ISSN 1615-2859 • Entgelt bezahlt: F 52061 • Preis: 5,60 EUR zzgl. MwSt. • 27. Jahrgang • Mai • 2026

# DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

## #2.26 – Prophylaxe

FALLBERICHT // SEITE 010
Von der Prophylaxe zur Parodontaltherapie:
strukturierte Diagnostik im Praxisalltag

BVD AKTUELL // SEITE 038
Veranstaltungsrückblick:
der BVD-Branchentreff 2026 setzt neue Maßstäbe

PRAXISMANAGEMENT // SEITE 046
Resilienz im Praxisalltag –
innere Stärke und Balance bewusst gestalten

BVD
BUNDESVERBAND DENTALHANDEL

# 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**

# CONNECTING DENTAL GERMANY – MEHR ALS EIN MOTTO, EIN AUFTRAG FÜR DIE ZUKUNFT



Liebe Leserinnen und Leser,

wer Ende April in Berlin beim 53. BVD-Branchentreff (siehe hierzu Seiten 38–41) dabei war, konnte sie förmlich greifen: eine neue Energie des Aufbruchs und der Entschlossenheit. Unter dem Leitmotiv „Connecting Dental Germany" haben wir nicht nur einen neuen Besucherrekord aufgestellt, sondern ein kraftvolles Signal für die Zukunftsfähigkeit unseres Marktes gesendet.

Doch was bedeutet „Connecting" in einer Zeit, in der die Rahmenbedingungen vermutlich rauer werden?

Für mich als Ihr Präsident bedeutet es zuallererst Geschlossenheit. Der Branchentreff hat gezeigt, dass Dentalhandel, Industrie, Wissenschaft, Zahnärzteschaft und Zahntechnik enger denn je zusammenrücken müssen, um nicht zu einer Schicksalsgemeinschaft zu mutieren. Wenn die Politik durch ein „Polit-Vakuum" glänzt und berechtigte Forderungen nach Entbürokratisierung und einer fairen Honorierung der zahnärztlichen Leistungen ignoriert, ist es unsere Aufgabe, als moderierende Kraft den Dialog zu führen und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten.

Die Impulse aus Berlin waren klar:

- ✓ Innovation durch Vernetzung: KI ist kein Selbstzweck, sondern ein Werkzeug, das uns Zeit für das Wesentliche verschafft – die persönliche Beziehung zum Kunden.
- ✓ Strategische Kooperation: Das Prinzip der „Coopetition" lehrt uns, dass wir im Kernbereich zusammenwirken müssen, um im harten Wettbewerb resilient zu bleiben.
- ✓ Mut zur Veränderung: Der Blick über den Tellerrand – etwa in die Automotive-Branche – mahnt uns, die technologische Adaption nicht zu verschlafen.

Als nationales Mitglied der ADDE (Association of Dental Dealers in Europe) wissen wir zudem: Diese Herausforderungen enden nicht an den deutschen Landesgrenzen. Die Vernetzung innerhalb Deutschlands ist das Fundament, auf dem wir auch europäisch unsere Rolle als Qualitätsführer behaupten.

Wir im BVD verstehen uns gern als impulsgebende Architekten dieser Vernetzung. Wir bieten die Plattform, auf der aus Wettbewerbern Partner in der Sache werden. Denn nur gemeinsam können wir der „Rasenmäher-Politik" etwas entgegensetzen und die hochwertige Patientenversorgung in Deutschland sichern.

Lassen Sie uns diesen Geist der Verbindung weitertragen – weit über die Tage von Berlin hinaus. Ich lade Sie ein, diesen Weg aktiv mitzugestalten.

Jochen G. Linneweh
BVD-Präsident

# INHALT

## AKTUELLES


006 dental bauer präsentiert neuen Webauftritt

Jan Moed ist neues Mitglied des VDDI-Beirats

007 Der ZWP-Designpreis 2026 läuft auf Hochtouren: Zeigen Sie uns Ihre Praxis!

Ein Jahrhundert Innovation für Labor und Praxis

008 Regionale Branchentreffs setzen starke Impulse in Leipzig und München


## PROPHYLAXE


010 Von der Prophylaxe zur Parodontaltherapie: strukturierte Diagnostik im Praxisalltag
// FALLBERICHT

014 Level-up für ein anspruchsvolles Bleaching nach Maß
// HERSTELLERINFORMATION

016 Ease-of-Use-Strategie in der Interdentalpflege
// HERSTELLERINFORMATION

020 Praxismanagement vs. Prophylaxe – sind Allrounder die Zukunft?
// PRAXISMANAGEMENT

022 Aktivsauerstoff-Technologie in der klinischen Anwendung
// FALLBERICHT

026 „Präzision bis in die kleinste Fissur – unser neuer Standard in der Prophylaxe."
// TESTIMONIAL

028 Minimalinvasive Parodontitistherapie
// HERSTELLERINFORMATION

030 Effiziente Prophylaxe mit System: PLULINE Minibrush Nylon im modernen Praxisalltag
// HERSTELLERINFORMATION

032 Präzision, die begeistert – Komfort, der bleibt
// HERSTELLERINFORMATION

034 Richtlinienverstöße bei der Parodontitisbehandlung
// RECHTSTIPP


## UMSCHAU


038 Veranstaltungsrückblick: der BVD-Branchentreff 2026 setzt neue Maßstäbe
// BVD AKTUELL

042 Jetzt Restplätze beim Expertensymposium in Tokio sichern
// VERANSTALTUNGSTIPP

044 Die Sprache der Kunden verstehen: 113. BVD-Schulungslehrgang als Karriere-Turbo für den Branchennachwuchs
// BVD AKTUELL

046 Resilienz im Praxisalltag – innere Stärke und Balance bewusst gestalten
// PRAXISMANAGEMENT

050 Direkte Klasse II-Restauration mit Smart-Shade-Komposit
// FALLBERICHT

054 Kopf frei für das Wesentliche – mit Implantmed Plus II
// TESTIMONIAL

056 Das Antikorruptionsgesetz im Gesundheitswesen – Teil Zwei
// PRAXISMANAGEMENT

060 BLICKPUNKT

066 IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS

NSK
Create it

# 32
## gute Gründe für das neue Varios Combi Pro2

get it!
Aktionsangebote

1. MÄRZ BIS
30. JUNI 2026




Jeden Tag viele strahlende, gesunde Lächeln in Ihrer Praxis. Gemacht von Ihnen und Varios Combi Pro2.

Mit außergewöhnlicher Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit ist Varios Combi Pro2 Ihre Antwort auf alle Patientenbedürfnisse und ein echter Mehrwert für Ihre Praxis.

Fördern Sie jetzt die Zukunft des Lächelns!

- 2-in-1-Kombination: Pulverstrahl und Ultraschall
- Modulares Pulversystem mit außenliegender Pulverführung
- Wartungsfreundlich
- Kabelloser Multifunktions-Fußschalter
- Effiziente Wassererwärmung
- Titan-Ultraschallhandstück (LED)
- Entkeimungssystem

M.I.T.
Minimally Invasive Therapy

Fördern Sie mit dem M.I.T.-Konzept eine bessere Zahngesundheit.

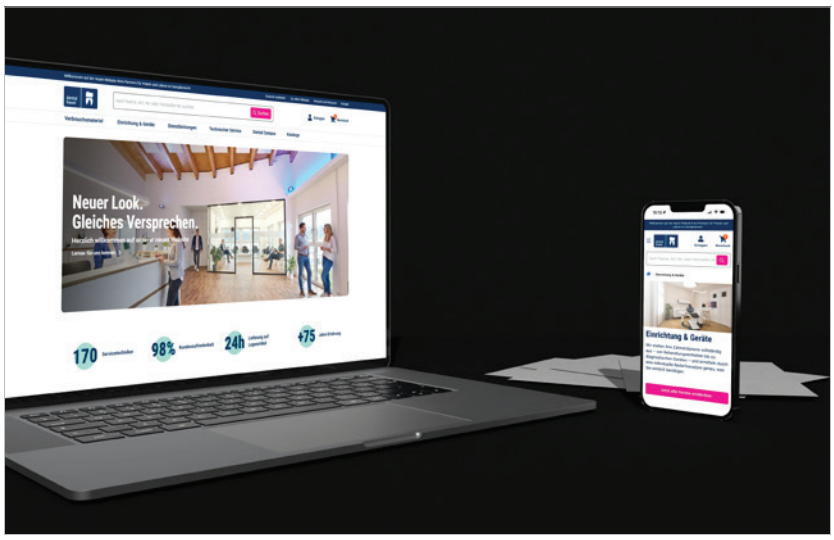
NSK Europe GmbH www.nsk-europe.de
Elly-Beinhorn-Straße 8 - 65760 Eschborn - Deutschland • Tel.: +49 (0)6196 77606-0 • E-Mail: info@nsk-europe.de

# DENTAL BAUER PRÄSENTIERT NEUEN WEBAUFTRITT

Die dental bauer GmbH hat ihren Webauftritt grundlegend neu entwickelt und unter www.dentalbauer.de eine leistungsstarke digitale Plattform gestartet. Die neue Website vereint Onlineshop, intelligente Produktsuche, personalisierte Bestellprofile und umfangreiche Serviceangebote – von Existenzgründung sowie Praxis- und Laborplanung über Investitionsgüter bis hin zu Trainings und Weiterbildung. Zahnarztpraxen und Dentallabore erhalten damit einen deutlich einfacheren Zugang zum Materialeinkauf sowie zu zentralen Dienstleistungen.

Dabei wurde nicht nur das Design modernisiert – auch die technische Infrastruktur wurde grundlegend überarbeitet, sodass der Shop nun den hohen Standards an Service und Kompetenz entspricht, für den dental bauer einsteht. Die Vorteile im Überblick:

- **Bessere Übersicht & Navigation:** Klarer Überblick über das breite Produkt- und Leistungsportfolio
- **Intelligente Produktsuche:** Schnellere Auffindbarkeit von Material, Instrumenten sowie Investitionsgütern




- **Personalisierter Log-in-Bereich:** Einfacher Zugriff auf häufig genutzte Artikel, individuelle Bestelllisten, Kundenprofil(e) und Kaufhistorie inkl. Dokumente

„Wir verstehen Digitalisierung nicht als Selbstzweck, sondern als konkreten Mehrwert für den Praxisalltag unserer Kunden", so Valeska Wiedemann, VP E-Commerce und Marketing. „Mit der neuen Plattform legen wir das Fundament für personalisierte Services – vom Materialeinkauf über Praxissteuerung bis zum technischen Service."

*www.dentalbauer.de*

# JAN MOED IST NEUES MITGLIED DES VDDI-BEIRATS



Jan Moed wurde in den Beirat des Verbands der Deutschen Dentalindustrie (VDDI) berufen. In seiner Funktion als Chief Commercial Officer (CCO) von KaVo Dental wird er künftig die Arbeit des Verbands fachlich unterstützen und Impulse aus der Industrie einbringen. Mit seiner Arbeit trägt der VDDI dazu bei, Innovationen voranzutreiben, Standards zu setzen und die Sichtbarkeit der deutschen Dentalindustrie weltweit zu stärken.

Jan Moed verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Dentalindustrie. Zwischen 1999 und 2022 war er in verschiedenen leitenden Funktionen innerhalb der Planmeca Gruppe tätig. Seit dem Zusammenschluss von KaVo Dental mit der Planmeca Gruppe im Januar 2022 ist er Teil des Biberacher Unternehmens. Zunächst verantwortete er als VP Sales Europa die Vertriebsaktivitäten in der Region, bevor er zum Chief Commercial Officer berufen wurde. In dieser Rolle leitet er heute global die Bereiche Vertrieb und Marketing und gestaltet die strategische Ausrichtung von KaVo Dental maßgeblich mit.

Als Mitglied des Beirats wird Jan Moed künftig:

- Impulse aus der Industrie in die Verbandsarbeit einbringen
- an der Weiterentwicklung zentraler Branchenthemen mitwirken
- die Interessen der KaVo Dental GmbH und der gesamten Planmeca Gruppe vertreten
- den Austausch zwischen Herstellern, Forschungseinrichtungen und politischen Entscheidungsträgern unterstützen

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

*www.kavo.com*

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

# DER ZWP-DESIGNPREIS 2026 LÄUFT AUF HOCHTOUREN: ZEIGEN SIE UNS IHRE PRAXIS!

Egal, ob exklusiver Neubau oder kreativ transformierter Bestand, ob größere oder kleinere Räumlichkeiten, ob Stadt- oder Landlocation – Ihre Praxis hat das gewisse Design-Extra und ist für Sie und Ihr Team der ideale Ort, um gesund und motiviert arbeiten und Patienten bestmöglich empfangen zu können? **Dann machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2026!**

Jedes Jahr blickt der traditionelle Wettbewerb auf das vielfältige Praxisdesign in Deutschland und spiegelt so neueste Trends und smarte Machbarkeiten wider. Dabei boostet eine erfolgreiche Teilnahme das eigene Praxismarketing, schafft Gesprächsstoff und Reichweite und einen klaren Wettbewerbsvorteil. Denn die Gewinnerpraxis erhält nicht nur den Titel **Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2026**, sie sichert sich auch ein professionell angefertigtes **Praxisvideo im Wert von 5.000 EUR**. Als ideales Marketingtool lässt sich das Video (ggf. 360-Grad-Tour) auf der Praxiswebsite, auf Social Media oder als Visualisierung im Eingangs- bzw. Wartebereich der Praxis einbinden. Fürs Teilnehmen braucht es nur ein sorgfältig ausgefülltes Bewerbungsformular und professionell angefertigte Praxisbilder, die – ganz wichtig – vom Fotografen zur Nutzung freigegeben wurden. **Der Einsendeschluss ist der 1. Juli 2026.**

Alle Infos und das Bewerbungsformular stehen auf **www.designpreis.org** bereit. Weitere Fragen können auch an die ZWP-Redaktion unter Tel.: +49 341 48474-133 gerichtet werden.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

*www.oemus.com*




# EIN JAHRHUNDERT INNOVATION FÜR LABOR UND PRAXIS

Die SCHEU-DENTAL GmbH feiert ihr 100-jähriges Firmenjubiläum. Seit der Gründung durch Zahnarzt Rudolf Scheu am 21. April 1926 hat sich das Unternehmen zu einer festen Größe in der internationalen Dentalbranche entwickelt. Heute steht der Name für innovative Technologien und eine enge Zusammenarbeit mit Praxen, Laboren und dem Fachhandel.

### Innovation aus Tradition

Über ein Jahrhundert hinweg hat SCHEU-DENTAL die Dentaltechnik geprägt. Das aktuelle Portfolio vereint bewährte Verfahren mit modernen digitalen Lösungen, darunter:

- Tiefzieh- und Druckformtechnik
- Digitale Kieferorthopädie und Aligner-Technologie
- Zahnärztliche Schlafmedizin sowie innovative 3D-Druckverfahren

### Partnerschaft als Erfolgsfaktor

„Unsere Stärke liegt im engen Austausch mit den Anwendern", erklärt CCO Michael Brielmann. Diese partnerschaftliche Zusammenarbeit bildet seit Jahrzehnten die Grundlage für die kontinuierliche Weiterentwicklung und den weltweiten Erfolg des Unternehmens.

### Ein Jubiläumsjahr voller Highlights

Rund um den Gründungstag im April 2026 startet ein besonderes Jubiläumsjahr. Geplant sind exklusive Aktionen, limitierte Produkteditionen und Einblicke in die Firmengeschichte. Den feierlichen Abschluss bildet die Internationale Dental-Schau (IDS) im März 2027 in Köln.

### Blick in die Zukunft

Auch nach 100 Jahren bleibt der Anspruch von CEO Alireza Assadi und seinem Team unverändert: Präzision, Effizienz und Anwendernutzen zu verbinden, um den Fortschritt in Labor und Praxis aktiv mitzugestalten.

*www.scheu-dental.com*

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


© Thomas Wagner/Messe Stuttgart


© Thomas Wagner/Messe Stuttgart


© Thomas Wagner/Messe Stuttgart

**infotage 2026 FACHDENTAL**

# REGIONALE BRANCHENTREFFS SETZEN STARKE IMPULSE IN LEIPZIG UND MÜNCHEN

Die Dentalbranche hat Anfang 2026 erneut bewiesen, wie essenziell der persönliche Austausch auf regionaler Ebene ist. Mit den Standorten Leipzig und München bildeten die infotage FACHDENTAL den Auftakt für ein erfolgreiches Messejahr. Beide Veranstaltungen unterstrichen ihre Rolle als wichtige Plattformen für Zahnmedizin und Zahntechnik in ihren jeweiligen Regionen.

### Leipzig: Erfolgreiches Comeback in der Messestadt

In Leipzig präsentierte sich die Fachmesse im Februar 2026 – nach zweijähriger Pause – als dynamischer Treffpunkt für das Fachpublikum aus Mitteldeutschland. Das zweitägige Event überzeugte durch eine ausgewogene Mischung aus innovativen Produktneuheiten und praxisnahen Fortbildungsangeboten.
Ein besonderes Highlight waren die Formate dental arena und dental studio. Hier standen nicht nur reine Produktpräsentationen im Vordergrund, sondern der direkte Dialog mit Experten. Die Themen reichten von der digitalen Abformung bis hin zu modernen Hygienemanagementlösungen in der Praxis.

### München: Wachstum durch starke Partnerschaften

Nur wenige Wochen später wurde München zum Zentrum der bayerischen Dentalwelt. Die infotage FACHDENTAL München im März 2026 zeigten ein deutliches Wachstum, das vor allem auf neue Partnerschaften und eine erwei-



© Uli Regenscheit/Messe Stuttgart

## SAVE THE DATE

Stuttgart: 16./17. Oktober 2026
Frankfurt am Main: 6./7. November 2026

terte Ausstellerstruktur zurückzuführen war. Rund 80 Unternehmen präsentierten in der bayerischen Metropole ihre Innovationen und Dienstleistungen.
In München lag ein spürbarer Fokus auf der fortschreitenden Digitalisierung des Workflows zwischen Praxis und Labor. Die Besucher nutzten die Messe intensiv, um sich über moderne Labortechnik und erstklassige Services zu informieren. Das vielseitige Fortbildungsprogramm bot zudem wertvolle Impulse für alle Berufsgruppen.

### Fazit und Ausblick

Die Bilanz für beide Standorte fällt durchweg positiv aus. Die Kombination aus regionaler Nähe, familiärer Atmosphäre und hoher fachlicher Qualität macht die infotage FACHDENTAL zu einem unverzichtbaren Termin im Kalender. Der intensive fachliche Austausch und die Möglichkeit, Trends direkt vor der Haustür zu erleben, sind einzigartig. Für die Teilnehmer steht daher bereits fest: Auf ein Neues! Während die nächste reguläre Ausgabe der infotage FACHDENTAL für Leipzig und München im zweijährigen Rhythmus für 2028 geplant ist, rücken nun die Herbststandorte in Stuttgart und Frankfurt am Main in den Fokus der Branche.

*OEMUS MEDIA AG, Messe Stuttgart*



© Uli Regenscheit/Messe Stuttgart


© Uli Regenscheit/Messe Stuttgart

FALLBERICHT // Ein 46-jähriger Patient stellt sich zur professionellen Zahnreinigung vor. Allgemeinmedizinisch zeigt sich ein unauffälliger Befund ohne bekannte systemische Erkrankungen, kein Diabetes und kein Tabakkonsum. In der Anamnese fällt jedoch eine frühere Parodontalbehandlung auf, was bereits auf ein erhöhtes Rezidivrisiko hinweist.

# VON DER PROPHYLAXE ZUR PARODONTALTHERAPIE: STRUKTURIERTE DIAGNOSTIK IM PRAXISALLTAG

Aliza Sakhra / Bonn

## Erste Sitzung

Bereits bei der klinischen Inspektion zeigt sich eine unzureichende Mundhygiene mit sichtbaren Biofilmablagerungen und entzündlich veränderter Gingiva. Im Rahmen der Sitzung erfolgt eine orientierende Untersuchung mittels Parodontalem Screening Index, bei der erhöhte Werte auffallen und den Verdacht auf eine parodontale Erkrankung begründen. Im Anschluss erfolgt eine initiale Prophylaxebehandlung mit Mundhygieneinstruktion und professioneller mechanischer Reinigung.

**Abb. 1:** Orthopantomogramm (OPG) zur initialen radiologischen Befundung mit Darstellung des generalisierten Knochenabbaus. – **Abb. 2:** Mundhygienezustand bei der ersten unterstützenden Parodontitistherapie (UPT 1) mit deutlich verbesserter Plaquekontrolle und reduzierter gingivaler Entzündung.


1


2



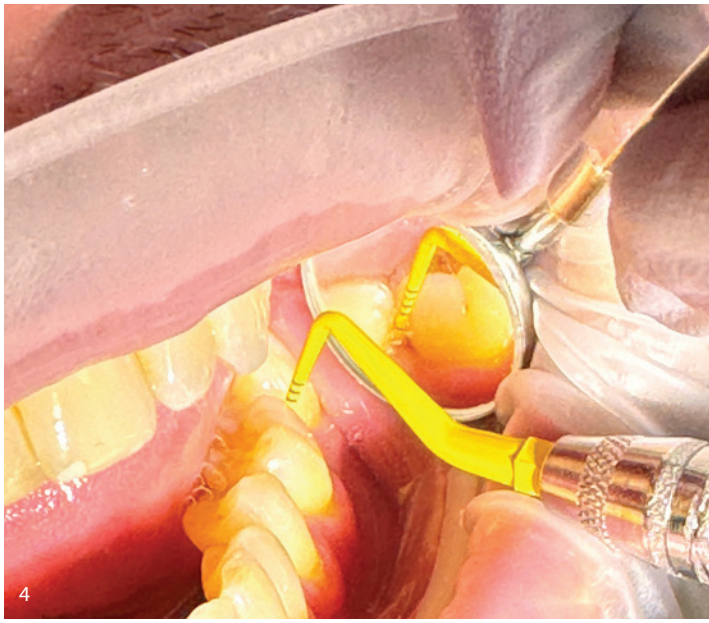


**Abb. 3:** Parodontale Sondierung im Rahmen der UPT 1 zur Kontrolle der Entzündungsaktivität (SBI). – **Abb. 4:** Parodontale Sondierung im Rahmen der UPT 1 zur Überprüfung des Sulkus-Blutungs-Index (SBI) als Parameter für die entzündungsfreie parodontale Situation.

## Kontrolltermin

Etwa zwei Wochen später wird der Patient erneut einbestellt. Trotz verbesserter häuslicher Mundhygiene zeigen sich weiterhin erhöhte Sondierungstiefen im Bereich von vier bis fünf Millimetern sowie persistierende Blutungen nach Sondierung. Eine vollständige Entzündungsrückbildung bleibt aus, sodass der Verdacht auf eine behandlungsbedürftige Parodontitis bestätigt wird.

