

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#3.26 – Praxishygiene

MESSEN // SEITE 006

Fortbildung, Ausstellung, Networking:
infotage FACHDENTAL 2026 in Stuttgart und Frankfurt

ERFAHRUNGSBERICHT // SEITE 018

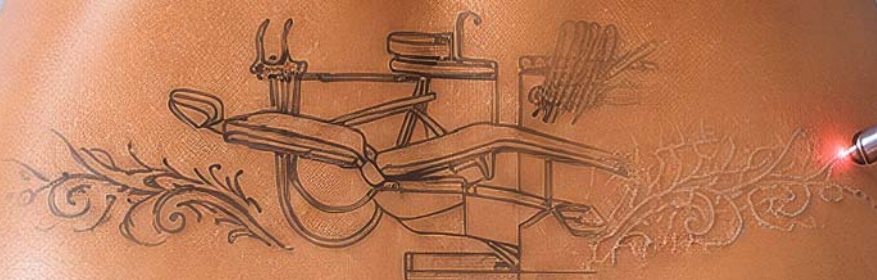
Zwischen Schein und Sein:
Die Akte „Hygiene“ im Realitätscheck

BVD AKTUELL // SEITE 034

Gemeinsam stärker: DEXIS und
XO CARE verstärken die dentale Allianz

Manche Trennungen fallen leichter als gedacht.

Alte Einheit abgeben.
Vorteil sichern.



Jetzt von der KaVo Austauschaktion profitieren!

Der ideale Zeitpunkt für Ihre Trennung ist jetzt:

Steigen Sie auf eine neue KaVo Dentaleinheit um und sichern Sie sich attraktive Preise und Austauschvorteile!

Bis zu **13.500 €** sparen!

Jetzt zusätzlich Frühbuchervorteil sichern!*

*Aktionsbedingungen unter:
kavo.com/de-de/aktionen





GEMEINSAM GESTALTEN: KOOPERATION ALS ERFOLGSMODELL

Liebe Leserinnen und Leser,

wir alle wissen: Die dentale Welt befindet sich im steten Wandel. Ob fortschreitende Digitalisierung, veränderte Patientenansprüche oder komplexe regulatorische Rahmenbedingungen – die Aufgaben der Zukunft betreffen alle Akteure gleichermaßen. Praxis, Labor, Handel und Industrie sind untrennbare Teile desselben Dentalmarktes. Es ist eine fundamentale Wahrheit unserer Branche: Isoliert stößt jeder von uns an seine Grenzen, aber im engen Schulterschluss können wir gemeinsam ungleich mehr erreichen.

Wie ein solches gelebtes Miteinander in der Praxis zu einem echten Erfolgsmodell reift, zeigt sich eindrucksvoll am Beispiel einer regionalen Fachmesse, den infotagen FACHDENTAL in Frankfurt am Main. Diese Traditionsplattform ist längst keine reine Ausstellung mehr. In enger und vertrauensvoller Zusammenarbeit entwickeln der Bundesverband Dentalhandel e.V. zusammen mit der Landes Zahnärztekammer Hessen als Kooperationspartner diese führende Dentalmesse in Rhein-Main kontinuierlich gemeinsam mit dem erfahrenen Veranstalter Landesmesse Stuttgart weiter.

Durch diese gebündelte Expertise hat sich die Messe fundamental transformiert: Sie ist heute eine hochkarätige Fortbildungs-, moderne Ausstellungs- und lebendige Netzwerkplatt-

form in einem. Dass dieser kooperative Ansatz den Nerv der Zeit trifft, manifestiert sich schwarz auf weiß an den jährlich steigenden Besucherzahlen. Wenn Zahnärzteschaft, Handel und Industrie an einem Strang ziehen, entsteht ein spürbarer Mehrwert für jeden einzelnen Messeteilnehmer.

Ein solcher Erfolg lebt jedoch maßgeblich von der aktiven Mitgestaltung. Ein kontinuierliches Feedback zu weiteren Inhalten und drängenden Themen durch die Messebesucher sowie durch die Kammermitglieder ist daher jederzeit ausdrücklich erwünscht. Nur durch diesen permanenten Austausch bleibt die Plattform dynamisch.

Dieser Erfolg im Kleinen spiegelt genau das wider, was die Akteure auch im Großen antreiben sollte: Brücken zu bauen und den interdisziplinären Dialog zu stärken – ein partnerschaftlicher Anspruch, der über die europäische Vernetzung sogar bis auf die internationale Ebene getragen wird. Lassen Sie uns diesen Weg der Kooperation im gesamten Dentalmarkt mutig weitergehen. Denn nur gemeinsam sichern wir nachhaltig die Innovationskraft und die hohe Qualität der dentalen Versorgung von morgen.

Dr. Doris Seiz
Präsidentin der Landes Zahnärztekammer Hessen

AKTUELLES

- 006 Fortbildung, Ausstellung, Networking:
infotage FACHDENTAL 2026 in Stuttgart und Frankfurt
- 008 Neuer Markenauftritt der OEMUS MEDIA AG

Wechsel in der Vertriebsleitung
- 010 Partnerschaft für optimale Wasserqualität
- 011 Update der Empfehlung „Händehygiene in
Einrichtungen des Gesundheitswesens“

Aktualisiert und kostenfrei verfügbar:
17. Ausgabe des Hygieneleitfadens erschienen

PRAXISHYGIENE

- 012 Wie Vernetzung und Automatisierung
das Team entlasten – am Beispiel von W&H
// DIGITALE PRAXISORGANISATION IM QM
- 014 Validierung in der Zahnarztpraxis:
Sicherheit schaffen, Qualität sichern
// ÜBERBLICKSBEITRAG
- 018 Zwischen Schein und Sein:
Die Akte „Hygiene“ im Realitätscheck
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 022 Fortschrittliche Aufbereitungslösungen
für Instrumente
// HERSTELLERINFORMATION

ANZEIGE



- 024 Hygiene endet nicht am Behandlungsstuhl –
fachgerechte Entsorgung als Bestandteil des
Hygienekonzepts
// HERSTELLERINFORMATION
- 028 PLULINE – Hygiene, Desinfektion und
Aufbereitung für den Praxisalltag
// HERSTELLERINFORMATION
- 030 Wellnessprogramm für Instrumente
// HERSTELLERINFORMATION
- 032 Moderne Pflegekonzepte für mehr Effizienz,
Sicherheit & Langlebigkeit in der
Instrumentenaufbereitung
// HERSTELLERINFORMATION

UMSCHAU

- 034 Gemeinsam stärker:
DEXIS und XO CARE verstärken die dentale Allianz
// BVD AKTUELL
- 036 MELAG feiert Meilenstein mit internationalem
Fachpublikum und dem BVD
// BVD AKTUELL
- 038 Wenn jede Minute zählt:
Warum Ergonomie auch Ökonomie ist
// PRAXISMANAGEMENT
- 042 Varios Combi Pro2: Ein Gewinn für Praxis und Patient
// TESTIMONIAL
- 046 Von der Werkbank zum Behandlungsstuhl:
Wie GC mit globaler Expertise Standards
für Dentalprodukte setzt
// PORTRÄT
- 050 Clever investieren im Jubiläumsjahr:
Warum sich ein DVT-Gerät aus dem Hause
Dürr Dental doppelt lohnt
// PRAXISTIPP
- 052 Selbsthärtendes Komposit in der Basisversorgung
von Seitenzahnfüllungen
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 056 Vitalerhaltende Pulpathérapie mit MTA und
direkter adhäsiver Versorgung
// FALLBERICHT

BLICKPUNKT

- 062 IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS

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



infotage
FACHDENTAL Stuttgart
16. und 17. Oktober



infotage
FACHDENTAL Frankfurt
6. und 7. November

FORTBILDUNG, AUSSTELLUNG, NETWORKING: INFOTAGE FACHDENTAL 2026 IN STUTTGART UND FRANKFURT

Die infotage FACHDENTAL – die wichtigste Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik in der Region – ist 2026 an zwei zentralen Standorten zu Gast: am **16. und 17. Oktober auf der Messe Stuttgart** sowie am **6. und 7. November auf der Messe Frankfurt**. Für Zahnärztinnen und Zahnärzte, Zahntechnikerinnen und Zahntechniker, das gesamte Praxisteam sowie Vertreterinnen und Vertreter des Dentalfachhandels sind die infotage FACHDENTAL der Branchentreff der Region – kompakt, praxisnah und mit echtem Mehrwert.

dental arena:

Fortbildung mit Zertifikat

Das Herzstück des Fachprogramms ist die dental arena. Hier erwartet die Besucherinnen und Besucher an beiden Messetagen ein hochkarätiges Vortragsprogramm zu aktuellen Themen aus Zahnmedizin und Praxisalltag. Die Inhalte werden in enger Kooperation mit den Landes Zahnärztekammern gestaltet: In Stuttgart verantwortet die Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg das Programm, in Frankfurt die Fortbildungsakademie Zahnmedizin Hessen der Lan-

des Zahnärztekammer Hessen. Zahnärztinnen und Zahnärzte können dabei bis zu fünf Fortbildungspunkte pro Tag sammeln – zertifiziert, praxisnah und direkt anwendbar.

dental studio:

Innovationen live erleben

Im dental studio präsentieren ausstellende Unternehmen ihre neuesten Produkte, Technologien und Dienstleistungen – nicht als klassische Produktschau, sondern im direkten Dialog: in Live-Demonstrationen, praxisnahen Workshops



und interaktivem Erfahrungsaustausch. Hier können Besucherinnen und Besucher Innovationen unmittelbar erleben, Fragen stellen und Best Practices mitnehmen, die den Praxis- und Laboralltag sofort bereichern.

NEU: TRI:MED Cube – dentaler Deep Dive in Wohlfühlatmosphäre

Ein echtes Highlight feiert in Stuttgart und Frankfurt seine Premiere: der TRI:MED Cube. In einer einladenden Atmosphäre präsentiert eine hochkarätige Cube-Crew an beiden Messetagen kompakte 15- bis 20-minütige Impulsvorträge zu spannenden Themen – von KI-gestützter Dokumentation über Parodontologie und Kofferdam bis hin zu Faszien und Vitamin D. Organisiert von TRI:MED in Zusammen-

arbeit mit einem starken Expertennetzwerk, darunter Zahnhelden-Ostfriesland, die Deutsche Fortbildungs-Akademie und die OHM-Akademie, bietet der Cube echten Mehrwert ohne Hürden: Die Teilnahme ist kostenlos, im regulären Messe-eintritt enthalten und ohne Voranmeldung möglich.

Gründertag:

Durchstarten in die Selbstständigkeit

Wer den Schritt in die eigene Praxis plant oder sich in der frühen Phase der Niederlassung befindet, findet beim Gründertag gezielte Unterstützung. Impulsvorträge zu Praxisgestaltung, Finanzierung, Personal und IT sowie ein geführter Rundgang zu gründungsrelevanten Ausstellern machen dieses Format zum unverzichtbaren

Anlaufpunkt für alle, die ihre Zukunft aktiv gestalten wollen.

dental connect:

Networking in Frankfurt

Wieder dabei in Frankfurt ist dental connect – ein exklusiver Networking-Abend, der Besucherinnen und Besucher mit ausstellenden Unternehmen in entspannter Atmosphäre zusammenbringt. Bestehende Kontakte vertiefen, neue Netzwerke knüpfen, die Dentalbranche persönlich erleben: dental connect schafft den Rahmen dafür – kostenlos für alle Messebesucherinnen und -besucher.

Jetzt Ticket sichern und dabei sein – alle Informationen und Tickets unter: www.infotage-fachdental.de

NEUER MARKENAUFTRITT DER OEMUS MEDIA AG



#readyfortomorrow

Mehr als drei Jahrzehnte lang prägte das bisherige Logo Zeitschriften, Kongresse, Websites, Newsletter und Messeauftritte der OEMUS MEDIA AG. In dieser Zeit hat sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt. Aus dem klassischen Fachverlag ist längst ein vernetztes Medienunternehmen geworden, in dem Print, Online, Event, Study und Corporate ineinandergreifen und gemeinsam die Kom-

munikation für die Dentalbranche gestalten. Der neue Markenauftritt macht diese Entwicklung nun auch optisch erlebbar. Im Zentrum des neuen Auftritts steht „oemus“. Bewusst kleingeschrieben, reduziert, ganz auf das Wesentliche konzentriert. Sein prägendstes Element ist das neu gestaltete „u“. Es erinnert an ein Lächeln und schlägt damit die Brücke zu den Wurzeln des Unternehmens in der Zahn-

medizin. Gleichzeitig steht das „u“ symbolisch für „you“, „us“ und „wir“ und damit für Nähe, Gemeinschaft und den Community-Gedanken, der die OEMUS MEDIA AG seit vielen Jahren prägt. Kurz gesagt: #welovewhatwedo.

Auch farblich hat sich einiges verändert. Mit Deep Viola erhält die Dachmarke eine eigenständige Hauptfarbe, die Professionalität und Kreativität verbindet und sich bewusst vom gewohnten Erscheinungsbild vieler Unternehmen im Gesundheitswesen absetzt. Ergänzt wird sie durch ein modulares Farbsystem. Jeder Unternehmensbereich – Print, Online, Event, Study und Corporate – erhält eine eigene Sekundärfarbe.

Der neue Markenauftritt knüpft bewusst an das an, wofür die OEMUS MEDIA AG seit mehr als drei Jahrzehnten steht: Nähe zum Markt, Leidenschaft für dentale Themen und ein starkes Netzwerk aus Menschen, Wissen und Kommunikation.

www.oemus.com

WECHSEL IN DER VERTRIEBSLEITUNG

Nach 24 Jahren bei ULTRADENT hat sich Vertriebsleiter Michael Schuster zum 1. Juli 2026 in den Ruhestand verabschiedet. Die Leitung des Vertriebs übernimmt Marc Wiegert, der seit acht Jahren im Unternehmen tätig ist und in den vergangenen Jahren bereits hauptverantwortlich den Vertrieb in Deutschland betreut hat. Mit den Produkten, Kunden, Handelspartnern und Strukturen von ULTRADENT ist er daher bestens vertraut.

„Michael Schuster hat ULTRADENT über mehr als zwei Jahrzehnte hinweg entscheidend mitgeprägt. Er hat unser Unternehmen mit großem Engagement, Fachwissen und Verlässlichkeit begleitet und mitgestaltet. Für seinen Einsatz und seine langjährige Loyalität danken wir ihm sehr herzlich“, sagt Ludwig Johann Ostner, Geschäftsführer.

Mit Marc Wiegert übernimmt ein erfahrener Vertriebsprofi die Verantwortung für die Vertriebsleitung. Er kennt das Unternehmen, das Produktportfolio sowie die



Michael Schuster (links) übergibt die Vertriebsleitung an Marc Wiegert.

Anforderungen der Kunden und wird die Vertriebsaktivitäten von ULTRADENT weiterentwickeln.

„Ich freue mich sehr über das Vertrauen und darauf, gemeinsam mit unserem Vertriebsteam und unseren Partnern die erfolgreiche Entwicklung von ULTRADENT weiter voranzutreiben“, sagt Marc Wiegert.

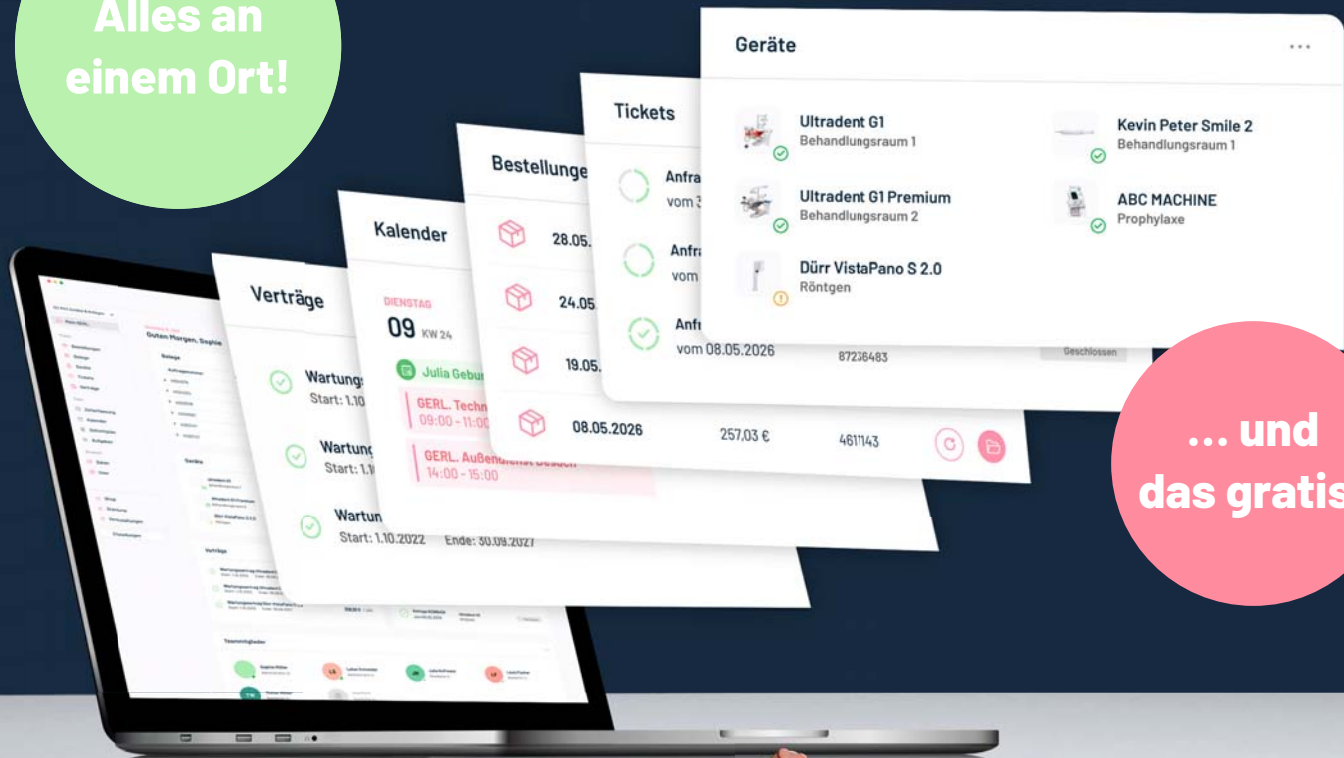
Der Führungswechsel erfolgt im Zuge einer langfristig vorbereiteten Nachfolgeregelung und sichert die kontinuierliche Betreuung der Kunden und Handelspartner.

www.ultradent.de

MEIN @ GERL.

Das neue Kundenportal

Alles an
einem Ort!



... und
das gratis!

Mein GERL.

DAS NEUE KUNDENPORTAL
FÜR IHRE PRAXIS UND IHR LABOR

Ihr neues Kundenportal macht's möglich

- Geräte verwalten
- Technik-Termine online buchen
- Belege & Verträge einsehen
- Team organisieren



gerl-dental.de/meingerl



PARTNERSCHAFT FÜR OPTIMALE WASSERQUALITÄT

KaVo Dental gibt eine strategische Kooperation mit BWT – Best Water Technology, dem führenden Wassertechnologie-Unternehmen – bekannt. Im Rahmen der Partnerschaft werden die BWT Bestaqua ROC 16 RS Umkehrosmose-Systeme offiziell für den Einsatz an KaVo Dentaleinheiten freigegeben.

Zwei starke Marken – eine gemeinsame Mission

Die neue Kooperation vereint die über hundertjährige Erfahrung von KaVo in der Zahnmedizintechnik mit der ausgewiesenen Expertise von BWT in der Reinwassertechnologie. Ziel der Zusammenarbeit ist es, Zahnkliniken und Praxen weltweit eine moderne, zuverlässige und hygienisch sichere Wasseraufbereitung an die Hand zu geben, die kontinuierlich Reinwasser für Dentaleinheiten, Autoklaven und Laboranwendungen bereitstellt.

Reinwasser: Ein zentraler Faktor für Sicherheit und Effizienz

Wasser in klinischer Reinheit ist unverzichtbar für:

- den Schutz von Patienten und Klinikpersonal
- eine sichere, hygienische Behandlungsumgebung
- die optimale und langlebige Funktionsweise von Dentaleinheiten, Instrumenten und Autoklaven

Die Umkehrosmose mit BWT Bestaqua ROC 16 RS-Systemen filtert unerwünschte Partikel aus dem eingespeisten Wasser, verhindert Kalkbildung, reguliert die Wasserhärte und verbessert sensorische Parameter wie Geschmack und Geruch. Ergänzend sorgt die kontinuierliche Dauerentkeimung innerhalb der Dentaleinheit mit KaVo OXYGENAL 6 dafür, dass sich im normalen Praxisbetrieb keine Mikroorganismen ausbreiten können. Durch das automatisierte Intensiventkeimungsprogramm werden zusätzlich jene Keime zuverlässig reduziert, die sich in Stagnationszeiten – etwa an Wochenenden oder während Urlaubsphasen – bilden können. So bleibt die Qualität der Kühl- und Spülflüssigkeiten dauerhaft einwandfrei, unerwartete Serviceeinsätze werden reduziert und Ausfallzeiten der Geräte und Instrumente nachhaltig minimiert.

Gemeinsam für bessere Wasserqualität in der Zahnmedizin

Durch die Kooperation stellen KaVo und BWT gemeinsam eine durchgehend hohe Wasserqualität von der Leitung bis zum Patientenmund sicher und schaffen damit zusätzliche Sicherheit und Zuverlässigkeit. Die Partnerschaft unterstreicht das gemeinsame Engagement beider Unternehmen, Zahnärztinnen und Zahnärzte weltweit mit innovativen und nachhaltigen Systemen in der dentalen Wasseraufbereitung zu unterstützen.

www.kavo.com



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



UPDATE DER EMPFEHLUNG „HÄNDEHYGIENE IN EINRICHTUNGEN DES GESUNDHEITSWESENS“

Medizinische Handwaschplätze benötigen künftig nur noch einen Anschluss für kaltes Wasser in Trinkwasserqualität. Warmes Wasser ist laut der aktualisierten KRINKO-Empfehlung nicht erforderlich. Entscheidend für die Keimreduktion seien vor allem Dauer und Technik des Händewaschens, die Wasserqualität sowie das verwendete Waschpräparat. Eine höhere Wassertemperatur verbessere die Reinigungswirkung dagegen nicht. Für Zahnarztpraxen und andere medizinische Einrichtungen ist die Änderung insbesondere bei der Planung neuer oder der Modernisierung bestehender Handwaschplätze relevant. An der grundsätzlichen Bedeutung der hygienischen Händedesinfektion im Praxisalltag ändert sich dadurch nichts. Die Änderung ist im Epidemiologischen Bulletin des RKI vom 6. August nachzulesen.



www.zwp-online.info

AKTUALISIERT UND KOSTENFREI VERFÜGBAR: 17. AUSGABE DES HYGIENELEITFADENS ERSCHIENEN

Der Deutsche Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnmedizin hat die 17. Ausgabe seines Hygieneleitfadens veröffentlicht. Die Überarbeitung erfolgte erneut in Zusammenarbeit mit der Arbeitsgruppe Zahnmedizin der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene. Im Fokus der aktuellen Anpassungen stehen zwei praxisrelevante Themenbereiche: die manuellen Aufbereitungsverfahren sowie die Nutzung von Schutzhüllen. Entsprechend wurden insbesondere die Kapitel auf den Seiten 19 sowie 24 bis 25 überarbeitet. Der Hygieneleitfaden gilt seit Jahren als eine zentrale Orientierungshilfe für Zahnarztpraxen in Deutschland, wenn es um die Umsetzung rechtssicherer und zugleich praxistauglicher Hygienestandards geht. Die kontinuierliche Fortschreibung trägt den sich verändernden Anforderungen im Praxisalltag Rechnung und greift aktuelle Entwicklungen in der Aufbereitung und Infektionsprävention auf. Die neue Ausgabe steht ab sofort kostenfrei zur Verfügung und kann sowohl über die Website des DAHZ als auch über die Bundeszahnärztekammer heruntergeladen werden.



www.zwp-online.info; www.bzaek.de

als Team
unschlagbar



Perfekt aufeinander abgestimmt – für den optimalen Schutz Ihrer Instrumente.

