dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

22. Jahrgang · September 2026 · ISSN 1860-630X · Preis: 3,50 EUR zzgl. MwSt.



© Photo by svitlychnaja on Unsplash

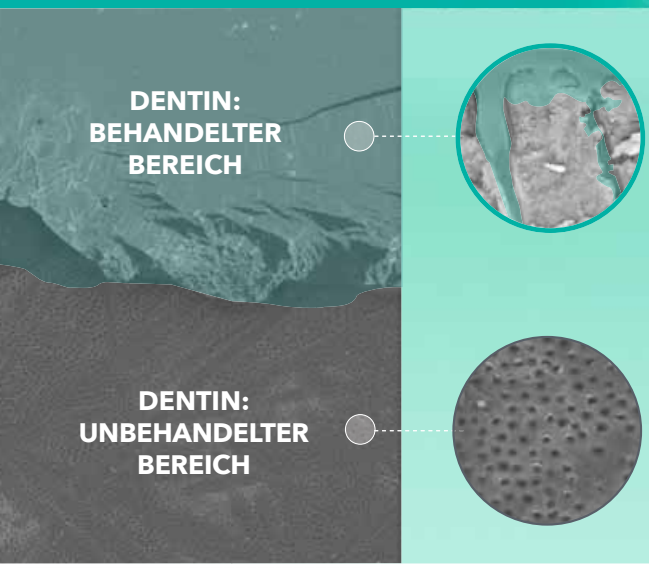
3. 26

oemus

Schmerzlinderung beginnt in Ihrer Praxis



100% Tubuli-Okklusion mit 1 Anwendung[1]



Produktvorteile:

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



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

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

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

elmex® PROFESSIONAL ORAL HEALTH

dentalfresh-Herausgeber OEMUS MEDIA AG mit neuem Markenauftritt



© GraphyPix – stock.adobe.com

Vielleicht habt ihr es schon auf dem Cover bemerkt: Die OEMUS MEDIA AG präsentiert sich mit einem neuen Markenauftritt.

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





Anzeigenlayout: © OEMUS MEDIA AG
Designelement: © Roverto Castillo – stock.adobe.com

Mock-up: © AvelinaStudio-stock.adobe.com

WAS ERWARTET EUCH IM HEFT?

INHALT

› STUDIUM

4 News
6 Erste Universitätszahnklinik Brandenburgs eröffnet
8 Land(zahn)arztquote: Humanmedizin wirft Fragen auf
10 Auslandsfamulatur als Mega-Rundum-Erfahrung
12 Gelebte Nachwuchsförderung in Lutherstadt Wittenberg

› PRAXIS

14 News
18 Mobile Zahnmedizin: Ethik meets Monetik

› MARKT

22 News
26 Charlize, wie schaffst du das?
28 Das ist GC. MIH: Erkennen, schützen, erhalten
32 Praxisbedarf: Wann Eigenmarken eine echte Alternative sind
34 Einfache Anwendung, bessere Ergebnisse: Moderne Mundhygiene aus Expertensicht
36 Office-Whitening ohne Lampe
38 Produkte

› LEBEN

40 News
41 Gen Z: Workaholic statt Couch-Potato
42 Impressum

November Date:

BUFATA WS 2026

Vom 6. bis 8. November 2026 trifft sich der zahnmedizinische Nachwuchs zur Bundesfachschaftentagung in Berlin. Als zentrales Netzwerk-Event für Studierende aller universitärer Standorte in Deutschland mixt die BuFaTa fachlichen Austausch, hochschulpolitische Themen und praxisnahe Weiterbildung. Zudem ermöglicht sie ein Treffen mit der Dentalindustrie – über eine Industrieausstellung und ausgewählte Workshops können innovative Materialien, moderne Behandlungskonzepte und die Unternehmen hinter den Entwicklungen der Zahnmedizin frühzeitig kennengelernt werden.

Quelle: Studierendenvereinigung Zahnmedizin | Charité – Universitätsmedizin Berlin

81 Prozent der Studierenden nutzen regelmäßig KI-Tools – vor allem für die allgemeine Recherche und zum Brainstormen. Dem Angebot ihrer Hochschule zum Kompetenzerwerb geben sie 3,3 von 5 Sternen. Die meisten erwarten vor allem mehr Angebote zum ethischen Umgang mit KI und dem Schutz persönlicher Daten.

Quelle: CHE Centrum für Hochschulentwicklung



© Davide Angelini – stock.adobe.com

Internationale **Studierende** stärken deutschen Arbeitsmarkt

Ein neues Gutachten des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) im Auftrag des Deutschen Akademischen Austauschdienstes (DAAD) liefert auf Basis des Mikrozensus neue Zahlen zum möglichen Verbleib internationaler Studierender in Deutschland und ihrem volkswirtschaftlichen Beitrag. Nach den IW-Berechnungen bleibt rund ein Drittel der internationalen Studienanfängerinnen und -anfänger bis zur Rente in Deutschland. Damit erwirtschaftet jede Kohorte internationaler Studierender im Laufe des Erwerbslebens einen Überschuss für die öffentliche Hand von über 23 Milliarden Euro. Mehr Infos auf daad.de.

Quelle: Deutscher Akademischer Austauschdienst e.V.

Hoher Stress durch **Prüfverfahren**

Der Vorwurf wissenschaftlichen Fehlverhaltens wiegt für Studierende offenbar schwerer als gedacht. Das zeigt eine neue Studie.[1] Demnach ist die psychische Belastung von Studierenden, die ein formelles Verfahren wegen wissenschaftlichen Fehlverhaltens durchlaufen, hoch. Die Hälfte der Befragten litt, während der sich oftmals über längere Zeit erstreckenden Verfahren unter schweren oder äußerst schweren depressiven Symptomen, mehr als die Hälfte berichtete von äußerst schwerer Angst. Über 40 Prozent der Studierenden erlebten schweren oder äußerst schweren Stress. Die Ergebnisse machen deutlich: Sind formelle Verfahren wegen wissenschaftlichen Fehlverhaltens berechtigt, sollten sie zügig durchgeführt werden. Gleichzeitig sollte Studierenden, gegen die ein entsprechender Vorwurf besteht, bei Bedarf psychologische Unterstützung zur Verfügung stehen.

1) Curtis, G. J., & White, A. W. (2026). The emotional impact of academic misconduct allegations on students. Assessment & Evaluation in Higher Education, 1–17. https://doi.org/10.1080/02602938.2026.2725802

Quelle: www.tandfonline.com



© Gfx Foysal – stock.adobe.com

Abschlussquoten: **Studentinnen** liegen vorn

Studentinnen schließen ihr Bachelorstudium häufiger erfolgreich innerhalb von acht Semestern ab als Studenten. Gut ein Drittel (34 Prozent) der Studienanfängerinnen mit Beginn des Studiums im Jahr 2020 schlossen ihr Bachelorstudium nach acht Semestern ab. Bei Männern lag die Abschlussquote bei einem Viertel (25 Prozent). Auch bei den Masterstudiengängen lag die Abschlussquote der Studienanfängerinnen von 2020 mit 53 Prozent nach sechs Semestern über der ihrer männlichen Kommilitonen (48 Prozent). Bei Studiengängen mit Staatsexamen war die Abschlussquote unter Frauen ebenfalls höher als bei Männern. Aufgrund der längeren Regelstudienzeit werden hier erfolgreiche Abschlüsse nach zwölf Semestern betrachtet. 35 Prozent der Studentinnen, die 2018 ihr Studium begannen, erlangten innerhalb von zwölf Semestern ihr Staatsexamen. Bei Männern waren es 24 Prozent.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

ANZEIGE

NTI New Technology Instruments
Diamond**experts** since 1996

Easy Chamfer

die perfekte Hohlkehle
schnell – einfach – sicher



30 Jahre
Qualität Made in Germany

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

Erste **Universitätszahnklinik** Brandenburgs eröffnet

Ein Beitrag von Dr. Eric Alexander Hoffmann

NEUERÖFFNUNG >>> Mit der Eröffnung ihrer Universitätsklinik für Zahnmedizin Anfang August erweitert die Medizinische Hochschule Brandenburg (MHB) ihr Versorgungs- und Ausbildungsangebot. Im denkmalgeschützten ehemaligen E-Werk in Brandenburg an der Havel nimmt die erste Universitätszahnklinik des Landes den Betrieb auf. Sie verbindet Patientenversorgung, Lehre und Forschung unter einem Dach.

Wo früher Strom erzeugt wurde, werden heute Menschen behandelt: Das sanierte Industriedenkmal verbindet erhaltene historische Elemente wie Mauerwerk und Stahlkonstruktionen mit moderner Medizintechnik und schafft einen besonderen Ort für die universitäre Zahnmedizin. „Die neue Universitätszahnklinik stärkt die MHB ebenso wie den Gesundheitsstandort Brandenburg an der Havel. Gleichzeitig investieren wir in bessere Versorgungsstrukturen und in die Ausbildung dringend benötigter zahnmedizinischer Fachkräfte“, sagt Dr. Gerrit Fleige, Kanzlerin der MHB.

Mit der Universitätsklinik für Zahnmedizin der MHB verfügt Brandenburg erstmals über eine eigene universitäre Einrichtung für Zahnmedizin. Sie erweitert die ambulante zahnmedizinische Versorgung und bildet gleichzeitig den wissenschaftlichen Nachwuchs im Land aus. Die Klinik ist Bestandteil des Brandenburgischen Modellstudiengangs Zahnmedizin, den die MHB 2024 eingeführt hat. Sie soll langfristig dazu beitragen, den Bedarf an Zahnärzt/-innen insbesondere in Brandenburg zu decken.

Breites Behandlungsspektrum

Die neue Klinik bündelt universitäre Zahnmedizin in zwei Polikliniken: der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie sowie der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Seniorenzahnmedizin. Das Behandlungsspektrum reicht von allgemeiner Zahnmedizin über Parodontologie und Endodontie bis zur Seniorenzahnmedizin.

„Mit der neuen Universitätsklinik schaffen wir einen Ort, an dem moderne Prothetik, Seniorenzahnmedizin und wissenschaftliche Exzellenz eng miteinander verbunden sind. Unser Ziel ist es, allen Patient/-innen eine Versorgung auf höchstem Niveau zu bieten – individuell, evidenzbasiert und menschlich. Gerade für ältere Menschen möchten wir eine wohnortnahe, langfristige und verlässliche zahnmedizinische Betreuung etablieren, die ihren besonderen Bedürfnissen gerecht wird“, so Prof. Dr. med. dent. Julia Jockusch, Direktorin der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik und Seniorenzahnmedizin sowie Professorin für beide Bereiche.

Studium und Patientenversorgung eng verknüpft

Die neue Universitätsklinik ist zugleich das Zentrum des Brandenburgischen Modellstudiengangs Zahnmedizin, den die MHB



Die neue Universitätszahnklinik befindet sich in einem sanierten, denkmalgeschützten Industriebau (ehemaliges Elektrizitätswerk).



AlleAbbildungen:©MedizinischeHochschuleBrandenburgCAMPUSGmbH

Die Klinik bildet das praktische Zentrum des Zahnmedizinstudiums der MHB:

- Studienplätze pro Jahr: 48
- Behandlung eigener Patient/-innen ab dem klinischen Studienabschnitt unter Supervision
- Geplanter Ausbau auf rund 350 Studierende
- Ein modernes Simulationszentrum ergänzt die praktische Ausbildung.

2024 als ersten Studiengang dieser Art im Land eingeführt hat. Jährlich können 48 Studierende das Studium aufnehmen. Bereits ab dem siebten Semester behandeln Studierende unter fachlicher Aufsicht eigene Patient/-innen. Die enge Verbindung von Studium und Versorgung ermöglicht eine praxisnahe Ausbildung nach aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen. Patient/-innen profitieren gleichzeitig von einer eng begleiteten Behandlung nach modernen Standards.



Die Universitätsklinik der MHB arbeitet mit zahlreichen universitären Zahnkliniken zusammen. Das Kooperationsnetzwerk wird kontinuierlich erweitert und unterstützt Lehre, Forschung und klinische Entwicklung.

Beitrag zur Sicherung der Versorgung

Mit der Universitätszahnklinik trägt die MHB dazu bei, die zahnmedizinische Versorgung in Brandenburg langfristig zu sichern. Viele Zahnärzt/-innen werden in den kommenden Jahren in den Ruhestand gehen, während insbesondere in ländlichen Regionen bereits heute Versorgungsengpässe bestehen. Die neue Klinik schafft zusätzliche Behandlungskapazitäten, stärkt Forschung und Lehre und bildet qualifizierten Nachwuchs im Land aus. Damit leistet die MHB einen wichtigen Beitrag zur Zukunft der zahnmedizinischen Versorgung in Brandenburg. <<<

Quelle: MEDIZINISCHE HOCHSCHULE BRANDENBURG Theodor Fontane

ANZEIGE





Prof. Dr. Bora Korkut

„Beste Qualität für hochwertige Restaurationen“

Mit dem **Finishing & Preparation Set** und dem **Polishing Set** hat Prof. Dr. Bora Korkut speziell für Restaurationen professionell selektierte und anwendungsorientierte BUSCH-Instrumente zusammengestellt.

