ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

6.26

KINDERZAHNMEDIZIN | PRÄVENTION



© OMAG (KI-generiert)

WWW.ZWP-ONLINE.INFO

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

oemus

DAISY

Ihr Partner für Abrechnungswissen

Exklusiv

für ZWP-Leser:

DIE DAISY

Bema • GOZ • GOÄ • Festzuschüsse • BEL II • beb '97 • EBM • LNZ • Abrechnungsbestimmungen • Kommentare (z. B. DAISY, BZÄK, KZBV, PKV-Verband) • Analogleistungen • Chairside- und CAD/CAM-Verzeichnis • Schnellübersichten • Checklisten • Begründungen • Beispiele • Rechtsprechung • Reparatur-Listen • Erstattungsbriefe • GKV-Richtlinien • Gesetze, Verträge • **DAISY-Rechner**® (z. B. Honorar, Analogie, UPT, FU, MKG: OPS ...) • **Tools** (z. B. Musterbrief-Manager, Honorarvergleich GOZ/Bema, Benchmarking GOZ/GOÄ ...) • und vieles mehr!

Vertrauen Sie dem Original!

4 Wochen kostenlos testen mit dem Code ZWP_DAISY4

Mehr Infos auf **daisy.de** oder über dem QR-Code

kurz gesagt:

KINDERZAHNMEDIZIN | PRÄVENTION



Symbolbild: © dp studio – stock.adobe.com

„Die Kinderzahnmedizin lebt von der interdisziplinären Zusammenarbeit. Sowohl innerhalb der Zahnmedizin als auch mit den medizinischen Fächern (Pädiatrie, Onkologie, Kardiologie sowie MKG-Chirurgie). Ein Kind kommt beispielsweise in der frühen Wechselgebissphase und wir sind die ersten, die einen frontal offenen Biss, Mundatmung, damit einhergehende Schlafstörungen und Konzentrationsschwächen diagnostizieren. Gerade in dieser sensiblen Phase der Gebissentwicklung muss zum richtigen Zeitpunkt die richtige Therapie initiiert werden, um wichtige Weichen für das Gesichtswachstum und die körperliche Entwicklung zu stellen [...]. Diese enge Zusammenarbeit ist nicht nur für die Patienten ein enormer Gewinn, sondern auch für uns als Behandler/-innen."

Dr. Dr. Julia Maria Hinrichs-Priller

Mehr zum Thema gibt es im Beitrag auf Seite 52.

Inhalt

6 2026

WIRTSCHAFT

6 **Fokus**

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

10 Longevity in der Zahnmedizin: Zwischen Hype und Praxisrealität

14 „Unsere Partner ziehen fifty-fifty mit"

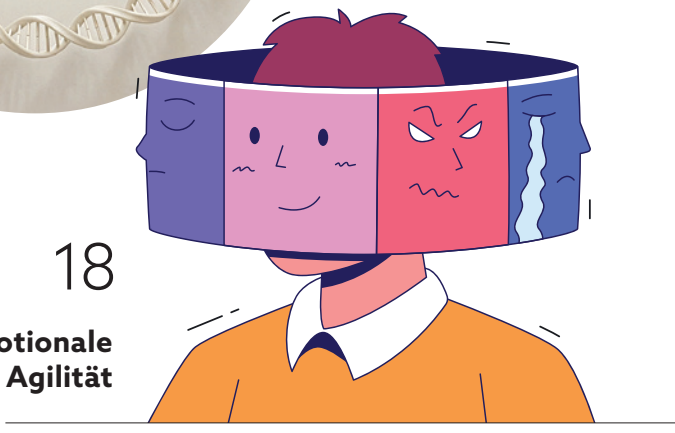
TIPPS

18 Emotionale Agilität: Cool bleiben und besser behandeln

20 Individualprophylaxe: Routine und Alltagstrott – Feinde der Abrechnung?

22 Kleine Patienten: Aufklärung und Einwilligung im Praxisalltag





Helix: © KI-generiert (Google Gemini) | Illustration: © Erry S. Nugroho – unsplash.com

Inhalt 6 2026



Das beiliegende *ZWP spezial* widmet sich dem zahnärztlichen Unternehmertum.



© Urte Sturm Photography

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

KINDERZAHNMEDIZIN | PRÄVENTION

24 **Fokus**

34 #reingehört mit Dr. Anita Beckmann

36 Mit bewegender Story: Kinderzahnärztin eröffnet Rostocker Praxis

42 „Kinder können sich ihre Startbedingungen nicht aussuchen"

44 Ankyloglossie und Stillprobleme: Klinische Relevanz zwischen Überdiagnose und differenzierter Therapieentscheidung

48 Kindliche Entwicklung: Die Magie der Wiederholungen

50 Myofunktionelle Störungen verstehen und früh erkennen

52 „Wir gewinnen durch Interdisziplinarität"

54 Fluoridlack: „Besonders meine kleinen Patienten sind begeistert"

56 Warum Nachputzen wichtiger ist als Perfektion

58 Schmerzfreie digitale Anästhesie: Nadelphobie ist hier kein Thema mehr

62 „Mit elektrischen Zahnbürsten erreichen Kinder und Jugendliche eine effektivere Plaque-Entfernung"

64 Vorsorge im Kinderzahnalter: So geht kein Termin verloren

66 LUNCHPAKET: Neues aus Wissenschaft & Forschung

PRAXIS

68 **Fokus**

78 Strahlend, schonend, einfach: Zahnaufhellung für Home- und Office-Use

80 GC Europe Campus: Wo Innovation auf Hands-on-Erfahrung trifft

DENTALWELT

84 **Fokus**

86 „Ich kann jetzt so behandeln, wie ich mir das vorstelle"

88 Industrial Chic trifft auf Bergblick: Eine chirurgische Erfolgsstory in Tirol

92 Produkte

106 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



Nicht einfach ein Instrument. Ein KaVo.



Für alle, die mehr erwarten.

Ein KaVo Instrument ist mehr als ein Werkzeug. Präzise aus massivem Edelstahl gefertigt und über Jahrzehnte perfektioniert, vereint es Haltbarkeit, Komfort und Leistung auf hochstem Niveau.

Das Ergebnis: kompromisslose Prazision und Sicherheit in jeder Bewegung - weil Exzellenz einen Namen hat.

Entdecken Sie mehr:

KAVO
Dental Excellence

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



© Alta Oosthuizen – stock.adobe.com

Übergriffe auf Deutschem Ärztetag

Zum Abschluss des 130. Deutschen Ärztetags im Mai in Hannover brachten fünf Medizinstudentinnen den Mut auf und sprachen öffentlich über Grenzverletzungen und Übergriffe durch Kongressteilnehmende. Es habe Einladungen ins Hotelzimmer und unsittliche Berührungen gegeben. Die Bundesärztekammer und alle Landesärztekammern loben die betroffenen Studentinnen in einer gemeinsamen Erklärung für ihren Mut und sichern ihnen umfassende Unterstützung bei der Aufarbeitung der Vorfälle zu. Sexuelle Belästigungen in der Medizin sind laut Marburger Bund keine Einzelerscheinung, sondern ein komplexes, systemisches Problem.

Quelle: www.bundesaerztekammer.de

Gemeinsame Erklärung der Bundesärztekammer und aller Landesärztekammern zu den Vorkommnissen auf dem 130. Deutschen Ärztetag.

Hier gehts zum Artikel von Dr. Caroline Gewiß und Dr. Nina Hector **„Abhängigkeiten wirken über alle Karrierestufen hinweg“**.

ZWP ONLINE

Neue Regelungen beim Elterngeld

Die Einkommensgrenze, ab der Eltern keinen Anspruch mehr auf Elterngeld haben, wurde für Geburten ab dem 1. April 2024 auf 200.000 EUR zu versteuerndes Einkommen gesenkt. Für Geburten ab dem 1. April 2025 ist die Einkommensgrenze für Paare und Alleinerziehende gleichermaßen auf 175.000 EUR gesunken. Wird diese Grenze überschritten, besteht kein Anspruch mehr auf Elterngeld. Das zu versteuernde Einkommen ist nicht das Bruttoeinkommen. Es wird durch das Finanzamt ermittelt und steht im Steuerbescheid. Der gleichzeitige Bezug des Basiselterngeldes wurde für Geburten ab dem 1. April 2024 eben-



© Jacob Lund – stock.adobe.com

falls neu gestaltet: Ein gleichzeitiger Bezug der Familienleistung von beiden Elternteilen ist grundsätzlich nur noch maximal für einen Monat und nur innerhalb der ersten zwölf Lebensmonate des Kindes möglich. Von der neuen Regelung ausgenommen sind Eltern von neugeborenen Kindern mit Behinderung, Eltern von Zwillingen oder Mehrlingen sowie Eltern von Frühchen. Diese Eltern können weiter unverändert nach Bedarf gleichzeitig Basiselterngeld beziehen.

Quelle: www.bundesregierung.de

ZWP Designpreis im Countdown-Fieber

JETZT bis 1.7.26 bewerben!

ZWP Designpreis

Smartes Design, das ein Ambiente schafft, in dem sich hoch motiviert arbeiten und Patienten optimal versorgen lassen. Klingt nach Ihrer Praxis? Dann ist der **ZWP Designpreis** Ihre Bühne! Dabei stärkt eine erfolgreiche Teilnahme das eigene Praxismarketing, sorgt für Aufmerksamkeit und verschafft einen klaren Wettbewerbsvorteil. Denn die Gewinnerpraxis wird nicht nur als *Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2026* ausgezeichnet, sondern erhält zudem ein professionell produziertes Praxisvideo (auf Wunsch 360-Grad-Tour) im Wert von 5.000 EUR.

www.designpreis.org

VZB reicht Klage gegen zwölf Parteien ein

Das Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB) hat im Skandal um veruntreute Rentenvorsorgeanlagen beim Landgericht Berlin II eine umfangreiche Schadenersatzklage gegen zwölf Beklagte eingereicht. Die Forderungen richten sich unter anderem gegen das Land Berlin, das Aufsicht über das VZB führt, den Wirtschaftsprüfer Forvis Mazars, die Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG (apoBank) sowie den früheren Vorsitzenden des VZB-Verwaltungsausschusses, Ingo Rellermeier.

Die erhobene Klage des VZB ist nicht die erste, aber die umfassendste.

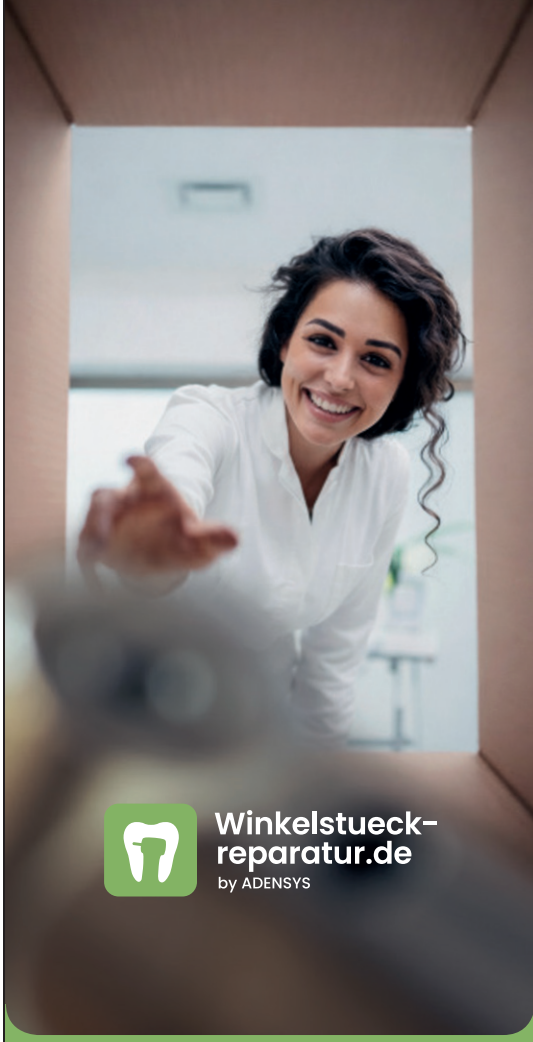
Das VZB wirft den Beklagten vor, ihre jeweiligen Pflichten grob verletzt zu haben. Statt breit gestreut, liquide und sicher zu investieren, floss das Vermögen der Versicherten in hochriskante, illiquide Beteiligungen, etwa in Start-ups, die mittlerweile zum Teil insolvent sind. Sämtliche Prüforgane versagten dabei, diese rechtswidrige Praxis zu erkennen und zu stoppen. Mehr als die Hälfte des Vermögens der Zahnärzteschaft von einst 2,2 Milliarden Euro ist nach aktuellem Stand verloren; weitere Verluste könnten folgen. Den rund 11.000 Mitgliedern des VZB drohen massive Einbußen bei ihren Rentenansprüchen.

Quelle: Teneo

Aktuelle Infos gibts auf ZWP online.

ZWP ONLINE

ANZEIGE



Instrument kaputt?

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

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

Kostenlose Reparaturbox bestellen.

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

Machtmissbrauch in der Medizin

Hier gehts zur offiziellen Pressemitteilung des bvmd

DREI FRAGEN AN ...

Lucia Bechtle, Mitglied der Bundesvertretung der Medizinstudierenden in Deutschland e.V. (bvmd)



Lucia Bechtle war Teil der bvmd-Delegation in Hannover.

© bvmd

„Viele Verantwortliche scheinen sich ihres Fehlverhaltens nicht ansatzweise bewusst zu sein."

(Lucia Bechtle)

eins

Frau Bechtle, die Vorkommnisse auf dem 130. Deutschen Ärztetag im Mai sind schockierend, aber, so scheint es, kaum überraschend. Warum nicht?

Weil wir ein systemisches Problem haben. Deshalb sind wir auf dem Deutschen Ärztetag auch bewusst nicht auf einzelne Übergriffe eingegangen. Einzelne Personen an den Pranger zu stellen, wäre für viele die einfachste Lösung. Wir wollten aber gerade nicht, dass danach alle anderen weitermachen können wie immer. Nicht nur auf dem Ärztetag, sondern auch in anderen Kontexten haben wir schon zu viel Fehlverhalten erdulden müssen. Sexuelle Belästigung ist ein systemisches Problem. Diejenigen, die wegschauen, die nichts sagen, die nicht eingreifen, sind genauso ein Teil des Problems.

zwei

Neue Awarenesskonzepte sollen den Berufsstand wachrütteln. Warum reichen bestehende Meldestellen nicht aus, um sexuelle Übergriffe zu verhindern?

Die hierarchischen Strukturen im Gesundheitswesen fördern Machtmissbrauch und Übergriffe – das ist nicht neu. Die meisten Kliniken haben bereits Meldestellen etabliert. Oftmals erfüllen diese aber den entscheidenden Zweck nicht: sie sind weder niedrigschwellig noch neutral. Betroffene zögern davor, diese in Anspruch zu nehmen, wenn sie dadurch fürchten müssen, berufliche Nachteile oder persönliche Einschüchterung in Kauf zu nehmen. Ebenfalls sind die Aufarbeitungsprozesse oftmals unzureichend. Eine Kommilitonin von mir hat wiederholte verbale und körperliche Übergriffe durch einen Arzt im praktischen Jahr erfahren. Das ging bis hin zu privater Kontaktaufnahme außerhalb des beruflichen Kontexts. Sie hat diesen Arzt bei der zuständigen Stelle gemeldet und der Aufarbeitungsprozess war kurzerhand damit beendet, dass der zuständige Arzt meinte, er „habe es nicht so gemeint". Das aktuelle System schützt Täter/-innen, schützt Verantwortliche anstatt Betroffene. Daran muss sich jetzt etwas ändern.

drei

Was wünschen Sie sich von der aktuellen Schockwirkung des Ärztetages?

Dass der Diskurs weitergeht, auch wenn die mediale Aufmerksamkeit sinkt. Uns wird bereits zugetragen, dass das Thema sexuelle Belästigung und Machtmissbrauch in Einführungsveranstaltungen für Studierende im praktischen Jahr thematisiert wurde, dass es in Praxen und auf Station diskutiert wird. Das ist genau, was wir erreichen möchten: Wir wünschen uns, dass eine Arbeits- und Umgangskultur geschaffen wird, in der vulnerable Personengruppen ernsthafte Unterstützungsangebote erfahren und wissen, dass sie im Zweifelsfall gehört werden. Außerdem sollte gezeigt werden: Übergriffiges Verhalten wird hier nicht geduldet. ■

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



Longevity in der Zahnmedizin: Zwischen Hype und Praxisrealität

Ein Beitrag von Katja Kupfer



Zahn: © KI-generiert (Google Gemini) | Helix: © KI-generiert (Google Gemini) | Porträt: © Getty Images – unsplash.com

Zahnärztliche Praxen stehen längst nicht mehr nur für die Versorgung akuter Probleme. Der Blick öffnet sich für größere Zusammenhänge, weil sich auch die Erwartungen der Patienten verändert haben. Sie kommen nicht mehr nur mit konkreten Beschwerden, sondern möchten ihre Gesundheit langfristig erhalten, leistungsfähig bleiben und möglichst gesund altern. Genau hier setzt das Thema Longevity an.

Im Kern des Longevity-Konzeptes geht es nicht einfach nur um Lebenszeit, sondern um gesundes Altern und die Verlängerung der gesunden Lebensspanne. Was bislang stark von Medizin, Ernährungswissenschaft oder Präventionsforschung geprägt war, beginnt sich nun auch in der Zahnmedizin zu verankern. Dass sich inzwischen eine eigene Fachgesellschaft für Longevity in der Zahnmedizin in Gründung befindet, wirkt weniger überraschend als folgerichtig. Die Zusammenhänge von Mundgesundheit mit systemischen Erkrankungen sind gut beschrieben, von kardiovaskulären Risiken bis hin zu

[GANZHEITLICHE MEDIZIN]

Longevity ist kein Begriff mehr, der nur auf Kongressen kursiert oder in Lifestyle-Magazinen stattfindet. Er rückt spürbar näher an den Praxisalltag heran und damit auch an die Zahnmedizin.

metabolischen Prozessen. Wer den Zahnhalteapparat in Schuss hält, stabilisiert mehr als nur die Mundsituation. Das ist nun keine neue Erkenntnis, bekommt im Kontext der Longevity-Debatte aber vielleicht eine andere Kontur.

Hinzu kommt ein weiterer Punkt, der oft unterschätzt wird. Zähne müssen heute schlicht länger funktionieren. Die demografische Entwicklung lässt sich nicht ausblenden, denn Menschen werden immer älter, gleichzeitig bleiben sie länger aktiv, beruflich wie privat. Ein Gebiss, das mit 50 oder 60 noch stabil ist, muss heute oft weitere zwei oder drei Jahrzehnte durchhalten. Das verändert die Anforderungen an Prävention, Therapieentscheidungen und Nachsorge spürbar. Parallel dazu erweitert sich das Spektrum dessen, was in der Praxis thematisiert wird. Vitamin-D-Status, Ernährung, entzündliche Belastung, Lifestyle-Faktoren. Dinge, die früher eher am Rand liefen oder an andere Disziplinen abgegeben wurden, rücken zunehmend ins zahnärztliche Gespräch. Nicht jede Praxis wird zum umfassenden Gesundheitszentrum, aber die Schnittstellen werden dichter und genau dort entsteht neues Potenzial.

Für Praxen ist Longevity kein reines Trendthema, sondern auch strategisch interessant. Neue Ansätze können sein:

- ◯ Erweiterte Prophylaxekonzepte über klassische PZR hinaus
- ◯ Individuelle Präventionsprogramme abgestimmt auf Alter, Risikoprofil und Lebensstil
- ◯ Interdisziplinäre Netzwerke aus Ernährungsmedizin, Sportmedizin oder Allgemeinmedizin
- ◯ Neue Erlösmodelle mit Beratung, Diagnostik und Prävention als Leistungen, die sich strukturiert anbieten lassen

Das setzt allerdings eine klare Positionierung voraus. Wer alles ein bisschen macht, wird im Zweifel nicht wahrgenommen.

ANZEIGE

Doctolib

Für Ruhe und Entlastung am Telefon.

Ihre smarte Unterstützung bei der Terminbuchung und bei Anfragen.

KI-Telefonassistent jetzt kennenlernen!

www.doctolib.info/zwp0626-1



Auch wirtschaftlich ein relevantes Feld

Der Vormarsch von Longevity in die Zahnmedizin hat auch eine wirtschaftliche Dimension, die man nicht ausblenden sollte. Praxen, die sich klug positionieren, können ihr Leistungsspektrum erweitern und sich stärker als langfristige Begleiter der Patienten etablieren. Präventionsprogramme, individualisierte Recall-Konzepte, ergänzende Diagnostik oder Beratung zu gesundheitsrelevanten Faktoren sind nicht nur medizinisch sinnvoll, sondern auch strukturell interessant für die Praxisentwicklung.

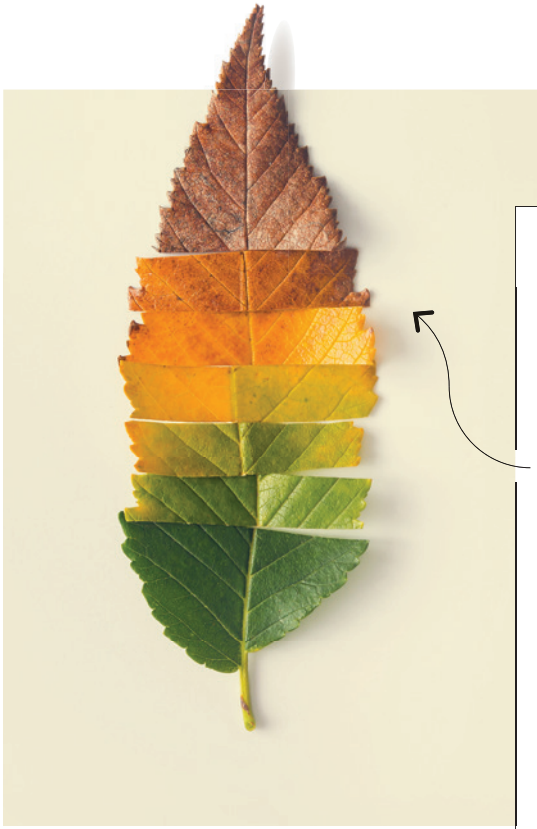
Zwischen belastbaren Daten und schnellen Versprechen

Trotzdem lohnt sich ein nüchterner Blick! Longevity ist ein wachsendes Feld, und wie so oft bewegen sich Hype und belastbare Evidenz nicht im gleichen Tempo. Vieles ist gut belegt, gerade im Bereich Entzündung und systemische Zusammenhänge. Anderes ist noch im Fluss oder wird in der öffentlichen Diskussion stärker aufgeladen, als es die Datenlage hergibt. Für die Zahnmedizin heißt das, sauber zu trennen. Was ist gesichert, was ist plausibel, was bleibt vorerst ein Versprechen? Ignorieren lässt sich das Thema dennoch nicht. Dafür ist es zu präsent, sowohl auf Patientenseite als auch im interdisziplinären Diskurs. Und es berührt einen Kern dessen, was Zahnmedizin ohnehin ausmacht: langfristige Gesundheit sichern, Funktion erhalten, Lebensqualität stabil halten. Vielleicht liegt genau darin der eigentliche Punkt, denn Longevity wirkt weniger wie ein Fremdkörper, der in die Zahnmedizin hineingetragen wird, als vielmehr wie eine Perspektive, die bereits angelegte Entwicklungen bündelt und zuspitzt, sodass Praxen ihr Leistungsspektrum nicht grundsätzlich neu erfinden müssen, wohl aber gezielt erweitern und strukturieren, etwa durch präventive Konzepte, engere Recall-Systeme oder ergänzende Diagnostik, die darauf abzielen, die Mundgesundheit und Funktion über viele Jahre stabil zu halten.

> „Inhaltlich bewegt sich das Thema zwischen oraler Gesundheit, systemischer Prävention und gesundem Altern. Ein Bereich also, der aktuell in vielen Disziplinen an Bedeutung gewinnt und auch für die Zahnmedizin neue Perspektiven eröffnet. Parallel dazu lässt sich beobachten, dass sich Zahnarztpraxen zunehmend breiter aufstellen und verstärkt als gesundheitliche Anlaufstellen positionieren. Angebote wie Vitamin-D-Tests oder präventionsorientierte Zusatzleistungen sind dabei nur ein erster Schritt."
>
> **(Katja Kupfer)**

Und jetzt?

Longevity ist noch ein offenes Spielfeld. Die Zahnmedizin wird sich darin bewegen müssen, zwischen sinnvoller Prävention und Projektion, zwischen Anspruch und Evidenz. Ignorieren ist keine Option, unkritisch aufspringen aber auch nicht. Am Ende entscheidet sich die Relevanz nicht am Begriff, sondern an der Substanz. ■



© Zamurovic Brothers – stock.adobe.com

Warum das Thema nicht mehr verschwindet?

Das Thema Longevity wird aus drei Gründen bleiben:

1. **Demografie:** Die Gesellschaft altert, gleichzeitig steigt der Anspruch, lange gesund und leistungsfähig zu bleiben.
2. **Gesundheitssystem:** Prävention ist ökonomisch zwingend, chronische Erkrankungen sind teuer. Alles, was früh ansetzt, wird politisch und strukturell relevanter.
3. **Patientenerwartung:** Patienten informieren sich und bringen Themen mit in die Praxis. Sie erwarten dementsprechend Beratung, nicht nur Behandlung.

SENSODYNE PROSCHMELZ

HALEON

Nr. 1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG FÜR STARKEN ZAHNSCHMELZ*

FÜR STARKEN ZAHNSCHMELZ VON ANFANG AN

Mit Zahnärzten entwickelt, von Kindern geliebt**

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





Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!
Profitieren Sie von unserer **Wissensplattform - von Experten für Experten**

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

HALEON healthpartner

Muster anfordern

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

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

PM-DE-SENO-26-00020-20260226

„Unsere Partner ziehen fifty-fifty mit“

Ein Beitrag von Hannah Schaefer und Marlene Hartinger



© Rebekka Tiedt, Lisa Fasselt

Modern, aber noch nicht selbstverständlich: Zahnärztinnen-Duo Rebekka Tiedt und Lisa Fasselt (rechts) teilen mit ihren Partnern die Carearbeit und können sich so in mehr als einer Rolle verwirklichen.

[LAND – ZAHN – WIRTSCHAFT]

Rövershagen in Mecklenburg-Vorpommern teilte bis vor Kurzem das Schicksal vieler kleiner Ortschaften: Als die letzte örtliche Zahnarztpraxis ihren Betrieb aufgab, verschwand für die Einwohner jegliche zahnärztliche Versorgung. Dann machte sich die Gemeinde stark, übernahm den Umbau des Gemeindehauses zur Zahnarztpraxis und gewann so die beiden Gründerinnen Lisa Fasselt und Rebekka Tiedt, die exemplarisch für die Zahnmedizin der Zukunft stehen: sie sind jung und hoch motiviert, sind Mütter von Kleinkindern und leben in modernen Partnerschaften, die bewusst Carearbeit aufteilen. Lisa Fasselt nimmt uns mit hinter die Kulissen ihrer Gründungsstory.

Frau Fasselt, die zahnärztliche Versorgung in Rövershagen lag lange brach, bis sie sich zusammen mit Ihrer Kollegin Rebekka Tiedt entschlossen, dort zu gründen. Wie kam es dazu?

Eher zufällig. Meine Kollegin und ich kannten uns aus dem Studium, befanden uns in Angestelltenverhältnissen und wussten aber, dass wir später gemeinsam gründen wollten. Als wir auf einer Fachtagung in Warnemünde von der ehemaligen Bürgermeisterin von Rövershagen, Dr. Verena Schöne, erfuhren, dass die Gemeinde dringend nach einer Praxisnachfolge sucht, waren wir interessiert. Die Gemeinde hatte die Räumlichkeiten so vorbereitet, dass wir im Prinzip nur noch unsere zahnärztlichen Geräte anschaffen und anschließen mussten, während baulich bereits alles vorhanden war. Das war ein toller Ausgangspunkt. Nach einer Besichtigung waren wir begeistert, sagten zu und haben den Schritt nie bereut. Wir wohnen beide in Sanitz, etwa eine halbe Stunde entfernt von Rövershagen, und empfinden das kurze Pendeln als angenehme Distanz, ohne dass es uns zu viel Zeit und komplizierte Logistik abverlangt.

„Natürlich ist das mit Familie und Kindern anstrengend. Warum man sich das trotzdem antut? Weil es die Mühe wert ist!“

(Lisa Fasselt)



Rövershagen

Mecklenburg-Vorpommern

Im Januar 2025 ging Ihre Praxis* meer | weiß *an den Start.
Wie ist ihr Resümee nach mehr als einem Jahr?
Absolut positiv. Wir sind bereits innerhalb unseres Gründungsjahres an unsere Kapazitätsgrenzen gestoßen. Jegliche Bedenken, die mit einer Neugründung einhergehen – finden Patienten zu uns und ist der Bedarf tatsächlich so groß, wie es im Vorfeld hieß – waren schnell verflogen. So sind wir in unser zweites Jahr, weil wir das Pensum zu zweit gar nicht mehr geschafft hätten, mit einer Assistenzzahnärztin gestartet. Trotzdem stehen wir beide jeweils etwas mehr als 30 Stunden am Patienten. Die Praxis ist an vier Tagen bis 18 Uhr geöffnet, jede von uns übernimmt davon zwei lange Tage. Wir arbeiten also eng getaktet, aber wir brennen für unseren Beruf. Uns macht das, was wir tun, unheimlich viel Spaß. Es braucht dieses Grundfeuer, sonst wird es auf Dauer schwierig. Natürlich gibt es auch mal anstrengende, kräfteraubende und herausfordernde Momente, aber wir machen diese Arbeit, weil sie uns erfüllt. Am Ende steht ein Patient, der wieder essen, kauen und sich auch ästhetisch wohlfühlen kann. Genau darin liegt unser Drive und deshalb ist es für uns eine echte Passion.

Karte: © OEMUS MEDIA AG (Quelle: Terry – stock.adobe.com)

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 praktischen Unit-Dose Cups!





ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2026 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

Eine Küchenweisheit sagt: Hinter jedem erfolgreichen Mann steht (mindestens) eine Frau. Wer steht im Umkehrschluss hinter Ihnen?

Unsere Partner. Obwohl sich das so vereinfacht nicht sagen lässt, aber jede von uns hat den Schritt in die Selbstständigkeit im Vorfeld natürlich mit dem jeweiligen Partner besprochen. Alle mussten wissen, was da auf uns zukommt und damit einverstanden sein. Uns war auch klar: Unsere Niederlassung funktioniert nur, wenn die Männer entsprechend mitziehen und sich ebenfalls fifty-fifty in der Verantwortung sehen. An den langen Tagen bedeutet das ganz konkret, dass sie die Kinder aus der Kita abholen und den Nachmittag allein mit ihnen verbringen, weil wir dann nicht da sind. Wenn der Tag gut läuft, sind wir zum Insbettbringen wieder zu Hause, mehr Familienzeit bleibt an solchen Tagen aber nicht. An kürzeren Tagen, an denen wir nur bis mittags behandeln und am frühen Nachmittag zu Hause sind, schaffen wir es auch selbst, die Kinder aus der Kita abzuholen. Dann verbringen wir entweder den Nachmittag gemeinsam als Familie oder der Partner hat auch einmal Zeit für sich, etwa für Sport oder um Freunde zu treffen. Insgesamt ist der Alltag sehr durchgetaktet. In meinem Fall bedeutet das zum Beispiel, dass mein Mann morgens schon um 5.30 Uhr das Haus verlässt und deshalb nachmittags um 15.30 Uhr an der Kita stehen kann, um unser Kind abzuholen. Ich wiederum mache das Kind morgens fertig, bringe es in die Kita, bin ab etwa sieben Uhr in der Praxis und fahre an einem langen Tag erst gegen 20.30 Uhr nach Hause. Viel Freizeit bleibt da natürlich nicht. Aber wer das eine will, muss sich bewusst sein, dass das andere daraus resultiert.

„Aus unserer Sicht ist das Gründen zu zweit einfach schöner. Man kann sich austauschen, trägt die Verantwortung nicht allein und vieles wird entspannter, weil die Last auf zwei Personen verteilt ist. Gerade wenn Familie vorhanden ist oder perspektivisch dazukommt, kann das ein großer Vorteil sein. Wenn eine Person einmal ausfällt, ist die andere da. Man kann Stärken gezielt einsetzen und sich so perfekt ergänzen. Es ist am Ende wie in einer Ehe – man sollte sich mögen."

(Lisa Fasselt)



© © Rebekka Tiedt, Lisa Fasselt

Selbst Chefinnen zu sein ist für die Rövershagener Zahnärztinnen auch eine Frage des besseren Verdienstes. In der Anstellung empfanden beide, in diverser Hinsicht eher kleingehalten worden zu sein.

Einen solchen Lebensrhythmus muss man wirklich wollen. Was motiviert Sie neben der Liebe zum Beruf?

Natürlich ist das mit Familie und Kindern anstrengend. Warum man sich das trotzdem antut? Weil es die Mühe wert ist! Es ist kein Geheimnis, dass man sich als Angestellte oft nicht frei entfalten kann, weder finanziell noch in praktischer Hinsicht. In der Selbstständigkeit schränkt mich niemand ein. Ich kann so viel arbeiten, wie ich möchte und wie ich es leisten kann, und davon hängt dann auch ab, was am Ende des Monats dabei herauskommt. Finanzielle Motivation spielte dabei sicher ebenfalls eine Rolle. Wir hatten beide das Gefühl, gehaltlich eher kleingehalten worden zu sein und nicht wirklich vorwärtszukommen. Wenn man dann irgendwann weniger verdient als ein guter Handwerker mit Ausbildung, fragt man sich schon, ob das so bleiben muss. Da spielen also mehrere Faktoren mit hinein. ■

Und was sagt der Bürgermeister? „Wir haben als Gemeinde gezeigt, vor allem durch das Agieren der ehemaligen Bürgermeisterin Dr. Verena Schöne, dass es funktionieren kann: mit Einsatz, guten Rahmenbedingungen und Werbung für den Standort, Nachwuchs zu gewinnen. Und genau dieser Nachwuchs bedeutet Kontinuität und ist zentraler ‚Baustein' einer lebendigen Infrastruktur."