Zuerst werden die Instrumente mit dem **Reinigungsgranulat AlproZyme** vorgereinigt und -desinfiziert und anschließend mit dem **Flüssigkonzentrat BIB forte eco** ohne Proteinfixierung abschließend **gereinigt und desinfiziert**. Das Ergebnis spricht für sich:

bakterizid, levurozid und viruzid!

DIGITALE PRAXISORGANISATION IM QM// Das Qualitätsmanagement (QM) in Zahnarztpraxen hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Während QM früher hauptsächlich mit dicken Ordnern, Papier-Checklisten und lästigen Dokumentationspflichten verbunden war, stehen heute Effizienz, Transparenz und Prozesssicherheit im Fokus. Gleichzeitig wachsen die Herausforderungen: Fachkräftemangel, steigende regulatorische Anforderungen, wirtschaftlicher Druck und immer komplexere Praxisabläufe verlangen nach zeitgemäßen Lösungen.



WIE VERNETZUNG UND AUTOMATISIERUNG DAS TEAM ENTLASTEN – AM BEISPIEL VON W&H

Andrea Knauber / Rosdorf

Moderne digitale Technologien und softwarebasierte Assistenzsysteme eröffnen hier neue Möglichkeiten. Sie ersetzen die Mitarbeitenden nicht und treffen keine fachlichen Entscheidungen. Vielmehr unterstützen sie Praxisteams dabei, Informationen schneller verfügbar zu machen, Routineaufgaben zu automatisieren und Prozesse fehlerfrei zu gestalten. Gerade im QM tragen digitale Systeme dazu bei, den organisatorischen Aufwand drastisch zu reduzieren und gleichzeitig die Qualität der Patientenversorgung zu stärken.

Ein Qualitätsmanagement braucht aktuelle Informationen

Ein funktionierendes Qualitätsmanagement basiert auf aktuellen und verlässlichen Informationen. Verantwortlichkeiten

müssen klar definiert sein und Abläufe nachvollziehbar, Wartungen und Prüfungen müssen termingerecht organisiert werden, Checklisten, Unterweisungen nachvollziehbar dokumentiert und technische Prozesse überwacht werden.

In vielen Praxen werden diese Aufgaben jedoch noch immer mit erheblichem manuellem Aufwand bewältigt. Informationen liegen in unterschiedlichen Systemen oder Ordnern, Wartungsfristen werden händisch überwacht und Dokumentationen mehrfach erstellt. Das kostet Zeit und erhöht gleichzeitig das Risiko von Fehlern oder Informationsverlusten.

Digitale Systeme können hier eine zentrale Datenbasis schaffen. Informationen werden automatisch erfasst, ausgewertet und bereitgestellt. Das entlastet nicht nur die verantwortlichen Mitarbeitenden, sondern erhöht auch

die Transparenz innerhalb der gesamten Praxisorganisation.

So können beispielsweise KI-gesteuerte Systeme selbstständig Arbeitsanweisungen und Bestandsverzeichnisse erstellen oder Sicherheitsdatenblätter und Gefahrstoffverzeichnisse aktualisieren. Ein menschliches Teammitglied benötigt viele Stunden für Aufgaben, die KI innerhalb von Minuten erledigt, und das immer in derselben Qualität, zu jeder Tageszeit.

Digitalisierung als Unterstützung des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses

Ein modernes QM-System lebt vom kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP). Prozesse werden geplant, umgesetzt, überprüft und angepasst. Dieser

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

sogenannte PDCA-Zyklus bildet die Grundlage jeder nachhaltigen Qualitätsentwicklung. Genau an dieser Stelle entfalten digitale Technologien ihren größten Nutzen. Sie liefern die Daten, die für Bewertungen und Entscheidungen benötigt werden. Statt auf Vermutungen oder Einzelbeobachtungen zurückzugreifen, können Praxen auf aktuelle Informationen zugreifen und Entwicklungen objektiv beurteilen.

ioDent® – die digitale Schaltzentrale der Praxis

Mit ioDent® bietet W&H eine cloudbasierte Plattform, die relevante Geräteinformationen zentral bündelt und von überall verfügbar macht. Mit dem KI-unterstützten Remote Service hilft ioDent®, unerwartete Geräteausfälle zu vermeiden, anstatt erst dann zu reagieren, wenn das Produkt stillsteht oder die Wartung bereits überfällig ist. Schließlich gehören Geräteausfälle zu den größten Stressfaktoren im Praxisalltag. Die smarte Vernetzung via ioDent® sichert den reibungslosen Workflow.



Thed+ zeigt exemplarisch auf, wie moderne digitale Technologien das Praxisteam unterstützen: Das smarte Reinigungs- und Desinfektionsgerät vereinfacht die Dokumentation, minimiert Fehlerquellen und sichert die Qualität der Patientenversorgung auf höchstem Niveau.

Automatisierte Dokumentation schafft Freiräume

Die lückenlose Dokumentation ist ein unverzichtbarer, aber oft zeitraubender Bestandteil des Qualitätsmanagements. Sie dient als Nachweis gegenüber Behörden, sichert die Patientensicherheitskette und ermöglicht die Rückverfolgbarkeit aller Aufbereitungsprozesse. W&H setzt hier auf hoch entwickelte, automatisierte Gerätefunktionen, die dem Team die Arbeit fast vollständig abnehmen.

Thed+ – Reinigung und Desinfektion neu gedacht

Mit dem Thed+ stellt W&H ein hoch entwickeltes Reinigungs- und Desinfektionsgerät (RDG) zur Verfügung. Durch seine smarte Sensorik und automatische Beladungserkennung wird der Aufbereitungsprozess optimal angepasst. Das spart Ressourcen und garantiert maxi-

male Prozesssicherheit bei einfachster Bedienung.

Lisa – Intelligente Sterilgutaufbereitung

Die Sterilisatoren der Lisa-Produktfamilie stehen für vollautomatische digitale Dokumentation und lückenlose Rückverfolgbarkeit. Dank der patentierten Eco Dry+ Technologie passt das Gerät die Trocknungszeit automatisch an das Gewicht der Beladung an. Das verkürzt die Zykluszeit, schont die Instrumente und minimiert den Energieverbrauch – ganz ohne manuellen Programmieraufwand.

Fazit

Die Zukunft des Qualitätsmanagements in der Zahnarztpraxis ist digital, vernetzt und hocheffizient. Moderne Lösungen wie die ioDent®-Plattform sowie die intelligenten Systemfunktionen von Thed+ und Lisa zeigen eindrucksvoll, wie durch-

dachte Automatisierung und digitale Workflows den Praxisalltag maximal vereinfachen, Fehlerquellen minimieren und die Qualität auf höchstem Niveau sichern.



ÜBER DIE AUTORIN

Andrea Knauber ist zertifizierte Praxismanagerin (IHK). Mit über 30 Jahren Erfahrung setzt sie moderne QM-Systeme in Arzt- und Zahnarztpraxen um, immer mit dem

Ziel, dass das QM zur Praxis passt und nicht die Praxis in ein QM-System gepresst wird. Seit 2009 hat Andrea Knauber mehr als 100 Praxen erfolgreich durch behördliche Begehungen begleitet. Als Referentin ist sie für Zahnärztekammern und Fortbildungsinstitute tätig.

AK-PRAXISMANAGEMENT

Andrea Knauber
An der Schanze 4
37124 Rosdorf
www.ak-praxismanagement.de

ÜBERBLICKSBEITRAG // Die Anforderungen an die Instrumentenaufbereitung in Zahnarztpraxen sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Neben einer zuverlässigen Hygiene rücken zunehmend auch die Nachweisbarkeit und Dokumentation der eingesetzten Verfahren in den Fokus. Für Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber bedeutet das: Es reicht nicht mehr aus, Instrumente ordnungsgemäß aufzubereiten – die Wirksamkeit der Prozesse muss nachvollziehbar belegt werden können.

VALIDIERUNG IN DER ZAHNARZTPRAXIS: SICHERHEIT SCHAFFEN, QUALITÄT SICHERN

Annkathrin Gebhardt / Falkensee

Genau hier setzt die Validierung an. Sie schafft die Grundlage dafür, dass Reinigungs-, Desinfektions-, Verpackungs- und Sterilisationsprozesse unter den tatsächlichen Bedingungen einer Praxis

zuverlässig funktionieren. Gleichzeitig unterstützt sie Zahnarztpraxen dabei, gesetzliche Anforderungen zu erfüllen und bei Praxisbegehungen gut vorbereitet zu sein.

Warum die Instrumentenaufbereitung so wichtig ist

In der täglichen zahnmedizinischen Versorgung kommen zahlreiche Medizinprodukte mit Speichel, Blut oder anderen biologischen Materialien in Kontakt. Nach jeder Behandlung müssen diese Instrumente aufbereitet werden, bevor sie erneut eingesetzt werden können.

Die Instrumentenaufbereitung ist damit ein wesentlicher Bestandteil der Infektionsprävention. Sie schützt sowohl Patientinnen und Patienten als auch Dritte (zum Beispiel Servicetechniker und Labormitarbeiter) vor der Übertragung von Krankheitserregern und trägt gleichzeitig zur Sicherheit des gesamten Praxisteams bei.

Dabei handelt es sich keineswegs um einen einzelnen Arbeitsschritt. Vielmehr umfasst die Aufbereitung eine Reihe aufeinander abgestimmter Prozesse –



Positionierung der für eine Validierung obligatorischen Prüfkörper (hier: Crile-Klemme).

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

von der Reinigung über die Desinfektion und wenn erforderlich bis hin zu Verpackung und Sterilisation und geschützter, kontaminationssicherer Lagerung. Jeder dieser Schritte muss zuverlässig funktionieren, damit das gewünschte hygienische Ergebnis erreicht wird.

Regulatorische Anforderungen nehmen zu

Die Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten sind klar geregelt. Grundlage bilden unter anderem die Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) sowie die gemeinsamen Empfehlungen von KRINKO und BfArM.

Der zentrale Gedanke hinter diesen Regelwerken ist einfach: Die Wirksamkeit von Aufbereitungsverfahren muss sichergestellt und nachgewiesen werden können. Aus diesem Grund verlangen die Empfehlungen ausdrücklich validierte Verfahren.

Für Zahnarztpraxen bedeutet dies, dass nicht nur die Geräte selbst, sondern die gesamten Aufbereitungsprozesse regelmäßig überprüft werden müssen. Entscheidend ist dabei die Frage, ob die eingesetzten Verfahren unter den realen Bedingungen der jeweiligen Praxis dauerhaft die geforderten Ergebnisse liefern.

Technik allein garantiert noch keine Sicherheit

Moderne Zahnarztpraxen verfügen heute über leistungsfähige Reinigungs- und Desinfektionsgeräte (RDG), Siegelgeräte und Sterilisatoren. Diese Systeme automatisieren einen großen Teil der Aufbereitung und sorgen für standardisierte Abläufe.

Dennoch hängt die Wirksamkeit der Prozesse von zahlreichen Faktoren ab. Temperaturverläufe, Prozesszeiten, Druckverhältnisse, Wasserqualität oder auch die Art der Beladung beeinflussen das Ergebnis maßgeblich.

Bereits kleine Abweichungen können dazu führen, dass ein Verfahren nicht mehr die erforderliche Leistung erbringt. Genau deshalb reicht es nicht aus, sich allein auf die Herstellerangaben eines Geräts zu ver-



Korrektes Adaptieren des Instrumentariums sichert die Innenreinigung.

lassen. Entscheidend ist der Nachweis, dass das System im konkreten Praxisalltag zuverlässig arbeitet.

Validierung: Nachweis statt Annahme

Die Validierung verfolgt das Ziel, die Leistungsfähigkeit eines Aufbereitungsprozesses objektiv nachzuweisen. Sie beantwortet die Frage, ob die eingesetzten Geräte unter den tatsächlichen Betriebsbedingungen die geforderten hygienischen Ergebnisse erzielen.

Typischerweise beginnt eine Validierung mit der Analyse der vorhandenen Geräte und Prozessabläufe. Anschließend werden die notwendigen Unterlagen geprüft und typische Beladungen vorbereitet.

Während der eigentlichen Durchführung kommen spezielle Messsysteme zum Einsatz. Diese erfassen beispielsweise Temperaturverläufe, Druckwerte oder andere relevante Prozessparameter. Die gewonnenen Daten werden

ausgewertet und in einem Validierungsbericht dokumentiert.

Erst wenn alle definierten Anforderungen reproduzierbar erfüllt sind, gilt der Prozess als erfolgreich validiert.

Herausforderungen im Praxisalltag

Viele Zahnarztpraxen stehen vor der Herausforderung, die Instrumentenaufbereitung in einen ohnehin eng getakteten Arbeitsalltag zu integrieren. Zwischen Patientenversorgung, Terminmanagement und administrativen Aufgaben bleibt oft wenig Zeit für die kontinuierliche Überprüfung von Prozessen.

Hinzu kommt, dass sich Abläufe im Laufe der Zeit verändern können. Neue Instrumente werden angeschafft, Mitarbeitende wechseln oder Dokumentationen werden nicht regelmäßig aktualisiert. Auch unterschiedliche Beladungsmuster erschweren die Standardisierung.

Gerade in solchen Situationen zeigt sich der Nutzen einer strukturierten Vali-



Zeitsparende und chemiefreie Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten mit spezialisierten Geräten (hier stellvertretend die Instrumentenaufnahme eines DAC Universal D).

dierung. Sie macht bestehende Prozesse transparent, deckt mögliche Schwachstellen auf und schafft eine belastbare Grundlage für Verbesserungen.

Gut vorbereitet auf Praxisbegehungen

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Vorbereitung auf behördliche Praxisbegehungen. Gesundheitsämter und Aufsichtsbehörden prüfen zunehmend, zum Beispiel im Rahmen des Arbeitsschutzkontrollgesetzes*, ob die Anforderungen an die Instrumentenaufbereitung erfüllt werden.

Besonderes Augenmerk liegt dabei auf nachvollziehbaren Prozessabläufen, vollständigen Dokumentationen und aktuellen Validierungsnachweisen. Fehlen diese Unterlagen oder weisen sie Lücken auf, kann dies zu Beanstandungen führen.

Eine strukturierte Validierungsdokumentation erleichtert die Kommunikation mit den Behörden erheblich. Sie ermöglicht es, die Wirksamkeit der Aufbereitungsprozesse nachvollziehbar darzustellen und Rückfragen schnell zu beantworten.

Mehr als eine Pflichtaufgabe

Validierung wird häufig ausschließlich als regulatorische Anforderung wahrgenommen. Tatsächlich bietet sie jedoch weit mehr als die Erfüllung gesetzlicher Vorgaben.

Klare Prozesse, definierte Verantwortlichkeiten und eine nachvollziehbare Dokumentation schaffen Transparenz und erhöhen die Prozesssicherheit. Potenzielle Fehlerquellen können frühzeitig erkannt und behoben werden. Gleichzeitig stärkt ein systematisches Vorgehen das Vertrauen von Mitarbeitenden und Patientinnen und Patienten in die Qualität der Praxisorganisation.

Damit wird die Validierung zu einem wichtigen Bestandteil eines modernen Qualitätsmanagements – und zu einem Instrument, das Sicherheit, Effizienz und Compliance miteinander verbindet.

Fazit

Die Instrumentenaufbereitung gehört zu den sensibelsten Prozessen in einer Zahnarztpraxis. Ihre Wirksamkeit darf

nicht angenommen werden – sie muss nachgewiesen werden können.

Eine professionelle Validierung schafft hierfür die notwendige Grundlage. Sie unterstützt Praxen dabei, regulatorische Anforderungen zu erfüllen, hygienische Standards dauerhaft sicherzustellen und bei Praxisbegehungen souverän aufzutreten.

Wer Validierung nicht als reine Pflicht, sondern als festen Bestandteil des Qualitätsmanagements versteht, investiert langfristig in Sicherheit, Transparenz, Werterhalt und die Zukunftsfähigkeit der eigenen Praxis.

*Gesetz zur Verbesserung des Vollzugs im Arbeitsschutz (Arbeitsschutzkontrollgesetz) vom 22. Dezember 2020.

Beginnend mit dem Kalenderjahr 2026 sind im Laufe eines Kalenderjahres mindestens 5 Prozent der im Land vorhandenen Betriebe durch die zuständige Behörde (i.d.R. Gewerbeaufsichtsamt) zu besichtigen (Mindestbesichtigungsquote). Von der Mindestbesichtigungsquote kann durch Landesrecht nicht abgewichen werden.

Fotos: © Normec Valitech GmbH & Co. KG

NORMEC VALITECH
GMBH & CO. KG
norm.ec/valitech

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

SDI POLA OFFICE+

Erhalten statt ersetzen – warum die Farbrestitution die erste Therapieoption sein sollte

Minimalinvasive Behandlung intrinsischer Zahnverfärbungen – natürliche Zahnfarbe wiederherstellen, bevor restauriert wird

Eine Patientin Mitte vierzig stellt sich in der Praxis vor. Seit vielen Jahren stört sie sich an der Verfärbung eines oberen Frontzahns. Auslöser war ein Sportunfall in ihrer Jugend. Funktionell ist der Zahn völlig unauffällig – vital, stabil und mit intakten Restaurationen. Dennoch fällt der dunklere Farbton beim Lächeln sofort ins Auge. Für die Patientin scheint die Lösung bereits festzustehen:

- Veneer, Krone oder eine andere ästhetische Versorgung.
- Doch muss ein Zahn tatsächlich restauriert werden, nur weil sich seine Farbe verändert hat?



Substanzerhalt vor Restaurationsmaßnahmen

Die moderne Zahnmedizin folgt heute mehr denn je einem klaren Grundsatz:

Erhalten, was gesund ist. Restaurieren nur, wenn es notwendig ist.

Liegt eine klinisch diagnostizierte intrinsische Zahnverfärbung mit entsprechender medizinischer Indikation vor, kann die medizinisch indizierte Wiederherstellung der natürlichen Zahnfarbe – im Folgenden Farbrestitution – eine substanzschonende Alternative zu invasiven restaurativen oder prothetischen Maßnahmen darstellen. Sie sollte – sofern klinisch geeignet – als konservative Erstbehandlung in Betracht gezogen werden.

Ziel ist es, möglichst viel gesunde Zahnhartsubstanz zu erhalten und gleichzeitig die natürliche Zahnästhetik wiederherzustellen. Dieser minimalinvasive Behandlungsansatz gewinnt zunehmend an Bedeutung – sowohl aus zahnmedizinischer Sicht als auch aufgrund der steigenden Erwartungen von Patienten an schonende Therapieformen.



Nicht jede Zahnverfärbung ist gleich

Während extrinsische Verfärbungen häufig durch eine professionelle Zahnreinigung entfernt werden können, entstehen intrinsische Zahnverfärbungen innerhalb der Zahnhartsubstanz und erfordern eine sorgfältige Diagnostik.

Farbrestitution vor invasiver Versorgung

Die Versorgung mit einem Veneer oder einer Krone geht in der Regel mit einer irreversiblen Präparation gesunder Zahnhartsubstanz einher. Deshalb sollte zunächst geprüft werden, ob ein weniger invasiver Therapieansatz möglich ist. Die medizinisch indizierte Wiederherstellung der natürlichen Zahnfarbe kann in geeigneten Fällen dazu beitragen, umfangreichere restaurative oder prothetische Maßnahmen zu vermeiden oder zumindest hinauszuzögern. Damit entspricht sie dem modernen Konzept einer minimalinvasiven Zahnmedizin und dem vorgesehenen Anwendungsbereich des Produkts.

Pola Office+ – entwickelt für die professionelle Wiederherstellung der natürlichen Zahnfarbe

Pola Office+ wurde speziell für die medizinisch indizierte Farbrestitution intrinsisch verfärbter vitaler und nicht vitaler Zähne entwickelt und ist ausschließlich für die Anwendung durch zahnmedizinisches Fachpersonal bestimmt.

Das Dual-Spritzen-System mischt das Gel unmittelbar vor der Applikation und ermöglicht dadurch eine effiziente Anwendung sowie eine präzise Platzierung. Die pH-neutrale Formulierung enthält Kaliumnitrat und wurde für die professionelle Chairside-Behandlung entwickelt.

Mehr als nur Ästhetik

Liegt eine pathologische Zahnverfärbung mit entsprechender medizinischer Indikation vor, kann die Farbrestitution einen wichtigen Beitrag zur Wiederherstellung eines natürlichen Erscheinungsbildes und damit zum Wohlbefinden des Patienten leisten.

Für moderne Zahnärztinnen und Zahnärzte bedeutet erfolgreiche Therapie deshalb mehr als ein ästhetisch harmonisches Ergebnis. Im Mittelpunkt stehen der Erhalt natürlicher Zahnhartsubstanz, die langfristige Funktion sowie eine möglichst schonende Behandlung.

Natürliche Zahnfarbe bewahren. Zahnhartsubstanz schützen. Zukunftsorientiert behandeln.



Mit freundlicher Unterstützung von:



José Amengual Lorenzo
Außerordentlicher Professor:
Universität Valencia, Spanien



Ana Roig Vanaclocha
Außerordentliche Professorin:
Universität Valencia, Spanien



Marta Peydro Herrero
Ehemalige außerordentliche
Professorin: Universität Valencia,
Spanien



Rubén Agustín Panadero
Außerordentlicher Professor:
Universität Valencia, Spanien

WWW.FACEBOOK.COM/SDI.GERMANY
WWW.SDI.COM.AU
WWW.POLAWHITE.COM.AU

SDI Germany GmbH
Deutschland: 0800 1005759

SDI

YOUR
SMILE.
OUR
VISION.

ERFAHRUNGSBERICHT // Auf dem Papier sind Deutschlands Praxen absolut infektionshygienisch top – die QM-Ordner sind prall gefüllt, die RKI-Richtlinien penibel abgehakt. Doch wer als staatlicher Inspektor unangekündigt hinter die Kulissen blickt, stößt im Behandlungsalltag auf gähnende Abgründe: bunte Gelnägel in der Chirurgie, Uhren als Keimschleudern und externe Reinigungsfirmen, die im 42-Sekunden-Alibi-Takt wischen, während seit fünf Jahren kein Fußbodendesinfektionsmittel mehr bestellt wurde. Ein Beitrag über Infektionsprävention und das massive Umsetzungsproblem hierzulande.

ZWISCHEN SCHEIN UND SEIN: DIE AKTE „HYGIENE“ IM REALITÄTSCHECK

Axel Jakobi/Lichtenfels

Hygienekontrolleure und Hygieneinspektoren nehmen im öffentlichen Gesundheitswesen eine zentrale Rolle ein. Angesiedelt bei den Gesundheitsämtern, legen sie Maßnahmen zur Verhütung und Bekämpfung übertragbarer Krankheiten fest und überwachen deren Einhaltung.

In Krankenhäusern, Arzt- und Zahnarztpraxen sowie anderen Einrichtungen des Gesundheitswesens überprüfen sie die Einhaltung der technischen und infektionshygienischen Vorgaben.

Das Bild des Inspektors ist in der Praxis oft negativ besetzt – er gilt als rein kon-

trollierende Instanz. Doch die Erfahrung zeigt, dass die reine Überwachung zu kurz greift. Um eine nachhaltige Hygienqualität zu sichern, müssen harte Fakten praxisnah und im Sinne von „Best Practice“ vermittelt werden. Ziel muss es sein, ein präventives Hygienemanagement anzustoßen, das Praxisteam zu motivieren und Hygiene im Alltag sichtbar zu machen.

Präventives Hygienemanagement anstoßen

Wie groß die Verunsicherung bezüglich der Hygienequalität im medizinischen Alltag mitunter ist, zeigen alltägliche Fallbeispiele. So kontaktierte mich vor Jahren ein Facharzt für Innere Medizin mit dem Schwerpunkt Gastroenterologie und fragte ernsthaft, ob er ein Endoskop an zwei Tagen der Woche für Magenspiegelungen und an den anderen drei Tagen für Darmspiegelungen nutzen dürfe.

Dieses Beispiel veranschaulicht die teils eklatanten Defizite im Grundverständnis der Instrumentenaufbereitung. In Deutschland fehlt es oft an einer klaren, einheitlichen Herangehensweise und deren konsequenter Umsetzung. Da der Infektionsschutz in unserem föderalistischen Staat in einigen Teilen Ländersache ist, sind einheitliche Strukturen kurzfristig



© Seventyfour – stock.adobe.com

kaum zu erwarten – eine Problematik, die sich bereits in den uneinheitlichen Coronavorschriften der Bundesländer widerspiegelt.