Weitere Info‘s >

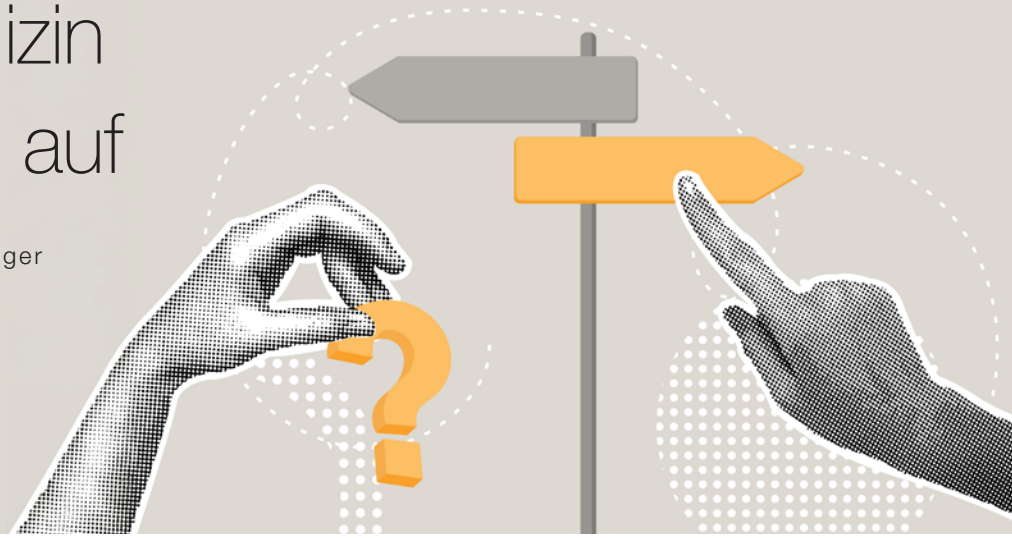
busch-dentalshop.de

Busch®

There is no substitute for quality

Land(zahn)arztquote: Humanmedizin wirft Fragen auf

Ein Beitrag von Marlene Hartinger und Lotta Isele



©НатальяКосаревич-stock.adobe.com

Angelehnt an die Landarztquote in der Humanmedizin gilt die Landzahnarztquote zunehmend als relevantes und vielversprechendes Instrument, dem fortschreitenden Aussterben zahnärztlicher Versorgungsangebote im ländlichen und kleinstädtischen Raum, kurz dem Landzahnarztmangel, entgegenzuwirken. Aktuell haben die vier Bundesländer Sachsen-Anhalt, Sachsen, Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern das sogenannte Landzahnarztgesetz (auch Haus- und Zahnärztesicherstellungsgesetz oder Gesundheitsversorgungsunterstützungsgesetz genannt), welches eine Landzahnarztquote beinhaltet, bereits beschlossen. In allen vier Bundesländern gehen im kommenden Wintersemester 26/27 erste oder zweite Jahrgänge der Landzahnarztquote an den Start.[1] Weitere Bundesländer werden mit großer Wahrscheinlichkeit nachziehen.

Bewerben für eine Vorabquote und damit außerhalb des regulären Studienplatzvergabeverfahrens können sich all jene, die zusatzqualifiziert und hoch motiviert Zahnmedizin studieren möchten, aber die gängigen Voraussetzungen (Numerus clausus) nicht erfüllen. Bei einer erfolgreichen Bewerbung ist daran die Verpflichtung geknüpft, nach Studienabschluss und einer Vorbereitungszeit im jeweiligen Bundesland als Vertragszahnärztin oder Vertragszahnarzt für mindestens zehn Jahre in einem Gebiet tätig zu sein, für das ein besonderer Bedarf durch die jeweilige KZV festgestellt wurde. Auf den ersten Blick schlägt das zwei Fliegen mit einer Klappe: Studierende freuen sich über den Studienplatz, unterversorgte Regionen können theoretisch mit einer gewissen Planbarkeit in die Zukunft schauen. So weit, so gut.

Was aber passiert, wenn es sich der vertraglich verpflichtete Student später anders überlegt? Wenn das Arrangement, anfänglich plausibel und umsetzbar, nicht mehr zu den Berufs- und Lebensentwürfen der Jungberufstätigen passt? Genau auf diesen Punkt geht ein aktueller Artikel auf zeit.de unter dem Titel „Landarztquote: ‚Damals war ich naiv'"[2] ein. Anhand der Biografie eines Medizinstudenten zeigt die Autorin auf, welche Tücken mit der Landarztquote einhergehen können. Die Lösung fürs Land wird so zum Problem des Einzelnen. Denn der Student, der sich vor sechs Jahren vertraglich an die Region binden ließ, bereut nun diesen Schritt, hat gravierende Zweifel und reiht sich in eine Reihe von Klagenden ein, die meinen, die Landarztquote sei „ineffektiv, ungerecht und rechtlich heikel".[2]

Was bedeutet dieser Aufruhr in der Humanmedizin für die Landzahnarztquote? Fest steht: die Landzahnarztquote kann kein Allheilmittel sein, um die Unterversorgung in Randregionen zu lösen. Aus mindestens zwei Gründen. Zum einen spekuliert sie darauf, dass sich eine weitreichende Entscheidung – in diesem Fall für die spätere Berufsausübung an einem noch nicht bestimmten Standort – über einen langen Zeitraum gewissermaßen einfrieren lässt. Das ist heikel, denn unser Leben, frei nach John Lennon, weicht oftmals von unseren wunderbar abgesteckten Plänen ab. Gerade in den Studienjahren passiert in der beruflichen Orientierung und persönlichen Entwicklung enorm viel. Der dann aber schon vorgegebene Weg kann so gar nicht (mehr) dazu passen. Das Glück des Traumstudiums verkehrt sich so ins Gegenteil. Zum anderen braucht es dringender denn je gute, moderne Studien-, Arbeits- und infrastrukturelle Rahmenbedingungen, um junge Zahnärztinnen und Zahnärzte nicht nur an Standorte zu zwingen, sondern ihnen Standorte und Selbstverwirklichungsmöglichkeiten so ans Herz zu legen, das sie sich „freiwillig" dafür entscheiden. Die Landzahnarztquote ersetzt somit nicht die Notwendigkeit, in Image und Zukunftsfähigkeit von Randregionen zu investieren. ‹‹‹

1 www.hochschulstart.de
2 Landarztquote: „Damals war ich naiv", Klapsa, Kaja. 10. August 2026. www.zeit.de

SENSODYNE

Nr. 1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG BEI EMPFINDLICHEN ZÄHNEN*



Mit 5 % NovaMin

Wirksamer Schutz vor Schmerzempfindlichkeit

durch die innovative Bioglas-Technologie mit NovaMin

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

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

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

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

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

HALEON healthpartner

Muster anfordern!

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

PM-DE-SENO-25-00050-20251210

Auslandsfamulatur als Mega-Rundum-Erfahrung

Ein Beitrag von Nike Harvey und Laura Smykalla

PRAKTIKUM >>> Nike Harvey und Laura Smykalla studieren im 10. Semester an der Universität Hamburg. Im Frühjahr absolvierten sie mithilfe des Zahnmedizinischen Austauschdienstes (ZAD) eine vierwöchige Famulatur in der Dominikanischen Republik.

Reisekostenzuschüsse von FVDZ & ZAD

Seit 1982 fördern FVDZ und ZAD gezielt Auslandseinsätze von Zahnmedizinstudierenden, indem Reisen finanziell unterstützt wird.

Mehr Infos gibts hier.



Nike (links) und Laura während ihrer Famulatur in der Dominikanischen Republik.

©NikeHarveyundLauraSmykalla

Während unserer Recherche nach Möglichkeiten wurden wir über den ZAD auf die Dental International Aid Networking Organization aufmerksam. DIANO e.V. vermittelt Studierende und approbierte Zahnärzt/-innen für humanitäre Einsätze, insbesondere in Ländern wie Haiti, der Dominikanischen Republik, Kuba und Jamaika.

Viel Eigeninitiative und Flexibilität gefragt

Nach Einreichung unserer Bewerbungsunterlagen erhielten wir zeitnah eine Zusage und begannen mit der konkreten Planung unseres Einsatzes: die Orga der Flüge, den Transport von Spendengepäck – unterstützt durch eine Kooperation mit Condor – sowie die Akquise von Materialspenden. Die Planung erforderte ein hohes Maß an Eigeninitiative und Flexibilität. Während des gesamten Prozesses wurden wir von DIANO e.V. sowie unserem ZAD-Ansprechpartner Tobias Bauer unterstützt. Neben Unternehmen und privaten Unterstützern, die durch Material- und Geldspenden unseren Einsatz ermöglichten, stand uns auch der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) mit Materialspenden zur Seite.

Spanisch vor Englisch

Wir waren in zwei Einrichtungen im Einsatz, dem Monkey Jungle sowie der Escuela de Amiguitos. Beide Einrichtungen verfolgen das Ziel, insbesondere sozial benachteiligten Bevölkerungsgruppen einen Zugang zu medizinischer und zahnmedizinischer Versorgung zu ermöglichen. Nach einer kurzen Eingewöhnungsphase vor Ort begannen wir mit unserer praktischen Tätigkeit. Der klinische Alltag unterschied sich in vielerlei Hinsicht von unseren bisherigen Erfahrungen in Deutschland. Neben eingeschränkten materiellen Ressourcen stellte insbesondere die sprachliche Kommunikation eine Herausforderung dar, wodurch viel Improvisation und Anpassungsfähigkeit erforderlich waren. Englisch ist in der Dominikanischen Re-

Was der FVDZ für Studierende anbietet, kann man hier erfahren: www.fvdz.de

publik kaum verbreitet, sodass Spanisch eine grundlegende Voraussetzung für Aufklärungsgespräche und die Organisation des Arbeitsalltags darstellt. Gleichzeitig sprach ein Großteil der Patienten ausschließlich Kreol, da vor allem haitianische Migranten ohne gesicherten Aufenthaltsstatus die Einrichtungen aufsuchen. Dies erschwerte die Kommunikation zusätzlich erheblich.

Teamwork und Support sind das A und O

Die Zusammenarbeit mit dem lokalen Team sowie mit weiteren, zeitweise parallel eingesetzten Studierenden und Zahnärzten war geprägt von gegenseitiger Unterstützung. Ein besonderer Dank gilt zudem den deutschen Zahnärzt/-innen, die uns auch aus der Ferne bei fachlich anspruchsvollen Entscheidungen unterstützten und uns telefonisch beratend zur Seite standen. Hervorheben möchten wir hierbei insbesondere Dr. Thomas Schröder, Isabel Nixdorf sowie Dr. Catarina Zimmermann.

Berührende Schicksale

Neben der klinischen Tätigkeit erhielten wir tiefe Einblicke in die kulturellen und sozialen Lebensbedingungen vor Ort, die unser Verständnis für globale gesundheitliche Ungleichheiten nachhaltig geprägt haben. Besonders eindrücklich war die Begegnung mit einer Patientin, die uns im Zuge einer Antibiotikaversorgung zu sich nach Hause einlud. Sie berichtete vom Tod ihres ersten Mannes infolge einer unbehandelten Infektion durch einen retinierten Weisheitszahn. Wegen fehlender finanzieller Mittel sei eine notwendige Behandlung nicht möglich gewesen. Diese Erzählung hat uns nachhaltig bewegt, da ein solcher Verlauf unter den Bedingungen des deutschen Gesundheitssystems kaum vorstellbar ist.

Fazit

Die Famulatur war fachlich wie persönlich eine erhebliche Bereicherung. Sie ermöglichte uns, unter ungewohnten Bedingungen zu arbeiten, unsere praktischen Fähigkeiten weiterzuentwickeln und gleichzeitig interkulturelle Kompetenzen zu stärken. Eine Auslandsfamulatur dieser Art ist insbesondere für Studierende geeignet, die Eigeninitiative, Flexibilität und ein Interesse an globaler Gesundheit mitbringen. <<<

ANZEIGE

VOLLE ENERGIE FÜR DIE EIGENE PRAXIS

Mit DAMPSOFT erfolgreich gründen



100 % Leistung von Anfang an

DAMPSOFT bietet maßgeschneiderte Softwarelösungen für Ihre Zahnarztpraxis. Dank der digitalen Helfer wird der Verwaltungsaufwand minimiert und die Effizienz gesteigert. Darauf vertraut bereits jede dritte Zahnarztpraxis in Deutschland – wann schalten Sie auf volle Power?

www.dampsoft.de/startup

DAMPSOFT

Gelebte **Nachwuchsförderung** in Lutherstadt Wittenberg

Ein Beitrag von Jessica Edikh, Tim George und Prof. Dr. Christian Gernhardt

EVENT >>> Studierende mittendrin: Genau das war im vergangenen Herbst in Lutherstadt Wittenberg der Fall. 60 Studierende des damals fünften Studienjahres der Zahnmedizin Halle waren herzlich eingeladen, an einem Wochenende voller Fachwissen, Austausch und zahnmedizinischer Begeisterung teilzunehmen. Anlass war die Herbsttagung der Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (GZMK) der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

Fachlich & festlich: Der Galaabend bot den Studierenden in besonderem Ambiente eine tolle Gelegenheit für Networking und Austausch.



©GZMKMLUHalle-Wittenberg

© dixy – stock.adobe.com

Die Autoren danken der GZMK der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, der KZV Sachsen-Anhalt, der ZK Sachsen-Anhalt und dem FVDZ e.V. Sachsen-Anhalt. Ohne ihre Unterstützung wäre eine Teilnahme der Studierenden in diesem Umfang nicht möglich gewesen.

Nach der Begrüßung durch Prof. Dr. Christian Gernhardt, Vorsitzender der GZMK an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, begann der inhaltliche Teil mit einem spannenden Vortrag von Dr. Theodor Thiele zu aktuellen Daten aus der keramischen Implantologie. Darauf folgte ein umfassender Überblick zur zahnmedizinischen Radiologie durch Herrn Prof. Dr. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel. Nach einer kurzen Pause, in welcher ein erster Austausch mit den anderen Teilnehmenden stattfand, rundete Dr. Jana Schmidt mit ihrem Vortrag zur selektiven Kariesexkavation den offiziellen Teil des Freitags ab.

Infos zum Autor Prof. Dr. Christian Gernhardt

Networking-Bühne Jungakademikerabend

Anschließend ging es in das Rathaus der Stadt zu einem gemeinsamen Abendessen mit der KZV Sachsen-Anhalt. Im Rahmen des Jungakademikerabends waren wir hier netterweise herzlich eingeladen. Nach der Begrüßung durch den Vorsitzenden der KZV Sachsen-Anhalt Dr. Jochen Schmidt folgte ein Vortrag der niedergelassenen Zahnärztin Justine Laue (Helbra). Neben wertvollen Tipps und Hinweisen für unseren bevorstehenden Berufseinstieg, gab die Gründerin auch einen Einblick in ihren Alltag als Praxisinhaberin. Damit war der offizielle Teil des Abends beendet und Dr. Schmidt eröffnete mit einer kleinen Ansprache das Büffet.

In einer amüsanten Quiz-Runde wurde unser Wissen über das Land Sachsen-Anhalt und die Zahnmedizin auf die Probe gestellt. Zudem nahm sich Dr. Schmidt die Zeit, uns nach unseren persönlichen Zukunftsvorstellungen und -plänen zu fragen und motivierte uns,

nach dem Studium in Sachsen-Anhalt Fuß zu fassen. Geblieben sind viele Bilder mit besonderen Erinnerungen an einen schönen Abend.