## Parodontalstatus und Klassifikation

Im Anschluss wird zeitnah ein vollständiger Parodontalstatus erhoben. Die Sondierung zeigt generalisiert erhöhte Werte mit multiplen Taschen im Bereich von vier bis fünf Millimetern. Zusätzlich werden Blutung auf Sondieren, gingivale Rezessionen sowie der klinische Attachmentverlust dokumentiert.

Die radiologische Diagnostik zeigt einen horizontalen Knochenabbau von etwa 15 bis 33 Prozent. In Relation zum Alter des Patienten ergibt sich ein Knochenabbau-Index im Bereich von etwa 0,62, was einer moderaten Progressionsrate entspricht.

Auf Basis dieser Befunde wird die Erkrankung als generalisierte Parodontitis Stadium II, Grad B eingeordnet.

## Vorbehandlungsphase – MHU und ATG

Nach Genehmigung der Therapie durch die Krankenkasse erfolgt die Vorbehandlungsphase. In diesem Termin wird die Mundhygiene erneut kontrolliert und gezielt optimiert. Parallel erfolgt das aufklärende Therapiegespräch, in dem der Patient über Diagnose, Therapieablauf und die Bedeutung seiner eigenen Mitarbeit aufgeklärt wird.

## Initiale Parodontaltherapie

Die antiinfektiöse Therapie erfolgt zeitnah im Anschluss. Unter lokaler Anästhesie werden die Wurzeloberflächen systematisch instrumentiert, um subgingivale Konkremente und Biofilm vollständig zu entfernen.

## Befundevaluation (BEVA)

Etwa acht bis zwölf Wochen nach der subgingivalen Instrumentierung erfolgt die Befundevaluation. Klinisch zeigen sich weiterhin persistierende Taschen mit Sondierungstiefen bis fünf Millimeter.

Aufgrund dieser Befunde wird eine mikrobiologische Diagnostik durchgeführt. Die Analyse zeigt einen behandlungsbedürftigen Keimbefund mit Bakterien des roten Komplexes, insbesondere *Porphyromonas gingivalis* und *Tannerella forsythia*, sowie Keimen des orangen Komplexes wie *Prevotella intermedia* und *Fusobacterium nucleatum*.

Diese Keimkonstellation ist mit einer erhöhten Krankheitsprogression assoziiert und stellt eine klare Indikation für eine adjuvante antibiotische Therapie dar.

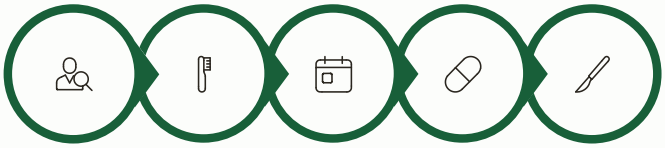
## Adjuvante Therapie und Reevaluation

Auf Grundlage des mikrobiologischen Befundes wird eine systemische antibiotische Therapie eingeleitet und mit einer erneuten mechanischen Instrumentierung kombiniert.

Etwa zwei bis vier Wochen nach Abschluss der antibiotischen Therapie erfolgt eine erneute Reevaluation. Dabei zeigt sich eine deutliche Verbesserung der klinischen Situation. Die zuvor gemessenen Sondierungstiefen von vier bis

THERAPIEABLAUF

## Parodontitistherapie – Strukturierter Ablauf



Initialbefund | Antiinfektiöse | BEVA | Adjuvante | Chirurgische

Die Behandlung folgt einem klar strukturierten Protokoll mit obligater BEVA nach 8–12 Wochen. Weitere adjuvante oder chirurgische Schritte richten sich nach dem Befund.

THERAPIEPHASEN – DETAIL

## Phasen im Überblick

| | |
|---|---|
| 1 | **Initialbefund**<br>• PSI-Screening<br>• Vollständiger Parodontalstatus<br>• Diagnose mit Staging und Grading |
| 2 | **Antiinfektiöse Therapie**<br>• Subgingivale Instrumentierung<br>• Mundhygieneinstruktion<br>• Biofilmreduktion |
| 3 | **BEVA (8–12 Wochen)**<br>• Sondierungstiefen<br>• Blutung (BOP)<br>• Mundhygiene |
| 4 | **Adjuvante Maßnahmen**<br>• Bakterientest<br>• Systemische Antibiotikatherapie<br>• Erneute Instrumentierung |
| 5 | **Chirurgische Therapie**<br>• Zugangslappen<br>• Regenerative Verfahren |
| 6 | **UPT – Nachsorge**<br>• API- und SBI-Kontrolle<br>• Professionelle Reinigung<br>• Erneute Motivation |

ⓘ Entscheidungspunkt nach BEVA: Stabil → Übergang in die UPT. Nicht stabil → adjuvante oder chirurgische Therapie.

UNTERSTÜTZENDE PARODONTALTHERAPIE

## UPT-Intervalle nach Risikoklasse

Die Frequenz der unterstützenden Parodontaltherapie (UPT) wird individuell anhand des parodontalen Risikoprofils des Patienten festgelegt. Regelmäßige Kontrollen umfassen die Überprüfung von API, SBI, Sondierungstiefen, professionelle Reinigung sowie erneute Patientenmotivation.

| Niedriges Risiko | Moderates Risiko | Hohes Risiko |
|---|---|---|
| Recall-Intervall: **ca. alle 6 Monate** | Recall-Intervall: **ca. alle 3–4 Monate** | Recall-Intervall: **ca. alle 3 Monate** |

**Inhalte der UPT-Sitzung**

- Kontrolle von API und SBI
- Professionelle Reinigung
- Erneute Motivation und Instruktion
- Sondierungstiefenkontrolle

**Grundlage**

DG PARO / EFP
Aktuelle S3-Leitlinien zur Therapie der Parodontitis

fünf Millimetern reduzieren sich in vielen Bereichen auf drei bis vier Millimeter. Gleichzeitig nimmt die Blutungsneigung signifikant ab, und die parodontalen Verhältnisse präsentieren sich stabilisiert.

## Unterstützende Parodontaltherapie

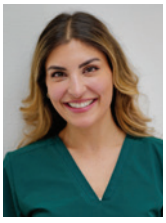
Der Patient wird in die unterstützende Parodontaltherapie überführt. Aufgrund des generalisierten Befalls, des vorangegangenen Knochenabbaus sowie der moderaten Progressionsrate wird ein Recallintervall von drei bis vier Monaten festgelegt.

In den Nachsorgeterminen erfolgt die regelmäßige Kontrolle der Sondierungstiefen, der Entzündungsparameter sowie eine professionelle Reinigung und erneute Motivation zur Mundhygiene.

## Fazit

Der vorliegende Fall verdeutlicht, dass die entscheidende Grundlage einer erfolgreichen Parodontaltherapie in der strukturierten Diagnostik und konsequenten Reevaluation liegt. Erst durch die systematische Erhebung klinischer und mikrobiologischer Befunde sowie die zeitlich abgestimmte Therapieplanung kann eine nachhaltige Stabilisierung des parodontalen Zustands erreicht werden.

Die Parodontitisbehandlung erfolgte in Zusammenarbeit mit der Zahnarztpraxis Alda in Niederkassel – Zahnarzt Dirk Alda.



CAND. MED. DENT.
ALIZA SAKHRA
ZFA, ZMP und DH
Founder
GERMAN DENTAL ACADEMY
germandentalacademy.com
info@germandentalacademy.com
alizasakhra@icloud.com

HENRY SCHEIN®
DENTAL



# PROPHYLAXE-TRAINING

## Fit in der Praxis, fit für die Zukunft.

Unser Prophylaxe-Training kombiniert für Sie an einem Tag das Wichtigste aus der Theorie mit umfassenden Praxis-Übungen. **Perfekt für Anfänger und Wiedereinsteiger!**

- Lernen Sie von renommierten Experten
- Führen Sie professionelle Zahnreinigungen anschließend sicher durch
- Steigern Sie Ihren Wert für Arbeitgeber und Patienten

**Jetzt Termin suchen und anmelden!**

Alle Termine und noch viel mehr finden Sie online:
**hsmag.de/zukunftprophylaxe**

HERSTELLERINFORMATION // Eine neue Office-Lösung erweitert seit Frühjahr 2026 das auf der IDS 2025 gelaunchte Konzept von Kulzer Vivida. Zusammen mit dem Prophy Pen für die Praxis und dem Home Kit für zu Hause präsentiert Kulzer jetzt drei Level für höchste Bleachinganspräche.

# LEVEL-UP FÜR EIN ANSPRUCHSVOLLES BLEACHING NACH MASS

Ganz im Sinne des Claims „A beautiful smile can be so easy" überzeugt die Kulzer Vivida-Serie mit ihrem durchdachten Gesamtsystem. Patienten profitieren künftig von drei Leveln exzellenten Bleachings: Prophy Pen, Home Kit und die neue Office-Lösung. Im Zentrum steht das Gel der Office-Lösung mit seiner patentierten 25 % HPS-Konzentration (Hydrogen Peroxide Superior). Als vielseitiger Allrounder mit hervorragender Stabilität, Viskosität und Selbstaktivierung wurde es speziell für eine sanfte und gleichmäßige Anwendung konzipiert. Einfach aufgetragen, wirkt es schnell und minimiert Überempfindlichkeiten der Zähne. Seine lange Haltbarkeit und Lagerung bei Raumtemperatur bieten zusätzliche Vorteile für die Praxis.



Das Vivida-Home-Bleachingsystem bietet eine sanfte und effektive Zahnaufhellung und ist für die Anwendung zu Hause nach einer zahnärztlichen Beratung konzipiert.




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




Der Kulzer Vivida Office Prophy Pen ist ein Einmalprodukt für die Praxis, das direkt nach einer professionellen Zahnreinigung angewendet werden kann.

## Prophy Pen: Easy-to-use dank Pinsel-Applikator

Der gebrauchsfertige Prophy Pen bietet Patienten einen ersten einfachen Einstieg ins Bleaching. Die Anwendung erfolgt im Rahmen der Prophylaxe oder PZR durch Fachpersonal. Bereits nach 15 Minuten zeigt sich ein erster Aufhellungseffekt. Jeder Single-Use-Pen enthält 1,4 ml Gel und ist ausreichend für Ober- und Unterkiefer. Die 6%ige HPS-Formel ermöglicht ein gleichmäßiges Einwirken des Konzentrats und eine schonende Behandlung.

## Home Kit: Praktisches Multitalent ohne Kompromisse

Mit dem Home Kit kann die Behandlung zu Hause durchgeführt werden. Enthalten sind eine Pre-Whitening Toothpaste, ein 6%iges (Hydrogen Peroxide Superior) Whitening-Gel, ein Tooth Conditioner und eine Aufbewahrungsbox. Die Behandlung mit der Paste, das Tragen der individuell angefertigten Schiene und die abschließende Pflege der Zähne mit dem Tooth Conditioner sind denkbar einfach und wenig zeitintensiv. Das System eignet sich für die tägliche Anwendung über mehrere Wochen.

## NEU: Office-Lösung ohne Licht-/Wärmeaktivierung

Mit der neuen Office-Lösung können Patienten ab sofort auf ein weiteres Angebot zurückgreifen. Die Behandlung erfolgt professionell in der Zahnarztpraxis und dauert nur 30–45 Minuten. Das Gel wird mit dem Brush Pen gezielt auf die Zähne aufgetragen. Die optimale HPS-Konzentration mit 25 % Wasserstoffperoxid hellt verfärbte Moleküle ohne Licht- oder Wärmezufuhr auf. Mit der speziellen Gingiva-Barrier-Spritze wird das Zahnfleisch geschützt. Das gebrauchsfertige System ist ohne Anzumischen sofort einsatzbereit.

Hier mehr erfahren:

KULZER GMBH
www.kulzer.de

Zum Schutz des Weichgewebes während des Office-Bleachings steht die Gingiva-Barrier zur Verfügung.




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

HERSTELLERINFORMATION // Der Interdentalraum bleibt trotz seines hohen Plaquepotenzials von bis zu 40 Prozent eine klinische Herausforderung im Praxisalltag.[1,2] Gingivitis und Parodontitis betreffen weltweit Millionen, insbesondere die ältere Bevölkerungsgruppe. Zahnfleischerkrankungen beeinträchtigen nicht nur die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität und die Funktion des Gebisses, sondern stehen auch im Zusammenhang mit systemischen Erkrankungen wie Diabetes mellitus und Herz-Kreislauf-Erkrankungen.[3,4] Zudem sind sie mit einem erhöhten Risiko für Frühgeburten verbunden.[5] Trotz klarer Evidenz bleibt die tägliche Interdentalreinigung für viele Patient/-innen eine Frage der Compliance.[6,7]

# EASE-OF-USE-STRATEGIE IN DER INTERDENTALPFLEGE

Marianne Seger / Schönau

SUNSTAR begegnet dieser Herausforderung mit einer evidenzbasierten Ease-of-Use-Strategie[8] und einem spezialisierten Portfolio an GUM®-Interdentalprodukten – von klassischen Interdentalbürsten über sanfte Interdentalreiniger bis hin zu verschiedenen Zahnseiden. So können Zahnarztpraxen individuell abgestimmte Lösungen empfehlen, die die tägliche




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

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

Anwendung erleichtern und die Adhärenz nachhaltig stärken.

## Compliance als Schlüsselfaktor: Warum „einfacher" besser ist als „besser"

Eine der größten Herausforderungen in der täglichen zahnärztlichen Betreuung bleibt die langfristige Adhärenz.[7] Produkte werden nicht deshalb regelmäßig angewendet, weil sie theoretisch die besten sind, sondern weil sie sich einfach und unkompliziert in den Alltag integrieren lassen.[9] Oder anders formuliert: Einfacher ist besser als besser.
Komplexe, schwer umsetzbare Mundpflegeprogramme werden selten dauerhaft eingehalten.[10–12] Deutlich erfolgreicher ist es, schrittweise vorzugehen und die Empfehlungen an die individuellen Fähigkeiten und Gewohnheiten anzupassen.[13]

Je geringer die Anwendungshürde, desto höher die Bereitschaft zur regelmäßigen Nutzung[12] – ein entscheidender Faktor für den langfristigen Präventionserfolg.

## SUNSTAR GUM®: Individuelle Interdentalpflege als konsequente Ease-of-Use-Strategie

Da es kein universelles Interdentalprodukt für alle gibt, setzt SUNSTAR auf ein umfassendes Portfolio, das sowohl Benutzerfreundlichkeit als auch individuelle Bedürfnisse berücksichtigt.
Die Erfolgschancen steigen, wenn Patient/-innen Schritt für Schritt auf der „Mundgesundheitsleiter" vorankommen – beginnend mit einfachen Maßnahmen.
Das zahnärztliche Team übernimmt dabei die Rolle von Coaches und motiviert zu sichtbaren Fortschritten. Entscheidend ist, dass Hilfsmittel empfohlen werden, die Patient/-innen wirklich anwenden können, um schnell erste spürbare Erfolge zu erzielen.

SUNSTAR GUM® deckt das gesamte Spektrum der Interdentalreinigung ab und zielt auf eine effektiv individuell abgestimmte Interdentalpflege ab, die sich leicht in den Alltag integrieren lässt und so die Compliance nachhaltig verbessert.

## GUM® TRAV-LER® Interdentalbürste – einfach, effektiv, klinisch validiert

Die GUM® TRAV-LER® Interdentalbürste ist klinisch erprobt und besonders geeignet für Patient/-innen mit parodontal vorbelastetem Gebiss, Implantaten, Brücken oder festsitzenden Apparaturen. Sie vereint effektive Plaqueentfernung, Komfort und Benutzerfreundlichkeit, um die Adhärenz im Alltag zu erhöhen:[14]

- **Erhältlich in zehn Größen** sowie in konischer und zylindrischer Ausführung
- **Mit der GUM® Interdental-Messsonde** lässt sich die passende Größe zuverlässig bestimmen.

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



**Neu seit April 2026:** Die Farb- und Größenkennzeichnung der GUM® BI-DIRECTION Interdentalbürsten wird an das TRAV-LER®-Sortiment angepasst. Dadurch kann die GUM® Interdental-Messsonde zur Größenbestimmung für beide Produktlinien verwendet werden. Die fünf verfügbaren Größen ermöglichen eine gezielte Auswahl für unterschiedliche Interdentalräume und unterstützen eine individuell abgestimmte, wirksame Interdentalpflege.

- **Bis zu 90° biegsamer Hals** für besseren Zugang zu posterioren Bereichen
- **Ergonomischer, rutschfester Griff** für optimale Kontrolle
- **Sanfte Borsten, abgerundete Spitze und beschichteter Draht** zum Schutz von Zahnfleisch, Zahnschmelz und Implantaten
- **Dreiecks-Borstenstruktur** zur Entfernung von bis zu 25 Prozent mehr Plaque als herkömmliche Filamente
- **Antibakterielle Beschichtung** mit Chlorhexidin (CHX) und Silberionen
- **Produziert in Schönau im Schwarzwald** (außer Größe 10)

## GUM® BI-DIRECTION Interdentalbürste – maximale Reichweite, minimale Hürde

Aufbauend auf den TRAV-LER® Interdentalbürsten bietet die GUM® BI-DIRECTION insbesondere Patient/-innen mit eingeschränkter Feinmotorik eine komfortable Lösung für die Interdentalpflege. Der verlängerte Griff und das innovative Zwei-Winkel-System mit einem um 90° schwenkbaren Bürstenkopf ermöglichen eine 360°-Erreichbarkeit aller Mundbereiche: die „I-Position" für die Frontzähne und die „L-Position" für die Backenzähne.[15]

## Sanfte Alternative zur Interdentalbürste: GUM® SOFT-PICKS® Interdentalreiniger

Für Patient/-innen, die mit klassischen Interdentalbürsten Schwierigkeiten haben, bieten die GUM® SOFT-PICKS® (PRO & MINTY) eine besonders einfache, anwenderfreundliche Lösung. Die ultraweichen, flexiblen Elastomerfilamente reinigen Plaque und Essensreste sanft und effektiv, schonen Zahnfleisch und Weichgewebe und eignen sich besonders für Patient/-innen mit sensiblem Zahnfleisch, motorischen Einschränkungen oder für diejenigen, die eine einfachere Alternative zur Zahnseide bevorzugen.[16] Der ergonomische Griff mit Antirutschzone ermöglicht eine kontrollierte, sichere Anwendung, auch unterwegs oder als Ergänzung der häuslichen Mundpflege. Die GUM® SOFT-PICKS® MINTY sorgen zusätzlich mit einem milden Minzaroma für ein angenehmes Frischegefühl.[17] Drahtfrei, atraumatisch und $CO_2$-neutral in Schönau produziert, ermöglichen die GUM® SOFT-PICKS® eine leichte Integration in die tägliche Routine und steigern so die langfristige Adhärenz.

## Benutzerfreundliches Zahnseidensortiment für eine wirksame Plaqueentfernung

Für alle, die Zahnseide bevorzugen, bietet SUNSTAR GUM® eine breite Auswahl gewachster und ungewachster Varianten für unterschiedliche Indikationen. Besonders hervorzuheben sind:

- **GUM® EXPANDING FLOSS** – Der kompakte Faden flauscht sich bei Kontakt mit Speichel auf und passt sich dadurch flexibel an die individuelle Morphologie der Approximalräume an. So entsteht eine größere Kontaktfläche, die eine effektivere Plaqueentfernung ermöglicht – bei gleichzeitig reduziertem Risiko für Traumatisierungen des Gingivasaumepithels. Die weiche Textur und einfache Handhabung unterstützen insbesondere Einsteiger/-innen und ältere Patient/-innen bei der regelmäßigen Anwendung.[18]
- **GUM® ACCESS Floss** – Der flauschige Faden passt sich flexibel an unterschiedliche Interdentalräume an und entfernt Plaque zuverlässig. Dank der integrierten Einfädelhilfe auf beiden Seiten wird die Anwendung unter Brückengliedern, Kronen und Implantaten deutlich erleichtert. Dadurch eignet sich die Zahnseide besonders für eine schonende und sorgfältige Reinigung, auch bei weiten Interdentalräumen.[19]

Beide Produkte überzeugen nicht nur durch ihre Funktionalität, sondern auch durch ihre geprüfte Qualität: In der Ausgabe 10/2025 bewertete das *ÖKO-TEST* Magazin die Zahnseiden mit den Noten „gut" bzw. „sehr gut". Dieses Ergebnis unterstreicht sowohl die hohe Material- und Verarbeitungsqualität als auch die konsequenten Sicherheits- und Nachhaltigkeitsstandards von SUNSTAR.

## Adhärenz fördern mit der „Mundgesundheitsleiter" von SUNSTAR GUM®

Zur Unterstützung der zahnärztlichen Praxen hat SUNSTAR die „Mundgesundheitsleiter der Benutzerfreundlichkeit" entwickelt. Der Ansatz berücksichtigt neben dem parodontalen Status auch Motivation, Verhalten und manuelle Fähigkeiten der Patient/-innen.[20]

Auf Basis Ihrer Einschätzung im Patientengespräch unterstützt Sie ein zweistufiger Empfehlungsansatz dabei, Patient/-innen behutsam zu einer besseren Mundgesundheit zu begleiten. Die „Mundgesundheitsleiter" erleichtert es, auch zögerliche Patient/-innen zur regelmäßigen Interdentalpflege zu motivieren (zu Hause und unterwegs).




**Literatur kann in der Redaktion unter dz-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.**

SUNSTAR
DEUTSCHLAND GMBH
Aiterfeld 1
79677 Schönau
professional.sunstargum.com/de-de

* 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

PRAXISMANAGEMENT // Die Zahnmedizin entwickelt sich stetig weiter – nicht nur in technischer Hinsicht, sondern auch in Bezug auf die Anforderungen an das Praxisteam. Neben fachlicher Kompetenz rücken zunehmend betriebswirtschaftliches Denken, Patientenkommunikation und präventive Maßnahmen in den Vordergrund. Für zahnmedizinische Fachkräfte stellt sich daher die Frage: Welche Weiterbildung ist sinnvoller – Praxismanagement oder Prophylaxe? Und ist es vielleicht sogar klüger, beide Wege zu gehen?