(Jörg Gensich, Bürgermeister der Gemeinde Rövershagen)

Entdecken und empfehlen Sie das neue LISTERINE® Sortiment

In 3 Geschmacksintensitäten – von EXTRA MILD bis INTENSIV



- Mit 4 **ätherischen Ölen** und **antibakterieller Wirkung**
- Als 3. Schritt nach Zähneputzen & Interdentalpflege reduziert es verbleibende Plaque und beugt so Zahnfleischentzündungen und Karies vor

Für eine **einfachere Empfehlung** für Ihre Patient*innen

✓ Interdentalpflege ✓ Zähneputzen ✓ LISTERINE®

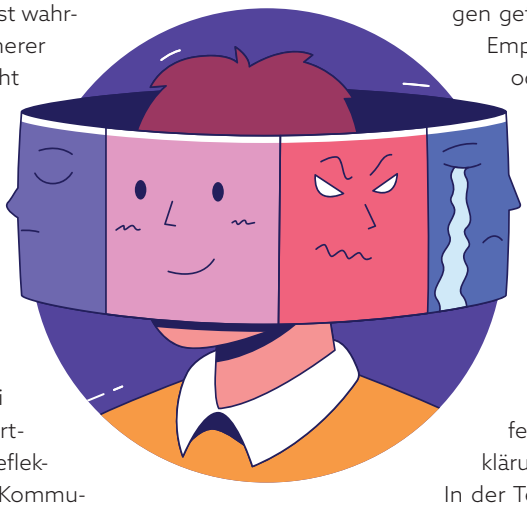
LISTERINE®

Weitere Infos

Zum Heraustrennen.

Emotionale Agilität: Cool bleiben und besser behandeln

Der Praxisalltag ist emotional hoch verdichtet. Angst, Scham, Wut oder Dankbarkeit von Patient/-innen treffen oft in schneller Abfolge aufeinander – parallel zu Zeitdruck, wirtschaftlicher Verantwortung und Teamführung. Um in diesem Spannungsfeld professionell handlungsfähig zu bleiben, braucht es mehr als Fachkompetenz: Es braucht emotionale Agilität. Gemeint ist die Fähigkeit, eigene und fremde Gefühle bewusst wahrzunehmen, anzunehmen und sich trotz innerer Reaktionen werteorientiert zu verhalten. Nicht das Unterdrücken von Emotionen steht im Vordergrund, sondern der flexible, reflektierte Umgang mit ihnen.



Automatische Muster durchbrechen

Zahnärzt/-innen begegnen täglich starken Emotionen ihrer Patient/-innen. Gleichzeitig entstehen eigene emotionale Reaktionen: Gereiztheit bei Zeitverzug, Frustration bei Teamkonflikten oder Anspannung durch wirtschaftlichen Druck. Bleiben diese Gefühle unreflektiert, erhöhen sie das Risiko für ungeduldige Kommunikation, Eskalationen und innere Erschöpfung. Dabei zeigt sich emotionale Starrheit häufig in automatischen Mustern: schnelles Abblocken, innere Distanzierung oder übermäßige Härte. Emotionale Agilität setzt hier an, indem sie hilft, einen inneren Schritt zurückzutreten und bewusst zu entscheiden, wie gehandelt werden soll.

Vertrauen statt Eskalation

Emotional agile Zahnärzt/-innen reagieren ruhiger auf Angstpatienten, bleiben auch bei Tränen oder Ärger präsent und vermitteln Sicherheit. Das stärkt das Vertrauensverhältnis und erleichtert die Zusammenarbeit. Für das Team bedeutet emotionale Agilität weniger Eskalation, mehr psychologische Sicherheit und ein Klima, in dem Feedback, Lernen und Innovation möglich sind.

Zentrale Kompetenzen emotionaler Agilität

Ein Schlüssel ist Selbstwahrnehmung: das frühzeitige Erkennen eigener emotionaler Zustände wie Anspannung oder Ärger. Darauf aufbauend folgt Emotionsregulation – etwa durch bewusste Atmung, eine kurze Pause oder das Senken der eigenen Tonlage, bevor Entscheidungen getroffen werden. Ebenso wichtig ist Empathie und Perspektivwechsel. Angst oder Widerstand von Patient/-innen sollten nicht persönlich genommen werden, sondern als Ausdruck früherer Erfahrungen verstanden werden. Transparente Erklärungen, klare Kontrollmöglichkeiten und eine ruhige Atmosphäre senken nachweislich Stress.

Konkrete Ansatzpunkte

Im Umgang mit Angstpatienten helfen klare Abläufe, Schritt-für-Schritt-Erklärungen und vereinbarte Stoppsignale. In der Teamführung bedeutet emotionale Agilität, den eigenen Ärger zu reflektieren, Feedback wertschätzend zu geben und Motive von Mitarbeitenden zu verstehen. Nicht zuletzt gehört auch Selbstfürsorge dazu: Belastungsgrenzen wahrnehmen, Unterstützung annehmen und Arbeitsweisen anpassen.

Fazit: Emotionale Agilität ist keine weiche Zusatzkompetenz, sondern eine zentrale Fähigkeit für Qualität, Führung und langfristige Gesundheit in der Zahnarztpraxis. Wer lernt, mit Emotionen flexibel und bewusst umzugehen, bleibt auch unter Druck handlungsfähig – zum Vorteil von Patien/-innen, Team und Praxis. ■



Lektüre-Tipp

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

Cover: © Kösel-Verlag

Infos zur Autorin

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

Illustration: © Erry S. Nugroho – unsplash.com

DIE NEUE GBT MACHINE®

SWISS ORIGINALS ONLY

GUIDED BIOFILM THERAPY®



QUALITÄT SAGT GRÜEZI

EMS
MAKE ME SMILE.



Individualprophylaxe: Routine und Alltagstrott – Feinde der Abrechnung?

Gesetzlich versicherte Kinder und Jugendliche haben zwar einen rechtlichen Anspruch auf die regelmäßige Durchführung von prophylaktischen Leistungen (IP) nach den BEMA-Nrn. IP1, IP2, IP4 und IP5 – einen Automatismus bei der Abrechnung gibt es dabei jedoch nicht! Die Erbringung von IP-Leistungen wird meist an ZFA oder ZMP delegiert, während die Abrechnung überwiegend von Verwaltungskräften (ZMV) durchgeführt wird.

Durch eingeschliffene Alltagsroutinen besteht die Gefahr, dass die notwendige Aufmerksamkeit sowohl bei der praktischen Umsetzung im Sprechzimmer als auch bei der Leistungsabrechnung in der Verwaltung zu kurz kommt. Das kann zu Regressen und Honorarverlusten führen. Die nachfolgenden FAQ decken nicht nur typische Fehler bei der Leistungserbringung und der Abrechnung von IP-Leistungen auf, sondern sie beschreiben auch, wie diese Fehler durch eine verbesserte Dokumentation minimiert werden können.

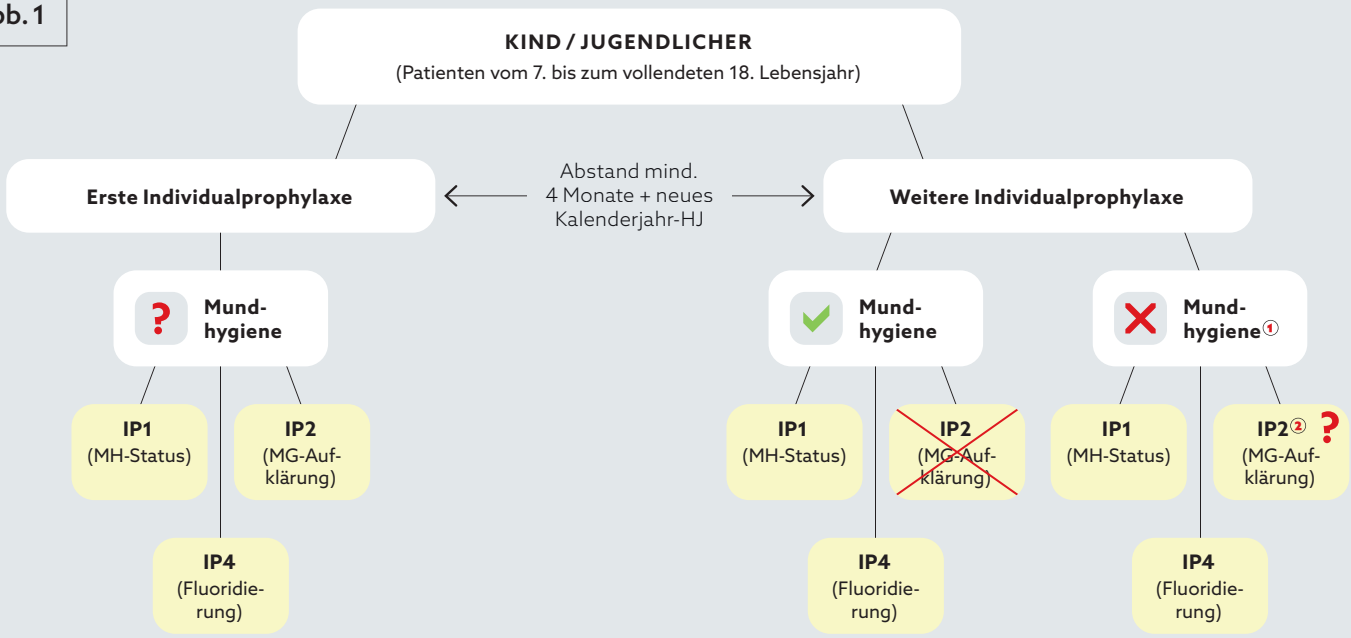
Sind IP1 und IP2 routinemäßig zweimal jährlich abrechenbar?

Viele Praxen sind davon überzeugt, dass die BEMA-Nrn. IP1 (Mundhygienestatus) und IP2 (Mundgesundheitsaufklärung) ab dem 7. bis zum vollendeten 18. Lebensjahr eines Versicherten der GKV immer nebeneinander und jeweils einmal je Kalenderhalbjahr abgerechnet werden können. Ein solcher Automatismus bei der Abrechnung birgt jedoch viele Gefahren. Es müssen natürlich immer auch die entsprechenden Richtlinien beachtet werden, zum Beispiel bei der Abrechnung der BEMA-Nr. IP2 die IP-Richtlinie B. Nr. 12:

> *„Sind bereits wiederholt Prophylaxemaßnahmen durchgeführt worden, so sollen bei zufriedenstellender Mundhygiene nur die Erhebung des Mundhygienestatus sowie die lokale Fluoridierung durch-*

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

Abb. 1



1 Verbessert sich der Mundhygienezustand trotz wiederholter Motivationsmaßnahmen (IP2) nicht, so sind nur noch der Mundhygienestatus (IP1) und Fluoridierung (IP4) zweckmäßig.

2 Die Aufklärung und praktischen Übungen sind zur Remotivation zu wiederholen. Zu welchem Zeitpunkt und in welchem Umfang Remotivationen erforderlich sind, entscheidet der Zahnarzt aufgrund des individuellen Hygienebefunds.

Grafik: © OEMUS MEDIA AG (Quelle: DAISY Akademie + Verlag) | Foto: © Myst – stock.adobe.com

geführt werden. Weitere Motivations- und Unterweisungsmaßnahmen sind dann entbehrlich. Dies schließt nicht aus, dass bei einer späteren Verschlechterung der Mundhygiene erneut Motivations- und Unterweisungsmaßnahmen im Rahmen der vertraglichen Bestimmungen erforderlich werden können. Verbessert sich der Mundhygienezustand eines Versicherten trotz wiederholter Motivationsmaßnahmen nicht, so sind nur noch der Mundhygienestatus und Fluoridierungen zweckmäßig."

Das bedeutet: Liegt nach wiederholter Mundgesundheitsaufklärung eine zufriedenstellende Mundhygiene vor, entfällt die Notwendigkeit für weitere Aufklärungen und damit auch die Grundlage für die Abrechenbarkeit der BEMA-Nr. IP2. Verschlechtert sich die Mundhygiene hingegen erneut, kann die Leistung wieder erbracht und auch abgerechnet werden.
Aber Achtung: Zeigt sich trotz wiederholter Motivationsmaßnahmen keine Verbesserung der Mundhygiene, muss aus wirtschaftlichen Gründen (§ 12 SGB V) ebenfalls auf die BEMA-Nr. IP2 verzichtet werden. In solchen Fällen beschränkt sich die Individualprophylaxe auf die Erhebung des Mundhygienestatus (BEMA-Nr. IP1) und die Fluoridierung der Zähne (BEMA-Nr. IP4).

Die Grafik (Abb. 1) verdeutlicht die unterschiedlichen Fallsituationen.

Sind IP-Leistungen bei Kindern und Jugendlichen „ausreichend"?

Das muss von Fall zu Fall und individuell beurteilt werden, denn dabei spielen die Mundhygiene, das Putzverhalten, die Ernährungsgewohnheiten sowie Zahnstellungen eine entscheidende Rolle.
Selbstverständlich besteht jederzeit die Möglichkeit, neben den IP-Leistungen private Zusatzleistungen mit einem gesetzlichen Vertreter des Patienten zu vereinbaren; z. B. Glattflächenversiegelungen, Versiegelungen der Prämolaren, Zahnsteinentfernungen (mehr als einmal innerhalb eines Kalenderjahres) oder die Anwendung von kalzium- und phosphatreichen Milchproteinen zur Remineralisierung als Alternative zur Fluoridierung.
Sind in einem Kiefer alle bleibenden Zähne durchgebrochen (circa ab dem 12. Lebensjahr), kann eine einfache Zahnsteinentfernung (BEMA-Nr. 107), eine Aufklärung und Instruktion im Sinne der IP-Leistungen nicht mehr ausreichend sein. Um eine dauerhaft sehr gute Mundgesundheit sicherzustellen, empfehlen viele Zahnärzt/-innen in diesen Fällen ein ergänzendes, privat zu vereinbarendes Prophylaxeprogramm. Dieses wird individuell mit dem Patienten abgestimmt und beinhaltet insbesondere die so wichtige und effektive PZR nach der GOZ-Nr. 1040 sowie ggf. weitere Maßnahmen.

Können budgetfreie IP-Leistungen tatsächlich auch unwirtschaftlich sein?

Auch wenn IP-Leistungen nicht vom Honorarverteilungsmaßstab (HVM) „betroffen" sind und als budgetfreie Leistungen gelten, unterliegen sie dennoch dem Wirtschaftlichkeitsgebot gemäß § 12 SGB V. Auffällige Abrechnungsvolumina können ohnehin zu Wirtschaftlichkeitsprüfungen führen. Eine sorgfältige und vor allem nachvollziehbare Dokumentation ist daher essenziell und hilft, Regresse abzuwenden.
Zahnärzt/-innen müssen im Prüfungsfall darlegen können, warum bestimmte Leistungen (z. B. IP2) medizinisch notwendig waren. Die Relevanz dieser Anforderungen wurde auch durch ein Urteil des Sozialgerichts Hannover (Az. S 35 KA 2/16, 25.7.2018) unterstrichen, das sich exemplarisch mit der Abrechnung der Fissurenversiegelung (IP5) befasste.

Wer muss bei einem Regress zurückzahlen? Kieferorthopäde oder Hauszahnarzt?

Befindet sich ein Patient sowohl in kieferorthopädischer als auch allgemeinzahnärztlicher Behandlung, stellt sich die Frage nach der Zuständigkeit für die Durchführung und Abrechnung der IP-Leistungen. Grundsätzlich sind sowohl Kieferorthopäd/-innen als auch Zahnärzt/-innen berechtigt, die entsprechenden Leistungen zu erbringen und abzurechnen. Damit es nicht zu Parallelabrechnungen und damit zur doppelten Inanspruchnahme (Regressgefahr!) kommt, ist eine klare Abstimmung (am besten schriftlich) zwischen den beteiligten Praxen dringend zu empfehlen!

Haben sich die Behandelnden darauf geeinigt, dass zum Beispiel der Hauszahnarzt das IP-Programm (welches ggf. auch bei ihm begonnen wurde) weiterführt, kann der Kieferorthopäde jederzeit ein ergänzendes, aber privates Mundhygieneprogramm mit dem Patienten vereinbaren. Außervertragliche Leistungen sollten gemäß § 8 Abs. 7 BMV-Z vor der Leistungserbringung schriftlich vereinbart werden.

Fazit: Ein effektives Mundhygieneprogramm bei Kindern und jugendlichen Patienten erfordert neben der konsequenten und korrekten Nutzung der vertragszahnärztlichen IP-Leistungen vor allem eine individuelle Abschätzung und gegebenenfalls Ergänzung der notwendigen Maßnahmen. Gleichzeitig ist eine wirtschaftlich korrekte und gut dokumentierte Abrechnung unerlässlich, um auch langfristig rechtlich auf der sicheren Seite zu sein. ■

Dieser Artikel war hilfreich für Sie? Wollen Sie Ihr Wissen rund um die moderne Prophylaxe vertiefen? Dann besuchen Sie unser Webinar „**Das DAISY Prophy(t)-Power-Seminar**". Weitere Informationen und Termine finden Sie auf **www.daisy.de**.

Infos zum Unternehmen

Infos zur Autorin

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

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

Zum Heraustrennen.

Kleine Patienten: Aufklärung und Einwilligung im Praxisalltag



© Dejan – stock.adobe.com

Kinder sind in der Zahnarztpraxis besondere Patienten – fachlich, kommunikativ und rechtlich. Bei jeder Maßnahme stellt sich die Frage: Wer darf „ja" sagen und wie weit darf das Kind selbst mitentscheiden? Wer hier strukturiert vorgeht, vermindert Konflikte und Haftungsrisiken.

Sorgerecht klären – ohne das geht nichts

Minderjährige handeln in der Regel nicht selbst, sondern über ihre Eltern. Entscheidend sind zwei Punkte: die Sorgerechtslage (gemeinsam, allein) und die Einsichtsfähigkeit des Kindes je nach Alter und Reife. Wer hier nicht prüft, ob der richtige Mensch unterschreibt, riskiert eine unwirksame Einwilligung.

Eltern als Entscheider: Wann reicht ein Elternteil?

Bei Routinebehandlungen wie kleineren Füllungen oder unkomplizierten Extraktionen reicht in der Praxis meist die Einwilligung eines Elternteils. Anders bei Eingriffen mit erhöhtem Risiko oder besonderer Tragweite – wie umfangreichen Sanierungen, Sedierungen oder Narkosen: Hier sind die Aufklärung und Zustimmung beider Eltern erforderlich.

Getrennte Eltern – typische Stolperfallen

Konflikte mit getrennten Eltern entstehen selten am Behandlungsstuhl, sondern im Familienrecht. Wichtig ist: Umgangsrecht ist nicht Einwilligungsrecht. Wer das Kind nur bringt oder abholt, darf nicht automatisch entscheiden. Gibt ein Elternteil an, allein sorgeberechtigt zu sein, sollte bei größeren oder risikoreichen Eingriffen ein Nachweis (z. B. Sorgerechtsbeschluss oder Negativattest des Jugendamts) vorliegen. Werden offene Konflikte („Mein Expartner ist dagegen!") erkennbar, ist es – sofern kein Notfall vorliegt – sicherer, die Behandlung zu vertagen und die Eltern aufzufordern, zunächst eine Einigung, notfalls gerichtlich, herbeizuführen.

Wille des Kindes ernst nehmen

Mit zunehmender Reife gewinnt der eigene Wille des Kindes an Gewicht. Versteht es Art, Bedeutung und Risiken der Behandlung, ist es (mit-)einwilligungsfähig und sollte altersgerecht aufgeklärt und einbezogen werden. Zeigt ein einsichtsfähiges Kind deutliche Ablehnung oder starke Angst, ist eine Behandlung „gegen den erklärten Widerstand" rechtlich und ethisch problematisch – insbesondere bei invasiven Maßnahmen oder unter Sedierung/Narkose. In solchen Fällen ist es sinnvoller, zu vertagen, Alternativen (z. B. schrittweiser Behandlungsaufbau, Spezialpraxis) zu prüfen und dies genau zu dokumentieren.

Fazit

Wer Sorgerecht, Risikoprofil des Eingriffs und Kindeswillen konsequent im Blick behält und sauber dokumentiert, macht aus potenziell „heiklen" Familiensituationen einen gut steuerbaren Praxisalltag und behandelt Kinder medizinisch wie rechtlich auf sicherem Fundament.

EIN MUSS:

Sorgerechtsverhältnisse standardisiert abfragen, bei risikoreichen Eingriffen beide Eltern zur Aufklärung hinzuziehen, die Aufklärungsgespräche und Einwilligungen schriftlich festhalten und in der Akte eindeutig vermerken, wer wann worüber informiert wurde. ■

Infos zur Autorin

Infos zum Unternehmen

Lisa Dorothea Kaiser, LL.M.
Fachanwältin für Medizinrecht und Versicherungsrecht
Lyck+Pätzold. healthcare.recht • www.medizinanwaelte.de

NEW CONTRA-ANGLE

nova

Bien-Air Dental



SEE BEYOND

MORE VISION, BETTER ACCESSIBILITY



Seit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks Nova hatten wir nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen.

Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuschlosigkeit oder seine extreme Lebensdauer sind der beste Beweis – es ist einfach das modernste Winkelstück auf dem Markt.

SWISS MADE

Entdecken Sie es hier

Bien-Air Deutschland GmbH Hans-Bunte-Straße 11 79108 Freiburg Germany Tel.: +49 (0)761 45 57 40 ba-d@bienair.com www.bienair.com

HIGHLIGHTS

KINDERZAHNMEDIZIN | PRÄVENTION



© Dr. Anita Beckmann

Orale Restriktionen: Wie erkennen und behandeln



© Urte Sturm Photography

Mit bewegender Story: Kinderzahnärztin eröffnet Rostocker Praxis



© Michaela Baaake

Ankyloglossie und Stillprobleme: Klinische Relevanz zwischen Überdiagnose und differenzierter Therapieentscheidung

KFO-Behandlungen **massiv gefährdet**

Der Entwurf der Bundesregierung für ein Gesetz zur Stabilisierung der Beiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung sorgt spätestens seit Ende April für für großen Unmut und ein klares Veto aus der Zahnärzteschaft. Als besonders unverständlich sieht der Berufsstand die geplante Einsparmaßnahme bei kieferorthopädischen Leistungen gesetzlich versicherter Patienten. Diese Behandlungen sollen künftig ausschließlich von Fachzahnärzten für Kieferorthopädie zulasten der Krankenkasse erbracht werden dürfen. Viele Versorgungen von Kindern und Jugendlichen deutschlandweit, die derzeit von Praxen ohne Fachzahnarzttitel für Kieferorthopädie absolviert werden, würden somit ersatzlos entfallen.

Quellen: BZÄK, KZBV, LZKTH



© stokkete – stock.adobe.com

Die Zahnmedizin ist kein Kostentreiber bei den steigenden Ausgaben der gesetzlichen Krankenkassen. Ihr Anteil an den Gesamtausgaben der GKV sank seit der Jahrtausendwende von knapp 9 auf 5,7 Prozent. Damit gilt die Zahnmedizin als der ausgabenstabilste Versorgungsbereich.

Setzen Ihre Patient:innen ihre Zahnfleischgesundheit aufs Spiel? Lassen Sie uns gemeinsam helfen.

Setzen Sie auf meridol®





KURZZEITIGE BEHANDLUNG

TÄGLICHER ZAHNFLEISCH-SCHUTZ





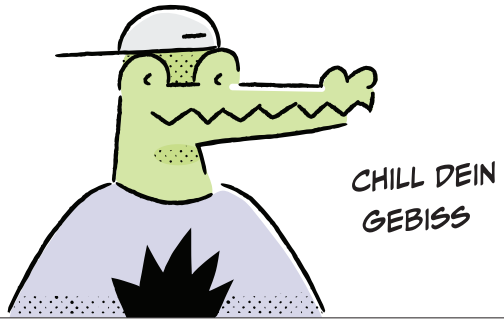
Starke antiseptische Wirkung

7x effektiver* **28x stärkere Plaquereduktion****

Empfehlen Sie meridol® med Chlorhexidin 0,2 % zur kurzzeitigen effektiven Unterstützung der Zahnfleischgesundheit und meridol® PARODONT EXPERT zur Verstärkung der Wirkung des täglichen Zähneputzens#, um die Ursache von Zahnfleischproblemen zu bekämpfen§ und die Widerstandskraft des Zahnfleisches gegen Zahnfleischrückgang und Parodontitis zu stärken.

*meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta, in der Umkehr von gelegentlich blutenden zu nicht blutenden Stellen am Zahnfleisch, im Vergleich zu einer fluoridierten Zahnpasta (1.000 ppm F-, NaMFP), nach 6 Monaten bei zweimal täglicher Anwendung. Montesani et al., 2024, J Dent Res, 102 (SI_ #3967079). ** Nach 6 Monaten bei zweimal täglicher Anwendung im Vergleich zu einer fluoridierten Mundspülung, 200 ppm F- als NaF. Montesani et al., 2024, J Dent Res, 102 (SI_ #3969463). # Im Vergleich zu einer fluoridierten Zahnpasta (1.450 ppm F-, MFP/ NaF) § Reduziert bakterielle Plaque bei kontinuierlicher Anwendung, bevor Zahnfleischprobleme entstehen.

meridol® med Chlorhexidin 0,2 % Lösung zur Anwendung in der Mundhöhle. Zusammensetzung: 100 ml Lösung enthalten 1,0617 g Chlorhexidindigluconat-Lösung, entsprechend 200 mg Chlorhexidinbis (D-gluconat), Sorbitol-Lösung 70 % (nicht kristallisierend), Glycerol, Propylenglycol, Macrogolglycerolhydroxystearat, Cetylpyridiniumchlorid, Citronensäure-Monohydrat, Pfefferminzöl, Patentblau V (E 131), gereinigtes Wasser. Anwendungsgebiete: Zur zeitweiligen Keimzahlreduktion in der Mundhöhle, als temporäre adjuvante Therapie zur mechanischen Reinigung bei bakteriell bedingten Entzündungen der Gingiva und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen, bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit. Gegenanzeigen: Bei Überempfindlichkeit gegenüber dem Wirkstoff oder einem der sonstigen Bestandteile des Arzneimittels, bei schlecht durchblutetem Gewebe, am Trommelfell, am Auge und in der Augenumgebung. Nebenwirkungen: Reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen von Zahnhartgeweben, Restaurationen (Zahnfüllungen) und Zungenpapillen (Haarzunge). Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Selten treten Überempfindlichkeitsreaktionen auf. In Einzelfällen wurden auch schwerwiegende allergische Reaktionen bis hin zum anaphylaktischen Schock nach lokaler Anwendung von Chlorhexidin beschrieben. In Einzelfällen traten reversible desquamative Veränderungen der Mukosa und eine reversible Parotisschwellung auf. CP GABA GmbH, 20354 Hamburg. Stand: Januar 2026.





© rawpixel.com – stock.adobe.com

Bruxismus-Broschüre als Patienten-Give-away

Nicht wenige Auszubildende, Studierende und allgemein junge Erwachsene versuchen, das Problem unruhiger Nächte zunächst selbst in den Griff zu bekommen, bevor sie professionelle Hilfe aufsuchen. Ein erster Kontakt mit der Zahnarztpraxis entsteht häufig, wenn Beschwerden wie Kieferverspannungen, Nacken- oder Kopfschmerzen auftreten. Um Zahnärzte dabei zu unterstützen, auf das Thema aufmerksam zu machen, hat goDentis eine Bruxismus-Broschüre herausgebracht. In Kombination mit einer Schlafmaske als aufmerksamkeitsstarkes Patienten-Give-away können Zahnärzte das Thema leicht vermitteln und bleiben nachhaltig im Gedächtnis. Gleichzeitig stärkt diese Form der Patientenansprache dafür, dass Patienten die Praxis als kompetente Anlaufstelle bei schlafbezogenen Beschwerden wahrnehmen.



Patienten-
Give-away

Als einer der führenden Qualitätspartner für Zahnärzte zeigt goDentis in der Broschüre anschaulich und verständlich den Zusammenhang zwischen Schlaf, Stress und Zahngesundheit auf.

Weitere Infos auf **www.godentis.de/zahnaerzte**.

Foto: © goDentis | Illustration: © Getillustrations – unsplash.com

Jetzt lesen: Spannender Beitrag zur Bedeutung des gesunden Kieferwachstums

Kieferorthopädin **Dr. Andrea Freudenberg** und Zahnärztin **Katrina Heuberger** erläutern in ihrem gemeinsamen Fachbeitrag den Impact regelrechter Muskelkräfte auf das physiologische Wachstum von Kindern. Dabei gehen sie auch auf das seit Januar verpflichtende Kinderuntersuchungsheft ein.

Quelle: OEMUS MEDIA AG


6 WISSENSCHAFT & PRAXIS

Natürlich und gesund wachsen von Anfang an

Regelrechte Muskelkräfte als Schlüssel für physiologisches Wachstum: Wie kann das neue verpflichtende U-Heft Kinder hierbei unterstützen?

Hier gehts zum Beitrag in den *Kieferorthopädie Nachrichten 4/26*.

goDentis
Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
www.godentis.de

PraxisAWARD Prävention 2026:

Kinder und Jugendliche im Fokus

Die **„Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland"** von BZÄK und CP GABA sucht für die aktuelle Preisausschreibung wegweisende Präventionsprojekte zum Thema „Mundgesundheit bei Kindern und Jugendlichen im sozialen Spannungsfeld". Einreichungen sind bis einschließlich 20. September möglich.

Quelle: CP GABA GmbH

INITIATIVE für eine MUNDGESUNDE ZUKUNFT in DEUTSCHLAND

Weitere Infos zur Ausschreibung sowie das Bewerbungsformular gibts hier.

Logo: © BZÄK



Auch 2025 sanken die Geburtenzahlen: im Osten mit – 4,5 erneut stärker als im Westen mit – 3,2 Prozent.

© Andrej Lisakov – unsplash.com

Geburtendefizit erreicht Höchststand

Im Jahr 2025 wurden in Deutschland rund 654.300 Kinder geboren. Das waren **3,4 Prozent Neugeborene weniger** als im Vorjahr (2024: 677.117 Geburten). Damit sank die Geburtenzahl im vierten Jahr in Folge und erreichte den niedrigsten Stand seit 1946.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis) | April 2026

ANZEIGE

SIGNO Z300

DIE HOHE KUNST DER EINFACHHEIT

In Einklang mit der japanischen Kanso-Philosophie, verkörpert die Signo Z300 die Reduktion auf das Wesentliche.

+ Minimalistisches Design
+ Mittelpunkt Mensch
+ Maximale Effizienz

MEHR ZU SIGNO Z300
morita.de/signoz300

*zzgl. MwSt., 3 Jahre Garantie, bis 30.06.2026



Neue S3-Leitlinie zur Stilldauer: Auch frühkindliche Karies berücksichtigt



© Cherry-Merry – stock.adobe.com

Die neue S3-Leitlinie „Stilldauer und Interventionen zur Stillförderung" ist die erste Leitlinie zu diesem Thema, die nach S3-Standard erarbeitet wurde. Federführend waren diverse Fachgesellschaften und Organisationen, darunter auch die Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnmedizin e.V. (DGKiZ). Die Leitlinie formuliert zwei Empfehlungen zur Stilldauer: Säuglinge sollen in den ersten sechs Lebensmonaten ausschließlich oder überwiegend gestillt werden. Diese Empfehlung erhielt den Empfehlungsgrad B. Darüber hinaus wird eine Gesamtstilldauer von mindestens zwölf Monaten empfohlen. Diese Empfehlung wurde mit dem Grad A verabschiedet. Grundlage sind systematische Literaturrecherchen, die Bewertung der Evidenz nach dem GRADE-Ansatz sowie ein strukturiertes Konsensverfahren. Im Rahmen der definierten Fragestellungen wurden gesundheitliche Effekte für Kinder und Mütter untersucht. Bei den Kindern standen unter anderem Infektionen, Allergien und die Gewichtsentwicklung im Fokus. Auch frühkindliche Karies, bevorzugte Mundatmung sowie Zahn- und Kieferfehlstellungen wurden als Outcomes berücksichtigt und systematisch bewertet. Die jetzt veröffentlichte Fassung behandelt zunächst die Empfehlungen zur Stilldauer. Ein weiterer Teil, der sich mit Maßnahmen zur Stillinitiierung und Stillfortführung befasst, soll folgen. Die Leitlinie ist als Langfassung, Leitlinienreport und Evidenzbericht über das AWMF-Register auf **register.awmf.org** abrufbar.

Hier gehts zur Langversion der S3-Leitlinie „Stilldauer und Interventionen zur Stillförderung".

Quellen: ZWP online | AWMF

Gestillte Kinder: **Eltern für frühe Mundpflege sensibilisieren**



Stillen bietet zahlreiche Vorteile für Baby und Mutter: gesundheitlich, emotional und praktisch. Denn Muttermilch enthält reichlich Kalzium, Phosphat und Magnesium, die das Zahnwachstum fördern, den Zahnschmelz stärken und die Zähne widerstandsfähiger gegen Karies machen. Außerdem halten natürliche Abwehrstoffe in der Milch schädliche Bakterien in Schach. Sobald die ersten Zähne durchbrechen, heißt es: Pflegen! Der Milchzucker in der Muttermilch kann, besonders bei häufigem nächtlichen Stillen, die Zähne angreifen. Eltern sollten instruiert werden, früh mit der Mundpflege zu beginnen. Schon vor dem ersten Zahn ist es ratsam, die Kauleisten abzuwischen. Sobald der erste Zahn da ist, kommen Zahnbürste und Zahnpasta zum Einsatz.