Zahnmedizin meets Kulturgeschichte

Der Samstag begann mit einem Vortrag unseres leitenden Oberarztes der Hallenser MKG-Chirurgie, Dr. Felix Tilsen, der wertvolle Einblicke in die komplexen Strukturen des Oberkiefers gab. Von einem weiteren fesselnden Beitrag zu Grenzfällen des Zahnerhalts wurden selbst die Endo-Skeptiker durch Dr. Antje Diederich überzeugt, indem sie uns zeigte, warum gerade die Grenzfälle zwischen Endo und Paro oft knifflig, aber auch faszinierend sind. Zum Thema adhäsive Restaurationen im Seitenzahnbereich beantwortete Prof. Dr. Anne Lührs alle Fragen, die wir uns beim Legen von Füllungen nie zu fragen trauten. Sie erklärte uns, was heute möglich, sinnvoll und manchmal einfach nur mutig ist.

Nach der Mittagspause wechselten wir von der Zahnmedizin in die Kulturgeschichte und besichtigten die Lutherstadt. In den Räumen der Leucorea entführte uns Prof. Dr. Matthias Puhle in die Zeit von Kaiser Otto I. der Große. Wer gedacht hat, dass mittelalterliche Geschichte trocken sei, wurde durch Prof. Puhles lebhafte Erzählungen vom Gegenteil überzeugt. Ein Ausflug zur berühmten Thesentür der Schlosskirche in der Lutherstadt wollten wir uns keineswegs entgehen lassen, genauso wenig wie einen Spaziergang durch die malerische Altstadt.

Zurück im Hotel verwandelten sich alle in kürzester Zeit von wissbegierigen Studierenden in elegante Abendgäste. Im festlich geschmückten Saal wartete ein Galadinner, welches beinahe so eindrucksvoll war wie die Showtown Danceband, die später dafür sorgte, dass die Tanzfläche nicht eine Sekunde leer blieb. Es wurde gegessen, gelacht, getanzt – und zwischendrin immer wieder auf die Zahnmedizin angestoßen, die uns, nicht nur im Herzen, verbindet.

Finale voller Fachwissen: Von Leitlinien bis „biologischem Boost“

Am Sonntagmorgen lauschten wir den letzten Vorträgen des wissenschaftlichen Programms. Prof. Dr. Dirk Ziebolz erklärte eindrucksvoll, wie parodontale Vorbehandlungen und prothetische Versorgung zeitgemäß zusammenspielen und wie moderne Leitlinien in einem parodontal geschädigten Gebiss wirklich umzusetzen sind. Spektakuläre Fälle zu den Grenzen des Zahnerhalts brachte Prof. Dr. Sebastian Bürklein mit; er zeigte packende Einblicke und Fälle, die einem bestätigten, warum dieser Beruf nie langweilig wird. Nach einer kleinen Pause verschaffte Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer dem Auditorium einen „biologischen Boost“, indem er verschiedene Sichtweisen und Erkenntnisse zur Anwendung von Platelet-Rich Fibrin (PRF) versus Hyaluronsäure im Vergleich zur Evidenz verständlich darstellte. Mit den offiziellen Schlussworten von Prof. Gernhardt endete das Wochenende, zumindest organisatorisch. Die Heimreise nach Halle wurde genutzt, um die gesammelten Eindrücke, Erfahrungen und Erinnerungen zu verarbeiten und zu besprechen.

Autorenhinweis: Jessica Edikh und Tim George absolvieren aktuell ihr Staatsexamen in Halle (Saale).

SAVE THE DATE: 13. bis 15.11.2026

Die diesjährige GZMK-Herbsttagung findet erneut in Lutherstadt Wittenberg im Martas Hotel statt. Zum Referententeam werden gehören:

Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang (Kiel), Prof. Dr. Cornelia Freese (Heidelberg), Dr. Peter Randelzhofer (München), Priv.-Doz. Dr. Guido Sterzenbach (Berlin), Prof. Dr. Kerstin Bitter (Halle [Saale]), Prof. Dr. Adrian Kasaj (Mainz), Priv.-Doz. Dr. Ramona Schweyen (Halle [Saale]), Prof. Dr. Johann Wölber (Dresden), Prof. Dr. Till Köhne (Leipzig) und Dr. Theodor Thiele (Berlin).

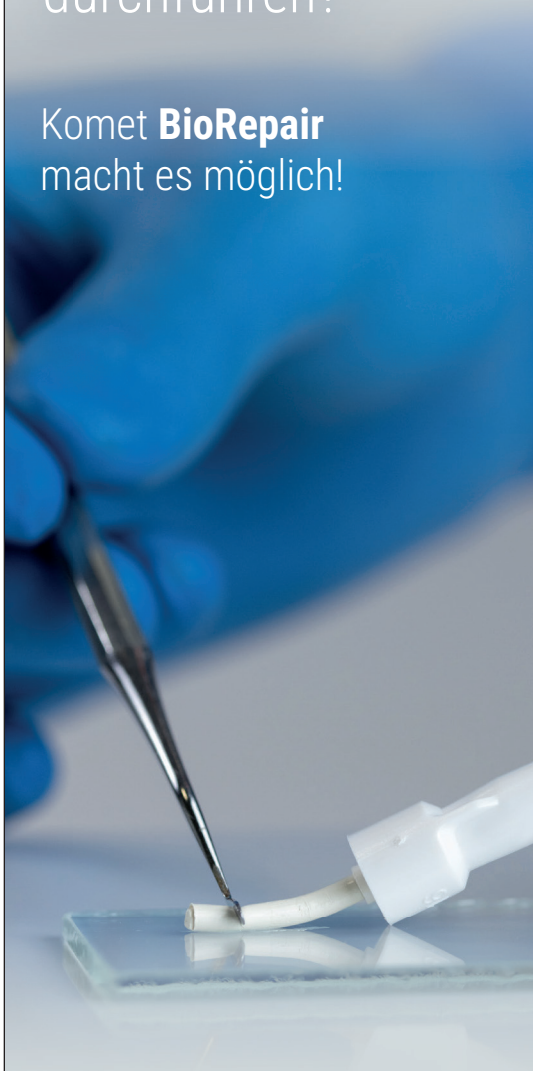
Weitere Infos & Anmeldung auf gzmk-mlu.de.

ANZEIGE

Komet

Eine **Pulpotomie** bei schwierigen Fällen durchführen?

Komet **BioRepair** macht es möglich!



Eröffnen Sie sich neue Möglichkeiten mit BioRepair als Spritze oder Kapsel unter **www.kometstore.de**.

07/2026 · 420747V0

Neue S2k-Leitlinie

Intraoralscan in der Zahnmedizin

Die neue S2k-Leitlinie *Intraoralscan in der Zahnmedizin*[1] legt erstmals eine breit konsentierte, fachübergreifende Orientierungshilfe zur Anwendung intraoraler Scansysteme vor. Unter Federführung der Deutschen Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde wurde die Leitlinie gemeinsam mit 41 weiteren Fachgesellschaften und Institutionen erarbeitet. Sie bildet den aktuellen Wissensstand zu technischen Grundlagen, Anwendungsgebieten sowie Rahmenbedingungen intraoraler Scansysteme ab.

1) DGCZ, DGZMK: „Intraoralscan in der Zahnmedizin", Langversion 1.0, 2025, AWMF-Registriernummer: 083-049, https://register.awmf.org/de/leitlinien/detail/083-049

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK)



© Priv.-Doz. Dr. Tobias Graf

Die Datensätze des Intraoralscans dienen als Grundlage für Diagnostik und Therapieentscheidung, sind aber auch für die Herstellung von Zahnersatz relevant.

Broschüre unterstützt Umgang mit Gewaltereignissen

Die BZÄK unterstützt Praxisteams mit einer neuen Publikation zum Umgang mit Gewaltereignissen in der Praxis. Klare Ablaufstrukturen und gestärkte Handlungskompetenz erhöhen die Sicherheit für Praxisteams und Patientenschaft. Die Broschüre bietet fundierte Infos und konkrete Hilfestellungen für den Ernstfall.

Quelle: BZÄK



©MoixóStudio–stock.adobe.com

Hier gehts zur Broschüre.

Präventionsmaßnahmen sollen die Zahl gewalttätiger Vorfälle reduzieren, dazu beitragen, dass Beschäftigte auf derartige Vorfälle vorbereitet sind und sich am Arbeitsplatz sicher fühlen.

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 **11.500 €** sparen!*

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

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

KAVO
Dental Excellence

Münchner Beton-Beauty gewinnt Wettbewerb

Zahnarzt Marcel Lang hat den diesjährigen ZWP Designpreis mit seiner Münchner Praxis KIEFERORTHOPÄDIE LANG gewonnen. Die Praxis überzeugt mit einer konsequenten Reduktion. Dabei geben der Einsatz von Beton und eine klare Raum- wie Lichtlinienführung den Ton an. Alle Infos zur Gewinnerpraxis, zu weiteren designstarken Shortlist-Kandidaten und viele Anregungen zu modernen und machbaren Praxis-Interior-Designs, bietet das Printheft wie E-Paper des *ZWP spezial 9/26*.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

www.designpreis.org

Mehr Infos zum Wettbewerb gibts hier.



Hier gehts zum E-Paper des ZWP spezial 9/26.

Cover:©GoodStudio–stock.adobe.com
Mock-up:©suchywilk–stock.adobe.com
Gewinnerfoto: © Vincent Rieger

No zu Nikotinbeuteln

Ein breites Bündnis aus Verbänden, Organisationen und Fachgesellschaften appelliert aktuell an die Bundesregierung, das bestehende Verbot des Inverkehrbringens von Nikotinbeuteln in Deutschland beizubehalten und konsequent durchzusetzen.

Denn: Nikotin besitzt ein hohes Abhängigkeitspotenzial, kann besonders bei Kindern und Jugendlichen die Gehirnentwicklung beeinträchtigen, birgt kardiovaskuläre Risiken und schädigt nachweislich die Mundgesundheit.



© Larus - stock.adobe.com (KI-generiert)

Quelle: BZÄK

Hier gehts zum Appell.

Wasserqualität in Dentaleinheiten im Fokus neuer S2k-Leitlinie



©Alina–stock.adobe.com

Die Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften (AWMF) hat die S2k-Leitlinie *Zahnärztliche Dentaleinheiten, hygienische Anforderungen an das Wasser*[1] aktualisiert. Dabei wurden geänderte deutsche und europäische gesetzliche Rahmenbedingungen berücksichtigt und die Beprobung des Prozesswassers neu bewertet. Die Leitlinie bietet Zahnarztpraxen Orientierung zur Aufrechterhaltung der Wasserqualität in Dentaleinheiten und dient dem Schutz von Patient/-innen und Personal. Aufgrund der mangelnden Studienlage sind die Empfehlungen der Leitlinie konsens-, aber nicht evidenzbasiert.

1) Die Leitlinie: DGMKG, DGKH, DGZMK: „Zahnärztliche Dentaleinheiten, hygienische Anforderungen an das Wasser", Langversion 2.0, 2025, AWMF-Registriernummer: 075-002 [Leitlinie 2026] https://register.awmf.org/de/leitlinien/detail/075-002.

Quelle: BZÄK | Klartext 08/26

Schnelle Aufhellung.
Langanhaltendes Ergebnis.



Ihr Experte für effektives Zahn-Whitening und strahlende Ergebnisse – in der Praxis und jetzt NEU auch für zu Hause.

MANIShine Whitening Office Set

PROFESSIONELLES WHITENING IN DER PRAXIS.

- Neutraler pH-Wert
- Einfache Anwendung ohne Nachlaufen Dank Gel-Konsistenz
- Keine Lampe notwendig



1+1 Aktion

QR-Code scannen und zwei Sets zum Preis von einem erhalten!

NEU HOME KIT



MANIShine Home Whitening 6,1%

PROFESSIONELLES WHITENING FÜR ZU HAUSE

- Anwendung mit individuell angefertigten Zahnschienen*
- Angenehmer Pfefferminzgeschmack
- Einwirkzeit 2 – 3 Stunden in Rücksprache mit Ihrem Zahnarzt

* Die individuelle Schiene wird Ihnen durch Ihren Zahnarzt zur Verfügung gestellt und ist nicht Teil von MANIShine Home Whitening 6,1%

MANI MEDICAL GERMANY GmbH
Hertha-Sponer-Straße 2
61191 Rosbach v.d. Höhe

www.mani-germany.com

MANI

Mobile Zahnmedizin: Ethik meets Monetik

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Die Zukunft der Zahnmedizin ist mobil. Dabei deckt die aufsuchende zahnärztliche Versorgung nicht nur einen stetig steigenden Bedarf einer immer älter werdenden Bevölkerung ab – sie ist also ethisch relevant –, sie ist auch wirtschaftlich rentabel. Und sie braucht den Nachwuchs! Dr. Christoph Blum und sein Team engagieren sich mit einem innovativen Zahnmobil seit vielen Jahren unermüdlich für die zahnmedizinische Betreuung in Pflegeeinrichtungen. Im *df*-Gespräch erläutern der Zahnarzt und Cora Kalsch, Mitstreiterin und Abrechnungsexpertin, ihr praxiserprobtes Konzept.

Herr Dr. Blum, Frau Kalsch, in welchem Maße sind Sie und Ihr Team aktuell aufsuchend tätig?
Das aufsuchende Behandlungskonzept erstreckt sich über ein Einzugsgebiet mit einem Radius von rund 80 Kilometern. Aktuell bestehen 38 Kooperationen mit insgesamt 85 Pflege- und Betreuungseinrichtungen. Die mobilen Einsätze machen etwa 40 Prozent des Praxisalltags aus und finden durchschnittlich an zwei von fünf Arbeitstagen pro Woche statt. Das aufsuchende Team umfasst insgesamt fünf Mitarbeitende, bestehend aus einem Arzt, einer Einsatzassistenz sowie 2,5 Stellen für Koordination, Beratung, Rückfragen, Backoffice-Tätigkeiten und Leistungsabrechnung. Im Betrachtungszeitraum der ersten beiden Quartale 2026 (Q1/26 und Q2/26) wurden monatlich durchschnittlich 120 Patient/-innen behandelt. Hiervon wurden durchschnittlich 20 Patient/-innen unter Sedierung sowie 45 im Rahmen einer regulären Behandlung versorgt. Darüber hinaus wurden monatlich durchschnittlich 45 Erst- und Recalluntersuchungen durchgeführt.

