskongress der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. mit dabei. Am **Stand 14** stellt das Dentalunternehmen innovative Lösungen für die tägliche Mundhygiene vor und lädt Fachbesucher/-innen zum persönlichen Austausch ein. Ein besonderer Programmpunkt ist die Table Clinic mit Prof. Dr. Cornelia Frese zum Thema **„Interdentalbürsten – Effizienz, Beratung und neue Größenbestimmung"**. Im Fokus steht die Frage, wie Interdentalbürsten noch gezielter und individueller eingesetzt werden können. Dabei orientieren sich die Inhalte an aktuellen Entwicklungen in der Interdentalpflege und greifen Aspekte wie Effektivität, Anwendungssicherheit und individuelle Anpassung auf. Ein spezieller Schwerpunkt liegt auf der neuen Ära der Größenbestimmung bei Interdentalbürsten. Moderne Konzepte ermöglichen eine präzisere Auswahl der passenden Bürstengröße und tragen so zu einer effektiveren Reinigung der Zahnzwischenräume bei. Produkte wie Interprox® von Dentaid, die auf dem PHD-Konzept (Passage Hole Diameter) basieren, unterstützen diesen individualisierten Ansatz und helfen, die Interdentalpflege optimal an die jeweilige Patientensituation anzupassen.



© UKHD

Hier gehts zum **Q&A** mit Prof. Dr. Cornelia Frese zu den Kongressthemen.

www.praeventionskongress.de

Hier gehts zu Programm und Anmeldung.

Der 7. Präventionskongress der DGPZM findet am **8. und 9. Mai** im H4 Hotel München Messe statt.

DENTAID GmbH
www.dentaid.de

ZWP spezial 3/25

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

ANZEIGE

mectron Spring Meeting 2026 in Venedig

NEUE KONZEPTE DER EXTRAKTION UND IMPLANTOLOGIE



Hier gehts zu Programm und Anmeldung.

© GISTEL – stock.adobe.com

mectron, Erfinder von PIEZOSURGERY® und Vorreiter in der Knochenchirurgie, lädt im Sommer 2026 zum renommierten Spring Meeting nach Venedig ein. In der eindrucksvollen Kulisse des Palazzo Franchetti dreht sich am **19. Juni** alles um moderne Konzepte der Extraktion, Knochenregeneration und Management periimplantärer Erkrankungen.

Teilnehmende erwartet ein wissenschaftlich fundiertes und praxisnahes Programm mit internationalen Top-Referenten wie Dr. Joseph Choukroun, Prof. Tomaso Vercellotti, Prof. Mauricio Araujo, Prof. Shahram Ghanaati und Dr. Jason Motta-Jones. In ihren Vorträgen werden zentrale Themen wie osteoimmunologische Grundlagen, Piezoextraktionen im Seitenzahnbereich, Ridge Preservation und neue Therapieansätze zur Periimplantitis behandelt.

Das Veranstaltungsformat verbindet klinische Expertise und wissenschaftliche Hintergründe mit kollegialem Austausch sowie einem idealen Umfeld für Networking mit internationalen Kollegen.

Infos zum Unternehmen

mectron Deutschland Vertriebs GmbH
www.mectron.de

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

kuraray Noritake

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™

PANAVIA™ Veneer LC
Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5
Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA
Cement Universal
Ihr täglicher Begleiter

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

© Weltkulturerbe Völklinger Hütte | Röntgenaufnahme: © Nick-Veasey



3D-Diagnostik meets Industriekultur

Am **10. Juni** können Interessierte inmitten der einmaligen Kulisse des UNESCO Weltkulturerbes Völklinger Hütte ihre Kenntnisse in der 3D-Radiologie vertiefen. Der praxisorientierte Kurs der **MORITA academy** wird von Referent Prof. Dr. Dr. Dennis Rottke geführt und konzentriert sich auf die wichtigsten Aspekte der DVT-Befundung im zahnmedizinischen Alltag. Anhand realer Fallbeispiele, strukturierter Befundungsansätze sowie konkreter Handlungsempfehlungen wird vermittelt, wie Panoramaaufnahmen (PSA) und DVT-Datensätze systematisch und sicher interpretiert werden. Ziel der Fortbildung ist es, typische Befunde und pathologische Strukturen sicher erkennen zu können. Auf die Teilnehmenden warten spannende Praxistipps, Diskussionen und ein Impulsvortrag.

Highlight: Eingeleitet wird die Fortbildung durch eine eindrucksvolle Führung durch die Ausstellung *X-RAY. Die Macht des Röntgenblicks*. Sie beleuchtet das Röntgen-Phänomen aus einer völlig neuen Perspektive und zeigt, wie Röntgentechnologie in Kunst, Kultur, Wissenschaft und Gesellschaft eine inspirierende Rolle spielt.

„Röntgenblick im Eisenwerk – Panorama und DVT zwischen Praxis und Geschichte"

Wann und wo: **10.6.2026 • 10 Uhr**
Weltkulturerbe Völklinger Hütte

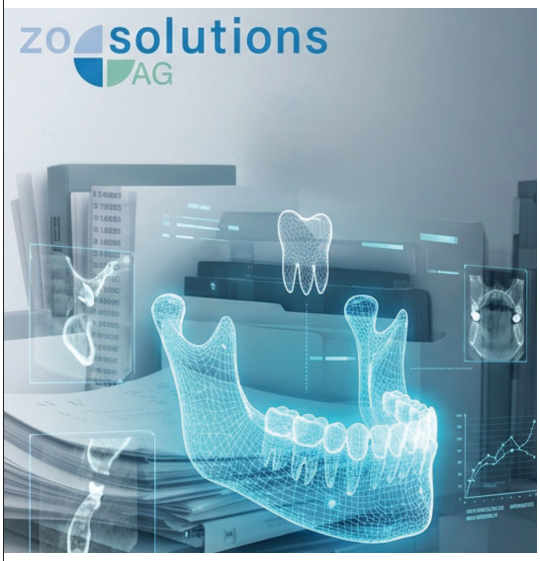
Referent: Dr. med. dent. Dr. rer. med. M. Sc. Technische Medizin **Dennis Rottke**, Geschäftsführer Digitales Diagnostikzentrum GmbH Freiburg

Hier gehts zu Agenda und Anmeldung.

J. MORITA EUROPE GMBH
www.morita.de
Infos zum Unternehmen

Für Effizienz und Exzellenz in der KFO-Abrechnung

Mit einem umfassenden Leistungsportfolio aus KFO-Abrechnung, Prozessoptimierung und individuellen Dienstleistungen unterstützt ZO Solutions AG Praxen dabei, ihre Effizienz nachhaltig zu steigern und die Patientenzufriedenheit zu erhöhen.



© ZO Solutions

Dabei setzt das Unternehmen auf vollständige Transparenz: Partnerpraxen profitieren von klaren, nachvollziehbaren Abrechnungen ohne Überraschungen am Monatsende.
Unter der Leitung von Christa Bauerheim, eine absolute Expertin in der kieferorthopädischen Abrechnung, steht das Unternehmen für kompromisslose Qualität und fachliche Exzellenz. Mit der neuen ZO Academy investiert ZO Solutions AG gezielt in die kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeiter. Die interne Schulungsplattform sichert höchste Beratungsqualität für Praxen, die sich auf ihren Partner verlassen können.

Kontakt für Rückfragen:
Christa Bauerheim KFO-Abrechnungsexpertin
christa.bauerheim@zosolutions.ag.

ZO Solutions AG
www.zosolutions.ag

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

SprintRay

DEFINITIVE RESTAURATIONEN INNERHALB EINER SITZUNG

MIDAS

PATENTIERT



5th SPRINTRAY EMEA'S anniversary

JETZT ENTDECKEN UND UNVERBINDLICH DEMO ANFORDERN!

WWW.SPRINTRAY.COM

Spring Deals von W&H: Leistungsstarke Lieblinge für die Praxis

Vorhang auf für die 23. Ausgabe des beliebten GoodieBooks. **Die aktuellen Frühlingsangebote rücken Hand- und Winkelstücke sowie den brandneuen Implantologiemotor in den Fokus**. Schnell ins neue GoodieBook geklickt und Lieblingsprodukte zum Bestpreis sichern.

Die beste Zeit für Schnäppchenjäger ist wieder einmal der Frühling. Eine Jahreszeit voller Energie und der perfekte Zeitraum für Neues. Da kommt das neue GoodieBook des österreichischen Dentalherstellers mehr als gelegen! Neben guten Preisen stehen bei W&H vor allem die Robustheit, Langlebigkeit und der hohe Innovationsgrad im Mittelpunkt aller Produktentwicklungen – ganz im Sinne des Qualitätsversprechens „made in Austria".



© W&H

Synea Fusion

Absolut lohnenswert ist der Spring Deal beispielsweise im Segment der Übertragungsinstrumente. **Beim Synea Fusion Doppel-Deal gibt es zwei immer baugleiche Hand- und Winkelstücke zum Sonderpreis.** Besonders spannend ist dabei die Synea Fusion Turbine – diese hat Anfang dieses Jahres ein Update erhalten. So verfügen Turbinen dieser Produktreihe ab sofort standardmäßig über eine kratzfeste Beschichtung, eine zweijährige Garantie und eine Leistung von bis zu 29 Watt.



Thed+

Erneut wurde **im GoodieBook der Hygiene-Superstar Thed+ berücksichtigt, den es in vier Varianten gibt.** Das Reinigungs- und Desinfektionsgerät punktet mit der maschinellen Aufbereitung von 14 Hand- und Winkelstücken gleichzeitig – ein klarer USP am Markt. Im italienischen W&H Werk in Bergamo entwickelt und produziert, überzeugt der Thermodesinfektor durch eine hohe Qualität und eine ebenso effiziente wie effektive Reinigung und Desinfektion auf zwei Waschebenen.

Implantmed Plus II

Neue Maßstäbe in der Implantologie setzen **Implantmed Plus II und das Piezomed Modul Plus II**. Dank der integrierten Scanfunktion und der direkten Verbindung zur W&H ioDent®-Plattform gehört die manuelle Dokumentation von Implantaten und Biomaterialien der Vergangenheit an. Verpackungscodes werden einfach gescannt, Dokumentationsfehler minimiert und wertvolle Behandlungszeit eingespart. Das Piezomed Modul Plus II wird kabellos und ohne zusätzliche Stromversorgung per Schiebemechanismus angeschlossen. So vereint das Implantmed Plus II chirurgischen Motor und Piezo-Chirurgie in einem Gerät und deckt ein besonders breites Anwendungsspektrum ab.

W&H Deutschland GmbH
www.wh.com

Infos zum Unternehmen

Blumen: © Zhang – unsplash.com

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

BEGO Dialoge auf Deutschlandtour

Die BEGO Dialoge, seit Jahren ein wichtiger Impulsgeber für den fachlichen Austausch zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik, starten im Herbst erstmals als deutschlandweite Tour. Unter dem Motto **„Vier Städte. Ein Ziel. Dialog auf Augenhöhe."** macht das Format Station in Bremen, Frankfurt am Main, Leipzig und München, und bringt Fortbildung, Networking und Innovation direkt in die Regionen. Die Besucher/-innen erwartet ein breit gefächertes Programm, das aktuelle Entwicklungen der Dentalbranche beleuchtet. Renommierte Expert/-innen aus Universität, Praxis und Labor geben Einblicke in moderne Implantologie, digitale Workflows, KI-Anwendungen und additive Fertigung; Neuigkeiten zur Implantatprothetik und dem digitalen Modellguss runden das breit gefächerte Programm ab. Die modulare Struktur der BEGO Dialoge bietet die Möglichkeit, zusätzlich zu den Vorträgen gezielt Workshops zu besuchen – beispielsweise zu biologisch orientierter Implantologie oder volldigitalem Modellguss. Die Teilnehmenden erhalten praxisrelevante Tipps, konkrete Fallbeispiele und anwendbares Know-how für ihren Berufsalltag.

Vier Städte, vier Dialoge:

BREMEN
11. + 12. September | Radisson Blue Hotel

FRANKFURT AM MAIN
18. + 19. September | ATLANTIC Hotel Frankfurt

LEIPZIG
6. + 7. November | INNSIDE by Melia Leipzig

MÜNCHEN
20. + 21. November | INNSIDE by Melia München

Weitere Infos zu Inhalten,
Referenten und Frühbucherpreisen
auf **www.bego.com**.



© BEGO

Infos zum Unternehmen

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

direct Onlinehandel mit „Mein Konto"-Bereich

Der „Mein Konto"-Bereich im direct Onlinehandel bietet Zahnarztpraxen und Dentallaboren einen perfekten Überblick über alle relevanten Bestell- und Lieferinformationen. Zahnärzt/-innen und Zahntechniker/-innen finden dort zentralisierte Daten wie Rechnungen, Bezahlstatus, Lieferschein sowie die komplette Bestellhistorie – unabhängig vom gewählten Bestellweg.



© direct Onlinehandel

Funktionen wie der direkte Download von Rechnungskopien, detaillierte Rückstandsinfos, voraussichtliche Liefertermine und personalisierte Produktlisten unterstützen dabei, den Praxisalltag effizienter zu gestalten. Die intuitive Navigation im Onlineshop erleichtert zudem die schnelle Orientierung und sorgt für ein reibungsloses Einkaufserlebnis.

Alle Angebote und Infos auf
www.shop.direct-onlinehandel.de.

Infos zum Unternehmen

direct Onlinehandel GmbH
www.direct-onlinehandel.de

*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.



© Ivan Pantic – istockphoto.com

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.

Winkelstueck-reparatur.de
by ADENSYS

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 auf **www.winkelstueck-reparatur.de**.

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

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

Mit dem Invisalign® Digital Mentoring Programm durchstarten

Das Invisalign® Digital Mentoring Programm (IDM) von Align Technology unterstützt Zahnärzt/-innen und ihre Teams beim Einstieg in die digitale Zahnmedizin und bei der Integration der Aligner-Therapie – auch in Kombination mit restaurativen Behandlungen. Das Programm kombiniert Digitalisierung, Mentoring und Weiterbildung. Teilnehmende werden über zwölf Monate



intensiv begleitet, erhalten praxisnahe Schulungen sowie strategische Unterstützung und können Aligner-Behandlungen strukturiert in ihren Praxisalltag integrieren. Ein zentraler Bestandteil ist der Einstieg in den digitalen Workflow mit einem iTero™ 5D Plus Intraoralscanner, inklusive Training und begleiteten Scan-Tagen in der eigenen Praxis. Zahnärzt/-innen werden zudem zu Invisalign Anwender/-innen zertifiziert und erhalten Zugang zu Lernmodulen, Workshops und Peer-Mentoring durch erfahrene Kolleginnen und Kollegen. Ziel ist es, Planungssicherheit, klinisches Know-how und mehr Selbstvertrauen in der Patientenkommunikation zu gewinnen.

Mehr Infos und Anmeldung für interessierte Zahnärzt/-innen aus Deutschland, Österreich und Liechtenstein auf: **www.invisalign.de/gp/become-a-provider**.

Align Technology GmbH
www.invisalign.de/gp/become-a-provider

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

ANZEIGE

AERA

Einmal registrieren, immer sparen!

Einfache Materialbestellung.
Schneller Preisvergleich.

Clevere Funktionen für eine bequeme Nachbestellung.

100 % kostenfrei.

Jetzt registrieren und bis zu 50 % sparen!