Quelle: Initiative proDente e.V.

© paninastock – stock.adobe.com

KULZER

VIVIDA

HYDROGEN PEROXIDE SUPERIOR
HPS TECHNOLOGY

EIN SCHÖNES LÄCHELN KANN SO EINFACH SEIN



OFFICE



HOME

Entdecken Sie eine vollständige und flexible Whitening-Lösung, die sich ideal in den Alltag Ihrer Patientinnen und Patienten und in die Abläufe Ihrer Praxis integriert:

- **Kulzer Vivida Office Kit:** Professionelle Office-Lösung für Ihre Praxis: sichtbare Farbkorrektur in nur 30–45 Minuten – ohne aktivierendes Licht und mit einem gebrauchsfertigen Brush Pen mit 25 % HPS, der kein Anmischen erfordert.
- **Kulzer Vivida Home Kit:** Sichere All-in-One-Lösung für die Anwendung zu Hause. Die 6 %-HPS-Formel benötigt lediglich 15–30 Minuten tägliche Anwendung.

Beide Systeme sind bei **Raumtemperatur lagerfähig** und unterstützen eine **gute Verträglichkeit.**

Der Weg zu einem strahlenderen Lächeln beginnt hier.

kulzer.de/vivida-dentist

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2026 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Hörempfehlung:



© Zeitverlag Gerd Bucerius

Eine Kinderärztin gibt ehrlich Auskunft

Der ZEIT-Podcast „Frisch an die Arbeit" spricht mit ganz unterschiedlichen Menschen über ihr persönliches Verhältnis zu ihrem Job. In einer aktuellen Folge steht **Victoria Lieftüchter** im Zentrum. Sie ist Fachärztin für Kinder- und Jugendmedizin am LMU Klinikum und setzt sich mit der Frage auseinander: ***„Wie resilient muss eine Kinderärztin sein?"***. Im Gespräch offenbaren sich Lieftüchters Liebe zu Beruf und Alltag mit Kindern, die Besonderheit kleiner Patienten und Kniffe für den Umgang mit besorgten Eltern in medizinisch herausfordernden Situationen.

Mehr Infos auf **www.zeit.de/podcasts**.

Hier gehts zur Folge.

Zahnarztbesuch mit Gelbem Heft



Seit dem **1. Januar 2026** werden neben den neun ärztlichen auch die sechs zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen (Z1 bis Z6) bei allen Kindern im Alter von sechs Monaten bis zum vollendeten sechsten Lebensjahr im sogenannten Gelben Heft dokumentiert. Sie umfassen die klinische Untersuchung und Beratung zur Mundhygiene, Ernährung sowie zur Fluoridanwendung.

Quelle: KZBV

It takes a village: Mental Health für Kinder und Jugendliche sichern

Was braucht es, um Kinder sicher und gesund großzuziehen? Eine irische Vorzeigeinitiative weiß die Antwort: „It takes a village". Was so viel bedeutet wie eine ganze Gemeinschaft an Mitwirkenden – von Familien über Freunde bis Nachbarn, Lehrern, Gesundheitsprofis sowie alle, die Kinder auf ihrem Weg begleiten. Im Zentrum der Initiative steht das Ziel, Kindern und Jugendlichen nicht nur zu sagen, sie sollten weniger Zeit am Handy und in den sozialen Netzwerken verbringen, sondern ihnen dies gemeinsam vorzuleben. Mithilfe von Digital Awareness-Experten bekommen Kinder, Jugendliche und ihr Umfeld erprobte Tipps, Aktionen und Tools an die Hand, um ihre digitale Welt sicher zu managen, ohne dabei den Bezug zur analogen Welt zu verlieren. Ganz im Gegenteil: Sie lernen, echte Begegnungen, Gemeinschaft und persönliche Beziehungen wieder bewusster zu erleben, zu stärken und auszubauen. **Fest steht: Nur wenn Erwachsene mitmachen, haben Kinder eine Chance!**

Quelle: www.ittakesavillagegreystones-delgany.com



© Andania Humaira - stock.adobe.com

Mütter vs. Väter:

Große Schere in Erwerbstätigkeit

Wenn Zahlen für sich sprechen: Im Jahr 2025 gingen 39,7 Prozent der Mütter mit mindestens einem Kind unter drei Jahren einer Erwerbsarbeit nach. Bei Vätern, die mit einem oder mehr Kindern unter drei Jahren im Haushalt lebten, war hingegen die Erwerbstätigenquote mit 88,7 Prozent mehr als doppelt so hoch.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis) | Mai 2026



© peopleimages.com – stock.adobe.com

ANZEIGE

Digitalisierungsoffensive: Jetzt Förderung erhalten!

teemer

- Langjährige Erfahrung in Cloudlösungen
- Vernetzt und mobil – nutzbar mit Windows und macOS
- Zertifizierte Verschlüsselung, georedundant in Deutschland gespeichert
- Multifunktional mit intelligenten Apps für iPhone und iPad
- Modernes, prozessorientiertes Interface



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



Stay tuned: Hier entsteht Zahnmedizin ohne Barrieren

Die Mainzer Kinderzahnärztin und Gründerin Dr. Sabrina Reitz startet durch: Unter ihrer Federführung entsteht derzeit keine klassische Kinderzahnarztpraxis, sondern ein einzigartiges Versorgungskonzept für unterschiedliche Patientengruppen: Kinder, neurodivergente Patient/-innen sowie Menschen mit körperlichen oder geistigen Beeinträchtigungen. Die 500 Quadratmeter große Praxis erstreckt sich auf drei Etagen und wird über insgesamt acht Behandlungszimmer verfügen. Sensorisch aufbereitete Räume und visuelle Kommunikationshilfen sind dabei fester Bestandteil des Konzepts. Auch das Thema Sport spielt eine große Rolle, und nicht nur gestalterisch. Sportliche Werte wie Teamgeist, Motivation, Entwicklung, Vertrauen und positive Erfahrungen bilden einen zentralen Bestandteil der Praxisphilosophie. Die Praxiseröffnung ist im Herbst geplant.

„Inklusion bedeutet für mich nicht, einzelne Maßnahmen anzubieten. Inklusion bedeutet, eine Praxis von Anfang an so zu planen, dass möglichst viele Menschen selbstverständlich Teil davon sein können."

(Dr. Sabrina Reitz)

Foto: © Emá Tanée

Für ihr besonderes Praxiskonzept wurde **Dr. Sabrina Reitz** mit dem **DGPZM-Praktikerpreis 2026** ausgezeichnet. Dabei würdigte die Jury ihren inklusiven und praxisnahen Ansatz mit Modellcharakter für eine zukunftsorientierte Versorgung.

Die *ZWP* wird das Baugeschehen begleiten und weiter darüber berichten.

Aktuelle RKI-Elternbefragung zu **Impfverhalten**

Eltern von Kindern unter sieben Jahren zeigen insgesamt eine hohe Impfakzeptanz. Diese beruht auf einem hohen Vertrauen in kinderärztliches Personal sowie auf der wahrgenommenen Wichtigkeit und Sicherheit von Impfungen. Gleichzeitig befürworten knapp drei von zehn Eltern nur ausgewählte Impfungen des Impfkalenders. Obwohl der Großteil der Eltern den Zugang zu Impfungen als leicht bewertet, empfindet ein Teil der befragten Eltern das Impfen als aufwendig. Zudem zeigen Eltern teilweise eine ausgeprägte Unsicherheit bei der Einordnung von Impfmythen.

Quelle: Robert Koch-Institut



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

Hier gehts zu den Ergebnissen des Forschungsprojekts IMPRESS:

Impfverhalten verstehen, Preparedness steigern | Schwerpunkt: Eltern von Kindern unter sieben Jahren.

Du bist GC.

GC Europe Campus: Wo Innovation auf Hands-on-Erfahrung trifft

Als einer der weltweit führenden Anbieter dentaler Produktlösungen setzt **GC Europe** auch im Jahr 2026 ein klares Zeichen für Präsenzfortbildung. Allein am Hauptstandort in Belgien finden jährlich bis zu **260 Trainingseinheiten** statt. Der **1.600 m² große Campus** dient als internationaler Treffpunkt für Zahnärzte, Zahntechniker und Studierende. Zwei spezialisierte Labore, ein klinischer Behandlungsraum mit digitalem Röntgen und modernste Multimedia-Ausstattung garantieren optimalen Lernerfolg. Europaweit stehen über **3.000 Fortbildungen** zur Auswahl.

Live-Education & Spitzen-Infrastruktur

In diesem Jahr liegen die Schwerpunkte in den Bereichen:

- Restorative Masterclasses: Perfektion in Ästhetik und Funktion.
- Digital Lab Workflows: Effizienz durch nahtlose CAD/CAM-Integration.
- Minimal Intervention Dentistry: Nachhaltige und präventive Konzepte.
- Initial Ceramic-Philosophie: Systematische Ansätze für die Zahntechnik.

Präsenz-Kurse & Termine

online GC Dental Campus

Digitale Ergänzung: Der online GC Dental Campus

Die digitale Plattform bildet die Brücke zum Live-Training. Mit fast **20.000 Nutzern** bietet sie Webinare live und on-demand in fünf Sprachen. Alle Kurse lassen sich in Echtzeit filtern und direkt buchen. **Jetzt Fortbildungsprogramm 2026 entdecken und passende Lösungen für alle klinischen Herausforderungen finden! Du bist 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/

#REINGEHÖRT

PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE

INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZT/-INNEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

Thema

Orale Restriktionen: Wie erkennen und behandeln

„Die Diagnostik oraler Restriktionen ist sehr schwierig, da es kein schulmedizinisch anerkanntes Gebiet ist und wissenschaftliche Leitlinien fehlen. **Warum diese fehlen? Weil das Thema in der Praxis leider eher stiefmütterlich behandelt wird.** Auch mögliche Therapieansätze und chirurgische Standards stehen bisher nur aus sehr alten Lehrbüchern zur Verfügung. Da mich das Thema im Zusammenhang mit meinen eigenen Kindern betraf, fing ich an, mich damit auseinanderzusetzen, vertiefte Interesse und Kenntnisse in meiner Doktorarbeit und möchte andere daran partizipieren lassen, um Kinder und Eltern bestmöglich zu begleiten.“

(Dr. Anita Beckmann)

Hier gehts zur #reingehört-Folge mit Dr. Anita Beckmann auf ZWP online.



Porträt: © Dr. Anita Beckmann | Kopfhörer: © Tetiana – stock.adobe.com

In einer neuen Folge von **#reingehört** sprechen wir mit der Berliner Zahnärztin **Dr. Anita Beckmann** zum Vorgehen bei oralen Restriktionen in der Kinderzahnmedizin. Dabei geht es nicht nur um State-of-the-Art-Operationstechniken, sondern auch um funktionale Zusammenhänge und Lösungsansätze sowie das komplexe Interagieren diverser Berufsgruppen und Fachkompetenzen.

Wen das Thema darüber hinaus interessiert: Anita Beckmann referiert auf der kommenden Jahrestagung der DGKiZ (**dgkiz-jahrestagung.de**) zu dieser Thematik. Außerdem bietet sie themenbezogene Weiterbildungen in ihrem Fortbildungsinstitut *Myobalance Dental* an: **myobalance-dental.de**.

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

Ein voller Tag ist nicht automatisch ein wirtschaftlicher Tag



Viele Zahnarztpraxen behandeln immer mehr Scheine pro Quartal und wundern sich, warum der Gewinn sinkt.

Doch die Anzahl der Patienten sagt nichts über die Wirtschaftlichkeit einer Praxis aus.

Vor allem dann nicht, wenn der Terminer nicht strukturiert ist, hochwertige Behandlungen zu selten stattfinden und Kassenzahnmedizin immer stärker unter Druck gerät.

Was vorher 10 oder 20 Jahre funktioniert hat, reicht heute oft nicht mehr aus.

Medentcon ist Wachstumspartner für Mehrbehandler-Zahnarztpraxisinhaber, die ihre Praxis nicht voller, sondern profitabler führen wollen.

Das Ergebnis für Sie: Ein wirtschaftlicher Terminer statt voller Tage ohne Gewinn. Ein Team, das Behandlungen klar empfiehlt. Mehr Gewinn statt nur mehr Scheine. Mehr Struktur. Mehr Qualität. Mehr Unternehmertum. Und wieder eine Praxis, die wirtschaftlich wächst – statt Sie jeden Tag nur mehr zu belasten.

Möchten Sie weiterhin hoffen, dass ein voller Terminer wirtschaftlich genug ist oder Ihre Praxis so strukturieren, dass Auslastung, Umsatz und Gewinn wieder zusammenpassen? Vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenfreies Gespräch:

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



Mit bewegender Story: Kinderzahnärztin eröffnet Rostocker Praxis

Wenn Kinder respektiert und ernst genommen werden, Raum für Selbstermächtigung erhalten und ihrem Umfeld vertrauen können, lernen sie aktiv mitzumachen und später altersgerecht Verantwortung für ihre Zahngesundheit zu übernehmen.

© Urte Sturm Photography

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[NIEDERLASSUNG] Die Neugründung einer Kinderzahnarztpraxis, wie die der Rostocker Praxis *Delfident*, ist ein freudiges, aber gewiss kein einmaliges Ereignis. Schaut man aber hinter die Kulissen und auf die Biografie der Gründerin Carolin Herzberg, offenbart sich ein roter Faden, man könnte es auch Storyline nennen, der das Konzept der Praxis, ihren Look und ihr Leistungsspektrum nicht einfach nur untermauert, sondern dem Ganzen eine unglaubliche Kraft, Energie und Glaubwürdigkeit verleiht. Dem Fundament dieser Wirkung geht der folgende Beitrag nach.



Fotos: © Urte Sturm Photography

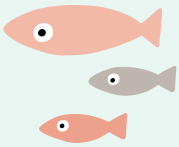
Carolin Herzbergs Weg in die Zahnmedizin hatte nicht die Leichtigkeit eines Zufalls oder langsamen Herauskristallisierens. Ganz im Gegenteil: Ihr Weg war frühzeitig biografisch fixiert, obwohl sie nicht, wie so viele ihrer Mitkommilitonen im Studium, einer Zahnarztfamilie entstammt und in elterliche Fußstapfen hätte treten können. Trotzdem beeinflusste ihre Familie die Entscheidung, Zahnärztin zu werden: „Meine Mama war die Ideengeberin dafür." Sie habe ihr geraten, aufgrund ihrer Interessen und Fähigkeiten, einen Beruf zu wählen, der sowohl handwerklich als auch kreativ sei. Da schien die Zahnmedizin ein perfektes Match.

Besondere Motivation und Drive

Nun muss nicht jeder mütterliche Vorschlag eingelöst werden, bei Carolin Herzberg aber bekam diese frühe berufliche Orientierung eine unabwendbare Gewichtung, als die Mutter an Krebs erkrankte. Zahlreiche Krankenhausbesuche weckten in dem damals zehnjährigen Mädchen das Bedürfnis, zu verstehen, was mit ihrer Mutter geschah und wie kranken Menschen geholfen werden kann. Das anfängliche Interesse wurde zum medizinischen Ehrgeiz, der auch ihre schulische Performance und Disziplin antrieb. Als die Mutter verstirbt, ist Carolin Herzberg 16 Jahre alt und verspricht ihr zum Abschied, Zahnärztin zu werden. „Mir war klar, dass ich dieses Versprechen durchziehen würde, komme was wolle. Ich wusste auch aus sportlichen Kontexten, von nichts kommt nichts, und war bereit dafür."

Prägende Einflüsse

Nach dem Abitur sammelte sie zunächst praktische Erfahrungen, arbeitete ein Jahr in einer Zahnarztpraxis in Leipzig und absolvierte anschließend ein Freiwilliges Soziales Jahr im Krankenhaus in Mittweida. In dieser Zeit lernte sie die Realität des Gesundheitswesens kennen und erlebte, wie Menschen unter hoher Belastung arbeiten. „Durch diese Einblicke trete ich heute meinen Mitarbeitenden ganz anders gegenüber. Ich weiß, was sie leisten." Auch während des Studiums in Rostock, sammelte die angehende Zahnärztin Erfahrungen, die nachhaltig Spuren hinterließen: „Hier spielte plötzlich die familiäre Herkunft eine Rolle und ich konnte und wollte das nicht nachvollziehen. Der berufliche Kontext meiner Eltern machte mich doch nicht besser oder schlechter."



DELFIDENT

DELFIDENT: Moderne, schonende Behandlungsmethoden

- Intraoralscanner für Kinder mit starkem Würgereiz
- Digitale Röntgentechnik in jedem Behandlungsraum
- Minimalinvasive Diagnostik mit Fluoreszenz-Lupenbrille
- Narkosebehandlungen mit Anästhesisten
- Ästhetischere, langlebigere Versorgungslösungen für Kinder mit Kreidezähnen

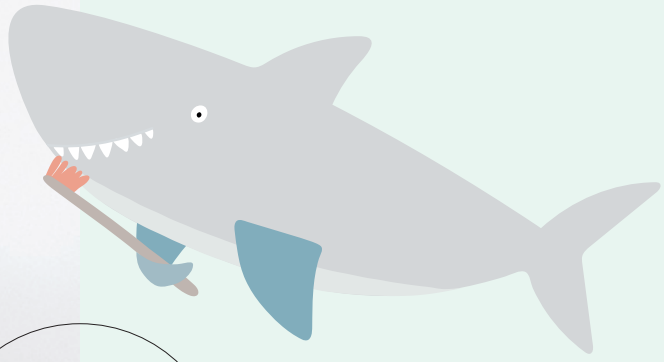
Illustrationen: © Heuselerie. Design und Marketingagentur. Jan Heuseler.

„Meine Mama war die Ideengeberin dafür."



Kinderzahnärztin Carolin Herzberg.





„Ich wollte meine eigenen Ideen umsetzen!“

JVA: Patienten, die Hilfe benötigen

Diese Abwehr sozialer Zuschreibungen und eine bewusste Offenheit allen Menschen gegenüber, unabhängig von gesellschaftlichen Kategorien, prägte später auch ihre Tätigkeit als Zahnärztin bei der Justizvollzugsanstalt Waldeck. Hier arbeitete sie ein halbes Jahr lang mit Inhaftierten und begegnete dabei den Gefangenen in erster Linie als Patienten mit Behandlungsbedarf: „Ich sah meine Situation so: Ich bin Ärztin und mir gegenüber sitzt ein Patient, der Hilfe braucht.“ Zwar hatte sie Einblick in die Führungsakten, doch urteilen wollte sie darüber nicht. Viele Menschen, die ihr hier gegenübertraten, hatten schwierige Lebensgeschichten und waren oftmals in problematischen Verhältnissen aufgewachsen. „Anstelle Menschen vorschnell abzustempeln, sollte man ihnen doch immer eine Chance zur Resozialisierung geben.“ Abgesehen vom Erfahrungsreichtum, den diese Zeit hervorbrachte, gab es noch einen Pluspunkt: „Es half mir, Eigenkapital für die spätere Praxisgründung aufzubauen.“





Fotos: © Urte Sturm Photography

Illustration: © Heuselerie. Design und Marketingagentur. Jan Heuseler.

Praxiseröffnung in Lütten Klein

Im April 2026 wagte die 30-jährige Carolin Herzberg dann den vorbereiteten Sprung ins abgesteckte Gründungswasser und eröffnete auf 190 Quadratmetern ihre Praxis *Delfident* im Rostocker Stadtteil Lütten Klein. Nicht ohne Grund hat sich der Soziologe Stefan Mau 2019 in seinem Buch *Lütten Klein. Leben in der ostdeutschen Transformationsgesellschaft* mit diesem Stadtteil auseinandergesetzt. Lütten Klein, die einstmals als Zeichen neuer Moderne deklarierte DDR-Plattenbausiedlung, hatte nach der Wiedervereinigung mit Reputationsverlust, Leerstand und sozialen Problemen zu kämpfen. In den letzten Jahrzehnten wurde die Großraumsiedlung umfangreich modernisiert und zeichnet sich heute durch eine gute Infrastruktur, viele Grünflächen und ihre Nähe zu Warnemünde und vielen Ostseestränden aus. Der Praxisstandort entspricht Carolin Herzbergs Vision: sie bietet eine inklusive Zahnmedizin, die sich insbesondere auch an sozial schwächere Kinder und Jugendliche sowie deren Familien richtet. Und die Nähe zur Ostsee ist auch Kern der in Pastellblau, Grün und Altrosa gehaltenen Corporate Identity, der Praxisname *Delfident* steht dabei im übertragenen Sinne für die Wasser- und Unterwasserwelt der Kinderzahnmedizin.

Hoher Bedarf sichert Gründung

Stand für Carolin Herzberg das Gründen eigentlich schon immer auf der Agenda? „Absolut, ich wollte meine eigenen Ideen umsetzen! In früheren Anstellungen sah ich oft Verbesserungspotenzial und zugleich einen extrem hohen Versorgungsbedarf – in Rostock wie im ländlichen Umfeld Mecklenburg-Vorpommerns.

Für Carolin Herzberg ist Weiterbildung stets mit dem Anspruch verbunden, Abläufe und Behandlungsmöglichkeiten kontinuierlich zu verbessern und so Kindern individuellere, schonendere und umfassendere Therapien anbieten zu können.



Illustration: © HEUSELERIE Design und Markenagentur

ANZEIGE

Klar, digital, verlässlich:
NETdental im Dentalmarkt

Unser Prinzip ist so einfach wie wirkungsvoll: Wir machen die Beschaffung von Praxis- und Laborbedarf unkompliziert, schnell und preiswert – mit klarem Fokus auf Ihre Bedürfnisse.

Erleben Sie, wie effizient und wirtschaftlich der Einkauf von Dentalbedarf sein kann.

JETZT KUNDEN-KONTO ANLEGEN
netdental.de/konto



Ihr persönlicher 10,00-€-Gutschein*: GT221IAZ

* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.06.26 bis 30.06.26 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

2026-1798-254109 Stand: 20.05.2026

NETdental
So einfach ist das.

netdental.de/vorteile



Ein kleines High Five für großen Mut: Damit der Zahnarztbesuch positiv abgespeichert werden kann, braucht es klare Regeln und einen vertrauensvollen Umgang auf Augenhöhe.

© Urte Sturm Photography

Oft konnten wir keine weiteren Patienten aufnehmen, und die Kinder, die wir versorgten, kamen vielfach mit stark zerstörten Zähnen zu uns, mussten unter Narkose behandelt oder vollständig saniert werden. Noch dazu waren sie durch schlechte Vorerfahrungen eingeschüchtert und brauchten eine spezialisierte Betreuung. Durch diese Erfahrungen schreckte mich auch das Investitionsvolumen nicht ab. Mir war klar: Eine eigene Praxis wird auf jeden Fall funktionieren."

Lektüre-Tipp



Das 2019 herausgebrachte und viel besprochene Buch des Soziologen und Professors für Makrosoziologie, Steffen Mau, ***Lütten Klein. Leben in der ostdeutschen Transformationsgesellschaft***, ist ein SPIEGEL-Bestseller und im Buchhandel erhältlich.

Cover: © Suhrkamp

Kinderzahnmedizin: Modern, ganzheitlich und schonend

Mit ihrem Behandlungskonzept betrachtet Carolin Herzberg Kinder und Jugendliche nicht nur umfassend und geht diversen Zusammenhängen nach, sondern bietet zudem besonders schonende Behandlungsmethoden. Dafür steht exemplarisch der Einsatz eines Intraoralscanners für Kinder mit Würgereiz, eine minimalinvasive Diagnostik sowie ein erweitertes Narkoseangebot mit einem regelmäßig anwesenden Anästhesisten. Besonders wichtig ist ihr dabei das komplexe Thema Zungenbanddiagnostik. Oft würden die Zusammenhänge zwischen Zungenbandverkürzungen, offener Mundhaltung, Mundtrockenheit, eingeschränkter Entwicklung des Gaumens und erhöhtem Kariesrisiko „zu wenig beachtet oder als ‚Modeerscheinung' unterschätzt. Dabei sind diese Aspekte immer miteinander vergesellschaftet und müssen miteinander betrachtet werden."

Passion für Fortbildung

Grundlage für das breite Leistungsspektrum ist Carolin Herzbergs Passion für Verbesserung durch fachliche Weiterbildung. Nach eigenen Angaben investierte sie bereits mehr als 40.000 EUR in Fortbildungen, darunter Curricula in Kinderzahnheilkunde, Hypnose, Lachgasbehandlung sowie Fortbildungen zur Zungenbanddiagnostik. Zusätzlich plant sie eine Zertifizierung im Bereich Zungenbandzentrum. ■

Weitere Infos zur Praxis auf **www.delfident.de**.

NEU

Ti-Max Z99L

Winkelstück 1:5



100° Kopfwinkel für 100% optimalen Zugang



DURAPOWER CHUCK®
für eine starke
Spannzangen-Haltekraft



Vierfach-Wasserstrahl-
Kühlung



100°-Kopfwinkel für
komfortablen Zugang



Optimiertes Getriebedesign:
hohe Lebensdauer und
geschmeidiges Schneiden

NSK Europe GmbH www.nsk-europe.de

„Kinder können sich ihre Startbedingungen nicht aussuchen“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

Für ihre Forschung mit Impact wurde Anna Lene Seidler Ende vergangenen Jahres als „academics Nachwuchswissenschaftlerin 2025“ ausgezeichnet. An der Universitätsmedizin Rostock erforscht sie die „Health Equity“ im Kindes- und Jugendalter, mit dem Ziel, durch die Analyse globaler Datensätze medizinische Ungleichheiten sichtbar zu machen und abzubauen.



© privat

Prof. Dr. Anna Lene Seidler erforscht Wege zu einer gerechteren Gesundheitsversorgung für Kinder und Jugendliche.

Frau Prof. Seidler, welche Wirkung erhoffen Sie sich durch die Auszeichnung für Ihre Forschung?
Die Auszeichnung ist für mich eine große Anerkennung, aber auch ein Ansporn. Ich freue mich besonders, dass damit ein Forschungsthema sichtbar wird, das mir wichtig ist: die Frage, wie wir die Gesundheitschancen von Kindern und Jugendlichen gerechter gestalten können. Ich hoffe, dass der Preis dazu beiträgt, diesem Thema noch mehr Aufmerksamkeit zu geben – nicht nur in der Wissenschaft, sondern auch in Praxis, Politik und Öffentlichkeit. Gute Forschung sollte am Ende bei den Menschen ankommen. Genau dazu kann so eine Auszeichnung beitragen: Türen öffnen, Gespräche anstoßen und helfen, evidenzbasierte Erkenntnisse schneller in konkrete Verbesserungen zu übersetzen.

Welche Ungleichheiten in der Gesundheitsversorgung von Kindern und Jugendlichen bestehen aktuell?
Die gesundheitlichen Chancen von Kindern und Jugendlichen hängen noch zu stark davon ab, wo und unter welchen Bedingungen sie aufwachsen. Kinder können sich ihre Startbedingungen nicht aussuchen. Und doch machen familiäre, soziale und regionale Differenzen oft einen großen Unterschied dafür, wie gut Prävention, Versorgung und Gesundheitsförderung tatsächlich ankommen.
Diese Ungleichheiten zeigen sich nicht nur im Zugang zu Leistungen, sondern auch in den Lebenswelten, in denen Kinder groß werden. Dies umfasst die Ressourcen von Familien und darin, welche Unterstützungsangebote überhaupt erreichbar und alltagstauglich sind. Genau deshalb reicht es nicht, nur individuelles Verhalten in den Blick zu nehmen. Wir müssen auch die Strukturen mitdenken, die Gesundheit fördern oder erschweren.

Wie kann hier Ihre Forschung gegensteuern und die Chancengleichheit verbessern?
Meine Forschung versucht, möglichst verlässliche Antworten auf die Frage zu geben: Was wirkt, für wen und unter welchen Bedingungen? Dafür führen wir Daten aus vielen Studien zusammen, oft international, um Muster zu erkennen, die in einzelnen Studien nicht sichtbar wären. So können wir fundierter beurteilen, welche Maßnahmen Kindern wirklich helfen und wo wir umdenken müssen. Dies ist wichtig, weil evidenzbasierte Forschung nicht nur zeigen kann, was funktioniert, sondern auch, was nicht funktioniert. So können Leitlinien, Präventionsprogramme und politische Entscheidungen gezielter gestaltet werden. ■

Im Video des Deutschen Hochschulverbandes werden die Preisträgerin und ihre Arbeit vorgestellt.



© Deutscher Hochschulverband

#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

Ankyloglossie und Stillprobleme

Klinische Relevanz zwischen Überdiagnose und differenzierter Therapieentscheidung

Ein Beitrag von Michaela Baake



Abb. 1: Situation intraoral vor dem Eingriff.

© Michaela Baake

[FALLBERICHT]

Stillen gilt als empfohlene Ernährungsform im Säuglingsalter und spielt eine zentrale Rolle für die Gesundheit von Kind und Mutter. Dennoch treten insbesondere in den ersten Lebenswochen häufig Schwierigkeiten beim Stillen auf, die für die betroffenen Familien wie für die betreuenden Fachpersonen eine Herausforderung darstellen. In diesem Kontext rückt die Ankyloglossie zunehmend in den Fokus klinischer Diskussionen, da sie als möglicher Einflussfaktor auf die orale Funktion und den Stillerfolg betrachtet wird.

Stillprobleme im Säuglingsalter stellen eine häufige Herausforderung dar und sind in ihrer Genese multifaktoriell bedingt. Neben funktionellen Störungen der oralen Motorik sowie stillpositionsabhängigen Faktoren wird die Ankyloglossie zunehmend als potenzieller Einflussfaktor diskutiert.[2] Die Beurteilung der klinischen Relevanz gestaltet sich jedoch schwierig, da sowohl Diagnostik als auch Therapieindikation uneinheitlich sind und unterschiedliche Fachdisziplinen teils divergierende Bewertungskriterien heranziehen.[1,3,6] Parallel dazu ist in den letzten Jahren ein Anstieg interventioneller Maßnahmen, insbesondere der Frenotomie, zu beobachten, obwohl die Evidenzlage hinsichtlich langfristiger Effekte begrenzt ist.[1,3] Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, anhand eines klinischen Fallbeispiels die diagnostischen und therapeutischen Herausforderungen bei vermuteter Ankyloglossie im Kontext von Stillproblemen kritisch einzuordnen. Im Folgenden wird ein Fall aus der klinischen Praxis dargestellt, bei dem eine funktionell relevante Einschränkung der Zungenbeweglichkeit mit persistierenden Stillproblemen assoziiert war und nach konservativen Maßnahmen eine interventionelle Therapie erfolgte.

Literatur

Stand der Literatur

Die Ankyloglossie wird in der Regel als angeborene Verkürzung des lingualen Frenulums definiert, die zu einer Einschränkung der Zungenbeweglichkeit führen kann.[2] In der klinischen Praxis existieren jedoch unterschiedliche Ansätze zur Diagnosestellung.[1,3] Während einige Klassifikationssysteme primär morphologische Kriterien berücksichtigen, rücken andere die funktionelle Beurteilung der Zungenbeweglichkeit in den Vordergrund.[2,6] Eine einheitliche, disziplinübergreifend akzeptierte Definition liegt bislang nicht vor.[1,3] Dies führt dazu, dass die Einschätzung der klinischen Relevanz im Einzelfall variieren kann, insbesondere wenn anatomische Befunde nicht eindeutig mit funktionellen Einschränkungen korrelieren. Ein Zusammenhang zwischen eingeschränkter Zungenbeweglichkeit und Stillproblemen wird in der Literatur beschrieben, insbesondere im Hinblick auf Schwierigkeiten beim Latch, verlängerte Stilldauer sowie maternale Schmerzen.[2,4] Gleichzeitig ist die Datenlage heterogen.[1,5] Studien unterscheiden sich in Diagnostik, Methodik und Endpunkten, was die Vergleichbarkeit der Ergebnisse einschränkt. Zudem bleibt in vielen Fällen unklar, in welchem Ausmaß die beobachteten Stillprobleme kausal auf eine Ankyloglossie zurückzuführen sind oder durch andere Faktoren beeinflusst werden.[1,3] Therapeutisch stehen sowohl konservative Maßnahmen wie stillberaterische Unterstützung und Anpassung der Stilltechnik, als auch interventionelle Verfahren, insbesondere die Frenotomie, zur Verfügung.[2] Für die Frenotomie werden häufig kurzfristige Verbesserungen beschrieben, insbesondere eine Reduktion mütterlicher Schmerzen und eine Verbesserung des Saugverhaltens.[1,4] Die Aussagekraft hinsichtlich langfristiger Effekte ist jedoch begrenzt.[1,5] Darüber hinaus besteht keine einheitliche Empfehlung zur Indikationsstellung, was sich auch in der klinischen Praxis widerspiegelt.[3,6]

FALLBERICHT

Ausgangssituation

Ein reif geborenes Neugeborenes (41+1 SSW) wurde am 27.2.2026 erstmals in unserer Praxis vorgestellt. Es handelte sich um das erste Kind der Mutter nach unkomplizierter Schwangerschaft und spontaner Geburt unter Periduralanästhesie. Der postpartale Verlauf war unauffällig, ein stationärer Aufenthalt von drei Tagen erfolgte ohne Hinweise auf Anpassungsstörungen. Die Vorstellung erfolgte auf Überweisung des Kinderarztes bei bereits im Kreißsaal geäußertem Verdacht auf eine Einschränkung der Zungenbeweglichkeit.

Symptomatik

Zum Zeitpunkt der Vorstellung bestanden ausgeprägte Stillprobleme. Das Kind konnte nur flach an die Brust andocken, rutschte während des Stillens wiederholt ab und zeigte eine deutliche Frustration beim Trinken. Zusätzlich wurden Klickgeräusche sowie wiederholtes Verschlucken beobachtet. Die Stilldauer lag regelmäßig über 30 Minuten bei erhöhter Frequenz. Eine suffiziente Gewichtszunahme war nicht gegeben, das Geburtsgewicht war noch nicht wieder erreicht. Die Mutter berichtete über starke Schmerzen beim Stillen (VAS 8/10) sowie über rissige und wunde Mamillen. Aufgrund der unzureichenden Milchübertragung wurde zusätzlich abgepumpt und eine Zufütterung mittels Flasche durchgeführt.