# PRAXISMANAGEMENT VS. PROPHYLAXE – SIND ALLROUNDER DIE ZUKUNFT?

Sandra Schmee / Salzburg, Österreich



© Nuthawut – stock.adobe.com

## Prophylaxe: Prävention als Fundament moderner Zahnmedizin

Die Prophylaxe ist längst mehr als nur Zahnreinigung. Sie ist ein zentraler Bestandteil der Patientenbindung und Gesundheitsförderung. Fachkräfte mit Spezialisierung in diesem Bereich übernehmen Aufgaben wie:

- Professionelle Zahnreinigung (PZR)
- Ernährungsberatung
- Motivation zur häuslichen Mundhygiene
- Frühzeitige Erkennung von Risikofaktoren

Eine Weiterbildung zur Prophylaxeassistentin oder Dentalhygienikerin vertieft nicht nur das medizinische Wissen, sondern stärkt auch die Rolle im direkten Patientenkontakt. Gerade in Zeiten steigender Nachfrage nach präventiven Leistungen ist diese Spezialisierung ein echter Karrierebooster.

## Praxismanagement: Die unsichtbare Kraft hinter dem Erfolg

Während die Prophylaxe im Behandlungszimmer stattfindet, wirkt das Praxismanagement oft im Hintergrund – und ist dennoch essenziell. Wer sich in diesem Bereich weiterbildet, übernimmt Verantwortung für:

- Terminplanung und effiziente Abläufe
- Abrechnung und Controlling
- Personalführung und Teamentwicklung
- Qualitätsmanagement und Hygienevorgaben

## Marketing und Patientenkommunikation

Eine Weiterbildung im Praxismanagement, etwa zur Praxismanagerin oder zur Betriebswirtin im Gesundheitswesen, eröffnet neue Perspektiven. Insbesondere für jene, die organisatorisches Talent mitbringen und Führungsaufgaben übernehmen möchten.

## Gegensätze oder Synergien? Warum die Kombination Sinn macht

Auf den ersten Blick könnten Prophylaxe und Praxismanagement als zwei völlig unterschiedliche Karrierepfade erscheinen. Doch gerade ihre Kombination bietet enormes Potenzial:

- **Ganzheitliches Verständnis:** Wer sowohl die medizinische als auch die organisatorische Seite kennt, versteht die Praxis als Gesamtsystem.
- **Flexibilität im Arbeitsalltag:** Allrounder können je nach Bedarf zwischen Behandlungszimmer und Büro wechseln – ein Vorteil für kleine Praxen oder in Vertretungssituationen.
- **Attraktivität für Arbeitgeber:** Fachkräfte mit Doppelqualifikation sind gefragt, da sie mehrere Rollen abdecken und zur Effizienzsteigerung beitragen.
- **Karrierechancen:** Die Kombination eröffnet Wege in die Praxisleitung, in Fortbildungszentren oder sogar in die Selbstständigkeit.

## Fazit: Der Allrounder als Zukunftsmodell

Die Entscheidung für eine Weiterbildung sollte stets individuell getroffen werden, basierend auf Interessen, Stärken und beruflichen Zielen. Doch wer sich nicht zwischen Prophylaxe und Praxismanagement entscheiden kann, sollte die Möglichkeit einer kombinierten Qualifikation ernsthaft in Betracht ziehen. In einer zunehmend komplexen Praxiswelt sind Allrounder nicht nur flexibel einsetzbar, sondern auch unverzichtbar für nachhaltigen Erfolg.

Die Zahnmedizin braucht nicht nur Spezialisten, sondern auch Brückenbauer – Menschen, die medizinisches Wissen mit organisatorischem Geschick vereinen. Wer diesen Weg geht, investiert nicht nur in die eigene Karriere, sondern auch in die Zukunft der zahnärztlichen Versorgung.

## PRAXISTIPP

Eine berufliche Weiterentwicklung bedeutet nicht, dass man sich zwischen Prophylaxe und Praxismanagement entscheiden muss. Beides ist möglich!

**Warum das ein Karrierebooster wäre:**
Sie werden unverzichtbar für Ihr Praxisteam, weil Sie flexibel einsetzbar sind! Ob nun im Behandlungszimmer oder im Büro.
Sie können Verantwortung übernehmen, z. B. als Praxisleitung oder in der Entwicklung neuer Präventionskonzepte.
Sie bauen sich ein stabiles Fundament für die Selbstständigkeit, falls Sie später ein Fortbildungsangebot aufbauen möchten.

SANDRA SCHMEE
Tel.: +43 650 3210609
sandra@praxiscoaching.at
www.praxiscoaching.at

ANZEIGE



FALLBERICHT // Die moderne Parodontitistherapie steht vor einem Umbruch: weg von aggressiven Verfahren, hin zu biokompatiblen Lösungen. Mit OXYSAFE setzt Hager & Werken auf die Kraft des Sauerstoffs, um Entzündungen effektiv und gewebeschonend zu bekämpfen.

# AKTIVSAUERSTOFF-TECHNOLOGIE IN DER KLINISCHEN ANWENDUNG

Prof. Georges Tawil / Beirut, Libanon




Periimplantitis ist die Hauptursache für Implantatverluste, sowohl in der ersten Zeit nach der Implantation als auch mehrere Jahre nach der erfolgreichen Osseointegration des Implantats. In den letzten zwanzig Jahren wurde eine Vielzahl von Chemotherapeutika entwickelt, um Periimplantitis zu verhindern oder zu behandeln. Chlorhexidin, $H_2O_2$, Zitronensäure, EDTA, Antibiotika und Jod wurden in verschiedenen klinischen und experimentellen Studien getestet. Keines dieser Medikamente erwies sich bei der Beseitigung des bakteriellen Biofilms, der die Poren und Rauigkeit der Implantatoberfläche besiedelt, als vollständig wirksam.

Darüber hinaus wurde in anderen wissenschaftlichen Veröffentlichungen darauf hingewiesen, dass diese Medikamente Rückstände auf der Implantatoberfläche hinterlassen oder die Implantatoberfläche verändern, was letztlich die zelluläre Reaktion während der Heilung beeinträchtigen kann. Im folgenden Fallbericht verwendeten wir OXYSAFE Professional Gel, einen sauerstofffreisetzenden Komplex, der orale Bakterien abtötet und vor allem gegen gram-anaerobe Bakterien wirksam ist. OXYSAFE basiert auf einer patentierten Sauerstofftechnologie, die aktiven Sauerstoff an der zu behandelnden Stelle freisetzt. Es handelt sich um einen Kohlenwasserstoff-Oxoborat-Komplex, der bei Kontakt mit der Schleimhaut in Kombination mit Speichel aktiviert wird. Dieser Komplex wirkt wie eine Matrix, die den aktiven Sauerstoff freisetzt.

## Schonende Therapie im Fokus

Im nachfolgenden Fallbericht wurde folgendes Protokoll befolgt: Der betroffene Bereich wird mittels Lappenchirurgie, gefolgt von einer gründlichen Kürettage des entzündeten Gewebes, behandelt. Der Bereich wird mit sterilem Wasser besprüht. Dann erfolgt die Einlage von OXYSAFE-Gel – es wird für

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

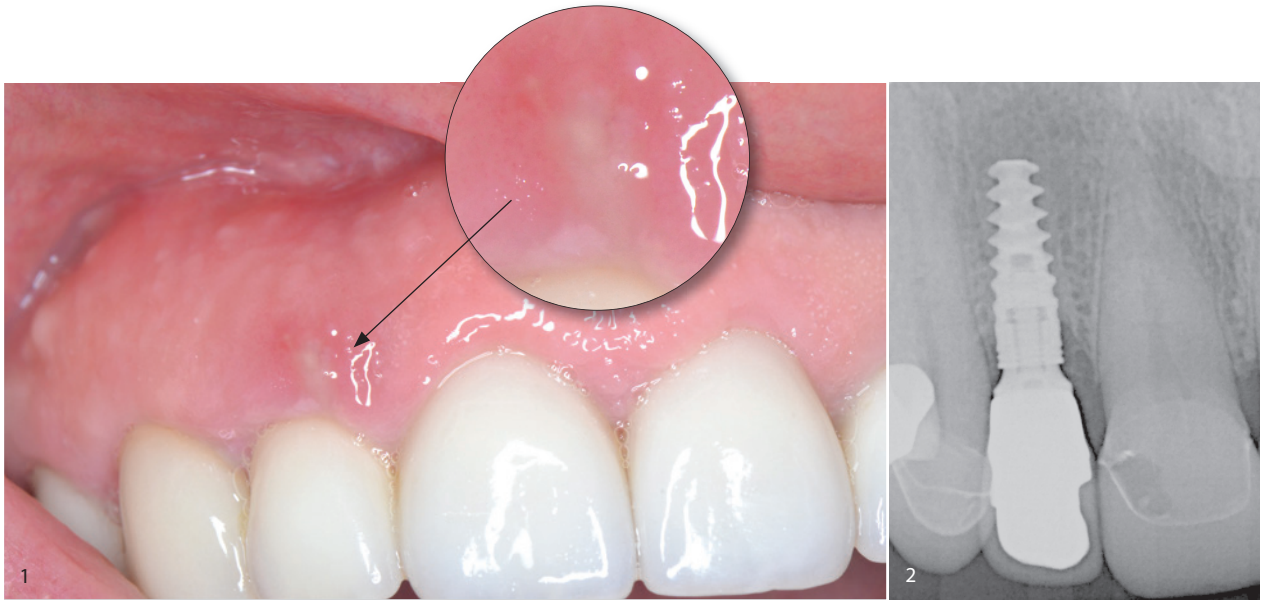


**Abb. 1:** Abszess am Implantat an Stelle 12 mit Fistelbildung. – **Abb. 2:** Röntgenbild der Implantatstelle – 3 mm großer Knochendefekt.

fünf Minuten auf die kontaminierte Implantatoberfläche aufgetragen. Der Bereich wird anschließend mit NaCl- und $H_2O_2$-Lösungen (10 Vol.) gespült. Eine zweite fünfminütige Anwendung von OXYSAFE-Gel wird durchgeführt. Der Bereich wird mit sterilem Wasser abgespült. In den periimplantären Knochendefekt wird sodann vorsichtig ein Knochenersatzmaterial eingebracht und mit einem Kollagenvlies abgedeckt. Anschließend wird der Lappen koronal vernäht.

Wir behandelten in unserer Praxis einen Patienten, der über Schmerzen klagte, die durch eine Abszessbildung in Implantatregion 12 verursacht wurden. Das Implantat war ein Jahr zuvor von seinem Allgemeinzahnarzt inseriert worden. Klinisch und radiologisch zeigte sich eine Entzündung mit Schwellung des Weichgewebes und Pusabsonderung auf Druck. Die Taschentiefe betrug 5–6 mm, der periimplantäre Knochenverlust betrug 3 mm. Es wurde eine Periimplantitis diagnostiziert und eine

**Abb. 3:** Freilegung des entzündeten Gewebes nach Lappenelevation. – **Abb. 4:** Palatinalansicht des Defekts. – **Abb. 5:** Bukkale Ansicht des Periimplantitisdefekts nach Kürettage. **Abb. 6:** Auftragen von OXYSAFE-Gel.



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

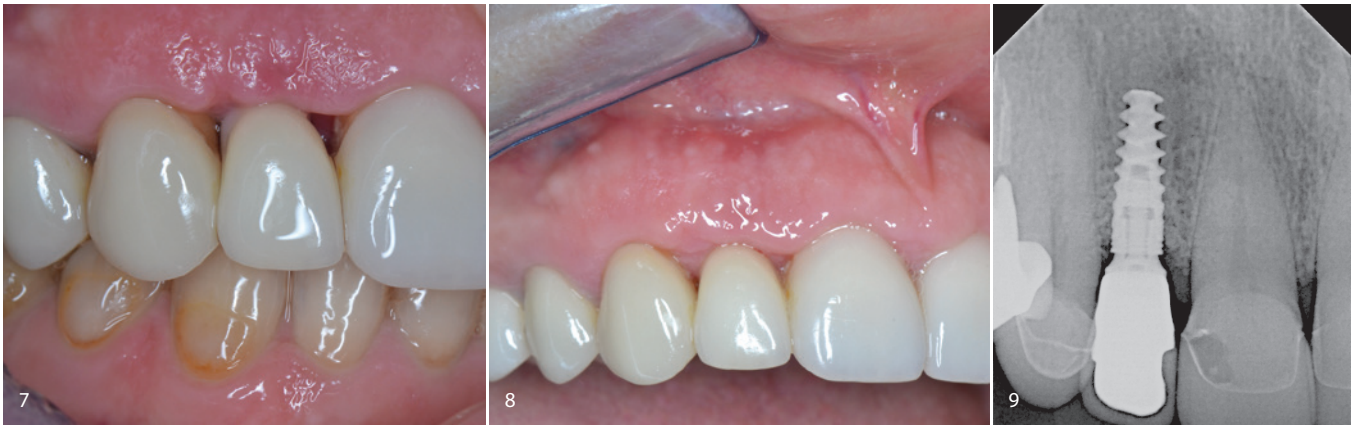


**Abb. 7:** Weichgewebeheilung nach sieben Wochen. – **Abb. 8:** Situation nach sechs Monaten. – **Abb. 9:** Radiologische Kontrolle nach sechs Monaten.

Behandlung empfohlen. Wir beschlossen, den Fall chirurgisch anzugehen, um die Infektion zu beseitigen und den periimplantären Defekt zu behandeln. Ein Minilappen wurde sowohl bukkal als auch palatinal am Implantat unter Einbeziehung der beiden Nachbarzähne gebildet. Das entzündete Gewebe wurde kürettiert, wobei wir einen 3 mm großen horizontalen Defekt mit einem stärkeren Knochenverlust auf der bukkalen Seite feststellten. Gemäß dem zuvor beschriebenen Protokoll erfolgten zwei aufeinanderfolgende fünfminütige Anwendungen von OXYSAFE-Gel. Der Defekt wurde vorsichtig mit einem Xenotransplantat aufgefüllt und mit einem Kollagenvlies abgedeckt, der Lappen anschließend koronal mit einer Kopfnaht vernäht.

Der Patient erhielt fünf Tage lang eine antibiotische Abdeckung (Augmentin, 2 x täglich 1 g), Schmerzmittel nach Bedarf (Ibuprofen 600 mg) und die OXYSAFE-Mundspülung für zwei Wochen. Die Nähte wurden zehn Tage später entfernt. Der Patient klagte über leichte Schmerzen nach der Operation, die sich mit dem verschriebenen Schmerzmittel gut kontrollieren ließen.

## Ausblick

Sieben Wochen später wurde bei dem Patienten eine Kontrolluntersuchung durchgeführt. Zwar heilte die Wunde komplikationslos, die mesialen und distalen Papillen fehlten jedoch noch immer. Dem Patienten wurde geraten, die OXYSAFE-Mundspülung einen weiteren Monat lang zu verwenden. Eine weitere Nachuntersuchung nach sechs Monaten zeigte eine ausgezeichnete Heilung des Weich- und Hartgewebes sowie eine schöne Regeneration der angrenzenden Papillen.



PROF. GEROGES TAWIL

**Vita:**

- 1949 Geboren im Libanon
- 1967 – 1972 D.D.S. St. Joseph Universität Beirut
- 1972 – 1975 Postgraduiertenstudium an der Universität Paris VI in Parodontologie und Oralchirurgie
- 1975 – 1977 Lehrbeauftragter an der Universität von Pennsylvania, USA
- 1980 Erlangung des Doktortitels D.Od.Sc an der Universität Paris
- 1977 – 2015 Professor an der Universität St. Joseph, Abteilung für Parodontologie
- bis zum heutigen Tag: Privatpraxis Beirut Dental Specialists Clinic

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.

# 60 Years X-ray.
# Follow us into the future.

Jetzt 90 Tage VistaSoft AID testen!

AI
ARTIFICIAL INTELLIGENCE



60 YEARS X-RAY

Follow us!

**Feiern Sie mit uns und testen Sie KI-basierte Diagnoseunterstützung!**
Seit 60 Jahren setzen wir Maßstäbe in der Diagnostik. Testen Sie zum Jubiläum VistaSoft **AI**D 90 Tage kostenlos und nutzen Sie Funktionen wie die KI-unterstützte Karieserkennung. Machen Sie Ihre Praxis effizient und zukunftssicher mit VistaSoft 4.0.
**Mehr unter duerrdental.com/60years**

DÜRR DENTAL
DAS BESTE HAT SYSTEM

TESTIMONIAL // Vorgestellt wird ein neues Fissurenversiegelungsmaterial der Firma SDI in der Praxisanwendung. Es handelt sich um ein fluoridfreisetzendes Fissurenversiegelungsmaterial mit sehr niedriger Viskosität.

# „PRÄZISION BIS IN DIE KLEINSTE FISSUR – UNSER NEUER STANDARD IN DER PROPHYLAXE."

ZA Harald Baumann / Saarlouis

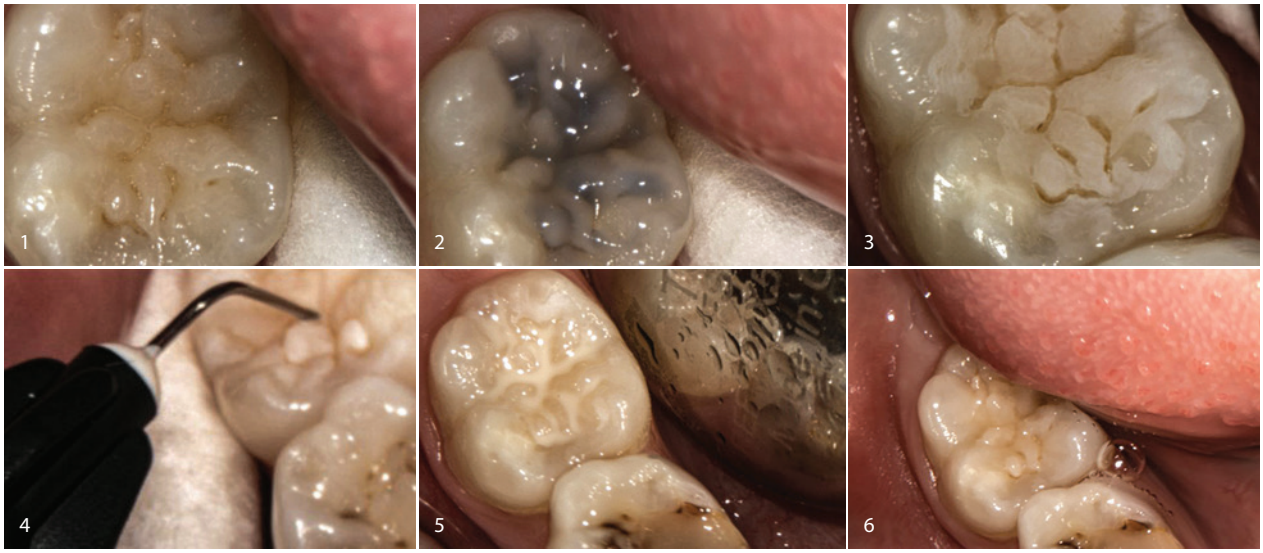
Die zu versiegelnden Zahnoberflächen wurden gereinigt und mit Super Etch LV konditioniert. Unter üblicher Trockenlegung wurde Conseal F mit Tips der Größe 27 aufgetragen. Hierbei ist eine Art „Wadi-Effekt" entstanden: Der Versiegeler ist geradezu in die kleinsten Fissurenareale geflossen und hat durch seine geringe Viskosität eine hauchdünne Versiegelung der Zahnoberfläche erreicht. Conseal F fließt so dünn aus, dass ein Nacharbeiten der Okklusion in den zahlreichen in unserer Praxis durchgeführten Versiegelungen nicht mehr erforderlich wurde. Nach der Fissurenversiegelung wurde ein handelsübliches Fluoridgel auf die angeätzten Areale aufgetragen. Aufgrund der geringen Viskosität kam es beim Ablegen der Materialspritze zu einem Auslaufen des Versiegelungsmaterials, hier half eine Ablegehilfe, die ein schräges Ablegen der Spritze erlaubt.

## Fazit

Obwohl es bereits zahlreiche Fissurenversiegelungsmaterialien gibt, ist Conseal F eine echte Bereicherung. Bestechend ist die hervorragende Fließfähigkeit des Materials, das in geringster Menge aufgebracht, einem vollfließenden Wadi gleichend die Fissuren bis in die kleinsten Seitenfissuren füllt. Conseal F fließt blasenfrei in alle Versiegelungsareale. Bei Bedarf kann mit einer Diagnostiksonde zart nachgeholfen werden. Die Verwendung einer Brush ist nicht erforderlich. Empfehlenswert ist die Verwendung von 27er Tips zur Applikation.

SDI GERMANY GMBH
www.sdi.com.au/de-de

**Abb. 1+2:** Die Ausgangssituation: Diese Aufnahmen zeigen den Zahn in seinem ursprünglichen Zustand vor der Behandlung. Deutlich erkennbar sind die tiefen, zerklüfteten Fissuren auf der Kaufläche. – **Abb. 3:** Die Vorbereitung: Um eine dauerhafte Haftung des Versiegelers zu garantieren, wird im ersten Schritt ein spezielles Ätzgel aufgetragen. Dieser Prozess bereitet den Zahnschmelz optimal vor. – **Abb. 4:** Nach dem Absprühen des Gels wird das charakteristische Ätzmuster sichtbar. Der Zahnschmelz erscheint nun kreidig weiß und matt. – **Abb. 5:** Punktgenaues Arbeiten: Hier sehen wir den entscheidenden Moment der Applikation. Dank des feinen 27er Tips lässt sich das Material präzise und kontrolliert dosieren. Die niedrige Viskosität sorgt dafür, dass das Material selbstständig in die tiefsten Bereiche der Fissur fließt, ohne Luftblasen einzuschließen. – **Abb. 6:** Perfekter Schutz: Die fertige Fissurenversiegelung zeigt eine glatte, homogene Oberfläche. Der Zahn ist nun optimal vor bakteriellen Angriffen geschützt und lässt sich deutlich leichter reinigen.




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

SMART SHADE

# **MANI**Fill Micro Hybrid

## AESTHETICS AT THE HIGHEST LEVEL

**Pure aesthetics**

Polymer-based Dental Restorative Material

**MADE IN GERMANY**




## **MANI**Instrumente

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

**Präzise, leistungsstark, flexibel.**

**JETZT ERHÄLTLICH!**

JIZAI
BOHRER
HANDFEILEN




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

MANI

HERSTELLERINFORMATION // Effizienz trifft Präzision: Mit dem innovativen Vector System bietet Dürr Dental eine besonders sanfte Form der Parodontitistherapie. Die gezielte, lineare Instrumentenbewegung des Vector Handstücks ermöglicht ein erschütterungsarmes Arbeiten und die Einbindung in ein klinisch effizientes und minimalinvasives Therapiekonzept.

# MINIMALINVASIVE PARODONTITISTHERAPIE

Noch immer gilt die Parodontitis als eine der häufigsten globalen Volkskrankheiten. Internationale Fachorganisationen weisen regelmäßig auf die hohe Prävalenz dieser Erkrankung hin. So verzeichnet die aktuelle Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie allein in Deutschland ca. 14 Millionen schwere Parodontitis-Fälle.* Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) spricht weltweit von rund 1 Milliarde Fällen.** Das speziell dafür entwickelte Vector System von Dürr Dental bietet einen einzigartigen Ansatz zur effektiven und schonenden Therapie von parodontalen Erkrankungen.