V.l.n.r.: © AMX Studios | Uwe Spoering | Uwe Spoering

Individuelle Praxisgestaltung von Profis begleitet

Die HEIKAUS GRUPPE steht als verlässlicher Partner für individuelle Designkonzepte und exklusiven Praxisausbau. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie die Praxis für Inhaber/-innen und Patient/-innen wirken soll. HEIKAUS entwickelt gezielte Strategien, die Patientenerlebnis und effiziente Abläufe verbinden. Statt standardisierter Lösungen setzt der Innenausbau-Profi auf eine partnerschaftliche individuelle Planung mit seinen Kund/-innen.
Der ganzheitliche Ansatz vereint medizinische Anforderungen und Atmosphäre, ohne dabei die wirtschaftlichen und praktischen Aspekte außer Acht zu lassen. HEIKAUS begleitet alle Projektphasen von der ersten Beratung über Genehmigungsfragen, Designkonzept und Ausführungsplanung bis zur Baubetreuung.

Ergänzend bietet das **HEIKAUS Creative Studio** maßgeschneiderte Marketingkonzepte für die Praxis an. Das Ergebnis ist eine schlüsselfertige Praxis, die exakt auf verschiedene Bedürfnisse zugeschnitten ist.

HEIKAUS GMBH
heikaus.com

Beispiele aus der Praxis: Zahnboutique Zürich, MKG Dorotheenstrasse in Hamburg und Acura Zahnarztzentrum Weil am Rhein.

ANZEIGE



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

Vom Behandler im Dauerstress zum Praxisunternehmer



Medentcon ist Wachstumspartner für Mehrbehandler-Zahnarztpraxisinhaber, die sich wünschen, dass die Praxis auch ohne sie auf Höchstniveau läuft.

Hinter Medentcon stehen Andreas Rötger und Dr. Eduard Stappler:
Sie haben genau das selbst aufgebaut, was sie heute weitergeben.
Eigene Mehrbehandlerpraxen, skaliert auf bis zu 20 Mio. € Jahresumsatz.

Über 100 Praxen begleitet. Ein System, das funktioniert – nicht nur auf dem Papier.

Das Ergebnis für Sie:
Klare Strukturen statt Dauerchaos. Ein Team, das Verantwortung übernimmt.
Planbares Wachstum statt Zufall. Mehr Gewinn. Mehr Qualität.

Und wieder Zeit für das, was wirklich zählt:

Ihre Wunschbehandlungen, Ihre Rolle als Unternehmer und Ihr Leben außerhalb der Praxis.

Möchten Sie weiterhin den Großteil des Umsatzes selbst erwirtschaften oder eine Praxis führen, in der angestellte Zahnärzte den Umsatz tragen, während Sie strategisch steuern? Vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenfreies Gespräch:

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

„Jede Hobbyläuferin trägt heute Hightechfasern. Aber Mediziner/-innen müssen sich immer noch mit Kochwäsche durch den Alltag quälen."

Hier entlang zur neuen Lieblings-Arbeitskleidung

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© mjuks

mjuks [mjʉ:ks] kommt vom schwedischen Wort mjuk und bedeutet ***weich/zart***.

[BERUFSKLEIDUNG]

Eigentlich selbstverständlich, aber irgendwie auch nicht: die Rede ist von qualitativ hochwertiger, bequemer Arbeitskleidung. In vielen Praxen ist das Thema noch eher eine Randnotiz. Dabei beeinflussen Qualität und Look der Arbeitskleidung direkt das Auftreten und Wohlbefinden derer, die sie tragen. Zudem steht eine hochwertige, modern designte Arbeitskleidung für Sicherheit, Leistungsfähigkeit und Professionalität. Das Start-up mjuks nimmt sich genau dieser Benefits an und bietet superbequeme, detailverliebte und topmoderne Outfits, die ganz nebenbei noch für gute Laune im Team sorgen. Ein Q&A mit Gregor Kury, Mitgründer von mjuks.

Gregor, aus welchem Ansinnen und Bedarf heraus ist mjuks entstanden?

Der Ausgangspunkt war simpel: Ein Freund von mir, der im Krankenhaus arbeitet, hat sich immer wieder über seine Arbeitskleidung beschwert: kratzt, ist unbequem, sieht schlecht aus. Also habe ich gesucht, Anbieter für Anbieter verglichen, und überall dasselbe Bild: Stoffe, die zwar die Hygieneanforderungen erfüllen, aber nicht die Anforderungen an Komfort und Stil der Menschen, die diese Kleidung auch tagtäglich tragen müssen.

Das habe ich Jakob erzählt, meinem Mitgründer, und seine Reaktion war identisch. Wir haben uns sofort auf eines geeinigt: Bevor wir irgendetwas entwickeln, reden wir zuerst mit Personen, die die Kleidung täglich tragen. Wir landeten schnell bei Zahnarztpraxen, weil sie der absolute Härtetest sind: Desinfektionsmittel, Präzisionsarbeit, ästhetischer Anspruch. Wir waren uns sicher, wenn Kleidung dort besteht, besteht sie überall.

Was dann folgte, waren zwei Jahre Entwicklung mit über sechzig Praxisteams, die nicht als Testgruppe dabei waren, sondern als echte Entwicklungspartner/-innen. Jede Rückmeldung ist direkt eingeflossen, bis das Ergebnis wirklich gestimmt hat.

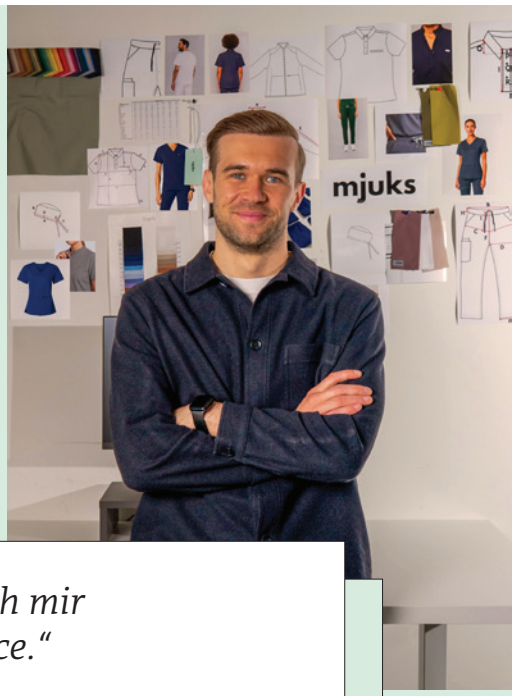
*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Was unterscheidet euch von anderen Start-ups der Branche? Was ist euer USP?

Unser USP? Wir haben die Frage anders gestellt. Nicht: Was können wir produzieren? Sondern: Was brauchen Mediziner/-innen wirklich? Alles bei mjuks beginnt bei den Menschen, die die Kleidung tragen. Und das fängt beim Stoff an. Die üblichen Materialien am Markt konnten unsere hohen Anforderungen nicht erfüllen, also haben wir unseren eigenen Stoff entwickelt: weich, elastisch, atmungsaktiv, bei 60 Grad waschbar, dauerhaft form- und farbstabil, knitterfrei. Klingt nach viel auf einmal, ich weiß. Unser Stoffproduzent war zu Beginn auch nicht besonders begeistert.

Neben dem Material ist der Schnitt das zweite große Thema – und ich würde sagen, emotional vielleicht sogar das wichtigere. Komfort und Bewegungsfreiheit sind Pflichtaufgaben. Wir wollten weg von diesen unförmigen Kasacks, hin zu etwas, das moderne Mediziner/-innen gern anziehen und sich direkt wohlfühlen.

Gregor Kury
Mitgründer von mjuks.



© mjuks

„So wünsche ich mir Kundenservice."

Das beste Feedback kommt von jenen, die anfangs am skeptischsten waren. Eine Zahnärztin mit zehn Mitarbeiterinnen, die seit 20 Jahren beim selben Anbieter war, hatte unsere Sample Box nur auf Drängen ihrer Praxismanagerin getestet. Drei Tage später rief sie mich an, nicht um zu bestellen, sondern um zu erzählen, dass ihr Team abends noch darüber gestritten hatte, wer die Outfits am nächsten Tag wieder tragen darf. Solche Geschichten machen mich besonders glücklich.

Natürlich läuft auch bei uns nicht immer alles glatt, und ich finde es wichtig, das offen anzusprechen. Einmal gab es eine Farbabweichung bei einer Lieferung. ***Was mich bis heute stolz macht: Wir haben alle Praxen sofort kontaktiert, bevor eine einzige Beschwerde einging.*** Eine Inhaberin schrieb danach: „So wünsche ich mir Kundenservice." Dieser Satz bedeutet mir mehr als jede Fünf-Sterne-Bewertung.



© mjuks

Klare Sache:

Erst testen, dann kaufen

Warum Arbeitskleidung aus dem Katalog bestellen, ohne dass sie irgendjemand im Team je Probe getragen hat? Eine Lupenbrille würde so niemand kaufen!

Die Sample Box von mjuks löst genau dieses Problem: **Teams testen die Outfits sieben Tage im echten Praxisalltag, kostenlos und ohne Verpflichtung oder Risiko.**

Auf **mjuks.com** einfach in unter fünf Minuten Farben und Größen auswählen und in wenigen Werktagen steht die Testbox schon in der Praxis.

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

*Jetzt **kostenlose** Sample Box anfordern!*

Allen *ZWP*-Leser/-innen, die ihre Sample Box bis Ende Mai anfordern, **schenkt mjuks die Logo-Bestickung im Wert von 400 EUR** bei der Erstbestellung gratis dazu.

www.mjuks.com/pages/**zwp**

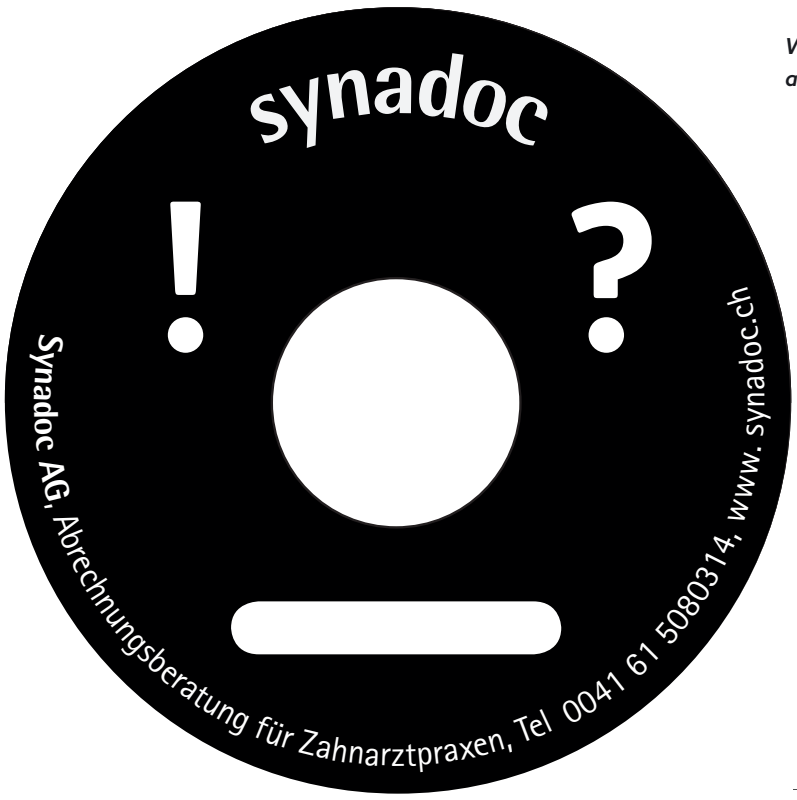
Hier Sample Box anfordern.

Bilder: © mjuks



„Arbeitskleidung ist ein stilles Argument, das jeden Tag für oder gegen eine Praxis spricht."

ANZEIGE



Welche Message steckt in einer modernen, ansprechenden und einheitlichen Praxiskleidung?

Stelle ich Praxisinhaber/-innen die Frage, wie viel sie in ihre Ausstattung investiert haben, höre ich oft Beeindruckendes. Doch wenn ich dann nach der Kleidung frage, wird es oftmals still. Dabei ist sie ein entscheidender Teil des so wichtigen ersten Eindrucks. Sogar Studien[1] belegen, dass fast 60 Prozent der Patient/-innen bewusst auf die Kleidung des Behandlungsteams achten. Arbeitskleidung ist also ein stilles Argument, das jeden Tag für oder gegen Sie spricht. Aber es gibt einen zweiten Aspekt, der mir fast wichtiger ist: das Team selbst. Fachkräftemangel ist das Thema Nummer eins in der Zahnmedizin, und wenn man gute Leute hat, will man sie halten. Gehalt ist ein Faktor, aber Wertschätzung, die man jeden Morgen spürt, ist mindestens genauso wichtig. Es ist immer wieder schön zu hören, wenn Inhaber/-innen vom positiven Einfluss unserer Kleidung auf das Arbeitsklima in der Praxis berichten. ■

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

1 Petrilli CM, Saint S, Jennings JJ, Caruso A, Kuhn L, Snyder A, Chopra V. Understanding patient preference for physician attire: a cross-sectional observational study of 10 academic medical centres in the USA. BMJ Open. 2018 May 29;8(5):e021239. doi: 10.1136/bmjopen-2017-021239. PMID: 29844101; PMCID: PMC5988098.

VAN DER VEN

CEREC ON DS CORE LIVE ERLEBEN

Entdecken Sie moderne Fertigungslösungen von Dentsply Sirona: Vom cloudbasierten Design bis zur schnellen Chairside-Produktion mit CEREC Primemill®, Primemill® Lite und CEREC Go®.

Erleben Sie den digitalen Workflow und den einfachen Einstieg in die Single-Visit-Dentistry praxisnah im DS Core Center.



* Erfordert ein kostenpflichtes DS Core Standard Abonnement

Jetzt tauschen!

Jetzt informieren und von attraktiven Austauschvorteilen profitieren.





DAS DS CORE CENTER BEI VAN DER VEN

Erleben Sie die DS Core Plattform live!
Im DS Core Center bei van der Ven in Ratingen können Sie die Geräte und Tools für Praxis und Labor direkt testen sowie nahtlose, cloud-basierte Arbeitsabläufe erleben.

Jetzt Termin vereinbaren und die Workflows live erleben!

DS CORE



© Cumdente GmbH

Prävention beginnt im Mikrobiom

Gesundheit beginnt im Mund: Ein balanciertes orales Mikrobiom bildet die entscheidende Basis für das gesamte Wohlbefinden.

Ein Beitrag von Univ.-Prof. Dr. Rainer Hahn

[ORALE MIKROBIOLOGIE] Die Mundhöhle beherbergt ein komplexes mikrobielles Ökosystem mit mehreren Hundert verschiedenen Bakterienspezies. Diese Mikroorganismen bilden gemeinsam einen dynamischen Biofilm, dessen Zusammensetzung und Stabilität entscheidend für die Gesundheit von Zähnen und parodontalem Gewebe sind. Gerät dieses System aus dem Gleichgewicht, können kariogene und parodontopathogene Keime dominieren und entzündliche Prozesse begünstigen. Karies, Gingivitis oder Parodontitis stehen daher häufig im Zusammenhang mit einer Dysbiose des oralen Mikrobioms.

Traditionell konzentrierte sich die Prävention oraler Erkrankungen vor allem auf die mechanische Plaqueentfernung sowie auf antibakterielle Wirkstoffe. Während die mechanische Reinigung weiterhin die Grundlage der Mundhygiene bildet, rückt heute zunehmend ein anderer Aspekt in den Mittelpunkt: die Stabilität des mikrobiellen Gleichgewichts im Biofilm.