Relevanz in Zahlen: Hygienequalität vs. Straßenverkehr

Die Notwendigkeit einer konsequenten Hygienearbeit wird beim Blick auf die statistischen Daten deutlich. In Deutschland fordert die mangelnde Hygiene im Gesundheitswesen jährlich signifikant mehr Opfer als der Straßenverkehr:

- **Infektionen:** Nach Angaben des Bundesgesundheitsministeriums infizieren sich jährlich schätzungsweise ca. 400.000 bis ca. 600.000 Patienten mit nosokomialen Keimen in deutschen Krankenhäusern. Ein Großteil dieser Infektionen ist auf Hygienemängel zurückzuführen.
- **Mortalität:** Bis zu ca. 15.000 der betroffenen Patienten sterben jährlich an den

Folgen dieser Infektionen. Dies stellt das Gesundheitssystem zudem vor explodierende Kosten.

- **Vergleich:** Im Straßenverkehr starben im Jahr 2025 laut Statistischem Bundesamt (destatis.de) im Vergleich dazu 2.814 Menschen.

Bedenkt man die Dichte an Verkehrsschildern, Regelungen und vor allem den Kontrollaufwand zur Einhaltung der Straßenverkehrsordnung, wird deutlich, wie viel Nachholbedarf im Hygienesektor besteht, um Sterblichkeit und Kosten effektiv zu senken. Seit dem Jahr 2001 regelt das Infektionsschutzgesetz (IfSG) den Rahmen auf Bundesebene. Das Robert Koch-Institut (RKI) verfügt zwar über einen großen Pool an Empfehlungen, doch die konkrete Umsetzung durch den Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) verläuft seit Jahren schleppend und ist oft von Blockaden geprägt.

Um den veränderten Anforderungen im Gesundheitssektor zu begegnen, sind

verlässliche Indikatoren zur Messung der Hygienequalität unabdingbar. Eine praxistaugliche Alternative bietet hier das Konzept des Heidelberger Hygiene-Rating Systems (begründet durch Prof. Dr. med. Martin Klett† und Mark Peters). Dieses System ermöglicht es, ermittelte Kennzahlen zu spezifizieren und den Anwendern als Scorecard zur Verfügung zu stellen. Dadurch können verschiedene Leistungserbringer – von der Augenarztpraxis über die Klinik bis zur Zahnarztpraxis – strukturiert und ohne kulturelle Widerstände im Sinne der Hygienearbeit zusammenwirken.

Motivation des Praxisteam

Ein Praxischeck an einem Montagmorgen in einem medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie verdeutlicht die menschliche Komponente der Hygiene. Trotz eines freundlichen Empfangs fielen

ANZEIGE



HILFE VON DER BANK.

Mit der mediserv Bank habe ich einen starken Partner an meiner Seite – von der Privatabrechnung über Finanzierung und Versicherung bis zur Geldanlage. Das gibt mir den Freiraum, mich voll und ganz auf meine Praxis und die optimale Betreuung meiner Spieler zu konzentrieren.

Dr. med. Frank Krämer

Mannschaftsarzt der SV Elversberg und seit 30 Jahren zufriedener Kunde der mediserv Bank.



Jetzt unverbindlich informieren und beraten lassen!
mediservbank.de

bereits nach wenigen Augenblicken gravierende Mängel in der Basishygiene auf: künstliche, lange und bunte Fingernägel, Ringe und Uhren am Behandlungspersonal sowie Mängel bei der Reinlichkeit der Schutzkleidung. In solchen Fällen ist eine Steigerung der Hygienequalität um 60 bis 90 Prozent nicht nur möglich, sondern zwingend erforderlich.

Die Umsetzung scheitert im Alltag jedoch selten am Wissen, sondern an der Motivation. Hygienebeauftragte in den Praxen berichten immer wieder, dass sie bei der Durchsetzung von Standards bei Kollegen oder der Praxisleitung auf Granit beißen und sich wie „Don Quichote“ im Kampf gegen Windmühlen fühlen.

Aussagen wie „Dafür ist keine Zeit“ oder „Das ist viel zu teuer“ dominieren oft den Alltag. Ohne die tägliche Mitwirkung aller Beteiligten hat die Hygiene jedoch keine Chance. Es ist daher essenziell, dass sowohl die Hygienequalität als auch die Arbeit der Hygieneverantwortlichen einen deutlichen Imagegewinn in der Praxis erzielen.

Hygienearbeit sichtbar machen

Da Mikroorganismen für das bloße Auge unsichtbar sind, bleibt die Relevanz von Hygienemaßnahmen oft abstrakt. Um ein Bewusstsein für Infektionsketten zu schaffen, hat sich die Visualisierung bewährt. Präpariert man beispielsweise Flächen im Vorfeld mit einer fluoreszierenden Substanz, die erst unter Schwarzlicht sichtbar wird, lässt sich eindrucksvoll demonstrieren, wie weitläufig sich Keime allein durch alltägliche Kontakte im Raum verteilen.

Wie wichtig eine lückenlose und kritische Begutachtung externer Dienstleister ist, zeigt ein Fall aus einer Endoskopiepraxis. Bei der Inspektion des externen Reinigungsunternehmens stellte sich heraus, dass der vertragliche Zeitschlüssel für die Reinigungskraft unrealistische 42 Sekunden pro Quadratmeter betrug – inklusive des Verrückens von Gerätschaften und Herstellung der Reinigungslösung.

Zudem ergab die Überprüfung der Bestellhistorie, dass das Reinigungsunternehmen seit fünf Jahren kein Flächendesinfektionsmittel für den Fußboden mehr geordert hatte. Die Desinfektion fand

schlichtweg nicht statt. Erst nach der Kündigung des Dienstleisters und einer intensiven Schulung des eigenen Personals konnte die Praxis hygienisch sicher aufgestellt werden.

Die Rolle der künstlichen Intelligenz und digitaler Tools

Die fortschreitende Entwicklung der künstlichen Intelligenz und digitaler Assistenzsysteme bietet vielversprechende Ansätze, um die Hygiene im Gesundheitswesen auf ein neues Niveau zu heben.

- **Echtzeitanalyse:** Durch Algorithmen und maschinelles Lernen können Gesundheitsbehörden und Einrichtungen Muster sowie Trends in Echtzeit erkennen, um Infektionsausbrüche frühzeitig einzudämmen.
- **Prozessoptimierung:** Der Einsatz von Sensoren und IoT-Geräten ermöglicht es, Reinigungspläne zu optimieren und die Effizienz der Desinfektion in medizinischen Räumen lückenlos zu überwachen.
- **Herausforderungen:** Neben den Vorteilen müssen bei der Implementierung von KI im Gesundheitswesen stets auch Aspekte des Datenschutzes und ethische Bedenken in enger Zusammenarbeit mit Regulierungsbehörden berücksichtigt werden.

Digitale Dokumentation am Point of Care

Da die Hände des Personals der Hauptüberträger von Krankheitserregern sind, besitzt die hygienische Händedesinfektion die höchste Priorität im Infektionsschutz. Klassische Spendersysteme erfordern jedoch oft eine aufwendige manuelle Überwachung und Aufbereitung.

Moderne, geschlossene Systeme wie das digitale Tool *Hagleitner senseMANAGEMENT (HsM)* bieten hier signifikante Vorteile. Die digitalen Spender (für Seife, Handtücher oder Desinfektionsmittel) übermitteln ihre Anwendungsdaten via Bluetooth oder Echtzeit-Gateway an das Praxismanagement. Auf diese Weise wird die Händehygiene direkt sichtbar, plan-

bar und rechtssicher dokumentiert, was die Compliance im Team nachweislich erhöht.

Fazit

Die Aufdeckung von Hygienemängeln darf nicht der Diskreditierung von Einrichtungen dienen. Es geht vielmehr darum, wachzurütteln und eine größere Sensibilität für eine angemessene Hygienearbeit zu schaffen. Moderne Begehungen sollten daher primär beratenden Charakter besitzen, um Einrichtungen Wege zur Optimierung aufzuzeigen. Da fast alle Mitarbeiter im medizinischen Sektor das Wohl und die Heilung des Patienten im Fokus haben, müssen wir ihnen die Werkzeuge – ob durch strukturierte Ratingsysteme oder digitale Innovationen – an die Hand geben, um diesen Anspruch sicher und nachhaltig zu erfüllen.



ÜBER DEN AUTOR

Axel Jakobi ist staatlicher Hygieneinspektor und Inhaber des Unternehmens Hygienemanagement Jakobi. Seit 2006 ist er als Referent an der Akademie

für öffentliches Gesundheitswesen tätig und bildet dort die Kontrolleure und Inspektoren für 13 Bundesländer aus.

Neben seiner behördlichen und beratenden Tätigkeit gibt er seine langjährigen Praxiserfahrungen im Rahmen von europaweiten Veranstaltungen, Vorträgen und Workshops weiter. Für seine Verdienste bei der Weiterentwicklung von KI-gestützten Hygieneprozessen im Bereich der Händehygiene und Flächendesinfektion wurde Axel Jakobi für den Hans-Matthöfer-Preis für Wirtschaftspublizistik 2024 vorgeschlagen.

AXEL JAKOBI

Hygienemanagement Jakobi
Markeloh 13
35104 Lichtenfels
jakobia@t-online.de

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



60 YEARS X RAY

Follow us!



Feiern Sie mit uns und lassen Sie Ihre Praxis leuchten.

Seit 60 Jahren setzen wir Maßstäbe in der Zahnmedizin – mit innovativer Röntgentechnik wie dem VistaVox S, der in Kombination mit VistaSoft intuitives Arbeiten mit Effizienz und geringer Strahlenbelastung vereint und Ihre Praxis zukunftssicher macht.

Mehr unter duerrdental.com/60years

HERSTELLERINFORMATION// Die WL-Serie von ALPRO MEDICAL bietet die alternative Lösung für die professionelle semimanuelle Instrumentenaufbereitung der Innen- und Außenflächen von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken, die sowohl zuverlässig, kosteneffizient, zeitsparend sowie einfach in der Anwendung ist und zusätzlich den höchsten Hygienestandards entspricht.

FORTSCHRITTLICHE AUFBEREITUNGSLÖSUNGEN FÜR INSTRUMENTE

Die Produkte zur Aufbereitung der Instrumente von ALPRO werden seit über einem Jahrzehnt von führenden Dentalgeräteherstellern empfohlen. Die Serie umfasst 3 Komponenten: WL-clean, WL-cid und WL-dry, die eine umfassende Reinigung, Desinfektion und Trocknung von zahnmedizinischen Übertragungsinstrumenten ermöglichen. Durch die korrekt durchgeführte Reinigung, Desinfektion und Pflege der Instrumente wird deren Lebensdauer erheblich verlängert.

WL-clean: Effektive Reinigung ohne Proteinfixierung

WL-clean ist eine gebrauchsfertige Reinigungslösung, die speziell für die nicht proteinfixierende Reinigung von Innen- und Außenflächen medizinischer und

zahnmedizinischer Hohlkörperinstrumente entwickelt wurde. Dieses Medizinprodukt der Klasse I entfernt kraftvoll Protein- und Schmutzanhaftungen von Turbinen, Hand- und Winkelstücken sowie innengekühlten Instrumenten.

Die Anwendung ist denkbar einfach: Die instrumentenspezifischen und vom Instrumentenhersteller freigegebenen Adapter von ALPRO MEDICAL werden auf die Druckflasche gesteckt und die Innenreinigung am Instrument mit drei Sprühstößen durchgeführt. WL-clean wird vor der Desinfektion mit WL-cid angewendet.

WL-cid: Aldehydfreie Desinfektion mit voller Viruzidie

Nach der Reinigung mit WL-clean wird WL-cid eingesetzt. Diese gebrauchsfertige Lösung ist aldehydfrei und bietet eine umfassende Desinfektion (bakterizid, mykobakterizid, fungizid, volle Viruzidie) der Innen-

und Außenflächen von Übertragungsinstrumenten. Als Medizinprodukt der Klasse IIb sorgt WL-cid für eine zuverlässige Desinfektion von semikritisch eingestuften Hand-/Winkelstücken und Turbinen nach der Vorreinigung mit WL-clean.

WL-dry: Medizinisch reines Trocknen

WL-dry ergänzt die WL-Serie als medizinisch reines Trockenspray zur zusätzlichen Unterstützung der Reinigung nach der Reinigung und/oder Desinfektion der Innenflächen medizinischer und zahnmedizinischer Hohlkörperinstrumente.

Dies ist besonders wichtig, um Restfeuchtigkeit zu vermeiden (die häufig Korrosion verursacht) und trägt somit zur Verlängerung der Lebensdauer der Instrumente bei. Zurück bleibt die Gewissheit eines sicheren und unauffälligen Desinfektionsprozesses, der keine Wünsche offenlässt.



ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-medical.de

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

#whdentalde
f @ in
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:



ioDent®

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 Implantatinserion oder bei der Weisheitszahnextraktion. Das Piezomed module Plus II wird einfach angedockt und bietet höchste Flexibilität.

piezomed^{PLUS}
module

implantmed^{PLUS}

HERSTELLERINFORMATION// Der letzte Patient ist behandelt, die Instrumente sind aufbereitet und die Flächen desinfiziert – der Praxisalltag scheint abgeschlossen. Doch im Hintergrund bleiben gefüllte Spritzenboxen, Amalgamreste, Chemikalien oder ausgediente Geräte zurück. Genau hier beginnt der letzte und oft unterschätzte Schritt der Hygienekette: der sichere Umgang mit medizinischen Abfällen und deren fachgerechte Entsorgung.

HYGIENE ENDET NICHT AM BEHANDLUNGSSTUHL – FACHGERECHTE ENTSORGUNG ALS BESTANDTEIL DES HYGIENEKONZEPTS

Ein funktionierendes Hygienekonzept umfasst weit mehr als die Aufbereitung von Instrumenten oder die Desinfektion von Oberflächen. Ebenso wichtig ist ein strukturierter Entsorgungsplan. Denn nur wenn medizinische Abfälle sicher gesammelt, gelagert und entsorgt werden, lassen sich Hygiene, Arbeitsschutz und gesetzliche Anforderungen zuverlässig miteinander verbinden.

Amalgam: Kleine Rückstände, große Verantwortung

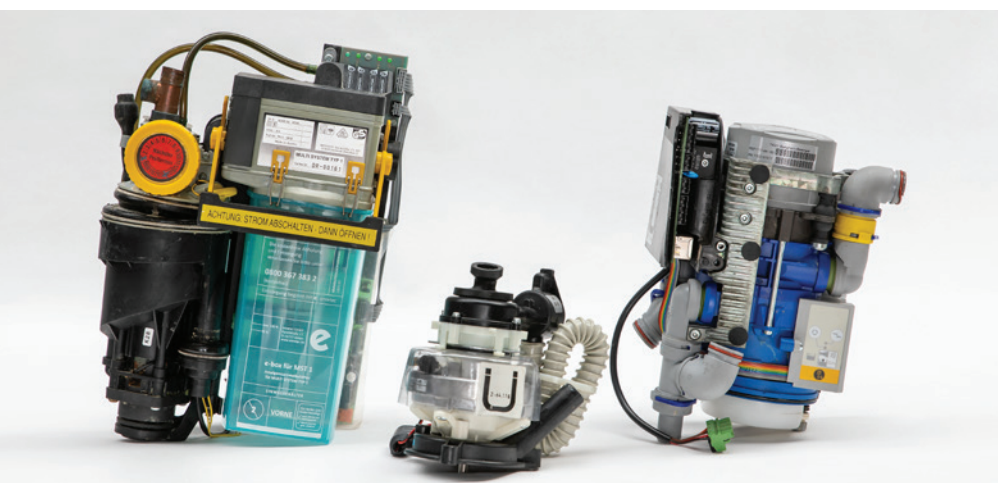
Amalgam zählt aufgrund seines Quecksilbergehalts zu den gefährlichen Abfällen. Amalgamabscheider-Behälter müssen daher laut Herstellervorgaben gewechselt und als Einwegprodukte entsorgt werden. Auch Filtersiebe sind Einwegprodukte und entsorgungspflichtig.

Ein einfacher Praxis-Tipp: Halten Sie stets einen Ersatzbehälter bereit, um einen unterbrechungsfreien Wechsel zu gewährleisten.

Spritzenabfälle: Sicherheit beginnt am Behandlungsstuhl

Kanülen und andere spitze oder scharfe Gegenstände müssen unmittelbar nach der Behandlung in zugelassene, bruch- und stichfeste Sammelbehälter ent-

Amalgamabscheider und Amalgamabscheider-Behälter müssen fachgerecht entsorgt werden.



Wichtig: Extrahierte Zähne mit Amalgamfüllung gelten als gefährlicher Abfall und dürfen weder im Hausmüll entsorgt noch Patientinnen oder Patienten mitgegeben werden. Auch bei der Entsorgung von Behandlungseinheiten ist Vorsicht geboten: In Wasser führenden Systemen können sich über die Nutzungsdauer Amalgam- bzw. Quecksilberrückstände ansammeln. Die Demontage und Entsorgung sollte daher ausschließlich über einen zertifizierten Entsorgungsfachbetrieb erfolgen.

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



Sichere Sammelsysteme für medizinische Praxisabfälle.

sorgt werden. Das Recapping sollte grundsätzlich vermieden werden.

Für jedes Behandlungszimmer ist eine Spritzenbox erforderlich, die spätestens beim Erreichen der maximalen Füllmenge sicher zu verschließen und auszutauschen ist. Ein Umfüllen in andere Sammelbehälter ist nicht erlaubt.

Chemikalien: Sorgfältige Trennung ist entscheidend

Auch die Sammlung und Entsorgung von Chemikalien unterliegen klaren Vorgaben. Sie dürfen nicht miteinander vermischt werden und sollten ausschließlich in geeigneten, gekennzeichneten Behältern gesammelt werden.

Bereits kleine Fehler bei der Sammlung können dazu führen, dass eine sichere Entsorgung erschwert oder un-

möglich wird. Eine klare Kennzeichnung und getrennte Lagerung sind daher unerlässlich.

Elektroaltgeräte: Häufig unterschätzte Risiken

Besondere Aufmerksamkeit verdienen medizinische Elektroaltgeräte. Auch das überrascht viele Praxen: Eine ausgeclante Behandlungseinheit oder ein Röntgengerät ist nicht automatisch gewöhnlicher Elektroschrott. Rückstände in Wasser führenden Systemen oder schadstoffhaltige Bauteile machen eine fachgerechte Dekontamination erforderlich. Eine Entsorgung über den Wertstoffhof oder den Schrotthandel ist nicht zulässig.

Medizinische Elektroaltgeräte dürfen weder eigenständig zerlegt noch ein-

zelne Bauteile entnommen werden. Die Entsorgung sollte ausschließlich über einen zertifizierte Erstbehandlungsanlage erfolgen.

Ganzheitliche Hygiene endet mit einer sicheren Entsorgung

Ein durchdachtes Entsorgungskonzept reduziert Risiken, schafft klare Abläufe und unterstützt Zahnarztpraxen dabei, Hygiene, Arbeitsschutz und gesetzliche Anforderungen zuverlässig miteinander zu verbinden. Erst wenn auch die Entsorgung sicher und nachvollziehbar organisiert ist, schließt sich die Hygienekette.

Ein wichtiger Bestandteil dabei ist die lückenlose Dokumentation: Entsorgungsnachweise sollten mindestens drei, besser fünf Jahre aufbewahrt werden. Sie dienen als Nachweis gegenüber Behör-

den und tragen zur Rechtssicherheit der Praxis bei.

Als Full-Service-Entsorger begleitet enretec Zahnarztpraxen bei der sicheren Entsorgung sämtlicher medizinischer Abfälle – von Spritzenabfällen, Amalgam und Chemikalien bis zur Dekontamination und Entsorgung medizinischer Elektroaltgeräte. Einheitliche Prozesse, geeignete Sammelsysteme, regelmäßige Abholungen sowie behördlich anerkannte Entsorgungsnachweise sorgen für einen reibungslosen Ablauf und entlasten das Praxisteam im Alltag.



enretec.de

ENRETEC GMBH

Tel.: 0800 805 432 1

hallo@enretec.de

www.enretec.de



Mit enretec fachgerecht entsorgt und rechtssicher dokumentiert.

PRAXIS-CHECK: WIE GUT IST IHR ENTSORGUNGSKONZEPT IN DAS HYGIENEMANAGEMENT INTEGRIERT?

Kreuzen Sie an, welche Aussagen auf Ihre Praxis zutreffen.

- ☐ Für jede Abfallart gibt es einen eindeutig festgelegten Entsorgungsweg.
- ☐ Amalgamabscheider-Behälter werden gemäß Herstellervorgaben gewechselt – Ersatzbehälter sind jederzeit verfügbar.
- ☐ Spritzenboxen stehen direkt am Behandlungsplatz und werden spätestens bei Erreichen der maximalen Füllmenge sicher verschlossen.
- ☐ Chemikalien werden getrennt gesammelt, eindeutig gekennzeichnet und niemals miteinander vermischt.
- ☐ Medizinische Elektroaltgeräte werden ausschließlich durch einen zertifizierten

Entsorgungsfachbetrieb dekontaminiert und entsorgt.

- ☐ Entsorgungsnachweise werden zentral dokumentiert und mindestens drei Jahre aufbewahrt.
- ☐ Alle Mitarbeitenden wissen, wie die verschiedenen medizinischen Abfälle korrekt gesammelt und bereitgestellt werden.

Auswertung

6–7 Haken:

Ihr Entsorgungskonzept ist bereits sehr gut in Ihr Hygienemanagement integriert. Prüfen Sie regelmäßig, ob gesetzliche Anforder-

ungen oder interne Abläufe angepasst werden müssen.

4–5 Haken:

Ihre Praxis ist gut aufgestellt. Einzelne Prozesse bieten jedoch noch Potenzial, Hygiene, Arbeitsschutz und Rechtssicherheit weiter zu verbessern.

0–3 Haken:

Es lohnt sich, Ihr Entsorgungskonzept systematisch zu überprüfen. Klare Zuständigkeiten, standardisierte Abläufe und ein spezialisierter Entsorgungspartner helfen, Risiken zu minimieren und den Praxisalltag zu entlasten.

HENRY SCHEIN® smart.Order

Materialwirtschaft neu gedacht.

Einfach.
Digital.
Smart.

- Mehr Überblick. Mehr Effizienz. Mehr Zeit.
- Cloud-Lösung für Zahnarztpraxen & Labore
- Innovativ & intuitiv



MEHR INFOS



Jetzt mehr erfahren!
FreeCall 0800 - 140 00 44



KI - GENERIERT

HERSTELLERINFORMATION// Hygiene, Sicherheit und effiziente Abläufe sind zentrale Anforderungen im Praxisalltag. In der Zahnarztpraxis kommt es darauf an, Instrumente, Flächen und Arbeitsbereiche zuverlässig aufzubereiten und hygienische Standards konsequent umzusetzen. Mit PLULINE bietet dental bauer ein umfangreiches Sortiment für die Bereiche Hygiene, Desinfektion und Aufbereitung, das die Praxis bei der täglichen Arbeit unterstützt.

PLULINE – HYGIENE, DESINFEKTION UND AUFBEREITUNG FÜR DEN PRAXISALLTAG

Das Sortiment umfasst praxisgerechte Lösungen für unterschiedliche Einsatzbereiche – von der Flächen- und Instrumentendesinfektion über Reinigungsprodukte bis hin zu Verbrauchsmaterialien für hygienische Arbeitsabläufe. So unterstützt beispielsweise PLURADES Viruzid die zuverlässige Instrumentendesinfektion, während die gebrauchsfertigen Wet Wipes eine schnelle und unkomplizierte Wischdesinfektion von Oberflächen ermöglichen. Ergänzt wird das Sortiment durch den Nitril Color Handschuh, der als Untersuchungshandschuh Schutz, Tragekomfort und ein gutes Tastempfinden im Praxisalltag bietet.