## Minimalinvasiv, atraumatisch und aerosolminimiert

Das Leistungsspektrum des Vector Systems erstreckt sich von der Parodontitis- und Periimplantitistherapie (PAR) über die Unterstützende Parodontitistherapie (UPT), die Antiinfektiöse Therapie (AIT) und die Chirurgische Therapie (CPT) bis hin zur professionellen Zahnreinigung (PZR).

Durch die einzigartige lineare Instrumentenbewegung fördert das Vector-Handstück den Erhalt der natürlichen Zahnsubstanz. So werden Beläge und Biofilme effektiver eliminiert und pathogene Keime reduziert, während das relativ weiche Wurzeldentin intakt bleibt und das regenerative Gewebe geschont wird. Vector Fluid polish, das polierende Fluid auf Hydroxylapatitbasis, unterstützt in Kombination mit der Ultraschalltechnik des Vector-Systems den Reinigungsprozess und reduziert Überempfindlichkeiten während der Behandlung. Durch diese minimalinvasive, atraumatische und aerosolminimierte Behandlungsmethode ist das Vector System die ideale Lösung für alle Beteiligten.

## Einsetzbar für Parodontitis, Periimplantitis und Prophylaxe

Im Rahmen der UPT ermöglicht Vector aufgrund seiner sehr einfachen Bedienung die Behandlung durch verschiedene Prophylaxemitarbeiter in der Praxis. Das erleichtert die Therapieplanung und -durchführung und macht das Vector System zu einem wahren Teamplayer. Mit dem Vector System erhalten Behandler ein wirkungsvolles Therapiekonzept, das den Heilungsprozess unterstützt und die langfristige Stabilität der Mundgesundheit fördert.

*Quelle: Gemeinsame Presseinformation der IDZ, KZBV und BZÄK am 25. März 2025

**Quelle: Global oral health status report: towards universal health coverage for oral health by 2030. World Health Organization 2022

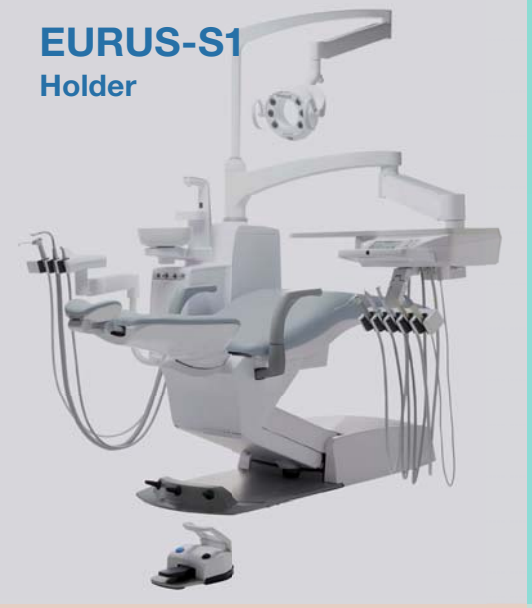



DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com

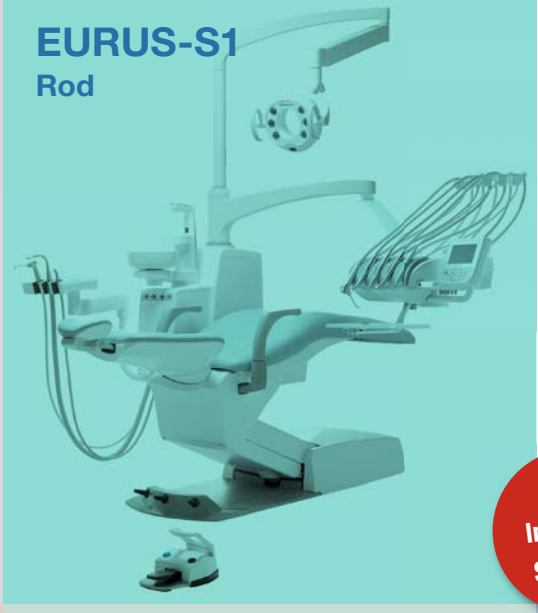
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

# EURUS – DIE FAMILIE

## EURUS-S1
Holder



## EURUS-S1
Rod

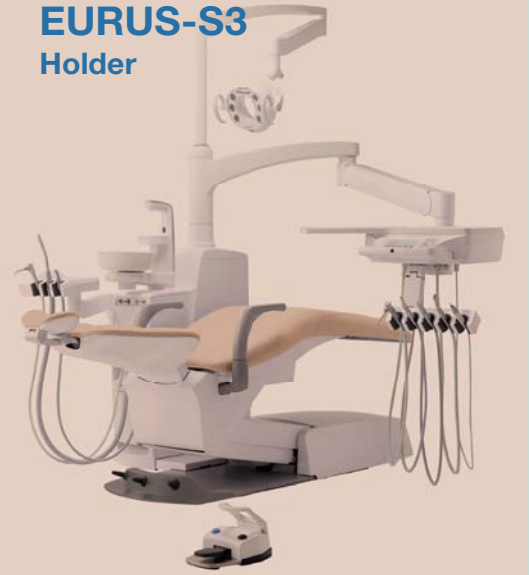


## EURUS-S1
Cart

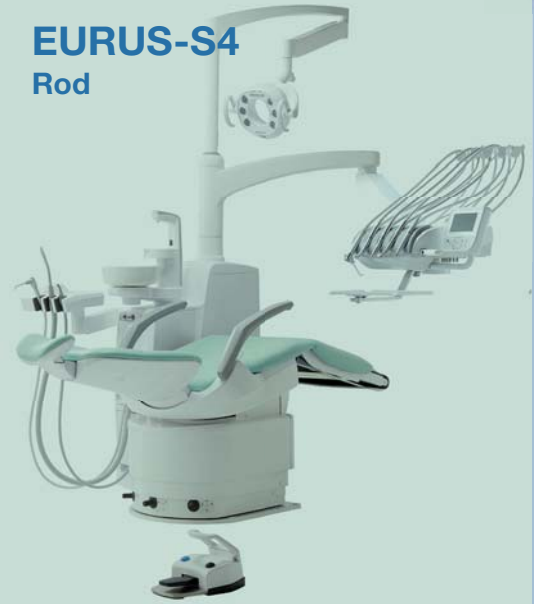


Mehr Infos auf Seite 64

## EURUS-S3
Holder



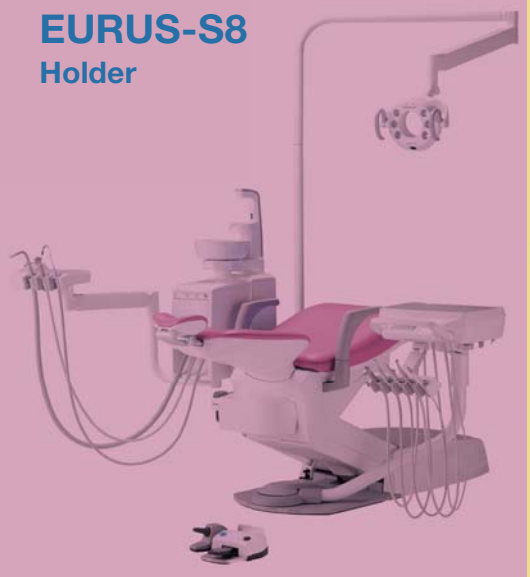
## EURUS-S4
Rod



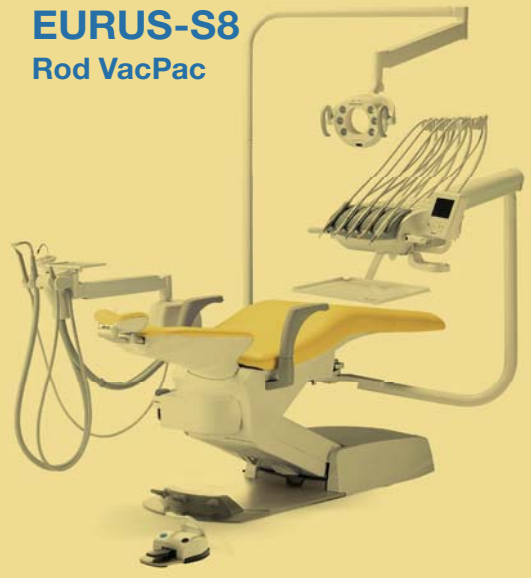
## EURUS-S6
Holder



## 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



© Yakobchuk Olena – stock.adobe.com

HERSTELLERINFORMATION // Die Anforderungen an eine moderne Prophylaxe steigen kontinuierlich. Patientinnen und Patienten erwarten heute nicht nur ästhetisch überzeugende Ergebnisse, sondern auch eine möglichst schonende Behandlung mit hohem Komfort. Gleichzeitig müssen Zahnarztpraxen wirtschaftlich, hygienisch sicher und effizient arbeiten. Instrumente und Verbrauchsmaterialien spielen dabei eine entscheidende Rolle – insbesondere bei der professionellen Zahnreinigung und der Vorbereitung restaurativer Maßnahmen.

# EFFIZIENTE PROPHYLAXE MIT SYSTEM: PLULINE MINIBRUSH NYLON IM MODERNEN PRAXISALLTAG

Mit der PLULINE Minibrush Nylon bietet dental bauer eine praxisorientierte Lösung für die effiziente Reinigung von Zahnoberflächen. Die vormontierten Winkelstückbürsten wurden speziell für den täglichen Einsatz in der Prophylaxe entwickelt und verbinden Reinigungsleistung, Anwenderfreundlichkeit und hygienische Sicherheit.

## PLULINE – praxisorientierte Lösungen für den Behandlungsalltag

PLULINE ist die Eigenmarke des Dentalhandelsunternehmens dental bauer. In die Auswahl der Produkte fließt die langjährige Erfahrung eines Unternehmens ein, das Zahnarztpraxen seit mehr als 75 Jahren begleitet. Das Sortiment umfasst zahlreiche Produkte für unterschiedliche Bereiche des Praxisalltags – von Instrumenten und Verbrauchsmaterialien bis hin zu Hygiene- und Einwegprodukten.

Im Fokus stehen dabei Lösungen, die sich unkompliziert in bestehende Arbeitsabläufe integrieren lassen und den Praxisalltag effizient unterstützen. Die PLULINE Minibrush Nylon ist ein Beispiel für diesen praxisnahen Ansatz.

## Effektive Entfernung exogener Verfärbungen

Im Rahmen der professionellen Zahnreinigung gehört die Entfernung exogener Verfärbungen zu den häufigsten Aufgaben. Ablagerungen durch Kaffee, Tee, Nikotin oder Rotwein lassen sich mit geeigneten Bürstensystemen effizient beseitigen, ohne die Zahnhartsubstanz unnötig zu belasten.

Die PLULINE Minibrush Nylon verfügt über hochwertige Nylonborsten, die eine zuverlässige Reinigungsleistung ermöglichen. Gleichzeitig sorgt die Konstruktion der Bürste für eine kontrollierte Kraftübertragung und ein angenehmes Handling während der Behandlung.

Durch die hohe Formstabilität bleibt die Bürste auch unter Belastung präzise führbar. Dies unterstützt ein gleichmäßiges Arbeiten selbst bei längeren Anwendungen oder stärker ausgeprägten Ver-

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

färbungen. Die kelchförmige Ausführung erleichtert zudem die Anpassung an unterschiedliche Zahnflächen und unterstützt eine effiziente Reinigung auch in schwer zugänglichen Bereichen.

## Schonende Anwendung bei geringer Wärmeentwicklung

Neben der Reinigungsleistung spielt die Schonung der Zahnoberflächen eine zentrale Rolle in der modernen Prophylaxe. Die PLULINE Minibrush Nylon wurde für eine effiziente und zugleich substanzschonende Anwendung konzipiert.

Ein wesentlicher Vorteil liegt in der geringen Wärmeentwicklung während der Anwendung. Dadurch wird das Risiko thermischer Reizungen reduziert und der Behandlungskomfort erhöht. Besonders bei sensiblen Patientinnen und Patienten kann dies zu einer angenehmeren Wahrnehmung der Prophylaxesitzung beitragen.

Für optimale Ergebnisse empfiehlt sich eine niedrige bis moderate Drehzahl sowie das Arbeiten mit leichtem Druck. Kontinuierliche, ausstreichende Bewegungen vom Zahnfleisch zur Zahnfläche helfen dabei, punktuelle Belastungen zu vermeiden und die Reinigung kontrolliert durchzuführen.

## Flexible Anpassung an unterschiedliche Indikationen

Nicht jede klinische Situation erfordert die gleiche Bürstenhärte. Deshalb ist die PLULINE Minibrush Nylon in drei unterschiedlichen Ausführungen erhältlich:

- soft – pink
- medium – blau
- hart – weiß

Dadurch kann die Behandlung individuell an unterschiedliche Anforderungen angepasst werden – beispielsweise an empfindliche Oberflächen, stärkere Verfärbungen oder unterschiedliche Patientenbedürfnisse.

Die verschiedenen Härtegrade ermöglichen einen flexiblen Einsatz sowohl in der klassischen Prophylaxe als auch bei vorbereitenden Maßnahmen im restaurativen Bereich.

## Hygienische Sicherheit durch Einmalanwendung

Hygiene und Prozesssicherheit gehören heute zu den wichtigsten organisatorischen Anforderungen in Zahnarztpraxen. Die PLULINE Minibrush Nylon ist als Einmalprodukt konzipiert und nicht sterilisierbar. Dadurch lassen sich Aufbereitungsaufwand und potenzielle Risiken im Praxisworkflow reduzieren.

Gerade in stark frequentierten Praxen bieten vormontierte Einmalinstrumente organisatorische Vorteile. Die Bürsten können unmittelbar eingesetzt werden und unterstützen dadurch einen effizienten Ablauf im Behandlungszimmer.

Zugleich trägt die Einmalanwendung zur Minimierung des Risikos von Kreuzkontaminationen bei und unterstützt ein hygienisch sicheres Behandlungskonzept.




## TIPPS & TRICKS FÜR DIE ANWENDUNG DER PLULINE MINIBRUSH NYLON

**Facts:**

- geringe Wärmeentwicklung
- hohe Formstabilität und Reinigungsleistung
- ermöglichen effiziente, schonende Reinigung
- Entfernung von Verfärbungen durch Kaffee, Nikotin, Rotwein etc.
- Einmalprodukt, nicht sterilisierbar

**Tipps:**

- passende Härte und Größe je nach Indikation wählen
- kontinuierliche Bewegung beibehalten, um punktuelle Belastung zu vermeiden
- mit leichtem Druck arbeiten
- Drehzahl niedrig bis moderat einstellen, um Reizungen zu vermeiden
- vom Zahnfleisch zur Zahnfläche hin arbeiten, ausstreichende Bewegungen

## Effizienz und Alltagstauglichkeit im Fokus

Die Anforderungen an prophylaktische Instrumente gehen heute weit über reine Reinigungsleistung hinaus. Anwenderfreundlichkeit, Wirtschaftlichkeit und hygienische Sicherheit sind entscheidende Faktoren für einen reibungslosen Praxisalltag.

Die PLULINE Minibrush Nylon verbindet diese Anforderungen in einem praxisorientierten System. Durch die Kombination aus hoher Formstabilität, effizienter Reinigungsleistung, geringer Wärmeentwicklung und einfacher Handhabung eignet sich die Bürste für den routinierten Einsatz im Rahmen moderner Prophylaxekonzepte.

DENTAL BAUER GMBH
www.dentalbauer.de

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

HERSTELLERINFORMATION // Das PROPHYflex 4 vereint universelle Einsetzbarkeit für supra- und subgingivale Anwendungen mit einem hochpräzisen, homogenen Pulverstrahl, der für freie Sicht, effektive Biofilmentfernung und gleichzeitig schonende Behandlung bei reduziertem Pulvernebel sorgt. Dank individuell anpassbarer Ergonomie, drei Stufen Leistungsregulierung, verschiedener Kanülen und eines durchdachten Hygienekonzepts ermöglicht es effizientes, komfortables und patientenindividuelles Arbeiten mit nur einem Handstück.

# PRÄZISION, DIE BEGEISTERT – KOMFORT, DER BLEIBT

Hana Zech / Biberach an der Riß

Mit dem PROPHYflex 4 gelingt die Verbindung aus Präzision, Komfort und Vielseitigkeit. Ein Pulverstrahlgerät, das sich konsequent an den Anforderungen moderner Zahnmedizin orientiert – und den Arbeitsalltag spürbar erleichtert.

## PROPHYflex® 4: Ein Handstück für nahezu jede prophylaktische Indikation

Ob in der klassischen Prophylaxe und Parodontologie, bei der Fissurenversiegelung, in der ästhetischen Zahnheilkunde, der Prothetik oder Kieferorthopädie – moderne Zahnmedizin verlangt nach flexiblen und zugleich präzisen Lösungen. Genau hier setzt das PROPHYflex® 4 von KaVo an: Als echtes Multitalent unter den Pulverstrahlgeräten vereint es universelle Einsetzbarkeit, hohe Reinigungsleistung und spürbaren Komfort für Behandler und Patienten.

Die gleichmäßig verteilte Strahlenergie des PROPHYflex 4 ermöglicht einen effektiven Abtrag von Biofilm und Verfärbungen bei gleichzeitig schonender Behandlung der Zahnsubstanz. In Kombination mit perfekt aufeinander abgestimmten KaVo Pulvern (PROPHYpearls, PROPHYflex Pulver, PROPHYflex Perio Powder), drei spezialisierten Aufsätzen (Standard-, Power-Kanüle und Perio-Aufsatz) sowie der integrierten 3-Stufen-Regulierung, die sich direkt am Handstück auch während der Behandlung einstellen lässt, können sowohl das Instrument als auch das Zubehör präzise an Indikation, Behandlungsziel und Patient angepasst werden.

## Freie Sicht dank fokussiertem Pulverstrahl

Ein zentrales Highlight ist der homogene, gebündelte Pulverstrahl. Durch das präzise Kanülensystem wird ein sehr geringer Austrittswinkel erreicht – für hervorragende Sicht auf das Behandlungsfeld bei deutlich reduziertem Pulvernebel. Das Ergebnis: mehr Kontrolle für den Behandler, optimierte Hygiene in der Praxis und ein deutlich angenehmeres Behandlungserlebnis für den Patienten.

## Ergonomie, die sich an den Behandler anpasst

Ergonomisches Arbeiten beginnt in der Hand: Das PROPHYflex 4 ist optimal ausbalanciert und individuell konfigurierbar. Zwei unterschiedlich lange, um 360° drehbare Griffhülsen ermöglichen eine passgenaue Anpassung an Handgröße und Arbeitsstil. Gerade bei längeren Behandlungen oder im subgingivalen Einsatz macht sich die verbesserte Taktilität deutlich bemerkbar.

KAVO DENTAL GMBH
www.kavo.com







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

# PLU°LINE

## MIT PLULINE IN GUTEN HÄNDEN




Unsere Produkte für deine Prophylaxe - für reibungslose Abläufe und einen sicheren Behandlungsprozess.
Mit PLULINE setzt du auf verlässliche Unterstützung für jeden Behandlungsschritt.

- Höchste Zuverlässigkeit im täglichen Einsatz
- Starkes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Schnelle Verfügbarkeit und sichere Lieferung

Direkt zum Shop

Direkt zum Online-Katalog

**dental bauer GmbH**
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Telefon (0 70 71) 97 77-0

info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de
dentalbauer.gmbh
dentalbauer

dental bauer

RECHTSTIPP // Regelmäßig stellen die Prüfungsstellen und Beschwerdeausschüsse im Rahmen von Wirtschaftlichkeitsprüfverfahren einen Richtlinienverstoß fest, wenn eine Parodontitisbehandlung ohne eine röntgenologische Befundung erfolgt ist. Die Rechtsprechung teilt diese Ansicht, wie jüngst das SG Marburg (Urteil vom 12.6.2024 – S 12 KA 218/23). Ein solcher Richtlinienverstoß führt dann zu einem Regress. Ebenso wird ein Richtlinienverstoß angenommen, wenn das Röntgenbild älter als sechs Monate ist (Behandlungsrichtlinie a. F.).

# RICHTLINIENVERSTÖSSE BEI DER PARODONTITISBEHANDLUNG

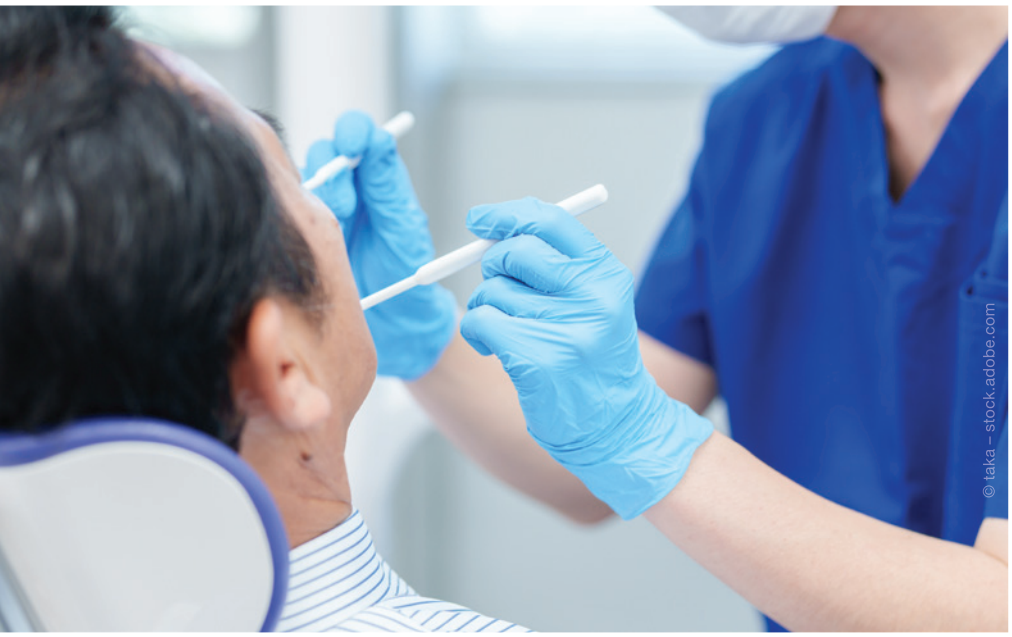
RAin Daniela Schneider / Hannover

## Aber ist diese Auffassung wirklich richtig?

Die gesetzliche Ermächtigung für den G-BA, Richtlinien für die vertragszahnärztliche Versorgung zu erlassen, ergibt sich aus § 92 Abs. 1 S. 2 und Abs. 2 SGB V. Diese Richtlinien werden Bestandteil der Gesamtverträge (§ 92 Abs. 8 SGB V). Die Verbindlichkeit vertraglicher Regelungen sowie der G-BA-Richtlinien wird durch eine entsprechende Satzungsregelung der jeweiligen KZV hergestellt, zu deren Erlass sie verpflichtet ist (§ 81 Abs. 3 Nr. 2 SGB V). Darüber hinaus ergibt sich die Verbindlichkeit vertraglicher Bestimmungen auch aus § 95 Abs. 3 S. 3 SGB V. Somit sind die G-BA-Richtlinien für die KZVen und ihre Mitglieder verbindlich.