Infos zum Autor

Literatur

Im Fokus: Balance des oralen Mikrobioms

Moderne Präventionsstrategien zielen daher nicht primär darauf ab, Bakterien zu eliminieren, sondern die Balance des oralen Mikrobioms zu stabilisieren. Ein gesundes mikrobielles Gleichgewicht kann dazu beitragen, dass sich pathogene Mikroorganismen weniger stark ausbreiten und entzündliche Prozesse begrenzt werden. Neben klassischen Maßnahmen gewinnen daher mikrobiomorientierte Konzepte zunehmend an Bedeutung. Prä-, Pro- und Postbiotika können dazu beitragen, die natürliche Balance der Mundflora zu unterstützen und die Stabilität der mikrobiellen Gemeinschaft im Biofilm zu fördern.

Einfluss von Bakterien auf Nitrat-Nitrit-NO-Stoffwechsel

Ein stabiles orales Mikrobiom ist jedoch nicht nur für die Mundgesundheit relevant. In den vergangenen Jahren zeigen wissenschaftliche Studien, dass bestimmte Bakterien der Mundflora eine wichtige Rolle im sogenannten Nitrat-Nitrit-NO-Stoffwechsel spielen. Dabei wird Nitrat aus der Nahrung zunächst durch orale Mikroorganismen zu Nitrit reduziert. Dieses kann im weiteren Stoffwechsel zu Stickstoffmonoxid (NO) umgewandelt werden – einem zentralen Botenstoff des Körpers, der unter anderem an der Regulation der Gefäßweite und der Blutdruckkontrolle beteiligt ist.

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

Orales Mikrobiom × allgemeinmedizinische Forschung

Damit rückt das orale Mikrobiom zunehmend auch in den Fokus der allgemeinmedizinischen Forschung. Veränderungen der Mundflora könnten nicht nur lokale Prozesse im Mundraum beeinflussen, sondern auch Auswirkungen auf Gefäßfunktion und Stoffwechsel haben. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Stabilisierung eines gesunden oralen Mikrobioms als ergänzender Ansatz der Prävention zunehmend an Bedeutung. Zahnpasten und Mundspüllösungen können dabei als Träger mikrobiomunterstützender Inhaltsstoffe dienen und entsprechende Strategien in die tägliche Mundpflege integrieren. ■

Weitere Infos auf **www.apacare.de**.

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



© Cumdente GmbH

Mit **ApaCare OraLactin** Zahnpasta und Mundspülung steht ein Konzept zur Verfügung, das die tägliche Mundpflege um probiotisch wirkende Inhaltsstoffe ergänzt und damit zur Stabilisierung des oralen Mikrobioms beitragen kann.

ANZEIGE

Minimalinvasiv - Sicher - Zuverlässig



- ✓ Drucklose, „kalte" Schnitte (ohne Wärmeentwicklung)
- ✓ Atraumatische, sterile Wundränder
- ✓ Arbeitsfeld bleibt blutarm
- ✓ Keine bakterielle Verschleppung
- ✓ Schnelle, schmerzarme Wundheilung





hf Surg® Smart
REF 452 600 | UVP 1.299,00 €

hf Surg® Touch
REF 452 650 | UVP 2.499,00 €

hf Surg® BiPo
REF 452 700 | UVP 1.899,00 €

www.hagerwerken.de • Tel: +49 203 99269-888 • WhatsApp +49 1578 3511344

HAGER WERKEN

elmex® talk

THEMA #3:
Schmerzempfindliche Zähne im Praxisalltag

Wenn jeder Atemzug schmerzt: Dentinhypersensibilität gezielt erkennen und behandeln

Ein Beitrag von Lynn Haagensen

[CP GABA DENTAL GUIDE]

Kalte Luft, ein Schluck Wasser, das tägliche Zähneputzen: Für Patient/-innen mit Dentinhypersensibilität (DHS) können selbst alltägliche Reize zur Belastung werden. Warum DHS im Praxisalltag mehr Aufmerksamkeit verdient und wie strukturierte Therapiekonzepte helfen, erläutert Zahnärztin Dr. Sonja Sälzer im Interview.



© Sebastian Engels

Frau Dr. Sälzer, warum sollte DHS als eigenständiges Thema stärker in den Fokus rücken?
DHS beeinflusst die Lebensqualität vieler Patient/-innen stärker, als oft angenommen wird. Empfindlichkeiten können die tägliche Mundhygiene erschweren, den Genuss, beispielsweise von kalten Speisen, einschränken und sogar die Kommunikation bei niedrigen Temperaturen beeinträchtigen. Umso wichtiger ist es, diese Beschwerden gezielt anzusprechen und nicht nur als Begleiterscheinung zu betrachten.

In welchen Situationen sollte das Praxisteam besonders aufmerksam sein?
Grundsätzlich immer. Viele Patient/-innen wissen gar nicht, dass ihre Beschwerden behandelbar sind. Sie nehmen die Einschränkungen in Kauf und vermeiden teilweise sogar Termine zur professionellen Zahnreinigung. Besonders relevant ist das Thema bei der professionellen mechanischen Plaquereduktion (PMPR) und beim Bleaching. Hier sollten Praxisteams gezielt nach Empfindlichkeiten fragen.

Priv.-Doz. Dr. Sonja Sälzer ist in eigener Praxis in Hamburg tätig, lehrt gleichzeitig an der Uniklinik Kiel und gibt zudem verschiedene Dentalhygienikerinnenkurse in der Region. Sie ist außerdem in der Forschung mit dem Schwerpunkt Gingivitisprävention aktiv.

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

Sie setzen in Ihrer Praxis auf ein Stufenkonzept, um DHS systematisch zu erkennen und zu behandeln. Können Sie uns dazu mehr verraten?
Wir verfolgen einen möglichst minimalinvasiven Ansatz. Zunächst klären wir über die Ursachen, etwa freiliegende Dentinkanälchen, auf. Im nächsten Schritt identifizieren und reduzieren wir Risikofaktoren wie zu hohen Putzdruck oder den häufigen Konsum erosiver Nahrungsmittel wie säurehaltiger Getränke. Parallel optimieren wir die häusliche Mundhygiene: Empfindliche Bereiche werden schonend, aber gründlich gereinigt, damit sich die Dentinkanälchen durch natürliche Mineralisation verschließen. Ergänzend empfehlen wir die regelmäßige Anwendung desensibilisierender Zahnpasten, die bei Bedarf gezielt lokal aufgetragen oder durch Lacke ergänzt werden können. Bleiben diese Maßnahmen wirkungslos, kommen in der Praxis Versiegelungen der frei liegenden Dentinkanälchen zum Einsatz. Sollte auch dies nicht ausreichen, sind als nächste Schritte restaurative oder chirurgische Eingriffe möglich, etwa der Aufbau der Zahnhartsubstanz mit Komposit oder die Deckung freiliegender Zahnhälse.

Welche Rolle spielt dabei eine In-Office-Lösung wie elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Single Dose?
In-Office-Lösungen wie elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Single Dose passen ideal in dieses Stufenkonzept. Direkt nach der Behandlung aufgetragen, schützt und remineralisiert der Lack die frei liegenden Dentinkanälchen, reduziert unmittelbar Empfindlichkeiten und unterstützt die Langzeitstabilität. Patient/-innen spüren unmittelbar eine Entlastung, und die weitere Therapie wird deutlich erleichtert.

Warum ist ein abgestimmtes Produktsystem für die häusliche Pflege so wichtig?
Die Wirkung desensibilisierender Maßnahmen ist individuell sehr unterschiedlich. Während bei einigen bereits eine Anpassung der Putztechnik ausreicht, benötigen andere zusätzliche Unterstützung durch Zahnpasta, Lack oder Mundspüllösungen. Ein abgestimmtes System hilft, die Therapie langfristig zu stabilisieren. In jedem Fall sollte keine zu harte Zahnbürste verwendet werden.

Wie stellen Sie sicher, dass Ihr Team das Thema einheitlich kommuniziert?
In festen Prophylaxemeetings tauschen wir uns regelmäßig aus. Zusätzlich nutzen wir Hospitationen untereinander, um Abläufe und Empfehlungen abzugleichen. So stellen wir sicher, dass Patient/-innen konsistent beraten werden. ■

top-tipps ...

für den Umgang mit schmerzempfindlichen Zähnen

Patient/-innen aktiv auf empfindliche Zähne ansprechen.

Ursachen wie zu hohen Putzdruck oder erosive Ernährung erkennen und reduzieren.

Mundhygiene gezielt anpassen: schonend, aber gründlich reinigen.

Bei Bedarf desensibilisierende Produkte und Produktsysteme konsequent einsetzen und empfehlen.

Mundhöhle als Spiegel der Allgemeingesundheit

In der zweiteiligen **Webinarreihe** von CP GABA mit Prof. Dr. Dirk Ziebolz und Prof. Dr. Gerhard Schmalz können Teilnehmende ihr Wissen über die wechselseitige Beziehung zwischen oraler und systemischer Gesundheit für eine ganzheitliche Patientenversorgung vertiefen.

Teil 1 | 20. Mai | 19 Uhr
Teil 2 | 27. Mai | 19 Uhr

Direkt zur Anmeldung per QR-Code.

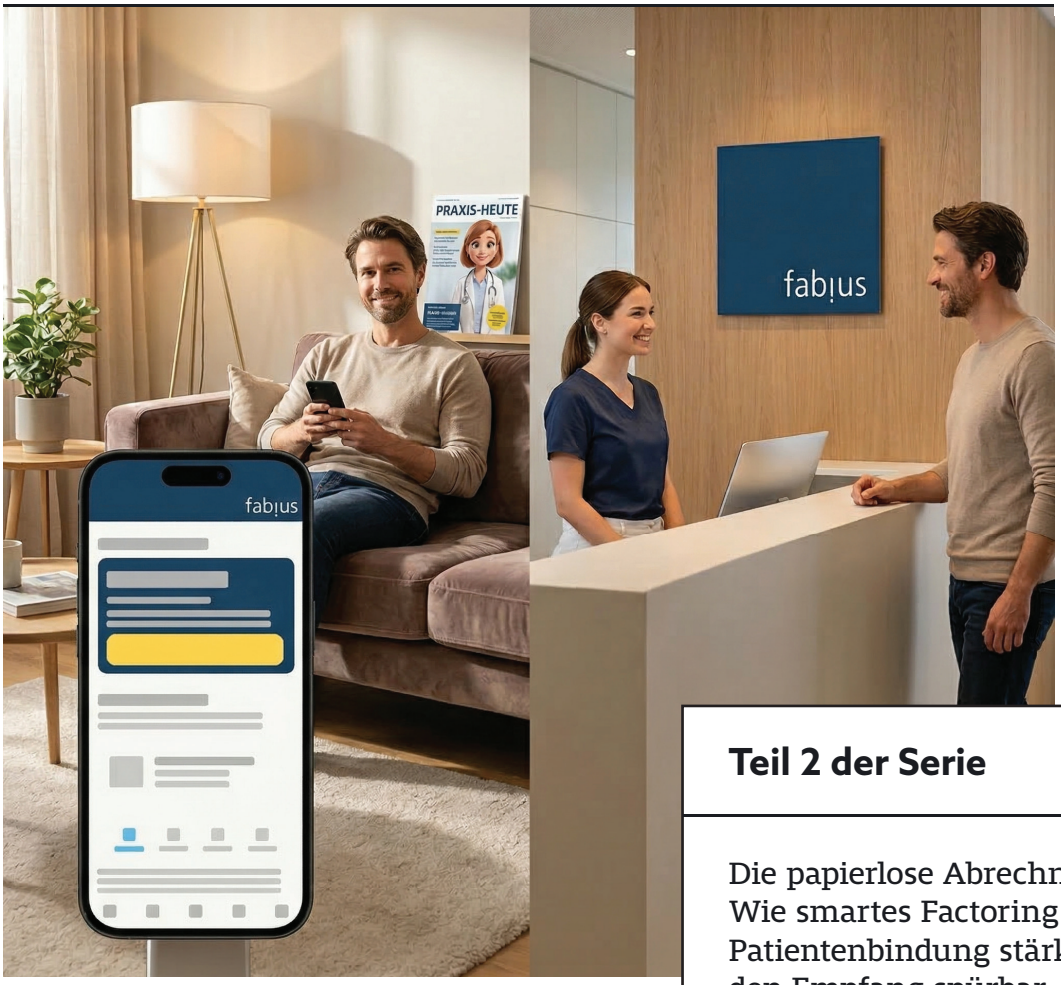
Bei Dentinhypersensibilität bietet sich in der Praxis die Verwendung von Hochfluoridpräparaten wie elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Duraphat Single Dose an.



© CP GABA

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

Patient Experience 2.0: Kein Papierkram im Wartezimmer



© FABIUS dental

Ein Beitrag von
Tobias Schäfer

Teil 2 der Serie

Die papierlose Abrechnung: Wie smartes Factoring die Patientenbindung stärkt und den Empfang spürbar entlastet.

[PRAXISMANAGEMENT]

Eine positive „Patient Experience“ ist heute der Schlüssel zu einer florierenden Praxis. Doch während die zahnmedizinische Behandlung oft mit modernster Technik glänzt, beginnt die Patientenreise am Empfang häufig noch mit Klemmbrett und zahllosen Papierformularen. In Zeiten, in denen Flexibilität und digitale Services den Alltag prägen, erwarten viele Patienten denselben Komfort auch bei ihrem Zahnarzt.

In Teil 2 unserer Serie zeigen wir, warum die Abrechnung längst kein reines Backoffice-Thema mehr ist, sondern maßgeblich die Zufriedenheit und Bindung Ihrer Patienten beeinflusst.

Digitale Interaktion vom ersten Moment an

Die moderne Patientenkommunikation beginnt weit vor dem eigentlichen Termin. Mit zeitgemäßen Lösungen lassen sich Anamnese und Aufklärung bereits vorab sicher und DSGVO-konform auf das Endgerät des Patienten übertragen. Patienten können die Formulare ganz in Ruhe und ohne Stress am Smartphone

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

oder PC ausfüllen. Dies verkürzt nicht nur die Wartezeit in der Praxis, sondern vermittelt auch das Gefühl eines fortschrittlichen, außergewöhnlichen digitalen Service.
Die FABIUS versteht Factoring als integrierten Bestandteil dieser digitalen Reise. Durch intelligente Prozesse und die digitale FABIUS-Journey können Anamnese, Kostenvoranschläge, Rechnungen und Ratenzahlungsvereinbarungen vollständig digital abgewickelt werden. Das lästige Ausdrucken, Einscannen und Abheften entfällt komplett. Das Team am Empfang wird entlastet und kann sich wieder auf die persönliche Begrüßung konzentrieren – ein entscheidender Faktor, denn ein einladendes Wartezimmer und ein präsentes Team vermitteln Wertschätzung.

Finanzielle Flexibilität als gelebter Service

Hochwertige Zahnmedizin hat ihren Preis. Für viele Patienten ist die Entscheidung für eine aufwendige Versorgung eng an die Frage der Finanzierung geknüpft. Ein starrer Rechnungsversand per Post wird diesen Bedürfnissen oft nicht mehr gerecht. Als agiler Fintech-Dienstleister mit der Stabilität eines gewachsenen Familienunternehmens bietet FABIUS hier smarte Lösungen: Mit FABIUS erhalten Patienten ihre Rechnungen digital und unkompliziert direkt auf ihr Smartphone oder PC und können unkompliziert und papierlos flexible Teilzahlungen vereinbaren. Für die Praxis bedeutet das: Sie bieten einen hochattraktiven Service, ohne sich selbst um die unangenehme Abwicklung von Teilzahlungen kümmern zu müssen.