Welches Konzept liegt Ihrem mobilen Agieren zugrunde?
Unser mobiles Behandlungskonzept basiert auf einem vollausgestatteten Rettungswagen (RTW), der speziell für die Durchführung zahnärztlicher und anästhesiologischer Maßnahmen erweitert wurde. Zur Ausstattung gehören eine mobile zahnärztliche Behandlungseinheit (NSK VivaAce), ein vollständiger Narkosearbeitsplatz sowie mobile handgehaltene Röntgensysteme mit Sensorgröße 2 (orangedental EzRay und KaVo Kerr NOMAD 2). Dadurch können diagnostische, zahnmedizinische und anästhesiologische Leistungen flexibel und patientennah unter nahezu gleichwertigen klinischen Bedingungen erbracht werden.

Welche Leistungen decken Sie in der aufsuchenden Betreuung ab?
Das Leistungsspektrum umfasst nahezu alle Bereiche der modernen Zahnmedizin. Dazu gehören prophylaktische Maßnahmen wie die professionelle Zahnreinigung sowie die Parodontitistherapie (PAR). Für die Diagnostik steht ein mobiles handgehaltenes Röntgengerät mit digitalem Sensor der Größe 2 zur Verfügung. Darüber hinaus werden konservierende Zahnbehandlungen, Zahnersatzbehandlungen, dentoalveoläre chirurgische Eingriffe sowie implantologische Versorgungen durchgeführt. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Behandlung von Patientinnen und Patienten mit erhöhtem medizinischem Betreuungsbedarf. So können Behandlungen in Zusammenarbeit mit einem Anästhesieteam unter Narkose bis einschließlich ASA-Klasse 3 erfolgen. Es können aber auch alle Eingriffe

Es ist rentabel!

Die wirtschaftliche Betrachtung des Projekts zeigt ein solides und nachhaltiges Modell. Die Investitionskosten, die sich aus den Aufwendungen für Rettungswagen (RTW), Verwaltung, Personal sowie Praxiskosten zusammensetzen, belaufen sich auf 1.100 Euro pro Einsatztag. Hochgerechnet auf einen Monat ergibt sich ein Investitionsvolumen von 11.100 Euro. Dem gegenüber steht ein durchschnittliches monatliches Honorar von etwa 30.000 Euro. Nach Abzug der laufenden Investitionen verbleibt somit ein monatlicher Gewinn von etwa 19.000 Euro. Diese Zahlen verdeutlichen, dass das Konzept nicht nur zur Verbesserung der Versorgung beiträgt, sondern auch wirtschaftlich tragfähig umgesetzt werden kann.

und Behandlungen eigenständig vom Praxisteam in tiefer Analgosedierung (Level 5) durchgeführt werden. Die Versorgung von Menschen mit Demenz sowie von mehrfach schwerstbehinderten Patientinnen und Patienten stellt dabei einen wesentlichen Bestandteil des Behandlungskonzepts dar.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den Pflegeeinrichtungen?

Der Ablauf der mobilen zahnmedizinischen Versorgung beginnt mit der Bereitstellung von Anmeldemappen in den kooperierenden Einrichtungen. Diese enthalten alle erforderlichen Unterlagen wie Anamnesebogen, Einwilligungs- und Datenschutzerklärung sowie Schweigepflichtvereinbarungen. Nach vollständiger Rücksendung wird der Patient in unserem System angelegt und zur Erstuntersuchung eingeplant. Die Terminvergabe erfolgt unter Berücksichtigung der medizinischen Priorität und der jeweiligen Einsatzroute. Einen Tag vor dem Besuch informieren wir die Einrichtung telefonisch und per E-Mail über unseren Einsatz sowie die vorgesehenen Patientinnen und Patienten. Vor Ort unterstützt das Pflegepersonal die Behandlung und steht für Rückfragen zur Verfügung. Die Versorgung erfolgt i. d. R. im mobilen RTW und kann je nach Bedarf unter Leitungsanästhesie, Analgosedierung oder Intubationsnarkose durchgeführt werden. In Ausnahmefällen sind Behandlungen auch in der Wohnung oder im Wohnbereich möglich. Nach Abschluss der Behandlung erhält das Pflegepersonal ein Übergabeprotokoll mit allen wichtigen Informationen zur weiteren Betreuung. Zur Sicherstellung einer kontinuierlichen Versorgung werden die Patientinnen und Patienten zweimal jährlich im Recallsystem eingeplant. Die Termine organisieren wir und teilen sie den Einrichtungen rechtzeitig mit. In akuten Fällen genügt ein Anruf, sodass kurzfristig nach Verfügbarkeit ein Termin mit dem Zahnmobil vor Ort oder in der Praxis vereinbart werden kann.

Wie arbeiten Sie mit den Pflegekräften?

Das Pflegepersonal nimmt eine wichtige Rolle in der Zusammenarbeit zwischen den Einrichtungen, den Patientinnen und Patienten sowie unserem Zahnmobil ein. Es informiert Betreuer und Angehörige über das Versorgungsangebot und stellt die erforderlichen Anmeldemappen zur Verfügung. Bei der Erstuntersuchung begleitet das Pflegepersonal die Patientinnen und Patienten und unterstützt den Informationsaustausch, indem relevante medizinische und pflegerische Hinweise aufgenommen und weitergegeben werden. Darüber hinaus informiert es unser Team über akute Beschwerden, Schmerzen oder zum Beispiel Veränderungen des Essverhaltens, die auf einen zahnmedizinischen Behandlungsbedarf hinweisen können.

Seit März 2019 sind Dr. Christoph Blum und sein Team mit dem innovativen Zahnmobil in Pflegeeinrichtungen im Einsatz.



Wir plädieren für …

… die Einführung eines öffentlich einsehbaren bzw. bei der KZV hinterlegten Registers aller aufsuchend tätigen Kolleg/-innen. Dieses Register sollte strukturiert das jeweilige Behandlungsspektrum abbilden, insbesondere welche Leistungen im mobilen Setting angeboten werden können, z. B. Sedierungen, Intubationsnarkosen oder chirurgische Eingriffe. Ebenso relevant wäre die Angabe des jeweiligen Einsatzradius bzw. der regionalen Verfügbarkeit. Der größte Nutzen läge in einer deutlich verbesserten Vernetzung und Koordination der Versorgung. Bei komplexen oder akuten Fällen könnte schnell und gezielt auf geeignete Behandler/-innen in der jeweiligen Region zurückgegriffen werden, was die Reaktionszeiten verkürzt und die Versorgungsqualität insbesondere bei immobilen oder vulnerablen Patientengruppen verbessert. Zudem würde ein solches Register die Transparenz erhöhen und die Zusammenarbeit zwischen mobilen Versorgungseinheiten, Pflegeeinrichtungen und weiteren Leistungserbringern erleichtern. Dadurch ließe sich die aufsuchende zahnmedizinische Versorgung insgesamt effizienter, strukturierter und bedarfsgerechter organisieren.

Ihr habt Fragen oder wollt euch weiter austauschen. Einfach Dr. Blum oder Frau Kalsch kontaktieren unter **Tel.: +49 2603 9365394**

©Dr.Blum&KollegenMVZGmbH



Dr. Blum bei der Betreuung einer Patientin. Die Zahnmobile bieten ihm das gleiche Umfeld für operative Eingriffe wie in einer Zahnarztpraxis.

Nach jeder Behandlung erhält das Pflegepersonal ein Übergabeprotokoll mit allen wichtigen Informationen zur weiteren Betreuung und Überwachung der Patientinnen und Patienten. Die Einholung von Einwilligungen sowie die gesamte organisatorische und terminliche Koordination erfolgen ausschließlich durch unser Team, sodass die Einrichtungen organisatorisch entlastet werden.

Was bremst Sie aktuell aus?

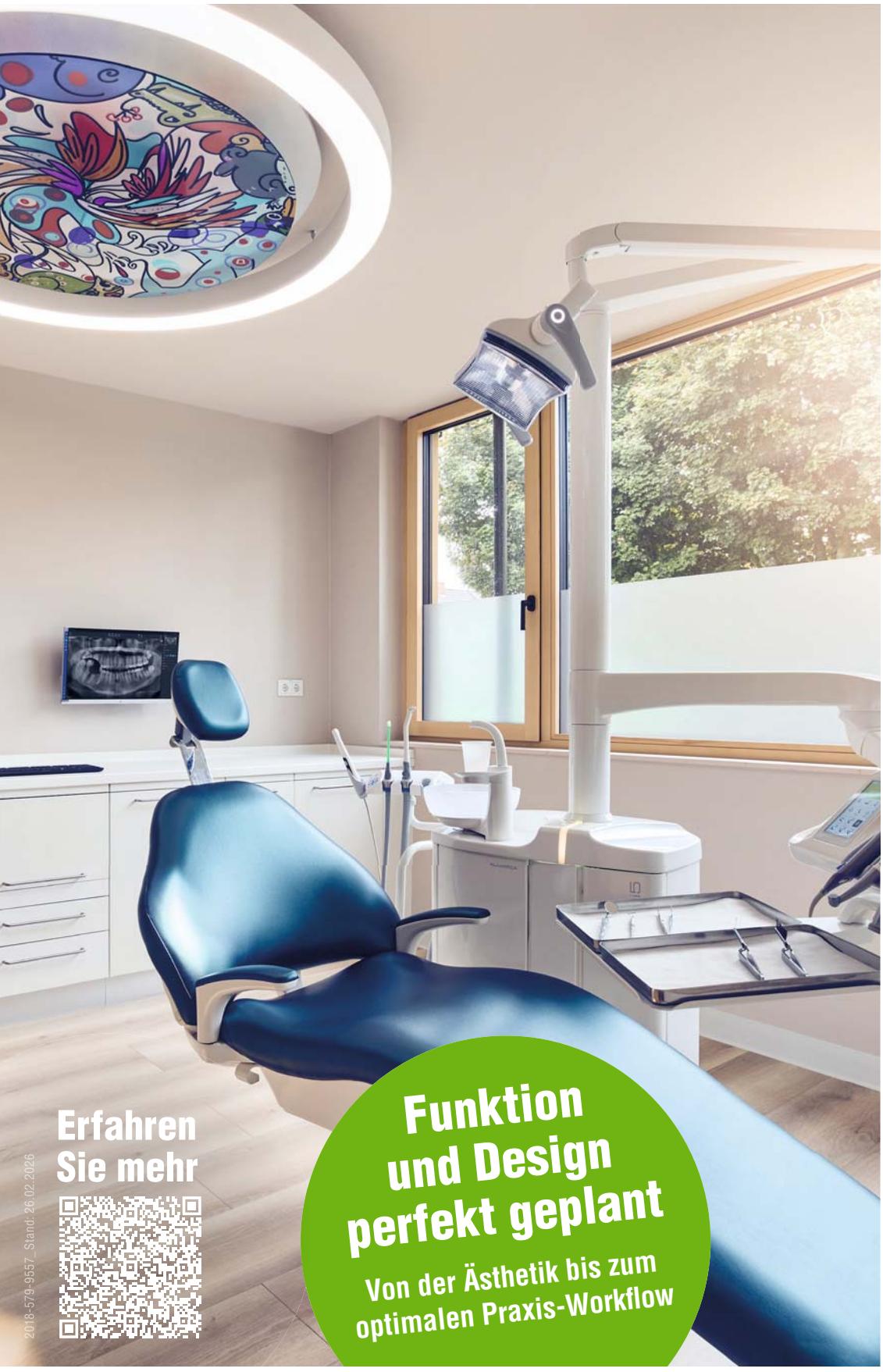
Trotz des großen Bedarfs an mobiler zahnmedizinischer Versorgung stehen wir vor verschiedenen Herausforderungen. Eine wesentliche Einschränkung ergibt sich aus der Weiterbildungsordnung, nach der wir lediglich einen Weiterbildungsassistenten beschäftigen dürfen. Gleichzeitig erschwert unsere Lage im ländlichen Raum die Gewinnung qualifizierter Zahnärztinnen und Zahnärzte, sodass die personellen Ressourcen begrenzt sind. Hinzu kommen umfangreiche bürokratische Anforderungen, die einen erheblichen organisatorischen Aufwand verursachen.

Demgegenüber steht ein sehr hoher Versorgungsbedarf: Aktuell betreuen wir rund 800 Patientinnen und Patienten. Allein in Rheinland-Pfalz leben etwa 100.000 pflegebedürftige Menschen, die aufgrund körperlicher oder geistiger Einschränkungen nicht oder nur eingeschränkt mobil sind. Statistiken zufolge besteht bei rund 90 Prozent dieser Personengruppe ein zahnmedizinischer Behandlungsbedarf. Diese Zahlen verdeutlichen die große Bedeutung aufsuchender Versorgungskonzepte und den weiterhin hohen Bedarf an entsprechenden Behandlungsangeboten. <<<

Weitere Infos auf
www.oc-blum.de/zahnmobil

Infos zur Person Dr. Christoph Blum

Praxisträume









Erfahren Sie mehr

Funktion und Design perfekt geplant

Von der Ästhetik bis zum optimalen Praxis-Workflow

2018-579-9557_Stand: 26.02.2026

plandent.de/planung

Plandent

Weniger Verwaltung, mehr Behandlung – **KI zur Entlastung der Zahnarztpraxis**

Die **Experten von Dampsoft** beraten persönlich und kompetent zur digitalen Praxisausstattung, die für einen erfolgreichen Start sorgt.

Praxisgründer/-innen stellen heute weit mehr auf die Beine als die Finanzierung oder den Aufbau eines Teams. Sie legen den Grundstein für die Arbeitsabläufe von morgen. Dabei spielt künstliche Intelligenz längst eine praktische Rolle. Im Arbeitsalltag kann KI bereits Behandlungsgespräche dokumentieren, Röntgenbilder anschaulicher aufbereiten und die Patientenkommunikation erleichtern. Entscheidend ist dabei, wie Mensch und Maschine sinnvoll zusammenarbeiten können: Die Technik unterstützt, der Mensch prüft und behält die Verantwortung.



©Photo:ZamrznutiTonovi-stock.adobe.com

Smarte Softwarelösungen wie die KI-Sprachdokumentation AIVA oder ATHENA KI für den Röntgencheck helfen Zahnärzt/-innen und ihren Teams, Patienteninformationen zu strukturieren und Behandlungen präziser durchzuführen. Für Praxisgründer/-innen lohnt es sich, digitale Prozesse von Anfang an mitzudenken. So entsteht eine Praxis, in der moderne Technik das Team im Alltag entlastet.