## Welche Richtlinie findet Anwendung?

Welche Richtlinie Grundlage für die Prüfung ist, bestimmt das Quartal, welches der Prüfung unterliegt. Bis zum 30.6.2021 existierte nur die Behandlungsrichtlinie mit Stand 18.6.2006. Am 1.7.2021 hat der G-BA dann auch eine PAR-Richtlinie erlassen. Das bedeutet, dass für alle Quartale bis zum 30.6.2021 die Behandlungsrichtlinie Grundlage für die Prüfung darstellt, während ab dem Quartal III/2021 neben der Behandlungs- auch die PAR-Richtlinie Anwendung findet.




## Was gilt somit konkret für geprüfte Quartale bis einschließlich II/2021?

Grundlage für die Beurteilung dieser Quartale stellt die Behandlungsrichtlinie dar. Sie ist in die Abschnitte A, B und C unterteilt. Abschnitt B beschreibt die vertragszahnärztliche Behandlung und ist in sieben Unterabschnitte gegliedert. Der Unterabschnitt II. „Röntgendiagnostik" steht vor dem Unterabschnitt V. „Systematische Behandlung von Parodontopathien (PAR-Behandlung)". Aufgrund der Systematik gilt der Unterabschnitt II. für alle nachfolgenden Unterabschnitte entsprechend. Bei der Beurteilung eines Richtlinienverstoßes stellen die gemeinsamen Prüfeinrichtungen und die Gerichte jedoch ausschließlich auf die Regelung im Unterabschnitt V. Nr. 2 ab: Nr. 2 Anamnese und Diagnostik im Hinblick auf den Parodontalzustand. Grundlage für die Therapie sind die Anamnese, der klinische Befund (Parodontalstatus) und Röntgenaufnahmen.

… Der Röntgenbefund erfordert aktuelle (in der Regel nicht älter als sechs Monate) auswertbare Röntgenaufnahmen …

Sie kommen zu dem Ergebnis, dass entsprechend dem Wortlaut der Norm Röntgenaufnahmen stets anzufertigen sind.



# ZerofloX™ Mikroapplikator

## Mit Vertrauen applizieren.



**Weicher, biegsamer Kopf** für kontaminationsfreie Anwendung [1]



**Zwei Biegestellen** für einen einfachen intraoralen Zugang zu schwer erreichbaren Bereichen



**Universelle Grösse** zur Vereinfachung klinischer Abläufe und Reduzierung des Lagerbestandes



**Nicht-absorbierende Elastomerborsten** bis zu 60% [2] weniger Material-verschwendung



# T-Mixer™ Mischkanülen

## Materialeinsparungen von bis zu 40%. [3]
## Verbesserte Mischqualität.

*Finden Sie Ihren Händler.*

MD CE EU REP

**medmix Switzerland AG** | Ruetistrasse 7 | 9469 Haag, Switzerland
**medmix Deutschland GmbH** | Zum Kesselort 53 | 24149 Kiel, Germany

MIXPAC, T-Mixer und Colibri sind Marken der medmix Switzerland AG. Candy Colors ist eine Marke der medmix Switzerland AG; Candy Colors sind kein Farbcode für Durchmesser oder Größe. Alle MIXPAC Mischkanülen sind in sämtlichen Candy Colors erhältlich. Die Candy Colors kennzeichnen die medmix Switzerland AG als Hersteller und stehen für die Marke MIXPAC sowie für Schweizer Qualität. ZerofloX ist eine Marke der medmix Switzerland AG. © medmix Switzerland AG 2026.

[1] In-vitro-Bewertung von ZerofloX, einem innovativen Applikator. Dental Advisor, Nr. 35, Mai 2023
[2] In-vitro-Tests. Universität Genf, Schweiz (2022). Interne Daten auf Anfrage erhältlich.
[3] Basierend auf einem Vergleich spezifischer Mischkanülenkonfigurationen (MB 5.4 14 vs. MBT 5.4 12). Tatsächliche Materialeinsparungen können nach gewählter Konfiguration und klinischer Anwendung variieren.

**Swiss Quality** at the Highest Level

Liegen keine Röntgenbilder vor, ist ihrer Ansicht nach ein Richtlinienverstoß gegeben.

Bei der Beurteilung lassen sie jedoch die Regelungen im Unterabschnitt II. völlig außer Betracht.

Unterabschnitt II. Röntgendiagnostik regelt ausdrücklich: Nr. 1 Die Röntgenuntersuchung gehört zur vertragszahnärztlichen Versorgung, wenn die klinische Untersuchung nicht ausreicht oder bestimmte Behandlungsschritte dies erfordern. Nr. 2 Röntgenuntersuchungen dürfen nur durchgeführt werden, wenn dies aus zahnärztlicher Indikation geboten ist. … Nr. 3 Vor Röntgenuntersuchungen ist stets abzuwägen, ob ihr gesundheitlicher Nutzen das Strahlenrisiko überwiegt … … Nr. 5 Für Röntgenuntersuchungen findet die Röntgenverordnung Anwendung.

Danach ergänzt die Röntgenuntersuchung entweder die klinische Untersuchung oder sie erfolgt in einzelnen Behandlungsschritten. Der Normgeber hat an dieser Stelle deutlich zum Ausdruck gebracht, dass die Vorgaben der Röntgenverordnung (jetzt Strahlenschutzverordnung) einzuhalten sind und der Zahnarzt nicht aus der Verpflichtung entlassen wird, eine rechtfertigende Indikation zu stellen.

Teilweise wird die Ansicht vertreten, der Normgeber habe die rechtfertigende Indikation mit der Regelung in Unterabschnitt V. für den Zahnarzt getroffen. Würde man die Regelung in Unterabschnitt V. so verstehen wollen, würde die Richtlinie an dieser Stelle gegen Bundesgesetz verstoßen und wäre somit rechtswidrig. Denn nach § 83 Abs. 3 Strahlenschutzgesetz (StrlSchG) muss der Zahnarzt die rechtfertigende Indikation in jedem Einzelfall stellen.

Dies hat zur Konsequenz, dass der Zahnarzt keine Röntgenaufnahme anfertigen darf, wenn die Befundung oder die Behandlung auch ohne eine Röntgenaufnahme de lege artis erfolgen kann.

Unter Berücksichtigung der Vorgaben von Unterabschnitt II. muss demnach Unterabschnitt V. Nr. 2 so verstanden werden, dass: „Grundlage für die Therapie sind die Anamnese, der klinische Befund (Parodontalstatus) und Röntgenaufnahmen soweit diese nach Prüfung einer entsprechenden Indikation angefertigt wurden."

Es liegt somit kein Richtlinienverstoß vor, wenn ein Röntgenbild in Ermangelung einer rechtfertigenden Befundung nicht angefertigt wurde und die Gründe dokumentiert wurden. Liegt ein Röntgenbild vor, so soll dieses nach der Behandlungsrichtlinie (a. F.) in der Regel nicht älter als sechs Monate sein.

Die Vorlage älterer Röntgenbilder führt ebenso immer wieder zu Regressen, weil Prüfungseinrichtungen und Gerichte hierin ebenfalls einen Verstoß gegen die Richtlinie sehen. Dabei haben sie nicht beachtet, dass das BSG bereits 1993 ein Abweichen von Richtlinien unter bestimmten Voraussetzungen eingeräumt hat (BSG, Urt. v. 16.6.1993 – 14a RKa 4/92, zitiert nach juris, Rn. 25). Nämlich dann, wenn die Richtlinie zum Beispiel nicht mehr dem gegenwärtigen Kenntnisstand der medizinischen Wissenschaft entspricht.

Ein solcher Fall könnte hier vorliegen, wenn man berücksichtigt, dass mit Erlass der PAR-Richtlinie der G-BA das Alter der Röntgenaufnahme auf zwölf Monate erhöht hat. In den tragenden Gründen wird dazu ausgeführt: „Die Zwölfmonatsgrenze ist in Abänderung der bisherigen Grenze von sechs Monaten ausreichend für die Aktualität der Aufnahmen, weil Parodontitis eine langsam progrediente Erkrankung ist (Needleman 2018)." Diese medizinische Erkenntnis galt bereits vor Erlass der neuen PAR-Richtlinie, was dazu führt, dass auch vor Erlass der PAR-Richtlinie die Vorlage älterer Röntgenbilder nicht automatisch zu einem Richtlinienverstoß führen darf.

Damit gilt, dass weder das Nichtvorliegen von Röntgenbildern noch die Vorlage älterer Röntgenbilder zwingend die Feststellung eines Richtlinienverstoßes begründen.

## Was gilt für die Quartale ab III/2021?

Auch nach dem Erlass der PAR-Richtlinie zum 1.7.2021 gilt das oben Gesagte. Die Regelungen im Unterabschnitt II. der Behandlungsrichtlinie zur Röntgendiagnostik sind unverändert.

Die Regelungen des Unterabschnitts V. der Behandlungsrichtlinie wurden in die PAR-Richtlinie übernommen. Hier heißt es nun: § 3 Anamnese, Befund, Diagnose und Dokumentation (Parodontalstatus) (1) Grundlage für die Therapie sind die allgemeine und die parodontitisspezifische Anamnese, der klinische Befund ergänzt in Abhängigkeit von der rechtfertigenden Indikation durch Röntgenaufnahmen und Röntgenbefund, die Diagnose und die vertragszahnärztliche Dokumentation. (4) Der Röntgenbefund erfordert aktuelle (in der Regel nicht älter als zwölf Monate) auswertbare Röntgenaufnahmen. Der Röntgenbefund umfasst den röntgenologischen Knochenabbau sowie die Angabe Knochenabbau (%/Alter).

In Absatz 1 wird die Forderung aus dem Unterabschnitt II. der Behandlungsrichtlinie (und dem Strahlenschutzgesetz) aufgegriffen. Danach wird die Therapie „… ergänzt in Abhängigkeit von der rechtfertigenden Indikation durch Röntgenaufnahmen und Röntgenbefund …". Danach muss somit vor jeder PAR-Behandlung sorgsam entschieden werden, ob ein Röntgenbild angefertigt wird oder nicht. Kommt der Zahnarzt zu dem Ergebnis, dass der klinische Befund eine ausreichende Grundlage für die Behandlung bietet, so darf ein Röntgenbild nicht angefertigt werden. Mit der Konsequenz, dass in diesem Fall kein Richtlinienverstoß vorliegt. Diese Entscheidung muss der Zahnarzt dokumentieren.

Zusammenfassend lässt sich somit Folgendes sagen: Ein Röntgenbild muss medizinisch indiziert sein, diese Feststellung trifft allein der behandelnde Zahnarzt. Reicht der klinische Befund aus, ist ein Röntgenbild nicht indiziert, diese Feststellung muss sorgsam dokumentiert werden. Der Zahnarzt kann für seinen Befund auch auf ein Röntgenbild zurückgreifen, welches älter als sechs Monate ist. Denn es ist medizinisch anerkannt, dass die Parodontitis eine langsam progrediente Erkrankung ist. Diese wissenschaftliche Erkenntnis muss bei der Auslegung der Behandlungsrichtlinie (a. F.) berücksichtigt werden, auch wenn der G-BA diese Erkenntnisse erst später in eine neue Richtlinie hat einfließen lassen.



DANIELA SCHNEIDER
Rechtsanwältin
Königstraße 55
30175 Hannover
www.medrecht-schneider.de

# 60 Years X-ray.
# Follow us into the future.

Jetzt Sonder-konditionen sichern!

AI
ARTIFICIAL INTELLIGENCE




60 YEARS X-RAY

Follow us!

**Feiern Sie mit uns und lassen Sie Ihre Praxis leuchten.**
Seit 60 Jahren setzen wir Maßstäbe in der Zahnmedizin – mit einem kompletten Portfolio innovativer Röntgentechnik, die Sie z. B. mit AI-Funktionen unterstützt und Ihre Praxis zukunftssicher macht.
**Mehr unter duerrdental.com/60years**

DÜRR DENTAL
DAS BESTE HAT SYSTEM



© Peter Jesche - stock.adobe.com

BVD AKTUELL // Unter dem Motto „Connecting Dental Germany“ versammelte der 53. BVD-Branchentreff Multiplikatoren der dentalen Welt am 28. und 29. April in Berlin. Was einst als strategisches Netzwerk-Treffen begann, entwickelte sich zu einem Manifest für die Zukunftsfähigkeit des deutschen Dentalmarktes. Mit einem Rekord von 171 Teilnehmern und einer Warteliste, die bereits Wochen zuvor geschlossen werden musste, sendet die Veranstaltung eine klare Botschaft: Der Bedarf an Austausch und fundierter Einordnung ist auf einem historischen Höchststand.

# VERANSTALTUNGSRÜCKBLICK: DER BVD-BRANCHENTREFF 2026 SETZT NEUE MASSSTÄBE

Stefan Thieme / Leipzig

In einer Zeit, in der digitale Effizienz oft den Ton angibt, bewies der BVD-Branchentreff in Berlin genau das Gegenteil. Die physische Präsenz, das „Zusammensitzen“ von Entscheidern aus Industrie, Handel, Politik und Wissenschaft, erzeugte eine Energie, die in keinem Webinar zu replizieren wäre. Besonders auffällig in diesem Jahr: Die Zusammensetzung der Gäste. Dass rund 60 Teilnehmer – also mehr als ein Drittel – entweder komplett neu oder nach einer längeren Abstinenz zurückgekehrt waren, kann als klarer Erfolg für den Bundesverband Dentalhandel als Veranstalter gewertet werden. Dazu Mar-






**Abb. 1:** Die Architekten des Erfolgs: Der BVD-Vorstand freut sich über einen ausgebuchten 53. Branchentreff. Von links: Vizepräsident Stefan Heine, Präsident Jochen G. Linneweh, kooptiertes Vorstandsmitglied Peter Berger, Vizepräsident Lars Johnsen. – **Abb. 2:** Impression des bis auf den letzten Platz besetzten Tagungssaals. © OEMUS MEDIA AG

cus Hoffmann, Geschäftsführer des BVD: „Es ist nicht nur die Zahl 171, die uns stolz macht. Es ist die Qualität des Dialogs. Wir spüren eine neue Offenheit. Hier wird nicht mehr über Befindlichkeiten gesprochen, hier wird gemeinsam an Lösungen aller Vertriebsformen für eine gemeinsame Branche im Umbruch gearbeitet."

## Zwischen Besucherrekord und Polit-Vakuum

BVD-Präsident Jochen G. Linneweh begrüßte ein „volles Haus" und eröffnete den 53. Branchentreff mit einem starken Signal der Geschlossenheit und einer deutlichen Kampfansage an die aktuelle Gesundheitspolitik. Die Tatsache, dass die Veranstaltung nahezu lückenlos besucht ist, werte er als Zeichen für die enorme Relevanz des Austauschs innerhalb der Branche. Ein zentraler Punkt seiner Rede war die Absage der ursprünglich geplanten Podiumsdiskussion. Linneweh berichtete, dass es trotz intensiver Bemühungen nicht möglich war, Vertreter der Politik für eine Debatte über „Entbürokratisierung und Patientenschutz" zu gewinnen. Er kritisierte den fehlenden Respekt der Politik gegenüber dem gesamten Dentalsektor. Als drastisches Beispiel führte er den Punktwert an, der seit 1988 nahezu stagniert. Dies sei ein fatales Signal für die Sicherstellung der zukünftigen Patientenversorgung. Linneweh betonte außerdem die Schicksalsgemeinschaft der Branche. Der Dentalhandel stehe fest an der Seite der Zahnärzteschaft, um gemeinsam gegen die Ignoranz der Politik und für eine leistungsfähige Versorgung zu kämpfen.

## Taten statt Worte: Echtes Umsteuern gefordert

Es folgte ein Impulsvortrag von Dr. Romy Ermler, Präsidentin der Bundeszahnärztekammer. In ihrer Kritik an der aktuellen Ge-

**Abb. 3:** Zufriedenes Fazit: BVD-Geschäftsführer Marcus Hoffmann unterstrich die Bedeutung der strategischen Vernetzung in Zeiten der Transformation. – **Abb. 4:** Prof. Dr. Falk Schwendicke: KI in der Zahnmedizin – Der fachliche Realitäts-Check. © OEMUS MEDIA AG











**Abb. 5:** Stoppt die „Rasenmäher-Politik": Klare Worte von Dr. Romy Ermler. – **Abb. 6:** Dr. Karolien Notebaert: Mentale Kraft für die Transformation der Dentalwelt. © OEMUS MEDIA AG

sundheitspolitik warnte die Expertin eindringlich vor pauschalen Kürzungen nach dem „Prinzip Rasenmäher". Solche Sparmaßnahmen gefährden laut Ermler die durch die DMS-6-Studie belegten Erfolge der Prävention und führen langfristig zu einer schlechteren Patientenversorgung bei gleichzeitig höheren Kosten. Insbesondere in Ostdeutschland drohen infolgedessen Versorgungsengpässe, weshalb Ermler verlässliche Rahmenbedingungen statt rein fiskalischer Eingriffe fordere. Um Herausforderungen wie Fachkräftemangel und Bürokratie zu bewältigen, setzt die BZÄK-Präsidentin auf den engen Zusammenhalt der „Dentalfamilie" aus Zahnärzteschaft, Handel und Industrie, während sie vom Ministerium beim angekündigten Bürokratieabbau Taten statt bloßer Worte verlange. Positiv erwähnte Ermler in ihren Ausführungen, dass das BMG signalisiert habe, die Gespräche zum Bürokratieabbau wiederaufzunehmen.

## Experten-Insights am Puls der Zeit

Hochkarätig besetzt und inhaltlich am Puls der Zeit: die Keynotes des 53. Branchentreffs. Diese boten an beiden Tagen einen tiefen Einblick in die Zukunftsthemen der Branche und setzten wichtige Akzente für den unternehmerischen Erfolg von morgen.

### Die globale Perspektive: Lehren aus dem Automotive-Sektor

Den vielleicht lautesten Weckruf des Treffens lieferte **Dr. Dietmar Voggenreiter**. Mit seiner Expertise aus der Automobilindustrie skizzierte er die Bedrohung durch neue Player aus Fernost. Sein Vergleich der Branchen machte deutlich: Wer Kundenorientierung und technologische Adaption verschläft, wird im globalen Wettbewerb überholt.

### KI: Vom Hype zur klinischen Realität

**Prof. Dr. Falk Schwendicke**, Vordenker der digitalen Zahnheilkunde, räumte in seinem „Realitäts-Check" mit der naiven Vorstellung auf, dass KI den Zahnarzt er-

**Abb. 7:** Prof. Dr. Christian Rieck: Spieltheorie – Erfolg durch Kooperation und Wettbewerb. – **Abb. 8:** Dr. Dietmar Voggenreiter: Lehren aus der Autoindustrie für den Dentalmarkt. © OEMUS MEDIA AG















**Abb. 9:** Sven Krüger: KI-Strategien für ein höheres Innovationstempo. – **Abb. 10:** Grußwort aus Europa: ADDE-Präsident Dominique Deschietere zu Gast beim BVD-Branchentreff in Berlin. – **Abb. 11:** Zahlen, Daten, Trends: Klaus Neefischer und Sarah Thiel (Psyma x Exevia) stellten die ersten Ergebnisse des BVD-Investitions-Trackings vor. © OEMUS MEDIA AG

setzen werde. Doch er warnte vor Stillstand: KI verändere bereits heute die Diagnostik und Praxisorganisation massiv. Sein Vortrag bot eine nüchterne Analyse der regulatorischen Hürden, die zwischen technischer Vision und sicherem Praxisalltag stehen.

### Spieltheorie und die Macht der „Coopetition"

Eines weiteres Highlight setzte **Prof. Dr. Christian Rieck**. Er übertrug die Prinzipien der Spieltheorie auf den harten Wettbewerb im Dentalhandel. Sein Plädoyer für „Coopetition" – das strategische Zusammenwirken von Wettbewerbern in Kernbereichen bei gleichzeitiger Konkurrenz im Markt – lieferte den theoretischen Unterbau für das Motto „Connecting Dental Germany".

### Resilienz in Zeiten der Transformation

Die Neurowissenschaftlerin **Dr. Karolien Notebaert** brachte eine völlig andere, aber ebenfalls essenzielle Perspektive ein. In einer Welt der permanenten Beschleunigung zeigte sie auf, wie das menschliche Gehirn auf Veränderungsdruck reagiert – und wie Führungskräfte ihre mentale Performance gezielt steuern können, um in Krisenzeiten innovationsfähig zu bleiben.

### KI als Beschleuniger – Strategien für eine Welt im Hochgeschwindigkeitstempo

**Sven Krüger**, Experte für Markenstrategie und technologische Transformation, legte in seinem Vortrag den Fokus auf die praktische Bewältigung des digitalen Wandels. In einer Zeit, in der die technologische Entwicklung die menschliche Anpassungsfähigkeit oft überholt, lieferte er den Teilnehmern des Branchentreffs konkrete Leitplanken. Krügers Kernbotschaft: Künstliche Intelligenz ist kein Selbstzweck, sondern der entscheidende Hebel, um in einem immer schneller werdenden Markt relevant zu bleiben. Wer KI klug einsetzt, gewinnt die notwendige Zeit für das Wesentliche: die persönliche Beziehung zum Kunden.

## Politische Relevanz und strategische Weitsicht

In den Diskussionsrunden und Pausengesprächen wurde deutlich: Der Branchentreff ist längst kein reines „Händlertreffen" mehr. Er ist das politische Sprachrohr der dentalen Versorgungskette geworden. BVD-Präsident Jochen G. Linneweh unterstrich die Verantwortung des Verbandes: „Wir sind nicht nur Beobachter der Entwicklungen. Wir moderieren den Dialog zwischen Wissenschaft, Politik und Markt. Die Kraft einer starken Gemeinschaft, wie wir sie hier in Berlin erleben, ist die beste Versicherung gegen die Unwägbarkeiten der Zukunft."