Mehr Zeit für das Wesentliche: Den Menschen

Das Wichtigste für den Behandlungserfolg ist, dass sich Behandler/-innen zu 100 Prozent auf das Heilen konzentrieren können. Wenn das Praxisteam nicht mehr mit der Verwaltung von Papierbergen und dem Erklären von Rechnungsdetails beschäftigt ist, gewinnt es wertvolle Zeit zurück. Zeit für ein persönliches Wort, für die Betreuung von Angstpatienten und für einen reibungslosen Praxisablauf. „Persönlichkeit statt Callcenter" – diese Philosophie von FABIUS entlastet nicht nur Ärzte, sondern überträgt sich direkt auf die Betreuung der Patienten. ■

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

Ausblick Teil 3: Sicherheit in volatilen Zeiten

Eine exzellente Patient Experience ist der Motor für Praxiserfolg. Doch wie sichern Praxisinhaber/-innen dieses Wachstum wirtschaftlich ab? Im dritten Teil der Reihe (Erscheinung in Ausgabe *ZWP 7+8/26*) wird das Thema Risikomanagement unter die Lupe genommen und gezeigt, wie echter Ausfallschutz die Liquidität proaktiv sichern kann.

Teil 1
ZWP 3/26

Über FABIUS

Die **FABIUS medical** GmbH mit Sitz in Glienicke/Nordbahn und Berlin ist **seit 1992** der verlässliche Partner für ärztliches Factoring. Als Familienunternehmen verbindet es hanseatische Kaufmannstugenden mit digitaler Innovationskraft.

→ **www.fabius-dental.de**

ANZEIGE

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



30 Jahre

Vielfalt für Praxis und Labor

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

Qualität Made in Germany

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

www.nti.de

Mit Forecast zum planbaren Praxisumsatz



© Suriyawut – stock.adobe.com

Hier gibts mehr Infos.

Ein Beitrag von Elena Stromberger

[UNTERNEHMERTUM]

Für viele Praxisinhaber wirkt der Gedanke zunächst unrealistisch: Umsatz planbar machen. Die Realität in vielen Zahnarztpraxen sieht nämlich anders aus. Der wirtschaftliche Erfolg eines Jahres wird meist erst im Nachhinein bewertet, wie über die betriebswirtschaftliche Auswertung oder Praxissoftware. Diese Informationen zeigen vor allem eines: die Vergangenheit.

Die BWA ist oft mehrere Monate alt. Auch die Praxissoftware liefert in erster Linie Daten über die Vergangenheit. Für die operative Steuerung einer Praxis ist das vergleichbar mit einem Blick in den Rückspiegel. Man erkennt, wo man herkommt, aber nicht, wohin man sich entwickelt. Wer seine Praxis unternehmerisch führen möchte, benötigt daher ein anderes Instrument: einen Forecast.

Forecast als dynamisches Steuerungsinstrument

Ein Forecast ist im Kern eine rollierende Planung über zwölf Monate. Ausgangspunkt ist ein klares Jahresziel für den Praxisumsatz. Dieses Ziel wird auf die einzelnen Monate verteilt und regelmäßig überprüft. So entsteht eine Struktur, die Transparenz schafft.

Der entscheidende Schritt besteht darin, das Jahresziel konkret herunterzubrechen. Welche Umsätze sollen in welchem Monat erzielt werden? Welche Leistungsbereiche tragen dazu bei? In vielen Praxen lassen sich zentrale Umsatztreiber klar identifizieren, beispielsweise Prophylaxe und zahnärztliche Behandlungen. Wird das Jahresziel auf diese Bereiche verteilt, entsteht ein präziseres Bild der geplanten Entwicklung. Gleichzeitig wird sichtbar, welche Behandler oder Teammitglieder zur Zielerreichung beitragen.

Ein konsequent gepflegtes Forecast-System in Form einer monatlich aktualisierten Tabelle ermöglicht eine klare Kontrolle der Zielerreichung. Das Jahresziel wird auf die einzelnen Monate verteilt und regelmäßig überprüft. Praxisinhaber erkennen frühzeitig, ob sie auf Kurs sind oder nicht.



© MEDENTCON

Datensichtung für die Zukunft: Dr. Eduard Stappler (links) und Andreas Rötger analysieren gemeinsam mit einer Mitarbeiterin am Praxis-PC die aktuellen Forecast-Werte.

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

Frühzeitig sichtbare Lücken adressieren

Gerade darin liegt der eigentliche Nutzen eines Forecasts. Wenn beispielsweise im ersten Quartal weniger Prophylaxe-Termine stattfinden oder größere Zahnersatzfälle ausbleiben, wird diese Lücke früh sichtbar. Statt erst am Jahresende festzustellen, dass ein Ziel verfehlt wurde, können bereits im laufenden Jahr gezielte Maßnahmen ergriffen werden. Das können zusätzliche Marketingmaßnahmen, eine Recall-Strategie oder organisatorische Anpassungen sein, um Kapazitäten besser zu nutzen. Entscheidend ist: Der Forecast ist kein starres Dokument, sondern ein dynamisches Steuerungsinstrument. Die Planung wird regelmäßig überprüft und angepasst. Viele Praxisinhaber erleben dabei einen Perspektivwechsel. Während wirtschaftliche Ergebnisse zuvor oft zufällig erschienen und vom Patientenaufkommen oder einzelnen größeren Fällen abhingen, entsteht durch strukturierte Planung ein Gefühl von Kontrolle und Steuerbarkeit.

Die BWA bleibt ein wichtiges Instrument. Sie zeigt, was tatsächlich passiert ist. Der Forecast ergänzt diese Perspektive und zeigt, wohin sich die Praxis entwickeln soll und welche Schritte notwendig sind, um dieses Ziel zu erreichen.

Konsequente Strategie statt zufällige Korrekturen

In der Praxis zeigt sich jedoch, dass viele Zahnärzte zwar wirtschaftliche Ziele haben, ihnen jedoch die Struktur fehlt, um diese konsequent zu steuern. Genau hier setzen spezialisierte Beratungsansätze an. MEDENTCON unterstützt Praxisinhaber dabei, Instrumente wie den Forecast in den Praxisalltag zu integrieren. Hinter dem Konzept stehen der Zahnarzt Dr. Eduard Stappler und Praxisunternehmer Andreas Rötger, die selbst große Zahnarztpraxen aufgebaut haben.

Dr. Stappler entwickelte mit Andreas Rötger eine Praxis von sechs auf 16 Behandlungszimmer mit über vier Millionen Euro Jahresumsatz. Aus dieser Struktur entstand später eine der ersten Zahnarztketten Deutschlands mit über 200 Mitarbeitern.

So entsteht aus einer rückblickenden Betrachtung ein aktives unternehmerisches Steuerungsmodell. Für viele Praxisinhaber ist das der Moment, in dem wirtschaftliche Entwicklung nicht mehr als Zufall, sondern als planbarer Prozess wahrgenommen wird. ■

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

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

ANZEIGE

RESTORATIVE SOLUTION

Das Rundum-System für Ihre
HOCHWERTIGEN RESTAURATIONEN

Die Systemlösung für Restaurationen von Ultradent Products kombiniert einige unserer beliebtesten Produkte – für langlebige und ästhetische Restaurationen.



ULTRADENTPRODUCTS.COM/
RESTORATIVE

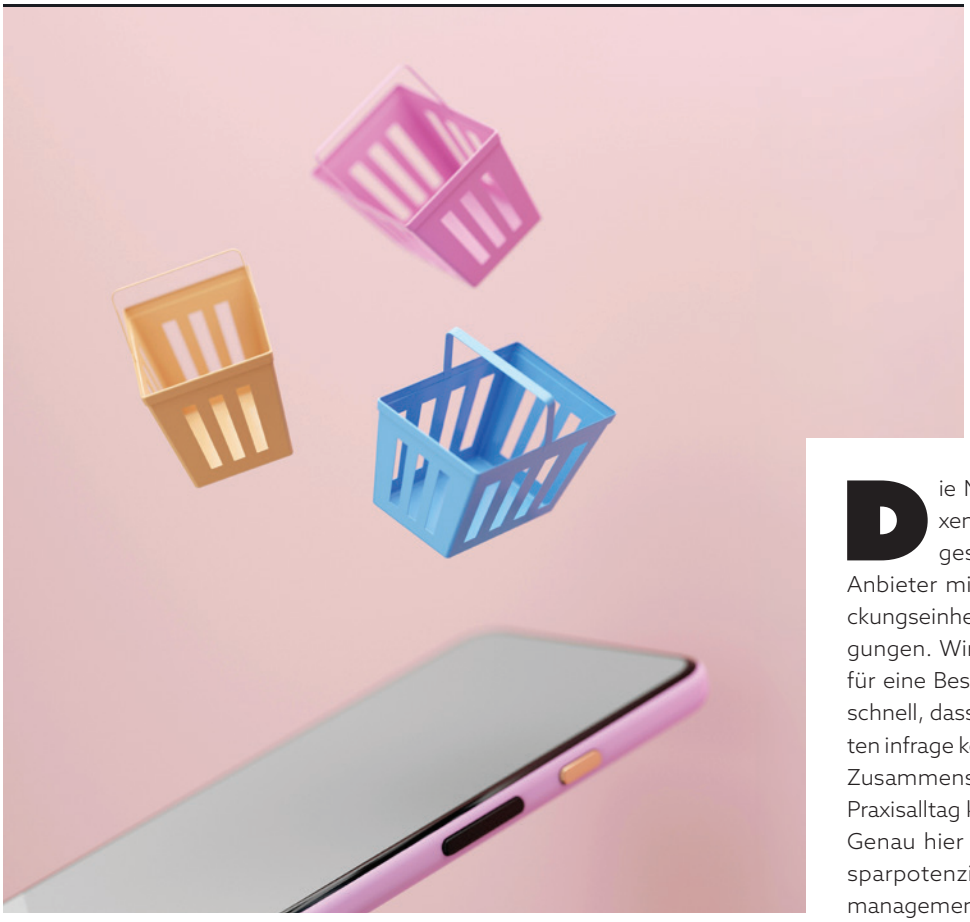
de.ultradent.blog

ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2026 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

ULTRADENT PRODUCTS, INC

Materialeinkauf: Mit intelligenten Bestellprozessen Kosten senken



© Philip Oroni – unsplash.com

Ein Beitrag von Sarita Knapp

[PRAXISFÜHRUNG]

Eine Zahnarztpraxis ist ohne Dentalprodukte nicht funktionsfähig. Zwischen 300 und 400 verschiedene Verbrauchsmaterialien müssen im Schnitt vorrätig sein, um die reibungslose Durchführung der Patientenbehandlungen zu gewährleisten. Diese Materialien verursachen aber gleichzeitig nicht zu unterschätzende Kosten. Wer also wirtschaftlich effizient arbeiten möchte, muss ein durchdachtes Materialmanagement etablieren, um den Erfolg der Praxis langfristig zu sichern.

Die Materialbeschaffung ist in vielen Praxen ein komplexer Prozess. Für ein einziges Produkt existieren häufig mehrere Anbieter mit unterschiedlichen Preisen, Verpackungseinheiten, Lieferzeiten oder Versandbedingungen. Wird der aktuelle Bedarf an Materialien für eine Bestellung zusammengestellt, zeigt sich schnell, dass für viele Produkte mehrere Lieferanten infrage kommen. Die wirtschaftlich sinnvollste Zusammenstellung zu finden, ist im hektischen Praxisalltag kaum manuell zu bewältigen.
Genau hier liegt ein häufig unterschätztes Einsparpotenzial. Denn wirtschaftliches Materialmanagement bedeutet nicht nur, den Verbrauch im Blick zu behalten, sondern auch den Einkauf strukturiert zu organisieren. Digitale Systeme können dabei helfen, den Markt transparenter zu machen und Entscheidungen zu erleichtern.

Digitale Unterstützung beim Materialeinkauf

Eine Möglichkeit hierfür bietet die Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA-Online. Sie wird von vielen Zahnarztpraxen genutzt, um Dentalprodukte verschiedener Anbieter zu vergleichen und zentral zu bestellen. Da zahlreiche Fachhändler ihre Angebote über eine gemeinsame Plattform bereitstellen, entsteht ein umfassender Marktüberblick mit transparenten Preisen.

Infos zum Unternehmen

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

Besonders interessant ist dabei der sogenannte Warenkorboptimierer. Während ein händisches Vergleichen der Preise und Lieferkonditionen unter Berücksichtigung von Portokosten sehr zeitaufwendig und wenig Erfolg versprechend ist, analysiert und optimiert der Warenkorboptimierer die gesamte Bestellung mit nur einem Klick. Zudem können weitere individuelle Kundenpräferenzen wie Bestellungen mit kurzen Lieferzeiten, wenig Paketen oder Lieferanten mit sehr guten Bewertungen berücksichtigt werden.



Warenkorb: © Philip Oroni - unsplash.com

Optimierter Warenkorb anstelle zahlreicher Einzelvergleiche

Für die Praxis bedeutet das eine deutliche Vereinfachung. Statt jedes Produkt einzeln zu vergleichen und mögliche Lieferantenkombinationen durchzurechnen, erfolgt diese Analyse und Optimierung des Warenkorbs automatisch. Das Praxisteam kann sich dadurch stärker auf den tatsächlichen Bedarf konzentrieren, während die Plattform einen wirtschaftlich sinnvollen Warenkorb vorschlägt. Gerade bei mehreren Hundert regelmäßig benötigten Materialien kann dieser Ansatz sowohl finanziell als auch organisatorisch einen spürbaren Unterschied machen. Gleichzeitig steigt die Transparenz im Einkauf, weil Angebote verschiedener Händler direkt miteinander vergleichbar werden.

Fazit

Materialmanagement bleibt damit ein zentraler Bestandteil der wirtschaftlichen Praxisführung. Wer Bedarfsermittlung, Lagerorganisation und Einkauf sinnvoll miteinander verknüpft, schafft effizientere Abläufe und eine solide Grundlage für langfristigen Praxiserfolg. ■

Mehr Infos auf **www.aera-online.de**.

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

ANZEIGE



„Häusliche Implantatpflege ist täglich notwendig“

Ein Beitrag mit Fabienne Käser

© Leffy/peopleimages.com- stock.adobe.com



[HÄUSLICHE ZAHNPFLEGE]

Wenn man eine Expertin wie die Dipl.-Dentalhygienikerin HF Fabienne Käser fragt, was für Implantatpatienten bei der häuslichen Zahnpflege die größte Herausforderung ist, dann fällt das Wort *Konsequenz*. Meist liege es nicht im Wollen, sondern im richtigen und konsequenten Umsetzen.

Viele Implantatpatient/-innen investieren viel in ihre Versorgung, unterschätzen jedoch, dass ein Implantat tägliche Pflege und lebenslange Nachsorge braucht, so die Schweizer Expertin.

Kritische Implantatübergänge und erschwerte Biofilmkontrolle

Besonders kritisch seien die Übergänge zwischen Implantat, periimplantärer Mukosa und Zahnersatz. Und, so Fabienne Käser weiter, diese seien meist schwer zugänglich. Dort könne sich Biofilm ansammeln, ohne dass Betroffene es sofort bemerken. Hinzu käme: Implantate verursachen anfangs oft keine Schmerzen – Entzündungen bleiben daher lange unentdeckt. Genau deshalb braucht es gute Instruktion, passende Hilfsmittel und regelmäßige Motivation durch das Praxisteam.

Atraumatische Plaquekontrolle an der periimplantären Mukosa

Aber nicht nur das fehlende Warnsignal „Schmerz“ erschwere die Sache, die periimplantäre Mukosa reagiere empfindlich auf bakteriellen Biofilm. „Ziel der häuslichen Pflege ist deshalb eine gründliche, aber gleichzeitig atraumatische Reinigung. Es geht nicht um kräftiges Schrubben, sondern um effiziente Biofilmkontrolle mit sanftem Druck“, mahnt Fabienne Käser daher immer ihre Patienten.