Gerade im Bereich Hygiene sind klare Abläufe und passende Materialien entscheidend. Produkte müssen einfach anzuwenden sein, sich gut in bestehende Prozesse integrieren lassen und den hohen Anforderungen im Praxisbetrieb gerecht werden. PLULINE bietet hierfür eine praktische Auswahl an Hygieneprodukten, die eine strukturierte Durchführung von Reinigungs- und Aufbereitungsprozessen unterstützt.

Neben der hygienischen Sicherheit spielt auch die Wirtschaftlichkeit eine wichtige Rolle. Ein effizienter Einsatz von Verbrauchsmaterialien, eine einfache Handhabung und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis helfen dabei, Arbeitsabläufe optimal zu gestalten und den Materialverbrauch im Blick zu behalten.

Die Produkte der Eigenmarke PLULINE werden sorgfältig ausgewählt und auf ihre Praxistauglichkeit geprüft. Ziel ist es, Zahnarztpraxen eine zuverlässige Ergänzung für den täglichen Hygienebedarf anzubieten und dabei eine ausgewogene Kombination aus Qualität, Funktionalität und Wirtschaftlichkeit zu ermöglichen.

Ein weiterer Vorteil ist die einfache Beschaffung über dental bauer. Da Hygieneprodukte regelmäßig benötigt werden, sind eine gute Verfügbarkeit und eine unkomplizierte Nachbestellung wichtige Faktoren für einen reibungslosen Praxisablauf. Praxen können ihren Bedarf bequem aus einer Hand decken und

erhalten passende Lösungen für verschiedene Bereiche des Hygienemanagements.

Auch bei der Aufbereitung kommt es auf effiziente Prozesse an. Gut abgestimmte Produkte unterstützen dabei, Reinigung und Desinfektion strukturiert durchzuführen und den Arbeitsalltag zu erleichtern. Eine einfache Anwendung trägt dazu bei, Abläufe sicher und zeitsparend zu gestalten.

Mit PLULINE bietet dental bauer ein vielseitiges Sortiment für Hygiene, Desinfektion und Aufbereitung in der Zahnarztpraxis. Die Kombination aus praxisgerechter Anwendung, ausgewählten Produkten und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis unterstützt Praxisteams bei der täglichen Umsetzung hygienischer Prozesse.



DENTAL BAUER GMBH
www.dentalbauer.de

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



PLU°LINE

ZUVERLÄSSIGE HYGIENE FÜR IHRE PRAXIS



PLULINE - durchdachte Lösungen für Reinigung, Desinfektion und Aufbereitung in deinem täglichen Praxisalltag.



Direkt zum Shop



Direkt zum Online-Katalog

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

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

dental
bauer



HERSTELLERINFORMATION// Wer in der Zahnarztpraxis täglich mit Hand- und Winkelstücken oder Turbinen arbeitet, kennt den Unterschied: Ein neues oder optimal gepflegtes Übertragungsinstrument läuft spürbar leichter, präziser und zuverlässiger. Es liegt gut in der Hand, arbeitet ruhig und unterstützt einen reibungslosen Behandlungsablauf. Genau dieses Gefühl hat jetzt einen Namen: MELAcare.

WELLNESSPROGRAMM FÜR INSTRUMENTE

Mit dem neuen kompakten Aufbereitungs- und Pflegegerät erweitert MELAG im 75. Jubiläumsjahr sein Portfolio um eine Lösung, die Reinigung, Desinfektion und – je nach Instrument – Öl-Pflege vollautomatisch zwischen den Behandlungen ermöglicht.

Aufbereitung als tägliche Herausforderung

Für Zahnarztpraxen und Kliniken ist die sichere Aufbereitung dentaler Hohlkörper-Instrumente längst weit mehr als eine organisatorische Pflicht. Sie ist ein zentraler Bestandteil von Hygiene, Patientensicherheit, Werterhalt und Wirtschaftlichkeit. Denn Hand- und Winkelstücke, Turbinen sowie weitere komplexe Instrumente gehören zu den besonders sensiblen und wertvollen Arbeitsmitteln in der Praxis. Sie müssen nach

der Behandlung zuverlässig aufbereitet werden, sollen gleichzeitig aber möglichst schnell wieder verfügbar sein. Hinzu kommt: Eine unzureichende oder unregelmäßige Pflege kann die Lebensdauer der Instrumente verkürzen und Reparaturen verursachen, die im Praxisalltag nicht nur Kosten, sondern auch Ausfallzeiten bedeuten.

Reinigung, Desinfektion und Pflege in einem System

Mit MELAcare bietet das Berliner Familienunternehmen MELAG nun eine Lösung, die genau an dieser Schnittstelle ansetzt. Das System verbindet validierbare Aufbereitung mit einer automatisierten, instrumentenschonenden Öl-Pflege und unterstützt Praxisteams dabei, Hygieneprozesse effizienter, sicherer und komfortabler zu gestalten.

Denn im Praxisalltag zählt jede Minute. Deshalb wurde MELAcare auf kurze Prozesszeiten und einfache Abläufe ausgelegt. Je nach Anwendung sind Reinigung, Desinfektion und ggf. Pflege von bis zu sechs Instrumenten bereits ab 14 Minuten möglich. Hochgerechnet auf einen Arbeitstag ermöglicht MELAcare damit eine systematische Aufbereitung von bis zu 144 dentalen Hohlkörper-Instrumenten.

Zwei Deckel für vielfältige Anforderungen

Für unterschiedliche Anforderungen in der Zahnarztpraxis stehen zwei MELAcare Deckel zur Auswahl. In Kombination mit 28 speziell entwickelten Adaptern lässt sich MELAcare somit flexibel an das jeweilige Instrumentarium und die indivi-



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



duellen Anforderungen der Praxis anpassen:

- Der MELAcare Deckel Blue ist für die Reinigung, Desinfektion und Pflege von bis zu sechs Hand- und Winkelstücken, Turbinen sowie Winkelstückköpfen konzipiert. Die Prozesszeit liegt hier bei ca. 17 Minuten.
- Der MELAcare Deckel Green eignet sich für die Reinigung und Desinfektion von bis zu sechs ZEG-Spitzen mit Drehmomentschlüssel, Ultraschallhandstücken, Sprayvit-Düsen oder Prophylaxehandstücken – und das bereits in nur 14 Minuten.

Läuft wie geschmiert – von der Spannzangenpflege bis zur Routineprüfung

Bei der Entwicklung von MELAcare hat MELAG seine Erfahrung aus über 5.000 installierten Careclave-Geräten und damit mehr als sechs Jahren Markterfahrung in der Aufbereitung und Pflege von Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen einfließen lassen. Das Ergebnis ist ein System, das die täglichen Abläufe in der Praxis konsequent weiterdenkt – von der intuitiven Bedienung über die smarte Dokumentation bis hin zur Routineprüfung:

- **Intuitiv bedienen:** Das große Touchdisplay ist auf die Bedienlogik bestehender MELAG Autoklaven- und Reinigungs- und Desinfektionsgeräte abgestimmt. Das erleichtert die Anwendung, verkürzt die Eingewöhnung und sorgt für ein einheitliches Bedienerlebnis in der Aufbereitung.

- **Smart dokumentieren:** Dokumentation und Freigabe erfolgen direkt am Gerät – ohne Aufpreis. So wird nicht nur der Aufbereitungsprozess selbst unterstützt, sondern auch die nachvollziehbare Prozessdokumentation im Praxisalltag vereinfacht.
- **Platzsparend integrieren:** Das kompakte Design mit geringer Stellfläche ermöglicht die einfache Integration in bestehende Aufbereitungszeilen – ein klarer Vorteil, wenn der verfügbare Platz in der Praxis begrenzt ist.
- **Instrumente schonen:** Die punktgenaue Ölung und Spannzangenpflege unterstützt die zuverlässige Funktionsweise hochwertiger Übertragungsinstrumente und trägt zu deren langfristigem Werterhalt bei.
- **Schnell wieder einsatzbereit:** Die optionale intelligente Zusatzkühlung bringt die Instrumente nach Prozessende automatisch in rund fünf Minuten auf eine angenehme Entnahmetemperatur – ganz ohne zusätzliche Handgriffe. Das spart Zeit, vermeidet Wartezeiten und entlastet den Instrumentenkreislauf besonders in eng getakteten Behandlungsabläufen.
- **Routineaufwände reduzieren:** Automatisierte Abläufe entlasten das Praxisteam Woche für Woche und helfen dabei, wiederkehrende Arbeitsschritte effizienter zu gestalten.
- **Wasserqualität einfach erfüllen:** Die Anforderungen an die Wasserqualität lassen sich komfortabel und zuverlässig erfüllen – so unkompliziert, wie Praxisteams es von ihrem MELAG Autoklaven gewohnt sind.

Fazit: Mehr Sicherheit, weniger Routineaufwand

Mit MELAcare ergänzt MELAG sein Portfolio um ein Gerät, das die Aufbereitung dentaler Hohlkörper-Instrumente konsequent weiterdenkt. Es geht nicht allein darum, Instrumente zwischen zwei Behandlungen schnell wieder verfügbar zu machen. Es geht um einen systematischen Prozess, der Hygiene, Dokumentation, Bedienkomfort, Werterhalt und Effizienz miteinander verbindet. Für Zahnarztpraxen bedeutet das eine spürbare Entlastung im Alltag – insbesondere dort, wo viele Instrumente zuverlässig, nachvollziehbar und schonend aufbereitet werden müssen.

So wird aus einer täglichen Routine ein automatisierter, validierbarer und komfortabler Prozess. Oder anders gesagt: MELAcare bringt das gute Gefühl perfekt gepflegter Instrumente zurück in den Praxisalltag – Behandlung für Behandlung.

MELAG MEDIZINTECHNIK
GMBH & CO. KG
www.melag.com

HERSTELLERINFORMATION// Wenn es um Praxishygiene geht, stehen meist Reinigung, Desinfektion und Sterilisation im Mittelpunkt. Zu Recht: Die sichere Aufbereitung von Instrumenten ist ein wesentlicher Bestandteil des Schutzes von Patienten und Praxisteam.

MODERNE PFLEGEKONZEPTE FÜR MEHR EFFIZIENZ, SICHERHEIT & LANGLEBIGKEIT IN DER INSTRUMENTENAUFBEREITUNG

Damit Hand- und Winkelstücke dauerhaft präzise, zuverlässig und wirtschaftlich arbeiten, kommt es aber außerdem auf die richtige Pflege an. Hand- und Winkelstücke sind täglich hohen mechanischen Belastungen ausgesetzt. Ohne eine regelmäßige und fachgerechte Pflege können Verschleiß, Leistungsverlust und vorzeitige Reparaturen die Folge sein.

Genau hier setzt das KaVo QUATTROcare PLUS an. Das automatisierte Pflegesystem

unterstützt die standardisierte Pflege von Turbinen, Hand- und Winkelstücken sowie weiteren luftbetriebenen Instrumenten und Motoren.

Im Praxisalltag zeigt sich der Vorteil insbesondere in der effizienten Anwendung. Bis zu vier Instrumente können gleichzeitig gepflegt werden, bei einer Zyklusdauer von rund einer Minute. Die integrierte Dosierautomatik stellt dabei sicher, dass jedes Instrument exakt die erforderliche Menge an Pflegemittel erhält. Dies reduziert den Verbrauch und trägt zu einer gleichbleibend hohen Pflegequalität bei.

Purging-Funktion für eine schnelle und effektive Pflege

Das Geheimnis einer optimalen Pflege? – die spezielle Formel des Pflegemittels! Die Purging-Funktion sorgt dafür, dass das Pflegemittel im Inneren der Instrumente sofort aufschäumt und die Getriebekanäle der Instrumente gründlich pflegt und reinigt. So werden Verschleißbestandteile und auch überschüssige Ölrreste effektiv entfernt. Ein spezielles Spannzangenprogramm unterstützt zusätzlich die Haltekraft und Funktionssicherheit der Instrumente und schafft damit eine Grundlage für einen zuverlässigen und langlebigen Einsatz.

Für Praxen bedeutet dies mehr als nur eine Vereinfachung von Arbeitsabläufen. Eine konsequente Pflege trägt dazu bei, die Leistungsfähigkeit hochwertiger Instrumente langfristig zu erhalten, Reparaturkosten zu reduzieren und Ausfallzeiten zu minimieren.

Auch in puncto Kompatibilität zeigt sich das System flexibel: Neben KaVo Instrumenten können ebenso Instrumente anderer gängiger Hersteller gepflegt werden. Gleichzeitig lassen sich standardisierte Pflegeprozesse gut in bestehende Praxisabläufe integrieren.

Erst die Kombination aus hygienischer Aufbereitung und professioneller Pflege sorgt dafür, dass rotierende Instrumente dauerhaft präzise, zuverlässig und wirtschaftlich eingesetzt werden können.

Fazit

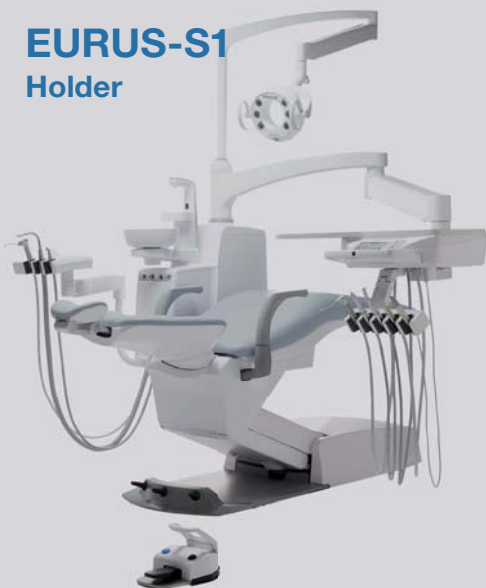
Mit dem KaVo QUATTROcare PLUS steht dafür seit Jahren eine bewährte Lösung zur Verfügung, die Effizienz, Anwenderfreundlichkeit und nachhaltige Instrumentenpflege miteinander verbindet.

KAVO DENTAL GMBH
www.kavo.com



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

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

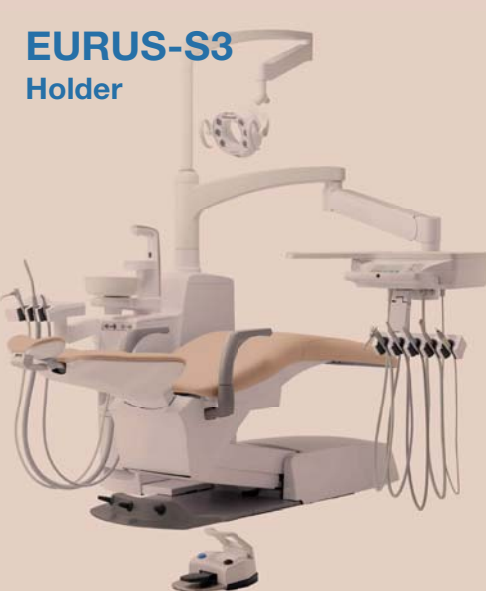


EURUS-S1
Cart

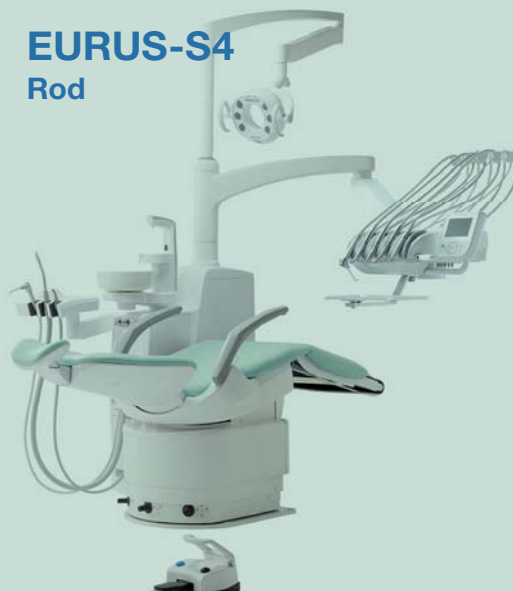


Mehr
Infos auf
Seite 63

EURUS-S3
Holder



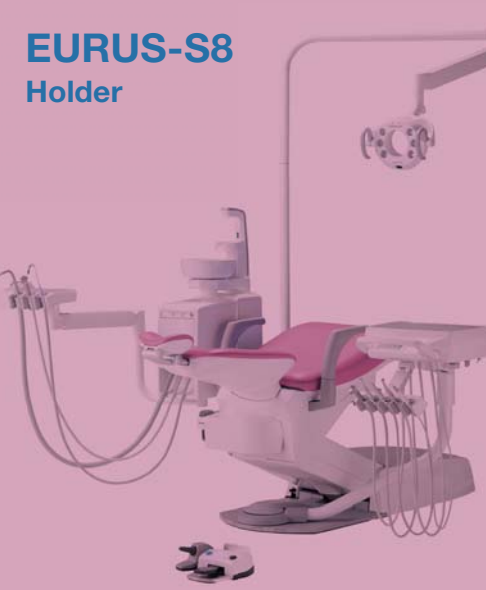
EURUS-S4
Rod



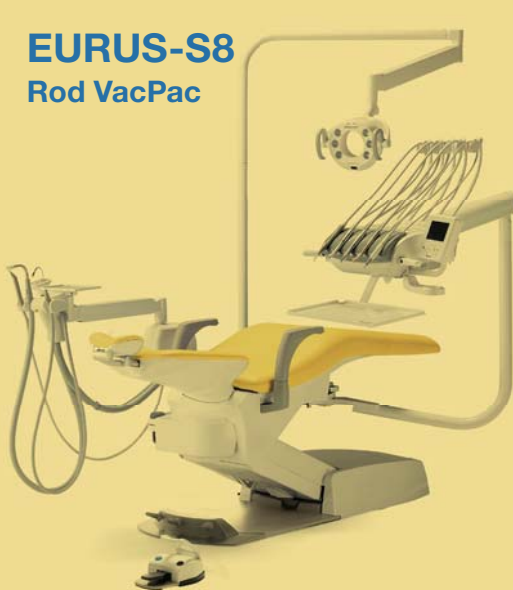
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne





BVD AKTUELL // Wie strategische Neuzugänge im Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD) das Zusammenspiel von Fachvertrieb und Dentalindustrie zukunftsweisend beschleunigen.

GEMEINSAM STÄRKER: DEXIS UND XO CARE VERSTÄRKEN DIE DENTALE ALLIANZ

Marcus Hoffmann/Köln

Die dentale Stimme gewinnt weiter an Kontur, Gewicht und Innovationskraft. Mit dem offiziellen Beitritt der renommierten Unternehmen DEXIS und XO CARE zum Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD) erfährt das Netzwerk eine wesentliche qualitative Stärkung. Dieser Schritt unterstreicht die wachsende Bedeutung einer Plattform, auf der Handelsstrukturen und Herstellerlösungen nahtlos ineinandergreifen.

Ein funktionierender und zukunftsorientierter Dentalmarkt basiert heute

weit mehr denn je auf einer symbiotischen Dynamik. Der spezialisierte Fachvertrieb und die produzierende Dentalindustrie lassen sich in einer modernen, voll digitalisierten Versorgungslandschaft nicht mehr isoliert betrachten. Sie bilden vielmehr zwei Seiten derselben Medaille, die gemeinsam für Qualität, Patientensicherheit und technologischen Fortschritt in den Praxen und Laboren einstehen. Der Zuwachs hochkarätiger Spezialisten beweist, dass der Verband genau diesen ganzheitlichen

Netzwerkgedanken erfolgreich mit Leben füllt.

Ein starkes Signal für den Gesamtmarkt

Der Beitritt von DEXIS und XO CARE fällt in eine Phase spürbaren Wandels. Steigende regulatorische Anforderungen, der digitale Workflow und der demografische Wandel verändern die tägliche Arbeit in den Zahnarztpraxen fundamental. Umso wichtiger

ist es, dass die maßgeblichen Akteure mit einer gemeinsamen, profunden Stimme sprechen.

Durch die enge Verzahnung im Verband wird sichergestellt, dass die Expertise des Marktes direkt mit den Forschungs- und Entwicklungsimpulsen der Dentalindustrie gespiegelt wird. Das stärkt nicht nur das nationale Fundament, sondern verleiht der deutschen Dentalbranche auch auf europäischer Ebene – insbesondere im Rahmen der ADDE (The Association of Dental Distributors in Europe) – ein beachtliches strategisches Gewicht.

DEXIS: Pionier der digitalen Diagnostik

Mit DEXIS begrüßt das Verbandsnetzwerk einen Global Player, der im Segment der dentalen Bildgebung und digitalen Workflow-Optimierung seit Jahren weltweit an vorderster Front agiert. Das Portfolio reicht von hoch entwickelten Intraoralscannern über modernste Röntgensysteme bis hin zu KI-gestützten Softwarelösungen.

Für das präzise Zusammenspiel im Markt ist die Präsenz solcher Technologiepartner entscheidend: High-End-Systeme der Dentalindustrie benötigen hoch qualifizierte Beratungs- und Serviceleistungen, wie sie der spezialisierte Fachvertrieb bietet. Erst durch dieses synchrone Zusammenwirken entsteht der messbare Mehrwert für den Behandler direkt am Behandlungsstuhl.

XO CARE: Ergonomie und skandinavisches Design

Als zweiter namhafter Neuzugang bringt XO CARE jahrzehntelange Tradition gepaart mit kompromissloser Innovationsfreude in den Verband ein. Das dänische Unternehmen hat sich voll und ganz dem Konzept der „Extraordinary Dentistry“ verschrieben. Im Zentrum stehen intelligente Behandlungseinheiten, die Ergonomie, technologische Integration und ästhetisches, skandinavisches Design in Einklang bringen.

Die Lösungen von XO CARE zeigen exemplarisch, warum die Allianz zwischen Serviceorganisationen und der Dentalindustrie so kritisch ist: Komplexe, ergonomische Behandlungssysteme verlangen nach einer exzellenten logistischen Betreuung, technischem First-Class-Support und einer maßgeschneiderten Praxisplanung. Wenn die Innovationskraft der Dentalindustrie auf die Vertriebs- und Serviceexzellenz trifft, profitiert die Zahnheilkunde als Ganzes.

Netzwerk mit echtem Mehrwert

Die Erweiterung des Verbandes ist somit kein reiner Formalakt, sondern ein lebendiger Beleg für die Attraktivität einer gebündelten Interessenvertretung. Die neuen Mitglieder partizipieren ab sofort aktiv am brancheninternen Dialog, bringen wertvolles Know-how in die spezialisierten Ausschüsse ein und gestalten die

Rahmenbedingungen des Marktes aktiv mit.

Im Gegenzug profitiert das gesamte bestehende Netzwerk von den frischen Impulsen aus den Bereichen skandinavische Arbeitsplatzergonomie und globale digitale BildgebungsLösungen. Es entsteht ein klassischer Win-win-Effekt, der die Innovationsgeschwindigkeit im dentalen Ökosystem maßgeblich erhöht.

Ausblick: Gemeinsam die Zukunft gestalten

Die Weichen für die kommenden Jahre sind gestellt. Der BVD festigt mit diesen Neuzugängen seine Rolle als unüberhörbare dentale Stimme und zentrales Kompetenzzentrum. Indem der Verband die Brücke zwischen den Anforderungen des Marktes und den bahnbrechenden Entwicklungen der Dentalindustrie schlägt, sichert er die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der gesamten dentalen Familie.

Wir heißen die Teams von DEXIS und XO CARE in unserer Mitte herzlich willkommen. Der gemeinsame Weg wird zweifellos von kollaborativer Innovation, starkem Austausch und dem gemeinsamen Ziel geprägt sein, die dentale Versorgung auf dem höchsten Niveau zu halten.

www.bvdental.de

ANZEIGE



Kooperationspartner

DMS

Messe Stuttgart



infotage 2026

FACHDENTAL

total dental. regional. persönlich.

Die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik in den Regionen.

16. – 17.10.2026

Stuttgart

06. – 07.11.2026

Frankfurt

Jetzt Ticket sichern!

infotage-fachdental.de



infotage 2026 FACHDENTAL





BVD AKTUELL // Das Berliner Familienunternehmen MELAG blickt auf eine 75-jährige Erfolgsgeschichte „made in Germany“ – und stellt die Weichen für die Zukunft der Praxishygiene. BVD-Präsident Jochen G. Linneweh gratulierte vor Ort.