Mehr Infos auf:
www.dampsoft.de/startup

Infos zum Unternehmen

DAMPSOFT GmbH
www.dampsoft.de

Tipps:
- ☑ Digitale Prozesse von Anfang an direkt einplanen
- ☑ Praxissoftware finden, die mit den Anforderungen der Praxis mitwächst

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

Abrechnungswissen on demand mit DAISY-Streaming-Videos

Nach erstmaliger Aktivierung steht das Thema zehn Tage lang zur Verfügung. Zeitpunkt und Ort lassen sich dabei flexibel wählen, Passagen können angehalten, wiederholt und gezielt vertieft werden. Die umfangreiche Streaming-Mediathek bietet vielfältige Abrechnungsthemen aus Zahnheilkunde und Zahntechnik, gepaart mit maximaler Flexibilität.

Das wertvolle DAISY-Abrechnungswissen bietet zahlreiche Vorteile beim Streamen:
· Volle Flexibilität beim Anschauen: Anhalten, Wiederholen, Vorausschauen, Vertiefen.
· Learning by doing: Klinische Abrechnungsfälle können auch selbstständig vorab gelöst werden.
· Individuelle Unterstützung: Offene Fragen können per E-Mail oder in einem Telefonat mit den Abrechnungsspezialist/-innen persönlich geklärt werden.

Und das Beste: Das bewährte Herzstück aller DAISY-Fortbildungen, die umfangreiche Dokumentationsmappe zum besseren Verständnis und zur Unterstützung bei der Umsetzung des Gelernten im Praxisalltag, wird vorab zugesandt – ebenso wie die DAISY-Gummibärchen.



©DAISYAkademie+VerlagGmbH

Infos zum Unternehmen

DAISY Akademie + Verlag GmbH
www.daisy.de

KaVo Lumina gewinnt **German Innovation Award 2026**

Die Behandlungsleuchte KaVo Lumina wurde mit dem German Innovation Award 2026 als Gewinner ausgezeichnet. Die unabhängige Jury würdigt damit eine Innovation, die Anwenderorientierung, technische Qualität und einen hohen Nutzen für den Praxisalltag vereint. Der German Innovation Award prämiert Produkte, die Fortschritt fördern und neue Maßstäbe setzen. Bewertet werden unter anderem Innovationsgrad, Anwendernutzen, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit. Mit der KaVo Lumina verbindet KaVo moderne Lichttechnologie, markantes Design und praxisgerechte Funktionalität zu einer Behandlungsleuchte, die optimale Sichtverhältnisse schafft und den Behandlungskomfort verbessert. Die Auszeichnung unterstreicht den Anspruch von KaVo, Innovationen konsequent an den Anforderungen von Zahnärzt/-innen und Praxisteams auszurichten. Für KaVo ist die Auszeichnung zugleich Anerkennung und Ansporn, auch künftig innovative Technologien für mehr Qualität, Effizienz und Komfort im Behandlungsalltag zu entwickeln.



©KaVoDentalGmbH

Infos zum Unternehmen

KaVo Dental GmbH
ww.kavo.com

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

Kostenfreie Webinarreihe für Zahnmedizinabsolvent/-innen

Vom 30. September an bietet die Live-Webinarreihe „Praxis. Führen. Wachsen.“ für Examensabsolvent/-innen der Zahnmedizin und Young Professionals hilfreiche Strategien für den Berufsstart und die Rolle als Führungskraft. Das kostenfreie, dreiteilige Fortbildungsangebot ist einAngebot von CP GABA. Referentin ist Stefanie Sonntag von der Akademie für Quereinsteiger. Interessierte können sich nach einmaliger Registrierung auf der CP GABA Fortbildungsplattform anmelden. Die Online-Plattform bietet viele weitere spannende Fortbildungsangebote, Veranstaltungshinweise und Webinare on demand.



©CPGABAGmbH

Teil 1: Wir lernen das Handwerk. Aber niemand sagt uns, was danach kommt.
In diesem Webinar wird ehrlich darauf geschaut, was die Assistenzzeit wirklich prägt, welche Muster dabei fast alle übernehmen und welche Fehler in der frühen Führungsrolle am häufigsten passieren. Praxisnah, ohne Theoriefüller, direkt anwendbar.

Teil 2: Dein Team. Deine Verantwortung. Wie du von Anfang an richtig aufstellst.
In diesem Teil geht es darum, wie du neue Mitarbeitende, auch Quereinsteiger/-innen, die sich bewusst für diesen Beruf entschieden haben, strukturiert einarbeitest, Teampotenziale erkennst und Konflikte früh entschärfst, bevor sie zur Praxiskultur werden.

Teil 3: Gehalt ist mehr als eine Zahl. Wie du dich als Arbeitgeber/-in fair und strategisch aufstellst.
Dieses Webinar gibt Orientierung zu Gehaltsstrukturen im Dentalbereich, erklärt Arbeitgeberkosten realistisch und zeigt, wie du Mitarbeitende nicht nur durch Gehalt, sondern langfristig bindest.

CP GABA GmbH
www.cpgabaprofessional.de

Alle Termine, jeweils mittwochs, 19 Uhr:
Teil 1: 30. September | Teil 2: 7. Oktober | Teil 3: 14. Oktober.
Alle drei Webinare bleiben nach der Erstausstrahlung abrufbar.

Hier zur Webinarreihe anmelden.

Let’s learn mit MANI

Beim Mitteldeutschen Forum Zahnmedizin im September in Leipzig gestaltete MANI gemeinsam mit Prof. Dr. Christian Gernhardt (Halle [Saale]) einen Workshop zu aktuellen Entwicklungen bei adhäsiven Restaurationen und modernen Materialien. Dabei verbindet MANI Kompetenzen aus zwei Welten: Hochpräzise Dentalinstrumente aus Japan treffen auf Komposit- und Bleaching-Lösungen aus Deutschland. Gemeinsam ermöglichen sie aufeinander abgestimmte Behandlungskonzepte und moderne Versorgungswege. Weitere Workshops sind im Rahmen der DGET geplant. Auch mit Blick auf die IDS 2027 dürfen sich Zahnmediziner/-innen auf zahlreiche Neuheiten und Impulse von MANI freuen.

MANI MEDICAL GERMANY GmbH
mani-germany.com/de


©OEMUSMEDIA AG

Infos zum Unternehmen

Prof. Gernhardt (links) mit Teilnehmenden des MANI-Workshops in Leipzig.

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

IT'S A MATCH!

THE LOVE TRIANGLE THAT WORKS



FALL IN LOVE

duerrdental.com/system-hygiene

Aus Liebe zur Hygiene: Gönnt eurer Sauganlage mit Orotol plus und MD 555 cleaner die beste Pflege. Denn die Kombination aus mild alkalischem Desinfektionsmittel und saurem Reiniger ist optimal, um das System frei von Viren, Bakterien und Ablagerungen zu halten. Mit der System-Hygiene von Dürr Dental habt ihr den perfekten Partner für all eure Bedürfnisse rund um die Praxishygiene. **duerrdental.com/system-hygiene**

DÜRR DENTAL

DAS BESTE HAT SYSTEM

Charlize, wie schaffst du das?

Ein Beitrag von Dorothee Holsten



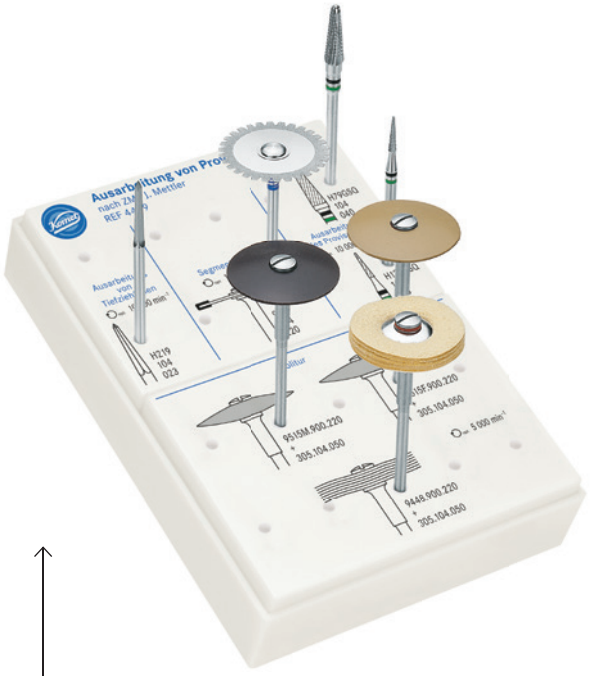
Charlize Kamp studiert parallel Zahnmedizin und Medizin in Tübingen, ist im Vorsitz der Fachschaft aktiv und hat ein Faible für Komet-Instrumente.

INSTRUMENTE >>> Für manche Menschen muss der Tag mehr als 24 Stunden haben. Dazu zählt definitiv Charlize Kamp, die an der Universität Tübingen bereits die Weichen für eine Laufbahn in der MKG-Chirurgie stellt. Die ursprünglich aus Hannover stammende Studentin hat schon sehr klare Vorstellungen davon, welche Qualitätsinstrumente sie gerne in Händen hält.

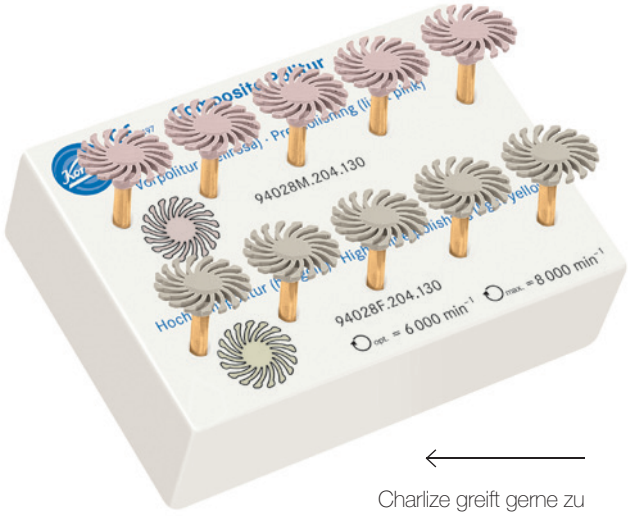
Charlize, du studierst Zahnmedizin und Medizin gleichzeitig. Das ist gewiss ein straffes Pensum.
Noch geht es! Die Uni Tübingen bietet es als eine von nur wenigen Unis in Deutschland an, für die Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie zwei Studiengänge parallel durchzuziehen. Ich befinde mich gerade in Zahnmedizin im sechsten und in Medizin im vierten Semester. Momentan überschneiden sich in der Vorklinik thematisch viele Fächer. Später werde ich in der Klinik die Kurse hintereinander absolvieren müssen. Da wird die Zeit dann knapper! Aber ich hoffe, immer die Auszeit zu finden, um mit meinem Freund und dem Freundeskreis z. B. auf dem Tübinger Marktplatz entspannen zu können.

Was sind zurzeit deine Lieblingsfächer?
Ich mag die Phantomkurse, denn da geht es in die praktische Umsetzung. Das ist eine schöne Abwechslung zum sonst stumpfen Lernen.

Hast du inzwischen schon ein Gespür für das Instrumentieren bekommen?
Ja, das hat sich mit der Zeit entwickelt. Ich glaube, es war im fünften Semester, als ich das Mettler-Set von Komet Dental zum Polieren von Provisorien (Abb. 1) benutzt habe und mir bewusst der Qualitätsunter-

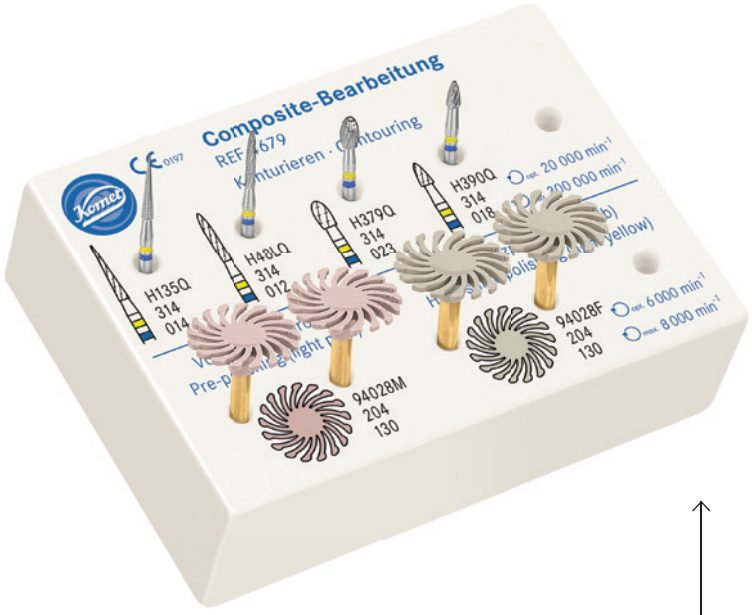


Hat an den Unis Kultstatus erlangt: das ZMF J. Mettler-Set 4409 enthält zum Polieren temporärer Kunststoffe zwei Polierlinsen: Die schwarze Linse (9515M) dient der Formgebung und Glanzpolitur, die gelbe Linse (9515F) bringt das Provisorium auf Hochglanz und das perfekte Finish gelingt mit dem Mikrofaser-Schwabbel (9448).



Charlize greift gerne zu den Polierspiralen zur Vorpolitur (94028M) und Hochglanzpolitur (94028F) für Kompositrestaurationen.

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



Tipp: Als Set 4679 noch praktischer
Komet Dental hat die Polierspiralen mit den ebenfalls sehr beliebten Q-Finierern im Set 4679 für Komposit kombiniert. Vor der Politur steht die Formgebung. Die Q-Finierer erzeugen dank einer Querhiebverzahnung bereits sehr feine Oberflächen. So bietet das Set 4679 die perfekte Instrumentenkombination für Komposit.

schied der Instrumente auffiel. Komet-Instrumente stehen wirklich für Präzision, Effizienz und Langlebigkeit.

Wie bestellst du Komet-Instrumente?
Ich bestelle die Instrumente über die Kometcampus-Website, den eigens für Studierende und Meisterschüler eingerichteten Onlineshop. Dort sind die Instrumente sogar auf Uni-Standort und Semester abgestimmt. Das erleichtert mir die Bestellung. Bei Spezialfragen (z. B. auch in meiner Funktion als Fachschaftsvorsitzende der Uni Tübingen) nehme ich über WhatsApp einfach mit dem Komet-Studentenbetreuer Kontakt auf.