1 Maeda et al. „Efficacy of electric-powered cleaning instruments in edentulous patients with implant-supported full-arch fixed prostheses: a crossover design“. International Journal of Implant Dentistry (2019) 5:7

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.

Früherkennung periimplantärer Entzündungen

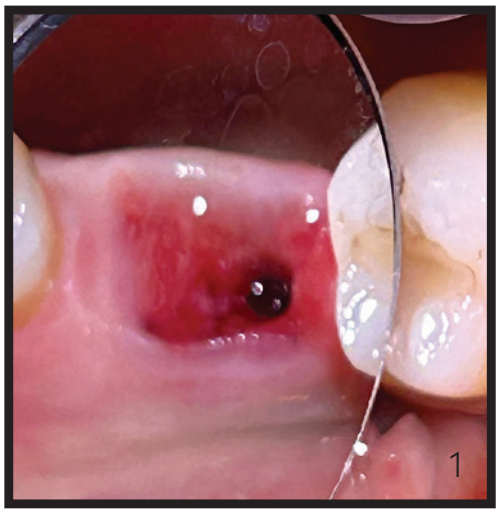
Besonders wichtig sei diese sanfte Reinigung der Ränder der periimplantären Mukosa, den Zwischenräumen und Nischen unter den Brückengliedern oder Stegen. Und noch einen Hinweis gibt Fabienne Käser ihren Patienten mit auf den Weg: Blutung beim Reinigen bitte immer ernst nehmen. Sie können ein frühes Warnsignal für eine periimplantäre Mukositis sein. Wer früh reagiert, kann häufig verhindern, dass sich daraus eine Periimplantitis entwickelt.

Effizienzsteigerung durch elektrische Zahnbürsten

Und wenn es um die richtigen Hilfsmittel geht, dann fordert Fabienne Käser zum Wechsel von der Hand- auf die elektrische Zahnbürste auf. „Das überzeugendste Argument ist meist: mehr Reinigungssicherheit bei weniger Aufwand", meint Käser. Viele Patient/-innen putzen motiviert, aber nicht immer effektiv. Eine hochwertige elektrische Zahnbürste unterstützt durch konstante Bewegungen, bessere Führung und oft integrierte Timerfunktionen. Gerade bei Implantaten zählt Präzision im Alltag. Grundsätzlich seien beide führende Antriebssysteme – schallgetrieben oder oszillierend-rotierend – bei Personen mit unzureichender Putztechnik der manuellen Zahnbürste in der Regel überlegen.

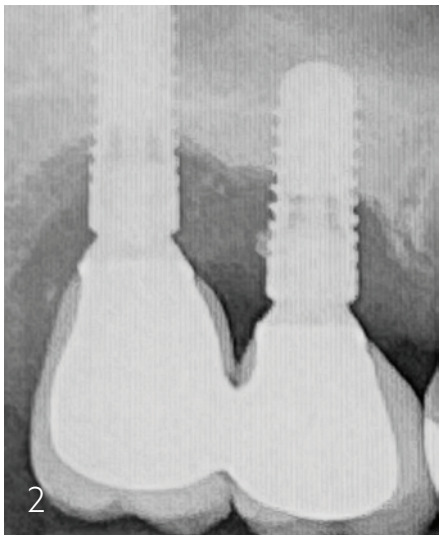
Evidenzlage zu elektrischen Zahnbürsten im Implantatbereich

Es gibt nur wenige wissenschaftliche Studien zu dem Thema. Die Arbeit von Maeda[1] untersuchte die Effekte bei Personen, die gut putzen. Hier zeigte sich, dass eine elektrische Zahnbürste nützlich ist. Zwischen den positiven Effekten gab es zwischen Philips Sonicare und Oral-B (P&G) keine Unterschiede. ■



© Prophy Swiss GmbH

Abb. 1: Klinisch sichtbare periimplantäre Mukositis Regio 36 nach Entfernung der Implantatkrone mit entzündlich veränderter periimplantärer Mukosa.



© Prophy Swiss GmbH

Abb. 2: Röntgenaufnahme Regio 16/17 mit radiologischen Zeichen einer periimplantären Knochenresorption im Sinne einer Periimplantitis.

Dipl.-Dentalhygienikerin HF
Fabienne Käser
(Prophy Swiss GmbH)



© Privat

Fazit

Schallgetriebene Zahnbürsten mit länglichem Bürstenkopf bieten, so Fabienne Käser, den Vorteil, dass sie sich an der vertrauten Putzbewegung vieler Patient/-innen orientieren und dadurch den Umstieg erleichtern können. Der längliche Bürstenkopf erreicht häufig mehrere Zahnflächen gleichzeitig und lässt sich entlang der periimplantären Mukosa sowie der Implantatkrone gut führen. Gerade im Implantatbereich kann das für viele Betroffene eine praktikable und komfortable Lösung sein.

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

Wer den Workflow versteht, erkennt den wirtschaftlichen Mehrwert digitaler Technologien

Ein Beitrag von Katja Kupfer

[DIGITALE ZAHNMEDIZIN] SprintRace am Hockenheimring, digitale Workflows und ein ungewöhnliches Setting bildeten den Rahmen für ein Gespräch mit Patrick Thurm, Managing Director und General Manager der SprintRay Europe GmbH. Anlass war nicht nur das Event selbst, sondern auch das fünfjährige Jubiläum des Unternehmens im Mai. Ein Gespräch über die Entwicklung vom Start-up zum Grown-up und die aktuellen Herausforderungen der digitalen Zahnmedizin.

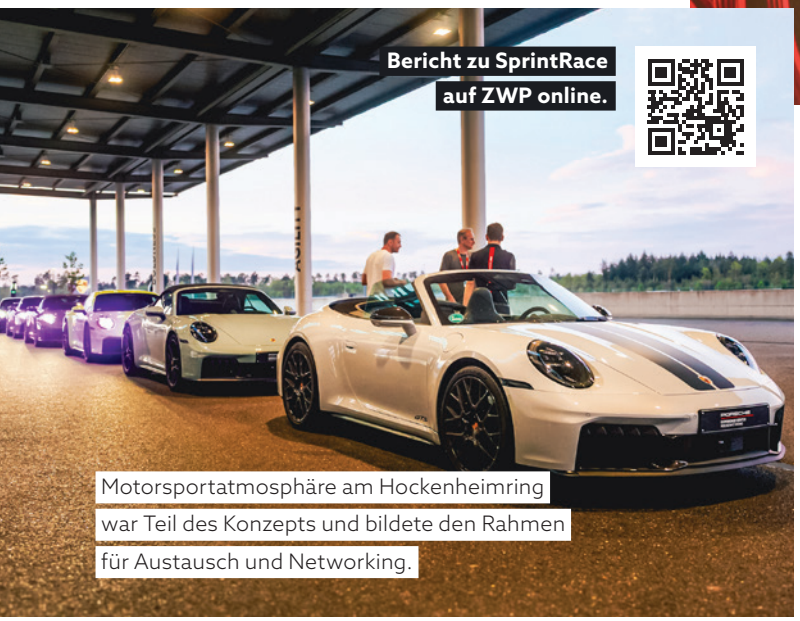
Herr Thurm, SprintRay Europe feiert im Mai sein fünfjähriges Jubiläum – herzlichen Glückwunsch. Wenn Sie zurückblicken: Was waren die größten Hürden und woran erkennen Sie heute den Wandel vom Start-up zum Grown-up?

Vielen Dank. Wenn ich an die Anfänge zurückdenke, war die Situation alles andere als einfach: Wir haben mitten in der Coronapandemie unseren Standort in Weiterstadt aufgebaut. Vieles war von Unsicherheit geprägt – und gleichzeitig von einer starken Überzeugung, dass der 3D-Druck in der digitalen Zahnmedizin enormes Potenzial hat. Heute, fünf Jahre später, beschäftigen wir rund 80 Mitarbeitende aus verschiedenen Nationen und wachsen deutlich zweistellig. Für mich zeigt sich der Wandel zum Grown-up vor allem in zwei Punkten: Wir haben skalierbare Strukturen geschaffen – und wir sind im Markt etabliert. Vor allem aber haben wir gemeinsam mit unseren Kunden gelernt und unsere 3D-Druck-Lösungen für die Zahnmedizin kontinuierlich weiterentwickelt. Diese enge Partnerschaft ist bis heute unser stärkster Motor. Die sehr positive Resonanz auf Midas – unser Digital-Press-System für Kronen, Inlays, Onlays und Veneers in einer Sitzung – ist ein gutes Beispiel für diese Arbeit.

© OEMUS MEDIA AG



Patrick Thurm, Managing Director und General Manager der SprintRay Europe GmbH.



Motorsportatmosphäre am Hockenheimring war Teil des Konzepts und bildete den Rahmen für Austausch und Networking.

© SprintRay Europe GmbH

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

Die ersten Jahre waren geprägt von Aufbauarbeit – heute sehen wir, wie sich unsere Lösungen sowohl in Deutschland als auch in Europa und im Mittleren Osten etablieren. Und wir stehen noch lange nicht am Ende dieser Entwicklung. Wir erleben über alle Länder hinweg eine große Nachfrage.

Die digitale Zahnmedizin ist im Alltag angekommen – die Umsetzung verläuft jedoch unterschiedlich. Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für Praxen?

Die größte Herausforderung ist häufig nicht die Technologie, sondern der Einstieg in den Workflow. Digitalisierung beginnt nicht beim 3D-Druck, sondern umfasst den kompletten Workflow – insbesondere den digitalen Scan als Einstieg. Unsere Aufgabe ist es deshalb, Digitalisierung ganzheitlich zu denken und verständlich zu machen. Sobald eine Praxis scannt, kann sie in einen nahtlosen, speziell auf Zahnärzte und Labore ausgelegten Workflow einsteigen. Genau hier setzen wir an: mit intuitiven Systemen.
Ein weiterer entscheidender Faktor ist Wissen. Deshalb investieren wir stark in Weiterbildung – etwa über unsere SprintRay University oder Trainings direkt in Praxen und Laboren. Wer den Workflow versteht, erkennt schnell den Mehrwert.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gelten als angespannt. Spüren Sie Zurückhaltung bei Investitionen?

Im Gegenteil. Viele unserer Kunden erkennen gerade jetzt, dass der 3D-Druck wirtschaftliche Vorteile schafft. Mit unseren Systemen lassen sich Behandlungszeiten verkürzen, der Materialeinsatz optimieren und Prozesse effizienter gestalten. Das bedeutet konkret: mehr Produktivität bei gleichbleibender Qualität – und die Möglichkeit, auch komplexe Indikationen wirtschaftlich umzusetzen. Digitalisierung ist damit nicht nur eine technologische Entscheidung, sondern auch eine klare betriebswirtschaftliche.

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



Volle Reihen beim SprintRace 2026, das Interesse an digitalen Workflows bleibt hoch.

© SprintRay Europe GmbH



Digitale Anwendungen wurden nicht nur diskutiert, sondern vor Ort demonstriert und im direkten Austausch vertieft.

Infos zum Unternehmen

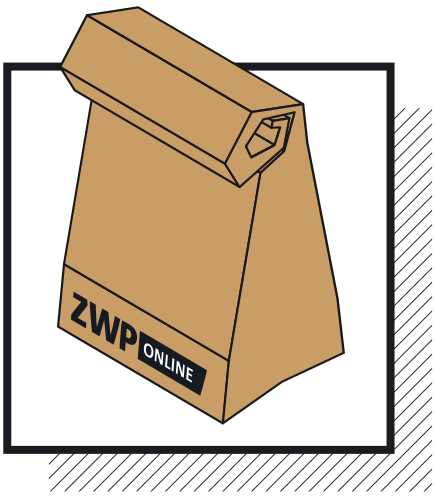
© SprintRay Europe GmbH

Was braucht es von Industrie und Politik, damit Digitalisierung zum Standard wird?

Wir bei SprintRay sehen unsere Aufgabe darin, Zahnarztpraxen und Laboren innovative Lösungen an die Hand zu geben, um Patienten besser, schneller und effizienter versorgen zu können. Beim Thema Zulassung neuer Materialien gemäß MDR liegen wir in der EU leider immer noch etwa ein bis 1,5 Jahre hinter der US-amerikanischen FDA zurück. Hier muss Bürokratieabbau helfen, um die Zulassungsprozesse im Dentalbereich zu beschleunigen. Gleichzeitig beobachten wir in Europa deutliche Unterschiede in der Förderung digitaler Behandlungskonzepte – einige Länder sind hier schneller als andere. In Deutschland gibt es ebenfalls interessante Fördermöglichkeiten, etwa Programme wie „Digital Jetzt", „go-digital" oder regionale Initiativen wie den DIGI-Zuschuss. Auch die KfW bietet entsprechende Finanzierungslösungen. Wichtig ist, dass Praxen diese Optionen ohne größere bürokratische Hürden nutzen können. Langfristig braucht es vor allem Planungssicherheit und klare Rahmenbedingungen, um Investitionen weiter zu fördern.

Das SprintRace am Hockenheimring liegt hinter Ihnen. Wie fällt Ihr Fazit aus?

Das SprintRace Symposium am Hockenheimring war für uns ein echter Meilenstein. Die Verbindung aus Rennstreckenatmosphäre und unserem Anspruch an Geschwindigkeit und Präzision hat perfekt gepasst – zu uns und zu unseren Kunden.
Die Resonanz war überwältigend. Wir mussten die Anmeldung vorzeitig schließen und hätten problemlos noch mehr Teilnehmer aufnehmen können. Besonders beeindruckt hat mich die Mischung aus Anwendern und Interessierten – und wie stark beide Gruppen vom Austausch profitiert haben. Im Mittelpunkt standen reale Patientenfälle und die Frage, wie wir mit dem 3D-Druck die Versorgung verbessern können. Genau das treibt uns an. Für unser Team war das Event ein enormer Motivationsschub. Es hat gezeigt, dass wir Teil einer engagierten Community sind, die gemeinsam wächst. Das Feedback unserer Kunden ist dabei der wichtigste Impulsgeber – und bleibt die Grundlage für unsere weitere Entwicklung. ■



LUNCHPAKET

Unsere Rubrik **LUNCHPAKET** informiert zu Funden und Erkenntnissen aus der Wissenschaft und Forschung rund um Zahn- und Allgemeingesundheit.

Kurzweiliger Lesestoff für die Pause



Parodontitis und Nierenerkrankungen: Neue Studie zeigt enge Wechselwirkung

Eine aktuelle Übersichtsarbeit zeigt, dass orale Entzündungen und chronische Nierenerkrankungen eng miteinander verknüpft sind und sich gegenseitig beeinflussen können. Die Analyse von Priyanka Gudsoorkar und Kollegen bündelt dabei die Ergebnisse aus mehr als 150 Studien und wurde jüngst in *BMC Nephrology* veröffentlicht.[1]

Im Zentrum steht die Frage, wie stark orale Erkrankungen und chronische Nierenerkrankung biologisch zusammenhängen. Laut den Autoren ist die Beziehung wahrscheinlich bidirektional. Das bedeutet, dass Parodontitis den Verlauf einer Nierenerkrankung beeinflussen kann und umgekehrt. Als verbindende Faktoren nennen die Forschenden vor allem systemische Entzündungsprozesse, immunologische Fehlregulationen, Veränderungen der Gefäßfunktion sowie eine gestörte orale Mikrobiota. Parodontitis und CKD teilen demnach zentrale entzündliche Signalwege, die sich gegenseitig verstärken können. Hinzu kommt ein klinisch bekannter Zusammenhang: Chronische Entzündungen stehen häufig im Kontext mit Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Hypertonie. Diese Kombination wirkt wie eine Kaskade, die den Krankheitsverlauf weiter antreibt und die Prognose verschlechtert. Auffällig ist zudem, dass sich der orale Gesundheitszustand häufig parallel zum Fortschreiten der Nierenerkrankung verschlechtert.