MELAG FEIERT MEILENSTEIN MIT INTERNATIONALEM FACHPUBLIKUM UND DEM BVD

Marcus Hoffmann / Köln

Wenn ein traditionsreiches Familienunternehmen des deutschen Dentalmarktes auf 75 Jahre Bestehen zurückblickt, ist das nicht nur eine unternehmerische Erfolgsgeschichte, sondern ein Zeugnis für Beständigkeit, Innovationskraft und verlässliche

Partnerschaften. Ende Mai lud die MELAG Medizintechnik anlässlich dieses besonderen Firmenjubiläums zu einem zweitägigen Event nach Berlin ein. Mehr als 1.000 Partner, Kunden, Praxisteams und Branchenvertreter aus 55 Ländern folgten der Einladung,

um Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der Instrumentenaufbereitung zu zelebrieren. Unter den Ehrengästen befand sich auch BVD-Präsident Jochen G. Linneweh, der die Glückwünsche des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. überbrachte.

Vom erfinderischen Nachkriegsstart zum globalen Marktführer

Die Unternehmensgeschichte von MELAG begann 1951 in einem vom Krieg gezeichneten Berlin. Gründer Alfred Gebauer bewies echten Pioniergeist, als er aus der Materialnot eine Tugend machte und Aluminium-Brotbüchsen als Außengehäuse für die ersten Heißluftsterilisatoren vom „Typ C1“ verwendete. Aus diesen pragmatischen Anfängen hat sich über drei Generationen hinweg ein international führender Systemanbieter im Bereich der Praxishygiene entwickelt.

Heute wird das Unternehmen von Dr. Niklas Gebauer und Sebastian Gebauer gemeinsam mit ihrem Vater Dr. Steffen Gebauer geleitet. Trotz des globalen Erfolgs und des Exports in über 100 Länder bleibt sich MELAG treu: Das Unternehmen wirtschaftet zu 100 Prozent familiengeführt und setzt konsequent auf den Standort Berlin. Hier entwickeln und produzieren rund 500 Mitarbeitende – darunter etwa 180 Ingenieurinnen und Ingenieure – das gesamte Portfolio aus einer Hand.

Leidenschaft für Innovation: Weltpremiere in Berlin

Dass das Jubiläum kein reiner Rückblick war, bewies der MELAG Innovation Day. Das Unternehmen investiert jährlich rund 30 Millionen Euro in Forschung

und Entwicklung, um Praxisteams weltweit zu entlasten. Als Highlight des Wochenendes erlebten die Gäste die Weltpremiere des neuen Aufbereitungs- und Pflegegeräts MELAcare. Gemeinsam mit der etablierten 4-in-1-Lösung Carclave unterstreicht diese Neuheit den Anspruch des Herstellers, die Instrumentenaufbereitung kontinuierlich einfacher, sicherer und effizienter zu gestalten.

Ein starkes Bekenntnis zu Qualität und Fachhandelspartnerschaft

Beim feierlichen Höhepunkt des Jubiläums im Berliner Club „Spindler & Klatt“ direkt an der Spree würdigte BVD-Vorstand, welcher mit Präsident Jochen G. Linneweh und den Vizepräsidenten Stefan Heine und Lars Johnsen geschlossen vor Ort war, den Stellenwert des Unternehmens für die gesamte Dentalbranche. Im persönlichen Gespräch gratulierten sie der Familie Gebauer herzlich zum großen Jubiläum und hoben dabei die gewachsene Verbundenheit des Unternehmens zum dentalen Fachhandel hervor.

Mit tiefen Einblicken in die Berliner Produktion, einem internationalen fachlichen Austausch und einem glanzvollen Abendprogramm setzte das Jubiläumswochenende ein deutliches Signal:

„75 Jahre MELAG stehen exemplarisch für die Kernwerte, die unseren Markt stark machen: Leidenschaft für Innovation, ein kompromissloser Qualitätsanspruch und vor allem für gelebte, verlässliche Partnerschaft. Als nationaler Verband – und auch im Namen unseres europäischen Dachverbandes ADDE – sind wir stolz auf die tragende Rolle, die mittelständische Familienunternehmen wie MELAG für die Versorgungssicherheit und den hohen Hygienestandard in den Praxen leisten. MELAG hat den Fachhandel stets als strategischen Partner auf Augenhöhe verstanden. Wir freuen uns auf die Fortsetzung dieses gemeinsamen Weges.“

Jochen G. Linneweh

MELAG ist bestens aufgestellt, um die Praxishygiene auch in den kommenden Jahrzehnten maßgeblich zu prägen.

*Fotos: © MELAG

www.bvdental.de

Impressionen der Jubiläumsfeier im Berliner Club „Spindler & Klatt“.



PRAXISMANAGEMENT // Wissen Sie, wie viel eine einzige Behandlungsminute in Ihrer Praxis kostet? Und wie viele dieser Minuten jeden Tag verloren gehen? Zwei Minuten, weil ein Instrument fehlt. Drei Minuten, weil Material zusammengesucht werden muss. Eine Unterbrechung, ein unnötiger Weg, ein nicht optimal vorbereiteter Patient. Fünf Minuten? Vielleicht zehn? Welchen wirtschaftlichen Wert hat diese Zeit über ein ganzes Praxisjahr?

WENN JEDE MINUTE ZÄHLT: WARUM ERGONOMIE AUCH ÖKONOMIE IST

Aliza Sakhra / Bonn

Spätestens mit dem Schritt in die Selbstständigkeit sollte man sich diese Frage stellen. Denn wirtschaftlicher Erfolg hängt auch davon ab, wie sinnvoll eine der knappsten Ressourcen einer Praxis genutzt wird: Zeit.

6,93 Euro pro Minute

2024 lagen die durchschnittlichen Einnahmen einer Zahnarztpraxis laut Statistischem Bundesamt bei 937.000 Euro, die Aufwendungen bei 632.000 Euro. Der

durchschnittliche Reinertrag betrug 305.000 Euro, der Median 217.000 Euro.

Die KZBV kalkuliert auf Basis der Daten für 2023 mit durchschnittlich 259 Euro Betriebsausgaben ohne Fremdlabor sowie 157 Euro Einnahmen-Über-

Box-Aufbewahrung/Materialsystem: Behandlungsbezogene Materialboxen ermöglichen eine standardisierte Vorbereitung und reduzieren Such- und Rüstzeiten.



schuss je Behandlungsstunde. Daraus ergibt sich ein erforderlicher Honorarumsatz von rund 416 Euro pro Stunde beziehungsweise 6,93 Euro pro Minute.

Zehn Minuten entsprechen rechnerisch rund 69 Euro erforderlichem Honorarumsatz; bei 200 Behandlungstagen knapp 13.900 Euro im Jahr. Eingesparte Zeit wird natürlich nicht automatisch zu zusätzlichem Umsatz. Die Rechnung zeigt jedoch ihren wirtschaftlichen Wert.

Und plötzlich sind zwei Minuten Suche nach einem Instrument gar nicht mehr so belanglos.

Nicht schneller behandeln – besser organisieren

Wirtschaftlichkeit bedeutet nicht, Patienten schneller „durchzuschleusen“, sondern Zeitverluste zu reduzieren, die weder medizinischen Nutzen noch Mehrwert schaffen. Das beginnt lange vor dem ersten Griff zum Instrument.

Bei Neupatienten kann bereits die Terminierung über eine standardisierte Checkliste organisiert werden. Wichtige Informationen werden nicht erst beim Eintreffen geklärt, sondern vorab kommuniziert (siehe Tabelle).

Je mehr relevante Fragen vorab beantwortet sind, desto weniger müssen Patient und Team am Behandlungstag improvisieren. Gleichzeitig vermitteln klare Informationen Orientierung und Sicherheit.

Auch die Ankunftszeit beeinflusst den Ablauf: Wer 20 Minuten zu früh erscheint und fünf Minuten nach dem vereinbarten Termin aufgerufen wird, erlebt subjektiv bereits 25 Minuten Wartezeit. Treffen mehrere Patienten deutlich zu früh ein, füllen sich Wartezimmer und Anmeldung unnötig. Der Hinweis, dass beispielsweise fünf Minuten vor dem Termin ausreichen, steuert Erwartungen und Patientenfluss zugleich.

So wird aus Service ein organisatorisches Instrument: weniger Rückfragen, weniger fehlende Unterlagen, weniger Verzögerungen und ein ruhigerer Ablauf. Ökonomische Optimierung beginnt nicht erst im Behandlungszimmer, sondern bereits am Telefon.



Instrumenten-Tray: Standardisierte Instrumenten-Trays stellen die benötigten Instrumente für wiederkehrende Behandlungsabläufe strukturiert bereit.

Informationen vor dem Ersttermin	Effekt in der Praxis
Terminzeit und Dauer der Behandlung	Realistische Planung, weniger Rückfragen
Konkrete Ankunftszeit des Patienten	Gleichmäßiger Patientenfluss; weniger Belastung für Anmeldung und Wartezimmer
Anfahrt, Parkplatzmöglichkeiten und ÖPNV-Haltestellen	Weniger Rückfragen und geringeres Verspätungsrisiko
Zum Mitbringen	
Versichertenkarte, Medikamentenplan	Benötigte Informationen liegen möglichst direkt vor
Vorhandene Röntgenbilder	Diagnostische Unterlagen müssen nicht erst im Termin organisiert werden
Anamnese/Formulare vorab	Weniger Administration unmittelbar vor Behandlungsbeginn



Vier-Hand-Technik: Definierte Instrumentenübergaben in der Vier-Hand-Technik unterstützen einen flüssigen Arbeitsablauf und reduzieren unnötige Bewegungen.

Ein System statt einzelner Maßnahmen

Dieses Prinzip zieht sich durch den gesamten Patientenprozess. Von Terminierung und Anmeldung über Zimmeraufbereitung und Behandlung bis zum Abschluss lassen sich wiederkehrende Abläufe standardisieren.

Behandlungsbezogene Materialboxen und definierte Instrumenten-Trays reduzieren Such- und Rüstzeiten. In Kombination mit einer eingespielten Vier-Hand-Technik können Instrumentenübergaben innerhalb ergonomischer Greifräume erfolgen.

Auch Dokumentation, Recall, Folgetermine, Patientenkommunikation und – sofern passend und rechtlich sauber umgesetzt – die Bitte um Feedback oder eine Bewertung gehören zum strukturierten Ablauf. Häufig ist es nicht der große Zeitfresser, sondern die Summe kleiner Prozesse, die sich täglich wiederholen.

Wenn Ökonomie auf Ergonomie trifft

Ein Instrument außerhalb des optimalen Greifraums kostet Sekunden und kann zugleich eine Rotation des Oberkörpers erfordern. Eine ungünstige Patientenposition wird häufig durch Vorbeugen von Kopf und Rumpf kompensiert. Fehlende Abstimmung mit der Assistenz unterbricht den Arbeitsfluss und erzeugt zusätzliche Bewegungen.

Das ist mehr als eine Frage des Komforts. Eine deutsche Untersuchung mit 450 Zahnärztinnen, Zahnärzten und Zahnmedizinisch Studierenden zeigte, dass 92 Prozent innerhalb der vorausgegangenen zwölf Monate über muskuloskelettale Beschwerden berichteten. Auch aktuelle Reviews unterstreichen die Bedeutung ergonomischer Interventionen und systematischer Arbeitsplatzgestaltung.

Damit wird der eigene Körper selbst zum ökonomischen Faktor.

Die wertvollste Ressource steht in keiner Bilanz

Praxen investieren in Behandlungseinheiten, Scanner, Röntgentechnik und Software. Eine ihrer wichtigsten Ressourcen erscheint jedoch in keiner Bilanz: die langfristige Arbeitsfähigkeit von Behandler und Team.

Was kostet ein ausgefallener Behandlungstag? Und was bedeutet es wirtschaftlich, wenn die klinische Leistungsfähigkeit über Jahre abnimmt?

Gleichzeitig wird der wirtschaftliche Spielraum enger. Zwar wurde die GOZ zum 1. Januar 2012 novelliert, der Punktwert von 5,62421 Cent geht jedoch unverändert auf die 1988 festgelegten elf Pfennig zurück.

Die Zahnärztekammer Nordrhein weist angesichts gestiegener Praxiskosten darauf hin, dass pauschale Abrechnungen zum 2,3-fachen Satz keine nachhaltige Lösung darstellen und Praxen ihre individuellen Kosten pro Stunde kennen sollten.

Die Frage lautet daher nicht: Wie kann ich noch schneller arbeiten?

Sondern: Wie kann ich meine Praxis so strukturieren, dass möglichst viel meiner Zeit dem Patienten zugutekommt, ohne dafür meine eigene Gesundheit zu verbrauchen?

Genau darin liegt der Kern moderner Ergonomie und Ökonomie: als durchgängiges System vom ersten Telefonkontakt über die Behandlung bis zum Abschluss und zur langfristigen Patientenbindung.

Denn am Ende zählt nicht nur, wie viel eine Behandlungsminute erwirtschaftet, sondern auch, wie viele gesunde Behandlungsminuten noch vor uns liegen.

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

CAND. MED. DENT. ALIZA SAKHRA
GERMAN DENTAL ACADEMY
info@germandentalacademy.com
www.germandentalacademy.com

PRODUKT- PROFI



**EIN MEDIZINPRODUKTE-BERATER IST
NUR SO GUT WIE SEIN FACHWISSEN.
GIBT'S REGELMÄSSIG FRISCH BEIM BVD.**

Das Medizinprodukte-Durchführungsgesetz (MPDG) definiert die Verantwortung der Berater, die neue Produkte und Geräte in die Praxen und Labors bringen. Eine hohe Verantwortung, denn es geht um Sicherheit und Haftungsrisiken. Damit Kunde, Depot und Berater heute und in Zukunft immer auf der sicheren Seite sind, gibt es die Schulungen des BVD für eine rechtskonforme und gute Beratung. Gut zu wissen.

Ein Beispiel für die vielen Vorteile Ihres BVD. Mehr darüber hier: bvdental.de

Mehr erfahren:



TESTIMONIAL// Wer für die Praxis ein neues Prophylaxe-Kombigerät kauft, hat eine konkrete Erwartung an klinische und ergonomische Verbesserungen. Was im Patientenerlebnis tatsächlich ankommt, lässt sich aus dem eigenen Behandlungsalltag aber nur schwer objektivieren. Mit der Einführung des Varios Combi Pro2 als Ersatz für das Vorgängermodell entstand in unserer Praxis eine seltene Konstellation: Ein Großteil unserer PZR- und UPT-Patienten kannte das alte Gerät.

ARIOS COMBI PRO2: EIN GEWINN FÜR PRAXIS UND PATIENT

Dr. Lisa Hezel / Magdeburg



nisse sind klinisch und kommunikativ aussagekräftiger ausgefallen, als wir es erwartet hatten und sie machen Varios Combi Pro2 für jede Praxis interessant, die Prophylaxe und Parodontologie auf einem hohen Niveau betreibt.

Ein Gerät für die gesamte Behandlungstrecke

Varios Combi Pro2 (Abb.1) ist ein 2-in-1-Kombigerät, das Ultraschallscaling und Pulver-Wasser-Strahlbehandlung (PWS) in einer Einheit zusammenführt. Bedeutsam ist nicht, dass beide Technologien in einem Gehäuse stecken, das war beim

Abb. 1: Varios Combi Pro2, ein überzeugendes Kombigerät für Prophylaxe und Parodontologie.

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



Abb. 2: PZR mit Ultraschallscaler und Pulver-Wasser-Strahlgerät: Der gezielte Wasserstrahl kühlt die Instrumentenspitze zuverlässig, die grazile Düse erlaubt eine präzise Platzierung.

Vorgängermodell auch so, sondern wie sauber sie ineinandergreifen. Das Gerät erkennt automatisch, welches Handstück gezogen wird und schaltet entsprechend auf Ultraschall- oder Pulverstrahlfunktion. Die zuletzt verwendeten Parameter werden gespeichert. Das Resultat ist ein Workflow ohne Bedienreibung und genau diese Reibungsfreiheit ist der eigentliche Mehrwert im Routinebetrieb.

In unserer Praxis kommt das Gerät über die gesamte PA-Therapiestrecke und PZR zum Einsatz. In der professionellen Zahnreinigung übernimmt es die supragingivale PWS-Behandlung und das Ultraschallscaling (Abb. 2). In der systematischen Parodontitistherapie wird die subgingivale Instrumentierung mit dem Titan-Ultraschallhandstück und der subgingivalen Perio-Düse durchgeführt. In Stufe 4, der unterstützenden Parodontitistherapie, kommt das Varios Combi Pro2 bei jeder UPT zum Einsatz und ist damit das mit Abstand am häufigsten genutzte Gerät in unserer Praxis (Abb. 3). Diese Anwendungsbreite ist relevant, weil sich ein Kombigerät nur dann rechnet, wenn es täglich produktiv arbeitet und nicht nur in einer einzelnen Behandlungssituation.

Bereits vom Vorgängergerät überzeugt

Der Wechsel auf das neue Gerät war kein Wechsel aus Unzufriedenheit. Varios Combi Pro haben wir über mehrere Jahre täglich eingesetzt und waren

auch von diesem Gerät bereits überzeugt. Die Pflege im Praxisalltag war unkompliziert und für das gesamte Team schnell zur Routine geworden. Da das Gerät mechanisch einfach und nachvollziehbar aufgebaut ist, ließen sich typische Probleme wie Verstopfungen im Pulverweg oder am Handstück direkt am Behandlungsstuhl beheben. Das Gerät war dadurch praktisch immer einsatzbereit. Ein Faktor, der Gold wert ist. Etwa alle zwei Jahre haben wir das Gerät sicherheitshalber zur prophylaktischen Wartung gegeben.

Was Varios Combi Pro2 auszeichnet

Mit der Vorstellung des Nachfolgemodells stand die Frage im Raum, ob der Wechsel tatsächlich einen klinischen Mehrwert bringt oder ob es sich um ein reines Facelift handelt. Nach mehreren Monaten Routinebetrieb fällt meine Antwort eindeutig aus: Der Sprung ist substanziell und zwar an genau den Stellen, an denen man ihn im Alltag spürt. Sechs Eigenschaften haben sich für uns als entscheidend erwiesen.

Titan-Ultraschallhandstück

Weltweit erstes Ultraschallscaler-Handstück aus reinem Titan. Hohe Aufbereitungsresistenz, exzellenter Halt auch bei nassen Fingern, deutlich angenehmere Haptik als beim Vorgängergerät für ermüdungsfreies Arbeiten über viele Sitzungen.

Modulares Pulversystem mit außenliegender Pulverführung

Pulverkammer, Schlauch und Handstücke vollständig von der Steuereinheit getrennt. Verstopfungen lassen sich am Behandlungsstuhl beheben. Reparatureinsendungen werden nahezu vermieden, der Praxisbetrieb bleibt stabil.

Wassererwärmung in beiden Funktionen

Angenehme Wassertemperatur und individuell regulierbare Wassermenge an Ultraschall- und Pulverstrahlseite. In unserer Patientenumfrage einer der am stärksten wahrgenommenen Komfortgewinne.

Jet-Düse für feinkörnige Pulver

Präzise und effiziente Behandlung im supra- und subgingivalen Bereich. Schlanke Düsen für hervorragenden Zugang zu Molarenbereich und tiefen Taschen. Die optionale Jet-Düse bietet hohen Mehrwert bei der Behandlung mit feinkörnigem Pulver.

Smartes Display und kabelloser Fußschalter

Die Anzeige passt sich automatisch dem gewählten Modus an und bleibt dadurch übersichtlich. Kabellose Fußsteuerung erlaubt ergonomisches Arbeiten.

Wartungsfreundlich, intervallfrei

Keine intervallmäßigen Wartungen erforderlich. Vier automatische Reinigungsmodi nach Bedarf nach jeder Sitzung oder am Tagesende. Durchgängige Verfügbarkeit ist in einer Praxis mit hohem



Abb. 3: Die subgingivale Reinigung bei der UPT kann mit dem Ultraschallgerät durchgeführt werden oder mit dem Pulver-Wasser-Strahlhandstück. Bei tieferen Resttaschen empfiehlt sich der Nozzle-Aufsatz.

Patientendurchsatz der eigentliche Kostenhebel.

Die Anwendung

In der PZR-Anwendung profitiert das Praxisteam zusätzlich von der Geschwindigkeit, mit der sich harte Beläge mit dem Ultraschallscaler entfernen lassen, sowie von der hohen Reinigungseffizienz des gesamten Pulversortiments von NSK (Abb. 2). FLASH pearl Pulver für den Starkraucher, der schon lange keine PZR in Anspruch genommen hat, SOFT pearl Pulver für die „normalen“ Beläge oder das Perio Mate Powder bei Patienten in der UPT und mit guter Mundhygiene. Das Resultat ist eine kalkulierbare Behandlungsdauer ohne Qualitätsverlust, ein Faktor, der in der wirtschaftlichen Auslastung einer Prophylaxeabteilung entscheidend ist.

Die unterstützende Parodontitistherapie steht und fällt mit der Patientenadhärenz. Wer als Patient die UPT-Sitzung als unangenehm empfindet, wird die nächste Sitzung zögerlich oder gar nicht wahrnehmen. Varios Combi Pro2 adressiert diesen Punkt auf mehreren Ebenen gleichzeitig: angewärmtes Spray, feinkörniges Perio Mate Powder statt aggressiver Pulver in der supragingivalen und subgingivalen Anwendung, schlanke Düsen für reduzierte mechanische Reizung und das leise, vibrationsarme Titan-Handstück (Abb. 3). Jeder Punkt für sich genommen ist keine Revolution. In der Summe ergibt sich aber ein Behand-

lungserlebnis, das gerade in der UPT die Compliance verbessert.

Was unsere Patienten dazu sagen: Befragung mit 100 Teilnehmern

Mit der Einführung des Varios Combi Pro2 ergab sich eine besondere Situation: Viele unserer Patienten wurden vorher bereits mit dem Vorgängergerät Varios Combi Pro behandelt, von denselben Mitarbeitern in derselben Praxis. Ein direkter Vergleich war also möglich.

Wir haben 100 Patientenrückmeldungen direkt nach der Behandlung am Tablet erfasst. Bewertet wurde auf einer fünfstufigen Skala mit Emojis (Abb. 4). 89 Prozent der Befragten kannten das Vorgängergerät aus der PZR oder UPT und konnten beide Geräte direkt vergleichen.

Die wichtigsten Zahlen

- Behandlungsempfinden angenehmer als mit dem Vorgängergerät → 96 Prozent
- Geringere Überempfindlichkeit als mit Vorgängergerät → 78 Prozent
- Sauberkeitsgefühl mindestens „sauber“ → 100 Prozent
- Würden die Behandlung wieder so durchführen lassen → 98 Prozent

96 Prozent unserer Patienten mit Vorerfahrung empfanden die Behandlung mit dem neuen Gerät als angenehmer. Bei der Überempfindlichkeit gaben 78 Prozent an, weniger Schmerz und Sensi-

bilität zu spüren als zuvor. Das ist für die UPT extrem wichtig: Patienten, die sich unwohl fühlen, kommen nicht gern zum nächsten Termin. Weniger Empfindlichkeit bedeutet bessere Compliance und bessere Compliance bedeutet langfristig stabilere Therapieerfolge.

Ein Punkt verdient eine Extraerwähnung. 54 Prozent der Befragten haben die Wassererwärmung als deutlich angenehmer wahrgenommen. Das heißt für uns: Im Patientengespräch ansprechen! Manche möchten es kühl, manche möchten es warm. Beides geht und beides macht den Patienten zufriedener.

Was das für unser Team bedeutet

Die Patientenseite ist die eine Hälfte der Geschichte. Die andere ist, wie das Gerät uns das Arbeiten erleichtert. Eine Praxis mit hohem UPT-Aufkommen lebt davon, dass die Routine glatt läuft. Jede Sekunde, die wir mit Gerätebedienung verbringen, geht von der Behandlung ab. Und jede Stelle, an der etwas hakt, kostet uns am Ende des Tages Energie.