ANZEIGE



G·U·M ORTHO



Alles für die KFO-Pflege

SCAN ME

professional.SunstarGUM.com/de

Klinischer Befund

In der klinischen Untersuchung zeigte sich ein anteriores linguales Frenulum mit Ursprung im Bereich der Alveolarkammregion und Ansatz im vorderen Zungendrittel. Funktionell bestand eine eingeschränkte Laterotrusion sowie eine reduzierte Protrusion; die Zunge konnte nicht über die Unterlippe hinausgeführt werden. Bei Elevation zeigte sich eine V-förmige Konfiguration der Zungenspitze. Insgesamt ergab sich der Eindruck einer funktionell relevanten Einschränkung der Zungenbeweglichkeit.

Vorbehandlung

Vor der Vorstellung waren bereits stillberaterische Maßnahmen durch die betreuende Hebamme erfolgt. Trotz Anpassung der Stilltechnik und intensiver Unterstützung zeigte sich keine nachhaltige Verbesserung der Symptomatik. Eine weiterführende körpertherapeutische Mitbehandlung war zum Zeitpunkt der Vorstellung noch nicht erfolgt.

Indikationsstellung

Die Indikation zur Frenotomie wurde aufgrund der persistierenden Symptomatik, der funktionellen Einschränkung der Zungenbeweglichkeit sowie des fehlenden Ansprechens auf konservative Maßnahmen gestellt. Die Entscheidung erfolgte im interdisziplinären Austausch mit der betreuenden Hebamme sowie dem Kinderarzt. Alternative Ursachen der Stillproblematik wurden berücksichtigt, jedoch als weniger wahrscheinlich eingeschätzt.

Intervention

Die Frenotomie wurde ambulant am 9.3.2026 durchgeführt. Nach Applikation eines topischen Oberflächenanästhetikums erfolgte die Durchtrennung des lingualen Frenulums mittels CO_2-Laser. Während des Eingriffs waren die Eltern anwesend; entsprechend den Sicherheitsanforderungen wurden Schutzbrillen getragen. Intra- und postoperative Komplikationen traten nicht auf.

Verlauf

Bereits kurzfristig nach dem Eingriff zeigte sich eine Verbesserung des Saugverhaltens. Die Mutter berichtete über eine Reduktion der Schmerzen beim Stillen. Im weiteren Verlauf kam es zu einer stabileren Gewichtsentwicklung sowie zu einer Verkürzung der Stilldauer pro Mahlzeit. Die zusätzliche Zufütterung konnte schrittweise reduziert werden.

DISKUSSION

Einordnung des Falls

Der vorliegende Fall zeigt eine ausgeprägte Stillproblematik bei gleichzeitig nachweisbarer funktioneller Einschränkung der Zungenbeweglichkeit. Die Symptomatik entspricht den in der Literatur beschriebenen möglichen Auswirkungen einer Ankyloglossie. Gleichzeitig verdeutlicht der Fall die diagnostische Herausforderung, da die klinische Relevanz nicht allein anhand morphologischer Befunde beurteilt werden kann, sondern eine funktionelle Einordnung im Gesamtkontext erfordert.

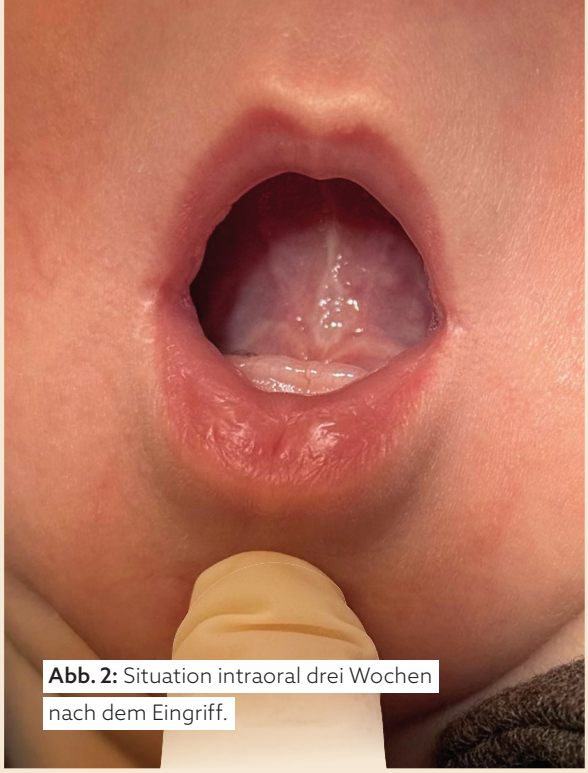


Abb. 2: Situation intraoral drei Wochen nach dem Eingriff.

© Michaela Baaake

Kritische Bewertung der Kausalität

Trotz der Übereinstimmung der Symptomatik mit beschriebenen Befunden lässt sich eine eindeutige Kausalität nicht zweifelsfrei belegen. Zu berücksichtigen ist, dass das Trinken an der Flasche im Vergleich zum Stillen besser funktionierte. Dies könnte zunächst gegen eine primär durch die Zungenbeweglichkeit bedingte Störung sprechen. Allerdings unterscheiden sich Stillen und Flaschenernährung hinsichtlich der oralen Motorik und der erforderlichen Koordination deutlich. Ein unauffälliges Trinkverhalten an der Flasche schließt daher eine funktionell relevante Einschränkung beim Stillen nicht aus, erschwert jedoch die eindeutige Zuordnung. Zudem waren zum Zeitpunkt der Intervention nicht sämtliche konservativen Therapieoptionen ausgeschöpft, was die Bewertung zusätzlich limitiert.

Bewertung der Intervention

Die beobachtete kurzfristige Verbesserung des Saugverhaltens sowie die Reduktion der maternalen Schmerzen entsprechen den beschriebenen Effekten der Frenotomie. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass auch andere Faktoren, insbesondere die Reifung der oralen Motorik oder begleitende Maßnahmen, zur Verbesserung beigetragen haben. Die Intervention ist daher als ein möglicher, jedoch nicht isoliert zu bewertender Einflussfaktor zu betrachten.

Interdisziplinärer Aspekt

Die Entscheidungsfindung erfolgte im interdisziplinären Austausch zwischen Hebamme und Pädiatrie. Dies ermöglichte eine differenzierte Bewertung der Symptomatik. Ein solcher Ansatz kann dazu beitragen, einseitige Therapieentscheidungen zu vermeiden, ersetzt jedoch nicht die begrenzte Evidenzlage, sondern stellt eine strukturierte Annäherung an die klinische Fragestellung dar.

Klinische Implikationen

Der Fall unterstreicht, dass eine Ankyloglossie im Einzelfall einen relevanten Beitrag zu Stillproblemen leisten kann. Die Indikationsstellung zur Frenotomie sollte differenziert erfolgen und neben morphologischen Befunden insbesondere funktionelle Einschränkungen sowie den Verlauf unter konservativen Maßnahmen berücksichtigen. Vor dem Hintergrund der multifaktoriellen Genese kommt der interdisziplinären Zusammenarbeit eine zentrale Rolle zu, da sie eine umfassendere Bewertung der Symptomatik und eine strukturierte Entscheidungsfindung ermöglicht.

Fazit

Eine funktionell relevante Einschränkung der Zungenbeweglichkeit kann im Einzelfall mit Stillproblemen assoziiert sein und von einer interventionellen Therapie profitieren. Die klinische Bewertung bleibt jedoch anspruchsvoll, da Diagnostik und Indikationsstellung uneinheitlich sind und eine eindeutige Kausalität nicht immer nachweisbar ist. Eine differenzierte Betrachtung unter Einbeziehung funktioneller Aspekte sowie interdisziplinärer Einschätzungen erscheint sinnvoll, um eine patientenorientierte Therapieentscheidung zu treffen. ■

Lernen Sie unsere Autorin kennen:

MICHAELA BAAKE



© Julia Weiß

Sie sind als Digital Creator bewusst auf Social Media unterwegs, warum?

Ich engagiere mich seit 2019 auf **Instagram** unter dem Account **@kinder.zaehne** in der digitalen Aufklärungsarbeit, um Wissen breit zu streuen. Dafür beantworte ich typische Elternfragen rund um Kinderzahnmedizin, teile fachliche Inhalte verständlich aufbereitet und lasse dabei auch eigene Erfahrungen als Mutter einfließen. Ich möchte Eltern fundierte Informationen zugänglich machen und Unsicherheiten frühzeitig abbauen.

Frau Baake, können Sie sich bitte kurz vorstellen.

Sehr gerne. Ich bin zertifizierte Kinder- und Jugendzahnärztin in der Göttinger Zahnarztpraxis Z17 und behandle in meiner täglichen Praxis Säuglinge, Kinder und Jugendliche mit einem besonderen Fokus auf Prävention, funktionelle Entwicklung und frühzeitige Diagnostik. Ein fachlicher Schwerpunkt meiner Arbeit liegt auf der Diagnostik und Therapie oraler Restriktionen wie verkürzten Zungen- und Lippenbändern. In diesem Bereich begleite ich Familien interdisziplinär gemeinsam mit Hebammen, Stillberaterinnen, Kinderärzt/-innen und Körpertherapeut/-innen. Aktuell absolviere ich berufsbegleitend den Master of Science Kieferorthopädie und erweitere damit mein Behandlungsspektrum insbesondere im Bereich funktioneller Zusammenhänge und frühkindlicher Entwicklung.

Was macht ihre Herangehensweise als Kinderzahnärztin aus?

Ein wesentlicher Bestandteil meines Praxiskonzepts ist eine kindgerechte und stressarme Behandlung. Kinder sollen nicht das Gefühl haben, einer Situation ausgeliefert zu sein, sondern Vertrauen entwickeln und aktiv in die Behandlung einbezogen werden. Altersgerechte Sprache, transparente Abläufe und ein hohes Maß an Empathie spielen dabei eine zentrale Rolle. Ziel ist es, Ängste frühzeitig zu vermeiden und positive Behandlungserfahrungen zu schaffen. Gleichzeitig verfolge ich einen präventionsorientierten Ansatz, indem ich Eltern frühzeitig zu Themen wie Ernährung, Mundhygiene, Habits, funktioneller Entwicklung und kieferorthopädischen Auffälligkeiten berate. Beschwerden sollen nicht erst behandelt werden, wenn sie chronisch geworden sind, sondern möglichst früh erkannt werden.

Kindliche Entwicklung: Die Magie der Wiederholungen



© Guido Kollmeier

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

Kindliches Lernen lebt von Wiederholung und Neugier. Gleichzeitig sind überraschende Erfahrungen ein wichtiger Motor für die Entwicklung, solange sie in einem sicheren und vertrauten Rahmen stattfinden. Ein Kurzgespräch mit der Neuro- und Verhaltenswissenschaftlerin Prof. Dr. Sarah Jessen von der Universität zu Lübeck.

Prof. Dr. Sarah Jessen ist Leiterin des Babylab der Universität Lübeck. Ihre Forschung zeigt: Die richtige Mischung aus Wiederholung und Überraschung schafft Vertrauen und Lernerfolg – ein Prinzip, das auch in Kinderzahnarztpraxen funktioniert.

Frau Prof. Jessen, was würden Erwachsene über kindliches Lernen missverstehen, wenn sie Wiederholungen nur als „Marotte" betrachten?
Für Kinder (wie übrigens auch für Erwachsene) sind Wiederholungen ein ganz wichtiger Lernfaktor. Nur dadurch, dass etwas immer und immer wieder ausprobiert wird, kann ein Kind Zusammenhänge und Muster in seiner Umgebung entdecken. Ein ganz klassisches und für Eltern oft anstregendes Beispiel ist die Schwerkraft. Ein Kind muss erst lernen, dass Dinge nach unten fallen. Also wird der Schnuller fallengelassen, wieder und wieder und wieder, solange bis sich das Kind relativ sicher ist, dass ein Schnuller immer nach unten fallen wird. Das muss dann aber natürlich noch für Löffel, Bauklötze und Rasseln überprüft werden. An dieser Stelle kommt der Vergleich mit der Wissenschaft ins Spiel; auch hier überprüfen wir ja unsere Annahmen unter möglichst vielen Bedingungen und das am besten nicht nur einmal.

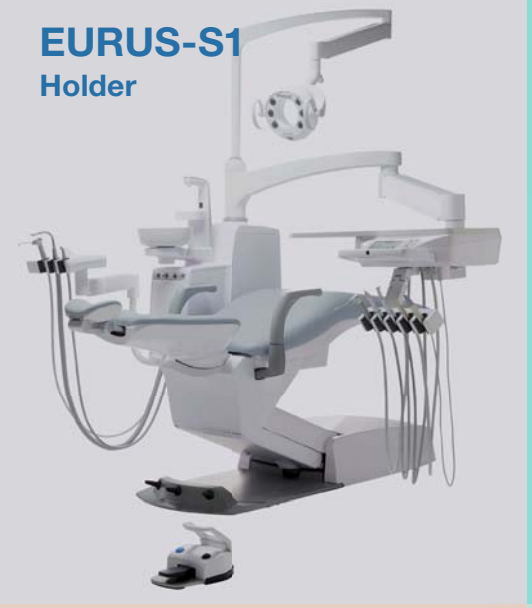
Bei aller Wiederholung, welche Rolle spielt die Überraschung im kindlichen Lernen?
Überraschung spielt eine ganze wichtige Rolle, und zwar genau die richtige Menge an Überraschung. Überraschung bedeutet ja in erster Linie, dass etwas passiert, das das Kind so nicht erwartet hat. Seine Vorhersage hat nicht funktioniert, also muss es herausfinden, woran das lag, um in Zukunft bessere Voraussagen treffen zu können. Und so lernt es allmählich mehr und mehr über Zusammenhänge in seiner Umwelt. Bei zu wenig Überraschung findet weniger Lernen statt, da die Vorhersagen ja schon ganz gut funktionieren. Bei zu viel Überraschung sind Kinder überfordert, da es so viele Erklärungsmöglichkeiten und Unbekannte gibt, dass sich kein System erkennen lässt. Daher – genau das richtige Maß an Überraschung führt zum größten Lernerfolg. Und genau darüber lässt sich auch das Bedürfnis nach Vorhersagbarkeit wie auch neuen Erfahrungen erklären. Vorhersagbarkeit gibt einen sicheren Rahmen, in dem neue Dinge ausprobiert und erlernt werden können. Es kommt also auf die richtige Mischung an. In einer neuen Umgebung mit neuen Personen neue Dinge zu lernen, kann schnell überfordern; daher wird ein Kind dann schnell nach vertrauten, also vorhersagbaren Dingen suchen. Umgekehrt wird es sich in einer vertrauten Umgebung vielleicht eher auf unbekannte und neue Dinge einlassen beziehungsweise diese auch gezielt aufsuchen.

Worin unterscheidet sich das Lernen in der Kindheit und im Erwachsenenalter?
Ein Unterschied ist beispielsweise, dass Kinder sehr gut darin sind, Regelmäßigkeiten in ihrer Umwelt zu erkennen und daraus zu lernen. Beispielsweise schaffen es Kinder ja problemlos zu Beginn ihres Lebens eine (odere mehrere) Sprachen zu erlernen, allein dadurch, dass sie beim Aufwachsen von Sprache umgeben sind. Da tun sich Erwachsene natürlich viel schwerer, und sie lernen besser, wenn man ihnen explizit erklärt, was die Regeln in einer Sprache sind, die sie lernen wollen. Da kann man also schon von unterschiedlichen Lernmechanismen sprechen, die bevorzugt zum Einsatz kommen. Viele Grundprinzipien sind aber ähnlich; alle profitieren von Übung und Wiederholung, der Möglichkeit, Dinge auszuprobieren und Fehler zu machen. ■

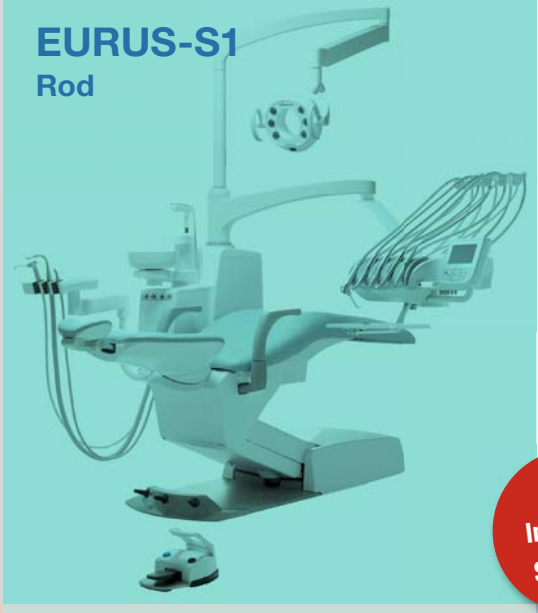
Mehr zum Thema bietet auch das ZEIT-Interview mit Sarah Jessen.

EURUS – DIE FAMILIE

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

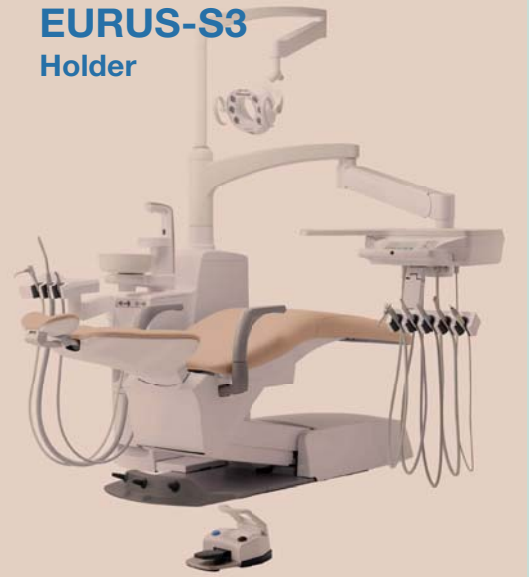


EURUS-S1
Cart

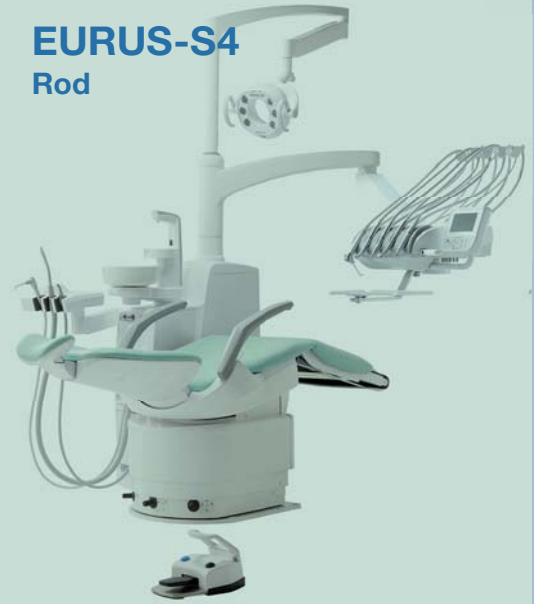


Mehr Infos auf Seite 96

EURUS-S3
Holder



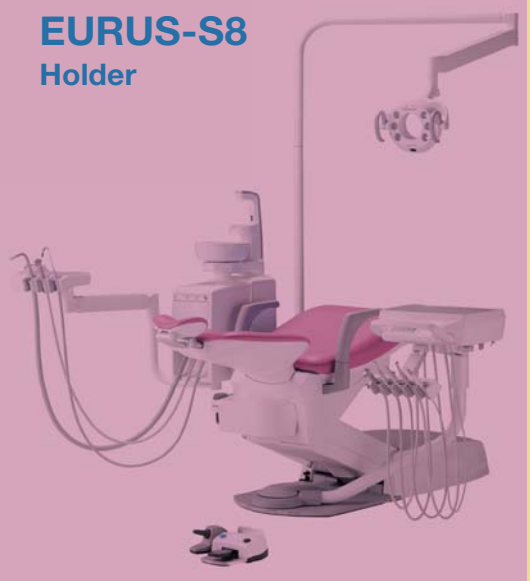
EURUS-S4
Rod



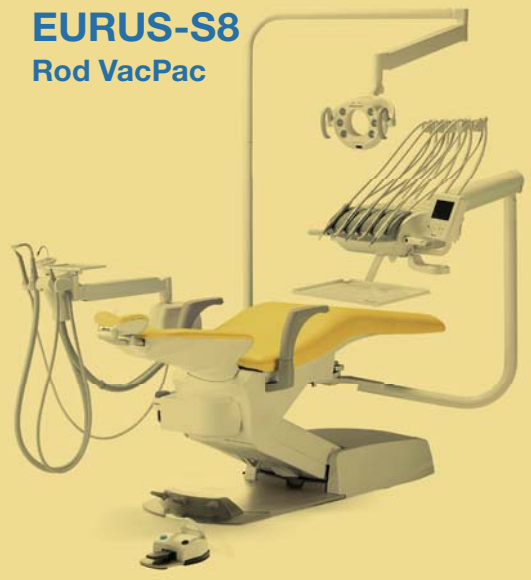
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne Speifontäne



Partner von:

BVD Bundesverband Dentalhandel

VDDI Dental Solutions. German Manufacturers.

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

Myofunktionelle Störungen verstehen und früh erkennen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Werden orofaziale bzw. myofunktionelle Auffälligkeiten bei Säuglingen und Kleinkindern frühzeitig erkannt und von normalen Entwicklungsphasen unterschieden, können sie durch eine interdisziplinäre Zusammenarbeit gezielt begleitet werden.

[INTERVIEW]

Sind bestimmte Auffälligkeiten bereits ein ernst zu nehmendes Problem oder lediglich eine normale entwicklungsbedingte Phase? Genau diese Frage stellt in der Diagnostik myofunktioneller Störungen beziehungsweise orofazialer Dysfunktionen im Säuglings- und Kleinkindalter häufig eine besondere Herausforderung dar. Michaela Dreißig ist akademische Sprachtherapeutin, Still- und Laktationsberaterin IBCLC sowie Heilpraktikerin für Psychotherapie und geht im Kurzinterview auf das frühzeitige Erkennen myofunktioneller Entwicklungsauffälligkeiten ein.

Frau Dreißig, welche frühen Anzeichen orofazialer Dysfunktionen bei Säuglingen und Kleinkindern werden Ihrer Erfahrung nach in den ersten zahnärztlichen Kontrollen am häufigsten übersehen und wie kann das Praxisteam gezielt dafür sensibilisiert werden?

Das größte Thema in diesen beiden Altersgruppen ist eine offene Mundhaltung mit Mundatmung. Schon im Säuglingsalter sollte eine überwiegende Nasenatmung zu beobachten sein. Dazu gehört ein kompetenter Mundschluss über die meiste Zeit des Tages. Ein weiteres Thema, vor allem im Kleinkindalter, sind persistierende orale Gewohnheiten, wie das Daumenlutschen oder der Schnullergebrauch. Die größte Herausforderung für das Fachpersonal während der zahnärztlichen Kontrollen ist höchstwahrscheinlich, herauszufinden, ob es sich um ein ernst zu nehmendes Problem oder eine entwicklungsbedingte Phase handelt. Es kommt darauf an, gut zu beobachten und die passenden Fragen zu stellen. Dabei kann beispielsweise ein Screeningbogen helfen, der herausarbeitet, ob das Kind nur infektbedingt durch den Mund atmet, wie häufig Infekte auftreten, ob eine Mundatmung auch nachts, gegebenenfalls auch verbunden mit Schnarchen auftritt oder ob über die meiste Zeit eine kompetente Nasenatmung zu beobachten ist. Gerade in Bezug auf den Schnullergebrauch sind fundierte Informationen zu einem verantwortungsvollen Schnullereinsatz von Beginn an wichtig für Eltern. Denn ein verantwortungsvoller Einsatz von künstlichen Saugern kann dazu beitragen, den Einfluss auf das orofaziale System so gering wie möglich zu halten.

Welche Ursachen oder Risikofaktoren stehen besonders häufig hinter myofunktionellen Störungen im frühen Kindesalter, und wie unterscheiden sich funktionelle Auffälligkeiten von altersentsprechenden Entwicklungsvarianten?

Die Ursachen sind in unterschiedlichen Bereichen von angeborenen Faktoren (z. B. perinatalen Komplikationen) über anatomische Hindernisse (z. B. Gaumen-, Rachenmandeln) bis hin zu chronischen Allergien, Wahrnehmungs- und/oder Motorikstörungen und anderen, sehr weit gestreut. Der entscheidende Unterschied in der Abgrenzung von funktionellen Auffälligkeiten zu altersentsprechenden Entwickungsvarianten liegt in der Persistenz und der Intensität der Symptome. Ist die Mundatmung nur während eines akuten Infektgeschehens zu beobachten oder tritt sie auch unabhängig davon auf? Wie ist die Atmung nachts? Kommt Schnarchen hinzu?

Foto: © Wesley Tingey – unsplash.com | Grafik: © OEMUS MEDIA AG (KI-generiert)

Wovon hängt der Erfolg einer kindgeleiteten logopädischen Therapie im Kleinkindalter ab?
Die Arbeit mit der Altersgruppe der Kleinkinder ist nur im Team möglich. Die Eltern müssen unbedingt mit an Bord sein, gut informiert und umfassend angeleitet werden. Wenn logopädische Arbeit früher darauf basierte eher defizitorientiert und therapeutenzentriert zu arbeiten, wissen wir heute, dass kindgeleitete und ressourcenorientierte Arbeit viel effektiver ist. Die Kerngebiete sind dabei spielerische, alltagsnahe Interventionen und Elterncoaching. Kinder lernen besonders effizient, wenn sie mit Begeisterung dabei sind. Aus diesem Grund betten wir Inhalte spielerisch ein und orientieren uns an ihren Interessen. Gleichzeitig müssen Eltern fundiert informiert und mit alltagsnahen, leicht umsetzbaren Aufgaben versorgt sein, um die therapeutischen Ziele auch im Alltag verfolgen zu können. Die enge Zusammenarbeit zwischen Eltern, Logopäden und zahnärztlichem Fachpersonal gilt als Schlüssel zum Erfolg, da die Übungsintensität im häuslichen Umfeld die Nachhaltigkeit der Therapie maßgeblich beeinflusst. ■



© JSF-BusinessShooting

Michaela Dreißig referiert zum Thema dieses Interviews auf der kommenden **33. Jahrestagung der DGKiZ** am 11. September in Kassel.

Mehr Infos auf:

www.dgkiz-jahrestagung.de

ANZEIGE

Der wahre Game-Changer für Ihre Praxis!

HAGER WERKEN

Heben Sie sich vom Wettbewerb ab!

The Wand STA

- ✓ **100 %** der Patienten bevorzugen The Wand STA
- ✓ **79 %** der Patienten empfehlen Ihre Praxis eher weiter
- ✓ Höhere Patientenbindung





Jetzt kostenlosen Demo-Termin sichern!

REF 455 200
Ø Marktpreis 2.739,00 €
zzgl. gesetzl. MwSt.

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

„Wir gewinnen durch Interdisziplinarität“



Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© Thomas Unterberger

[INTERVIEW] Was zählt in der modernen Kinderzahnmedizin? Die Tagungspräsidentin der diesjährigen DGKiZ-Jahrestagung, Dr. Dr. Julia Maria Hinrichs-Priller, geht auf diese Frage und mehr im folgenden Q&A ein.

Frau Dr. Dr. Hinrichs-Priller, welche Bedeutung hat interdisziplinäre Zusammenarbeit für die moderne Kinderzahnmedizin?

Die Kinderzahnmedizin lebt von der interdisziplinären Zusammenarbeit, weshalb wir auch sehr bewusst dieses Thema für die diesjährige Jahrestagung gewählt haben. Da wir täglich Kinder jeden Alters und mit sehr vielfältigen Begleitsymptomen sehen, stehen wir auch im engen Austausch mit den unterschiedlichsten Fachdisziplinen. Sowohl innerhalb der Zahnmedizin als auch mit den medizinischen Fächern (Pädiatrie, Onkologie, Kardiologie sowie MKG-Chirurgie). Ein Kind kommt beispielsweise in der frühen Wechselgebissphase und wir sind die ersten, die einen front offenen Biss, Mundatmung, damit einhergehende Schlafstörungen und Konzentrationsschwächen diagnostizieren. Gerade in dieser sensiblen Phase der Gebissentwicklung muss zum richtigen Zeitpunkt die richtige Therapie initiiert werden, um wichtige Weichen für das Gesichtswachstum und die körperliche Entwicklung zu stellen. In solch einer Situation stehen wir im engen Austausch mit diversen zahnmedizinischen und medizinischen Fachdisziplinen (z. B. Pädiatrie und HNO), aber auch mit Therapeuten (z. B. myofunktionelle Therapeuten, Logopäden und Physiotherapeuten). Diese enge Zusammenarbeit ist nicht nur für den Patienten ein enormer Gewinn, sondern auch für uns als Behandler/-innen.

Sie sind an der Universitätszahnklinik Wien im Fachbereich Kinderzahnmedizin tätig. Wie schneiden Österreich vs. Deutschland in Bezug auf die Kinderzahnmedizin ab?

Dank der schon seit 2019 in Deutschland implementierten zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen für Kinder bis sechs Jahre und der anschließenden Individualprophylaxe werden Kinder hier schon sehr früh in die kinderzahnmedizinische Betreuung eingebunden, sodass frühzeitig präventive Maßnahmen erfolgen können. In Österreich schaut es gegenwärtig etwas anders aus. Eine Mundhygiene wird beispielsweise erst ab dem zehnten Lebensjahr einmal jährlich von den Krankenkassen übernommen. Die aktuelle österreichische Zahnstatuserhebung der Sechs- bis Siebenjährigen hat zudem gezeigt, dass österreichweit der Anteil der Kinder mit Karieserfahrung bei 42 Prozent liegt. Eine weitere nationale Studie zeigte beispielsweise, dass die Kinder im Durchschnitt 3,7 Jahre alt sind, wenn sie erstmals einen Zahnarzt sehen. 40 Prozent dieser Kinder benötigten bei ihrem ersten Besuch direkt eine Intervention. Diese Situation ist für alle Beteiligten oftmals frustrierend, da wir mitten in einer Behandlung sind, um dem Kind zu helfen. Wünschenswert wären präventive Termine ab dem ersten Zahn, um auch Eltern eine optimale Unterstützung bei der täglichen häuslichen Mundhygiene zu bieten und den zahnärztlichen Kontrolltermin als Routine zu etablieren.

Sie bringen sich an der Wiener Universitätszahnklinik auch in der Lehre ein, warum?

Mir ist es wichtig nicht nur den Kindern, die Angst vor der Untersuchung bei uns zu nehmen, sondern auch den Studierenden die Angst oder Scheu vor Kindern. Sie verbringen im Rahmen ihres Studiums ein zweiwöchiges Praktikum bei uns im Fachbereich und erlernen die Behandlung von Kindern. Dies beinhaltet neben der Kommunikation und manuellen Fertigkeiten auch den Erwerb von Geduld und einer Prise Humor, ohne die die Arbeit nicht möglich wäre. Hier möchte ich täglich einen kleinen Beitrag dazu leisten, die eigene Hemmschwelle in der Behandlung von Kindern abzubauen. Denn was gibt es Schöneres, als ein Kind heranwachsen zu sehen, dem man die Angst vor der zahnärztlichen Untersuchung für das weitere Leben genommen hat. ■

SAVE THE DATE

Die 33. DGKiZ-Jahrestagung bietet praxisnahe Vernetzung für Teams und hochkarätige Referenten – Infos auf **dgkiz-jahrestagung.de**.

Foto Kind + Logo: © Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnmedizin e.V.

Stela: Die Zukunft der Komposite

Stela ist ein preisgekröntes End-to-End-Komposit-Restaurationssystem für spaltfreie Füllungen, die leicht zu applizieren sind und in jeder Tiefe aushärten. Die wegweisende, mit dem Research Award des Dental Advisor ausgezeichnete Technologie von Stela entstand aus einer Kooperation zwischen SDI-Forschern und Ingenieuren dreier führender australischer Universitäten.



Abb. 1: Die Stela-Technologie wurde mit dem Research Award des Dental Advisor ausgezeichnet.

Anwenderfreundliches Komposit: Zwei Schritte und 15 Sekunden

Herkömmliche Komposite erfordern bis zu acht Arbeitsschritte zur Vorbereitung der Kavität für das Füllen, und dabei sind strikte Protokolle einzuhalten sowie Bedenken und Ängste der Patienten zu berücksichtigen. So kann die Vorbereitung zwei bis drei Minuten dauern.

Stela wird dagegen in einer vereinfachten Zwei-Schritt-Technik appliziert: erst Primer, dann Komposit. Mit Stela kann schon nach 15 Sekunden gefüllt werden.

Diese revolutionäre Art der Verarbeitung ist möglich, weil die konventionellen, zeitintensiven Schritte Ätzen, Primen, Bonden und Lichthärten entfallen. Stela Primer und Stela Komposit wurden als System entwickelt, um Haftungs- und mechanische Eigenschaften zu optimieren.

Als Anwender profitieren Sie von kürzeren Behandlungszeiten, höherer Patientenzufriedenheit und langlebigeren Füllungen.

Spaltfreie Füllungen und unbegrenzte Aushärtungstiefe

Stela ermöglicht durch seine innovative Technologie einen spaltfreien Haftverbund. Die Polymerisation lichthärtender Komposite beginnt in dem der Lichtquelle am nächsten liegenden Bereich; die dabei auftretende Polymerisationsschrumpfung zieht das Material von den Kavitätenwänden weg und bildet so Mikrospalte.[1–3]

Stela muss nicht lichtgehärtet werden. Stela Primer enthält einen Katalysator, der die Aushärtung an den Haftflächen der Füllung einleitet. Eine so ablaufende Polymerisation zieht das Material auf mikroskopischer Ebene zu den Wänden hin, statt von ihnen weg und sorgt für stets spaltfreie Füllungen mit geringerem Risiko postoperativer Sensibilität und vorzeitigen Versagens.