## Networking zwischen Spree-Idyll und Fan-Zone

Neben den intensiven Fachvorträgen bewies das Rahmenprogramm am Abend des 28. April erneut, warum der BVD-Branchentreff zurecht als familiäres Event der Dentalwelt gilt. Unter dem Motto „Networking in Bestlage" bot der Verband den Teilnehmern eine perfekte Mischung aus Berliner Kultur, Kulinarik und sportlicher Leidenschaft. Den Auftakt bildete eine Bootsfahrt auf der Spree. Bei mildem Frühlingswetter passierten die Gäste die Sehenswürdigkeiten des Regierungsviertels. Das Ziel der Fahrt waren die Rivo Spreeterrassen. Hier stand der Abend ganz im Zeichen der kulinarischen Vielfalt und der Vertiefung alter und neuer Kontakte. Für die sportliche Würze sorgte das zeitgleich übertragene Champions-League-Halbfinale zwischen dem FC Bayern und PSG.

## Ausblick

Der BVD-Branchentreff 2026 war mehr als eine Bestandsaufnahme. Er war ein Kraftakt der Vernetzung. Wer in Berlin dabei war, nimmt nicht nur Informationen mit, sondern eine neue Perspektive auf die eigene Rolle in einem sich rasant verändernden Markt. Am 20. und 21. April 2027 wird Mannheim zum Gastgeber des nächsten Branchentreffs. Der BVD bittet für eine bestmögliche Planung um eine frühzeitige Anmeldung.

**SAVE THE DATE**

BVD-Branchentreff 2027 am 20. und 21. April in Mannheim.




# Das ist GC.

VERANSTALTUNGSTIPP // Der weltweit renommierte Dentalproduktehersteller GC Corporation lädt Zahnärzte und Zahntechniker aus der D-A-CH-Region zu einem Fortbildungshighlight der Extraklasse ein: Am 3. und 4. Oktober 2026 findet in Tokio das 6. International Dental Symposium (IDS) statt.

## JETZT RESTPLÄTZE BEIM EXPERTENSYMPOSIUM IN TOKIO SICHERN

Unter dem Motto „One Week of Excellence" verbindet die Veranstaltung hochkarätige Wissenschaft mit japanischer Gastfreundschaft und exklusiven Einblicken in die Zukunft der Dentaltechnologie.

### Wissenschaft trifft Praxis: 72 Vorträge internationaler Top-Referenten

Das Symposium im modernen Tokyo International Forum bietet ein Programm, das die gesamte Bandbreite der modernen Zahnheilkunde abdeckt. Mit insgesamt 72 Vorträgen adressiert GC gezielt die Bedürfnisse von Behandlern und Zahntechnikern gleichermaßen. Zu den bereits bestätigten Keynote-Speakern gehört unter anderem Prof. Roland Frankenberger (Universität Marburg), einer der führenden Experten für Adhäsiv- und restaurative Zahnmedizin aus dem deutschsprachigen Raum.

### Die Highlights für Teilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz

**Interdisziplinäre Synergie (Praxis & Labor):**
Das Programm legt einen klaren Fokus auf den Workflow zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Themen wie ästhetische Prothetik und implantologische Rehabilitation werden aus beiden Perspektiven beleuchtet, um die Zusammenarbeit im Alltag zu optimieren.

**Exklusive Hands-on-Sessions:**
Im Rahmen der „One Week of Excellence" können Teilnehmer zwei Tage vor und nach dem Symposium in intensiven Workshops aktuelle Trend-

THE 6TH INTERNATIONAL DENTAL SYMPOSIUM

themen (z. B. Aligner-Therapie, Endodontie) praktisch vertiefen.

**Internationale Zertifizierung:**
Teilnehmer haben die Möglichkeit, ADA/CERP-Fortbildungspunkte zu erwerben. Durch das ADA/CERP-Zertifikat ist die internationale Anerkennung der erworbenen CE-Credits gesichert.

**Kultur & Networking „made in Japan":**
Neben dem fachlichen Austausch bietet GC organisierte Touren an, die von der hochmodernen Fertigung in Tokio bis zum UNESCO-Welterbe in Nikkō reichen. Teilnehmer erleben hautnah die Philosophie der Präzision, die japanische Dentalprodukte weltweit auszeichnet.

## Business trifft Fernost: Netzwerken in der Megacity Tokio

Veranstaltungsort ist das architektonisch beeindruckende Tokyo International Forum. Der Veranstaltungszeitraum im Oktober fällt in die ideale Reisezeit für Japan: Bei milden Temperaturen um die 20 Grad und geringer Luftfeuchtigkeit zeigt sich das Land von seiner schönsten Seite. Während in der Megacity Tokio modernste Architektur und lebendige Stadtviertel wie Ginza und Shibuya warten, bietet die von GC organisierte Tour in die Bergregion Nikkō (UNESCO-Welterbe) die Chance, das japanische Herbstlaub („Koyo") in voller Pracht zu erleben.

## Das IDS auf einen Blick

- **Was:** 6. International Dental Symposium (IDS) von GC
- **Wann:** 3./4. Oktober 2026 (Rahmenprogramm „One Week of Excellence" inkl. Hands-on-Sessions davor/danach)
- **Wo:** Tokyo International Forum, Tokio, Japan
- **Sprache:** Simultanübersetzung Japanisch/Englisch

Für interessiertes Fachpublikum aus Deutschland, Österreich und der Schweiz bietet dieses Symposium die seltene Gelegenheit, die eigene Expertise auf internationalem Niveau zu spiegeln und gleichzeitig wertvolle Impulse aus dem asiatischen Raum für das eigene Portfolio mitzunehmen.

Alle Details zur Anmeldung und dem wachsenden Referentenpanel unter: https://www.gc.dental/japan/6thsymposium/en.

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

Mehr Informationen



© Travel mania - stock.adobe.com




BVD AKTUELL // In einer Branche, die sich durch rasanten technologischen Fortschritt und hoch spezialisierte Fachterminologie auszeichnet, ist fundiertes Wissen die wichtigste Währung. Anfang März 2026 bewies der Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD) mit seinem 113. Schulungslehrgang erneut, warum diese überbetriebliche Weiterbildung eine zentrale Säule der Personalentwicklung im Dentalhandel darstellt.

# DIE SPRACHE DER KUNDEN VERSTEHEN: 113. BVD-SCHULUNGSLEHRGANG ALS KARRIERE-TURBO FÜR DEN BRANCHENNACHWUCHS

Marcus Hoffmann / Köln

Das Teilnehmerfeld des diesjährigen Kurses spiegelte die dynamische Struktur moderner Dentaldepots wider: Hoch motivierte Auszubildende im letzten Lehrjahr trafen auf neue Außendienstmitarbeiter, die frisch in die Branche gestartet sind. Dieser Mix sorgt für einen wertvollen Erfahrungsaustausch über Unternehmensgrenzen hinweg und stärkt das Netzwerk der kommenden Generation von Branchenexperten.






Impressionen des 113. Schulungslehrgangs. Die Kompositionen wurden durch den BVD unter Verwendung von KI erstellt.

## Das Ziel: Nomenklatur und Bedarfssituation beherrschen

Die übergeordnete Zielsetzung des Lehrgangs ist klar definiert: Die Absolventen sollen die Welt ihrer Kunden nicht nur kennen, sondern verstehen. Es geht darum, die Nomenklatur der Zahnmedizin sicher zu beherrschen und ein tiefes Verständnis für die täglichen Bedarfe in Praxis und Labor zu entwickeln.

Ein besonderes Highlight war hierbei die intensive Einführung in die Zahnheilkunde durch einen erfahrenen Zahnarzt. Dieser vermittelte aus erster Hand, worauf es am Behandlungsstuhl wirklich ankommt. Durch diesen Perspektivwechsel lernen die Teilnehmenden, Beratungsgespräche auf Augenhöhe zu führen und passgenaue Lösungen anzubieten – ein unschätzbarer Vorteil für die Kundenbindung.

## Geballte Branchenkompetenz namhafter Partner

Der überbetriebliche Charakter wurde durch die Beteiligung zahlreicher führender Industrieunternehmen unterstrichen. Ohne den Fokus auf einzelne Personen zu legen, bot die Woche einen lückenlosen Überblick über das gesamte dentale Spektrum:

- **Hygiene & Sterilisation:** Von der Wasseraufbereitung bis zum rechtssicheren Instrumentenkreislauf (ALPRO MEDICAL, B. Braun, MELAG).
- **Praxisinfrastruktur:** Einblicke in Röntgen, Bildgebung, Druckluft und Absaugung (Dürr Dental).
- **Klinik & Technik:** Von der Materialkunde über CAD/CAM und Prothetik bis hin zur Implantologie und Endodontie (Dentsply Sirona, Ivoclar, Meisinger, DMG, Coltène/Whaledent, W&H).
- **Handelsstrukturen:** Die Organisation des modernen Depots und effiziente Logistikprozesse (Henry Schein).

## Exzellente Ergebnisse – ein Versprechen für die Zukunft

Die Qualität der Ausbildung spiegelt sich in den Zahlen wider: Bei einer Gesamtzufriedenheit von 100 Prozent erreichten die Teilnehmer herausragende Prüfungsergebnisse mit Spitzenwerten von über 95 Prozent. Für die entsendenden Unternehmen bedeutet dies: Ihre Mitarbeiter kehren mit einer massiv gesteigerten Fachkompetenz und einem gestärkten Selbstbewusstsein in den Arbeitsalltag zurück.

## Ausblick: Sichern Sie sich die Plätze für 2027

Der Erfolg des BVD-Schulungslehrgangs zeigt, dass die Investition in den Nachwuchs die beste Strategie gegen den Fachkräftemangel ist. Der Lehrgang bietet eine Lernkurve, die betriebsintern in dieser Kürze und Breite kaum zu realisieren ist.

Unternehmen aus Industrie und Handel sollten bereits jetzt planen: Der nächste Schulungslehrgang findet in der Kalenderwoche 7 im Jahr 2027 statt. Eine frühzeitige Anmeldung wird empfohlen, um dem eigenen Nachwuchs diesen entscheidenden Wissensvorsprung zu ermöglichen.

*www.bvdental.de*

PRAXISMANAGEMENT // Der Praxisalltag ist geprägt von einer konstant hohen Leistungsanforderung. Neben der fachlichen Expertise sind vor allem emotionale Stabilität, organisatorisches Geschick und zwischenmenschliche Kompetenz gefragt. Häufig wechseln sich intensive Patientengespräche, Notfallsituationen und administrative Aufgaben ohne echte Erholungsphasen ab.










# RESILIENZ IM PRAXISALLTAG – INNERE STÄRKE UND BALANCE BEWUSST GESTALTEN

Dietmar Karweina / Königswinter

Diese permanente Beanspruchung führt dazu, dass eigene Bedürfnisse immer weiter in den Hintergrund rücken. Viele gewöhnen sich daran, Warnsignale wie Erschöpfung, innere Unruhe oder Gereiztheit zu ignorieren. Langfristig kann dies jedoch zu einem Zustand führen, in dem sowohl die Leistungsfähigkeit als auch die eigene Zufriedenheit deutlich abnehmen.

Resilienz setzt genau an diesem Punkt an: Sie hilft nicht nur dabei, Belastungen zu bewältigen, sondern ermöglicht es, trotz hoher Anforderungen gesund, stabil und handlungsfähig zu bleiben.

## Die unsichtbare Last – und ein neuer Blick auf Resilienz

Die Belastungen im Praxisalltag sind oft nicht sofort sichtbar. Es sind weniger einzelne große Stressmomente, sondern vielmehr die Summe vieler kleiner Anforderungen, die sich über den Tag hinweg aufbauen. Diese „unsichtbare Last“ äußert sich häufig in körperlichen und emotionalen Symptomen wie Verspannungen, Schlafproblemen oder Selbstzweifeln.

Ein häufiger Lösungsansatz ist der Wunsch nach emotionaler Abgrenzung – ein „dickes Fell“. Doch genau hier liegt eine wichtige Erkenntnis: Resilienz bedeutet nicht, Gefühle abzuschalten oder sich innerlich zu distanzieren. Im Gegenteil – es geht darum, bewusst mit den eigenen Emotionen umzugehen und in Verbindung zu bleiben.

Moderne Resilienz umfasst drei zentrale Ebenen:

- Körperlich: Den eigenen Körper ernst nehmen, Signale wie Müdigkeit oder Anspannung frühzeitig erkennen und aktiv für Ausgleich sorgen.
- Mental: Gedanken bewusst wahrnehmen und steuern, um negative Gedankenspiralen zu vermeiden.
- Emotional: Gefühle zulassen, benennen und regulieren, ohne sich von ihnen überwältigen zu lassen.

Diese ganzheitliche Sichtweise macht deutlich: Resilienz ist kein Zustand, den man einmal erreicht, sondern ein fortlaufender Entwicklungsprozess.

## Resilienz beginnt mit Selbstwahrnehmung

Ein zentraler Schlüssel zu mehr Resilienz ist die Fähigkeit zur Selbstwahrnehmung. Im hektischen Alltag läuft vieles automatisiert ab – man „funktioniert", ohne sich selbst wirklich zu spüren.

Selbstwahrnehmung bedeutet, bewusst innezuhalten und sich Fragen zu stellen wie:

- Wie geht es mir gerade wirklich?
- Was passiert in meinem Körper?
- Welche Gedanken beschäftigen mich?

Allein dieses kurze Innehalten schafft bereits Distanz zum Stressgeschehen. Es ermöglicht, bewusstere Entscheidungen zu treffen, statt impulsiv zu reagieren.

Langfristig stärkt diese Praxis das Gefühl von Selbstkontrolle und innerer Stabilität.

## Neue Perspektiven für mehr innere Balance

### Mikropausen als Kraftquelle

In einem eng getakteten Arbeitsalltag erscheinen längere Pausen oft unrealistisch. Genau deshalb sind Mikropausen so wertvoll. Bereits wenige Sekunden bewusster Ruhe – etwa durch tiefes Atmen oder kurzes Schließen der Augen – können das Nervensystem beruhigen und Stress reduzieren. Entscheidend ist nicht die Dauer, sondern die Qualität dieser Unterbrechung.

### Mentale Flexibilität statt starrer Kontrolle

Der Wunsch nach Kontrolle ist nachvollziehbar, besonders in einem anspruchsvollen Umfeld. Doch der Praxisalltag ist nicht vollständig planbar. Wer versucht, alles zu kontrollieren, erhöht den eigenen Druck. Mentale Flexibilität bedeutet, sich auf Veränderungen einzustellen, Prioritäten anzupassen und lösungsorientiert zu denken. Diese Haltung schafft Entlastung und stärkt die eigene Handlungsfähigkeit.

### Emotionale Selbstführung

Emotionen sind ein natürlicher Bestandteil des Arbeitsalltags. Stress entsteht oft nicht durch die Situation selbst, sondern durch den Umgang mit den eigenen Gefühlen. Wer lernt, Emotionen bewusst

ANZEIGE

enamelast™
FLUORIDE VARNISH

ULTRADENT
PRODUCTS, INC

MEHR ALS NUR EIN KÖSTLICHER GESCHMACK

Enamelast Fluoridlack verfügt nachweislich sowohl über eine hohe Fluoridabgabe als auch über eine hohe Fluoridaufnahme.[1] Der **patentierte adhäsionsfördernde Wirkstoff** sorgt für eine bessere Haftung und die Patienten profitieren optimal von der Behandlung.

1. Daten liegen vor.

*Jetzt auch erhältlich in unseren kompakten Unit-Dose Cups!*





Bubble Gum


Caramel


Walterberry


Cool Mint



Raspberry


Flavor-Free


Orange Cream




Vanilla




ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2026 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

wahrzunehmen („Ich bin gerade angespannt"), statt sie zu unterdrücken, gewinnt Abstand und kann reflektierter reagieren.

**Sinnorientierung als innerer Anker**
Gerade in stressigen Phasen geht der Blick für das „Warum" der eigenen Tätigkeit verloren. Sich regelmäßig bewusst zu machen, welchen wichtigen Beitrag man leistet, kann neue Motivation und Energie freisetzen. Sinnorientierung wirkt wie ein innerer Kompass, der auch in schwierigen Zeiten Orientierung gibt.

## Fünf Resilienz-Mindsets für mehr Gelassenheit im Alltag

Diese inneren Haltungen helfen Ihnen, souveräner mit Belastungen umzugehen:

**1. Ich darf fühlen, was ich fühle**
Gefühle zuzulassen bedeutet, sich selbst ernst zu nehmen. Wer Emotionen verdrängt, erhöht langfristig den inneren Druck. Das bewusste Wahrnehmen schafft hingegen Klarheit und Entlastung.

**2. Ich setze klare und freundliche Grenzen**
Grenzen zu setzen, ist kein Zeichen von Schwäche, sondern von Selbstrespekt. Es hilft, Überforderung zu vermeiden und gleichzeitig respektvolle Beziehungen zu gestalten.

**3. Ich tanke täglich bewusst Energie auf**
Energie ist keine unendliche Ressource. Kleine, regelmäßige Erholungsphasen sind entscheidend, um langfristig leistungsfähig zu bleiben.

**4. Ich stärke mich mit positiven Selbstbotschaften**
Unsere inneren Dialoge beeinflussen unser Erleben stark. Unterstützende Gedanken fördern Selbstvertrauen und Stabilität – besonders in herausfordernden Situationen.

**5. Gut ist gut genug – ich lasse Perfektionsdruck los**
Perfektionismus führt häufig zu unnötigem Stress. Sich bewusst zu erlauben, Dinge „gut genug" zu machen, schafft Entlastung und erhöht die Zufriedenheit.

## Konkrete Impulse und Übungen

Damit Sie Resilienz nicht nur verstehen, sondern auch direkt erleben können, hier drei praxiserprobte Miniübungen für Ihren Alltag:

**1. Der „Reset-Moment"**
Dieser kurze Moment der Unterbrechung hilft Ihnen, aus dem Autopilot-Modus auszusteigen. Indem Sie bewusst innehalten, Ihren Körper entspannen und sich auf den Atem konzentrieren, schaffen Sie einen klaren Schnitt zwischen zwei Situationen.

Das Besondere: Sie holen sich aktiv zurück ins Hier und Jetzt – weg von Gedankenschleifen und Stressreaktionen. Schon wenige Sekunden reichen aus, um wieder klarer und ruhiger zu handeln.

**2. Die „Gedanken-Check-Frage"**
Unsere Gedanken haben großen Einfluss darauf, wie wir Situationen erleben. Oft laufen sie jedoch unbewusst ab – und verstärken Stress zusätzlich.

Mit der Frage „Hilft mir dieser Gedanke gerade – oder belastet er mich?" unterbrechen Sie diese Automatismen. Sie gewinnen Abstand und können bewusst entscheiden, ob Sie einen Gedanken weiterverfolgen oder loslassen möchten. Das stärkt Ihre mentale Klarheit und verhindert unnötige emotionale Belastung.

**3. Der „Energie-Kompass"**
Im Alltag verlieren wir leicht den Überblick darüber, was uns eigentlich stärkt und was uns Energie raubt. Der Energie-Kompass hilft Ihnen, wieder bewusster hinzuschauen.

Reflektieren Sie regelmäßig:
- Welche Tätigkeiten geben mir Kraft?
- Welche Situationen erschöpfen mich besonders?

Ziel ist nicht, Belastendes komplett zu vermeiden – sondern einen Ausgleich zu schaffen. Wenn Sie wissen, was Ihnen guttut, können Sie gezielt kleine Energiequellen in Ihren Alltag einbauen.

## Team-Resilienz: Gemeinsam stärker

Resilienz ist nicht nur eine individuelle Fähigkeit – sie entsteht auch im Miteinander. Ein unterstützendes Team kann Belastungen abfedern und für emotionale Entlastung sorgen.

Eine offene Gesprächskultur, gegenseitige Wertschätzung und die Bereitschaft, sich zu unterstützen, tragen maßgeblich dazu bei, dass sich alle Beteiligten sicher und getragen fühlen.

Gerade in stressigen Zeiten ist es wichtig, zu wissen: Ich bin nicht allein. Das stärkt nicht nur die Zusammenarbeit, sondern auch das persönliche Wohlbefinden jedes Einzelnen.

## Fazit: Innere Balance ist eine bewusste Entscheidung

Resilienz bedeutet nicht, unerschütterlich zu sein – sondern beweglich zu bleiben. Es geht darum, sich selbst gut zu kennen, achtsam mit den eigenen Ressourcen umzugehen und immer wieder bewusst in die eigene Balance zurückzufinden.

Jeder kleine Schritt zählt:
- ein bewusster Atemzug
- ein freundlicher Gedanke sich selbst gegenüber
- ein kurzer Moment der Pause

All das stärkt Ihre innere Widerstandskraft – Tag für Tag und letztlich gilt: **Nur wer gut für sich selbst sorgt, kann auch für andere da sein.**

DIETMAR KARWEINA
Hauptstraße 470
53639 Königswinter
www.denpraxisalltagleichtermeistern.de




**JETZT ZUR MARKTFORSCHUNG ANMELDEN!**

# REDEN WIR ÜBER BERATUNG, DIE ANKOMMT

## DAMIT SIE KÜNFTIG INFORMATIONEN ERHALTEN, DIE SIE WIRKLICH WEITERBRINGEN

Gute Beratung beginnt mit Verständnis. Im Marktforschungs-Panel des Bundesverbands Dentalhandel (BVD) teilen Sie, wie Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt informiert, beraten und angesprochen werden möchten. Schnell, unverbindlich und honoriert – investieren Sie 2 mal pro Jahr 10 Minuten, ohne die Verpflichtung, jedes Mal teilnehmen zu müssen.

**Ihr Vorteil:** Sie profitieren von Kommunikation, die zu Ihrem Praxisalltag passt: relevant, verständlich und auf Augenhöhe.

**Wer wir sind:** Der Bundesverband Dentalhandel e.V. ist die Stimme des deutschen Dentalfachhandels und seiner Partner in der Industrie. Mehr unter bvdental.de

**Gute Beratung beginnt mit Ihnen.**

**Hier registrieren und mitreden:**

bvdental.de/marktforschung

BVD
BUNDESVERBAND DENTALHANDEL

FALLBERICHT // 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.