Mit dem Varios Combi Pro2 ist für uns die Bedienreibung deutlich kleiner geworden. Die Bedienlogik ist im Grunde dieselbe wie beim Vorgänger geblieben, das heißt, das Team konnte ohne Umschulung weiterarbeiten. Aber an entscheidenden Stellen ist das Gerät klüger geworden: das automatische Umschalten zwischen den Modi, die individuell speicherbaren Patientenparameter, das auf-



Abb. 4: Beispiele für eine fünfstufige Likert-Skala bei Tablet-basierter Patientenumfrage.

geräumte Display. All das macht den Workflow flüssiger.

Empfehlung

Varios Combi Pro2 hat sich in unserer Praxis innerhalb weniger Wochen vom Neugerät zum unverzichtbaren Daily Driver entwickelt. Varios Combi Pro2 hat sich in unserer Praxis innerhalb weniger Wochen vom Neugerät zum unverzichtbaren Daily Driver entwickelt. Es fügt sich so selbstverständlich in unsere Abläufe ein, dass im Behandlungsalltag niemand mehr über das Gerät nachdenkt und genau das ist bei einem Gerät, das täglich im Einsatz ist, der spürbare Gewinn.

Für jede Praxis, die in Prophylaxe und Parodontologie auf Qualität setzt, ist Varios Combi Pro2 nach meinem Eindruck eine der überzeugendsten Entscheidungen der vergangenen Jahre. Wer das Vorgängermodell kennt, wird die Entwicklung schätzen. Wer neu in diese Geräteklasse einsteigt, bekommt mit Varios Combi Pro2 ein ausgereiftes, durchdachtes Gerät, das im Routinebetrieb verlässlich funktioniert und im

Patientengespräch ein erkennbarer Qualitätsausweis ist.

Ein praktischer Hinweis zum Schluss: NSK stellt im digitalen Angebot zahlreiche Tutorials zur Verfügung, von der Geräteeinrichtung über Anwendungstipps bis zu kleinen Lifehacks für den Praxisalltag. Wer sich vor der Anschaffung einen Eindruck verschaffen oder das Team einarbeiten möchte, findet die Videos auf der Homepage von NSK (siehe QR-Codes).



Klinische Studien



Produktvideos und Tutorials

Hinweis: Die klinischen Einschätzungen, der dargestellte Fall und die Ergebnisse der Patientenbefragung geben ausschließlich die Erfahrungen der Autorin in ihrer Praxis wieder.

DR. LISA HEZEL

Dr. med. dent. Lisa Hezel ist DG PARO-Spezialistin für Parodontologie. Sie war von 2016 bis 2022 Vorstandsmitglied der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie und ist seit 2022 Mitglied des Communications und Engagement Committee der European Federation of Periodontology.

www.dr-hezel.de

NSK EUROPE GMBH

www.nsk-europe.de



Wir sind GC.

PORTRÄT // Ob hoch entwickeltes Komposit oder modernes Adhäsiv: Ein neues Dentalprodukt muss immer sicher, präzise anzuwenden und zuverlässig sein. Doch wie entsteht eine solche Innovation? GC gewährt Einblicke in seinen globalen Entwicklungszyklus: von der ersten Idee in Europa über das F&E-Zentrum in Japan bis hin zur tatsächlichen Marktreife.

VON DER WERKBANK ZUM BEHANDLUNGSSTUHL: WIE GC MIT GLOBALER EXPERTISE STANDARDS FÜR DENTALPRODUKTE SETZT

Christin Hiller/Leipzig

Jede Innovation bei GC beginnt mit einer einfachen Frage: Was macht die zahnmedizinische Behandlung qualitativ hochwertiger, vorhersagbarer und zugleich einfacher in der Umsetzung?

Um dies zu beantworten, pflegen die globalen Marketingteams einen kontinuierlichen Austausch mit der dentalen Welt. Durch enge Kooperationen mit Universitäten, repräsentative

Das GC Europe Restorative Advisory Board: Ein 2010 gegründetes Gremium aus führenden Zahnmedizinexperten aus Europa und dem Nahen Osten. Es dient dem fachlichen Austausch sowie der gemeinsamen Entwicklung innovativer Materialien und zukunftsweisender Ansätze in der restaurativen Zahnheilkunde.





Präzision am Fuße des Fuji: Die GC Produktionsstätte in Japan.

Umfragen unter niedergelassenen Zahnärztl-innen und die Durchführung von Expertenrunden werden ungelöste Herausforderungen im Praxisalltag systematisch erfasst.

Das Ohr am Markt – Screening nach den besten Ideen

Ein zentraler Pfeiler für diesen Dialog ist das bereits seit 2011 bestehende GCE Restorative Advisory Board, das wertvolle Impulse aus der klinischen Praxis liefert. Bei diesem Screening wird gezielt nach Optimierungspotenzialen bestehender Produkte, Lücken in digitalen oder analogen Workflows sowie nach Durchbrüchen aus der Grundlagenforschung gesucht.

Die gesammelten Ideen werden am internationalen Hauptsitz der GC International AG in Luzern (Schweiz) auf globaler Ebene analysiert und bewertet. Dabei prüfen die Führungsteams aller weltweiten GC Niederlassungen die neuen

Produktkonzepte auf ihre tatsächliche regionale Relevanz. Hat eine Idee internationales Potenzial, werden im nächsten Schritt das genaue Produktdesign sowie die technischen Spezifikationen mit der F&E-Abteilung in Japan definiert.

Spitzenforschung und kompromisslose Praxistests

Die historischen Wurzeln von GC liegen in Tokio, wo drei junge japanische Chemiker im Jahr 1921 den Grundstein für das heutige Traditionsunternehmen legten. Heute arbeiten in den hochmodernen japanischen Forschungseinrichtungen von GC mehr als 100 Wissenschaftler/-innen kontinuierlich an zukunftsweisenden Technologien.

Nach der theoretischen Formulierung eines jeden Produkts folgen intensive Laborprüfungen der Rezeptur. Die Prototypen müssen nicht nur exzellente physikalische Eigenschaften aufweisen,

sondern sich auch in der Praxis bewähren. Aus diesem Grund setzt GC bereits in dieser Phase auf Anwender/-innen aus Praxis und Labor, die die Prototypen unmittelbar unter klinischen Gesichtspunkten auf Handling sowie Applikation prüfen. Dies gilt für alle Neuentwicklungen und Weiterentwicklungen in gleichem Maße.

Der Hürdenlauf zur europäischen Zulassung

Nach der Bestätigung einer Rezeptur durch intensive Tests beginnt nun der umfangreiche Prozess für die Marktzulassung in Europa. Für die Erstellung des sogenannten „Technical File“ werden weitreichende Daten erhoben: darunter Belastungstests der physikalischen Eigenschaften, umfassende Nachweise zur biologischen Sicherheit hinsichtlich der Biokompatibilität sowie valide klinische Daten. Diese Dokumentation wird einer akribischen Prüfstelle vorgelegt. Erst



Die Zukunft dentaler Innovationen im Fokus: Einblicke in das GC Forschungs- und Entwicklungszentrum in Japan.

nach deren Freigabe werden die Konformitätserklärung ausgestellt und das CE-Zeichen erteilt, welches den Vertrieb im europäischen Raum legitimiert.

Countdown zur Markteinführung, Produktion und lückenlose Qualität

Die Vorbereitung der Markteinführung gleicht einem präzise verzahnten Uhrwerk. Parallel zur Finalisierung von Verpackungen und Gebrauchsanweisungen in 27 Sprachen läuft die Produktion an ausgewählten globalen Standorten an. Ein besonderes Highlight im Produktionsnetzwerk stellt hierbei die hoch spezialisierte Fertigungsstätte am Mount Fuji in Japan dar.

Gemeinsam mit Dentalexperten werden detaillierte Fallstudien, Schritt-für-Schritt-Anleitungen und Handbücher erstellt, während die Außendienstteams eine intensive klinische Schulung erhalten. Gleichzeitig wird der Lagerbestand bei den Fachhändlern aufgebaut, um eine sofortige Lieferfähigkeit für Endkunden zu garantieren.

Doch auch nach dem Verkaufsstart hört die Qualitätskontrolle nicht auf: GC überwacht die Produktqualität lückenlos von der Laborformulierung bis zur Anwendung am Patienten. Ein kontinuierliches „Post-Market-Surveillance-System“ sammelt fortlaufend Kundenfeedback, um zu gewährleisten, dass Sicherheit und Leistung jederzeit gegeben sind.

Umfassender Service und die Vision 2031

Sobald das Produkt verfügbar ist, besuchen die GC Fachberater/-innen Praxen und Labore vor Ort, um die Innovationen persönlich vorzustellen. Flankierend dazu bietet GC flächendeckende, praxisnahe Trainings und Fortbildungen in ganz Europa an. Ein zentraler Knotenpunkt für diesen Wissenstransfer ist das imposante

EU-KONFORMITÄTserklärung
EU DECLARATION OF CONFORMITY
DECLARATION UE DE CONFORMITE
DICHIARAZIONE DI CONFORMITA' UE
ES ATBILSTĪBAS DEKLARĀCIJA
DECLARAÇÃO DE CONFORMIDADE UE
IZJAVA EU O SKLADNOSTI
AB UYGUNLUK BEYANIEC DECLARATION OF CONFORMITY

Gemäß Anhang XI - Teil A der Verordnung (EU) 2017/745
 According to Annex XI - Part A of Regulation (EU) 2017/745
 Conformément à l'Annexe XI - Partie A du Règlement (UE) 2017/745
 Secondo l'Allegato XI-Parte A del Regolamento (UE) 2017/745
 Saskaņā ar regulas (EU) 2017/745 A daļas pielikumu XI
 De acordo com os Anexos XI - Parte A do Regulamento (UE) 2017/745
 V skladu s Prilogo XI - del A Uredbe (EU) 2017/745
 (AB) 2017/745 sayılı Tüzüğün Ek XI - Bölüm A'sına göre

GC EUROPE N.V.
 Interleuvenlaan 33
 3001 Leuven
 Belgium
 SRN: BE-MF-000001608

-Wir versichern und erklären in alleiniger Verantwortung, dass das Produkt:
 -We ensure and declare under our sole responsibility that the product:
 -Nous assurons et déclarons sous notre seule responsabilité que le produit:
 -Si attesta e dichiara sotto la responsabilità esclusiva che il prodotto:
 -Mēs apliecinām un deklarējam, uzņemoties pilnu atbildību, ka produkts:
 -Garantimos e declaramos sob a nossa exclusiva responsabilidade que o produto:
 -S polno odgovornostjo zagotavljamo in izjavljamo, da izdelek:
 -Tamamen kendi sorumluluğumuz altında ürünün aşağıdaki özelliklere sahip olduğunu garanti ve beyan ederiz:

Produktname Product Name Nom du produit Nome del prodotto Produkta nosaukums Nome do produto Ime izdelka	G-aenial Universal Injectable
--	-------------------------------

Page 1 of 7

Die offiziellen Konformitätserklärungen zu allen GC Entwicklungen unterstreichen die höchsten Qualitätsstandards. Sie dokumentieren die lückenlose Einhaltung aller europäischen sowie internationalen Richtlinien und gewährleisten so die maximale Sicherheit und Zuverlässigkeit der Produkte im Praxisalltag.



Kontinuierliche Weiterbildung: das hochmoderne GC Trainingscenter in Leuven, Belgien.

GC Trainingszentrum in Leuven, der GC Campus, in dem Zahnärzt/-innen und Zahntechniker/-innen optimal für die tägliche Anwendung geschult werden.

Dieser ganzheitliche Ansatz zählt direkt auf das langfristige Managementziel des Unternehmens ein: die strategische „Vi-

sion 2031“. Pünktlich zum 100-jährigen Bestehen im Jahr 2021 formuliert, strebt GC bis zum Jahr 2031 an, das weltweit führende Dentalunternehmen zu werden. Dabei geht es der GC Gruppe nicht primär um reines Absatzvolumen, sondern darum, durch nachhaltiges Wachs-

tum und echten klinischen Mehrwert einen Beitrag zu einer gesunden, langlebigen Gesellschaft zu leisten.

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

Wir sind GC.

ÜBER DAS UNTERNEHMEN

GC wurde 1921 gegründet und ist ein weltweit führender Anbieter von Dentalprodukten mit höchsten Qualitätsstandards. Mit der „Vision 2031“ verfolgt GC das Ziel, das führende Dentalunternehmen auf dem globalen Markt für eine gesunde und langlebige Gesellschaft zu werden. Mit mehr als 24.000 Artikeln und einer Präsenz in über 145 Ländern ist die GC-Gruppe ein globaler Innovationstreiber in der Zahnmedizin und Zahntechnik. Das Unternehmen wurde mehrfach für sein Qualitätsmanagement ausgezeichnet, unter anderem mit dem renommierten Deming-Preis.



Zur Kampagne
„Das ist GC – Wir sind GC“



PRAXISTIPP // Passend zum Jubiläum „60 Jahre X-Ray“ greift Dürr Dental die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten des staatlichen Wachstumsboosters auf und bietet entsprechende Gerätepakete für DVT-Systeme an. Ziel ist es, Zahnarztpraxen bei der Modernisierung ihrer Diagnostik zu unterstützen und gleichzeitig die Liquidität durch beschleunigte Abschreibungsverfahren zu schonen.

CLEVER INVESTIEREN IM JUBILÄUMSJAH: WARUM SICH EIN DVT-GERÄT AUS DEM HAUSE DÜRR DENTAL DOPPELT LOHNT

Christine Bertagnolli / Bietigheim-Bissingen

Fest steht: Die Modernisierung einer Zahnarztpraxis ist nicht nur eine Frage des medizinischen Fortschritts, sondern auch eine strategische betriebswirtschaftliche Entscheidung. Durch den aktuellen Investitions- und Wachstumsbooster der Bundesregierung profitieren Praxisinhaber jetzt von erheblichen steuerlichen Vorteilen. Dank beschleunigter Abschreibungsoptionen lassen sich neue Technologien und High-End-Geräte deutlich schneller steuerlich geltend machen. Der Medizintechnikhersteller Dürr Dental nutzt diesen Rückenwind und kombiniert die staatlichen Fördermöglichkeiten mit attraktiven Preisvorteilen.

Liquiditätsvorteile im Fokus: Ein fiktives Rechenbeispiel

Im Zentrum moderner Diagnostik steht die dreidimensionale Bildgebung. Wer

jetzt in zukunftssichere Technologie investiert, kann unmittelbar spürbare finanzielle Effekte erzielen. Legt man beispielsweise die Anschaffung eines leistungsstarken Aktionspakets bestehend aus dem DVT-System VistaVox S und dem Speicherfolienscanner VistaScan Mini View 2.0 zugrunde, ergibt sich folgendes Bild:

Bei einer unverbindlichen Preisempfehlung (UVP) von 86.649,00 Euro gewährt Dürr Dental im Rahmen der Aktion einen signifikanten Preisvorteil von 14.000,00 Euro. Das reale Investitionsvolumen reduziert sich damit auf 72.649,00 Euro.

Unter der Annahme eines Gewinns vor Steuern (EBIT) von 500.000,00 Euro vor der Investition und einem kalkulatorischen Steuersatz von 30 Prozent greift der steuerliche Wachstumsbooster der Bundesregierung unmittelbar. Durch die beschleunigte Abschreibung verbleibt bereits im zweiten Jahr nach der Anschaffung ein Restbuchwert von 50.854,00 Euro,

welcher im dritten Jahr auf 35.598,01 Euro sinkt. In der steuerlichen Gesamtbetrachtung führt diese Kombination aus degressiver Abschreibung und dem direkten Dürr Dental Aktionsvorteil zu einem finanziellen Gesamtplus von 2.397,00 Euro über einen Zeitraum von nur zwei Jahren.*

Die Investition trägt sich somit zu einem spürbaren Teil selbst und schont die Liquidität der Praxis. Hinweis: Die aktuelle Möglichkeit zur beschleunigten Abschreibung gilt für Investitionen, die bis zum 31. Dezember 2027 vorgenommen werden.

60 Jahre X-Ray: Ein Meilenstein der dentalen Röntgendiagnostik

Dass Dürr Dental bei diesen Investitionen der ideale Partner ist, unterstreicht das aktuelle Jubiläum: Das Traditionsunternehmen feiert unter dem Motto „60 Years

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

Follow us into the future.

60 YEARS RAY



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

X-Ray – Follow us into the future!“ sechs Jahrzehnte wegweisende Innovation in der dentalen Röntgentechnik. Seit 1966 prägt der Hersteller die bildgebende Diagnostik im Dentalbereich maßgeblich – von den Anfängen der Filmentwicklung bis hin zur heutigen, hochpräzisen DVT-Technologie und KI-gestützten Analysen.

Ganzheitlich modernisieren: Ein Booster für die gesamte Praxisstruktur

Ein Vorteil des staatlichen Investitionspakets liegt in seiner Vielseitigkeit: Der Wachstumsbooster beschränkt sich nicht nur auf die Röntgendiagnostik, sondern lässt sich auf die gesamte Praxisausstattung anwenden. Dürr Dental bietet hier als ganzheitlicher Systemanbieter ein umfassendes Portfolio, um Zahnarztpraxen und Labore in allen Funktionsbereichen zukunftsfähig aufzustellen.

Neben Bildgebungssystemen betrifft dies vor allem die essenziellen Infra-

strukturlösungen im Hintergrund. Ob hocheffiziente Saugsysteme, zuverlässige Druckluftanlagen oder zukunftsweisende Systeme aus dem Bereich der Praxishygiene – jede dieser Investitionen sichert nicht nur den reibungslosen und ausfallsicheren Praxisbetrieb, sondern lässt sich jetzt steuerlich begünstigt abschreiben. Praxisinhaber haben somit die Chance, veraltete Technik durch moderne Systeme zu ersetzen und dabei von der kombinierten Dynamik aus staatlicher Förderung und attraktiven Angeboten zu profitieren.

Weitere Informationen und Beispielrechnungen finden sich auf der Aktionsseite unter www.duerddental.com/de/DE/aktionen/wachstumsbooster/.



Zur
Aktionsseite

*** Rechtlicher Hinweis (Disclaimer):** Die dargestellten Rechenbeispiele dienen ausschließlich zur Veranschaulichung und basieren auf einem theoretisch möglichen EBT. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr und stellen keine steuerliche oder betriebswirtschaftliche Beratung dar. Die tatsächlichen steuerlichen Einsparungen und Liquiditätseffekte können je nach individueller steuerlicher Situation der Praxis abweichen. Für eine verbindliche Kalkulation wird die Rücksprache mit einem Steuerberater empfohlen.

DÜRR DENTAL SE
www.duerddental.com

ERFAHRUNGSBERICHT // Vor dem Hintergrund des Amalgamverbotes in der Europäischen Union seit dem 1. Januar 2025 steigt die Nachfrage der Patienten nach einer zuzahlungsfreien, zahnfarbenen Seitenzahnfüllung. In dem Segment der Basisversorgung sind für den Zahnarzt Haltbarkeit und klinisch anwenderfreundliches Handling wichtige Parameter für die Produktauswahl. Der australische Dentalkonzern SDI stellt mit Stela ein selbsthärtendes Komposit vor, das unter diesen Anforderungen signifikante Vorteile aufweist.

SELBSTHÄRTENDES KOMPOSIT IN DER BASISVERSORGUNG VON SEITENZAHNFÜLLUNGEN

Dr. Ludwig Hermeler/Rheine

Amalgam darf seit dem 1. Januar 2025 in der EU nicht mehr verwendet werden, es sei denn, es liegt ein medizinisch begründeter Ausnahmefall vor. In Deutschland wird weiterhin die wirtschaftlichste und ausreichende Füllungsversorgung mit „selbsthärtenden Materialien“ oder in „Ausnahmefällen“ mit Bulk-Fill-Kom-

positen durch die nur leicht erhöhten BEMA-Positionen der GKV honoriert. Die Positionen 13e bis 13h fallen weg aus dem Gebührenkatalog. Eine darüber hinausgehende Versorgung (z.B. Mehrfarbentechnik) kann der gesetzlich Versicherte weiterhin über die Vereinbarung der Mehrkostenregelung mit entspre-

chender Zuzahlung wählen. Neben der High-End-Versorgung mit der in der Praxis seit Langem bewährten adhäsiven Komposittechnik hat der Patient das Recht, sich für eine mehrkostenfreie Füllungstherapie im Rahmen der BEMA-Behandlungsrichtlinien zu entscheiden. Bei diesen Materialien spielen die klinische Eignung und eine unkomplizierte, wenig techniksensitive und damit wirtschaftliche Verarbeitung eine zentrale Rolle. Hier bietet das über 50 Jahre in der Füllungstherapie erfahrene australische Dentalunternehmen mit Stela (Abb. 1) ein selbsthärtendes Komposit an, das in der Zusammenarbeit von SDI-Forschern mit Ingenieuren der Universität von New South Wales, der Universität Sydney und der Universität von Wollongong ent-



Abb. 1: Stela – Primer, Kapsel und Doppelkammer-Mischspritze.

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



Abb. 2: Röntgenbefund Approximalkaries 45. – **Abb. 3:** Klinische Ausgangssituation. – **Abb. 4:** Einmassieren des Primers mit Point nach relativer Trockenlegung.

stand. Bereits im März 2023 wurde Stela in Australien zugelassen und ist dort über diesen Zeitraum im Praxiseinsatz integriert.

Materialtechnologie

Als selbsthärtendes Komposit ist eine sichere Polymerisation bei unbegrenzter Aushärtungstiefe ohne Lichtpolymerisation gegeben. Durch die Kombination von BPA-freien Kunststoffmonomeren, ionglass™-Füllern (Hybridglas von SDI) und eines amorphen Siliziumdioxids bilden sich Polymerketten, die sich rasch zu einem komplexen Netzwerk verbinden und die Grundlage für eine stabile und belastbare Füllung bilden. Der Stela Primer enthält einen Katalysator, der die Aushärtung an den Haftflächen einleitet, wobei das Material in der ablaufenden Polymerisation auf mikroskopischer Ebene – laut SDI – zu den Wänden der

Kavität hingezogen wird. Umfangreiche internationale Studien liegen vor, belegen die signifikanten Materialmerkmale und können über SDI bezogen werden.¹ Unabhängig von vielversprechenden Messwerten und Studienbewertungen ist für den Praktiker der Einsatz im Behandlungsalltag entscheidend.

Patientenfall

Bei dem 56-jährigen Patienten liegt eine Approximalkaries nach mesial am Zahn 45 vor (Abb. 2: Röntgenbefund, Abb. 3: klinischer Befund), der Zahn 44 soll einer späteren prothetischen Versorgung zugeführt werden.

Präparation der Kavität und Trockenlegung

Nach der Entfernung der kariös veränderten Zahnhartsubstanz unter Kontrolle mit Caries Marker (VOCO) erfolgt die Glättung

der Ränder mit einem Rotring-Finierdiamanten und einem Gingivalrandschräger. Die Präparation der Kavität ist substanzschonend, auf Unterschnitte zur Retention kann verzichtet werden. Eine relative Trockenlegung erfolgt mit dem latexfreien Teil-Kofferdam-System MiniDam von DMG. Ein mit Interdentalkeilen sicher fixiertes Teilmatrizensystem, hier Palodent V3 von Dentsply Sirona, ermöglicht die Gestaltung eindeutiger und fester Approximalkontakte (Abb. 4). Lose Präparationsrückstände werden mit Wasserspray entfernt, die Trocknung geschieht mit zwei bis drei Stößen Wasser- und ölfreier Luft bewusst sanft, eine Über Trocknung wird zur Vermeidung postoperativer Sensibilitäten vermieden.

Anwendung von Stela Primer und Komposit

Anschließend wird auf die leicht feucht glänzende Kavitätenfläche der Stela Primer mit einem Brush (hier: Point von SDI)

Abb. 5: Applikation von Stela mit der Stela-Mischkanüle. – **Abb. 6:** Abschlussfinishing mit Polishing Paste. – **Abb. 7:** Die fertige Restauration.