Verlässliche Haftfestigkeit

Standardmäßiges Ätzen–Primen–Bonden–Härten ist zeitintensiv und techniksensitiv, mit dem Risiko von Kontaminationen und Fehlern, die zu postoperativer Sensibilität und vorzeitigem Versagen führen.

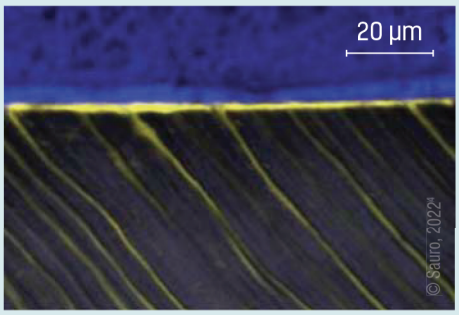


Abb. 2: Die Polymerisation zieht das Material auf mikroskopischer Ebene zu den Wänden hin und sorgt für stets spaltfreie Füllungen.

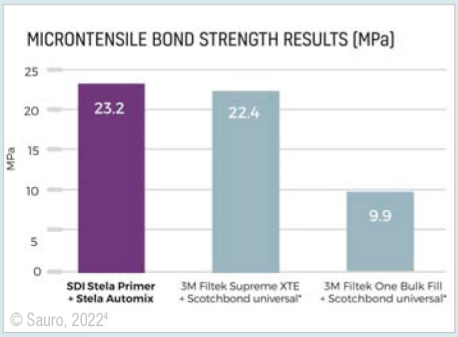


Abb. 3: Mikrozughaftfestigkeit von Stela im Vergleich.

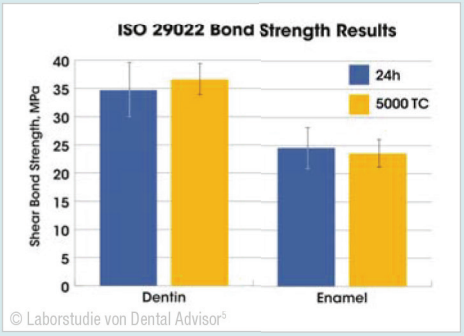


Abb. 4: Scherhaftfestigkeit von Stela an Dentin und Schmelz (ISO 29022).

Stela Primer wurde im Tandem mit Stela Capsule (Kapsel) und Stela Automix (Spritze) entwickelt. Stela Primer und Stela Komposit enthalten das Monomer MDP, das einen festen chemischen Verbund bildet, spaltfrei ist und mit höherer Dichtigkeit für langlebige Füllungen ohne Sensibilität sorgt. Die besondere chemische Polymerisation von Stela begrenzt dabei die Zugspannungen an den Haftflächen der Füllung.

Eine Laborstudie von Dental Advisor bescheinigt: „kein signifikanter Rückgang der Haftfestigkeit nach beschleunigter Alterung ... das Resultat für die Dentinhaftung in dieser Studie könnte nicht besser sein"; das Versagen nach Thermocycling trat nicht an den Haftflächen des Füllungsmaterials auf.[5]

Verlässliche mechanische Eigenschaften: beachtliche Festigkeit

In der Laborstudie des Dental Advisor von 2024 wurden alle mechanischen Eigenschaften von Stela als exzellent bewertet.

Laut der Studie zeigt Stela „gegenüber anderen Kompositen exzellente mechanische Festigkeitswerte bei idealer Röntgenopazität. Die Kombination von selbsthärtendem Komposit und kontakthärtendem Primer kann für eine gute Randdichtigkeit sorgen, insbesondere am Boden großer Füllungen".

Beständige Ästhetik

Stela ist in einer Universalfarbe erhältlich, die einen Chamäleon-Effekt mit ausbalancierter Transluzenz und Opazität bietet. Anders als viele selbsthärtende Komposite ist Stela ohne tertiäre Amine formuliert. Dieser Zusatz kann sonst langfristig zur Dunkel- und Gelbfärbung der Füllung beitragen.[1,2] Bei Stela wissen Sie mit Sicherheit, dass Ihre Füllungen den Vorteil einer verbesserten langfristigen Farbstabilität haben.

Die Formulierung von Stela enthält Fluorid, Calcium und Strontium und ist BPA- und HEMA-frei. Stela ist für eine Vielzahl klinischer Anwendungen indiziert, wie Füllungen der Klassen I, II, III und V, Unterfüllung oder Lining, Stumpfaufbau und Verschluss endodontischer Zugangskavitäten.

Stela ist in Automix-Spritzen und Kapseln erhältlich. Stela Primer ist mit beiden Systemen kompatibel.

Stela ist eine australische Innovation, entwickelt und hergestellt in Australien und vertrieben in über 100 Ländern.

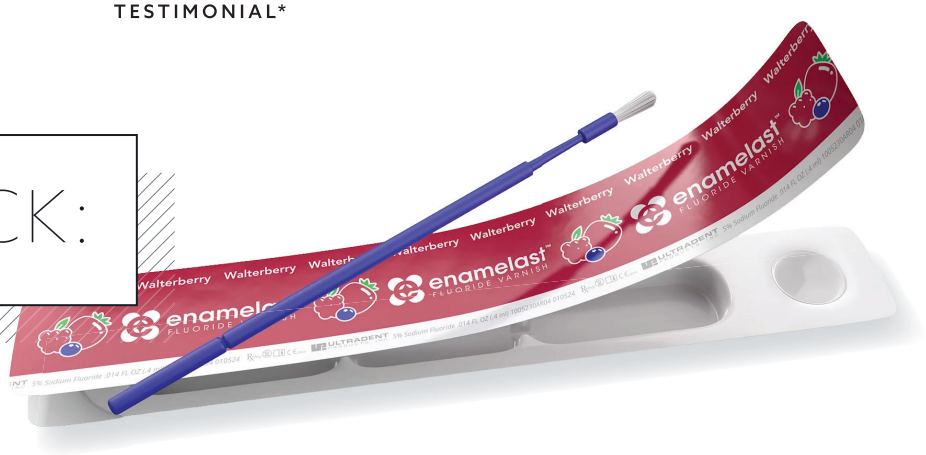
Infos zum Unternehmen

Literatur

SDI Germany GmbH
Hansestraße 85
51149 Köln
Deutschland
Tel.: +49 2203 9255-0
Fax: +49 2203 9255-200
www.sdi.com.au/de-de

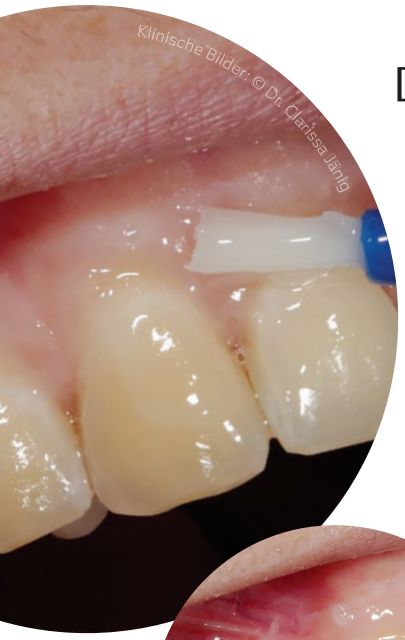
TESTIMONIAL*

FLUORIDLACK:



„Besonders meine kleinen Patienten sind begeistert“

Ein Beitrag von Dr. Clarissa Jänig





Enamelast ist einfach mit dem Pinsel zu applizieren. Der fast transparente Enamelast Fluoridlack umschließt die Zahnoberflächen und haftet langfristig.

[PROPHYLAXE] Die stressassoziierte Abnutzung der Zähne durch Knirschen und Pressen nimmt heutzutage immer mehr zu, sodass freiliegende, schmerzempfindliche Zähne respektive die Überempfindlichkeit der Zahnhälse immer häufiger den Grund für einen Zahnarztbesuch darstellen. Durch die Applikation eines Natriumfluoridlackes, wie Enamelast™ Fluoridlack, der durch eine längerfristige Fluoridabgabe die freiliegenden Dentinkanälchen verschließt, wird Überempfindlichkeiten wirkungsvoll Abhilfe geschaffen.

Enamelast mit fünf Prozent Natriumfluorid hat sich für mich überaus bewährt. Durch seine besondere Konsistenz – auf der Basis von natürlichen, adhäsionsfördernden Harzen – haftet er besonders lange auf der Zahnoberfläche und gibt beständig Fluoride an den Zahn ab. Enamelast bindet sich äußerst fest an die Zahnoberfläche, was vor allem daran zu erkennen ist, dass häufig erst beim nächsten Zähneputzen alle Lackreste restlos entfernt werden. Somit wird die langfristige Fluoridabgabe gewährleistet.

Der mit Xylitol gesüßte Fluoridlack bietet neben einer geschmacksneutralen Variante sogar eine Auswahl angenehmer Geschmacksrichtungen: Caramel, Orange Cream, Cool Mint, Bubble Gum, Walterberry™ (weitere Geschmacksrichtungen bald erhältlich). Insbesondere Kinder sind davon begeistert und freuen sich über den „am besten schmeckenden“ Fluoridlack.

Bei der Anwendung von Enamelast Fluoridlack ist zu beachten, dass die Zahnoberfläche vor dem Auftragen möglichst trocken sein sollte. Anschließend wird eine dünne, gleichmäßige Lage des Fluoridlacks mit einer streichenden Bewegung auf die Zahnoberfläche appliziert.

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

Produktbild: © Ultradent Products

Enamelast Fluoridlack ist in zwei Darreichungsformen erhältlich: Die erste Variante besteht aus einer Unit-Dose in vorgefertigten Blistern, welche einen Pinsel zur Applikation sowie den Lack enthält, die zweite aus einem Spritzensystem mit einem speziellen Pinselaufsatz (SoftEz™ Tips; nur für die Geschmacksrichtung Walterberry). Sowohl in der Applikations- als auch in der Wirkungsweise sind beide Varianten sehr anwenderfreundlich und erzielen dieselben hervorragenden Ergebnisse. In der Regel tritt eine spürbare Verbesserung bereits nach zwei Anwendungen ein.



Infos zum Unternehmen

Enamelast Fluoridlack ist ein aromatisiertes, mit Xylitol gesüßtes 5%iges Natriumfluorid mit Harzen als Träger. Es ist sowohl nuss- als auch glutenfrei.

Fazit

Ich selbst habe noch keinen anderen Fluoridlack gesehen oder verwendet, der solche wirkungsvollen und effizienten Ergebnisse erzielt und dabei auch noch so gut schmeckt. Sehr vielen Patienten konnte mit Enamelast schon auf einfache und zugleich ideale Art und Weise geholfen werden. ■

Weitere Infos auf **ultradentproducts.com**.

Produktbild: © Ultradent Products

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

ANZEIGE

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



2018-579-10264_Stand: 21.02.2025

plandent.de/tkd

Plandent

elmex® talk

THEMA #4:
Frühkindliche Kariesprävention

Warum Nachputzen wichtiger ist als Perfektion

Ein Beitrag von Lynn Haagensen

DISCLAIMER: Die nachfolgenden Aussagen dienen ausschließlich der allgemeinen fachlichen Einordnung evidenzbasierter Maßnahmen der Kariesprävention im Kindes- und Jugendalter. Sämtliche Ausführungen beziehen sich auf wissenschaftlich etablierte Präventionskonzepte sowie auf Fluoridgele als allgemeine Wirkstoffkategorie. Es erfolgt ausdrücklich keine Empfehlung, Bewerbung oder Bevorzugung bestimmter Hersteller, Marken oder einzelner Produkte. Weder Dr. med. dent. Christian Rath noch der gemeinnützige Verein für Zahnhygiene e.V. sprechen produktspezifische Empfehlungen aus oder unterstützen konkrete Handelspräparate.

[ZAHNHYGIENE DENTAL GUIDE]

Milchzähne sind nicht nur eine „Übergangslösung", sondern wichtig für Kauen, Sprache und die Entwicklung des bleibenden Gebisses. Umso entscheidender ist eine frühzeitige Kariesprävention. Die größte Herausforderung liegt dabei oft nicht im Wissen, sondern in der konsequenten Umsetzung im Alltag. Warum konsequentes Nachputzen und fluoridbasierte Präventionskonzepte dabei eine zentrale Rolle spielen, erklärt Zahnarzt Dr. med. dent. Christian Rath, Geschäftsführer des gemeinnützigen Vereins für Zahnhygiene e.V., im Interview.

** Der Beitrag stammt von Dr. med. dent. Christian Rath und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.*

Herr Dr. Rath, Sie erreichen mit Ihrer Präventionsarbeit Tausende Kinder in Kitas und Schulen. Welche Bedeutung hat frühzeitige Kariesprophylaxe heute?

Frühzeitige Kariesprophylaxe ist von großer Bedeutung und wirkt weit über die Mundgesundheit hinaus. Milchzähne sind keineswegs nur eine Übergangslösung, sondern wichtig für Ernährung, Sprache und die Entwicklung des bleibenden Gebisses. Die eigentliche Herausforderung für eine gelungene Prävention liegt im Alltag. Morgens fehlt oft die Zeit, abends sind alle müde. Genau dann wird das Zähneputzen schnell zur Belastung. Deshalb setzen wir im gemeinnützigen Verein für Zahnhygiene e.V. seit Jahrzehnten auf einfache und klare Routinen: Kauflächen, Außenflächen, Innenflächen. Das „Plus" steht für das wichtige Nachputzen durch die Eltern. Entscheidend ist weniger Perfektion als Konsequenz.

© privat



Zahnarzt Dr. med. dent. Christian Rath, Geschäftsführer gemeinnütziger Verein für Zahnhygiene e.V.

Infos zur Person



© N Felix/peopleimages.com – stock.adobe.com

Trotz vieler Aufklärungsangebote sehen Sie täglich Kinder mit Karies. Warum wird Prävention im Alltag oft nicht konsequent umgesetzt?

Viele Eltern wissen heute, wie wichtig Zahnpflege ist. Dennoch gelingt die Umsetzung im Alltag oft nicht konsequent. Ein häufiger Grund ist, dass Kinder zu früh die Verantwortung übernehmen sollen. Tatsächlich können Kinder ihre Zähne meist erst mit acht bis neun Jahren wirklich gründlich selbst putzen. Bis dahin bleibt das Nachputzen durch die Eltern unverzichtbar.

Im Praxisalltag erleben wir häufig, dass genau das schwierig wird. Hinter Aussagen wie „Er putzt einfach nicht" steckt oft Überforderung. Prävention bedeutet vor allem Verlässlichkeit. Genau diese Regelmäßigkeit ist im Familienalltag oft die größte Herausforderung.

Fluorid gilt als zentraler Baustein der Kariesprävention. Welche Rolle spielen hochdosierte Fluoridgele und wann empfehlen Sie deren Anwendung?

Die tägliche Anwendung fluoridierter Zahnpasta bildet die Grundlage jeder Kariesprävention. Sie stärkt den Zahnschmelz und schützt vor Karies. Ergänzend können hochdosierte Fluoridgele die Kariesprävention wirksam unterstützen und die Widerstandsfähigkeit des Zahnschmelzes zusätzlich erhöhen. Insbesondere bei Kindern mit erhöhtem Kariesrisiko. Wir empfehlen die Anwendung ab etwa dem sechsten Lebensjahr einmal pro Woche, idealerweise als feste Routine. Fluoridgele können sowohl zu Hause als auch im Rahmen der Gruppenprophylaxe eingesetzt werden. Entscheidend ist jedoch die regelmäßige Anwendung. Prävention funktioniert am besten im Zusammenspiel mehrerer Maßnahmen: fluoridierte Zahnpasta, konsequentes Nachputzen und ergänzende Fluoridanwendungen.

Welche Rolle spielen Eltern und Praxisteam für den langfristigen Präventionserfolg?

Eltern und Praxisteam arbeiten zusammen. Die wichtigste Rolle spielen jedoch die Eltern. Sie sichern die tägliche Zahnpflege und das Nachputzen. Das Praxisteam unterstützt durch Kontrollen, Motivation und Prophylaxeangebote. Der entscheidende Unterschied entsteht aber im Alltag zu Hause. Wenn Zahnpflege zur festen Routine wird, sind gesunde Zähne bis ins Erwachsenenalter realistisch erreichbar. ■

* Der Beitrag stammt von Dr. med. dent. Christian Rath und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.

top-tipps

Zweimal täglich mit fluoridierter Zahnpasta putzen.

Feste Zahnputzroutinen mit spezieller Zahnpasta für Kinder und einem Hochfluoridierungsgel etablieren.

Bis etwa zum neunten Lebensjahr nachputzen.



© CP GABA

Ein neues Zahnputzmärchen motiviert Kinder spielerisch, die empfohlene Zahnputzdauer von zwei Minuten einzuhalten: Ein hilfreicher Tipp für kleine Patient/-innen!

Hier gehts zum Video.

Schmerzfreie digitale Anästhesie: Nadelphobie ist hier kein Thema mehr



Ein Beitrag von Dr. Gary Glassman

[ANÄSTHESIECOMPUTER] Wenn ich an meine eigene Kindheit zurückdenke, erinnere ich mich daran, wie sich mein Zahnarzt mit der gefürchteten Spritze anschlich. Dies ist einer der Gründe, die mich dazu bewogen haben, Zahnarzt zu werden – ich war mir sicher, dass es einen Weg geben musste, die Angst der Patienten vor der Spritze zu verringern. Im Laufe der Jahre habe ich viele verschiedene Anästhesiesysteme getestet, bis ich vor vielen Jahren das The Wand STA (Single Tooth Anesthesia) System von Milestone Scientific eingeführt habe, das wegen seiner stiftähnlichen Form „The Wand“ (deutsch: der Zauberstab) genannt wird.



© Hager & Werken GmbH & Co. KG

Die ergonomische Handhabung von The Wand STA ist für den Zahnarzt ein großer Pluspunkt. Bei wiederholter Verwendung herkömmlicher Spritzen berichten einige Zahnärzte von Überlastungsschäden an Handgelenken und Händen. Die Überbelastung entsteht durch die Drück- und Ziehbewegungen des Handgelenks beim Injizieren.[1] Das The Wand STA ist ein sehr taktiles Handstück, bei dem der Computer das Schieben und Ziehen für den Anwender übernimmt. Für Zahnärzte, die unter dem Karpaltunnelsyndrom und/oder dem RSI-Syndrom (Repetitive Strain Injuries-Syndrom) leiden, ist dies eine Erleichterung. Patel et al. kommen zu dem Ergebnis, dass die Vorteile der Einzelzahnanästhesie darin bestehen, dass sie „keine Ängste hervorruft, schmerzfrei ist und keine anhaltende Betäubung der Lippen, Zunge oder Wangen bewirkt.“[2]

Literatur

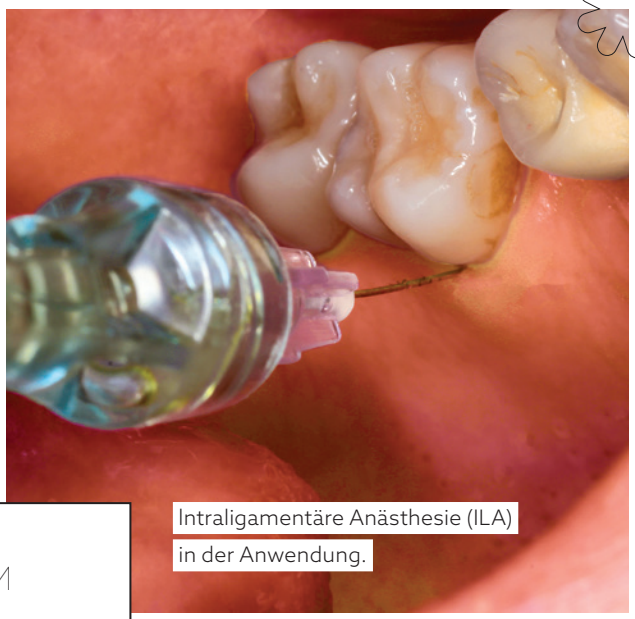
*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Porträt: © Igor – stock.adobe.com

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

Moderne Anästhesie für entspanntere Behandlungen

Oft benötigen die Patienten eine Blockade des Nervus alveolaris inferior. Meiner Meinung nach reicht dies allein jedoch nicht aus, um bei Erkrankungen wie der irreversiblen Pulpitis (die am häufigsten den unteren zweiten Backenzahn betrifft), eine tiefe Anästhesie zu erreichen. Die Einzelzahnanästhesie (STA) ist wirksam, denn obwohl das Anästhetikum in das Zahnfleischgewebe injiziert wird, handelt es sich um eine intraossäre Injektion. Das Anästhetikum umgibt den Zahn auf schmerzfreie Weise und erreicht so den Knochen. Der betroffene Zahn kann somit betäubt werden, ohne dass der Patient Schmerzen verspürt. Studien haben gezeigt, dass das The Wand System „während der Einleitung einer Lokalanästhesie zu einer signifikanten Verringerung der Schmerzwahrnehmung im Vergleich zu herkömmlichen Injektionen führt."[3] Diese Art der wirksamen und tiefen Anästhesie ist sowohl für Erwachsene als auch für Kinder sehr hilfreich, um Ängste abzubauen. Sie lindert die mit den Injektionsmethoden verbundenen Schmerzen, die durch Weichgewebsschäden beim Eindringen in die Mundschleimhaut sowie durch den Druck, der bei der Ausbreitung der Anästhesielösung entsteht, verursacht werden.



Intraligamentäre Anästhesie (ILA) in der Anwendung.

© Dr. Gary Glassman

VORTEILE IM ÜBERBLICK

- Computerassistierte Lokalanästhesie
- Akustische und visuelle Navigation
- Für sämtliche Anästhesiearten
- Auto-Aspiration, klinisch erprobt

Computergesteuerte Lokalanästhesien (C-CLAD)

Die STA gehört zur Kategorie der computergesteuerten Lokalanästhesien, der C-CLAD. Nach Angaben von Kwak et al. zählen The Wand, die CCS (Comfort Control Syringe) und der Quick-Sleeper zu den bekanntesten Geräten dieser Art.[4] Das Gewicht ist bei solchen Geräten ein wichtiger Faktor. The Wand STA ist mit etwa der Hälfte des Umfangs einer gewöhnlichen Anästhesiespritze sehr leicht. Im Gegensatz dazu sind die Geräte Quicksleeper und CCS etwa dreimal so groß und schwer wie herkömmliche Anästhesiespritzen. Dies kann für den Anwender

ANZEIGE

mjuks

Zahnärzt:innen aufgepasst!

Wir suchen
25 Zahnarztpraxen
für einen kostenlosen 7-Tage-Test unser Arbeitskleidung!

Jetzt bewerben!

- Für Teams ab 5 Personen
- Gratis Hin- & Rückversand
- 7 Tage kostenlos testen



★★★★★
4.8 von 5 Sternen
von +1.500 Berwertungen

Jetzt anfragen!

zu Schwierigkeiten bei der Handhabung führen. Das höhere Gewicht des Quicksleeper und des CCS ist darauf zurückzuführen, dass Spritze und Motor im Handstück kombiniert sind. The Wand STA ermöglicht Injektionen, die mit anderen C-CLAD-Geräten nicht durchgeführt werden können, wie zum Beispiel in schwer zugänglichen Bereichen der Mundhöhle. Kwak et al. weisen darauf hin, dass sich die STA-Ampulle in der Haupteinheit befindet, was einen Ampullenwechsel während der Verabreichung des Anästhetikums ermöglicht, ohne dabei die Nadelposition ändern zu müssen. Bei einer Blockade des Nervus alveolaris inferior beispielsweise müssen Zahnärzte die herkömmliche Injektionsmethode verwenden. Beim Wand-STA-System wird hingegen eine nahezu ununterbrochene Abgabe von weiterem Anästhetikum gewährleistet. Dies ist besonders hilfreich, wenn der Patient zwei oder drei Ampullen für die Nervenblockade benötigt. Das Wand STA bietet Nadeln für alle Injektionsarten in verschiedenen Größen an. Beim Wand STA handelt es sich um einen Kunststoffstab mit einer kleinen Nadel am Ende eines Schlauchs. Der Zahnarzt kann die Kunststoffabdeckung, die den Schlauch hält, entlang bestimmter Einkerbungen aufbrechen, um das Handstück zu verkürzen. Dies ist besonders bei jungen Patienten oder Patienten mit Nadelphobie hilfreich, da die Nadel kaum sichtbar ist und von der Hand des Zahnarztes verdeckt werden kann.

Mehr Komfort und weniger Schmerzen für Patienten

Die Geschwindigkeit der Abgabe des Anästhetikums stellt ein Problem dar, denn eine zu schnell durchgeführte Injektion kann die Weichteile zu schnell dehnen. Dies ist für die Patienten unangenehmer als eine langsam dosierte Verabreichung. Das Wand-STA-System ermöglicht dank seiner Computerisierung einen langsamen, kontrollierten Fluss des Anästhetikums, der das Weichgewebe nur langsam dehnt. Schmerzen oder Unbehagen während der Injektion werden so erheblich reduziert. Die Injektion erfolgt mit einer kontrollierten Flussrate von einem Tropfen pro Sekunde, sodass der Knochen das Anästhetikum absorbieren kann, ein „Auslaufen" des Anästhetikums verhindert wird und die Injektion schließlich unterhalb der Schmerzgrenze des Patienten erfolgt. Durch den kontinuierlichen Überdruck wird ein konstanter Anästhesietropfen erzeugt, der der Nadel beim Einführen vorausläuft.[3] Bei einigen Patienten kann die Gesamtmenge des benötigten Anästhetikums aufgrund der sehr präzisen Injektion und des damit verbundenen schnellen Einsetzens der Anästhesie deutlich reduziert werden.[5] Während einige Zahnärzte eine Lokalanästhesie für Behandlungen in Vollnarkose als unnötig erachten, anästhesiere ich meine Patienten auch unter Sedierung, um ihnen Schmerzen nach dem Aufwachen zu ersparen. Die DPS-Technologie (Dynamic Pressure Sensing) ersetzt die traditionelle Handspritze, die viel schwieriger zu kontrollieren ist. Mithilfe dieser Technologie kann das Anästhetikum präzise nur an der Behandlungsstelle verabreicht werden. Dadurch lässt sich der zu behandelnde Zahn vollständig betäuben, ohne dass die Anästhesie auf Wange, Lippe und Zunge übergreift. So lassen sich Eigenbissverletzungen am Weich-

Schutz vor postoperativen
Bissverletzungen

Keine tauben Lippen, Wangen oder Zungen nach der Behandlung.



Infos zum Unternehmen

© Hager & Werken GmbH & Co. KG

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

gewebe verhindern, die vor allem bei Kindern auftreten. Aufgrund der Kreuzinnervation ist es bei den unteren Frontzähnen nicht ungewöhnlich, dass Zahnärzte bilaterale Unterkieferblockaden oder technisch versierte bilaterale mentale Nervenblockaden durchführen müssen, um eine ausreichend tiefe Anästhesie zu erzielen. Mit Wand STA lässt sich eine ausreichend tiefe Anästhesie der bukkalen und lingualen Papillen der Frontzähne im Unterkiefer erreichen, ohne dass Lippe, Kinn und Zunge betäubt werden.

Grenzen der Methode

Wie bei jeder zahnmedizinischen Technik gibt es auch hier mögliche Kontraindikationen. Bei schweren parodontalen Fällen mit tiefen Taschen würde der Bereich nicht ausreichend betäubt werden. Laut Milestone Scientific kann die Einzelzahninjektion bei primärer apikaler Parodontitis und Infektionen im Allgemeinen eine Ergänzung zur herkömmlichen Injektion darstellen. Die Einzelzahninjektion ist nicht unbedingt als primäre Injektion für einen chirurgischen Eingriff, wie eine Wurzelspitzenresektion oder eine Extraktion von Weisheitszähnen geeignet. Bei diesen Eingriffen verwende ich häufig auch das Wand STA für konventionelle Injektionen (d. h. Infiltration, IANB). Die Verabreichung erfolgt langsamer, was für den Patienten angenehmer ist und eine längere Anästhesiedauer ermöglicht.[6]

Fazit

Jede Zahnarztpraxis profitiert von einer Anästhesieoption, die digital, schnell, effektiv und flexibel genug ist, um den unterschiedlichen Bedürfnissen der verschiedenen Altersgruppen, besonders der Patientengruppe von Kindern und Jugendlichen, gerecht zu werden. ■

Weitere Infos auf **www.hagerwerken.de**.

Autorenhinweis: Zahnarzt Dr. Gary Glassman, DDS, FRCD(C) ist Autor zahlreicher Publikationen, hält weltweit Vorlesungen über Endodontie und ist Mitarbeiter der Abteilung für Endodontie an der Zahnmedizinischen Fakultät der Universität von Toronto.

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

ANZEIGE

Kundenservice für mich

direct für mich

Jetzt entdecken

- Der neue direct Chat unterstützt Sie rund um die Uhr.
- Ob Fragen zu Rechnungen, Retouren oder Service – schnelle Lösungen jederzeit!
- Für persönliche Anliegen ist unser Service-Team selbstverständlich weiterhin für Sie da.

Auf Ihre Frage die helfende Antwort – sofort!



direct-onlinehandel.de/chat

2026-1797-25391

ANBIETERINFORMATION*

„Mit elektrischen Zahnbürsten erreichen Kinder und Jugendliche eine effektivere Plaque-Entfernung“

Ein Beitrag mit Doris Brinkmann

[HÄUSLICHE ZAHNPFLEGE] Doris Brinkmann, B. Pro. DH und Präsidentin des Berufsverbands Deutscher Dentalhygienikerinnen e.V. (BDDH), sieht in den Ergebnissen der DMS•6 große Präventionserfolge bei Kindern und Jugendlichen, mahnt aber zum Dialog zwischen dem Team der überweisenden Praxis und der KFO-Praxis, wenn Teenager in kieferorthopädischer Behandlung starten.

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

Wenn Zwölfjährige, so Brinkmann in einer wissenschaftlichen Untersuchung[1] ihre Zähne bestmöglich reinigen sollen, sie dafür alle Zeit der Welt bekommen und dann noch fast 50 Prozent des Biofilms verbleibt (Modifizierter Marginaler Plaque Index) bzw. nur in sechs Prozent der Fälle eine perfekte Biofilmentfernung stattfindet, dann müsse man die häusliche Zahnpflege ins Visier nehmen.

Prävention im Familienalltag

Dentalhygieniker/-innen und zahnmedizinische Teams übernehmen eine Schlüsselrolle, um in den Familien frühzeitig eine effektive häusliche Mundpflegeroutine zu etablieren. „Prävention beginnt nicht erst bei Erkrankung, sondern bei frühzeitiger Aufklärung, Motivation und individueller Begleitung. Familien benötigen häufig praktische, verständliche Empfehlungen, die sich realistisch in den Alltag integrieren lassen“, so Doris Brinkmann.

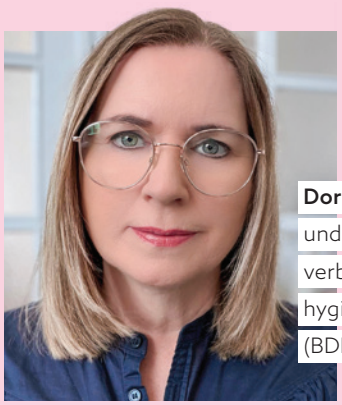
Elektrische Zahnbürsten als bester Support

Auf die Frage, welche Rolle heute elektrische Zahnbürsten bei Kindern und Jugendlichen spielen, antwortet Brinkmann: Elektrische Zahnbürsten haben heute einen festen Platz in einer modernen präventionsorientierten Mundhygiene. Sie können Kindern und Jugendlichen helfen, eine effektivere Plaque-Entfernung zu erreichen – besonders in einem Alter, in dem Putztechnik und Konsequenz häufig noch nicht optimal ausgeprägt sind.



Elektrische Zahnbürsten können Kindern und Jugendlichen helfen, eine effektivere Plaque-Entfernung zu erreichen – besonders in einem Alter, in dem Putztechnik und Konsequenz häufig noch nicht optimal ausgeprägt sind.

1 Deinzer et al. (2019): Toothbrushing behavior in children—an observational study of toothbrushing performance in 12 year olds, BMC oral health, 19(1):68, https://doi.org/10.1186/s12903-019-0755-z



© Privat

Doris Brinkmann, B. Pro. DH und Präsidentin des Berufsverbands Deutscher Dentalhygienikerinnen e.V. (BDDH).

Gleichzeitig böten elektrische Zahnbürsten durch unterstützende Funktionen die Chance, Mundpflege einfacher und motivierender zu gestalten. Wichtig sei jedoch immer, dass die gewählte Lösung altersgerecht ist und in ein ganzheitliches Präventionskonzept eingebettet wird.

Effektive Reinigung trotz Brackets

Teenager in kieferorthopädischer Behandlung sind eine besonders sensible Zielgruppe. Brackets, Drähte und zusätzliche Retentionsbereiche erschweren die Reinigung deutlich – gleichzeitig sinkt in diesem Alter oft die Bereitschaft, konsequent und gründlich zu putzen. Entscheidend ist deshalb, Mundpflege so einfach, nachvollziehbar und alltagstauglich wie möglich zu gestalten. Dazu die BDDH-Präsidentin: „Eine elektrische Zahnbürste, die mit einem länglichen Kopf bis zu zwei Zähne auf einmal erreicht, ist beim Wechsel von der Handzahnbürste intuitiv anwendbar und kann somit erfolgreich und zielgruppengerecht sein. Entscheidend ist, dass ein Hilfsmittel die Reinigung rund um Brackets, entlang des Gingivarandes sowie in schwer zugänglichen Bereichen zuverlässig unterstützt. Ein besonders wichtiger Aspekt ist dabei auch die Zahnzwischenraumreinigung, da sich gerade in Approximalräumen und unter Drähten vermehrt Plaque ansammeln kann.