# DIREKTE KLASSE II-RESTAURATION MIT SMART-SHADE-KOMPOSIT

Dr. Maximilian Dobbertin / Frankfurt am Main

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]



1

## 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).

### 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

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

* 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 Ober-fläche,
- hohe Abrasionsresistenz bei gleichzeitig antagonisten-freundlichem 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 (Translu-zenz- und Opazitätsgradienten), da ein „3D-Eindruck" von Dentin/Schmelz häufig nur über Schichtung zuverlässig erzeugt werden kann.[3,4]

© Quelle/Abbildung: MANI MEDICAL GERMANY GmbH

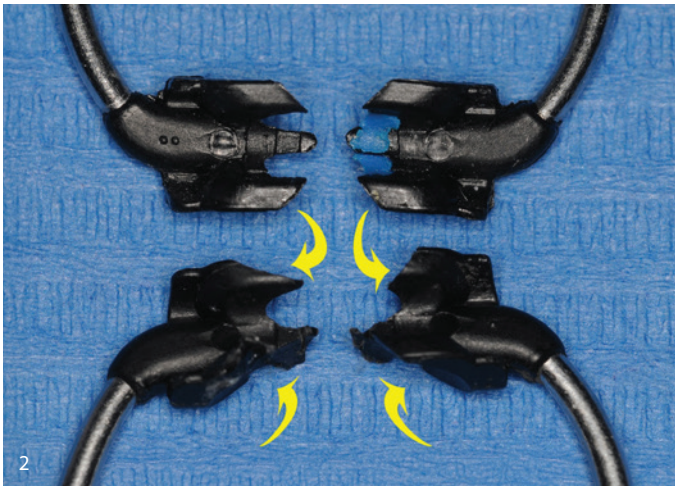
Matrizenbandes (Teilmatrizensystem) und die Kontrolle der dichten Adaptation am Kastenboden. Ziel war eine reproduzierbare Approximalform mit stabilem Kontaktpunkt bei minimaler Überkonturierung.

**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-Kom-

**Abb. 2:** Entfernte Restauration/Materialfraktur (Dokumentation). – **Abb. 3:** Separation und Matrizenmanagement zur Approximalpräparation.







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



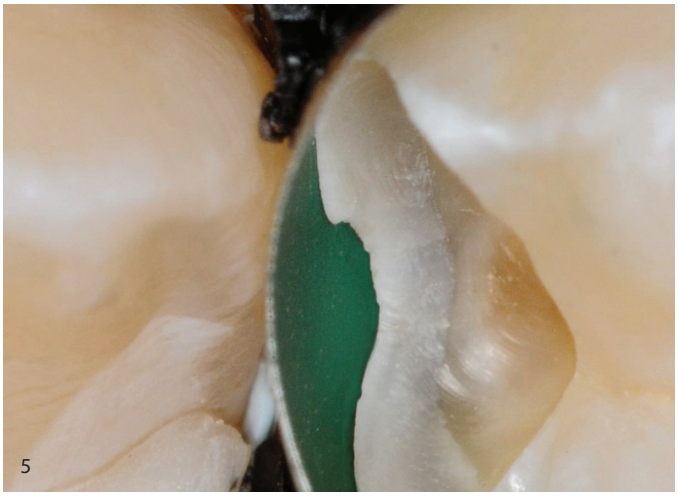


**Abb. 4:** Intraoperative Situation mit Matrize und Ring – Kontrolle Kastenboden. – **Abb. 5:** Okklusale Ansicht nach Fertigstellung und Politur.

posit 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).

### 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. 53).

## 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]

### 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]

### 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.[5]

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).

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


6


7

**Abb. 6:** Detailansicht approximaler Rand/Übergang. – **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.[7,8]

### 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 kann in der Redaktion unter dz-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.**

Fotos: © Dr. Maximilian Dobbertin

DR. MAXIMILIAN DOBBERTIN, M.SC.
Eschersheimer Landstraße 44
60322 Frankfurt am Main
www.zahnarzt-dobbertin-frankfurt.de

MANI MEDICAL GERMANY GMBH
www.mani-germany.com

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

TESTIMONIAL // Im oberbayerischen Markt Schwaben hat sich Dr. Maximilian Kollmuß im Januar 2026 niedergelassen und eine alteingesessene Praxis mit klassischem Behandlungsspektrum übernommen. Dieses wurde unmittelbar um implantologische Leistungen erweitert. Ermöglicht hat dies die Investition in das neue Implantmed Plus II von W&H.

# KOPF FREI FÜR DAS WESENTLICHE – MIT IMPLANTMED PLUS II

Nach meinem Studium an der LMU München war ich dort elf Jahre als Assistenz- und Oberarzt tätig und hatte zuletzt die Leitung der Sektion Restaurative und Digitale Zahnheilkunde inne. Nun freue ich mich, in Markt Schwaben wieder zurück in der Heimat zu sein. Eine Praxisübernahme bedeutet zunächst, mit den vorhandenen Ressourcen zu arbeiten. So fokussierte sich meine Vorgängerin bislang auf ein Leistungsspektrum für die ganze Familie, während der Bereich Chirurgie und Implantologie fachzahnärztlich überwiesen wurde. Aufgrund meiner beruflichen Qualifikation stand für mich jedoch schnell fest, dass ich das Behandlungsspektrum in Richtung digitale Zahnmedizin und Implantologie weiterentwickeln möchte.



Neuanfang in Markt Schwaben – Dr. Maximilian Kollmuß erweitert das Praxisangebot um moderne Implantologie. © Dr. Kollmuß

## Positiv besetzter Marktplayer, wenn es um Qualität geht

Die ersten Impulse für die eigene Praxis habe ich auf der IDS 2025 in Köln gesammelt. Konkreter wurde es ab Herbst 2025 während der Zusammenarbeit mit meinem Depot. In diesem Rahmen kam ich mit dem neuen Implantmed Plus II von W&H in Berührung. Schnell wurde klar, dass ich dieses Gerät anschaffen werde und es sich – neben Intraoralscanner und neuem DVT-Gerät – perfekt in den neuen digitalen Workflow meiner Praxis integriert.

Der Hersteller W&H ist mir seit vielen Jahren vertraut. Bereits an der Universität arbeiteten wir unter anderem mit W&H Hand- und Winkelstücken. Und von Bayern ins Salzburger Land ist es nur ein Katzensprung. Ich schätze regionale Nähe – „made in Austria" hat für mich nicht nur einen qualitativen, sondern auch einen emotionalen Wert.

## Wachstum im eigenen Rhythmus

Meine Kaufentscheidung für Implantmed Plus II basierte auf einem Gesamtpaket aus vielen Faktoren, allen voran dem modularen Aufbau und der Möglichkeit der Nachrüstbarkeit. Besonders spannend finde ich das Piezomed Modul Plus II, auch wenn es zum jetzigen Zeitpunkt für die Patientenklientel noch zu früh ist. Rein technisch betrachtet bin ich allerdings ideal aufgestellt. Auch das Gerätecart habe ich direkt mitgekauft und bin dankbar über die damit einhergehende Flexibilität, die es in der neuen Praxis bietet.

## Nie mehr ohne Scanfunktion

Von der Bestellung bis zur Lieferung des Chirurgiemotors vergingen nur wenige Wochen. Implantmed Plus II wurde geliefert, aufgebaut und parallel dazu hat der

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



Zukunftssicherheit durch Modularität: Das Implantmed Plus II überzeugt Dr. Kollmuß vor allem durch seinen modularen Aufbau. Die Möglichkeit, das System später flexibel um das Piezomed Modul zu ergänzen, garantiert eine technische Vollausstattung, die mit dem Wachstum der Praxis Schritt hält. © Dr. Kollmuß

W&H Außendienst das gesamte Praxisteam geschult. Alle Funktionen sowie die Aufbereitung der Komponenten wurden ausführlich erklärt und wir konnten uns durch das Menü testen. Ein langes Einlesen war nicht notwendig, da wirklich alles intuitiv und selbsterklärend ist.

Mein persönliches Highlight ist die Scanfunktion. Ich bin überzeugt, dass der Gesetzgeber künftig noch mehr Transparenz in Praxen fordern wird – sei es beispielsweise die Chargendokumentation oder die Protokollierung von Drehmomentkurven. Digitale Prozesse werden im Qualitätsmanagement weiter an Bedeutung gewinnen. Mit Implantmed Plus II bin ich schon heute bestens auf alle Herausforderungen vorbereitet.

## Eine der besten Investitionen bei Praxisübernahme

Ich bin sehr zufrieden mit dem Implantmed Plus II und freue mich bei jeder Nutzung über das angenehme Arbeitsgefühl. An der Universität habe ich mit einem deutlich älteren Implantologiemotor gearbeitet – im Vergleich ist es beeindruckend, was heute technisch möglich ist. Das neue Gerät macht einfach Spaß und unterstützt mich in jeder klinischen Funktion, insbesondere in der klassischen Implantologie. Auch Osteotomien führe ich damit durch und habe mir dafür ein chirurgisches Handstück gekauft – ebenfalls von W&H.

W&H DEUTSCHLAND GMBH
www.wh.com

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

ANZEIGE

dentalautoren.de

Dentale
Schreib-
talente
gesucht!



Sie können schreiben?
Kontaktieren Sie uns.

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

PRAXISMANAGEMENT // In der *DENTALZEITUNG 1/26* gab Rechtsanwalt Werner Vogl einen allgemeinen Überblick zum derzeitigen rechtlichen Stand der Dinge rund um das Antikorruptionsgesetz. Der nachfolgende zweite Teil des Fachbeitrags informiert zum Thema praxisrelevante Kooperationen und bezieht Stellung zu aktuellen Rechtsurteilen.

# DAS ANTIKORRUPTIONSGESETZ IM GESUNDHEITSWESEN – TEIL ZWEI

## Bewertung praxisrelevanter Kooperationen

### a. Zuweisungen und ärztliche Empfehlungen

Grundsätzlich sind Überweisungen eines Patienten an einen anderen Behandler zulässig und gewollt, wenn diese Entscheidung allein aus medizinischen Gesichtspunkten getroffen wurde. Erhält der überweisende Arzt jedoch eine – wie auch immer geartete – „Zuweisungsprämie", ist dies strafbar und nicht nur – wie früher – ein Verstoß gegen ärztliches Berufsrecht. Zu beachten ist, dass bereits das Angebot oder das Fordern einer entsprechenden Vorteilsgewährung den Straftatbestand erfüllt. Eine Versuchsstrafbarkeit scheidet damit praktisch aus. Entsprechendes gilt für ärztliche Empfehlungen.



© Atstock Productions – stock.adobe.com

### b. Nebentätigkeit in einem Pharma-/Medizinprodukteunternehmen bzw. Tätigkeiten für solche Unternehmen

Wird die Nebentätigkeit eines Arztes bei einem oder für ein Pharma- oder Medizinprodukteunternehmen angemessen vergütet und bestehen keine Abreden über eine Bevorzugung des Unternehmens im Wettbewerb, ist die Zusammenarbeit grundsätzlich nicht zu beanstanden. Der Umstand, dass ein Vertrag zwischen Arzt und Unternehmen eine Vergütung zum Gegenstand hat, stellt zwar eine Vorteilsgewährung dar. Erfolgt diese aber nicht in unlauterer Weise, fehlt es an einer Unrechtsvereinbarung und der Vorgang ist nicht strafbar. Dagegen ist von einer Unrechtsvereinbarung und damit von einer unlauteren Bevorzugung im Wettbewerb auszugehen, wenn ein Arzt seine Tätigkeit zwar gegen eine angemessene Vergütung erbringt, gleichzeitig aber vereinbart wird, dass er das Unternehmen bei der Verordnung von Arzneimitteln, Hilfsmitteln oder Medizinprodukten bevorzugt .

### c. Teilberufsausübungsgemeinschaften

In Teilberufsausübungsgemeinschaften können die Tatbestände der §§ 299a und b StGB allein dann erfüllt sein, wenn die gesellschaftsrechtliche Organisation von Vorteilsgewährungen und gleichzeitiger Zuweisung geprägt ist. Um die Annahme eines Zusammenhangs zwischen Zuführung und Vorteilsgewährung zu vermeiden, sind die Gewinn- und Kostenbeteili-

gungen der beteiligten Gesellschafter nachvollziehbar und transparent zu gestalten. Zudem ist sicherzustellen, dass eine Beteiligung an bestimmten Aufwendungen nicht ohne plausiblen Grund stattfindet.

### d. Organisationsgemeinschaften

#### Praxisgemeinschaften

Eine Praxisgemeinschaft ist problematisch, wenn innerhalb der Organisation ein sogenanntes „Überweisungskartell" gebildet wird, Zahnärzte oder Ärzte sich also planmäßig und unnötigerweise häufig gegenseitig insbesondere Privatpatienten ohne medizinischen Grund zuweisen. Ein Indiz für den Missbrauch der Gestaltungsmöglichkeiten ist zudem die Vereinbarung eines Gewinnpoolings, weil in einer Praxisgemeinschaft im Gegensatz zu einer Berufsausübungsgemeinschaft nur eine infrastrukturelle Verbindung zwischen den Beteiligten besteht.

#### Apparategemeinschaften

Strafbar ist es im Rahmen einer Apparategemeinschaft, wenn ein beteiligter Zahnarzt/Arzt seinem Kollegen ohne medizinischen Grund gezielt Patienten zuweist und er im Gegenzug keine oder nur eine geringe Einlage für einen Gerätekauf leisten muss und er kein wirtschaftliches Risiko trägt. Dasselbe gilt für Konstellationen, in welchen mehrere Zahnärzte/Ärzte eine Apparategemeinschaft bilden, Geräte aber nicht von allen an den Kosten beteiligten Gesellschaftern benötigt werden. Die Kostenbeteiligung ist hier nicht nachvollziehbar und erregt von vornherein den Verdacht einer Unrechtsvereinbarung und der unlauteren Bevorzugung einzelner Beteiligter. Im Einzelfall ist zu hinterfragen, ob ersparten Aufwendungen eine unlautere Gegenleistung entgegensteht.

#### Vermeidungsstrategien

Um von vornherein den Verdacht einer Unrechtsvereinbarung zu vermeiden, ist zwingend eine Entkopplung von Zuweisung und Vorteilsgewährung erforderlich, da mangels Gegenleistung der Eindruck einer strafbaren Unrechtsvereinbarung vermieden wird (Trennungsprinzip). Kommt es zu Fallkonstellationen, in welchen Zuwendungen gemacht werden, sollten diese umfassend offengelegt und die Zusammenarbeit möglichst transparent gestaltet werden (Transparenzprinzip). Damit Leistungsbeziehungen zwischen Hersteller- und Vertriebsunternehmen einerseits und Beschäftigten medizinischer Einrichtungen und sonstigen Leistungserbringern andererseits nachvollziehbar sind, ist die schriftliche Niederlegung aller Leistungsbeziehungen zu empfehlen (Dokumentationsprinzip). Nicht zuletzt müssen Leistung und Gegenleistung immer in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen (Äquivalentprinzip).

ANZEIGE



| Behörde | Anzahl Ermittlungsverfahren | Hauptverfahren/Verurteilungen |
|---|---|---|
| GenStA Karlsruhe | Keine Auskunft. Es liegen keine entsprechenden Daten vor. | |
| GenStA Stuttgart | Keine Auskunft. | |
| GenStA Bamberg | Zwei Verfahren anhängig, beide nach § 170 Abs. 2 StPO eingestellt. Ein Verfahren wegen § 299b StGB, Verurteilung wegen § 299 StGB | Keine Verurteilung gem. §§ 299a, 299b |
| GenStA München | Seit 15.9.2020 Zuständigkeit bei der ZKG, davor Sonderzuständigkeit bei StA München I. Keine Auskunft wg. Verweis an zuständige Stellen | |
| GenStA Nürnberg | 107 Verfahren bei GenStA Nürnberg und ZKG | Keine Verurteilungen |
| GenStA Berlin | Keine Auskunft mangels gesetzlichen Auftrags und fehlender Ressourcen | |
| GenStA Brandenburg | Keine Auskunft | |
| GenStA Bremen | 10 Verfahren wegen § 299a StGB. | In zwei Verfahren Ermittlungen nicht abgeschlossen. Fünf Verfahren in Großkomplex wg. unzulässiger Zusammenarbeit Sanitätshaus mit Orthopädiepraxen. Drei Verfahren eingestellt. |
| GenStA Hamburg | Insgesamt 77 Verfahren: 2016: 18, 2017: 5, 2018: 12, 2019: 11, 2020: 5, 2021: 2, 2022: 21, 2023: 3, 2024: noch nicht erfasst | Keine gerichtliche Entscheidung |
| GenStA Frankfurt a. M. | ZMS (Zentralstelle für Medizinwirtschaftsstrafrecht) wurde Ende 2020 aufgelöst, Übernahme durch StA Fulda, keine Auskunft | |
| GenStA Rostock | § 299a StGB: 26 Verfahren, alle eingestellt.<br>§ 299b StGB: 4 Verfahren, zwei eingestellt | Keine Verurteilungen |
| GenStA Braunschweig | Anzahl Verfahren im niedrigen zweistelligen Bereich | |
| GenStA Celle | Keine Auskunft | |
| GenStA Oldenburg | Keine Auskunft | |
| GenStA Düsseldorf | Keine Auskunft | |
| GenStA Hamm | Keine Verfahren | |
| GenStA Köln | Keine Auskunft (mangels entsprechender Statistik) | |
| GenStA Zweibrücken | Zuständigkeit bei StA Kaiserslautern: 22 Verfahren (erstes Verfahren erst 2019), teilweise noch anhängig | Keine Anklagen, keine Verurteilungen |
| GenStA Koblenz | 15 Verfahren | Drei Verfahren anhängig. In einem Fall fünf Angeklagte verurteilt zu Freiheitsstrafen (eine Ärztin zu 2 Jahren und 6 Monaten Freiheitsstrafe, bestätigt durch BGH). Weitere Verfahren eingestellt. |
| GenStA Saarbrücken | 11 Verfahren wegen § 299a StGB,<br>4 Verfahren wegen § 299b StGB | Fünf Verurteilungen zu Geldstrafen wg. § 299a StGB, vier Verurteilungen wg. § 299b StGB zu Freiheitsstrafen (eine mit Bewährung), eine Geldstrafe. |
| GenStA Dresden | StA Chemnitz: 7 Verfahren wg. § 299a StGB mit 15 Beschuldigten, 9 Verfahren eingestellt, ein Verfahren wg. § 299b StGB.<br>StA Dresden: 6 Verfahren wg. § 299a StGB gg. 7 Beschuldigte, 4 Verfahren eingestellt; 2 Verfahren wg. § 299b StGB gg. 3 Beschuldigte, ein Verfahren eingestellt, ein Verfahren offen.<br>StA Görlitz: 26 Verfahren gg. 27 Beschuldigte wg. § 299a StGB, ein Verfahren eingestellt, Anträge auf Strafbefehle gg. 23 Beschuldigte<br>StA Leipzig: 11 Verfahren gg. 15 Beschuldigte wg. § 299a StGB, 11 Verfahren eingestellt.<br>StA Zwickau: ein Verfahren wg. § 299a StGB gg. 4 Beschuldigte, ein Verfahren eingestellt. | StA Chemnitz: eine Anklage wg. § 299b StGB, Verfahrenseinstellung<br>StA Dresden: keine Anklageerhebung<br>StA Görlitz: noch keine Entscheidung |
| GenStA Naumburg | 25 Verfahren | Keine gerichtliche Entscheidung bekannt |
| GenStA Schleswig-Holstein | Seit 2016: 8 Verfahren wg. § 299a StGB, 6 Einstellungen, ein Verfahren wg. §§ 299a, 300 StGB, Verfahrenseinstellung<br>2 Verfahren wg. § 299 b StGB, 2 Einstellungen | Keine Hauptverfahren,<br>keine Verurteilungen |
| GenStA Thüringen | StA Erfurt: Seit 2016: 60 Verfahren. 10 Einstellungen, andere Verfahren noch nicht abgeschlossen. | Noch keine Anklageerhebungen, daher keine Hauptverfahren und keine Verurteilungen |

Inhalt der erteilten Auskünfte. © OEMUS MEDIA AG (Quelle: Werner Vogl)

## Rechercheergebnisse: Anzahl Ermittlungsverfahren und Verurteilungen

Ob sich die im Zusammenhang mit dem Inkrafttreten des Antikorruptionsgesetzes im Gesundheitswesen bestehenden Befürchtungen einer Überkriminalisierung kooperativen Verhaltens bestätigt haben, soll anhand des Ergebnisses einer in Form der Befragung aller deutschen Generalstaatsanwaltschaften (GenStA) durchgeführten Recherche beantwortet werden. Der Bitte um Auskunft über abgeschlossene und laufende Verfahren, die sich auf (angenommene) Verstöße gegen §§ 299a und b StGB beziehen, sind die meisten Generalstaatsanwaltschaften nachgekommen. Aus den erteilten Auskünften ergeben sich bezogen auf den Zeitpunkt des Abschlusses der Recherche Mitte 2024 und den danach aus anderen Quellen bezogenen Informationen die in der Tabelle stehenden Erkenntnisse.

## Fazit

Es zeigt sich, dass es in der gesamten Bundesrepublik seit Einführung der §§ 299a und b StGB bis heute wegen entsprechender Korruptionsdelikte lediglich zu Verurteilungen im niedrigen einstelligen Bereich gekommen ist. Im Zuständigkeitsbereich der Generalstaatsanwaltschaft Koblenz sind in einem Fall fünf angeklagte Personen zu Freiheitsstrafen verurteilt worden, davon eine Fachärztin für Chirurgie und Phlebologie wegen 43 Fällen des bandenmäßigen Betrugs vor dem Inkrafttreten des Antikorruptionsgesetzes im Gesundheitswesen und wegen 102 Fällen des bandenmäßigen Betrugs und drei Fällen der Bestechlichkeit nach § 299a Nr. 3 StGB in der Zeit ab dem 4.6.2016 zu einer Gesamtfreiheitsstrafe von zwei Jahren und sechs Monaten. Diese Verurteilung wurde vom Bundesgerichtshof bestätigt, verbunden mit der ausdrücklichen Feststellung, dass der Tatbestand des Betrugs und der Tatbestand der Bestechlichkeit und der Bestechung im Gesundheitswesen nebeneinander stehen und sich nicht gegenseitig ausschließen (BGH, Urteil vom 21.3.2024, 3 StR 163/23).

Im Bereich der Generalstaatsanwaltschaft Saarbrücken kam es wegen § 299a StGB gegen fünf Verurteilte zu Verurteilungen mit Geldstrafe. Aufgrund der Verwirklichung von § 299b StGB wurden in drei Fällen Freiheitsstrafen ohne Bewährung, in einem Fall eine Freiheitstrafe mit Bewährung und in einem weiteren Fall eine Geldstrafe verhängt.

In der weit überwiegenden Zahl der Fälle wurden die Verfahren eingestellt. Der Großteil der Verfahren bezog sich auf den Vorwurf der Bestechlichkeit im Gesundheitswesen gemäß § 299a StGB. Deutlich weniger Verfahren hatten den Vorwurf der Bestechung im Gesundheitswesen gemäß § 299b StGB zum Gegenstand.