Abb. 8: Röntgenbefund Zahn 45 in der Bissflügelaufnahme.

aufgetragen (Abb.5). Die Einwirkzeit beträgt fünf Sekunden, ein Einmassieren ist nicht nötig. Der Primer wird mit einem sanften Luftstrahl getrocknet, bis keine Bewegung des Primers mehr sichtbar ist. Eine Lichthärtung mit einer Polymerisationslampe ist weder nötig noch würde sie die Polymerisation von Stela beschleunigen. Das Stela Komposit bindet sich chemisch an den Stela Primer, es entsteht ein primärer Verbund auf molekularer Ebene. Bei der Anwendung von Stela in der Kapsel wird diese nach Aktivierung in einem aus der Fülltechnik mit Glasionomern bekannten Kapselmischgerät verarbeitet. Im beschriebenen Patientenfall wird die Automix Spritze verwendet. Wie bei allen Automixsystemen wird zunächst eine kleine Menge ausgepresst, bis eine homogen angemischte Paste aus der Spritze austritt, die direkt eingebracht wird. Die ganze Kavität wird in einem einzigen Schritt gefüllt (Abb.6), wobei im okklusalen Randbereich leicht überfüllt wird, um für einen Kontakt mit dem Primer am Rand zu sorgen. Aufgrund der angenehmen Konsistenz lässt sich Stela gut adaptieren.

Ausarbeitung und abschließende Politur

Die Restauration kann vier Minuten nach Beginn der Mischzeit mit bekannten Standardtechniken ausgearbeitet werden. Die Feinausarbeitung der Restaurationsoberfläche erfolgt mit Gelbringdiamanten. Approximal wird mit einem sichelförmigen Skalpell auf Überhänge kontrolliert. Nach Überprüfung der Okklusion und Artikulation kommen Grob- und Fein-Gummipolierer (Venus Supra Polisher) zum Einsatz. Final wird die Polishing-Paste von SDI aufgebürstet (Abb.6). Die Aluminiumkristalle der Polierpaste und die leichte Polierbarkeit von Stela führen einfach und schnell zu einem natürlichen Glanz der posterioren Füllung (Abb.7). Der Patient wird gebeten, eine Stunde mit dem Essen und Trinken zu warten. Die Universalfarbe passt sich für eine Basisversorgung gut der natürlichen Zahnschmelz an, ohne zu transparent oder opak zu wirken. Eine – wie bei Konzepten anderer Hersteller – notwendige Deckschicht über dem Bulk-Material ist weder technisch noch ästhetisch notwendig und im Sinne eines effizienten und zügigen Workflows aus

Behandlersicht nicht wünschenswert. Die aktuelle Röntgenaufnahme (Abb.8) zeigt eine gute Röntgenopazität von Stela und dokumentiert den satten und suffizienten Approximalkontakt zu dem noch prophetisch weiter zu versorgenden Nachbarzahn.

Fazit

Das aus der Kooperation von SDI mit Forschern dreier australischer Universitäten entwickelte selbsthärtende Komposit Stela hat sich in der Praxis in der Basisversorgung von Seitenzahnfüllungen bewährt. Hierzu tragen die rationalisierten Zwei-Schritt-Technik-Primer und Komposit sowie die Anwendungssysteme-Kapsel (visköser) und Automixspritze (fließfähiger) bei. Patienten schätzen die ästhetische Universalfarbe und die BPA-, HEMA-, TEGDMA- und BisGMA-freie Formulierung. Das australische Unternehmen SDI hat sich in seiner über 50 Jahre währenden Geschichte auf die Forschung und Herstellung von Dentalmaterialien spezialisiert und bietet eine mit der ionglass™-Technik in Stela Erfolg versprechende und im Praxisalltag praktikierbare Amalgamalternative an.

¹ Studien der Firma SDI.

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



Wasserhygiene nach den Ferien: Einfach, schnell, sicher.

Nach einer zwei- oder dreiwöchigen Praxispause kehrt das Leben in die Behandlungsräume zurück. Der Terminkalender ist voll, das Team hat Energie getankt – nur das Wasser in den Leitungen der Behandlungseinheiten stand in dieser Zeit still. Genau hier liegt die Herausforderung: Stagnation begünstigt die Bildung von Biofilm und damit die Vermehrung von Legionellen oder Pseudomonaden. Ein gezielter Wassertest nach dem Stillstand ist daher kein bloßes „Add-on“, sondern eine Notwendigkeit für die Patientensicherheit und den Werterhalt Ihrer Anlage.

Rechtlich auf der sicheren Seite:

Die Trinkwasserverordnung macht keine Ferien

Die Vorgaben des Robert Koch-Instituts (RKI) und die Trinkwasserverordnung verlangen konstante Hygienestandards. Besonders nach längeren Schließzeiten droht das Überschreiten des zulässigen Grenzwertes von 100 KBE/ml. Ein professioneller Wassertest direkt nach der Rückkehr dokumentiert schwarz auf weiß, dass die internen Spülprotokolle und Aufbereitungssysteme zuverlässig funktionieren. medentex unterstützt Praxen hierbei mit über 40 Jahren Expertise und sorgt für maximale Gelassenheit bei der nächsten Begehung durch das Gesundheitsamt.

Entlastung im Praxisalltag: Smarte Abläufe nehmen Aufwand ab

Nach dem Urlaub läuft die Instrumentenaufbereitung unter Hochdruck. Der Wassertest darf den Praxisablauf daher nicht zusätzlich belasten:

- ✓ Validierte Eigenkontrolle: Die Probenahme erfolgt unkompliziert per Test-Set direkt durch das Praxispersonal – ganz ohne externe Techniker, die den Behandlungsfluss stören oder Terminabsprachen erfordern.
- ✓ Sofortige Audit-Sicherheit: Die Auswertung erfolgt im Fachlabor, und die Ergebnisse sind für das interne Qualitätsmanagement verfügbar. Das schafft Souveränität bei jeder behördlichen Prüfung.
- ✓ Schutz vor Folgeschäden: Wer Schwachstellen im Biofilm-Management frühzeitig erkennt, verhindert kostenintensive Leitungssanierungen oder technische Defekte an den Instrumenten, bevor sie entstehen.



Qualität, die Vertrauen schafft

Ein aktueller, einwandfreier Wassertest ist der beste Beleg für gelebtes Qualitätsmanagement. Er gibt dem gesamten Team die Sicherheit, mit sauberen Medien am Patienten zu arbeiten, und stärkt das Vertrauen in die internen Hygienestandards. Wenn kritische Prozesse so einfach gelöst sind, bleibt mehr Zeit für das, was wirklich zählt: die Patienten.

Direkt informieren:

Erfahren Sie mehr über die praxisnahen Wassertest-Lösungen und die rechtssichere Dokumentation von medentex unter:

www.medentex.com/wassertest

FALLBERICHT // Die vitalerhaltende Pulpathherapie mit MTA vpt ermöglichte die minimalinvasive und biologisch verträgliche Behandlung einer tiefen kariösen Läsion bei einer jungen Erwachsenen. Mit dieser Behandlung gelang es, die Vitalität der Pulpa zu erhalten. Provisorische Zahnfüllungen waren nicht erforderlich, Ästhetik und Funktion wurden in einer Sitzung wiederhergestellt. Damit wurde die Grundlage für eine umfassende Rehabilitation mit langfristigem Erfolg gelegt.

VITALERHALTENDE PULPATHERAPIE MIT MTA UND DIREKTER ADHÄSIVER VERSORGUNG

Dr. Alejandra Darrás Saavedra / Cochabamba, Bolivien

Die Vitalerhaltung der Pulpa ist ein primäres Ziel der modernen konservierenden Zahnheilkunde, insbesondere bei der Behandlung von Zähnen mit tiefen kariösen Läsionen. Die vitalerhaltende Pulpathapie (VPT) wurde in den letzten Jahrzehnten entscheidend weiterentwickelt und bietet Zahnärzten insbesondere bei reversibler Pulpitis und strategisch wichtigen Zähnen vorhersehbare und biologisch verträgliche Alternativen zur herkömmlichen endodontischen Be-

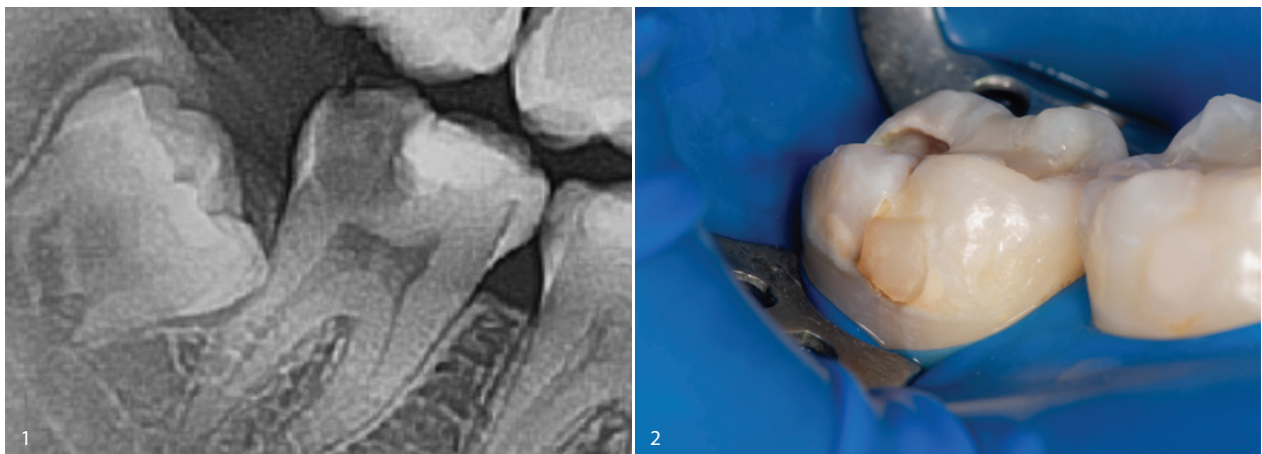
handlung. Techniken wie indirekte und direkte Pulpenüberkappung oder Pulpotomie sind zunehmend in den Fokus gerückt, da sie die Genesung der Pulpa sowie die weitere Wurzelentwicklung unterstützen und gleichzeitig invasive Eingriffe minimieren.^{1,2}

Unter den für die VPT verfügbaren Materialien ist Mineral Trioxid Aggregat (MTA) eine der am umfassendsten untersuchten und klinisch validierten Optionen. Aufgrund der hohen Biokompatibilität, her-

vorragender Versiegelungseigenschaften sowie der Fähigkeit, die Dentinbrückenbildung zu fördern, hat sich MTA als Goldstandard für Pulpenüberkappungen etabliert.³ Neuere Rezepturen wie MTA vpt (VOCO GmbH) bieten dieselben regenerativen Vorteile, lassen sich aber besser verarbeiten und weisen kürzere Abbindezeiten auf, während unerwünschte Verfärbungen vermieden werden.

Nach dem Pulpenschutz ist die koronale Restauration ausschlaggebend für

Abb. 1: Präoperative Röntgenaufnahme von Zahn 47 mit tiefem Kariesbefall ohne periapikale Transluzenz. – **Abb. 2:** Präoperative bukkale Ansicht von Zahn 47 nach der Isolation mit Kofferdam.



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

den langfristigen Behandlungserfolg. Eine gut versiegelte, haltbare und biomimetische Restauration schützt die Pulpa, unterstützt die verbleibende Zahnschubstanz und stellt Funktion und Ästhetik wieder her.

Jüngste Entwicklungen bei den Kompositstechnologien haben thermoviskose Bulk-Fill-Komposite wie VisCalor bulk (VOCO GmbH) hervorgebracht. Dieses Material muss vorab erwärmt werden und bietet dadurch bei der Füllungslegung eine exzellente Adaptation an die Kavitätswände. Wenn Komposite vorgewärmt werden, nimmt ihre Viskosität ab, wodurch die Adaptations- und Verarbeitungseigenschaften optimiert werden. Darüber hinaus werden erhöhte Temperaturen mit einer höheren Konversionsrate und verbesserter mechanischer Leistung nach der Polymerisation in Verbindung gebracht.⁴ Diese Kompositinnovation ermöglicht eine vereinfachte, zeiteffiziente Technik mit exzellenter Randadaptation, die insbesondere bei strukturell geschädigten Zähnen wichtig ist.⁴

Die vorliegende Falldokumentation veranschaulicht einen konservierenden Behandlungsansatz bei einem Zahn mit einer tiefen kariösen Läsion. Sie verdeutlicht den synergetischen Einsatz von Pulpaschutzmaßnahmen und fortschrittlicher Kompositstechnologie, um eine minimalinvasive und zugleich hochwirksame Lösung zu bieten, die den Grundsätzen der restaurativen biomimetischen Zahnheilkunde entspricht.

Klinische Fallpräsentation

Eine 21-jährige Patientin wurde in der Zahnklinik vorstellig und berichtete von Schmerzen beim Verzehr von Schokolade sowie beim Verbleib von Speiseresten im betroffenen Molar unten rechts. Bei der klinischen und röntgenologischen Untersuchung (Abb. 1–3) wurde festgestellt, dass Zahn 47 eine tiefe, kavitierte kariöse Läsion aufwies, die auch die distale Randleiste betraf. Der Zahn reagierte positiv auf die Pulpasensibilitätsprüfung mit Kälte (Endo Ice, Maquira), was auf eine reversible Pulpitis hindeutete. Da die Patientin sehr jung war, keine Spontanschmerzen hatte und positiv auf die Vitalitätsprüfungen reagierte, wurde ein konservierender MTA-basierter

VPT-Ansatz (MTA vpt, VOCO) mit dem Ziel der Vitalerhaltung der Pulpa und der Erhaltung der natürlichen Zahnschubstanz gewählt.

Nach Anästhesie und Isolation mit Kofferdam (Dental Dam, Nic Tone) wurde das kariöse Gewebe selektiv entfernt. Dabei wurde ein Kariesdetektor (Caries Finder, Danville) verwendet, um den Kontakt mit der Pulpa oder die Eröffnung der Pulpa zu vermeiden (Abb. 4–7). Leider kam es im Rahmen der Präparation der Kavität zu einer Eröffnung der Pulpa am distobukkalen Kavitätensboden (Abb. 8). Die Blutung aus der vitalen Pulpa wurde innerhalb von zwei Minuten mittels in Natriumhypochlorit (NaOCl, 5,25 %) getränkter Wattepellets gestoppt. Zum Schutz der Pulpa wurde ein Material auf Kalziumsilikatbasis (MTA vpt, VOCO) zur direkten Pulpenüberkappung sorgfältig auf den Bereich aufgetragen (Abb. 9). Dies sollte die Bildung einer Hartsubstanzbarriere zwischen der Pulpa und der nachfolgenden Restauration induzieren und fördern.

Vor der Applikation von MTA vpt wurde die Kavität gründlich mit einem in NaOCl getränkten Microbrush gereinigt und anschließend vorsichtig mit einem Wattepellet getrocknet, um eine ausreichend trockene Umgebung zu gewährleisten, ohne das Dentin oder die Pulpa auszutrocknen. Übermäßige Feuchtigkeit wurde vermieden, um die Abbinde Reaktion des Materials nicht zu beeinträchtigen. Für MTA vpt muss vor der Applikation kein Haftvermittler verwendet werden und es wird direkt auf die Zahnhartsubstanz aufgebracht.

Das Pulver von MTA vpt wurde vor dem Mischen geschüttelt, um die Homogenität zu gewährleisten. Ein gestrichener Messlöffel Pulver wurde auf einen Anmischblock gegeben und das Gefäß sofort wieder verschlossen, um das Pulver nicht der Umgebungsfeuchtigkeit aussetzen. Anschließend wurden zwei Tropfen der zugehörigen Flüssigkeit hinzugefügt und die Komponenten wurden 30–60 Sekunden gründlich gemischt, bis eine cremige, homogene Konsistenz erreicht war.

Das frisch angemischte MTA vpt wurde anschließend mit einer feinen Parodontalsonde sorgfältig an der Basis der Kavität aufgebracht. Das Material wurde be-

hutsam platziert und adaptiert, um den unteren Teil der Kavität und insbesondere die exponierte Pulpa abzudecken. Nach dem Einbringen wurde das MTA vpt drei Minuten lang ungestört belassen. Anschließend wurde der Bereich untersucht, um die ausreichende Anfangsstabilität sicherzustellen. Dann wurde eine Schicht kunststoffverstärkter Glasionomerzement (Ionoseal, VOCO) aufgebracht und 20 Sekunden lichtgehärtet (Abb. 10). MTA vpt muss mit einem schützenden Füllungs material wie einem Flow-Komposit, kunststoffverstärktem Glasionomerzement oder konventionellem Glasionomerzement als versiegelnde Zwischenschicht abgedeckt werden. Dabei ist zu beachten, dass die Schutzabdeckung des MTA vpt unmittelbar oder bis zu drei Minuten nach dessen Platzierung erfolgen kann.

Vor der Applikation des Adhäsivs wurde 35%ige Phosphorsäure (Ultra-Etch, Ultradent) zur selektiven Schmelzätzung aufgetragen. Nach 15 Sekunden wurde gespült und behutsam luftgetrocknet. Anschließend wurde ein Universaladhäsiv-System (Futurabond U, VOCO) nach den Anweisungen des Herstellers aufgebracht (Abb. 11+12). Die Kavität wurde mit VisCalor bulk (Farbe A1, VOCO) versorgt, einem lichterhärtenden, röntgenopaken Nanohybrid-Füllungs material. VisCalor bulk wurde dabei vor der Applikation mit dem VisCalor Dispenser (Programm 1) auf 65 °C vorgewärmt. Die Temperaturerhöhung verringert die Viskosität des Materials. Dies unterstützt das mühelose Einbringen von VisCalor bulk in die Kavität und gewährleistet dessen optimale Adaptation an die Kavitätswände.

Im vorliegenden Fall wurde VisCalor bulk mithilfe der Bulk-Füllungstechnik appliziert. Dabei wurde sorgfältig darauf geachtet, die empfohlene Schichtdicke von 4 mm nicht zu überschreiten, und so die vollständige und wirksame Lichtpolymerisation zu gewährleisten (Abb. 13–15). Aufgrund des umfangreichen Verlusts an Zahnschubstanz fungierte VisCalor bulk als biologische Basis für die anschließende Präparation einer indirekten Keramikrestauration aus Lithiumdisilikat (IPS e.max CAD, Ivoclar Vivadent).

VisCalor bulk hat den Vorteil, dass es in fließfähigem Zustand eingebracht wird. Zudem ist das Material unmittelbar nach der Applikation so weit abge-

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

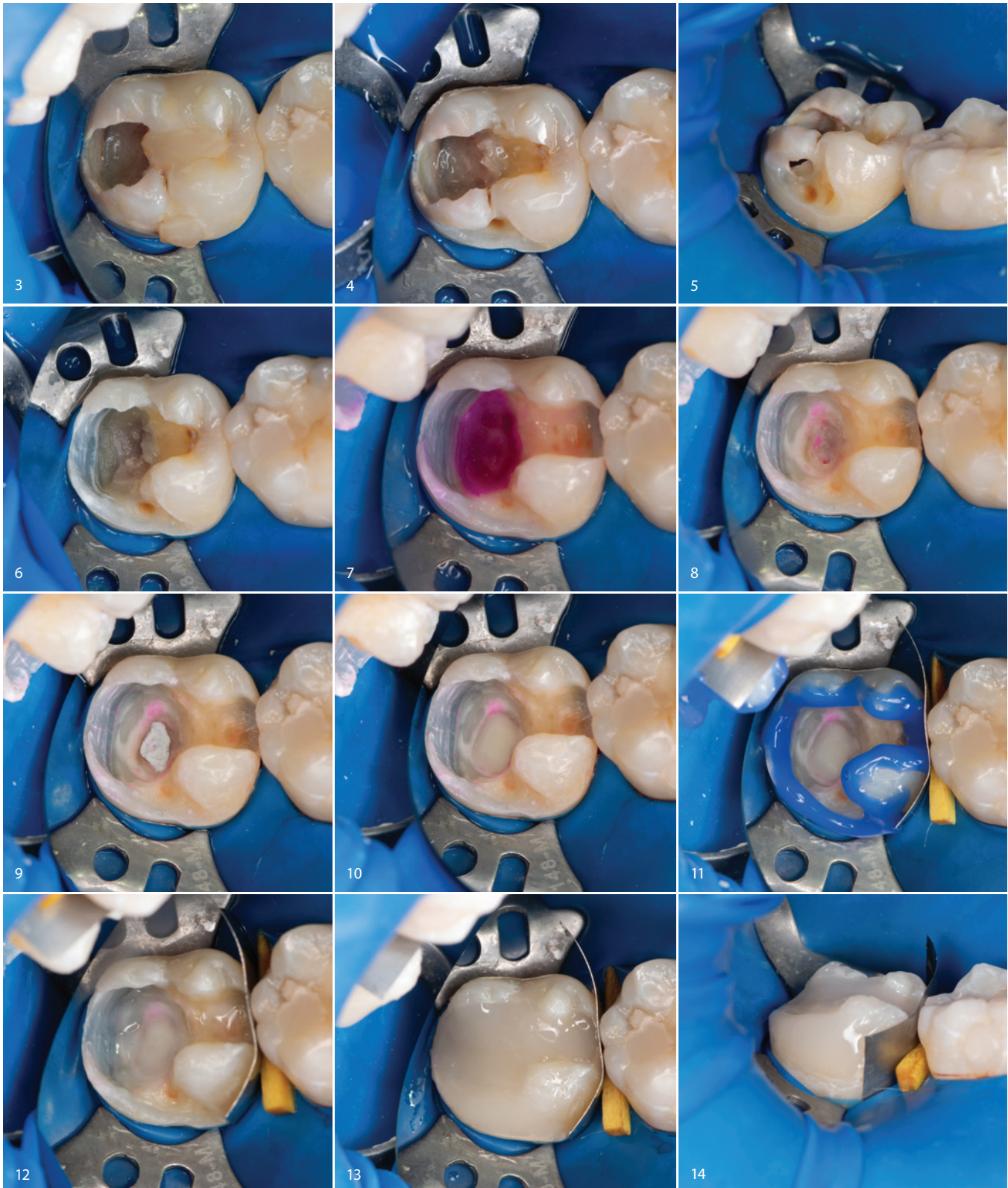


Abb. 3: Präoperative okklusale Ansicht von Zahn 47. – **Abb. 4–6:** Fortschritt der Kariesexkavation. – **Abb. 7:** Anwendung eines Kariesdetektors (Caries Finder, Danville). – **Abb. 8:** Abgeschlossene Kariesexkavation mit einer Eröffnung der Pulpa an der distobukkale Basis der Kavität. – **Abb. 9:** Applikation von MTA vpt auf der exponierten Pulpa und dem umliegenden Dentin. – **Abb. 10:** Abdeckung des MTA vpt mit lichthärtendem Glasionomerzement (Ionoseal, VOCO). – **Abb. 11:** Adhäsivtechnik mit selektiver Ätzung mit 35%iger Phosphorsäure. – **Abb. 12:** Nach Applikation des Universaladhäsivs (Furabond U, VOCO). – **Abb. 13 + 14:** Ansicht unmittelbar nach dem Aufbau mit VisCalor bulk.

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

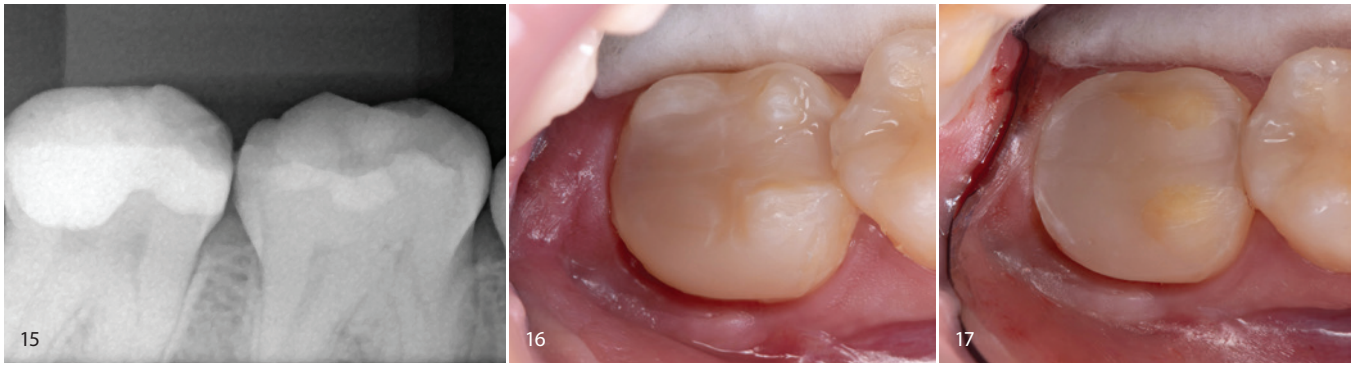


Abb. 15: Röntgenaufnahme unmittelbar nach der Behandlung mit der MTA vpt-Schicht in Pulpanähe und der direkten Restauration mit VisCalor bulk. – **Abb. 16:** Klinisches Bild der Restauration mit VisCalor bulk ohne Kofferdam. – **Abb. 17:** Zahnpräparation für die indirekte Restauration mit IPS e.max nach 10 Tagen.

kühlt, dass es eine erhöhte Viskosität besitzt und es die Eigenschaften eines modellierbaren Kompositmaterials bietet. Dies erleichtert das anatomische Konturieren und Modellieren vor dem zahnsekundigen finalen Lichthärten. VisCalor bulk verbindet somit die Verarbeitungsvorteile eines Flow-Komposits

mit den mechanischen Eigenschaften eines modellierbaren Füllungsmaterials.