Zahnzwischenräume nicht vergessen

Je nach individueller Situation können geeignete Hilfsmittel wie Interdentalbürsten, spezielle kieferorthopädische Bürstchen oder weitere unterstützende Lösungen wie der AirFloss zur Reinigung der Zahnzwischenräume sinnvoll sein.

Praxen im Austausch

Für Brinkmann spielt es keine Rolle, wer während der kieferorthopädischen Behandlungszeit die Präventionsmaßnahmen managt – Hauptsache einer tut es. „Sehr wichtig ist der Dialog zwischen dem Team der überweisenden Praxis und der KFO-Praxis. Es muss geklärt werden, wer während der Behandlungsdauer die Prophylaxe managt. Nichts ist schlimmer, als wenn sich beide jeweils auf den anderen verlassen", meint Brinkmann.

Im Fazit hat Brinkmann noch eine gute Nachricht an alle Praxisteams: Eltern ist in der Regel bewusst, dass Kinder und Jugendliche eine besondere Unterstützung in der häuslichen Mundpflege brauchen. Aber manchmal kann ein Praxisteam bei jungen Patient/-innen mehr Begeisterung auslösen und besser motivieren. Es braucht Routine, besser eine elektrische Zahnbürste und eine enge Abstimmung zwischen Zahnarztpraxis und KFO-Praxis. Wir stellen bei Kindern und Jugendlichen die Weichen für das Ziel lebenslang gesunder Zähne. Und das kann nicht nur eine Pflicht sein, sondern gemeinsam richtig Spaß machen. ■



Philips Sonicare unterstützt zuverlässig die Reinigung rund um Brackets, entlang des Gingivarandes sowie in schwer zugänglichen Bereichen.

© Philips GmbH

Next-Generation Sonicare Schalltechnologie

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

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

(Quelle: Philips GmbH)

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

Vorsorge im Kinderzahnalter: So geht kein Termin verloren



Effizienz im Fluss der Zeit: Digitales Terminmanagement hilft dabei, Prävention in der Zahnarztpraxis konsequent umzusetzen.

© Curated Lifestyle- unsplash.com

Ein Beitrag von Franka Schuster

[DIGITALES TERMINMANAGEMENT]

Karies ist nach wie vor eines der häufigsten Themen bei Kindern, die Eltern in Deutschland Sorgen bereiten. Regelmäßige Kontrolluntersuchungen gelten seit Jahrzehnten als wirksame Schutzmaßnahme. Und doch: In der Praxis bleiben Vorsorgeuntersuchungen zu oft aus. Eltern vergessen Termine, der Alltag kommt dazwischen. Irgendwann erscheint das Kind mit dem ersten richtigen Befund.

Für Zahnarztpraxen mit hohem Kinderanteil bedeutet das nicht nur ein medizinisches Problem, sondern auch eine organisatorische Herausforderung. Zahnarzthelferinnen kennen den Aufwand: Eltern telefonisch zu erreichen, ist schwierig, manuelle Recallsysteme kosten Zeit, und die Koordination mehrerer Geschwisterkinder in einer Familie wird schnell zur Geduldsprobe.

Wenn Prävention am Telefon scheitert

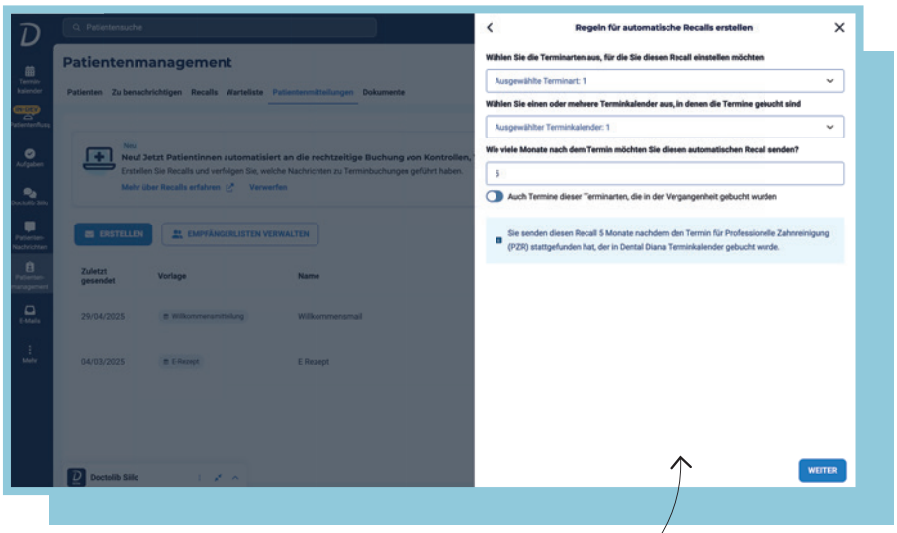
Der Recallprozess ist in vielen Praxen noch überwiegend manuell. Erinnerungsschreiben werden gedruckt, Anrufe getätigt, Rückrufe abgewartet. Das kostet das Praxisteam täglich wertvolle Zeit, die eigentlich der Patientenbetreuung zugutekommen sollte. Hinzu kommen Terminausfälle: Ein nicht erschienenes Kind bedeutet nicht nur ein entgangenes Honorar, sondern auch einen freigehaltenen Zeitblock, der sich kaum kurzfristig füllen lässt.

Digitale Unterstützung für mehr Verbindlichkeit

Digitale Terminmanagement-Lösungen, wie beispielsweise Doctolib, setzen genau hier an. Der automatisierte Recall ermöglicht es, beispielsweise Prophylaxetermine für Eltern und ihre Kinder systematisch und ohne manuellen Aufwand zu planen. Für PZR-Termine für Eltern und Kinder lässt sich beispielsweise ein jährlicher Rhythmus hinterlegen, für Kontrolluntersuchungen ein individueller Abstand. Eltern erhalten die Erinnerung direkt auf ihr Smartphone und können den Termin mit wenigen Klicks in der App buchen, ohne die Praxis anrufen zu müssen.

Infos zum Unternehmen

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



© Doctolib

Recallmanagement mit Struktur.

Die Angehörigenbuchung über die App zeigt eine hohe Nutzerfreundlichkeit und ist sehr beliebt: Mehr als zwei Millionen Eltern buchen in Deutschland online für ihre Kinder Termine über Doctolib, wählen den passenden Termintyp, und erhalten eine automatische Bestätigung.
Praktisch sind kombinierbare Terminblöcke: Eine Kinderprophylaxe lässt sich direkt mit einer anschließenden Kontrolluntersuchung beim Zahnarzt koppeln. So entstehen keine Lücken im Kalender, und Eltern müssen nicht zwei separate Termine koordinieren.

Gesundheitserinnerungen

Zusätzlich können sich Eltern über die App von Doctolib individuelle Gesundheitserinnerungen für Vorsorgetermine für sich selbst und ihre Kinder einrichten. Das Ziel besteht darin, Menschen dabei zu unterstützen, ihre Vorsorge aktiv zu gestalten.

Weniger Aufwand, mehr Prävention

Praxen, die Terminbuchung und Erinnerungen digital abwickeln, berichten von bis zu 40 Prozent weniger kurzfristigen Terminausfällen. Zahnarzthelferinnen und -helfer gewinnen Kapazitäten für die Betreuung am Stuhl zurück. Und Eltern werden zu verlässlicheren Partnern in der Prävention, weil der erste Schritt zur Praxis so einfach wie möglich wird.
Kinderzahnmedizin und Prävention funktionieren nur dann nachhaltig, wenn Vorsorgetermine tatsächlich wahrgenommen werden. Digitale Lösungen schaffen die Grundlage dafür: Sie sind systematisch, entlastend für das Team und niedrigschwellig für Familien. Nicht als Selbstzweck, sondern weil gesunde Kinderzähne zu oft daran scheitern, dass der nächste Termin schlicht vergessen wurde. ■

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

Doctolib ist ein europäisches Health-Tech-Unternehmen, das digitale Lösungen für Praxismanagement anbietet. Hinzu kommt Patientenkommunikation in Form einer App, die als Gesundheitsbegleiter für Patientinnen und Patienten fungiert. Zahnarztpraxen in Deutschland nutzen Doctolib unter anderem für Terminbuchung online oder mit dem KI-Telefonassistenten sowie digitale Patientenkommunikation.

ANZEIGE

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

DANK DER RD GMBH



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

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



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

LUNCHPAKET

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



Zusammenhang zwischen **Eisenmangelanämie** und Karies

Eine neue systematische Übersichtsarbeit mit Metaanalyse zeigt, dass Kinder mit Eisenmangelanämie signifikant häufiger an Karies erkranken als nicht anämische Gleichaltrige. Eisenmangel zählt zu den häufigsten Nährstoffdefiziten im Kindesalter und ist laut WHO und zahlreichen Reviews die häufigste Ursache von Anämie und damit indirekt eine der verbreitetsten hämatologischen Erkrankungen bei Kindern und Jugendlichen.[1,2] Eine systematische Übersichtsarbeit im *Journal of Human Nutrition and Dietetics* zeigt, dass Kinder mit Eisenmangelanämie signifikant häufiger an Karies erkranken als Gleichaltrige ohne Anämie.[3]

Kinder mit Eisenmangelanämie haben gemäß der Auswertung ein mehr als dreifach erhöhtes Risiko für Karies. Die Forschenden stützten sich dabei auf fünf Metaanalysen mit insgesamt rund 19.400 Teilnehmenden. Bei Kindern mit Karies lagen einzelne Eisenwerte zwar tendenziell niedriger, etwa Ferritin, Hämoglobin oder das mittlere Erythrozytenvolumen. Diese Unterschiede waren jedoch nicht klar genug, um als gesichert zu gelten. Dazu kam eine sehr unterschiedliche Datengrundlage, was die Aussagekraft zusätzlich schmälert. Die Autorengruppe beschreibt mehrere Mechanismen, die diesen Zusammenhang plausibel machen. Ein Eisenmangel könne die Speichelfunktion schwächen, was den natürlichen Schutz im Mund reduziert. Umgekehrt erschwert eine schmerzhafte Karies das Kauen, viele Kinder essen dann weniger abwechslungsreich und greifen seltener zu eisenhaltigen Lebensmitteln. So entsteht leicht ein Kreislauf, der vor allem Familien trifft, in denen eine ausgewogene Ernährung ohnehin schwieriger umzusetzen ist. ■

Autorin: Katja Kupfer | ZWP online

Literatur

PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE



Mehr aus Wissenschaft & Forschung auf ZWP online.

Lunch-Tüte: © Greg Daines – unsplash.com | Foto: © Pixel-Shot – stock.adobe.com – KI-modifiziert | Erythrozyten: © Vjom – stock.adobe.com

goDentis
DKV
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Bevor Sie weiterblättern:

Scannen und entdecken, was Partnerschaft wirklich bedeutet.



Ein Unternehmen der ERGO

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

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

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



© Ivan Pantic – istockphoto.com

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

Winkelstueck-reparatur.de
by ADENSYS

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

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

Das Qualitätsversprechen „by ADENSYS" und Vorteile für Praxen:

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

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

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

© Drobot Dean - stock.adobe.com

direct Onlinehandel mit Chat-Funktion für direkten Austausch



Infos zum Unternehmen

Der Onlinehandel steht zunehmend vor der Aufgabe, digitale Einkaufsprozesse effizient und zugleich persönlich zu gestalten. Der Chat von direct Onlinehandel setzt genau hier an: Als ergänzender Service unterstützt er Kund/-innen dabei, Fragen zu Produkten, Lieferzeiten oder Bestellabläufen direkt im Shop zu klären. Der Chat ist so konzipiert, dass Informationen schnell und strukturiert bereitgestellt werden, ohne den Kaufprozess zu unterbrechen. Damit trägt das Angebot zu mehr Transparenz und Orientierung bei, insbesondere in einem Sortiment mit erklärungsbedürftigen Produkten. Für Kund/-innen ergänzt der Chat klassische Kontaktwege und ermöglicht eine direkte Klärung von Fragen innerhalb des digitalen Einkaufsprozesses.
Digitale Beratungsangebote wie diese gewinnen im Onlinehandel weiter an Bedeutung und können Servicequalität sowie Nutzererlebnis nachhaltig unterstützen.

Weitere Infos auf **shop.direct-onlinehandel.de**.

direct Onlinehandel GmbH • www.direct-onlinehandel.de

KI-Telefonassistenz mit Praxisverständnis

Hier einen Beratungstermin vereinbaren.

KI-basierte Telefonassistenten halten zunehmend Einzug in Arzt- und Zahnarztpraxen. Doch ihr tatsächlicher Mehrwert zeigt sich erst dann, wenn technologische Innovation auf fundiertes Praxisverständnis trifft. Als spezialisiertes medizinisches Service-Center mit langjähriger Erfahrung in der Betreuung von Zahnarztpraxen entwickelt und orchestriert die RD GmbH ihren Voicebot nicht als standardisierte Lösung, sondern individuell abgestimmt auf die fachlichen und organisatorischen Anforderungen jeder Praxis. Dadurch entsteht eine digitale Assistenz, die Patientenanliegen nicht nur automatisiert erfasst, sondern fachlich fundiert und prozessorientiert verarbeitet. Im Stand-alone-Einsatz informiert der Voicebot die Praxis strukturiert per E-Mail über eingehende Anliegen; in Kombination mit den Rezeptionist/-innen des Service-Centers können darüber hinaus Rückrufe erfolgen und Termine durch die medizinisch geschulten Mitarbeitenden vergeben werden, direkt in der Praxis-PVS. Bereits heute ist das System mehrsprachig ausgelegt und künftig auch zur Terminvergabe bei (vorerst) Online-Kalendern befähigt.



© Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf

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

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



Abbildungen: © DÜRR DENTAL SE

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 Befundung sicherer 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.

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

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.

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

Die Aktion ist bis zum 31.8. 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.

Jetzt registrieren auf:
www.duerrdental.com/60years.

Infos zumUnternehmen

DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com

1 Detaillierte Informationen zu den Aktionsbedingungen unter **www.duerrdental.com/60years**.

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

ANBIETERINFORMATION*

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

Digitalisierungsoffensive 2026: Jetzt Förderung beantragen



© ARZ.dent

Mit teemer bringen Sie Ihre Zahnarztpraxis sicher und zukunftsorientiert in die Cloud – und profitieren gleichzeitig von der Digitalisierungsoffensive 2026. Erledigen Sie Ihre Aufgaben orts- und zeitunabhängig: im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder an mehreren Standorten. Die intuitive Bedienung, die digitale Patientenkartei und eine einfache Dokumentenverwaltung per App sorgen für klare Strukturen und spürbare Entlastung im Praxisalltag. Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels unterstützt teemer Praxen dabei, Prozesse zu vereinfachen, Teams zu entlasten und flexible Arbeitsmodelle zu ermöglichen. Ihre Daten sind dabei bestens geschützt – durch höchste Patientendatenverschlüsselung, automatische Back-ups und Updates in eigenen Rechenzentren in Deutschland. Gleichzeitig reduzieren Sie Ihre Hardware in der Praxis. Im Rahmen der Digitalisierungsoffensive 2026 können Sie – abhängig von Praxisgröße und Standort – eine Förderung bis zu 4.500 EUR für die Einführung von teemer erhalten.

Besonders gefördert werden **kleine Praxisstrukturen** in unterversorgten Regionen.

Jetzt informieren und Förderung beantragen:

ARZ.dent GmbH • www.teemer.de

www.teemer.de/foerdertopf

ANZEIGE



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

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

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

SICAT

QR-CODE SCANNEN

Jetzt WM-Rabatt sichern!

AKTIONSZEITRAUM BIS
19.07.2026

HERSTELLER SICAT GMBH & CO. KG ■ INFO@SICAT.COM ■ WWW.SICAT.DE 1008/05-26-DE

Visualisierung als Gamechanger



© Align Technology GmbH

Digitale Visualisierung schafft eine gemeinsame Sprache und stärkt das Patientenvertrauen sowie die Akzeptanz komplexer Therapien.

Digitale Visualisierung verändert die Zahnmedizin nachhaltig, vor allem im Austausch mit Patient/-innen. Komplexe Befunde werden sichtbar, Behandlungen nachvollziehbar und Entscheidungen fundierter. Experten wie Dr. Ingo Baresel, Dr. Henriette Lerner oder ZFA Tina Kasper betonen: Wer zeigt statt nur erklärt, stärkt Vertrauen und verbessert die Therapieergebnisse.

Vom Erklären zum Verstehen

Die Digitalisierung bringt nicht nur neue Technologien in die Zahnmedizin, sondern verändert vor allem die Kommunikation. Visualisierung spielt dabei eine zentrale Rolle. „Digitale Technologien können vor allem dazu beitragen, verbesserte Patientenkommunikation zu gewährleisten", sagt Zelko Relic, Executive Vice President und Chief Technology Officer bei Align Technology.

Fotorealistische 3D-Modelle und Simulationen, wie der iTero-Lumina™-Intraoralscanner sie liefert, machen sichtbar, was früher abstrakt blieb. Patient/-innen erkennen ihre individuelle Situation schneller und verstehen Behandlungsoptionen besser, was eine wichtige Grundlage für fundierte Entscheidungen darstellt.

Transparenz schafft Vertrauen

Der Effekt im Praxisalltag ist deutlich spürbar. „Patient/-innen verstehen ihre Situation viel besser, wenn sie diese sehen, statt nur erklärt zu bekommen", so Dr. Ingo Baresel, Zahnarzt aus Cadolzburg in eigener Praxis und Präsident der Deutschen Gesellschaft für digitale orale Abformung (DGDOA). Digitale Visualisierung ermöglicht es, Befunde, Risiken und mögliche Ergebnisse klar darzustellen. Dadurch entstehen Transparenz und Vertrauen. Auch für das Praxisteam ergeben sich Vorteile: Entwicklungen lassen sich dokumentieren, Fortschritte nachvollziehen und Gespräche strukturierter führen.

Tina Kasper, ZFA im Team Baresel, ergänzt: „Patient/-innen erleben auf digitalem Weg keinen unangenehmen Abdruck, sondern sehen ihre intraorale Situation auf dem Bildschirm." Das verändert auch die Rolle der Patienten – von Zuhörern hin zu aktiven Beteiligten.

Neue Qualität der Patientenkommunikation

Für viele Experten ist Visualisierung mehr als ein technisches Feature. „Digitalisierung bedeutet ein Umdenken hin zu mehr Transparenz, Planbarkeit und einer gemeinsamen Sprache", betont Dr. Henriette Lerner, Zahnärztin und Oralchirurgin, HL Dentclinic & Academy, Baden-Baden. Diese gemeinsame Sprache entsteht dort, wo komplexe Inhalte verständlich werden. Patient/-innen fühlen sich stärker eingebunden, Entscheidungen werden gemeinsam getroffen und die Akzeptanz von Behandlungen steigt.

Ausblick

Die Bedeutung der Visualisierung wird weiterwachsen. In Zukunft werden Simulationen, KI und digitale Plattformen noch stärker ineinandergreifen. Das Ziel bleibt klar: bessere Kommunikation, höhere Patientenzufriedenheit und nachhaltigere Behandlungsergebnisse.

Infos zum Unternehmen

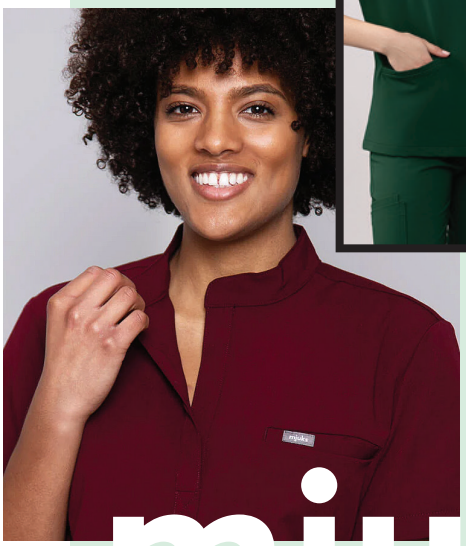
Align Technology GmbH
www.itero.com/de

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

Unbequeme, eintönige Berufsbekleidung? Nicht bei mjuks



Bilder: © mjuks



Arbeitskleidung, die perfekt sitzt und noch dazu gut aussieht. Das passt nicht zusammen? Doch! Das Start-up mjuks hat eine neue Generation von Arbeitskleidung für den medizinischen Alltag geschaffen. Nach intensiver Entwicklung, zahlreichen Tests und direktem Feedback zahlreicher Praxen entstand so eine Produktlinie, die modernes Design mit Komfort und Funktionalität vereint. Die eigens entwickelten Stoffe sind weich, elastisch, atmungsaktiv und gleichzeitig langlebig sowie pflegeleicht, passend für die hohen Anforderungen im Praxisalltag. mjuks bietet tragbare Designs statt unförmiger Kleidung, damit Bewegungsfreiheit und persönliches Wohlbefinden zur Selbstverständlichkeit werden.

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

mjuks

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

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

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

Hier Sample Box anfordern.

mjuks GmbH
mjuks.com

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

Klar, digital, verlässlich: NETdental im Dentalmarkt

Effizienz durch Fokus: NETdental modernisiert den Dentalhandel mit digitalen Prozessen und klarer Markenkante.



Infos zum Unternehmen

NETdental positioniert sich als moderner Onlineanbieter des Dentalhandels. Das Unternehmen verbindet ein fokussiertes Sortiment mit strukturierten digitalen Prozessen und einer klaren Markenhaltung. Ziel ist es, Zahnarztpraxen und Dentallabore im beruflichen Alltag effizient zu unterstützen. Das Image von NETdental ist geprägt von Sachlichkeit, Übersicht und digitaler Kompetenz. Klare Produktinformationen, schnelle Verfügbarkeit und ein leistungsfähiger Onlineshop unterstützen den professionellen Arbeitsalltag der Anwender. Statt klassischer Großhandelsstrukturen setzt NETdental auf Transparenz, Prozessstärke und eine reduzierte, funktionale Kommunikation. So etabliert sich das Unternehmen als pragmatischer Partner in einem zunehmend dynamischen Dentalmarkt.

Weitere Infos und das vollständige Sortiment im Shop von NETdental auf **shop.netdental.de**.

NETdental

NETdental GmbH • www.netdental.de

© Akash Tholiya – stock.adobe.com



theratecc Kopftage 2026: Bisskompetenz neu gedacht

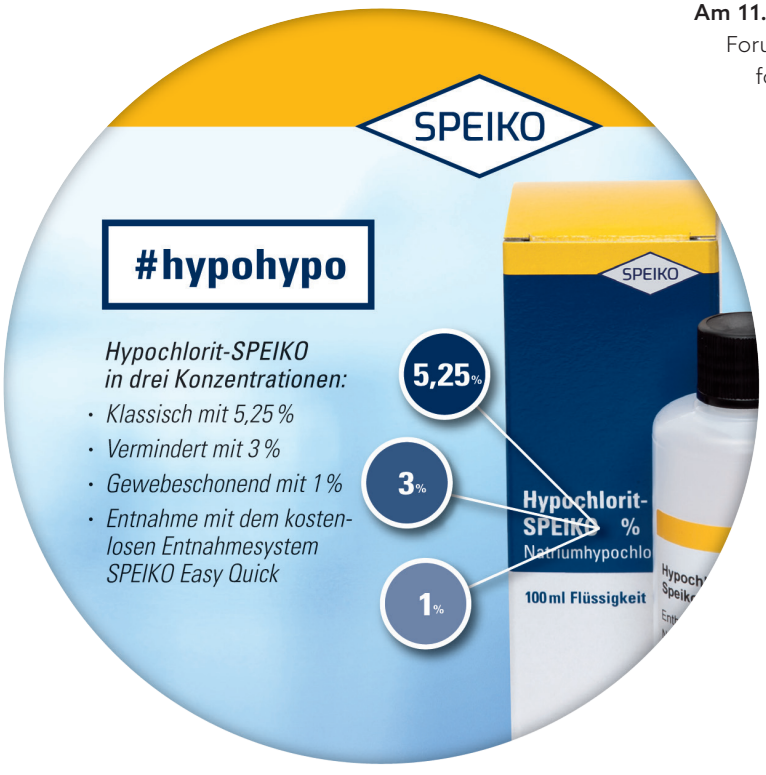
Digitale Bisserfassung, funktionelle Diagnostik und moderne Therapiekonzepte stehen im Mittelpunkt der theratecc Kopftage 2026. Am **2. und 3. Oktober** treffen sich Zahnärzte und Zahntechniker im thüringischen **Bio-Seehotel Zeulenroda**, um aktuelle Entwicklungen der funktionellen Zahnmedizin praxisnah zu diskutieren und interdisziplinäre Lösungsansätze auszutauschen. Das Symposium verbindet Fachvorträge, Workshops und Networking in familiärer Atmosphäre. Im Fokus stehen reproduzierbare Behandlungskonzepte, digitale Workflows und Strategien zur nachhaltigen Vermeidung bissbedingter Nacharbeiten. Hochkarätige Referenten aus Zahnmedizin, Zahntechnik und Medizin vermitteln dabei direkt anwendbares Wissen für Praxis und Labor. Prof. Yuriy Vovk von der National Medical University Lviv gibt Einblicke in aktuelle wissenschaftliche Entwicklungen der prothetischen Zahnmedizin. Digitalen CAD/CAM-gestützten Prozessen und innovativen Technologien in der Zahntechnik widmet sich ZTM Ralph Riquier. Ergänzend erläutert ZTM Thomas Gerstenberger, warum Funktionstherapie glücklich macht. Zum Abschluss zeigt ZTM Christian Wagner, Geschäftsführer von theratecc, moderne Konzepte der digitalen Bissnahme und deren Umsetzung im Alltag, während Dr. med. dent. Tom Barthel die funktionelle Prothetik und die Rehabilitation des Kausystems beleuchtet.

www.theratecc.de/kopftage

theratecc GmbH & Co. KG
www.theratecc.de

Nicht verpassen: Mitteldeutsches Forum Zahnmedizin*

ANZEIGE



Am 11. und 12. September findet in Leipzig das Mitteldeutsche Forum Zahnmedizin statt. Das Forum versteht sich als Plattform für fachlichen Dialog und kollegialen Austausch und als Vernetzung des Wissenstransfers aus Praxis und Wissenschaft. Im Zentrum stehen aktuelle Entwicklungen der Implantologie und Allgemeinen Zahnheilkunde. Vorträge, Seminare, Workshops und Diskussionen bieten erneut ein vielseitiges Programm mit direktem Bezug zum Praxisalltag.

* ehemals Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin.

Alle Infos zu Programm und Anmeldung auf **zukunft-zahnmedizin.de**.



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

Das war INSIGHTS 2026

exocad hat kürzlich die fünfte Auflage seines globalen Events für die digitale Zahnheilkunde, Insights 2026, erfolgreich in Palma de Mallorca absolviert. Unter dem inspirierenden Motto ***Calling all Heroes*** brachte die zweitägige Veranstaltung Dentalspezialisten aus Labor und klinischer Praxis zusammen. Dabei begrüßte das Event 850 Teilnehmende aus über 44 Ländern und bot ein hochwertiges Weiterbildungserlebnis mit Fokus auf multidisziplinären Austausch, praxisnahes Lernen und Vernetzung.



Wie sich minimalinvasive Spitzenleistungen durch einen interdisziplinären Ansatz erzielen lassen, zeigte Prof. Dr. Marco Tallarico (Italien). Seine Botschaft: Die Zukunft ist ART.



Fotos: © exocad GmbH

Teilnehmer der Pressekonferenz (v.l.): **Björn Zäuner**, Bite-Finder, CEO und Founder; **Jörg Haselbauer**, Amann Girrbach, Head of Product Management; **Novica Savic**, exocad, CCO; **Arie Eshco**, Align Technology, Vice President, Global GP, Labs Channel, iTero Scanners solutions; **Tillmann Steinbrecher**, exocad, CEO; **Christine McClymont** (Moderation), exocad, Global Head of Marketing und Communications; **Tobias Specht**, Ivoclar Vivadent, Director Labside Prosthetics Fixed und **Rita D'Amico**, Shining 3D, Sales und Marketing Director Europe.

„Insights 2026 hat einmal mehr die Bedeutung persönlicher Begegnungen in der globalen Community hervorgehoben", so Novica Savic, CCO bei exocad. „Die Neugier und der Kooperationsgeist, den wir bei Insights erlebt haben, spiegeln genau das wider, wofür „Calling all Heroes" steht: voneinander lernen und Ideen austauschen, um die Zukunft der digitalen Zahnheilkunde mitzugestalten."

Internationale Referenten aus allen Bereichen der digitalen Zahnheilkunde

Insights 2026 bot ein hochkarätiges Line-up mit international renommierten Referenten aus Labor und klinischer Praxis. Experten aus aller Welt teilten praktische, zukunftsorientierte Ansätze zu interdisziplinären Workflows, Ästhetik, kommunikationsorientierten Behandlungskonzepten und dem sich wandelnden Bild des digitalen Patienten. Das Programm umfasste Beiträge von Dr. Alexis Ioannidis (Schweiz), Caroline Kirkpatrick (Schottland), Dr. Zhiqiang Luo (China/USA), Seth Potter (Kanada), Prof. Dr. Marco Tallarico (Italien), Lukas Wichnalek (Deutschland/Mexiko) und Michaela Sehnert (Deutschland), die kooperative Ansätze in Labor und klinischer Praxis herausstellten.

Exklusive Diamond-Partner-Sessions bereicherten die Agenda weiter, allen voran Dr. Christian Coachman (Brasilien) und seine Präsentation über die sieben Schritte zur modernen Zahnheilkunde. Eine spezielle Session zu ART (Advanced Restorative Treatment) mit Experten von IDI Evolution (Italien) unterstrich, wie sich dank digitaler Innovation und multidisziplinärer Zusammenarbeit vorhersehbare Ergebnisse erzielen lassen und wie exocad ART dazu beitragen kann, die Patientenbehandlung zu verbessern.

exocad Sessions

Zum Programm gehörten auch von exocad geleitete Sessions mit dem exocad Management, darunter der Vortrag „Neuheiten und Ausblick" von exocad CEO Tillmann Steinbrecher, CTO Maik Gerth, CCO Novica Savic und Senior Product Marketing Manager Nilou Sotouhi sowie detaillierte Labor-Sessions unter der Leitung von exocad Anwendungsspezialisten, die den Teilnehmern praktische Einblicke in Workflows, Innovationen und die Zukunft der digitalen Zahnheilkunde boten.

exocad GmbH
www.exocad.de

Infos zum Unternehmen

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

Bien-Air vereinfacht den Serviceprozess für Zahnärzte



Bien-Air Dental führt einen neuen Reparaturservice ein, um seinen Kunden eine optimale Kundendiensterfahrung zu bieten. Die Lösung ist auf das Hauptziel des Unternehmens ausgerichtet, den Arbeitsalltag der Kunden zu vereinfachen. Der neue Service, der offiziell den Club Bien-Air ablöst, soll einfach, schnell und effizient sein und gleichzeitig eine optimale Kostenkontrolle ermöglichen.

Ein Klick genügt

Der umfassende Reparaturservice soll die Unannehmlichkeiten rund um Wartung, Garantie oder Kosten verringern, Sicherheit bieten und Zahnärzten ermöglichen, sich ganz auf die Patienten zu konzentrieren. Über die Web-Plattform können Kunden mit nur einem Klick das zu reparierende Instrument auswählen und die Reparaturaufträge jederzeit schnell und einfach übermitteln – für einen reibungslosen Ablauf.

Eine umfassende Lösung

Der Service berücksichtigt im kompletten Reparaturzyklus von der Abholung bis zur Garantie nach einer Reparatur jedes Detail. Nachdem der Kunde seine Wahl für Abholung und Lieferung getroffen hat, wird alles automatisch eingeleitet. Bien-Air kümmert sich um den Versand zum Reparaturzentrum und die Rücksendung, alles ohne Kosten und Aufwand für den Kunden.
Bien-Air garantiert, dass alle verwendeten Reparaturteile Originalteile sind. Dadurch wird sichergestellt, dass der Kunde ein neu repariertes Instrument von höchster Qualität erhält. Da die Reparatur die Qualität des Instruments nicht beeinträchtigt, gibt das Unternehmen selbstbewusst eine sechsmonatige Garantie auf Standardreparaturen und eine zwölfmonatige Garantie auf Premiumreparaturen.

Für die Kunden wird der Reparaturservice auf Festpreisbasis angeboten. So werden unangenehme Überraschungen oder unerwartete Kosten am Ende der Reparatur verhindert. Kunden kennen die Reparaturkosten im Voraus und erhalten direkt alle notwendigen Informationen.

Bien-Air Deutschland GmbH • www.bienair.com

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

Feel Free. Feel BPR.
Maximale Flexibilität mit der autarken Dentaleinheit P3 Master.





- **Einzigartige Leistungswerte**
  Produkt und Service
- **Maximale Flexibilität**
  Steckdose genügt
- **Enorme Kosteneinsparungen**
  keine Baukosten

Kontaktieren Sie uns:
+ 41 31 506 06 06 | info@bpr-swiss.com

BPR® SWISS
Leader in Mobile Dentistry

Strahlend, schonend, einfach: Zahnaufhellung für Home- und Office-Use

Vorteile für Praxen: Lagerung bei Raumtemperatur, kein Anmischen und schnelle Ergebnisse ohne externe Lichtquelle. Ein durchdachtes Konzept für die Anwendung zu Hause und für die Farbkorrektur in der Praxis.