Hast du ein Lieblingsinstrument?
Ja, ich liebe die Polierspiralen zur Vor- und Hochglanzpolitur von Kompositrestaurationen (Abb. 2). Anstatt mit den Formen Kelch, Flamme und Linse zu arbeiten, ist das die praktische Minimal-Lösung. Ich bekomme damit immer ein strahlendes Endergebnis und außerdem sehen die Arbeitsteile aus wie fröhliche kleine Sonnen! <<<

Infos zum Unternehmen

Weitere Infos auf
www.kometcampus.de

AlleAbbildungen:©KometDentalGebr.BrasselerGmbH&Co.KG



Komet Dental bietet Studierenden Führungen durch die Werkshallen in Lemgo an. Dabei lässt sich direkt vor Ort erleben, wie die Instrumente in Deutschland entstehen. Interessierte Universitäten und Fachschaften können eine Werksführung bei Jennifer Chabrowski unter jchabrowski@kometdental.de oder über die jeweilige Studierendenbetreuung von Komet Dental anfragen.

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



Das ist GC.

MIH: ERKENNEN, SCHÜTZEN, ERHALTEN

Ein Beitrag von Christin Hiller

BEHANDLUNGSKONZEPT >>> Die seit 2001 klassifizierte Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation tritt im frühen Kindesalter als häufige Entwicklungsstörung der Zähne auf. Was wie ein kosmetischer Makel aussieht, ist für viele Betroffene mit Schmerzen, einer erhöhten Kariesanfälligkeit und intensiver Behandlung verbunden. Die gute Nachricht: Mit dem abgestuften Konzept von GC kann die MIH von der Diagnose bis zur Nachsorge gezielt behandelt werden.



Abb. 1+2: Neben MIH ist auch HSPM eine Entwicklungsstörung des Zahnschmelzes, hier abgebildet.

Mit freundlicher Genehmigung von Dr. Clarissa Calil Bonifácio, Spanien, und Dr. Daniela Hesse, Niederlande.

Mehr als ein Schönheitsfehler

Es gibt kaum eine Zahnarztpraxis, in der sie nicht regelmäßig vorkommt: die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation, kurz MIH, im Volksmund auch als „Kreidezähne“ bekannt. Im Vordergrund stehen die ersten bleibenden Molaren, oft auch die Inzisiven, meist in milderer Form. Die geschädigten Zähne zeigen abgegrenzte Opazitäten, die von cremeweiß bis hin zu gelb-braunen Verfärbungen reichen und oft asymmetrisch verteilt sind. Der Zahnschmelz weist qualitative Mängel auf, besitzt jedoch eine normale Schichtdicke, solange noch kein posteruptiver Substanzverlust begonnen hat. Ist ein erster Molar schwer betroffen, zeigt der kontralaterale Zahn meist ähnliche Defekte.

Die MIH ist kein Randthema, sondern ein globales Versorgungsproblem: Weltweit ist etwa jedes siebte Kind betroffen.[1,2] Für Deutschland zeigt die 6. Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS·6) eine Prävalenz von 15,3 Prozent bei Zwölfjährigen – ein Wert im oberen Mittelfeld im Vergleich zu den G7-Staaten (Japan ca. 20 Prozent).[7] Eine Hypomineralisation der zweiten Milch-

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

molaren oder der Eckzähne kann ebenfalls auftreten (HSPM, dargestellt in den Abbildungen 1 und 2). Kinder mit solchen Zahndefekten haben ein bis zu fünfmal höheres Risiko, eine MIH im bleibenden Gebiss zu entwickeln.[3] Zum klinischen Bild: Bei den betroffenen zwölfjährigen Patienten sind durchschnittlich 3,4 Zähne betroffen. In rund 63 Prozent der Fälle werden ästhetisch störende Opazitäten beobachtet, und etwa 40 Prozent weisen Schmelzeinbrüche auf. Statistisch gesehen hat jeder zweite Betroffene bereits eine atypische Restauration.[7]
Die Ätiologie der MIH wird intensiv erforscht, bleibt aber unklar. Faktoren im Zusammenhang mit der Geburt, frühzeitige Medikamentengabe und Weichmacher werden diskutiert. Ein Zusammenhang mit diesen Faktoren konnte jedoch bisher nicht nachgewiesen werden. Die DMS·6 stellt nüchtern fest: „Die Suche nach der Ursache war bislang erfolglos."[7]

Zähne mit besonderer Aufmerksamkeit

Daraus ergeben sich einige Herausforderungen für die zahnärztliche Behandlung. Die betroffenen Zähne reagieren überempfindlich und sprechen schlechter auf Lokalanästhesien an. Auch Restaurationen sind eine Herausforderung, da sie auf dem porösen Schmelz schlechter haften und ihre Ränder schnell Anzeichen von Undichtigkeiten zeigen. Zudem erschwert die begrenzte Geduld der jungen Patienten jede Sitzung. Wiederholte, teils schmerzhafte Behandlungen lösen oft Angst vor dem Zahnarztbesuch aus.
Die DMS·6 zeigt den Verlauf der MIH über die Jahre: Über einen Zeitraum von neun Jahren bleiben rund 89 Prozent der Opazitäten stabil, während der Anteil atypischer Restaurationen um zehn Prozentpunkte auf 18 Prozent ansteigt.[7]

Vier Phasen für das MIH-Management

Ausgehend von dieser Ausgangssituation hat GC einen Behandlungspfad in vier Phasen entwickelt: Erkennung, Prävention, Restauration und Nachsorge. In allen Phasen stehen maßgeschneiderte Produkte und Materialien zur Verfügung – je nach Schweregrad der Erkrankung und Alter des Kindes.











Abb. 3: MIH am ersten Molaren.
Abb. 4: MIH an den Inzisiven.
Abb. 5: Temporäre Restauration nach Schmelzeinbruch.
Abb. 6: Restauration mit Equia Fort HT nach MIH Schmelzeinbruch.
Abb. 7: Versiegelung mit Fuji TRIAGE.

Mit freundlicher Genehmigung von Prof. Patrick Rouas, Frankreich.

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

Erkennung und Prävention
Die Identifikation des Patientenrisikos beginnt mit der Bewertung der Mundhygiene. Das GC Tri Plaque ID Gel färbt kariogene Plaque an und macht Risikobereiche sichtbar. Auf diese Weise können Kind und Eltern sofort sehen, wo das Zähneputzen unzureichend ist. Dies unterstützt eine bessere Putztechnik und motiviert.

Auch die Prävention ist von entscheidender Bedeutung. Die richtige Pflege zu Hause ist das A und O. Der Fokus liegt auf einer altersgerechten, fluoridierten Zahnpasta mit mindestens 1.000 ppm und einer zucker- sowie säurearmen Ernährung. Gerade weil eine MIH meist als milde Opazität beginnt, lohnt es sich, frühzeitig und konsequent mit der Prävention zu starten. Zur nachhaltigen Stärkung und Desensibilisierung

MIH-Behandlungspfad von GC

Mit seinem Behandlungspfad für die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) fokussiert sich GC gezielt auf die effektive und langfristige Versorgung der ersten Molaren. Er wurde speziell für die Behandlung junger Patienten entwickelt und bietet ein kinderfreundliches, individuelles Rundum-Angebot – von der Erkennung bis zur Restauration.

PRODUKT		PHASE	FUNKTION UND ANWENDUNG
	**GC Tri Plaque ID Gel**	Erkennung (Identifikation)	Macht schädliche Plaque sichtbar und zeigt Risikobereiche auf. Unterstützt die Diagnose und Motivation.
	**GC Tooth Mousse**	Prävention (zu Hause)	Topische Creme mit CPP-ACP, ohne Fluorid. Stärkt den Zahnschmelz und reduziert die Empfindlichkeit. Für Kleinkinder geeignet. Anwendung: Abends auftragen, nicht ausspülen.
	**GC MI Paste Plus**	Prävention (zu Hause)	Topische Creme mit CPP-ACP und 900 ppm Fluorid. Für Kinder ab 12 Jahren geeignet. Anwendung: Abends auftragen, nicht ausspülen.
	**MI Varnish**	Prävention (Zahnarztpraxis)	Fluoridlack mit CPP-ACP. Verschließt die Dentintubuli, desensibilisiert und schützt. Anwendung: Etwa alle drei Monate bei den Kontrolluntersuchungen.
	**GC Fuji TRIAGE**	Schutz/Versiegelung	Fließfähiger Glasionomer-Zement. Versiegelt die Zahnoberfläche und schützt bis zum vollständigen Zahndurchbruch. Schneller Primärschutz, verzögert invasive Eingriffe.
	**EQUIA Forte HT**	Versorgung (Restauration)	Glashybrid-Material für die langfristige, minimalinvasive Restauration. Haftet chemisch, toleriert Feuchtigkeit, geeignet für die ART-Methode.

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

werden GC Tooth Mousse und GC MI Paste Plus eingesetzt. Beide enthalten CPP-ACP, das den hypomineralisierten Schmelz nachweislich mit Calcium und Phosphat stärkt und die Empfindlichkeit reduziert.[4,5] Sie werden abends nach dem Zähneputzen aufgetragen und nicht ausgespült. GC Tooth Mousse ist fluoridfrei und wird für jede Altersgruppe empfohlen. GC MI Paste Plus enthält 900 ppm Fluorid und ist für die Anwendung bei Kindern ab zwölf Jahren geeignet.
In der Zahnarztpraxis ergänzt MI Varnish die Pflege zu Hause. Der Fluoridlack mit 22.600 ppm und CPP-ACP verschließt die Dentintubuli, desensibilisiert die Zähne und hinterlässt einen Schutzfilm. Er wird vierteljährlich nach der Prophylaxe aufgetragen und ist Teil der Behandlung im Recall.
Ein frühzeitiger Schutz der Zahnoberfläche hilft, invasive Eingriffe zu verzögern oder ganz zu vermeiden. GC Fuji TRIAGE, ein fließfähiger Glasionomer-Zement, verbindet sich selbst in feuchter Umgebung chemisch mit der Zahnoberfläche und versiegelt Bereiche, die noch nicht vollständig durchgebrochen sind. Dies hat einen positiven Nebeneffekt: Die Anwendung macht manche frühzeitige Restauration überflüssig, wodurch das Risiko sinkt, dass Kinder eine Behandlungsangst entwickeln.

Versorgung und Nachsorge

Wenn der Schutz nicht ausreicht, folgt in der nächsten Phase die Restauration. Hier zeigt EQUIA Forte HT, was es kann: Das Glashybrid-Material haftet chemisch, toleriert Feuchtigkeit und lässt sich schnell einbringen – ein Vorteil auf dem mineralarmen Schmelz, der Behandlungszeit spart. Bei Zähnen, die schwer zu betäuben sind, kann auch die ART-Methode (Atraumatic Restorative Treatment) helfen, die behandlungsbedingte Empfindlichkeit zu begrenzen. Dabei wird das von Karies betroffene Gewebe manuell und schonend entfernt.[6] Bei klar abgrenzbaren Läsionen mit geringem Substanzverlust ist auch eine Kompositfüllung eine Option. Ist im jungen Alter bei schwerer MIH keine dauerhafte Restauration möglich, können Glasionomere oder Edelstahlkronen die Zeit überbrücken.
Die Recall-Frequenz ist bei MIH-Patienten aufgrund der höheren Kariesanfälligkeit meist höher. Die MIH-Patienten werden dann engmaschig untersucht, Restaurationen regelmäßig kontrolliert und Mundhygiene sowie Ernährungsgewohnheiten wiederholt überprüft. Interimsrestaurationen werden ersetzt, sobald eine dauerhafte Versorgung möglich ist. Über alle Phasen hinweg macht das von GC für Kinder entwickelte Motivationsprogramm den Zahnarztbesuch zu einem positiven Erlebnis. Denn wer ohne Angst kommt, kommt auch wieder. <<<

Hier mehr erfahren:

Literatur

Mehr Infos auf **www.gc.dental/europe/de-DE**.

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



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

Praxisbedarf: Wann Eigenmarken eine echte Alternative sind

Ein Beitrag von Maria Reitzki

VERBRAUCHSMATERIALIEN >>> In Kirchheim unter Teck führt Dr. Mathias Köberle seine Zahnarztpraxis in zweiter Generation. Hohe Qualität und wirtschaftliches Arbeiten schließen sich für ihn nicht aus. Im Interview erklärt er, welche Kriterien bei Verbrauchsmaterialien entscheidend sind, warum sein Team bei der Auswahl mitentscheidet und welche Eigenmarkenprodukte sich in seiner Praxis bewährt haben.

Herr Dr. Köberle, was zeichnet Ihre Praxis aus?
Meine Mutter hat die Praxis 1967 gegründet, ich bin 2003 eingestiegen und habe sie später übernommen. Viele Patient/-innen begleiten uns seit Jahrzehnten – oft über Generationen. Diesem Vertrauen möchten wir mit persönlicher Betreuung und moderner Zahnmedizin gerecht werden. Digitale Verfahren, Implantologie, ästhetische Zahnerhaltung und Parodontologie gehören heute zu unseren Schwerpunkten.

Welche Anforderungen stellen Sie an Verbrauchsmaterialien?
Qualität, Verlässlichkeit und ein gutes Handling stehen für mich an erster Stelle. Materialien müssen konstant verfügbar sein und im Alltag zuverlässig funktionieren. Gleichzeitig sollen sie wirtschaftlich sein, aber niemals zulasten der Behandlungsqualität.

Welche Rolle spielt Ihr Team dabei?
Eine sehr große. Meine Mitarbeiterinnen arbeiten täglich damit und sagen ganz ehrlich, wenn etwas nicht passt. Bei 13 Personen gibt es unterschiedliche Vorlieben – von Handschuhen über Mundschutz bis hin zur Handseife. Deshalb testen wir neue Materialien grundsätzlich gemeinsam. Erst wenn das Team überzeugt ist, bleiben sie dauerhaft im Einsatz.

Auf welche Eigenmarke setzen Sie in Ihrer Praxis?
Schon seit vielen Jahren setzen wir auf die Eigenmarke ORBIS. Mit dem Wechsel meines Dentaldepots zu Plandent lernte ich auch die Hausmarke ORBIS kennen. Ausschlaggebend war zunächst die Betreuung. Meine Fachberaterin ist unglaublich engagiert: Man bekommt schnell Antworten, sie kümmert sich persönlich und empfiehlt Produkte nicht einfach nur, sondern berichtet auch ehrlich von den Erfahrungen anderer Praxen. Auf dieser Vertrauensbasis haben wir begonnen, ORBIS-Produkte zu testen.