Gleichzeitig betonen die Autoren, dass belastbare prospektive Studien fehlen, um Ursache und Wirkung eindeutig zu trennen. Ein zentrales Problem sehen die Forschenden in der Versorgung. Mundgesundheit wird noch immer häufig getrennt von chronischen Erkrankungen betrachtet. Gerade bei Patienten mit Dialysepflicht oder vor einer Nierentransplantation kann das Konsequenzen haben. Unbehandelte orale Infektionen können Eingriffe verzögern oder sogar verhindern. ■

Autorin: Katja Kupfer | ZWP online

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

PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE

Lunch-Tüte: © Greg Daines – unsplash.com | Foto: © Crystal light – stock.adobe.com

1 Gudsoorkar P et al. Bridging systems: oral-kidney connections – pathophysiological links, clinical implications, and health system integration – a narrative review. BMC Nephrology (2026). DOI: 10.1186/s12882-026-04843-y.

SMART SHADE

MANIFill Micro Hybrid

AESTHETICS AT THE HIGHEST LEVEL

Pure aesthetics

Polymer-based Dental Restorative Material

MADE IN GERMANY



MANIInstrumente

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

Präzise, leistungsstark, flexibel.

JETZT ERHÄLTLICH!

JIZAI
BOHRER
HANDFEILEN



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

MANI



© Dürr Dental

Dürr Dentals Vision:
Zahnärzt/-innen mit zukunftssicherer Röntgentechnologie langfristig zu begleiten und den digitalen Fortschritt aktiv mitzugestalten.

Im Jubiläumsjahr 2026 profitieren Praxen von attraktiven Kampagnen und Aktionen. Alle Infos dazu auf: **duerrdental.com/60years**.

Dürr Dental: 60 Jahre Innovationen in der Röntgentechnologie

Seit 1966 gestaltet Dürr Dental den technologischen Wandel in der dentalen Bildgebung maßgeblich mit. Mit dem Procomat begann die Automatisierung manueller Prozesse – ein Meilenstein, der den Weg von analogen manuellen Verfahren zum automatisierten Verfahren wandelte. Dieser Anspruch, Innovation voranzutreiben, prägt das Unternehmen bis heute.
Dürr Dental entwickelte zunächst eigene Sensorlösungen für die digitale Bildgebung. Doch die praktischen Einschränkungen für Zahnärzte und Patienten führten zu einer entscheidenden Weiterentwicklung: dem Speicherfolienscanner. Mit dieser Technologie bietet Dürr Dental eine Lösung, die exzellente Bildqualität garantiert – ohne Kompromisse bei Komfort und Workflow. So entstand ein System, das die Vorteile der digitalen Bildgebung voll ausschöpft.

Als Komplettanbieter stellt Dürr Dental mit der VistaSystem-Familie ein durchgängiges Portfolio für intra- und extraorale Bildgebung bereit, ausgelegt auf Langlebigkeit, Effizienz und exzellente Bildqualität. Auch jeder Fortschritt im Softwarebereich wird konsequent integriert, damit Praxen jederzeit auf dem neuesten Stand arbeiten können.

Infos zum Unternehmen

DÜRR DENTAL SE • www.duerrdental.com



© Prof. Dr. Schwendicke

Infos zur Person

Prof. Dr. Falk Schwendicke ausgezeichnet

Prof. Dr. Falk Schwendicke hat für seine herausragenden Leistungen den **„Distinguished Scientist Award"** erhalten – eine der höchsten Auszeichnungen der International Association of Dental Research (IADR). Seine Arbeiten haben unter anderem zu einem Paradigmenwechsel im Kariesmanagement geführt.

Quelle: LMU Klinikum

Mehr dazu auf ZWP ONLINE.

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



© NTI-Kahla

30 Jahre NTI-Kahla

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

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

Ein Jahrhundert SCHEU-DENTAL

Die SCHEU-DENTAL GmbH mit Sitz in Iserlohn feiert ihr 100-jähriges Firmenjubiläum. Am 21. April 1926 legte Zahnarzt Rudolf Scheu mit der Gründung des Unternehmens den Grundstein für eine Erfolgsgeschichte, die sich über ein Jahrhundert hinweg zu einer festen Größe in der Dentalbranche entwickelt hat. Heute steht SCHEU-DENTAL international für innovative Technologien, praxisnahe Lösungen und eine enge Zusammenarbeit mit Zahnarztpraxen, kieferorthopädischen Praxen, Dentallaboren sowie dem dentalen Fachhandel.

© SCHEU-DENTAL



Auf einer Messe im Jahr 1947.

Auch nach 100 Jahren bleibt der Anspruch unverändert: *Lösungen zu entwickeln, die Präzision, Effizienz und Anwendernutzen verbinden. Mit einem starken Fokus auf Innovation, Qualität und partnerschaftliche Zusammenarbeit wird SCHEU-DENTAL auch in Zukunft daran arbeiten, den Fortschritt in Labor und Praxis aktiv mitzugestalten.*

Das Jubiläumsjahr findet **von April 2026 bis zur IDS im März 2027** statt.

SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

Infos zum Unternehmen

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

Permadental baut Produktion in Emmerich weiter aus



© Permadental

Permadental steht für digitale Versorgung made in Germany.

Das YouTube-Video bietet einen Blick in die erweiterten Räumlichkeiten.

Permadental GmbH
www.permadental.de

Wie in allen europäischen Ländern werden auch in den Praxen in Deutschland die klinischen Workflows zunehmend auf digital umgestellt. Entsprechend schnell steigt auch die Zahl der digital eingehenden Patientenfälle. Permadental begegnet dieser Entwicklung mit einer erneuten strategischen Bündelung digitaler Kompetenzen am Produktionsstandort in Emmerich am Rhein, nur wenige Minuten vom Permadental Firmensitz entfernt. In der hochmodernen Fertigungsstätte arbeiten mittlerweile rund 40 Zahntechniker und CAD/CAM-Experten an der Umsetzung moderner Zahnersatzversorgungen auf Basis von Scans. Für das Ziel der digitalen Praxis wird parallel zur Erweiterung der Kapazitäten für „made in Germany" auch das Angebot an Beratung und Unterstützung weiter ausgebaut. Unter dem Dach des Kompetenz-Clusters „perma3D" bündelt das Unternehmen aktuell seine Expertise im Bereich IOS, digitale Fortbildungsangebote, Planungstools, digitale klinische Workflows und CAD/CAM-basierte Fertigung. Um Praxisteams bei der Integration digitaler Prozesse zukünftig noch intensiver unterstützen zu können, bietet Permadental zudem neben Tutorials und Videos auch den praxisnahen Workshop „IOS-Führerschein" in vielen Städten Deutschlands an. In diesem Format erlernen Behandler und ganze Teams den sicheren Umgang mit Intraoralscannern sowie die effiziente Integration digitaler Abformungen in den klinischen Alltag. Der Fokus liegt dabei auf konkreten Anwendungsszenarien, praktischen Übungen und der optimalen Nutzung der gewonnenen Scandaten für nahezu jede Art zahntechnischer Versorgungen. Die Workshops richten sich sowohl an Behandler, die bereits mit einem IOS arbeiten, als auch an Teams, die den Einstieg in den digitalen Workflow erst planen.

Mehr Infos zu Permadental-Fortbildungen auf: **www.permadental.de/events**.

ANZEIGE



*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



Das helle und fließende Design im Eingangsbereich der Praxis ISARDENT Zahnzentrum in München.

© Thomas Straub

Effizienz und Emotion im Doppelpack

Ein Beitrag von Katharina Heikaus

[INNENAUSBAU]

Die Gestaltung moderner Zahnarztpraxen bewegt sich im Spannungsfeld zwischen funktionaler und zugleich ästhetischer Arbeitsumgebung und emotionaler Patientenansprache. Wie sich beide Aspekte verbinden lassen, zeigt das Projekt ISARDENT. Die konzeptionelle Grundlage dafür lieferte Detlef Becker, geschäftsführender Architekt der HEIKAUS Design Studio GmbH in Stuttgart, der mit seinem Team seit über zwei Jahrzehnten Raumkonzepte entwickelt. Sein Anspruch ist es, Funktionalität, Wirtschaftlichkeit und Atmosphäre in Einklang zu bringen.

Im Zentrum der Planung steht eine klare räumliche Gliederung in drei Bereiche. Dazu gehören Behandlungsräume für Kinder, ein eigenständiger Bereich für die Kieferorthopädie sowie eine zentrale Zone mit Funktionsräumen wie Labor, Sterilisation, Röntgen und Abdruck.

Diese Struktur schafft die Grundlage für effiziente Abläufe im Praxisalltag. Laut Becker ermöglicht die klare Zuordnung der Funktionen, dass spezialisierte Teams innerhalb ihrer Bereiche schnell arbeiten und Patient/-innen zügig wechseln können. Architektur greift dabei nicht direkt in Prozesse ein, verbessert jedoch deren Qualität, indem sie Wege optimiert und Orientierung erleichtert.

Gestaltung als emotionaler Faktor

Ein besonderer Fokus liegt auf dem Kinderbereich. Hier wird Gestaltung gezielt als emotionaler Faktor eingesetzt. Farben wie Blau und Grün wirken beruhigend und fördern die Entspannung. Ergänzt wird das Kon-

zept durch grafische Tiermotive, die Kinder visuell ablenken und spielerisch in die Behandlung einbinden. Becker betont, dass sich die Planung dabei weniger grundlegend von klassischen Praxisstrukturen unterscheidet. Entscheidend sei vielmehr die Anpassung von Dimensionen sowie die bewusste Integration visueller Reize, die Sicherheit und Vertrauen vermitteln.

Funktion und Wahrnehmung im Gleichgewicht

Die funktionale Planung bildet die Basis jeder Praxis. Gleichzeitig ist die emotionale Gestaltung das, was Patient/-innen unmittelbar wahrnehmen und in ihre Bewertung einfließt. Entscheidend ist daher ein ausgewogenes Verhältnis.

Gestaltung darf kein Selbstzweck sein. Sie muss funktional begründet und nachvollziehbar bleiben. Becker weist darauf hin, dass nur so die notwendige Seriosität im medizinischen Kontext gewahrt bleibt und gleichzeitig hohe hygienische Anforderungen erfüllt werden können.

Materialien zwischen Anspruch und Alltag

Die Auswahl der Materialien folgt klaren Kriterien. Dazu zählen Hygiene, Langlebigkeit, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit. Gleichzeitig steigt der Anspruch an eine warme und einladende Atmosphäre. Linoleum überzeugt als Naturmaterial durch seine warme Wirkung und gute Laufeigenschaften. Corian bietet Vorteile in Pflege und Hygiene und lässt sich langfristig aufarbeiten. Beide Materialien verbinden funktionale Anforderungen mit gestalterischer Qualität, wie Becker aus der Praxis berichtet.



© Thomas Straub

Clean, transparent und höchst funktional, ganz im Zeichen einer modernen Zahnmedizin.

© Thomas Straub



Einmal Rosa: Eines von zwei Behandlungszimmern für kleine Patienten mit zarter Tiermotivik und großem Fenster für viel Lichteinfall.

Praxisdesign im Wandel

Im Gesundheitsbereich gewinnen Aspekte wie Wohlbefinden und Geborgenheit zunehmend an Bedeutung. Für Praxisbetreiber eröffnen sich dadurch neue Möglichkeiten der Positionierung, während Patient/-innen von einer angstreduzierenden Umgebung profitieren. Gleichzeitig zeigt sich, dass eine Überinszenierung Risiken birgt. Becker sieht die Gefahr, dass gestalterische Qualität zum Selbstzweck oder Wettbewerb wird. Entscheidend bleibt die fachliche Leistung, während Architektur als wichtiger unterstützender Faktor wirkt.

Fazit

Das Projekt ISARDENT zeigt, wie sich funktionale Klarheit, gestalterische Qualität und emotionale Ansprache zu einem stimmigen Gesamtkonzept verbinden lassen. ■

Mehr Infos auf **heikaus.com/health/gesundheitswelten**.

ROBINSON



5. FORTBILDUNG AUF GEGENSEITIGKEIT MALLORCA 2026

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

Save the Date: 13.09.2026 – 17.09.2026





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

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

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

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

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

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

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



375,– € Fortbildungsgebühr

Bitte buchen Sie Ihr Zimmer direkt beim Robinson-Club Cala Serena auf Mallorca und nennen Sie das **Stichwort „Mehrwert GmbH“**.
Ihren Flug buchen Sie bitte auch selbst.

Weitere Infos und Buchung
mehrwert.ag/mallorca

Weitere Fortbildungsreisen



China und Vietnam

Pfingsten
22.05.2026 – 07.06.2026

26 Fortbildungspunkte



New York Greater Dental Meeting

Zum Black Friday nach New York
25.11.2026 – 01.12.2026

16 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

Auch wirtschaftlich schlau: Kronentrenner für effiziente Kronenentfernung

1. Wirtschaftlichkeit

Welche Rolle können Instrumente in Fragen der Wirtschaftlichkeit spielen?

Instrumente werden häufig unterschätzt, weil sie auf den ersten Blick nur einen kleinen Teil der Gesamtkosten ausmachen. Tatsächlich beeinflussen sie aber jeden einzelnen Behandlungsschritt. Sie entscheiden darüber, wie effizient gearbeitet werden kann, wie viel Zeit ein Eingriff in Anspruch nimmt und auch, wie oft ein Instrument gewechselt werden muss. Genau hier liegt der wirtschaftliche Hebel: nicht im Einkaufspreis, sondern in der Leistung im täglichen Einsatz.

Das heißt, Wirtschaftlichkeit entsteht eher über Zeit als über Materialkosten?

Ein Instrument, das bei jeder Anwendung ein paar Sekunden oder Minuten spart, macht sich über viele Behandlungen hinweg deutlich bemerkbar. Gleichzeitig spielt auch die Standzeit eine große Rolle. Wenn ein Instrument länger konstant leistungsfähig bleibt, reduziert das nicht nur den Materialverbrauch, sondern sorgt auch für gleichbleibende Abläufe ohne unnötige Unterbrechungen.

2. Effizienz

Warum ist der Kronentrenner Rocky ein gutes Beispiel als wirtschaftliches Instrument?

Die Entfernung vollkeramischer Kronen aus Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat stellt in der zahnärztlichen Praxis eine besondere Herausforderung dar, da die hohe Materialhärte eine außergewöhnliche Leistungsfähigkeit der eingesetzten Instrumente erfordert. Der Kronentrenner Rocky wurde gezielt für diese Indikation entwickelt und vereint Leistung und Präzision: Die innovative Diamantkörnung[1] mit einer um 74 Prozent erhöhten Schärfe[2] ermöglicht ein deutlich erleichtertes Trennen selbst hochfester vollkeramischer Restaurationen wie Zirkonoxid. In Kombination mit einem leistungsstarken Handstück kann der Zeitaufwand dabei um bis zu 87 Prozent[2] reduziert werden.

Quellen



Welche Stimmen aus der Praxis hört man zu Rocky?

Das Feedback der Zahnärzte zeigt sehr deutlich, dass vor allem die Kombination aus Leistungsfähigkeit und Standzeit entscheidend ist. Viele Anwender berichten, dass sie den Unterschied im täglichen Arbeiten schnell merken, insbesondere durch weniger Kraftaufwand, gleichmäßigeres Arbeiten und insgesamt flüssigere Abläufe. Genau das sind die Faktoren, die im Alltag den Unterschied machen.