Ein Beitrag von Christin Hiller



Abbildungen: © Kulzer GmbH

Nach der erfolgreichen Markteinführung des Kulzer Vivida Home Kits und des Prophy Pens auf der IDS 2025, präsentiert Kulzer jetzt zusätzlich das neue Office-Konzept für die Farbkorrektur in der Praxis. „Mit Kulzer Vivida Home und Kulzer Vivida Office bieten wir ab sofort zwei eigenständige Lösungen für die professionelle Zahnaufhellung, die den unterschiedlichen Praxisanforderungen und Patientenbedürfnissen gerecht werden", erklärt Dr. Thomas Schorn, Product Application Specialist bei Kulzer. „Während Kulzer Vivida Home eine sichere und schonende Zahnaufhellung für zu Hause unter zahnärztlicher Begleitung ermöglicht, wurde Kulzer Vivida Office speziell für die kontrollierte Farbkorrektur direkt in der Praxis entwickelt." Auf Basis der neuen, patentierten HPS-Technologie bieten beide Lösungen ein hohes Maß an Wirksamkeit, Sicherheit und Anwendungskontrolle."

Eine Erfolgsformel der neuen Generation

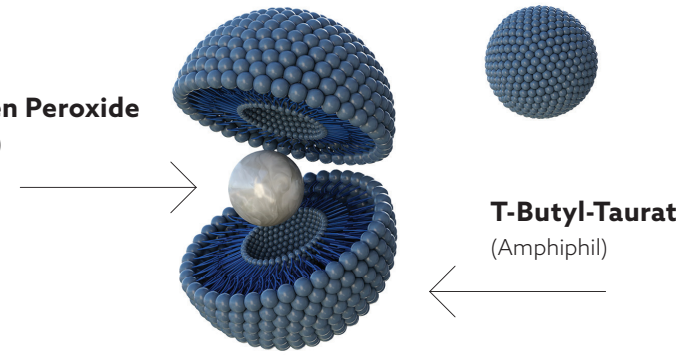
Ausgangspunkt für alle Anwendungen bildet die neu entwickelte und patentierte HPS-Formel. Das Hydrogen Peroxide Superior – kurz HPS – hebt die Farbkorrektur auf ein neues Niveau und bietet eine bessere Stabilität, Viskosität und Selbstaktivierung: im Home-Use überzeugt die zeitsparende und angenehme Anwendung. Im Office-Use punktet die HPS-Formel durch eine perfekte Balance aus Wirksamkeit und Verträglichkeit. Erst in Kontakt mit den Zähnen werden durch die Selbstaktivierung reaktive Sauerstoffradikale freigesetzt, die organische Verfärbungen gezielt chemisch zersetzen. So lassen sich Verfärbungen effektiv und schnell lösen. Dies ermöglicht eine stabile, kontrollierte Reaktion sowie die effiziente und vergleichsweise schonende Anwendung.

Infos zum Unternehmen

[BLEACHING]

Kulzer bietet mit Kulzer Vivida eine Zahnaufhellungslösung für Home- und ab sofort auch für Office-Use an. Das Kulzer Produktkonzept unterstützt unterschiedliche Patientenbedürfnisse und Praxisphilosophien und schafft die Basis für individuelle, verantwortungsvolle Behandlungsentscheidungen. Im Zentrum: die patentierte, sanft wirksame und zugleich verträgliche HPS-Formel. Sie hebt die Zahnaufhellung auf ein neues Niveau und bietet für Behandler und Patienten ein hohes Maß an Wirksamkeit, Sicherheit und Anwendungskontrolle.

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



Die innovative Zusammensetzung der patentierten HPS-Formel ermöglicht eine schnelle und effektive Farbkorrektur.

Einfacher Einstieg, schonende Aufhellung für anhaltende Bleaching-Ergebnisse

Damit bietet Kulzer Vivida durchdachte Lösungen für den Home- und Office-Use, die auf der wegweisenden HPS-Formel (Hydrogen Peroxide Superior) basieren – für erstklassige Zahnaufhellung, die für jedes Patientenbedürfnis die passende Intensität bietet.

Einen optimalen Einstieg bietet der gebrauchsfertige Prophy Pen, der Bleaching interessierten Patienten im Anschluss an die professionelle Zahnreinigung bereits nach 15 Minuten ein erstes Aufhellungserlebnis demonstriert und diese für das Thema professionelle Zahnaufhellung begeistern kann. Das Kulzer Vivida Home Kit (6 % Wasserstoffperoxid) ist für die Anwendung zu Hause – unter zahnärztlicher Begleitung – angedacht. Mit einer einfachen und schnellen Behandlungszeit von täglich 15 bis 30 Minuten – über die Dauer von zwei bis drei Wochen – kann sanft eine dauerhafte Aufhellung erzielt werden. Ein noch schnelleres Ergebnis, nach bereits einer Sitzung, liefert die Office-Variante. Die Behandlung findet hierbei durch das zahnmedizinische Fachpersonal in der Zahnarztpraxis statt. Das in diesem Fall verwendete Gel mit 25 % Wasserstoffperoxid wirkt auch ohne zusätzliche Lichtzufuhr. Das Resultat sind strahlend weiße Zähne nach einer Sitzung mit gerade einmal insgesamt 30 bis 45 Minuten Einwirkzeit.

Nach dem Prinzip einfach, smart und konsequent

Kulzer Vivida steht für clevere und konsequent einfache Zahnaufhellungslösungen auf höchstem Niveau: angepasst an die Bedürfnisse von Zahnärzten und ihren Patienten. Gemäß diesem Prinzip entwickelt Kulzer mit seinen Mitarbeitern durchdachte Produktlösungen, die Praxisabläufe für Zahnärzte sowie Praxisteams spürbar vereinfachen, Patienten verlässliche Ergebnisse bieten und damit allen Beteiligten genau die Sicherheit geben, die sie sich wünschen. Dieses klare Qualitätsversprechen spiegelt sich auch in den Zahnaufhellungslösungen von Kulzer Vivida wider. ■

Weitere Infos auch auf **www.kulzer.de**.

Hier gibts mehr Infos zu Kulzer Vivida.

Abbildungen: © Kulzer GmbH

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

ANZEIGE

SHR dent concept gmbh

Wir planen Ihren 1. Eindruck

KONZEPT
DESIGN
EINRICHTUNG



SERVICE PARTNER
FÜR ÜBER 50 MARKEN

GANZ PERSÖNLICH:




Björn Hensen
Geschäftsführer
Tel.: 02842 90999-0
Mobil: 0151 29264131
hensen@shr-dental.de

Sarah Franke
Prokuristin
Tel.: 02842 90999-0
Mobil: 0151 29264150
franke@shr-dental.de

Kruppstr. 10 · 47475 Kamp-Lintfort ·
shr-dental.de/referenzen



Du bist GC.

GC Europe Campus: Wo Innovation auf Hands-on-Erfahrung trifft

Ein Beitrag von Christin Hiller

[WEITERBILDUNG]

Als einer der weltweit führenden Anbieter dentaler Produktlösungen für Zahnärzte und Zehntechniker setzt GC Europe im Jahr 2026 ein klares Zeichen für die Bedeutung der Präsenzfortbildung. Mit einem attraktiven Programm am GC Europe Campus in Belgien sowie weiteren Trainingszentren in ganz Europa (unter anderem in Spanien, Italien, Frankreich und der Türkei) unterstreicht das Unternehmen seine Philosophie: Wirkliches Vertrauen in neue Techniken und Materialien entsteht durch das eigene Erleben und die praktische Anwendung unter Expertenanleitung.

Live-Education: Das Herzstück der GC-Philosophie

„Alles im Leben basiert auf Bildung. Man kann die Qualität eines Materials nicht einfach durch das Studieren eines Katalogs erfahren – man muss es fühlen und anwenden“, erklärt Dr. Simone Moretto, Education Center & Training Manager. Dieses Credo spiegelt sich im Angebot für 2026 wider. Allein am Hauptstandort in Belgien finden jährlich bis zu 260 Trainingseinheiten in zahlreichen Sprachen statt. Der 1.600 Quadratmeter große GC Europe Campus dient dabei als internationaler Treffpunkt, an dem Zahnärzte, Zahntechniker und Studenten aus der ganzen Welt zusammenkommen, um von renommierten Key-Opinionleadern zu lernen. GC bietet europaweit mehr als 3.000 Fortbildungen an.

Infos zum Unternehmen

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



Moderne Infrastruktur für maximalen Lernerfolg

Die Teilnehmer profitieren von einer technischen Ausstattung auf Spitzenniveau, die speziell darauf ausgerichtet ist, Theorie und Praxis nahtlos zu verbinden. In den zwei spezialisierten Trainingslaboren finden jeweils bis zu 18 Personen Platz, was einen idealen Rahmen für intensive Hands-on-Sessions in einer fokussierten Arbeitsatmosphäre schafft. Bei größeren Gruppen können die Hands-on-Schulungen in einen der größeren Meetingräume mit Platz für bis zu 80 Teilnehmer verlegt werden. Darüber hinaus ermöglicht der klinische Behandlungsraum, welcher mit modernster Technologie inklusive digitalem Röntgen ausgestattet ist, realitätsnahe Live-Demonstrationen unter Praxisbedingungen. Dank einer hochwertigen Multimedia-Ausstattung können Kurse zudem in Echtzeit übertragen werden. Auf diese Weise erhalten bis zu 100 Teilnehmer die Möglichkeit, selbst komplexe Workflows bis ins kleinste Detail mitzuverfolgen.



Fotos: © GC

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

ANZEIGE

Trybol

Chemiker/in / Pharmazeut/in
(Teilzeit möglich)

Suchen Sie einen vielseitigen, anspruchsvollen Job als
Rezepturentwickler/in in einem Kosmetik-KMU?

Ihr Aufgabenbereich:
- Entwicklung von projektbezogenen Pflegekosmetik-Rezepturen
- Mithilfe im Labor

Unsere Anforderungen:
- Ausbildung in diesem Bereich
- Erfahrung in der Rezepturentwicklung
- belastbar, teamfähig
- sehr gute Deutschkenntnisse
- Interesse an Kosmetik

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung mit Foto und Lohnvorstellung an:
info@trybol.ch

Trybol AG ■ www.trybol.ch ■ 8212 Neuhausen am Rheinfall ■ Schweiz

© MKP / adobe.com



© GC

GC Europe Campus
meeting & education centre

Hier gehts zum online GC Dental Campus.

Mehr als nur Produktwissen

Ein besonderes Merkmal der GC-Fortbildungen ist der konsequente Fokus auf klinische Lösungen anstelle reiner Produktpräsentationen. In diesem Jahr decken zweitägige Intensivkurse vier zentrale Schwerpunkte ab. In den **Restorative Masterclasses** geht es um Perfektion in Ästhetik und Funktion, während die **Digital Lab Workflows** die Effizienzsteigerung durch eine nahtlose CAD/CAM-Integration in den Mittelpunkt stellen. Ein weiterer Pfeiler ist die **Minimal Intervention Dentistry**, die nachhaltige und präventive Konzepte vermittelt, ergänzt durch die **Initial Ceramic-Philosophie**, die systematische Ansätze für die moderne Zahntechnik bietet.

Digitale Erweiterung: Der online GC Dental Campus

Obwohl das Live-Training oberste Priorität genießt, bildet der online GC Dental Campus eine unverzichtbare digitale Brücke. Mit mittlerweile fast 20.000 registrierten Nutzern dient die Plattform als globale Basis für Webinare – live und on demand – in fünf Sprachen. *„Digital wird die Hands-on-Erfahrung nie ersetzen“*, so Ward Gerets (Manager Marketing Communications & Services), *„aber der Online-Campus hilft uns, die Reichweite unserer Experten zu vergrößern und den Teilnehmern einen ersten Eindruck von der Qualität unserer Campus-Aktivitäten zu vermitteln.“*

Maßgeschneiderte Fortbildung: Von der Kurssuche bis zum Zertifikat

Interessierte können das gesamte europäische Kursangebot auf der zentralen Plattform filtern und buchen. Der intuitive Prozess ermöglicht die Registrierung in Echtzeit sowie die einfache Verwaltung von Zertifikaten und ergänzenden Lerninhalten. ■

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

Jetzt das Fortbildungsprogramm 2026 entdecken und am GC Europe Campus die passenden Lösungen für individuelle klinische Herausforderungen finden. Informationen zum vollständigen Programm und zur Online-Anmeldung auf GC Europe Website zur zentralen Kursübersicht und auf der GC Dental Campus Seite zu Webinaren und E-Learning-Angeboten.

Hier gehts zur Kursübersicht.

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



ANZEIGE

Gewinnen Sie ein Praxisvideo im Wert von 5.000 €

Der ZWP Designpreis 2026 läuft auf Hochtouren!

Zeigen Sie uns Ihre Praxis.

ZWP Designpreis 26

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

JETZT bis zum 1.7.26 bewerben!

© Good Studio – stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG

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



© Kettenbach Dental

VISALYS®-Komposite erneut ausgezeichnet

Kettenbach Dental setzt auch 2026 ein starkes Zeichen für verlässliche Qualität in der modernen Zahnmedizin: Aus der Komposit-Produktlinie VISALYS® wurden erneut gleich drei Produkte von der renommierten US-amerikanischen Fachpublikation *The Dental Advisor* ausgezeichnet: **VISALYS® Temp**, **VISALYS® Core** sowie **VISALYS® CemCore** überzeugten die unabhängige Expertenjury und bestätigen damit eindrucksvoll den festen Platz dieser Produkte im Praxisalltag. Was diese erneute Auszeichnung besonders macht: Sie steht nicht nur für einzelne Produkteigenschaften, sondern für ein Gesamtkonzept, das sich Tag für Tag in Zahnarztpraxen weltweit bewährt. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der VISALYS-Linie zahlt sich aus – in Form von Materialien, die präzise funktionieren, zuverlässig arbeiten und Anwender spürbar entlasten.

Mehr Details zu den Produkten auf **www.kettenbach-dental.de**.

Kettenbach GmbH & Co. KG
www.kettenbach-dental.de

E-Group mit neuer Niederlassung in Stuttgart

Seit dem 1. April 2026 ist die E-Group auch in Stuttgart vertreten und setzt damit ein klares Zeichen für mehr Nähe, schnelleren Service und persönliche Betreuung in der Metropolregion. Mit der neuen Niederlassung im traditionsreichen Hammerwerk in Stuttgart-Obertürkheim baut das Unternehmen seinen technischen Service für Zahnarztpraxen gezielt aus und bietet einen umfassenden Showroom für Interessenten und Neugründer. Ob Wartung, Instandhaltung oder schnelle Hilfe im Servicefall – das Team vor Ort sorgt für zuverlässige Abläufe und kurze Reaktionszeiten. Geleitet wird die neue Niederlassung von Daniel Jörg, welcher über langjährige Dentalerfahrung verfügt und gemeinsam mit seinem Team als direkter Ansprechpartner für Kundinnen und Kunden in der Region zur Verfügung steht. Am Standort Stuttgart arbeiten insgesamt acht erfahrene Mitarbeiter. Neben modernen Büro- und Besprechungsräumen verfügt die Niederlassung auch über einen Showroom, der Einblicke in aktuelle Lösungen bietet.

Von Stuttgart aus stärkt die **E-Group** ihren technischen Support für Zahnarztpraxen in der Region. Ziel ist es, Ausfallzeiten zu minimieren und einen reibungslosen Praxisbetrieb sicherzustellen.

Die E-Group vereint mehrere Unternehmen und Marken unter einem Dach, darunter dental EGGERT, Considio, Klapperzähnchen und E-Medical.



© Aurelis

E-Group GmbH • www.egroup-rottweil.de

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

ZO Solutions AG: Über 16 Jahre Expertise in der KFO-Abrechnung

Die ZO Solutions AG ist seit über 16 Jahren auf die komplexe Kieferorthopädie-Abrechnung spezialisiert und unter der Führung von CEO Christa Bauerheim zu einer führenden Spezialistin in Deutschland avanciert.
Das Team mit bis zu 45 Jahren Berufserfahrung bietet bundesweite Praxisbetreuung, direkte Verbindungen zu allen KZVen sowie proaktive Optimierung von GOZ-, BEMA- und KFO-Laborabrechnungen. Durch kontinuierliche Weiterbildung und digitale Prozesse minimiert ZO Solutions AG Stress für KFO-Praxen und gewährleistet höchste Effizienz sowie Planungssicherheit mit festem Pauschalpreis.
Regionale Besonderheiten, Sonderfälle und aktuelle Vorgaben werden aus erster Hand gemeistert, ergänzt um Buchhaltungs- und Finanzservice. Auch für Kinderzahnmedizinpraxen bedeutet dies konkret: Mehr Zeit für Prävention und Patient/-innen, weniger Abrechnungsrisiken. ZO Solutions AG verbindet bewährte Kompetenz mit innovativen Lösungen für die Zukunft.



© ZO Solutions

ZO Solutions AG • www.zosolutions.ag


© EVIDENT

EVIDENT GmbH • wwww.evident.de

EVIDENT mit neuer Geschäftsführung

Die EVIDENT GmbH hat seit 1. Mai 2026 eine neue Geschäftsführerin: Christina Berg ist bereits seit neun Jahren Teil von EVIDENT – als Abteilungsleiterin Vertrieb und Marketing, die vergangenen fünf Jahre auch als Prokuristin. Ein zentraler Punkt ihres künftigen Wirkens ist die weitere Stärkung des Miteinanders von EVIDENT-Team und Zahnarztpraxen, wo die besten Ideen für Verbesserungen entstehen. In Zeiten wachsender Komplexität wird sie den Fokus darauf halten, was den Praxen entscheidende Vorteile bringt und deren Arbeit erleichtert. Entsprechend wichtig ist ihr das Feedback der Anwenderschaft: „Ich habe stets ein offenes Ohr – und den Anspruch, dass sich unsere Kunden auf einen modernen, schnellen und verlässlichen Support verlassen können."
Zum 30. April hat Nicolas Heide die Geschäftsführung aus gesundheitlichen Gründen an die Betriebswirtin Christina Berg übergeben. Auch künftig bleibt er dem Bad Kreuznacher Softwarehaus in beratender Funktion und als Gesellschafter erhalten.

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



© Holger Schlimm

„Ich kann jetzt so behandeln, wie ich mir das vorstelle“

© privat

Zahnärztin Layane Barge. ▶

Ein Beitrag von Maria Reitzki

[PRAXISGRÜNDUNG]

In Brandenburg an der Havel hat Layane Barge eine über 300 Quadratmeter große Zahnarztpraxis geschaffen. Mit Unterstützung von Plandent entstand innerhalb eines Jahres eine moderne Praxis mit sieben Behandlungszimmern. Wie Planung und Gestaltung verliefen, welche Herausforderungen es gab und wie sie Praxisführung und Familienleben vereint, erzählt die gebürtige Brasilianerin im Interview.

„Sich beruflich zu verwirklichen, ist ein unglaubliches Gefühl.“

Frau Barge, wie hat alles begonnen?
Nach meinem Zahnmedizinstudium in Brasilien kam ich nach Deutschland, absolvierte die nötigen Prüfungen und arbeitete fünf Jahre angestellt. Bald merkte ich, dass ich eigene Vorstellungen von moderner Zahnmedizin und Teamwork habe. Ich übernahm zwar eine Praxis, doch die Räume waren ungeeignet – also gründete ich mit Team und Patienten komplett neu. In Brandenburg an der Havel bot sich die Chance, zwei passende Flächen anzumieten. Ute Niedner, Dental-Betriebswirtin und Gründungscoach bei Plandent, unterstützte mich bei der Standortbewertung. Gemeinsam mit Praxisplanerin Kosima Bühring besichtigten wir die Räume und ich sagte zu. Mit Plandent ging es direkt an Planung, Gestaltung und Umsetzung. Nur ein Jahr später eröffnete ich meine Praxis!

Was war Ihnen besonders wichtig und wie wurde das umgesetzt?
Kurze Wege, klare Abläufe und eine Struktur, in der Diagnostik und Behandlung ineinandergreifen. Mit der hochwertigen Ausstattung, die ich nutzen wollte, wäre eine Einzelpraxis kaum wirtschaftlich gewesen. Daher ergänzen sich heute die Spezialgebiete: Endodontie bei mir, Implantologie und Parodontologie bei Kollegen. So entstand eine Mehrbehandlerpraxis mit sieben Zimmern. Diagnostik und Behandlung liegen im Obergeschoss, Empfang, Warte- und Sozialbereich unten. Die Grundriss- und Anschlussplanung von Plandent waren optimal.

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

Wie entstand das Design und wie lief die Zusammenarbeit mit Plandent?
Ich sammelte Gestaltungsideen, Frau Bühring entwickelte daraus ein Moodboard und daraus entstand das Designkonzept. Eine Praxis mit Wellness-Atmosphäre war mein Ziel, das wir mit natürlichen Farbtönen, Designertapeten, warmem Vinylboden und dimmbaren Leuchten erreicht haben. Organisch geformte Glas-Designerleuchten setzen stylische Akzente. Gleichzeitig sollte die Praxis familienfreundlich und barrierefrei sein – über einen separaten Eingang erreicht man das Obergeschoss per Fahrstuhl. Funktionalität und Ästhetik ergänzen sich jetzt optimal.
Die Zusammenarbeit mit Plandent war eng und lösungsorientiert. Frau Niedner unterstützte mich bei Finanzierung, Wirtschaftsplan, Anträgen und technischen Anforderungen. Das war eine enorme Entlastung. In der Bauphase gab es regelmäßig gemeinsame Besprechungen, auch mit den Plandent-Technikern, was die Installation später enorm erleichterte. Die Präzision der Planung hat mich beeindruckt. Das Projekt würde ich jederzeit wieder so angehen.

© Holger Schlimm



↖ **Modern gestalteter Empfang:** Ergebnis einer Praxisplanung, in der Abläufe, Räume und Ausstattung optimal ineinandergreifen.

↑ **Harmonisches Zusammenspiel** aus schwedischen Designertapeten und warmem Vinyl – für ein wohnliches Raumgefühl.

How to …
Gründen oder Umbauen

1. **Anfangen,** statt alles durchzuplanen.
2. **Verlässliche Partner suchen –** die Zusammenarbeit mit Plandent war für mich Gold wert.
3. **Kraft einplanen,** denn Gründung ist schön, aber fordernd.
4. **Bürozeiten realistisch einkalkulieren.**
5. **Das Ziel im Blick behalten.** Ich kann jetzt so behandeln, wie ich mir das vorstelle.
6. **Dranbleiben.** Man wächst an jeder Aufgabe.

Wie haben Sie Gründung und Elternzeit parallel gemeistert und welche Herausforderungen gab es?
Es war intensiv. Meine acht Monate Elternzeit nutzte ich komplett für die Gründung, meine Tochter war oft mit auf der Baustelle. Ohne Unterstützung von Mann und Familie wäre das nicht möglich. Als Hauptbehandlerin darf ich nicht ausfallen, sonst steht die Praxis still.
Die größten Herausforderungen waren Finanzierung, Brandschutz, Bauanträge und immer wieder Überraschungen beim Umbau. Eine Woche vor Start waren nicht alle Wände gestrichen – und trotzdem haben wir pünktlich eröffnet. Wären wir nicht rechtzeitig gestartet, hätte das Team nicht arbeiten können. Diese Verantwortung motiviert. Und: Jedes Problem konnten wir in zwei Wochen lösen. Diese Zuversicht hilft mir, weiterzumachen.

Wie war die Startphase und was bedeutet das schnelle Wachstum für Sie?
Unbeschreiblich! Jeden Morgen dachte ich: „Wie großartig, hier arbeiten zu dürfen!" Dieses Gefühl bleibt. Die Mitarbeitenden aus der alten Praxis freuen sich über die moderne Ausstattung, neue Kolleginnen und Kollegen kommen gern dazu. Auch die Patientenresonanz war enorm: Aus 9.800 Bestandspatienten wurden schnell rund 13.000. Das Wachstum ist anstrengend: Vorstellungsgespräche, Dienstpläne, Teamführung und lange Bürozeiten. Gleichzeitig ist es unglaublich erfüllend, etwas Eigenes aufzubauen. Wir sind in wenigen Monaten von sechs auf knapp 25 Mitarbeitende gewachsen und arbeiten heute mit klaren Strukturen. ■

Weitere Infos auf **www.plandent.de/praxisgruendung**.

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

Industrial Chic trifft auf Bergblick: Eine chirurgische Erfolgsstory in Tirol

Ein Beitrag von Christin Hiller

[EQUIPMENT]

„Wo Leidenschaft auf Anspruch trifft“ – mit diesem Claim begrüßen „Die Kieferchirurgen“ mit DDr. Lukas Salbrechter ihre Patient/-innen in den oralchirurgischen Fachzahnarztpraxen in Fritzens und Imst in Tirol. Anspruchsvoll durfte es auch bei der Praxisausstattung sein: Die Praxisgründer entschieden sich bewusst für Hand- und Winkelstücke sowie Geräte aus dem Hause W&H. Denn „Quality matters“.



© Die Kieferchirurgen

DDr. Lukas Salbrechter setzt in seinen Praxen auf chirurgische Präzision und moderne Ausstattung.



© Die Kieferchirurgen

Insgesamt sieben Implantmed-Geräte sind derzeit in den Praxen von „Die Kieferchirurgen“ im Einsatz.

Ich bin Facharzt für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie und entschied mich im Jahr 2020, nach Anstellung an der Uniklinik Innsbruck, für die Niederlassung in einer Gemeinschaftspraxis mit zwei Kollegen. Schnell wurde klar, dass unser Konzept der ausschließlichen chirurgischen Überweisertätigkeit auf einen sehr hohen Bedarf trifft. So entstand unser Hauptstandort in Fritzens im Jahr 2021, gefolgt von unserer Zweigpraxis in Imst im Jahr 2023. Eine weitere Vergrößerung und Ausbau erfolgten Anfang dieses Jahres. Personell und fachlich deckt unsere Präsenz mit aktuell acht Behandler/-innen sowie über 40 Mitarbeiter/-innen die verschiedenen Bereichen Kieferchirurgie und Oralchirurgie, Parodontologie und seit April 2026 auch Endodontologie für unsere Zuweiser/-innen und Patient/-innen ab. Räumlich haben wir derzeit insgesamt acht Behandlungszimmer sowie zwei vollständig eingerichtete OP-Räume, in denen wir auch Eingriffe unter Vollnarkose mit einem Facharzt für Anästhesiologie und Intensivmedizin durchführen.

Produktentscheidungen aus Überzeugung

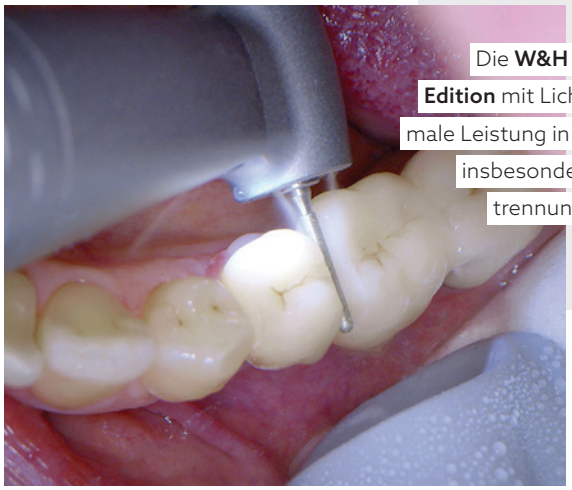
Erstmaligen Kontakt mit W&H hatte ich während des Studiums. Zum einen durch die Hand- und Winkelstücke, mit denen wir gearbeitet haben, zum anderen anlässlich eine Werksführung. Mit eigenen Augen zu sehen, aus wie vielen Einzelteilen beispielsweise ein Handstück besteht, das war schon sehr beeindruckend. Und so nahm die Customer Journey ihren Lauf, und bis heute gibt es für mich keine Alternative am Markt, wenn es um Signature Products aus Österreich geht.

Infos zum Unternehmen

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

Implantmed: Mit dem Flagship-Produkt zur Flagship-Praxis

Das von uns am meisten verwendete Produkt an unseren Standorten ist die Implantmed. Ich habe im Laufe der Jahre mit verschiedenen Implantologiemotoren gearbeitet und kann sagen, dass die individuelle (Fuß-)Steuerung, insbesondere im Bereich Intensität und Drehmoment, ihresgleichen sucht. Sieben Chirurgiemotoren sind derzeit in Nutzung, auch Piezomed verwenden wir in unseren Praxen. Ebenfalls aus dem Hause W&H sind unsere fünf Lisa-Sterilisatoren. Sie laufen in hoher Frequenz und sind unermüdlich.



Die **W&H Synea Power Edition** mit Licht bietet optimale Leistung in der Chirurgie insbesondere für Durchtrennung von Zirkonarbeiten.

© W&H

Die **Schnellläuferwinkelstücke** überzeugen durch eine sehr hohe Schneidleistung für eine bessere Abtragsleistung und werden derzeit in den Praxen täglich verwendet.



Winkelstück: © W&H

Fazit

Ein Besuch beim Oralchirurgen ist nicht das Angenehmste, da machen wir uns nichts vor. Dennoch kann eine entsprechend hochwertige Ausstattung für eine Steigerung des Wohlbefindens der Patient/-innen sorgen. Denn je präziser und schonender ein Eingriff erfolgt, desto schneller und komplikationsloser gestaltet sich auch die Genesung. Davon bin ich überzeugt. ■

Weitere Infos auf **wh.com**.

Synea Power Edition: das Geheimnis bei der Durchtrennung von Zirkon

Ein großer Fan bin ich auch von der Synea Power Edition. Bei unserer Schlagzahl an Patient/-innen und der Intensität der durchgeführten Eingriffe, wie sehr häufiger Brückendurchtrennung, werden klassische Hand- und Winkelstücke relativ zügig abgenutzt und stoßen an ihre Grenzen. Ich wollte eine Lösung, die nachhaltiger ist, auch im Hinblick auf Ressourcen und die Umwelt. So kam ich dazu, die Power Edition zu testen, und bin begeistert. Seit über einem Jahr ist sie nun im Einsatz und auf Grundlage dieser internen Langzeiterprobung kann ich feststellen, dass die Instrumente eine deutlich bessere Performance haben nebst geringerem Verschleiß. Positiv zu erwähnen ist an dieser Stelle außerdem die Einfachheit beim Bohrerwechsel am Handstück. Das geht sehr leicht von der Hand und ist für mich ein klarer USP.
Der herstellerseitige Anspruch eines langlebigen, nachhaltigen Produkts gilt im Übrigen auch für die klassischen Hand- und Winkelstücke: Bei korrekter Pflege und regelmäßigem Serviceintervall sind diese jahrzehntelang treue Begleiter. Bereits mein Vater war Zahnarzt und noch heute nutze ich rote Winkelstücke von W&H, die er gekauft hat. Eine Qualität, die für sich spricht.

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

ANZEIGE





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

1 Woche New York vom
25.11.2026 – 01.12.2026
16 Fortbildungspukte

FORTBILDUNGSREISE NEW YORK – DENTALINNOVATION IM BIG APPLE

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

Save the Date: 25.11.2026 – 01.12.2026





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

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

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

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

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

Inklusivleistungen

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

Frühbucherpreis bei Buchung bis 25.08.2026 statt 2.777,-

2.444,- €

pro Person im DZ, zzgl. 666 € Fortbildungsgebühr

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

16 Fortbildungspunkte gemäß DGZMK / BZÄK

Weitere Infos und Buchung unter mehrwert.ag/ny

Weitere Fortbildungsreisen



5. Fortbildung auf Gegenseitigkeit / Mallorca

Robinson-Club Cala Serena
13.09.2026 – 17.09.2026

20 Fortbildungspunkte



Tokyo und Vietnam

Ostern
22.03.2027 – 02.04.2027

24 Fortbildungspunkte



Rallye 8000 Sahara/Orient

Roadtrip
27.05.2027 – 12.06.2027

18 Fortbildungspunkte



Rallye 8000 Lofoten-Nordkap-Lappland

Roadtrip
18./19.02.2028 / 14 Tage

18 Fortbildungspunkte

Infos und Buchung unter www.mehrwert.ag

Alle Fortbildungsreisen werden organisiert und durchgeführt von

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

unterstützt durch CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

Keramik-Comeback für kontrolliertes Arbeiten



Der **K1SM** ermöglicht präzises, selektives Exkavieren. **Seit April 2026 ist das beliebte Spezialinstrument wieder lieferbar.**

1. CeraLine

Manche Produkte hinterlassen spürbar eine Lücke, wenn sie nicht mehr verfügbar sind. Jetzt ist die CeraLine zurück. Was genau ist das Besondere am Keramik-Rosenbohrer K1SM?
Seit seiner Einführung hat sich der CeraBur K1SM als fester Bestandteil in vielen Praxen etabliert. Der K1SM eignet sich besonders für die Exkavation kariösen Dentins sowie für die selektive Kariesentfernung und kann durch seine kontrollierte Arbeitsweise auch gut in pulpanahen Bereichen eingesetzt werden. Seine hohe Taktilität ermöglicht es, den Übergang von kariösem zu gesundem Dentin zu spüren, während die reduzierte Vibration für ein angenehmes Handling sorgt. Gleichzeitig bleibt die Schneidleistung durch die Hochleistungskeramik länger konstant als bei herkömmlichen Hartmetall-Rosenbohrern.[1]



Welchen werkstofflichen Hintergrund hat der K1SM?
Der K1SM besteht aus einer speziellen Hochleistungskeramik aus Yttrium-teilstabilisierter Zirkondioxidkeramik und Aluminiumkeramik. Durch diese Mischung besitzt die CeraLine eine überproportional hohe Biegefestigkeit von 2.000 MPa, die es überhaupt ermöglicht, den Werkstoff für die Herstellung rotierender Instrumente zu verwenden. Das HIP-Produktionsverfahren (Hot-Isostatic-Pressing) verdichtet das Material zusätzlich. Die Hochleistungskeramik zeichnet sich durch ihre hohe Bioverträglichkeit aus und schützt damit Patientinnen und Patienten vor materialbedingten Belastungen während der Behanldung. Für viele Anwender ist der K1SM keine Alternative, sondern eine bewusste Entscheidung für Qualität.

Warum war der K1SM nicht mehr lieferbar?
Grundsätzlich hätten Instrumente aus der CeraLine schon eher angeboten werden können, allerdings nicht in der Qualität, an die sich Komet Dental als Premiumhersteller orientiert. Eine schnellere Verfügbarkeit sollte nicht zulasten der Produktqualität gehen, weshalb man sich bewusst Zeit genommen hat um heute sagen zu können, dass eine langfristige, zuverlässige Versorgung für Praxen und Labore sichergestellt werden kann.