Die sehr geringe Zahl der durchgeführten Ermittlungs- und Hauptverfahren dürfte insbesondere darauf beruhen, dass sich die Aufklärung der Korruptionsdelikte allein deshalb äußerst schwierig gestaltet, weil die Taten zumeist im Verborgenen begangen werden und neben den Hauptakteuren kaum Dritte involviert sind. Sowohl der Vorteilsgeber als auch der Vorteilsnehmer sind Täter, die kein Interesse daran haben, korruptes Verhalten nach außen zu tragen. Zudem fehlt es, im Gegensatz zu anderen Straftaten, an unmittelbar Geschädigten, die eine Tat zur Anzeige bringen könnten.

Die Generalstaatsanwaltschaft Braunschweig hat zudem mitgeteilt, dass eine extrahierte Darlegung der §§ 299a und b StGB kaum möglich sei, da die Tatbestände der §§ 299a ff. StGB oft mit einem Abrechnungsbetrug zusammenfallen, da die maßgeblichen Sachverhalte ein auffälliges Zuweisungsverhalten der Leistungserbringer zum Gegenstand haben. Da die Korruptionsstraftaten zumeist in Tateinheit mit schwereren Delikten begangen werden, erfolgt eine Verurteilung häufig wegen des schwereren Delikts. Eine ähnliche Auskunft erteilte die Generalstaatsanwaltschaft Saarbrücken, die statistisch jeweils nur den schwersten einem Beschuldigten zur Last gelegten Tatvorwurf erfasst. Diese Informationen lassen sich mit großer Wahrscheinlichkeit auf die Staatsanwaltschaften in den anderen Bundesländern übertragen und führen zu der Erkenntnis, dass eine absolut vollständige statistische Erfassung der Korruptionsstraftaten im Gesundheitswesen nicht möglich ist.

Obwohl sich damit zwangsläufig Abweichungen zwischen den dargestellten Verfahrensdaten und den Daten infolge der Fortführung und des Abschlusses laufender Verfahren ergeben, lässt sich zusammenfassend feststellen, dass die Anzahl der seit Mitte 2016 durchgeführten Ermittlungs- und Hauptverfahren wegen Korruptionsdelikten im Gesundheitswesen relativ gering erscheint und es nur in sehr wenigen Fällen zu Verurteilungen gekommen ist. Das rein kooperative Verhalten der verschiedenen Beteiligten ohne weiteres kriminelles Zutun hat also regelmäßig nicht zur Einleitung eines Verfahrens bzw. zur Anklageerhebung und schon gar nicht zu einer Verurteilung geführt. Die Besorgnis einer Überkriminalisierung aufgrund der Einführung des Antikorruptionsgesetzes im Gesundheitswesen erscheint daher unbegründet.

Zum Teil 1 dieser Serie.

WERNER VOGL
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht
www.vogl-rechtsanwaelte.de

# 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".




### 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 Piezochirurgie in einem Gerät und deckt ein besonders breites Anwendungsspektrum ab.

**Neugierig auf Spring Deals at their best?**

Dann schnell ins neue GoodieBook geschaut. **Aktionen und Rabatte von bis zu 50 Prozent** warten in allen Produktsegmenten.

Laufzeit bis 30.6.2026.



Blumen: © Zhang – unsplash.com

Hier gehts zu den W&H Aktionen.

W&H DEUTSCHLAND GMBH
www.wh.com

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

# „DAILY DRIVER“: 2-IN-1-PROPHYLAXEEINHEIT

NSK präsentiert Varios Combi Pro2, eine innovative 2-in-1-Prophylaxeeinheit, die Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit auf ein neues Niveau hebt. Es überzeugt nicht nur durch seine fortschrittliche Funktionalität, sondern auch durch eine einfache Bedienung und höchste Anpassungsfähigkeit an individuelle Behandlungsformen und Patientenbedürfnisse. Das innovative Gerät kombiniert auf komfortable Weise die Funktionen der supra- und subgingivalen Pulverstrahlbehandlung sowie des Ultraschallscalings und bietet damit alle Möglichkeiten für eine umfassende Prophylaxe- und Parodontalbehandlung. Den Anforderungen an eine exzellente Benutzerfreundlichkeit kommt NSK mit zahlreichen innovativen Funktionen und Eigenschaften nach. Während die bewährte Außenführung des Pulverstroms fortgeführt wird, wurden zahlreiche neue Features integriert. Erstmals in dieser Produktkategorie kommt ein Scaler-Handstück aus Titan mit LED-Beleuchtung zum Einsatz, das durch seine herausragende Lebensdauer und exzellente Haptik überzeugt. Auf der Pulverseite steht eine neue Jet-Düse für feinkörnige Pulver zur Verfügung, die auch bei der Supra-Anwendung höchste Effizienz bietet. Die multifunktionale, kabellose Fußsteuerung sowie das ausgeklügelte Entkeimungssystem und erwärmtes Wasser sind nur einige von vielen neuen Features, die den Arbeitsalltag erleichtern.



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

NSK EUROPE GMBH
www.nsk-europe.de

# 100 PROZENT PERI-GEL AUCH FÜR RISIKOPATIENTEN

Implantate kennen viele. durimplant dagegen (noch) nicht – obwohl das pflanzliche Periimplantitis-Prophylaxe-Gel für alle Implantatträger entwickelt wurde. Und besonders für diejenigen, die ein erhöhtes Risiko für periimplantäre Entzündungen tragen. Warum eignet sich durimplant gerade für Risikopatienten? Ein gesundes Implantat sitzt fest, stabil und reizfrei im Gewebe. Doch wenn das Zahnfleisch schmerzt, blutet oder sich zurückzieht, steckt häufig ein bakterieller Biofilm dahinter. Menschen mit geschwächtem Allgemeinzustand sind besonders gefährdet: geriatrische Patienten, Diabetiker, Krebspatienten, Raucher, Rheumatiker oder Schwangere. Bei ihnen kann eine leichte periimplantäre Mukositis schneller in eine Periimplantitis übergehen – mit dem Risiko von Gewebe- und Knochenabbau. Genau hier setzt durimplant an: als natürliche, harmonische Prophylaxe, die das periimplantäre Gewebe stärkt und Entzündungen vorbeugt.
Das durimplant Gel bildet ein haftstarkes, wasserabweisendes Schutzschild rund um das Implantat. Es schützt zuverlässig vor bakteriellen, chemischen und mechanischen Reizen und unterstützt gleichzeitig die natürliche Regeneration des Gewebes. Seine pflanzlichen Inhaltsstoffe, Beinwell, Salbei, Pfefferminze und Thymian, wirken beruhigend, pflegend und wohltuend. Das Gel fördert die Wundheilung, unterstützt die Einheilung neu gesetzter Implantate und verlängert die Lebensdauer von Titan- und Keramikimplantaten. Ohne Zahnverfärbungen, ohne Geschmacksbeeinträchtigungen.
durimplant basiert auf pflanzlichen Inhaltsstoffen in veganer Qualität und ist so formuliert, dass es auch bei empfindlichen oder gesundheitlich belasteten Patienten sicher angewendet werden kann. Damit bietet durimplant eine einfache Möglichkeit, periimplantären Entzündungen vorzubeugen und die Implantatgesundheit langfristig zu stabilisieren – für alle Implantatträger, und besonders für jene, die ein erhöhtes Risiko tragen.

LEGE ARTIS
PHARMA GMBH + CO. KG
www.legeartis.de




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

# SAUBERKEIT UND FRISCHE BEGINNT IM MUND

Nur wenige Augenblicke im Mund reichen der alkoholfreien Mundspüllösung Alprox von ALPRO MEDICAL, um ihre volle Wirkung zu entfalten: Ob Reinigung und Pflege der Mundhöhle während und nach der PA-Behandlung, der Zahnfleischtaschen nach der Zahnsteinentfernung, zur Spülung des Wurzelkanals oder Anwendung nach operativen Behandlungen – die universell einsetzbare Spüllösung ist sowohl für den täglichen Einsatz als auch zur Verwendung in Mundspül- und Ultraschallgeräten geeignet. Für die einfache Dosierung aus den erhältlichen 300 ml- bzw. 1 L-Flaschen sorgt die beigelegte Alprox-Kappe. Die Mundspülung schützt vor Plaque sowie Zahnstein und sorgt mit ihrem feinen Pfefferminzaroma für frischen Atem. Schon wenige Milliliter der unverdünnten Lösung spülen pathogene Mikroorganismen in der Mundhöhle – insbesondere Bakterien, die Zahnbelag, Zahnfleischentzündungen und Mundgeruch verursachen – einfach weg. Zurück bleibt nichts als Frische und Sauberkeit – und die beginnt dank Alprox im Mund.




ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-medical.de

# HENRY SCHEIN ERWEITERT DIGITALES PORTFOLIO UM ZIRLUX® 3D-DRUCKHARZE

Henry Schein erweitert sein Portfolio um Zirlux® 3D-Druckharze, die ab sofort sowohl in Zahnarztpraxen als auch in Dentallaboren eingesetzt werden können. Diese Erweiterung fördert digitale Workflows und ermöglicht eine effizientere Behandlungsplanung direkt im eigenen Haus. Die Harze sind mit den meisten gängigen 3D-Drucksystemen kompatibel, lassen sich nahtlos integrieren und zeichnen sich durch ihre gesundheitsschonende Zusammensetzung aus, da sie vollständig frei von BPA, MMA und Phthalaten sind. Aktuell stehen folgende Zirlux® 3D-Druckharze zur Verfügung:

- **Zirlux® Model Print Resin:** Schnelles, hochpräzises Harz für Dentalmodelle. Das integrierte Isolationsmittel erleichtert das Ablösen tiefgezogener Schienen.
- **Zirlux® Nightguard and Splint Resin:** Biokompatibles, klares Harz für Schienen aller Art. Kombiniert hohe Stabilität mit Tragekomfort (flexibel/fest). Frei von BPA, MMA und Phthalaten.
- **Zirlux® Surgical Guide Resin:** Starres, biokompatibles Material für präzise Bohrschablonen. Vollständig autoklavierbar und sterilisationsbeständig bei hoher Form- und Farbstabilität.
- **Zirlux® Gingiva Mask**: Flexible, langlebige Zahnfleischmaske mit realistischer Ästhetik. Geringe Schrumpfung für hohe Passgenauigkeit; leicht zu trimmen und individuell anzupassen.



Dieses umfassende Harzsortiment von Zirlux® vereint ästhetische Eigenschaften, hohe Präzision und eine breite Druckervalidierung und unterstützt Zahnarztpraxen und Dentallabore effektiv bei der Umsetzung digitaler Arbeitsabläufe.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH
www.henryschein-dental.de
www.zirlux.de

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



# PRAXIS-LIEBLING

## DIE QUALIFIKATION EINES TECHNIKERS DES DEUTSCHEN DENTALHANDELS WIRD DURCH SEINEN BVD-AUSWEIS DOKUMENTIERT. UND NATÜRLICH DURCH SEINE KOMPETENZ.

Der Techniker oder die Technikerin Ihres Vertrauens kann schon mal den Arbeitstag in Ihrer Praxis retten. Damit sie jahraus, jahrein sachkundig und verläßlich jedes Problem lösen können, werden sie regelmäßig geschult. Die Nachweise der fach- und produktspezifischen Schulungen werden im Auftrag des BVD unabhängig geprüft. So bleibt das Wissen frisch. Und Ihre Praxis auch.

**Eine der vielen Leistungen Ihres BVD. Mehr darüber hier: bvdental.de**

BVD
BUNDESVERBAND DENTALHANDEL



# KOMPROMISSLOSE FLEXIBILITÄT FÜR EFFIZIENTE BEHANDLUNGSABLÄUFE

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. Dies ist ein spürbarer Vorteil für Patienten mit eingeschränkter Mobilität.

Die EURUS S1 Cart präsentiert sich als besonders flexibles Behandlungssystem. Der frei stehende Behandlungsstuhl und die fest am Stuhl oder am Boden installierte Speifontäne werden dank des dazugehörigen mobilen Carts zum echten Allrounder und passen sich unterschiedlichen Arbeitsstilen und Raumsituationen mühelos an. Ob Links- oder Rechtshänder-Konfiguration: Die EURUS S1 Cart lässt sich schnell und unkompliziert an wechselnde Anforderungen anpassen und bringt so 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, fahrbare Cart bietet als Holder-Variante mit stehenden Instrumenten maximale Flexibilität, ist äußerst stabil und gleitet dank leichtgängiger Rollen mühelos über jede Art von Untergrund in der Praxis – eine kompromisslos funktionale Lösung mit klarer Ästhetik

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH
www.belmontdental.de

# DIGITALE PARODONTALSONDE FÜR EFFIZIENZ UND PRÄZISION

Mit der pa-on Parodontalsonde bietet orangedental eine innovative Lösung zur digitalen Erfassung des Parodontalstatus. Das Besondere: Die Befundaufnahme kann von nur einer Person durchgeführt werden. Die Assistenz zur Notierung der Messwerte entfällt vollständig und bedeutet einen echten Zeit-, Kosten- und Übertragungsvorteil. Relevante Werte wie Taschentiefen und Attachmentverlust werden in einem Schritt gemessen und vollautomatisch in kompatible Praxissoftware wie z. B. Dampsoft, Compudent Z1 oder Charly Solutio oder die hauseigene Software byzz Nxt® übertragen. Ein zentrales Qualitätsmerkmal ist der standardisierte Messdruck von 20 g (0,2 N), der – wissenschaftlich validiert – für reproduzierbare Ergebnisse sorgt. Die flexible Sonde reduziert das Schmerzempfinden bei Patienten und erhöht – auch wegen der objektiveren Messmethode – die Akzeptanz. Damit ist pa-on ein wichtiger Bestandteil des digitalen Workflows zur strukturierten, leitliniengerechten Parodontaldiagnostik.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG
www.orangedental.de




© orangedental

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

# ENTDECKEN SIE VISTASOFT AID, DIE KI-BASIERTE KARIESDIAGNOSE-UNTERSTÜTZUNG ALS JUBILÄUMSAKTION: 90 TAGE KOSTENLOS

**Aktionsvorteil: 90 Tage VistaSoft AID und 30 Tage VistaSoft Cloud Exchange gratis testen.**

Seit 1966 setzt Dürr Dental Maßstäbe in der dentalen Bildgebung. Von den ersten Entwicklungsmaschinen bis hin zur modernen KI-Diagnostik steht das Unternehmen für Pioniergeist und Verlässlichkeit. Unter dem Motto „60 Years X-ray" lädt Dürr Dental Praxen nun ein, die Zukunft der Bildgebung 90 Tage lang kostenlos zu testen. Mit der Einführung von VistaSoft 4.0 hat Dürr Dental die Weichen für eine neue Ära gestellt. Im Zentrum der aktuellen Jubiläumsaktion steht das Modul VistaSoft AID, eine KI-basierte Software zur Unterstützung bei der Karieserkennung, die den Praxisalltag effizienter und die Patientenkommunikation einfacher macht.




### Volle Power für Bestandskunden

Praxen, die VistaSoft bereits nutzen, aber noch nicht auf die neuesten Cloud- und KI-Features umgestiegen sind, bietet die Aktion den idealen Zeitpunkt für ein Upgrade. Neben der KI-Kariesdiagnostikunterstützung stehen Funktionen wie VistaSoft Cloud Exchange für den sicheren Datenaustausch und VistaSoft Cloud Drive zur einfachen Datensicherung im Fokus.

### Der einfache Wechsel für Neukunden

Für Praxen, die bisher mit Fremdsystemen arbeiten, reduziert Dürr Dental die Wechselhürden massiv. Die intuitive Benutzeroberfläche und offene Schnittstellen garantieren einen schnellen Einstieg. Besonders attraktiv: Dürr Dental bietet eine kostenlose Konvertierung der Bilddaten der letzten zehn Jahre aus ausgewählten Programmen an.
Die Aktion ist bis zum 31.8.2026 gültig. Interessierte Praxen können sich über die zentrale Landingpage registrieren. Das Team von Dürr Dental nimmt anschließend persönlich Kontakt auf, um den individuellen Free-Trial-Zugangscode bereitzustellen.

**Aktionsvorteil: Individueller Beratungstermin und 90 Tage kostenloser Test der intelligenten KI-Assistenzfunktionen.**

Jetzt registrieren unter:
**www.duerrdental.com/60years**

DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com

# NATUR-PERL-SYSTEM REINIGT EFFEKTIV UND SANFT AN FESTEN ZAHNSPANGEN

Hocheffektive Reinigung und zugleich besonders sanfte Zahnpflege gelingt mit Pearls & Dents: Spezielle, komplett biologisch abbaubare Pflegeperlen rollen Plaque selbst aus den engsten Zahnzwischenräumen weg. Zahnspangenträger unterstützt sie sehr gut dabei, die Bracketränder frei von Belägen zu halten und auch die schwer zugänglichen Bereiche unter den Spangenbögen zu reinigen. Die Pflegeperlen in Pearls & Dents gelangen durch die rotierende Putzbewegung genau in diese Bereiche und entfernen die Beläge zuverlässig. Der Hersteller Dr. Liebe adaptierte das Wirkprinzip aus einem Juwelierverfahren: Dabei poliert er ein Schmuckstück in einer Rolliertrommel, ohne Material abzureiben.

Eine klinische Anwendungsstudie bestätigt: Pearls & Dents verringert Plaque schon nach vierwöchiger Anwendung um 87 Prozent[1]. Dabei reinigt das System besonders sanft: Die Pflegeperlen sind weicher als die Zahnhartsubstanz, sie greifen diese oder das Dentin auch bei freiliegenden Zahnhälsen nicht an. Dank des sehr niedrigen RDA-Werts von 28[2] ist dreimal tägliches Putzen problemlos möglich. Optimale Kariesprophylaxe leistet zudem das spezielle Doppel-Fluorid-System.

1 Dermatest Research Institute for reliable Results, Dr. med. G. Schlippe, Dr. med. W. Voss. „Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle", Münster, 05.11.2021.




2 RDA-Wert (28) gemessen nach Messmethode „Züricher Modell" (2021).

DR. RUDOLF LIEBE
NACHF. GMBH & CO. KG
www.drliebe.de

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

## VERLAG


**VERLAGSSITZ**
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
dz-redaktion@oemus-media.de

**VERLEGER**
Torsten R. Oemus +49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

**VORSTAND**
Ingolf Döbbecke +49 341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller +49 341 48474-0 hiller@oemus-media.de
Torsten R. Oemus +49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

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

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

**ANZEIGENDISPOSITION**
Lysann Reichardt +49 341 48474-208 l.reichardt@oemus-media.de
Bob Schliebe +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

**VERTRIEB/ABONNEMENT**
abo@oemus-media.de

**ART-DIRECTION/GRAFIK**
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
Stephan Krause +49 341 48474-137 s.krause@oemus-media.de


## HERAUSGEBER & REDAKTION


**HERAUSGEBER**
Bundesverband Dentalhandel e.V.
Rudolfplatz 3, 50674 Köln
Tel.: +49 221 2409342
Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise: Die DENTALZEITUNG erscheint 2026 mit 4 Ausgaben
Preisliste vom 01.01.2026

**PRÄSIDENT**
Jochen G. Linneweh

**CHEFREDAKTION**
Dr. Torsten Hartmann (V. i. S. d. P.) +49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

**REDAKTION**
Christin Hiller +49 341 48474-0 c.hiller@oemus-media.de

Redaktionsanschrift: siehe Verlagssitz

**KORREKTORAT**
Ann-Katrin Paulick +49 341 48474-126 a.paulick@oemus-media.de
Sebastian Glinzig +49 341 48474-128 s.glinzig@oemus-media.de

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

**DRUCKAUFLAGE**
35.000 Exemplare (IVW 4/2025)

**Bezugspreis:**
Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 20,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 5,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 4 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 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 Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.



**Verlags- und Urheberrecht:**
Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers 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. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.


## ANZEIGEN


| | |
|---|---|
| Belmont | 29 |
| BVD | 49, 63 |
| dental bauer | 33 |
| Dr. Liebe | 17 |
| Dürr Dental | 25, 37 |
| GC | 67 |
| Henry Schein | 13 |
| KaVo | 2 |
| MANI | 27 |
| medmix | 35 |
| NSK | 5 |
| OEMUS MEDIA | 21, 55, 57 |
| orangedental | 68 |
| Ultradent Products | 47 |
| W&H | 19 |


## BEILAGEN

| | |
|---|---|
| Garrison | Booklet |
| medmix | Beilage |
| SDI | Beilage |


BVD BUNDESVERBAND DENTALHÄNDLER

Die Adressen der einzelnen Dentalfachhändler finden Sie hier:
**www.bvdental.de/fachhaendler**



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

**WISSEN, WAS ZÄHLT**
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

# Das ist GC.

**Reisen. Lernen. Netzwerken. Tokio is Calling**

**Jetzt Restplätze in Tokio sichern beim Expertensymposium**

**GC** Corporation lädt Zahnärzte und Zahntechniker zu einem Fortbildungshighlight der Extraklasse ein: Am **3. und 4. Oktober 2026** findet in Tokio das **6. International Dental Symposium (IDS)** statt. Unter dem Motto „One Week of Excellence" verbindet die Veranstaltung hochkarätige Wissenschaft mit japanischer Gastfreundschaft und exklusiven Einblicken in die Zukunft der Dentaltechnologie.

- **Was:** 6. International Dental Symposium (IDS) von **GC**
- **Wann:** 3. und 4. Oktober 2026 (Rahmenprogramm „One Week of Excellence" inkl. Hands-on-Sessions davor/danach)
- **Wo:** Tokyo International Forum, Tokio, Japan
- **Sprache:** Simultanübersetzung Japanisch/Englisch

Mehr Infos.




**Reisen, Lernen, Netzwerken.**
Kombinieren Sie Weltklasse-Fortbildung mit einer unvergesslichen Japan-Reise!
**Das ist GC.**

Zur Kampagne:
„Das ist GC – Wir sind GC"

Smile for the World
Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Europe N.V.
www.gc.dental/europe/

# Green Xevo

IDS 2025

## Eine neue Ära in der DVT-Technologie




vatech
DVT
Weltmarkt-
führer

## Eine Bildqualität, die Sie noch nie gesehen haben!

- ✔ Unschlagbare Bildqualität durch 420° Rotation für höchste Datenqualität im Workflow
- ✔ Übersichtsaufnahme 8 x 8 in 120 µm
- ✔ Übersichtsaufnahme 12 x 9 (*) in 200 µm mit bis zu 3 Detailaufnahmen in 70 µm
- ✔ Extrem kurze Scanzeiten (ab 2,9 Sekunden)
- ✔ Endo-Analysemodul in der byzzEz3D-i Software
- ✔ Ultrahohe Auflösung (49 µm) im Endomodus
- ✔ byzz® Nxt: Digitale Integration mit offenen Schnittstellen für den offenen Workflow




Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de | www.orangedental.de

orangedental
premium innovations