Wie sind Sie vorgegangen?
Wir haben zunächst ganz bewusst mit einfachen Einmalartikeln wie Bechern und Lätzchen begonnen. Nach und nach haben wir weitere Produkte aufgenommen. Heute nutzen wir unter anderem Handschuhe, Mundschutz, Desinfektionsmittel für Hände und Flächen sowie Papiertücher, Watterollen und Speichelsauger. Dazu kommen Materialien für die Behandlung selbst, etwa Ätzgel und Matrizenbänder, oder Prophylaxeprodukte wie Polierpasten, Pulver und Bürstchen. Im Labor verwenden wir zum Beispiel den Gips. ORBIS-Produkte decken inzwischen einen großen Teil unseres täglichen Bedarfs ab.

© Dr. Mathias Köberle



Zahnarzt Dr. Mathias Köberle

„Meinen Mitarbeiterinnen gefallen die Produkte. Das Handling stimmt, die Verfügbarkeit ist gut und die gebündelte Bestellung erleichtert vieles. Und wenn etwas nicht passt, wird das sofort angesprochen. Die dauerhafte Nutzung der Produkte beweist damit ihre Qulität."

Dr. Mathias Köberle

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



© ORBIS Dental Handelsgesellschaft mbH

Von Handschuhen bis Labormaterialien: ORBIS deckt einen großen Teil des täglichen Bedarfs in der Praxis ab.

Hat sich dadurch auch der Praxisalltag verändert?
Ja, vor allem organisatorisch. Wenn man viele Produkte über einen Anbieter bezieht, wird die Bestellung deutlich einfacher. Das spart Zeit und reduziert Fehler. Das war gar nicht das ursprüngliche Ziel, hat sich aber im Alltag als klarer Vorteil herausgestellt.

Wie beurteilen Sie die Qualität im Vergleich zu Markenprodukten?
Die Eigenmarken-Produkte stehen den etablierten Marken qualitativ oft in nichts nach, sind wirtschaftlicher und zuverlässig verfügbar. Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt einfach. Natürlich gibt es Anwendungen, bei denen wir bewusst Premiumprodukte einsetzen. Aber es gibt eben auch viele Bereiche, in denen die Eigenmarke die gleiche Leistung bietet.

Gab es ORBIS-Produkte, die Sie besonders überrascht haben?
Ja, das Prophylaxe-Pulver. Es kommt bei unseren Patient/-innen wegen der verschiedenen Geschmacksrichtungen sehr gut an. Und wenn eine Behandlung wie die Prophylaxe als angenehm empfunden wird, kommen die Patient/-innen auch lieber wieder. Das sind oft kleine Details, die eine große Wirkung haben. Auch meine Mitarbeiterinnen arbeiten ausgesprochen gerne damit. Ehrlich gesagt gefällt es uns sogar besser als ein vergleichbares Premiumprodukt. Solche Erfahrungen zeigen, dass es sich lohnt, Dinge auszuprobieren. <<<

Mehr Infos auf **plandent.de**.

„Mein Tipp: nicht alles auf einmal umstellen. Zunächst einzelne Produkte wie Becher oder Handschuhe testen, das Team einbeziehen und Erfahrungen sammeln. Nicht jedes Produkt passt zu jeder Praxis. Es lohnt sich, offen zu bleiben und Neues auszuprobieren."

Dr. Mathias Köberle

ANZEIGE

MANI
Ihr Experte für effektives Zahn-Whitening und strahlende Ergebnisse – in der Praxis und jetzt NEU auch für zu Hause.

MANIShine Whitening Office Set
PROFESSIONELLES WHITENING IN DER PRAXIS

MANIShine Home Whitening 6,1%
PROFESSIONELLES WHITENING FÜR ZU HAUSE



1+1 Aktion
QR-Code scannen und zwei Sets zum Preis von einem erhalten!

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

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

Einfache Anwendung, bessere Ergebnisse:

Moderne Mundhygiene aus Expertensicht

Ein Beitrag mit Prof. Dr. Stefan Zimmer

MUNDGESUNDHEIT >>> Prof. Dr. Stefan Zimmer, Universität Witten/Herdecke, Leiter der Abteilung für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin, lässt keinen Zweifel gelten: Die häusliche Mundhygiene übernimmt in der Prävention von Gingivitis und Parodontitis – und natürlich auch in Bezug auf Karies – eine wichtige Rolle.



© Prof. Dr. Stefan Zimmer

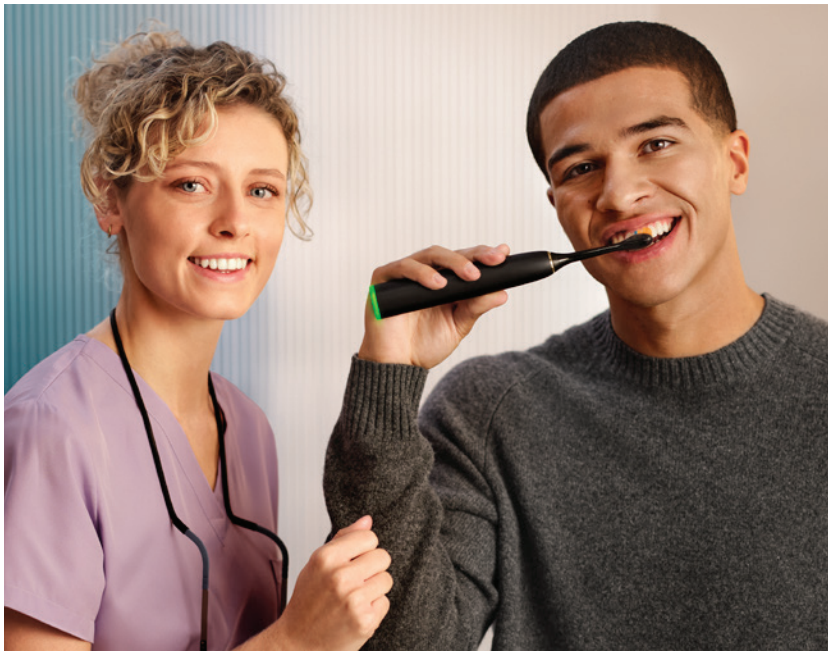
**Prof. Dr.
Stefan Zimmer**

Für Prof. Zimmer ist die Sache klar: Die erste Aufgabe bestehe darin, die Information und Motivierung unserer Patient/-innen zu erreichen. Die Themen sind: Krankheitsentstehung und -vermeidung, Risikofaktoren, Mundhygiene mit der konkreten Empfehlung von Produkten, Fluorid und andere Wirkstoffe für die häusliche Anwendung. Ziele sind die Verbesserung der Gesundheitskompetenz und die Förderung der intrinsischen Motivation. Ebenso wichtig: Die Umsetzung im Alltag muss möglichst einfach sein. Denn selbst die beste Empfehlung bleibt wirkungslos, wenn sie nicht nachhaltig angewendet wird.
„Die häusliche Mundhygiene spielt eine wichtige Rolle. Wenn es um erfolgreiche Prävention von Gingivitis und Parodontitis geht, kommt es auf die mechanische Biofilmentfernung an.“ Es sei laut Zimmer wissenschaftlich belegt, dass gute elektrische Zahnbürsten effektiver in der Biofilmentfernung sind als Handzahnbürsten. Das bedeutet auch ein Plus an Mundgesundheit.

> „Die häusliche Mundhygiene spielt eine wichtige Rolle. Wenn es um erfolgreiche Prävention von Gingivitis und Parodontitis geht, **kommt es auf die mechanische Biofilmentfernung an.“**
>
> (Prof. Dr. Stefan Zimmer)

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

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



© Philips GmbH

Intuitive Anwendung als Erfolgsfaktor

Wenn es um den Wechsel von einer Hand- auf die elektrische Zahnbürste geht, hat Zimmer diesen Tipp: „Elektrische Zahnbürsten mit länglichem Kopf, mit Ähnlichkeit zu einer Handzahnbürste und schwingenden Bewegungen sind erfahrungsgemäß einfach in der Handhabung und stellen daher in der Praxis eine sehr gute Option für Menschen dar, die nicht bereit sind, sich intensiv mit neuen Putztechniken zu beschäftigen."

Nicht vergessen dürfe man allerdings die Reinigung der Zahnzwischenräume, denn dort ist bei Erwachsenen das Risiko für Karies, Gingivitis und Parodontitis am höchsten.

Gute professionelle Prävention folgt laut Zimmer dieser Maxime: „So wenig wie möglich, aber so viel wie nötig." Dahinter stecke, so Zimmer, das Prinzip, zunächst die Ressourcen unserer Patient/-innen so zu stärken, dass sie möglichst viel selbst zur Aufrechterhaltung ihrer Mundgesundheit leisten können.

Im Mittelpunkt steht die konsequente Stärkung der Eigenvorsorge. Ziel ist es, Patient/-innen in die Lage zu versetzen, ihre Mundgesundheit mit möglichst einfachen, effektiven Lösungen eigenständig aufrechtzuerhalten. Die Rolle der Praxis bestünde darin, diese Eigenleistung gezielt zu unterstützen und dort einzugreifen, wo Defizite bestehen, immer abhängig von individuellen Faktoren wie Alter, Geschicklichkeit oder Lebenssituation. <<<

Mehr Infos auf **www.philips.de**.



© Philips GmbH

Sämtliche Original Philips Sonicare Bürstenköpfe werden als abgestimmtes Gesamtsystem mit den Handstücken entwickelt und klinisch getestet, um höchste Standards bei Reinigungsleistung, Schonung sowie Langlebigkeit zu garantieren.



AlleAbbildungen:©MANIMEDICALGERMANYGmbH

Office-Whitening ohne Lampe

Ein Beitrag von Larissa Belz

ZAHNAUFHELLUNG ››› Mit dem **MANIShine Office Set** bringt das Unternehmen MANI MEDICAL GERMANY erstmals hochqualitative Produkte für die ästhetische Zahnmedizin direkt auf den deutschen Markt – und setzt dabei neue Maßstäbe in Sachen Sicherheit, Effizienz und Anwenderfreundlichkeit – ganz ohne Lampe.

In der Praxis überzeugt das System durch seine durchdachte Struktur: Der **MANIShine Gingiva Guard** (Abb. 1) lässt sich zügig und zuverlässig applizieren. Seine viskose Konsistenz ermöglicht ein schrittweises, präzises Auftragen und eine sichere Verbindung einzelner Abschnitte – beim Entfernen bleibt er als ein Stück erhalten. Eine gründliche Trocknung der Zähne unterstützt die sichere Anwendung zusätzlich.



Abb. 1: MANIShine Gingiva Guard.



Abb. 2: Bleichgel MANIShine Active White.

Das Bleichgel **MANIShine Active White** (Abb. 2) punktet mit hoher Standfestigkeit und einem starken farblichen Kontrast, was die Sichtbarkeit und Kontrolle für den Behandler erhöht. Die Aufhellungswirkung ist deutlich sichtbar – auch für Laien –, was zu einer hohen Patientenzufriedenheit und einer stärkeren Praxisbindung führt.

Zur Nachsorge dient das **Remin Care Gel** (Abb. 3), das empfindliche Zähne beruhigt und gezielt Reizungen entgegenwirkt. Die einfache Anwendung und gute Haftung machen es zu einer gelungenen Abrundung des Systems. Der Einsatz eines Lippen- und Zungenhalters erleichtert zudem die Handhabung für das Praxisteam.



Abb. 3: Remin Care Gel.



Abb. 4: Vier Tage nach Bleaching.

Auch aus Patientensicht überzeugt das Set: Die Anwendung ist angenehm und bereits nach zwei Bleichgel-Zyklen à zehn Minuten zeigte sich eine natürliche, sichtbare Aufhellung – ohne Sensibilitäten. Ein rundum gelungenes Ergebnis, das das Lächeln auf schonende Weise auffrischt (Abb. 4). ‹‹‹

Weitere Infos auf **mani-germany.com/de**.

Infos zum Unternehmen

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

dental bauer



WENIGER LAGER. MEHR PRAXIS.

denta.iQ

die intelligenten Warenwirtschaft für Zahnärzte & Dentallabore

80 %	60 Sek.	7.785 €*
WENIGER PRODUKTVERFALL	BESTELLAUFWAND PRO WOCHE	ERSPARNIS IM RECHENBEISPIEL

* Modellrechnung für eine Musterpraxis, keine zugesicherte Einsparung.
Details: dentalbauer.de/denta-iq

Jetzt kostenlose Demo vereinbaren

Keine Bindung, keine Kompromisse – offen für alle Lieferanten. Weniger Bestellaufwand, weniger Verfall, mehr Transparenz über Bestände und Kosten.

Sicherheit bei Hohlkehlpräparation **neu gedacht**

Die exakte Ausgestaltung der Hohlkehle nach Anlage der Präparationsgrenze gehört zu den entscheidenden Schritten der Kronenpräparation. Bei konventionellen Präparationsinstrumenten besteht dabei das Risiko, die bereits definierte Präparationsgrenze zu verändern oder zu beschädigen. Deshalb wird häufig auf Instrumente mit größerem Durchmesser ausgewichen. Der NTI EasyChamfer verfolgt einen anderen Ansatz. Seine spezielle teilbelegte Spitze führt das Instrument entlang und auf der Präparationsgrenze. Ein kleiner, nicht diamantierter Bereich an der Instrumentenspitze schützt die Präparationsgrenze während der Präparation. So kann die Hohlkehle kontrolliert und auf die gewünschte Tiefe ausgeformt werden, ohne die Präparationsgrenze zu beeinträchtigen. Das Ergebnis: eine präzise definierte Präparationsgrenze bei gleichzeitig maximaler Freiheit in der Ausgestaltung der Hohlkehle. Zudem werden Unebenheiten und sogenannte Negativrinnen vermieden. Die Präparation wird sicherer, reproduzierbarer und effizienter.