2. Taktilität

Was bedeutet Taktilität im Zusammenhang mit dem K1SM genau?
Der Bohrer entfernt gezielt weiches, kariöses Material. Dabei kann der Anwender spüren, wann er auf hartes, gesundes Dentin trifft. Diese fühlbare Grenze ist bei herkömmlichen Rosenbohrern deutlich weniger ausgeprägt. Der K1SM ermöglicht somit ein sehr präzises und kontrolliertes Arbeiten. Zusätzlich läuft der K1SM im Winkelstück äußerst vibrationsarm, was die Anwendung weiter erleichtert.

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

Infos zum Unternehmen

1 Standzeit bis zu dreimal länger als bei Hartmetallrosenbohrer lt. Studie Hr. Nawar Al-Zenaro, Queen Mary University of London; Cutting efficiency and longevity of novel ceramic and conventional dental burs; 07/2013.

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

Aligner-System trifft systematische Prophylaxe

Das neu AIRFLOW® ALIGNER-System von Electro Medical Systems SA vereint erstmals systematische orale Prophylaxe, Guided Biofilm Therapy (GBT), mit digital gestützter Ästhetik.

Zahnfehlstellungen können die Mundhygiene erschweren und das Risiko für orale Erkrankungen erhöhen.[1,2] Patienten ist dieser Zusammenhang zunehmend bewusst und sie legen großen Wert auf harmonisch ausgerichtete, gesunde Zähne und gesundes Zahnfleisch. Praxen können jetzt beide Bedürfnisse erfüllen: Die systematische, risikoorientierte, evidenzbasierte und völlig schmerzfreie Recall-Prävention mit der Guided Biofilm Therapy (GBT) sorgt für einen klinisch sauberen und gesunden Mundraum, während die Guided Aligner-Therapy (GAT) mit dem AIRFLOW® ALIGNER eine präventiv optimierte Zahnstellung ermöglicht.

Ein innovatives Merkmal ist die patentierte 4D-Shape-Shifting-Technology. Nach Abschluss der Tragezeit eines Aligners aktivieren Patienten einfach zu Hause die nächste Behandlungsstufe mithilfe eines speziellen Wasserbads („Booster"). Dadurch wird die Anzahl der benötigten Aligner reduziert und gleichzeitig der Einsatz von Material, Verpackung sowie Transport deutlich verringert. Damit folgt das AIRFLOW® ALIGNER-System der bereits in der GBT verankerten nachhaltigen und ökologischen Philosophie, u. a. durch die wiederverwendbare und recycelbare Aluminiumflasche für das AIRFLOW® PLUS-Pulver sowie durch den um etwa 30 Prozent reduzierten Kunststoffanteil der neuen GBT MACHINE®.

Das AIRFLOW® ALIGNER-System ist präventiv (Einbindung in GBT), patientenzentriert (häusliches Monitoring) und nachhaltig (Materialersparnis, Digitalität). Es steht allen zahnärztlichen und kieferorthopädischen Praxen in Deutschland zur Verfügung. Die Behandlungsplanung erfolgt durch spezialisierte kieferorthopädische Experten.

Mehr Infos auf **ems-dental.com.**



Ein weiterer Vorteil des AIRFLOW® ALIGNER-Systems ist der klar strukturierte und effiziente Therapieverlauf. Auf der Basis eingesandter diagnostischer Unterlagen übernehmen kieferorthopädische Experten die Behandlungsplanung, erstellen die Set-ups und unterstützen Behandelnde mit Online-Konsultationen. Bestellungen und andere Vorgänge organisieren das Praxisteam über eine digitale Plattform. Patienten werden konsequent in den Behandlungsverlauf eingebunden: Mit der bewährten App des Anbieters „Dental Monitoring" und einer Scanvorrichtung erstellen sie in definierten Intervallen Aufnahmen ihrer Zahnsituation und stehen damit auch zwischen den Besuchen in engem Austausch mit ihrem Praxisteam.

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

1. DGKFO, DGZMK. Ideale Behandlungszeitpunkte kieferorthopädischer Anomalien, S3-Leitlinie (Langversion), AWMF-Registernummer: 083-038.
2. Universitätsmedizin Greifswald. EFAFU – Effekte von Gebissanomalien auf Mundgesundheit und -funktion. Gefördert durch den Gemeinsamen Bundesausschuss GBA Innovationsausschuss. 2025.

EMS Electro Medical Systems GmbH
www.ems-company.com

Behandlungseinheit ideal für kleine Patienten



Infos zum Unternehmen

Die Signo Z300 überzeugt durch die puristische Ästhetik und bietet mit einer Selektion zentraler Funktionen einen echten Mehrwert. Sie wurde für das Arbeiten in der 12-Uhr-Position designt und unterstützt damit die gesunde Körperhaltung bei maximaler Effizienz. Darüber hinaus bietet die Z300 Vorteile bei der Behandlung von Kindern.
Die Fans der Signo Z300 vereinen: der hohe Anspruch an ein zeitloses minimalistisches Design, eine umfassende Arbeitseffektivität und eine optimale Ergonomie. An der Z300 arbeiten Ärzte in der 12-Uhr-Position in ihrer natürlichen Körperhaltung und dies erlaubt eine bestmögliche Sicht sowie einen leichten Zugang zum gesamten Behandlungsfeld. Die Kopfstütze lagert die Kinder optimal – selbst unter Narkose – und lässt sich auf Höhe des vierten Halswirbels in drei Positionen einstellen. Ein Vorteil ist auch die Unterbringung der Instrumente außerhalb des Sichtfeldes von Kindern an der Unterseite der Behandlungsliege – um Ängste zu mindern. Der Einstieg ist für die kleinen Patienten in die Einheit ganz einfach, da sich die Liege mühelos zwischen einer Höhe von 61 und 88 cm verstellen lässt.

Jetzt regionale Referenzpraxis werden und sich exklusive Konditionen sowie einen attraktiven Service sichern. Einfach registrieren auf **www.morita.de/SignoZ300**.

J. MORITA EUROPE GMBH • www.morita.de

Strukturierte Mundhygiene mit Drei-Stufen-Programm

Festsitzende kieferorthopädische Apparaturen erschweren die Mundhygiene und erhöhen das Risiko für Plaqueansammlungen, Gingivitis und White-Spot-Läsionen. Für Praxisteams gewinnt daher eine klare, leicht vermittelbare Prophylaxestrategie zunehmend an Bedeutung.
Ein strukturierter Ansatz lässt sich mit der GUM® ORTHO-Produktserie umsetzen: Spezielle Interdentalhilfsmittel wie GUM® ORTHO FLOSS, GUM® SOFT-PICKS® PRO oder GUM® TRAV-LER®-Interdentalbürsten ermöglichen die Reinigung schwer zugänglicher Bereiche. Für die tägliche Zahnreinigung stehen die GUM® SONIC ORTHO-Schallzahnbürste sowie die GUM® ORTHO-Zahnbürste in Kombination mit dem GUM® ORTHO-Zahngel zur Verfügung. Ergänzend unterstützen die GUM® ORTHO-Mundspülung und GUM® ORTHO-Wachs die Prophylaxe und lindern mechanische Reizungen. Das dreistufige Konzept erleichtert die Patientenführung und kann helfen, therapiebedingte Komplikationen zu reduzieren.



SUNSTAR Deutschland GmbH
www.professional.sunstargum.com/de
Infos zum Unternehmen

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

ANZEIGE

HIER
ANMELDEN
www.zukunft-Zahnmedizin.de

MITTELDEUTSCHES FORUM ZAHNMEDIZIN

ALLGEMEINE ZAHNHEILKUNDE UND IMPLANTOLOGIE

11./12. SEPTEMBER 2026
PENTAHOTEL LEIPZIG



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

Kompromisslose Flexibilität für effiziente Behandlungsabläufe

Infos zum Unternehmen



Belmont Takara Company Europe GmbH
www.belmontdental.de

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

Turbine mit micro-Kopf: Präzision für kleine Patienten

Die Z micro Turbine stellt durch den 100°-Kopfwinkel sowie den im Durchmesser nur 9 mm kleinen Instrumentenkopf einen optimalen Zugang auf die zu behandelnde Stelle sicher. Durch die filigrane Größe und den neuen Winkel ist das Instrument ideal für den Einsatz an den Molaren sowie für die Behandlung von Kindern bzw. Patienten mit eingeschränkter Mundöffnung geeignet. Trotz kleinem Kopf bietet das Instrument mit dem 4-fach-Düsenspray eine optimale Kühlung und mit einem für Instrumente mit dieser Kopfgröße außerordentlichen Drehmoment von 20 W eine Spitzenleistung. Die aus Titan gefertigte Turbine ist mit weniger als 40 Gramm ein Leichtgewicht und wird mit der kratzfesten DURAGRIP-Beschichtung ausgeliefert, sodass ein ergonomisches und ermüdungsfreies Behandeln möglich ist. Die eingebaute Quick-Stop-Funktion stellt sicher, dass das Instrument innerhalb einer Sekunde anhält, was ein großes Sicherheitsplus darstellt. Die Z micro Turbine ist für die Turbinenkupplungen von NSK, KaVo™, Dentyply Sirona™ und W&H erhältlich und mit Kurzschaftbohrern bis 21 mm Länge verwendbar.

NSK Europe GmbH • www.nsk-europe.de

Infos zum Unternehmen



Bis Ende Juni ist die Ti-Max Z micro Turbine in der aktuellen **get it!-Aktion** erhältlich!

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

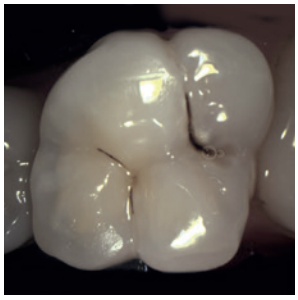
Strahlungsfreie Kariesfrüherkennung in der Kinderzahnmedizin

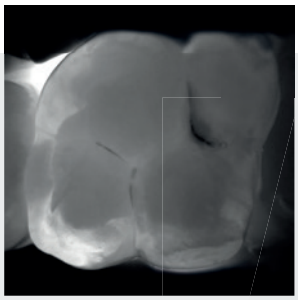
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

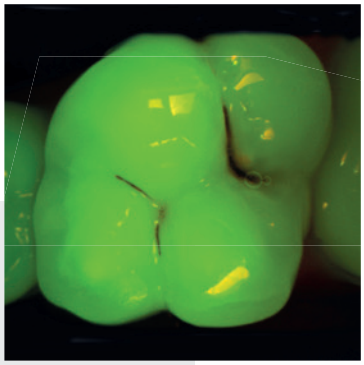
Die frühzeitige Erkennung von Karies ist ein zentraler Bestandteil moderner Präventionskonzepte, insbesondere in der Kinderzahnmedizin. Diagnostische Verfahren müssen hier nicht nur zuverlässig, sondern auch möglichst schonend sein. Bildgebung ohne ionisierende Strahlung gewinnt daher zunehmend an Bedeutung.

3-in-1-Konzept
Die DIAGNOcam Vision Full HD unterstützt die präventive Diagnostik mit einem bewährten 3-in-1-Konzept aus Intraoral-, Transilluminations- und Fluoreszenzaufnahmen. Alle drei Modi lassen sich einzeln oder kombiniert mit nur einem Auslöser erzeugen und ermöglichen eine differenzierte Darstellung der Zahnhartsubstanz, ganz ohne Röntgenstrahlung.









Konstante Schärfe durch permanenten Autofokus
Gerade bei jungen Patient/-innen bietet das Verfahren klare Vorteile: Approximale Läsionen und frühe kariöse Veränderungen werden sichtbar, sodass initiale Befunde frühzeitig erkannt und minimalinvasiv behandelt werden können. Der permanente Autofokus liefert dabei unabhängig vom Aufnahmeabstand scharfe Full-HD-Bilder und reduziert Wiederholungsaufnahmen.



Upgrade für Patientenkommunikation
Zudem unterstützt die unmittelbare Visualisierung der Befunde die Patientenkommunikation. Kinder und Eltern können Veränderungen direkt nachvollziehen, was das Verständnis für präventive Maßnahmen stärkt und deren Akzeptanz fördert.

Fazit
Die DIAGNOcam Vision Full HD ist ein sinnvolles Instrument für eine strahlungsfreie, kindgerechte Prävention und unterstützt die frühe, sichere Karieserkennung im Praxisalltag.

Hier gehts zum Imagefilm von DIAGNOcam Vision Full HD.

Infos zum Unternehmen

KaVo Dental GmbH
www.kavo.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: Dieser poliert ein Schmuckstück in einer Rollertrommel, ohne Material abzureiben.



© Marian Fil – stock.adobe.com

Studie bestätigt: Pearls & Dents reduziert bestehende Plaque signifikant

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 das spezielle Doppel-Fluorid-System

Es besteht aus Aminfluorid und Natriumfluorid und unterstützt den Schutz der Zähne gegen Karies noch wirksamer. Beide Fluoride verstärken sich gegenseitig, was die Bioverfügbarkeit erhöht. Sie wirken in ihrer einzigartigen Kombination bestmöglich dort, wo sie benötigt werden.[1] Das auch als Birkenzucker bekannte Xylit unterstützt zusätzlich im Kampf gegen Karies. Ätherische Öle fördern diese Wirkung gemäß der Produktphilosophie von Dr. Liebe auf natürliche Weise. Durch die Anwendung reduziert sich zudem das Schmerzempfinden an den Zähnen beim Genuss von Heißem und Kaltem, Süßem oder Saurem deutlich.

Pearls & Dents ist ideal für die tägliche, gesundheitsbewusste Zahnpflege und sorgt für natürlich weiße Zähne. Selbst hartnäckige Verfärbungen, etwa durch Rauchen oder den Genuss von Kaffee, Tee und Rotwein, werden besonders schonend und gründlich entfernt. Auch für die Reinigung von Kronen, Implantaten, Brücken und Kunststofffüllungen eignet sich Pearls & Dents hervorragend.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
www.drliebe.de • www.pearls-dents.de

1 Dermatest Research Institute for reliable Results, Dr. med. G. Schlippe, Dr. med. W. Voss. „Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle", Münster, 5.11.2021.

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

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

Tägliche Mundhygiene mit optimiertem Portfolio

Das LISTERINE® Sortiment wurde weiterentwickelt, um den unterschiedlichen Bedürfnissen der Patient/-innen besser gerecht zu werden. Eine Intensitätsskala auf den Verpackungen zeigt nun auf einen Blick, ob eine Variante extra mild, mild oder intensiv schmeckt. Ergänzt wird dies durch eine visuelle Intensitätsabstufung über die Flüssigkeitsfarbe, die die Auswahl zusätzlich erleichtert. Außerdem sorgt eine neue, einheitliche Kappenkennzeichnung im gesamten Sortiment für mehr Übersicht. Dabei steht das blaue Sicherheitssiegel für alkoholfreie Produkte, das schwarze Sicherheitssiegel für Produkte mit Alkohol. So lässt sich schnell und einfach die passende Variante finden. Gleichzeitig trägt die bewährte Kombination ätherischer Öle dazu bei, den Plaquebiofilm wirksam zu bekämpfen.[1] Auf diese Weise wird die tägliche häusliche Mundhygiene evidenzbasiert unterstützt und die Ergänzung um den dritten Schritt, zusätzlich zum Zähneputzen und zur Interdentalpflege, deutlich einfacher umsetzbar.

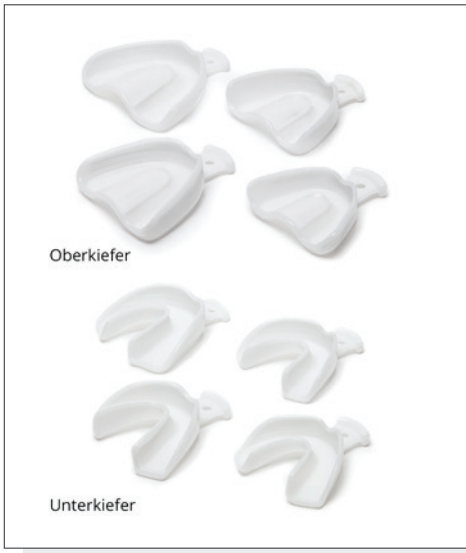


1 S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmanagement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.

LISTERINE – Kenvue Germany GmbH
www.listerineprofessional.de
Infos zum Unternehmen

Präzise Abformlösungen für Praxis und Labor

SPEIKO, Spezialist für Materialien für die Endodontie, stellt in Bielefeld auch Arzneimittel und Medizinprodukte für Chirurgie, Prophylaxe und Füllungstherapie her. Mit einer eigenen Spritzgussmaschine fertigt das Unternehmen aus hochwertigem Kunststoff verschiedene Abformlösungen. Die **SPEIKO Rim-Tray-Abformlöffel** sind in den Größen XL, L, M und S jeweils für Ober- und Unterkiefer erhältlich. Die individualisierbaren Abformlöffel für Implantatabformungen bei bezahnten Kiefern bestehen aus wiederverwendbarem Kunststoff. Sie sind hitzebeständig, formstabil und bis 155 °C autoklavierbar. Durch den Mehrweggebrauch gelten sie zudem als umweltfreundlich und preisgünstig. Tiefgeformte Unterschnitte an den palatinalen, lingualen und bukkalen Rändern sorgen für sicheren Halt des Abformmaterials, sodass Haftspray oder Haftlack nicht erforderlich sind.





Die **SPEIKO Inlay-Abformlöffel** für partielle Abformungen sind in den Größen S (2,4 cm), M (3 cm) und XL (5 cm) verfügbar. Sie eignen sich für Abformungen vor der Herstellung provisorischer Versorgungen nach Präparationen sowie für Einzelpräparationen bei Gussfüllungen und vergleichbaren Anwendungen. Für die schnelle und unkomplizierte Herstellung individueller Abformlöffel mit dem Bunsenbrenner bietet SPEIKO außerdem **Basisplatten** an. Der transparente, glasklare Löffel ermöglicht bereits bei der Abdrucknahme die Kontrolle, ob das Abformmaterial gleichmäßig verteilt ist. Die Basisplatten sind in 1 mm und 2 mm Stärke für Ober- und Unterkiefer erhältlich.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH
www.speiko.de

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

Hochpräzise Pinzette für Bänder und Keile

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



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

Infos zum Unternehmen

Garrison Dental Solutions • www.garrisondental.com

Autarke Dentaleinheiten: Mehr Flexibilität, höhere Kosteneffizienz

Hier gehts zum Imagefilm der P3 Master-Dentaleinheit



Baukostenintensive, unbewegliche oder leistungsschwache Dentaleinheiten gehören der Vergangenheit an. Die einzigartige P3 Master Dentaleinheit ist mobil, autark und leistungsstark. Für die Inbetriebnahme genügt der Anschluss an eine herkömmliche Steckdose. So sparen Zahnmediziner hohe Baukosten und gewinnen maximale Flexibilität in Praxisgestaltung, Praxisalltag und Karriereplanung. Die voll mobilen, autarken Dentalcarts der P3 Master lassen sich jederzeit in verschiedenen Räumen einsetzen. Alle Handstücke sind frei wählbar und bieten auch im Dauerbetrieb volle Leistung. Dabei sind sie fest installierten Einheiten mindestens ebenbürtig, oft überlegen. Die integrierte mobile Dentalabsaugung mit optionalem Amalgamabscheider erreicht 300 l/min und übertrifft damit viele herkömmliche Systeme. Das Keramikspülbecken am Schwenkarm lässt sich direkt unter den Patientenmund führen. Leiser, ölfreier Betrieb sorgt zusätzlich für Komfort. Die P3 Master verbindet Flexibilität, Effizienz und Komfort.

BPR Swiss GmbH
www.bpr-swiss.com

JETZT
DIE ZUKUNFT
DER ZAHNMEDIZIN
ERLEBEN!

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

Kinderzahnpasta mit präbiotischem Zuckersäuren-Neutralisator

Die neue elmex® KARIESSCHUTZ PROFESSIONAL Junior Zuckerschutz Zahnpasta mit 1.450 ppm Fluorid hilft, in der Plaque enthaltene Zuckersäuren zu neutralisieren. Mit ihrer Fluorid- und Arginin-Technologie ermöglicht die Zahnpasta eine viermal bessere Remineralisierung[1,2] als eine reine Fluoridzahnpasta. Sie wirkt aktiv der Demineralisation und einem damit verbundenen Strukturverlust am Zahnschmelz entgegen. Das Kariesrisiko wird auf diesem Weg deutlich reduziert. Die Zahnpasta hat einen angenehmen, milden Minzgeschmack. Sie ist geeignet für Kinder im Alter von sechs bis zwölf Jahren.





1 Remineralisierung im Vergleich zu einer Zahnpasta mit 1.450 ppm Fluorid (Natriummonofluorphosphat) nach zwei Wochen.
2 Cantore R, et al. J Clin Dent. 2013; 24 Spec no A: A32–44.

CP GABA GmbH
www.cpgabaprofessional.de



Digital und effizient: OSA- und Schnarchtherapie mit Schiene

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

Message an den Zahnarzt:

„Machs einfach! Die Behandlung von Schnarchen und obstruktiver Schlafapnoe muss keine besondere Herausforderung sein, sondern normaler Teil des Praxisalltags."

Infos zum Unternehmen

SICAT GmbH & Co. KG • www.sicat.de

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

Präzise computerassistierte Lokalanästhesie: Abhilfe bei Spritzenangst



Die Angst vor der „Spritze" ist für viele Patienten größer als die Sorge vor der eigentlichen zahnärztlichen Behandlung. Genau hier bietet das STA-System eine moderne Lösung: Es reduziert Unsicherheiten und ermöglicht eine nahezu schmerzfreie Anästhesie. In immer mehr Zahnarztpraxen ersetzt die digitale, computerassistierte Lokalanästhesie die herkömmliche Injektionstechnik. Schon der erste Tropfen des Anästhetikums benetzt die Schleimhaut und sorgt für eine rasch einsetzende Oberflächenanästhesie. Danach wird die Kanüle sanft und mit einer leichten Drehbewegung eingeführt – dank der bereits bestehenden Betäubung wird dieser Schritt kaum wahrgenommen.

Die integrierte DPS-Technologie kontrolliert sowohl den Injektionsdruck, der häufig als schmerzauslösend empfunden wird, als auch die gleichmäßige Perfusion des Anästhetikums. Eine farbige LED-Anzeige in Kombination mit akustischen Signalen unterstützt die präzise Positionierung der Nadel und gewährleistet eine optimale Verteilung. Anstelle einer klassischen Spritze kommt ein kugelschreiberähnlicher Halter mit einer sehr feinen Kanüle zum Einsatz – besonders vorteilhaft für Kinder und Angstpatienten.

Die präzise digitale Dosierung reduziert das Anästhetikumvolumen um bis zu 50 Prozent und verbessert somit die Behandlungseffizienz.

Neben der Schmerzfreiheit bietet das digitale Anästhesiesystem zahlreiche weitere Vorteile. Nur die zu behandelnden Bereiche werden betäubt (STA = Single Tooth Anesthesia). Zudem sorgt das System für eine sofortige Wiederherstellung der Lachlinie und Sichtbarkeit des ästhetischen Ergebnisses. Es entstehen somit keine Nachbeschwerden wie zum Beispiel Aufbissverletzungen oder Nekrosen.

The Wand STA ermöglicht durch eine präzise, digitalisierte und computergesteuerte Dosierung eine völlig schmerzfreie Anästhesie, die zeitlich individuell eingestellt werden kann und im Anschluss weder ein lang anhaltendes, unangenehmes Taubheitsgefühl noch andere Beschwerden wie hängende Lippen oder Wangen mit sich bringt.

Dies gilt für alle bewährten und modernen Anästhesietechniken, sowohl für die intraligamentäre Anästhesie als auch für anteriore und sogar palatinale Injektionen. Die präzise Dosierung ermöglicht eine um bis zu 50 Prozent reduzierte Anästhesiemenge, was die Behandlung nicht nur komfortabler, sondern auch effizienter macht.

Infos zum Unternehmen

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

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

Natürliche Ästhetik trifft höchste Performance

Jetzt das FIRST CHOICE KIT bestellen.



Kompositmaterialien gibt es viele und mitunter ist es schwer, den Überblick zu behalten oder zu unterscheiden, welches das beste Material für einen selbst ist. Manche Materialien bestechen durch besondere physikalische Werte, andere Materialien durch einfache Markenbekanntheit, aber sollte nicht das Material Ihre erste Wahl sein, welches Ihren Patienten ein Lächeln ins Gesicht zaubert?

Das ESTELITE FIRST CHOICE KIT von Tokuyama Dental sollte sowohl aus Anwender- als auch aus Patientensicht immer die erste Wahl sein, denn es vereint die Vorzüge langjährig erprobter und ausgezeichneter Materialien mit Anwenderfreundlichkeit, sodass der Patient schlussendlich nur der Gewinner sein kann. Einzigartige sphärische Füllkörper, die alle ESTELITE-Komposite auszeichnen, sorgen für eine außergewöhnliche Farbanpassung sowie für eine Restauration, die ohne großen Aufwand in kürzester Zeit auf Hochglanz poliert werden kann.

Tokuyama Dental Deutschland GmbH
www.tokuyama-dental.eu
Infos zum Unternehmen

Effektives In-Office-System zur Wiederherstellung der Zahnfarbe

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

- **Sehr kurze Behandlungszeit:** Eine vollständige Behandlung kann je nach Ausmaß und Art der Verfärbung in nur 32 Minuten (4 × 8 Minuten-Zyklen) durchgeführt werden.



Infos zum Unternehmen

- **Keine Lichtquelle erforderlich:** Pola Office+ kann mit oder ohne Licht verwendet werden, da die Rezeptur selbstaktivierend ist und keine Aktivierung von außen benötigt.

- **Integrierte Desensibilisierungstechnologie:** Pola Office+ ist mit Kaliumnitrat formuliert und verfügt über einzigartige desensibilisierende Eigenschaften, die die Notwendigkeit eines separaten Desensibilisierungsmittels überflüssig machen. Der Wirkstoff dringt in die Nervenenden ein und blockiert die Übertragung empfindlicher Nervenimpulse, um den Patientenkomfort zu erhöhen.

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

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

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

Zahnpasten für Kinder mit altersgerechtem Fluoridgehalt



Seit Januar 2026 werden zahnärztliche Früherkennungsuntersuchungen für Kinder ab sechs Monaten bis zum vollendeten sechsten Lebensjahr im „Gelben Heft" dokumentiert. Frühzeitiger Schutz der Zähne durch regelmäßige Kontrollen, zahngesunde Ernährung und gründliche häusliche Mundhygiene mit Fluoriden ist ein wichtiger Beitrag zur langfristigen Gesundheit. Gerade „Early Childhood Caries" stellt als eine der häufigsten chronischen Erkrankungen im Kindesalter mit Folgen für die Entwicklung sowie möglichen Spätfolgen eine große Herausforderung dar.[1,2]
Deshalb bieten die Kinderzahnpasten Sensodyne Proschmelz Kids und Junior einen altersgerechten Fluoridgehalt, stärken sanft den Zahnschmelz und tragen so zum Schutz von Milchzähnen und bleibenden Zähnen bei.

Haleon Germany GmbH
www.haleonhealthpartner.com

Literatur

Neue Bohrschablonenlösung für digitale Implantologie

Permadental hat sein Portfolio im Bereich digitaler Implantatworkflows um die Bohrschablonenlösung „*permaGuide*" erweitert. Das System ermöglicht eine digital geplante Implantatversorgung – von Einzelimplantaten bis hin zu All-on-X-Versorgungen – und unterstützt eine reproduzierbare und sichere Umsetzung im klinischen Alltag. Eine prothetisch orientierte Implantatplanung gilt als entscheidend für den langfristigen Behandlungserfolg. Die Kombination aus digitaler Planung und Bohrschablonen ist dabei ein etablierter klinischer Standard. Mit *permaGuide* integriert Permadental diesen Ansatz in einen durchgängig digitalen Workflow. Nach Unternehmensangaben werden monatlich bereits fast einhundert Bohrschablonen an Praxen in Deutschland ausgeliefert, europaweit mehrere Hundert über die Tochtergesellschaften der Modern Dental Europe.

permaGuide kann sowohl bei Einzelimplantaten als auch bei umfangreichen Versorgungen eingesetzt werden. Für All-on-X-Konzepte steht eine stapelbare Variante zur Verfügung, die mehrere Behandlungsschritte auf Basis eines Referenzsystems ermöglicht.

Ergänzt wird die Lösung durch erfahrene Ansprechpartner direkt bei Permadental sowie ein internationales Planungsnetzwerk.



Permadental GmbH
www.permadental.de

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



Perfekt im Team: Das neue Piezomed Modul Plus II lässt sich nahtlos an das Implantmed Plus II andocken und ermöglicht die volle Kontrolle über nur ein Display und eine Fußsteuerung.

Piezo-Chirurgieeinheit macht Ultraschallchirurgie smarter

Upgrade für den OP: Mit dem neuen **Piezomed Modul Plus II** erweitern Sie Ihr Implantmed Plus II im Handumdrehen. Einfach andocken, über das gewohnte Display steuern und präzise Ultraschallchirurgie direkt integrieren. Kompakt, intuitiv und perfekt aufeinander abgestimmt – für maximale Effizienz auf kleinstem Raum.

Das perfekte Duo für die Chirurgie

Doch das Piezomed Modul Plus II ist weit mehr als eine bloße Erweiterung des Chirurgiemotors Implantmed Plus II. Mit einer beeindruckenden Leistung von 24 Watt bietet es die nötige Kraft für anspruchsvolle knochenchirurgische Eingriffe, während die Ultraschalltechnologie gleichzeitig maximalen Schutz für das umliegende Weichgewebe garantiert.

Ein technisches Highlight des Moduls ist die patentierte Instrumentenerkennung. Sobald ein Instrument eingesetzt wird, wählt das Gerät automatisch die korrekten Leistungsparameter aus und verringert somit das Risiko einer Instrumentenüberlastung. Dies erhöht nicht nur die Patientensicherheit, sondern spart wertvolle Zeit im OP-Ablauf. Die integrierte Instrumentenbibliothek unterstützt den Anwender zusätzlich bei der Auswahl der optimalen Einstellungen.

Modularität als Erfolgsfaktor

Die Stärke des Piezomed Modul Plus II liegt in seiner Flexibilität. Es wurde speziell für die nahtlose Kombination mit der Implantmed Plus II Antriebseinheit entwickelt. Diese Synergie ermöglicht es Behandler/-innen, zwischen rotierender und piezochirurgischer Anwendung zu wechseln, ohne das Gerät tauschen zu müssen. Mit bereits implementierter Schnittstellenarchitektur ist das System für zukünftige Erweiterungen optimal vorbereitet. Zusätzliche Module lassen sich dadurch problemlos integrieren. Für Chirurg/-innen bedeutet dies maximale Flexibilität und die Gewissheit, in ein zukunftsfähiges System zu investieren.



Chirurgische Freiheit auf kleinstem Raum: Mit dem Piezomed Modul Plus II und automatischer Instrumentenerkennung erweitern Chirurg/-innen ihren Workflow um hochpräzise Ultraschalltechnologie.

W&H Deutschland GmbH
www.wh.com

Infos zum Unternehmen

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

ZWP

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

HERAUSGEBER
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VERTRIEB/ABONNEMENT
abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE
40.800 Exemplare (IVW 4/2025)

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

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

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

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

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

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

Inserenten

UNTERNEHMEN	SEITE
ADENSYS	7
ARZ.dent I teemer	31
Belmont Dental	49
Bien-Air	23
BPR Swiss	77
CP GABA	25
DAISY	2
direct Onlinehandel	61
Doctolib	11
Dürr Dental	9
EMS	19
Garrison	Titelbooklet
GC Germany	33
goDentis	67
Hager & Werken	51
Haleon Germany	13
Kenvue Germany	17
KaVo Dental	5
Kulzer	29
MEDENTCON	35
Mehrwert Beratungs GmbH	90/91
mjuks	59
Morita	27
NETdental	39
NSK Europe	41
Permadental	108
Plandent	Beilage, 55
Rezeptionsdienste für Ärzte	65
SDI	(Advertorial) 53
SHR dent concept	79
SICAT	71
SPEIKO	74
Sunstar	45
Synadoc	89
Trybol	81
Ultradent Products	15
W&H	43
ZO Solutions	4

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

ANZEIGE

HIER ANMELDEN
www.ipa.oemus.com



© Naiswarri Graphics – stock.adobe.com

ONLINEKURS IMPLANTAT-PFLEGE-ASSISTENT:IN

Prof. Dr. Philipp Sahrmann
DH Sylvia Fresmann, B.Sc.
ZA Jan-Philipp Schmidt, MOM
Dr. Bernadette Vollmer

ImplantatPflegeAssistent:in
AKTIONSBÜNDNIS gesundes Implantat
Qualifikation

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

perma 3D
MODERN DENTAL GROUP

POWERED BY PERMADENTAL

Einsetzen ohne Einschleifen?

Scanner sorgen für beeindruckende Passungen!

Steigen Sie auf moderne IOS um und nutzen Sie die Möglichkeiten digitaler Workflows – durch die Unterstützung eines erfahrenen Rundum-Anbieters.



FANTASTISCHE
SCANNER-ANGEBOTE
SICHERN

Entdecken Sie unser Angebot:

- Welcher moderne Scanner passt wirklich zu Ihrer Praxis?
- Wie starten Sie schnell und sicher in den digitalen Workflow?
- Wie setzen Sie nahezu jede Versorgung digital um?
- Wie reduzieren Sie lästiges Einschleifen durch präzise Scans?
- Erhalten Sie auf Wunsch attraktive Scanner-Angebote.

JETZT ANGEBOT ANFORDERN
permadental.de/alles-zu-ios-es

3shape MEDIT SHINING 3D DENTAL RAYFace ELETRA SMART