Bei einer Nachkontrolle nach zehn Tagen gab die Patientin an, schmerz- und beschwerdefrei zu sein, und zeigte eine positive Pulpasensibilität. In Anbetracht der Symptombefreiheit und der positiven Pulpareaktion wurde der Zahn für die fi-

nale indirekte Restauration präpariert (Abb. 16–18) und es wurden Abformungen genommen. Eine provisorische Krone wurde nicht eingesetzt, da die biologische Basis bis zur Befestigung der finalen Restauration aus IPS e.max CAD ausreichend Schutz und Funktionsfähigkeit bot.

ANZEIGE

SciCan
BRAVO G4

Die smarte Art der Sterilisation



Kammerautoklav, Typ B

Der BRAVO G4 bietet Geschwindigkeit, Kapazität, Sicherheit und Effizienz und ist dabei genauso zuverlässig, wie Sie es bereits vom bewährten STATIM kennen.



In nur 33 Minuten sind Ihre Instrumente steril und trocken – und damit bereit, wenn sie benötigt werden.



5 Trays oder 3 Kassetten (17 und 22 Liter) bzw. 6 Trays oder 4 Kassetten (28 Liter).



Drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter) bieten genügend Kapazität, um den Anforderungen von Praxen jeder Größe gerecht zu werden.



Die WLAN-fähige G4-Technologie wird mit Ihrem Smartphone/Tablet oder Ihrem Computer verbunden und ermöglicht so einen einfachen Zugriff z.B. auf Zyklusdaten.

www.scican.com/eu/bravo-g4

BRAVO ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd.

Hersteller: CEFLA S.C. Via Selice Provinciale 23/A 40026 Imola (Bo), Italien
Tel.: +39 0542 653111 | Fax: +39 0542 653344

COLTENE

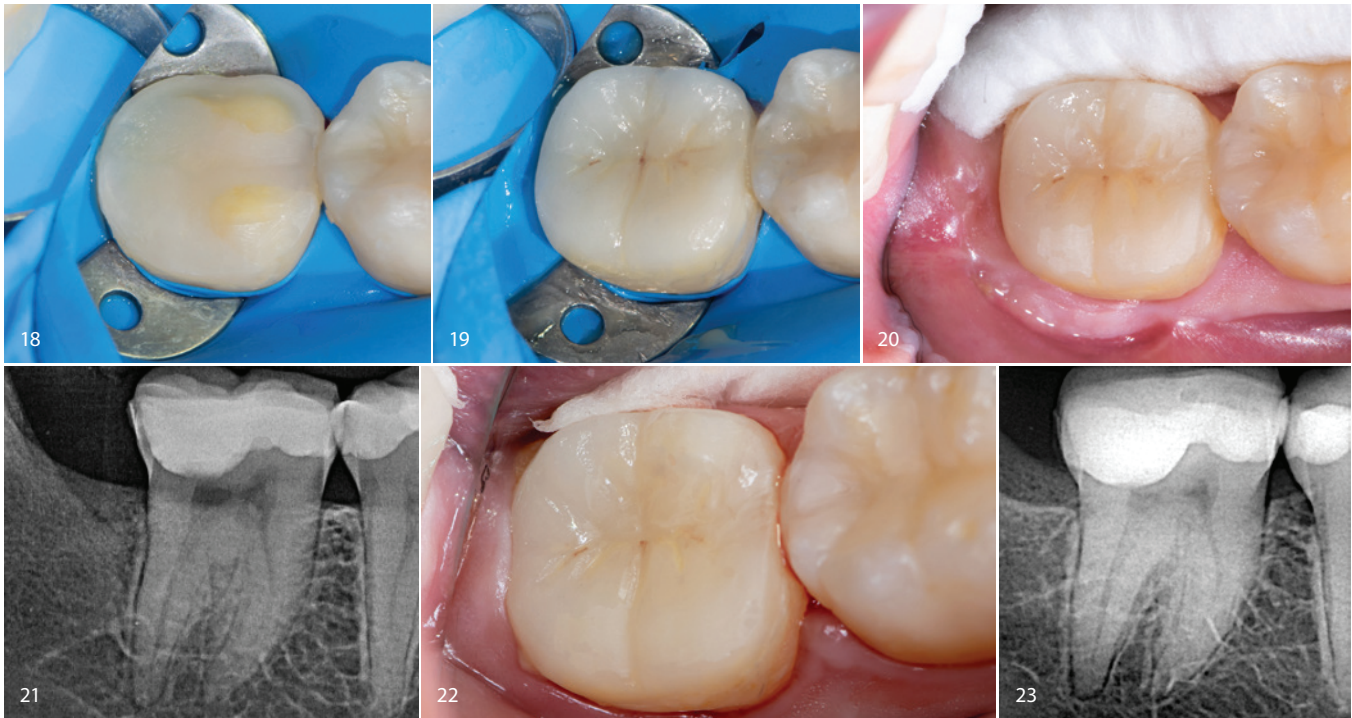


Abb. 18: Unmittelbar vor der Befestigung der indirekten Restauration, mit angelegtem Kofferdam. – **Abb. 19:** Klinisches Bild nach der adhäsiven Befestigung der indirekten Restauration aus IPS e.max CAD. – **Abb. 20:** Klinisches Bild bei der Nachkontrolle zwei Wochen nach der Befestigung. – **Abb. 21:** Die postoperative Röntgenaufnahme zwei Monate nach der Zementierung zeigt keine periapikale Aufhellung. – **Abb. 22:** Nachkontrolle nach sechs Monaten. – **Abb. 23:** Die postoperative Röntgenaufnahme sechs Monate nach der Behandlung zeigt keine periapikale Aufhellung.

Die finale Krone wurde unter absoluter Trockenlegung mit einem dualhärtenden Befestigungskomposit (Allcem Core, FGM) adhäsiv befestigt (Abb. 19). Bei der Nachkontrolle zwei Wochen nach der Befestigung war der Zahn weiterhin asymptomatisch und reagierte positiv auf die Pulpasensibilitätsprüfung. Dies deutete darauf hin, dass die Vitalität der Pulpa erfolgreich erhalten wurde (Abb. 20). Bei der Röntgennachkontrolle wurde keine periapikale Aufhellung festgestellt (Abb. 21).

Die Abbildungen 22 und 23 zeigen das klinische postoperative Ergebnis und die Röntgenaufnahme sechs Monate nach der Behandlung. Auch hier wurde keine periapikale Aufhellung festgestellt. Zahnvitalitätsprüfungen bestätigten, dass der Zahn intakt und stabil war, mit positiver Reaktion auf Kälte und ohne Spontanschmerz oder Beschwerden.

Fazit

Dieser klinische Fall dokumentiert die vitale Pulpatherapie bei einer jungen er-

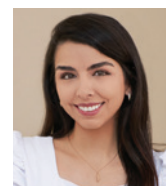
wachsenen Patientin unter Verwendung von MTA vpt für die direkte Pulpenüberkappung, Ionoseal und VisCalor bulk als biologische Basis und einer Lithiumdisilikat-Krone (IPS e.max CAD) für die finale Restauration. Mit diesem konservierenden Ansatz gelang es, die Vitalität der Pulpa in einem stark mit Karies befallenen Unterkiefermolar zu erhalten, sodass eine endodontische Behandlung vermieden werden konnte.

Die Kombination einer vitalerhaltenden Pulpatherapie mit adhäsiven Füllungsmaterialien mit hervorragenden Verarbeitungseigenschaften trug zu einem vorhersehbaren klinischen Ergebnis bei und lieferte eine stabile Grundlage für eine langfristige indirekte Keramikrestauration, die eine funktionelle und ästhetische Wiederherstellung gewährleistet.

Dieser Fall unterstreicht, wie wichtig minimalinvasive Behandlungsstrategien und eine sorgfältige Materialauswahl sind, um die Zahnschubstanz und die Funktion zu erhalten und überdies die Akzeptanz der Patientinnen und Patien-

ten im Hinblick auf eine umfassende orale Rehabilitation zu erhöhen.

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



DR. ALEJANDRA DARRÁS S.
aledarras15@gmail.com

VOCO GMBH
www.voco.dental

MEHRWERT- EXPERTIN



TYPISCH VERTRIEBSLEITERIN IM DENTALHANDEL: IM VERBAND WIRD SIE NOCH BESSER.

Für die Geschäftsführung und Vertriebsleitung der Dentalhandels-Unternehmen ist der BVD Thinktank und Netzwerk zugleich. In Arbeitskreisen und bei Fortbildungen wird Fachwissen aktualisiert.

Im Austausch mit den Marktpartnern werden Produkte und Lösungen optimiert. Unabhängig und kompetent. Eine sichere Bank für Praxis und Labor.

Einer der vielen Vorteile Ihres BVD. Mehr darüber hier: bvdental.de



KOSTENLOSER BEGEHUNGS-CHECK

Praxisbegehungen müssen kein Stressfaktor sein. Mit dem kostenlosen Begehungs-Check von Dürr Dental erhalten Zahnarztpraxen durch qualifizierte Medizinprodukteberaterinnen in nur 30 Minuten eine fundierte Einschätzung zentraler hygienerelevanter Abläufe – direkt im laufenden Praxisbetrieb. Ziel ist es, Sicherheit zu schaffen, Zusammenhänge ver-

ständig zu machen und konkrete Verbesserungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Geprüft wird die regelkonforme Aufbereitung von ZEG-Aufsätzen sowie der sichere Einsatz von Absaugkanülen, die zuverlässig vor Aerosolen und Reflux aus dem Saugsystem schützen müssen. Mögliche Rückflussrisiken werden identifiziert und durch klare, praxisnahe

Empfehlungen minimiert. Ebenso ist die Aufbereitung thermolabiler Geräte Bestandteil des Checks. Der Begehungs-Check zeigt, wie z.B. Intraoralkameras sicher, materialschonend und regelkonform aufbereitet werden. Ergänzend wird geprüft, ob die Sauganlage die empfohlene Saugleistung von 300 l/min erreicht und damit die Aerosolbildung wirksam verhindert.

Jetzt unnötigen Stress vermeiden & einen kostenlosen Begehungs-Check buchen:

duerrdental.com/begehungs-check

Damit aus „AHH“



ein „AHA“ wird



DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com

MARKTEINFÜHRUNG B.A. INTERNATIONAL ULTICLEAN UC600L

Das neue Scaler- und Pulverstrahlgerät kombiniert die Ultraschall-Zahnsteinentfernung mit der Pulverstrahlreinigung für supragingivale und subgingivale Anwendungen. Mit bis zu sechs Betriebsmodi unterstützt das Gerät ein breites Spektrum klinischer Anforderungen.

Das leichte, rutschfeste Design sowie die integrierte LED-Beleuchtung ermöglichen gute Sichtverhältnisse und

präzises Arbeiten. Der LED-beleuchtete Pulverbehälter erleichtert die Unterscheidung verschiedener Pulver und optimiert so die Workflows. Weitere Ausstattungsmerkmale sind automatische Reinigungszyklen per One-touch-Bedienung, eine mehrsprachige adaptive Benutzeroberfläche, ein duales Heizsystem zur Bereitstellung von warmem Wasser für Ultraschall- und Pul-

verstrahlfunktionen sowie ein Düsen-Design, das einen leiseren Pulverstrahl und damit ein verbessertes Patientenerlebnis ermöglicht.

Zubehör und Prophylaxe-Pulver für das Ulticlean UC600L

Das Ulticlean UC600L wird mit einem umfangreichen Zubehörpaket ausgeliefert, das verschiedene Komponenten der Erstausrüstung umfasst, darunter ein supragingivales und ein subgingivales Handstück, zwei Scaler-Handstücke sowie eine Auswahl an Aufsätzen. Ergänzendes Zubehörteile sind separat erhältlich, darunter ein speziell entwickeltes Cart für den mobilen Einsatz sowie kabelgebundene und kabellose Fußschalter. Darüber hinaus stehen B.A. Prophylaxe-Pulver zur Verfügung.



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

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



KOMPROMISSLOSE FLEXIBILITÄT FÜR EFFIZIENTE BEHANDLUNGSABLÄUFE

Platznehmen, während eine Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm zusätzliche Sicherheit bietet. Knickstuhlvarianten unterstützen zudem einen komfortablen Ein- und Ausstieg. Dies ist ein spürbarer Vorteil für Patienten mit eingeschränkter Mobilität.

Die EURUS S1 Cart präsentiert sich als besonders flexibles Behandlungssystem. Der frei stehende Behandlungstuhl und die fest am Stuhl oder am Boden installierte Speifontäne werden dank des dazugehörigen mobilen Carts zum echten Allrounder und passen sich unterschiedlichen Arbeitsstilen und Raumsituationen mühelos an. Ob Links- oder Rechtshänder-Konfiguration: Die EURUS S1 Cart lässt sich schnell und unkompliziert an wechselnde Anforderungen anpassen und bringt so einen Gewinn für effiziente Abläufe und ergonomisches Arbeiten. Das intuitive Touchscreendisplay des Carts bietet den gleichen Funktionsumfang wie die klassische „Über dem

Patienten“-Variante und steuert sämtliche Komponenten von Stuhl über Instrumente und Speibecken bis hin zur OP-Leuchte über eine robuste Verbindung, die je nach Bedarf in drei Längen zur Verfügung steht (2,7 m/4,2 m/6,5 m). Das höhenverstellbare, fahrbare Cart bietet als Holder-Variante mit stehenden Instrumenten maximale Flexibilität, ist äußerst stabil und gleitet dank leichtgängiger Rollen mühelos über jede Art von Untergrund in der Praxis – eine kompromisslos funktionale Lösung mit klarer Ästhetik

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

BELMONT TAKARA COMPANY
EUROPE GMBH
www.belmontdental.de

WASSERSICHERHEIT IM GESAMTEN KREISLAUF: MEDENTEX ERWEITERT EXPERTISE

Was vor 40 Jahren mit dentaler Entsorgung begann, führt medentex nun zu einer lückenlosen Lösung für die gesamte Wasserhygiene zusammen. Durch die Kooperation mit Blue Safety wird der Wasserkreislauf geschlossen – vom hygienischen „Input“ am Behandlungsstuhl bis zum rechtssicheren „Output“.

Die Partnerschaft beendet das „Schnittstellen-Chaos“: Während Blue Safety für hygienisch einwandfreies Frischwasser sorgt, garantiert medentex rechtssichere Probenentnahme nach RKI-Standardprozessen. Der Clou: Zeigt ein Wassertest eine Verkeimung, steht sofort die technologische Lösung bereit. Statt nur Probleme zu finden, wird die Lösung direkt mitgeliefert. Dabei setzt medentex auf Eigenkontrolle: Die Probenahme erfolgt unkompliziert durch das Praxisteam, ohne externe Ter-



mine oder Störung des Betriebs. Das sorgt für maximale Gelassenheit und den Fokus auf das Wesentliche: die Arbeit am Patienten.

MEDENTEX GMBH
www.medentex.com

„MEIN GERL.“ ALS NEUE DIGITALE PLATTFORM FÜR PRAXIS UND LABOR

Mit dem Kundenportal „Mein GERL.“ erweitert GERL., einer der führenden Komplettanbieter der Dentalbranche, sein Serviceangebot um eine digitale Plattform, die zentrale Prozesse bündelt und jederzeit verfügbar macht. „Das Portal wurde gezielt entwickelt, um Praxis- und Laborinhaber/-innen sowie ihre Teams im Alltag zu entlasten und administrative Aufgaben deutlich effizienter zu gestalten“, erklärt Inhaber Prof. Dr. Henning Richter.

Ein intuitives Dashboard bietet eine Übersicht über Geräte, Bestellungen, Serviceanfragen und Wartungen. Individuelle Favoriten ermöglichen den schnellen Zugriff auf häufig genutzte Funktionen. Das integrierte Gerätemanagement erlaubt die zentrale Verwaltung aller Geräte. Wartungsprotokolle, Prüftermine und Statusmeldungen sind jederzeit abrufbar.

Mein GERL.



Darüber hinaus wird „Mein GERL.“ künftig um Funktionen wie

Live-Chat, Aufgabenmanagement, Zeiterfassung, Schichtplanung und ein integriertes QM-Handbuch erweitert.

GERL.
www.gerl-dental.de



MODERNE RÖNTGENTECHNOLOGIE MIT ATTRAKTIVEN AKTIONSVORTEILEN

Mit zwei Aktionsangeboten unterstützt orangedental Zahnarztpraxen vom 1. Juli bis 31. Dezember 2026 bei der Modernisierung ihrer Röntgentechnik. Beim Kauf eines Green Xevo DVT erhalten Praxen 10.000 Euro Rückkaufprämie für ihr bestehendes Großröntgengerät, 10 Jahre Protect & Care Garantie inklusive Teilegarantie sowie ein Jahr byzz 11-Wartungsvertrag. Ergänzt wird das Angebot durch moderne DVT-Technologie mit KI-Unterstützung und kostenfreier Altgeräteentsorgung. Das Digitalpaket PaX-i HD+ inklusive 5 Jahren Protect & Care Garantie sowie VSP-Folienscanner oder EzSensor HD ist zum Aktionspreis von 29.900 Euro zzgl. MwSt. erhältlich. Die Aktionen gelten bis 31. Dezember 2026.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG
www.orangedental.de

MEHR ALS FACTORING: DIE MEDISERV BANK ALS FINANZPARTNER FÜR ZAHNARZTPRAXEN



© Tom Werner – gettyimages.de

Alles aus einer Hand -

Factoring,
Finanzierung,
Geldanlage,
Versicherung.

Steigende Kosten, Investitionen in moderne Praxistechnik und der Ausbau des Leistungsspektrums fordern Zahnarztpraxen wirtschaftlich zunehmend heraus. Gerade bei privatärztlichen Leistungen zählt da eine verlässliche Liquiditätsplanung.

Die mediserv Bank bietet hierfür Factoring als etablierte Lösung: Honorarforderungen werden angekauft und zu 100 Prozent sofort ausgezahlt – unabhängig davon, wann Patienten zahlen. Ausfallrisiko und Forderungsmanagement inklusive Mahnwesen übernimmt die Bank. So gewinnt die Praxis planbare Liquidität für Investitionen, Personal und laufende Kosten.

Dabei macht das Gesamtangebot der mediserv Bank den entscheidenden Unterschied: Als einzige Bank unter den privatärztlichen Abrechnungsstellen in Deutschland bietet sie Zahnarztpraxen neben Factoring auch Finanzierung, Geldanlage und Versicherung für Heilberufe – alles aus einer Hand, mit persönlicher Beratung und individueller Betreuung.

MEDISERV BANK GMBH
www.mediservbank.de



mediservBank

PRÄZISE KONTROLLE FÜR BÄNDER UND KEILE

Garrison Dental Solutions, ein weltweit führender Anbieter restaurativer Dentalprodukte, erweitert sein Instrumentensortiment um das neue Band- & Wedge Instrument (BWI). Die fortschrittliche Pinzette für Bänder und Keile wurde für eine verbesserte Kontrolle, Griffigkeit und Sicherheit bei restaurativen Eingriffen entwickelt. Das Instrument verfügt über eine 45-Grad-Winkelspitze für einen optimierten Zugang zum Seitenzahnbereich sowie speziell entwickelte Greifzähne zur sicheren Platzierung von Bändern und Keilen. Mit einer bis zu 16-fach höheren Griffigkeit (basierend auf internen Tests von Garrison Dental Solutions) im Vergleich zu Stan-

Garrison®



dardpinzetten stellt das BWI eine vielseitige Ergänzung zu bisherigen Pinzetten dar. Das Band- & Wedge Instrument (BWI) ist ab sofort über den Dentalhandel erhältlich.

GARRISON DENTAL
SOLUTIONS, LLC.
garrisondental.com

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

VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
dz-redaktion@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

+49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

VORSTAND

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

+49 341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
+49 341 48474-0 hiller@oemus-media.de
+49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

+49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

+49 341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Lysann Reichardt
Bob Schliebe

+49 341 48474-208 l.reichardt@oemus-media.de
+49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Stephan Krause

+49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
+49 341 48474-137 s.krause@oemus-media.de

ANZEIGEN

ALPRO	11
Belmont	33
BVD	41, 61
dental bauer	29
Dürr Dental	21
enretec	4
GC	67
GERL	9
Henry Schein	27
KaVo	2
medentex	55
mediservBank	19
Landesmesse Stuttgart	35
NSK	5
orangedental	68
SciCan	59
SDI	17
W&H	23

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V.
Rudolfplatz 3, 50674 Köln

Tel.: +49 221 2409342
Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise

Die DENTALZEITUNG erscheint 2026 mit 4 Ausgaben
Preisliste vom 01.01.2026

PRÄSIDENT

Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann
(V. i. S. d. P.)

+49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

REDAKTION

Christin Hiller

+49 341 48474-0 c.hiller@oemus-media.de

Redaktionsanschrift

siehe Verlagssitz

KORREKTORAT

Ann-Katrin Paulick
Sebastian Glinzig

+49 341 48474-126 a.paulick@oemus-media.de
+49 341 48474-128 s.glinzig@oemus-media.de

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

35.000 Exemplare (IVW 2/2026)

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 20,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 5,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 4 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

BEILAGEN

Garrison	Beilage
GC	Beilage
W&H	Titelpostkarte



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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Ich bin GC.

**Wir sind mehr als nur ein Vertriebsteam –
wir sind Partner auf Augenhöhe.**

Als Teil eines traditionsreichen Familienunternehmens leben wir den Geist von „Nakama“ (japanisch für Gefährten/Kollegen). Für uns zählen keine kurzfristigen Abschlüsse, sondern echte, langfristige Beziehungen, erstklassige Produkte und der direkte Wissenstransfer durch kontinuierliche Fortbildung.

„Wir wollen ein Partner sein und nicht nur eine weitere Vertriebsorganisation. Als ‚Nakama‘ eines Familienunternehmens schätzen wir persönliche Beziehungen. Das Geschäft mit uns bedeutet langfristiges Engagement, Qualitätsprodukte und Weiterbildung sowie ein offenes Ohr, wann immer wir gebraucht werden.“ Ich bin GC.

**Katrin Langer, Vice President Sales,
GC Europe AG**



Green Xevo

Eine neue Ära in der DVT-Technologie



RÜCKKAUFAKTION

Sich vom guten Alten trennen, zahlt sich mit uns aus.*

1. Übersichtsaufnahme 8x8 in 120 µm
2. Übersichtsaufnahme 12x9 in 200 µm mit bis zu 3 Detailaufnahmen 4x4 in 70 µm
3. Ultrahohe Auflösung im Endomodus 49.9 µm
4. Minimalste Bewegungsartefakte dank
1,9 Sek. Scan - CEPH
2,9 Sek. 3D-Umlauf (bei 8x8)
3,9 Sek. Pano (2D)
5. Minimalste Metallartefakte durch 420° Rotation
6. byzz 11 - einzigartige und offene Softwarearchitektur
7. byzz viewer (cloud) überall alles sehen
8. D-A-CH Support 18 Profis für Sie da
9. 365 Tage Hotline p. a. (seit 2006!)
10. KI, Diagnocat, Nostic u. v. m. integriert in byzz



*Wir nehmen alle jetzt installierten Großgeräte zurück.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

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

orangedental
premium innovations