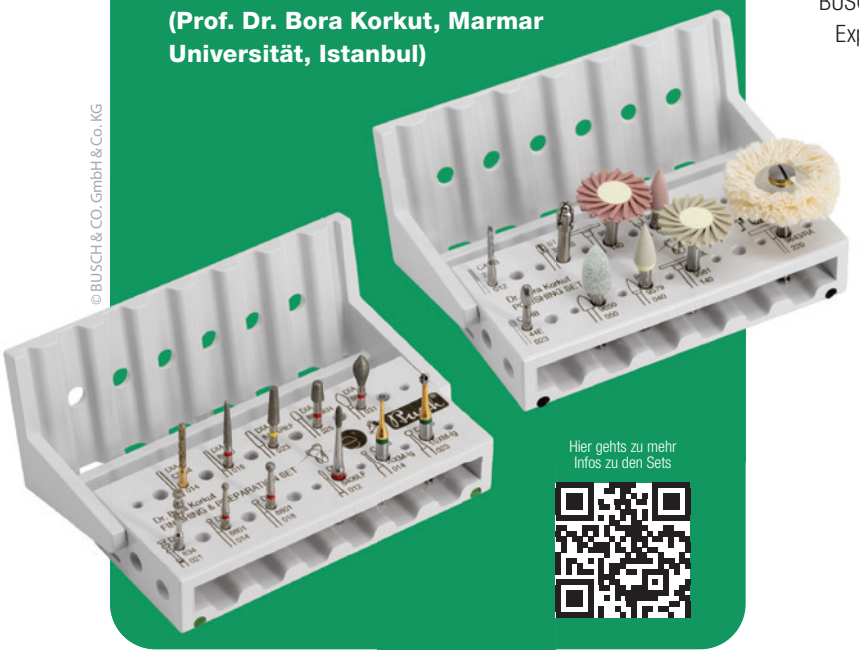


© NTI-Kahla GmbH Rotary Dental Instruments

Hier gibts mehr Infos zur Wirkungsweise des EasyChamfer in der Praxis.

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

„Das Motto der Firma BUSCH: **Qualität kennt keine Alternative**. Dementsprechend vereinen die Sets Qualität und intuitive Anwendung bei den Präparations-, Finishing- und Polierverfahren in der restaurativen Zahnmedizin.“ **(Prof. Dr. Bora Korkut, Marmar Universität, Istanbul)**



© BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

Hier gehts zu mehr Infos zu den Sets

Zwei Instrumentensets für restaurative Zahnmedizin

BUSCH freut sich, mit Prof. Dr. Bora Korkut einen ausgewiesenen Experten auf dem Gebiet der ästhetisch direkten und indirekten Zahnmedizin als Partner gewonnen zu haben. Als Mitglied des GC Europe Restorative Advisory Board und der Bio-Emulation Group sowie als Autor des Buches *Esthetic Anterior Composite Restorations* (2025) verfügt er über eine exzellente Expertise in der modernen ästhetischen Zahnmedizin. Gemeinsam wurden zwei Instrumentensets, das 5431-Finishing & Preparation-Set und das 5432-Polishing-Set, entwickelt. Diese bieten den Zahnärzt/-innen eine einfache Lösung, viele zahnärztliche Behandlungen mit nur wenigen rotierenden Instrumenten durchzuführen und dabei entsprechend der Behandlungstechnik von Prof. Korkut exzellente ästhetische Ergebnisse zu erzielen.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
www.busch.eu

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



©DÜRRDENTALSE

Lückenlose Hygieneroutine
für Sauganlagen

Nur eine gut gepflegte und leistungsfähige Sauganlage kann Praxisteam und Patienten effektiv vor infektiösen Aerosolen schützen. Ist die Sauganlagen-Hygiene mangelhaft, gilt das in der Regel auch für die Leistung der Anlage. Denn Ablagerungen können Leitungen verengen und das Saugsystem beeinträchtigen. Im schlimmsten Fall droht ein Ausfall und damit der Stillstand des Praxisbetriebs. Eine lückenlose Hygieneroutine für die Sauganlage sieht zwei Komponenten vor: Die tägliche Desinfektion und Entfernung organischer Rückstände (z.B. Blut, Speichel, Dentin) mit einem mild alkalischen Produkt wie Orotol plus sowie die mindestens zweimal wöchentliche Anwendung eines sauren Reinigers wie MD 555 cleaner. Dieser löst anorganische Ablagerungen, beispielsweise Kalk und Rückstände von Prophylaxeprodukten, aus dem System. Wer nur eines der beiden Produkte einsetzt, macht nur den halben Job in Sachen Sauganlagenhygiene.

Infos zum Unternehmen

DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com



© Haleon Germany GmbH

Evidenzbasierte Zahnaufhellung
und Schmerzreduktion in einer Zahnpasta

Sensodyne Clinical White ist die Lösung für Patient/-innen mit bestehender Schmerzempfindlichkeit, die sich weißere Zähne wünschen. Der Whitening-Komplex aus Alumina-Putzkörpern, hochreinigendem Silica und Natriumtripolyphosphat entfernt klinisch belegt oberflächliche Verfärbungen, poliert schonend den Zahnschmelz und verhindert neue Verfärbungen: Studienteilnehmer/-innen erreichten nach acht Wochen zweimal täglicher Anwendung eine Aufhellung der Zahnfarbe um zwei Nuancen.[1] Auch Studienteilnehmer/-innen nach einer professionellen Bleaching-Behandlung zeigten über die Studiendauer von 24 Wochen hinweg keine neuen Oberflächenverfärbungen, während sich in der Vergleichsgruppe neue Verfärbungen bildeten.[2] Zum Schutz vor Schmerzempfindlichkeit enthält die Zahnpasta 5 % Kaliumnitrat. Mit regelmäßiger Anwendung einer 5 %-Kaliumnitrat-Zahnpasta zeigen sich messbare Verbesserungen nach zwei bis vier Wochen.[3,4] Sensodyne Clinical White bietet damit eine Lösung, die ein klinisch bestätigtes Whitening-Ergebnis, anhaltende Farberhaltung, sowie die Reduktion von Dentinhypersensibilität kombiniert.

Literatur

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

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

Wie **familienfreundlich** ist die deutsche Wirtschaft?

Auskunft zu dieser Frage gibt der Unternehmensmonitor Familienfreundlichkeit 2026.[1] Er belegt: Trotz aktuell eher schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen zeigt sich in Deutschland ein stabiler, vielfach sogar wachsender Einsatz von Unternehmen für die Verbesserung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Das ist insofern eine News wert, als familienfreundliche Maßnahmen häufig freiwillig sind und unter Anpassungsdruck geraten. Die Ergebnisse des Monitors zeigen aber: Unternehmen begreifen Familienfreundlichkeit zunehmend als strategischen Bestandteil ihrer Personalpolitik und als wesentlichen Faktor zur Sicherung von Fachkräften. Knapp acht von zehn Personalverantwortlichen (77,1 Prozent) sind zudem der Auffassung, dass eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie für die Fachkräftesicherung in den nächsten Jahren sogar noch bedeutsamer wird.

1) Der Unternehmensmonitor wird seit 2003 einmal pro Legislaturperiode vom Institut der deutschen Wirtschaft durchgeführt und vom Bundesministerium für Bildung, Familie, Senioren, Frauen und Jugend gefördert. Die Ergebnisse basieren auf einer repräsentativen Unternehmens- und einer Beschäftigtenbefragung.

Quelle: Bundesministerium für Bildung, Familie, Senioren, Frauen und Jugend

Hier gehts zum Unternehmensmonitor Familienfreundlichkeit 2026.



©AndreyPopov-stock.adobe.com



©Stocklume-stock.adobe.com

Sporty Germany

53 Prozent der Bundesbürger/-innen treiben mindestens einmal pro Woche Sport. Das ist ein neuer Höchstwert der Langzeitstudie Freizeit-Monitor der Stiftung für Zukunftsfragen. Noch vor zehn Jahren waren es nur 36 Prozent. Dabei belegt Fahrradfahren mit 34 Prozent einen Rekordwert, das Fitnessstudio besuchen 23 und Sport zu Hause – etwa Home-Workouts oder Yoga – treiben 34 Prozent.

Quelle: www.freizeitmonitor.de/2026

Ausländische Abschlüsse auf Anerkennungshoch

Die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse und Qualifikationen hat einen neuen Höchststand erreicht: 2025 wurden 86.619 Anträge auf Anerkennung positiv beschieden, das waren knapp zehn Prozent mehr als im Vorjahr und damit so viele wie nie zuvor. 67 Prozent der Anerkennungsverfahren betrafen Gesundheitsberufe, allen voran Pflegefachpersonen sowie Ärzt/-innen.

Quelle: Statistisches Bundesamt | Bundesministerium für Bildung, Familie, Senioren, Frauen und Jugend



© Luqman Aditiamal – stock.adobe.com

Gen Z:
Workaholic statt Couch-Potato

Ein Beitrag von Lotta Isele

Die Labels sind zahlreich: Die Gen Z sei zu faul, hätte keine Arbeitsmoral und würde sich auf der Arbeit vorheriger Generationen ausruhen. Eine Studie des Instituts für Arbeits- und Berufsforschung (IAB)[1] zeichnet aber ein anderes Bild. Demnach greift das Klischee der trägen Generation zu kurz, sie arbeitet mehr als andere.

Die Erwerbsquote in der Altersgruppe zwischen 20 und 24 Jahren betrug im Jahr 2025 76,8 Prozent. Seit 2015 ist diese insgesamt um 7,1 Prozentpunkte gestiegen, seit 2023 um weitere 0,9. Das zeigt, dass es sich nicht um einen kurzfristigen Trend, sondern um eine langfristige stetige Entwicklung handelt. Somit ist die Quote in dieser Altersgruppe so hoch wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Zwar zeigte sich auch in der Vergleichsgruppe mit Personen zwischen 25 und 64 Jahren eine Steigerung, diese betrug in der gleichen Zeit jedoch nur 3,1 Prozent.

Starker Einfluss der Studierenden

Vor allem unter Studierenden ist die Erwerbsbeteiligung signifikant gestiegen. Die Statistik verdeutlicht, dass die 20- bis 24-Jährigen besonders häufig im Handel und im Gastgewerbe tätig sind, jeweils mit einem Unterschied von +3,4 und +4,4 Prozent zur Vergleichsgruppe. Das lässt sich vermutlich darauf zurückführen, dass viele der Studierenden einen Nebenjob in der Gastronomie oder im Einzelhandel ausüben. Flexible Schichten, wenig benötigte Vorerfahrung und ein soziales, dynamisches Arbeitsumfeld machen diese Jobs aus und passen somit gut in den trubeligen Studentenalltag. So auch die hier häufig mögliche Anstellung als Minijobber/-in oder studentische Aushilfe, welche eine geringere wöchentliche Arbeitszeit sowie steuerliche Vorteile mit sich bringt.

In fast allen anderen Branchen zeigen sich Parallelen in der Verteilung der beiden Altersgruppen. Ausgenommen sind Berufe in der Unternehmensführung und -organisation sowie den unternehmensbezogenen Dienstleistungen, in welchen die ältere Gruppe mit +3,5 und +3 Prozentpunkten dominiert. Das ist aber nicht weiter überraschend, da für den Einstieg in diese Berufe meist schon ein akademischer Abschluss vorausgesetzt wird.

Vorurteil vs. Realität

Die Ergebnisse der Studie geben Anlass dazu, die bekannten Klischees und Vorwürfe gegenüber der Arbeitsmoral der Gen Z zu überdenken. Der signifikante Anstieg der Erwerbsquote, welcher maßgeblich von nebenbei arbeitenden Student/-innen beeinflusst wird, könnte die gesellschaftlich fest verankerten Vorurteile also ins Wanken bringen. Welche Gründe hinter dem Arbeitsdrive der Gen Z stecken, lässt die Studie jedoch offen. Dass stetig steigende Lebenshaltungskosten eine treibende Rolle spielen könnten, scheint sehr naheliegend. Denn nicht jede Familie – im Trend sogar immer weniger Familien – können finanziellen Support aufbringen. <<<



© AnnaSyvak-stock.adobe.com

Zur Generation Z gehören ...

... die zwischen 1995 und 2010 geborenen Jahrgänge, welche aktuell zwischen 15 und 31 Jahre alt sind. Ihnen wird unter anderem nachgesagt, für alles Digitale und eine ausgewogene Work-Life-Balance zu brennen.[2]

Quellen:
1) Hellwagner, Timon; Weber, Enzo (2026): Generation Z so häufig im Arbeitsmarkt wie junge Leute seit Jahrzehnten nicht, In: IAB-Forum 10. August 2026, https://iab-forum.de/generation-z-so-haeufig-im-arbeitsmarkt-wie-junge-leute-seit-jahrzehnten-nicht/
2) Statista: de.statista.com / Generation Z – Daten & Fakten

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wider, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.

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

VERLAGSANSCHRIFT
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

HERAUSGEBER
Torsten R. Oemus

VORSTAND
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus
Tel.: +49 341 48474-0

CHEFREDAKTION
Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

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

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

ANZEIGENLEITUNG
Timo Krause
Tel.: +49 341 48474-220
t.krause@oemus-media.de

KORREKTORAT
Sebastian Glinzig
Ann-Katrin Paulick
Tel.: +49 341 48474-126

HERSTELLUNGSLEITUNG
Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

ART DIRECTION
Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

GRAFIK/SATZ
Timon Leidenheimer
Tel.: +49 341 48474-118
t.leidenheimer@oemus-media.de

Sarah Schröter
Tel.: +49 341 48474-129
s.schroeter@oemus-media.de

DRUCK
Silber Druck GmbH & Co. KG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

ANZEIGE



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

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

Wissenschaftlicher Leiter:
Dr. Georg Bach

KOSTENFREIE TEILNAHME FÜR STUDIERENDE*
AKTIONSCODE: dentalfresh
*Limitiertes Kontingent

DGZI Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
OEMUS MEDIA AG · Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

Du bist GC.

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

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

Live-Education & Spitzen-Infrastruktur

In diesem Jahr liegen die Schwerpunkte in den Bereichen:

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

Präsenz-Kurse & Termine

online GC Dental Campus

Digitale Ergänzung: Der online GC Dental Campus

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

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

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

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

DAISY

Ihr Partner für Abrechnungswissen

Jetzt auch als Streaming!

Einstieg in die Abrechnung für Zahnärztinnen und Zahnärzte (3 Tage)

Im Studium kommt die Abrechnung oft zu kurz. Im Praxisalltag ist sie jedoch das Fundament für wirtschaftlichen Erfolg. Was Sie in unserem Seminar erwartet:

- Grundverständnis für die wichtigsten Gesetze, Verträge und Richtlinien
- Die verschiedenen Honorierungssysteme: Bema, GOZ, GOÄ
- Perfekte Behandlungsdokumentation für eine optimale Abrechnung
- Wann und wie können angemessene Honorare vereinbart werden
- Viele praxisbezogene Beispiele mit Gegenüberstellung der Abrechnung bei Kassen- und Privatpatienten

... und vieles mehr!



Es geht um IHREN Umsatz!

Buchen Sie jetzt unter **www.daisy.de** oder über den QR-Code!