3. Angebot

Das neue Premium-Set aus dem Kronentrenner Rocky (25 Stck.) und dem leistungsstarken Winkelstück „Synea Power Edition" vereint höchste Materialqualität mit modernster Technik für eine deutlich schnellere und mühelosere Kronenentfernung.
Jetzt zum attraktiven Preis von nur 999,– €[3] erhältlich, für maximale Leistung bei jeder Kronenentfernung.

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
www.kometstore.de

Infos zum Unternehmen



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



Modernes Zahnaufhellungssystem für zu Hause

POLA LIGHT ist ein fortschrittliches Zahnaufhellungssystem, das die Aufhellungsformel von POLA mit einem LED-Mundstück kombiniert, und somit die Zahnaufhellung beschleunigt.
Das POLA LIGHT-Mundstück wird mit POLA DAY 6 % Wasserstoffperoxidgel geliefert. POLA LIGHT ist einfach und komfortabel mit einer Behandlungsdauer von nur 2 × 15 Minuten pro Tag zu Hause anzuwenden. Das Gel wirkt schnell und entfernt aufgrund der Zusammensetzung Langzeitverfärbungen in nur fünf Tagen. Dank der hohen Viskosität und neutralem pH sorgt das Gel für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für zu Hause. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.
Das POLA LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es sind keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig – zeitsparend für Patient und Zahnarzt in hochwertig gestalteter Verpackung.

Ein POLA LIGHT Kit enthält:

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

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

SDI Germany GmbH
www.sdi.com.au
Infos zu Unternehmen

Antiseptische Pflege und effektive Plaquereduktion

Die medizinische Mundspülung von meridol® ist jetzt unter dem neuen Namen meridol® med Chlorhexidin 0,2 % erhältlich und ab sofort apothekenpflichtig. Formel und Wirksamkeit bleiben unverändert.



Die Mundspülung dient der besonderen antiseptischen Pflege beispielsweise nach Implantatbehandlungen oder bei akuten bakteriellen Entzündungen. Die alkoholfreie Mundspülung mit mildem Geschmack reduziert kurzweilig die Anzahl der Bakterien in der Mundhöhle. Sie bietet eine klinisch erwiesene Reduktion von Plaque[1] und Schutz vor Zahnfleischproblemen wie Zahnfleischentzündungen und -bluten.[1,2] Verfügbar ist die meridol® med Chlorhexidin 0,2 % Mundspülung in den Größen 300 ml für den häuslichen Gebrauch und 1.000 ml für die Praxis. 300 ml Mundspülung sind ausreichend für eine häusliche Therapie von bis zu zwei Wochen. Für die langfristige Plaquekontrolle zu Hause im Anschluss an eine 14-tägige Behandlung eignen sich die meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung.[3,4]

Quellen und Pflichttext

CP GABA GmbH
www.cpgabaprofessional.de

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



Mikrobiom-orientierte Mundpflege mit Zahnpasta und Mundspülung

Die Mundhöhle beherbergt ein komplexes mikrobielles Ökosystem, dessen Gleichgewicht entscheidend für die Stabilität der Mundgesundheit ist. Gerät dieses System aus der Balance, können kariogene und parodontopathogene Keime dominieren und entzündliche Prozesse begünstigen. Moderne Präventionsstrategien zielen daher zunehmend darauf ab, das mikrobielle Gleichgewicht im Biofilm zu stabilisieren. Prä-, Pro- und Postbiotika können dazu beitragen, die natürliche Balance der Mundflora zu unterstützen. Darüber hinaus zeigen Studien, dass bestimmte Mundbakterien am Nitrat-Nitrit-NO-Stoffwechsel beteiligt sind. Dabei entsteht Stickstoffmonoxid (NO), das eine wichtige Rolle für Gefäßfunktion und Blutdruckregulation spielt.

Mit ApaCare OraLactin Zahnpasta und Mundspülung steht eine Mikrobiom-orientierte Ergänzung der täglichen Mundpflege zur Verfügung.

Cumdente GmbH · www.cumdente.de

Digitale Fräs- und Schleiftechnik für Sofortversorgungen

Die Z4 ist eine Fräs- und Schleifmaschine aus der vhf HIGH END CLASS, mit der sich Restaurationen direkt in der Zahnarztpraxis in Laborqualität herstellen lassen. So können Patient/-innen in nur einer Behandlungssitzung mit dauerhaftem und hochwertigem Zahnersatz versorgt werden. Diese hochpräzise 4-Achs-Maschine zur Nassbearbeitung ist ideal für Restaurationen aus Glaskeramik, PMMA, Zirkonoxid und Kompositen. Darüber hinaus können auch vorgefertigte Titan-Abutments vollendet werden. Ihr hoher Automatisierungsgrad ermöglicht dem Praxispersonal eine Bedienung ohne Vorkenntnisse aus der CAM-Welt. Der zu bearbeitende Block wird beispielsweise automatisch fixiert und ist in Sekundenschnelle ausgetauscht.
Offenheit wird bei vhf großgeschrieben: Die Z4 ist validiert für alle gängigen Scanner sowie CAD-Softwarepakete und bietet einen offenen STL-Workflow. Sie bietet zudem integrierte Workflows mit exocad, 3Shape und MEDIT. Der gesamte Fertigungsprozess erfolgt direkt an der Maschine über einen Touchscreen.



vhf camfacture AG
www.vhf.com

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

Bildschirmbasiertes Vergrößerungssystem mit integrierter 4K-Dokumentation

Mit der arLoupe präsentiert American Dental Systems ein Vergrößerungssystem, das die Grenzen konventioneller Lupenoptiken überwindet: Hochauflösende Dual-Display-Technologie ersetzt den starren Blick durch Okulare und verbindet optische Präzision mit lückenloser Dokumentation – ohne den Behandlungsablauf zu unterbrechen.

Die arLoupe ermöglicht das Arbeiten bei aufrechter Kopfposition über zwei hochauflösende Bildschirme. Das System bietet bis zu zehnfache optische Vergrößerung (wahlweise 5×, 7×, 10×) sowie eine zusätzliche zwölffache digitale Vergrößerung. Feinste anatomische Strukturen werden detailliert sichtbar – Wurzelkanaleingänge, Präparationsränder und marginale Perforationen lassen sich präzise erkennen, ohne die Position zu verändern.

Die integrierte HD-Video- und 4K-Fotofunktion erlaubt die kontinuierliche Dokumentation ohne Workflow-Unterbrechung. Aufnahmen stehen unmittelbar für Patientenaufklärung, Verlaufsdokumentation oder interdisziplinäre Fallbesprechungen zur Verfügung. Die Übertragungsfunktion ermöglicht eine Live-Visualisierung für Assistenz und Patienten am externen Monitor.





Zwei konfigurierbare Lichtmodi sowie ein einschwenkbarerer Orangefilter machen die Anpassung an verschiedene Behandlungssituationen möglich. Das System unterstützt sowohl restaurative Arbeiten als auch endodontische und parodontalchirurgische Eingriffe mit jeweils optimierten Sichtverhältnissen.

Vier Vergrößerungsstufen in einem autarken System, das jeder Behandler in Sekunden auf seine Anforderungen einstellt: individuelle Vergrößerung, Lichtintensität, Bildschirmhelligkeit. Kein Gerätetausch, keine Wartezeiten, keine Investition in mehrfache Ausstattung. Für Gemeinschaftspraxen, MVZ und universitäre Einrichtungen bedeutet das: Ein hochwertiges System für mehrere Zahnärzte statt separater Lupen pro Person – bei voller individueller Anpassbarkeit.

Das bewegliche Frontelement unterstützt eine aufrechte Arbeitshaltung und reduziert muskuloskelettale Belastungen im Nacken- und Schulterbereich. Das Dual-Akku-System mit je zwei Stunden Laufzeit ermöglicht kontinuierliches Arbeiten – während ein Akku in Gebrauch ist, lädt der zweite Akku nach.

Weitere Infos und **Demo-Terminvereinbarung** auf **www.adsystems.de**.

Dual-Display-Technologie: Optische Vergrößerung und Behandlungsdokumentation in einem System vereint.

American Dental Systems GmbH
www.adsystems.de

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

Artikulationsfolie für präziseste Okklusion

Die exakte Kontrolle der Okklusion ist entscheidend für den Erfolg restaurativer Behandlungen, ob bei Kompositfüllungen, Zahnersatz oder Kronen. Herkömmliches Artikulationspapier liefert jedoch oft unzuverlässige oder verschmierte Markierungen. TrollFoil® setzt hier neue Standards: Die ultradünne, beidseitig beschichtete Artikulationsfolie markiert klar, präzise und zuverlässig, selbst auf hochglanzpolierten, feuchten oder kontaminierten Oberflächen wie Porzellan, Gold oder in speichelreichen Situationen.



Für echte Kontaktpunkte statt Pseudokontakte

Studien zeigen: Je dünner das Artikulationsmaterial, desto genauer die Markierung. [1, 2]

Deshalb gibt es TrollFoil in zwei Varianten:

- **8 µm** – der klinische Standard für den täglichen Einsatz (erhältlich in Blau und Rot)
- **4,5 µm** – die ultradünne Premiumoption für maximale Präzision (erhältlich in Blau)

Die geringe Materialstärke trägt zu einer Reduktion von potenziellen Pseudokontakten bei und liefert klar definierte Markierungen ohne Verschmieren.



Mit integriertem Kunststoffrahmen

Ein zentrales Merkmal von TrollFoil ist der integrierte, stabile Kunststoffrahmen, der die Folie stets flach und gespannt hält. Das verändert den Arbeitsablauf spürbar:

- **Keine Pinzette notwendig**

Die Folie wird direkt mit den Fingern gehalten – ganz ohne Miller-Zange oder andere Instrumente, die anschließend sterilisiert werden müssten.

- **Saubere Handhabung**

Die ergonomische Griffzone verhindert Farbe an den Fingern.

- **Einhandtechnik möglich**

Durch den integrierten Halter lässt sich die Folie einfach und schnell mit nur einer Hand im Mund positionieren.

- **Sofort einsatzbereit**

Ein leicht ablösbarer Schutzstreifen bewahrt die Farbe bis zum Einsatz.

Markiert auf beiden Zahnbögen gleichzeitig

Dank der beidseitigen Beschichtung zeigt TrollFoil simultan die Kontaktpunkte im Ober- und Unterkiefer, was die Okklusionskontrolle erheblich vereinfacht und präzisiert.

Literatur

Infos zum Unternehmen

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

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

Neues Menü-Design bei Endo-Komplettlösung



Das Update kann auf der Firmenwebsite heruntergeladen werden.

Mit dem nächsten kostenlosen Update erhält der EndoPilot² ein neues Menü-Design. Minimalistisch und übersichtlich führt das neue User-Interface Schritt für Schritt durch den Workflow – von der Aufbereitung bis zur Abfüllung. Modernes Icon-Design, reduzierte Gestaltung und intuitive Navigation ermöglichen eine klare Fokussierung auf das Wesentliche: die Behandlung.
Die EndoPilot²-Reihe bietet eine modulare Komplettlösung für die endodontische Behandlung. Intelligente Sicherheitsfunktionen und präzise Längenmessung sparen Zeit, reduzieren Komplikationen und erhöhen die Erfolgsrate. Die patentierte ReFlex-Bewegung minimiert Feilenbrüche. Durch den modularen Aufbau lässt sich der EndoPilot² schrittweise um Komponenten wie Ultraschall-Handstück, DownPack-Handstück mit Heizspitze oder BackFill-Pistole erweitern. Neue Funktionen werden regelmäßig über kostenlose Updates bereitgestellt.

Schlumbohm GmbH & Co. KG
www.schlumbohm.de

get it! Jetzt attraktive Frühjahrsangebote schnappen





Mock-up: © Petr – stock.adobe.com

Unter dem Motto „get it!" lockt der japanische Dentalgerätehersteller noch bis Ende Juni 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 Polliermotor. 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**.

Infos zum Unternehmen

NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de

Jetzt alle Angebote entdecken.

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

Korrosionsschutz zur Vorreinigung im OP

Mit neodisher® PreStop setzt Dr. Weigert neue Maßstäbe in der Vorbehandlung chirurgischer Instrumente. Als Alternative zu neodisher® Septo PreClean überzeugt das Produkt mit enzymhaltigen Komponenten, die eine selbsttätige Vorreinigung bereits im OP ermöglichen.
Das nicht als Gefahrstoff eingestufte Reinigungsmittel schützt effektiv vor Lochkorrosion, hält Instrumente bis zu 72 Stunden feucht und verhindert das Antrocknen von OP-Rückständen. Zusätzlich wirkt es bakteriostatisch, hemmt also das Wachstum von Mikroorganismen während der Lagerung. Ein Schaumsprühkopf ist für die Anwendung erforderlich und separat zu bestellen.

neodisher® PreStop erleichtert die nachfolgende maschinelle Aufbereitung, erhöht die Sicherheit für das Personal und trägt zur Werterhaltung empfindlicher Edelstahlinstrumente bei – **ein echter Fortschritt in der Instrumentenaufbereitung.**



Die Alternative für neodisher® Septo PreClean!

Chemische Fabrik Dr. Weigert GmbH & Co. KG
www.drweigert.com/de

Geräteverwaltung leicht gemacht



Der neue van der Ven Gerätemanager erspart der Praxis unnötige Zettelwirtschaft. Für einen perfekt organisierten Praxisalltag ist der smarte Helfer direkt in die Website des Dentaldepots integriert und bietet eine komplette Übersicht über die Praxisgeräte inklusive aller notwendigen Gerätedaten, unabhängig von Hersteller und Bezugsquelle. Hierbei besteht die Möglichkeit, alle anstehenden, vereinbarten und zurückliegenden Servicetermine der erfassten Geräte online einzusehen. Das Tool sendet automatische Erinnerungsmails zu anstehenden Services, sodass keine Wartung oder Prüfung mehr verpasst werden. Der Gerätemanager läuft dabei komplett ohne Installation: Es wird keine Software benötigt, da das Tool direkt im Browser genutzt werden kann. Alle zu den Geräten vorliegenden Belege, Verträge und historischen Dokumente sind jederzeit abrufbar.

van der Ven – Dental • www.vanderven.de

Mehr Infos zum Gerätemanager.

Infos zum Unternehmen

GUT ZU WISSEN:
Es entstehen keine laufenden Kosten und es ist keine Kundenmitgliedschaft bei van der Ven erforderlich.

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

Präparieren mit minimal-invasiven Diamantschleifern



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

Mehr Infos auf **www.busch-dentalshop.de** und **www.busch.eu**.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG • www.busch-dentalshop.de

Hochleistungs-Komposite für natürliche Ergebnisse

Sphärische Füllkörper bilden die Basis der ESTELITE-Komposite von Tokuyama Dental. Die pastösen und fließfähigen Varianten eignen sich für zahlreiche Indikationen. Das Universalkomposit ESTELITE SIGMA QUICK ermöglicht hochästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen. Größen- und formkontrollierte sphärische SubMikro-Füllstoffe (0,2 µm) sorgen für hohe Farbstabilität, natürlichen Glanz und sehr glatte Oberflächen – für harmonisch integrierte Restaurationen.

Mit ESTELITE UNIVERSAL FLOW stehen drei Viskositäten für unterschiedliche Anforderungen zur Verfügung. Das Flowmaterial lässt sich präzise applizieren, bleibt belastbar und deckt ein breites Indikationsspektrum ab. Für den stark beanspruchten Seitenzahnbereich bietet ESTELITE POSTERIOR QUICK hohe Abrasionsbeständigkeit bei natürlicher Ästhetik. Spezielle Füllkörper sichern zuverlässige Performance, die angenehme Handhabung verlässliche Ergebnisse auch bei tiefen Kavitäten.

Das fließfähige Bulk Fill-Komposit ESTELITE BULK FILL FLOW ermöglicht Schichtstärken bis zu 4 mm ohne zusätzliche Deckschicht. Geringer Polymerisationsstress, minimale Schrumpfung und ein selbstnivellierender Effekt fördern die Adaption an die Kavitätenwände und effiziente, ästhetische Seitenzahnrestaurationen.



Hier kostenloses Testmuster anfordern.

Tokuyama Dental Deutschland GmbH
www.tokuyama-dental.eu

Infos zum Unternehmen

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

BPA-freies Komposit mit exzellenter Festigkeit und Ästhetik



Das neue BPA-freie Universalkomposit von SDI bietet leichte Modellierbarkeit, nicht klebrige Konsistenz, sehr hohe Röntgenopazität und verlässliche mechanische Eigenschaften. Über hundert Zahnärzte weltweit haben Luna 2 schon in einem speziellen „Pre-Release" klinisch genutzt und positiv bewertet. Zur Verbesserung der Farbtreue sorgt Luna 2 mit „Logical Shade Matching Technology" und Chamäleon-Effekt für eine leichtere und exaktere Farbauswahl. Die Farben wurden mit Helligkeit als Priorität entwickelt und die Pigmente logisch ansteigend arrangiert; dies vereinfacht und beschleunigt die Abgleichung mit der VITA classical®-Farbskala. Die Formulierung von Luna 2 überzeugt zudem durch lebensechte Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz. Den Patienten ermöglicht dies ästhetischere Füllungen, mit guter Politur und Verschleißfestigkeit für Langlebigkeit und hervorragende klinische Leistung. Darüber hinaus hat Luna 2 eine hohe Druckfestigkeit von 360 MPa, um auch starken Kaukräften standzuhalten, eine sehr hohe Biegefestigkeit von 130 MPa, um das Versagensrisiko in stark belasteten Bereichen zu verringern, und eine exzellente Röntgenopazität von 250 Prozent Al, um durch einen klaren Kontrast leicht und präzise erkennbar zu sein und so Diagnosen zu vereinfachen. Doch Luna 2 bietet nicht nur exzellente Festigkeit und Ästhetik, sondern ist auch BPA-frei – ein wichtiger Vorteil bei gesundheitsbewussten Patienten. Erhältlich ist Luna 2 in Spritzen und Complets (Einmaldosen) in zwölf Farben, inklusive einer inzisalen, zweier opaker und zweier Extra-Bleach-Farben. Luna 2 harmoniert gut mit Luna Flow – dem neuen fließfähigen Luna. Luna 2 ist eine australische Innovation von SDI.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an SDI unter **www.sdi.com.au**.

Infos zum Unternehmen

SDI Germany GmbH
www.sdi.com.au

SDI | LUNA 2 Das BPA-freie Universalkomposit

Ja, ich bin an der 1+1 Testversion interessiert.

Bitte kontaktieren Sie mich:

Praxisstempel

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: Beate.Hoehe@sdi.com.au

SDI YOUR SMILE. OUR VISION.

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

Fräslösung beschleunigt Aligner-Fertigung



Mit der HinriMill e3 bietet ERNST HINRICHS Dental eine Lösung, welche die Herstellung von Schienen mittels Tiefziehtechnik deutlich vereinfacht. Die kompakte Desktop-Fräsmaschine HinriMill e3 erledigt einen Arbeitsschritt, der bisher viel Zeit und Handarbeit erforderte: Sie trennt automatisch gebrauchsfertige Schienen aus der Tiefziehfolie heraus. Kein mühsames Ausschneiden, kein zeitaufwendiges Schleifen und Polieren mehr. In weniger als einer Minute erhalten Anwender eine passgenaue, verwendungsfertige Schiene. Die dazugehörige TrimCAM-Software bietet viele Möglichkeiten, überzeugt dabei jedoch durch einfache Handhabung und praktische Funktionalität. Innerhalb weniger Sekunden kann ein passendes Schienendesign erstellt, die Gestaltungen aus anderen Aligner-Programmen übernommen oder ein individuelles Profil auf neue Arbeiten angewendet werden. Ein durchdachtes Adaptersystem ermöglicht das schnelle Einsetzen und Wechseln der Modelle, werkzeuglos und ohne kompliziertes Einspannen. Die einfache Handhabung der Software, die hohe Prozessgeschwindigkeit der Maschine und die sich erübrigende Nachbearbeitung gestalten die Schienenfertigung effizienter und schaffen zusätzliche Kapazitäten oder Zeit für die weiteren wichtigen Aufgaben. Eine innovative Lösung, mit messbarem Nutzen und Mehrwert!

ERNST HINRICHS Dental GmbH
www.hinrichs-dental.de

Kompromisslose Flexibilität für effiziente Behandlungsabläufe

Infos zu Unternehmen



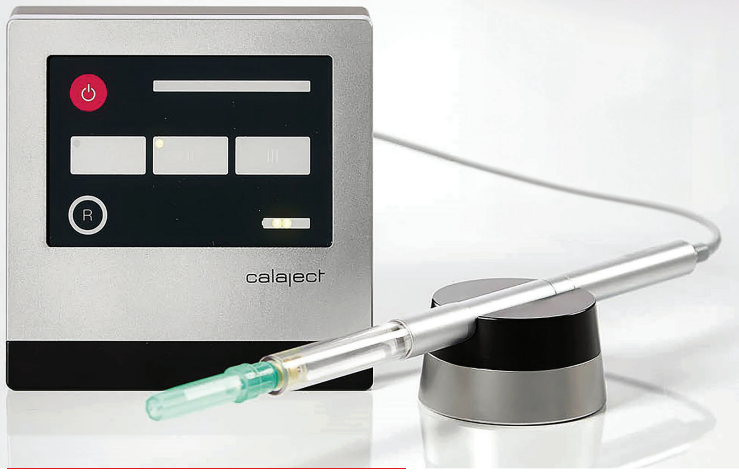
Belmont Takara Company Europe GmbH
www.belmontdental.de

Mit der EURUS-Familie eröffnet das japanische Traditionsunternehmen seinen Kunden eine unvergleichliche Vielfalt an Möglichkeiten. Alle Modelle basieren auf einem elektrohydraulischen Antriebsmechanismus, der sanfte, leise Bewegungen ermöglicht. Die niedrige Ausgangshöhe der Patientenstühle erleichtert das Platznehmen, während eine Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm zusätzliche Sicherheit bietet. Knickstuhlvarianten unterstützen zudem einen komfortablen Ein- und Ausstieg, ein spürbarer Vorteil für Patienten mit eingeschränkter Mobilität.
Die EURUS S1 Cart präsentiert sich als besonders flexibles Behandlungssystem. Der freistehende Behandlungsstuhl und die fest am Stuhl oder am Boden installierte Speifontäne werden dank des dazugehörigen mobilen Carts zum echten Allrounder.
Ob Links- oder Rechtshänder-Konfiguration: Die EURUS S1 Cart bringt einen Gewinn für effiziente Abläufe und ergonomisches Arbeiten. Das intuitive Touchscreen-Display des Carts bietet den gleichen Funktionsumfang wie die klassische „über dem Patienten"-Variante und steuert sämtliche Komponenten von Stuhl über Instrumente und Speibecken bis hin zur OP-Leuchte über eine robuste Verbindung, die je nach Bedarf in drei Längen zur Verfügung steht (2,7 m; 4,2 m; 6,5 m). Das höhenverstellbare Cart bietet als Holder-Variante mit stehenden Instrumenten maximale Flexibilität, ist äußerst stabil und gleitet dank leichtgängiger Rollen mühelos über jede Art von Untergrund – eine kompromisslos funktionale Lösung mit klarer Ästhetik.

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

Schmerzfreie Injektionen dank innovativer Technologie

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sehr sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine absolut entspannte Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist das intelligente und sanfte Verabreichen von Lokalanästhetika. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer ergonomischen Haltung arbeiten kann. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert und das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.



RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark
Vertrieb Deutschland: Herr Kurt Goldstein
Tel.: +49 171 7717937 • www.ronvig.com
www.calaject.de

Freihändige Absaugung mit Einmalsauger-System



Das Einmalsauger-System Swe-Flex ist eine praktische Absaughilfe, die Zungenschild und Speichelsauger in einem Produkt vereint – und so ein entspanntes Arbeiten im Mundraum mit hoher Annehmlichkeit und Patientenakzeptanz ideal kombiniert. Die Anwendung ist denkbar einfach: Swe-Flex wird einfach im Unterkiefer zwischen Zunge und Zahnreihe positioniert. Durch seine spezielle Form stabilisiert er sich automatisch und bleibt sicher in Position. Die integrierten Absauglöcher im verstärkten unteren Rand entfernen zuverlässig alle Flüssigkeiten – ganz ohne Festsaugen und ohne störende Geräusche. Die Führung außerhalb des Mundes ist an die Körperform angepasst und der dort anzubringende Sauger ist keiner Handhabung im Wege. Der Patient kann jederzeit problemlos umpositioniert werden. Ein weiterer Vorteil: Die zahnärztliche Assistenz hat beide Hände frei und kann sich ganz auf das Anreichen von Materialien oder das Anmischen konzentrieren – ohne dass Speichel oder Flüssigkeit das Arbeitsfeld von lingualer Seite beeinträchtigen. Selbst das Arbeiten ohne Assistenz wird mit Swe-Flex erheblich erleichtert.

„Ob bei Füllungstherapien, dem Verkleben von Kronen, Brücken oder Implantaten, dem Applizieren von Brackets und Bändern, in der chirurgischen Nachsorge oder bei Versiegelungen: Wir setzen Swe-Flex seit mehreren Jahren täglich in unserer Praxis ein – mit durchweg positiven Erfahrungen."

(Susanne Rickhof, Dentalhygienikerin)

Infos zu Unternehmen

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

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

Hochpräzise Pinzette für Bänder und Keile

Mit der neuen Pinzette für Bänder und Keile (Band-und-Wedge-Instrument, kurz BWI) erweitert Garrison Dental Solutions sein Sortiment an Präzisionsinstrumenten um eine Option, die mehr Kontrolle, Griffigkeit und Sicherheit bei klinischen Eingriffen ermöglicht. Mit dem neuen BWI-Instrument für Bänder und Keile bietet Garrison nun drei verschiedene Zangenoptionen an, die jeweils auf verbesserte Griffigkeit, Präzision und Kontrolle ausgelegt sind und so eine sichere Durchführung verschiedenster restaurativer Eingriffe unterstützen. Ob beim Einsetzen eines Keils oder beim Positionieren eines Teilmatrizenbandes – für jede Anwendung steht das passende Instrument bereit. Das BWI-Instrument verfügt über 45-Grad-Winkelspitzen, die einen verbesserten Zugang zum Seitenzahnbereich ermöglichen. Speziell entwickelte Greifzähne sorgen für eine sichere Platzierung von Bändern und Keilen. Zudem bietet es eine etwa 16-mal höhere Griffigkeit als Standardpinzetten und ist damit dreimal stärker als die Präzisionspinzette von Garrison. Damit ist es eine passende Lösung für Kliniker, die eine präzise Handhabung und ergonomische Reichweite suchen, ohne die Intensität der Bänderpinzette BFA-1. Die Pinzette ist über den Dentalhandel erhältlich.



Ob für zuverlässige Vielseitigkeit, gezielten Zugang zum Seitenzahnbereich oder maximale Präzision: mit dem Garrison-Instrumentensortiment kann je nach Indikation die gewünschte Griffigkeit ausgewählt werden.

Infos zum Unternehmen

Garrison Dental Solutions • www.garrisondental.com

Behältersysteme für den dentalen Alltag

SPEIKO, bekannt als Spezialist für die Herstellung von Materialien für die Endodontie, stellt in Bielefeld auch Arzneimittel und Medizinprodukte für die Chirurgie, Prophylaxe oder Füllungstherapie her. Zudem bietet das Unternehmen ein breit gefächertes Produktportfolio für Dentallabore. **Bobby** ist eine Transportbox für bis zu zwei Abformungen. Alle gängigen Löffel und Abformsysteme werden darin



Bobby

„schwebend" gelagert, wobei die Box die Feuchtigkeit bis zu acht Stunden hält. Der **Inlay-Transportbehälter** eignet sich als Schutzverpackung für den Versand von Kleinteilen. Modellierte Inlays sowie keramische Kronen oder Inlays lassen sich damit sicher und umweltfreundlich transportieren. Die **Container** sind geeignet für den sicheren und hygienischen Transport von Modellen, Abformungen und zahntechnischen Arbeiten zwischen Praxis und Labor. Ergänzt wird das Sortiment durch **Artikulatoren-Container** für den Transport zahntechnischer Arbeiten samt Artikulator, Bissgabel und Modellen. Die Arti-Boxen sind für alle gängigen Artikulatoren geeignet und stapelbar, mit oder ohne Tragegriff, erhältlich.

Arti-Boxen



SPEIKO – Dr. Speier GmbH • www.speiko.de

* 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
Hannah Schaefer — Tel. +49 341 48474-203 — h.schaefer@oemus-media.de

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

ANZEIGENDISPOSITION
Lysann Reichardt — Tel. +49 341 48474-208 — l.reichardt@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*
ADENSYS	7
AERA	71
American Dental Systems	39
BEGO	97
Belmont Dental	43
BUSCH	37
DAISY	2
CP GABA	25
Cumdente	Titelpostkarte
direct Onlinehandel	9
DIRECTA	13
Dr. Liebe	19
Dr. Weigert	49
DZR	57
ERNST HINRICHS Dental	27
exocad	33
FABIUS medical	31
Garrison	Beilage
Hager & Werken	79
Haleon Germany	5
Henry Schein Dental	51
KaVo Dental	11
Kuraray Europe	65
Lyck+Pätzold. healthcare. recht	96
MANI MEDICAL GERMANY	93
mectron	Beilage
MEDENTCON	73
Mehrwert Beratungs GmbH	100/101
NETdental	21
NSK Europe	Beilage
NTI-Kahla	83
Permadental	17, 116
RØNVIG	53
Schlumbohm	35
SPEIKO	48
SprintRay	67
Synadoc	76
Tokuyama	Einhefter
Ultradent Products	85
van der Ven – Dental	77
vhf camfacture	55
W&H	29
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

Ihre Praxis

ist mehr als vier Wände
& ein Behandlungsstuhl?

**Dann hören Sie auf,
sie zu verstecken.**

ZWP Designpreis 26

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

JETZT bis zum 1.7.26 bewerben!

© Good Studio – stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG

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

perma 3D
MODERN DENTAL GROUP

POWERED BY PERMADENTAL

Teleskopversorgungen – komplett ohne Anproben?

Ersparen Sie sich und ihren Patienten unnötige Termine.

Kein Problem: Mit einem modernen Scanner, digitalen Workflows und einem erfahrenen Rundumanbieter erhalten Sie perfekte teleskopierende Versorgungen – ganz ohne Anproben!



FANTASTISCHE SCANNER-ANGEBOTE SICHERN

Entdecken Sie unser Angebot:

- Welches moderne Scannersystem passt zu Ihren klinischen Workflows?
- Wie starten Sie schnell + sicher mit großen + komplexen Versorgungen?
- Wie werden Sie mit kombiniertem ZE mit nur zwei Terminen erfolgreich?
- Wie vermeiden Sie mit Ihrem IOS unnötige Anproben und Korrekturen?
- Erhalten Sie auf Wunsch attraktive Angebote für genau den richtigen Scanner für Ihre geplanten Teleskop-Versorgungen.

JETZT ANGEBOT ANSEHEN

permadental.de/
alles-zu-ios-tk

3shape MEDIT SHINING 3D DENTAL RAYFace ELETRA SMART