

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS



10.26

PROTHETIK – ZUSAMMENARBEIT VON PRAXIS UND LABOR



WWW.ZWVP-ONLINE.INFO

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

Das Herbst-Seminar 2026

- **Alle Abrechnungs-News und was man ab 2027 unbedingt wissen muss:**
Welche Auswirkungen haben die neuen Gesetzes- und Vertragsänderungen auf Patienten und Zahnarztpraxen? Welche Handlungsoptionen gibt es?
- **Professionelles Abrechnungsmanagement leicht gemacht:**
Alltag trifft Perfektion in den Bereichen Kons./Chir., PAR, FAL/FTL und Prophylaxe – Betriebswirtschaftliches Denken beginnt bei der Dokumentation
- **Richtige Antragstellung: Das unverzichtbare EBZ-Update!**
Klar, verständlich und sofort umsetzbar – mit vielen Besonderheiten und Fallbeispielen zu ZE, PAR und KGL/KB
- **Was wollen die schon wieder ... ?**
Wie Sie diverse „Anliegen“ der PKV, Beihilfe, Zusatzversicherung & Co. besser in den Griff bekommen und zufriedene Patienten schaffen

IHR Wissens-Update
für die perfekte Abrechnung

Sie haben die Wahl: Seminar. Webinar. Streaming.

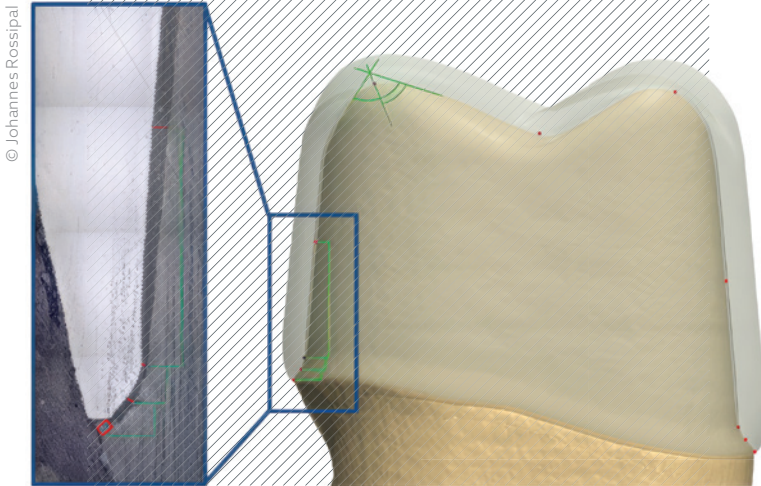
Buchen Sie jetzt unter www.daisy.de oder über den QR-Code!



kurz gesagt:

Prothetik – Zusammenarbeit
von Praxis und Labor

54



© Johannes Rossipal

„Die Rand- und Innenpassung von 3D-gedruckten Kronen auf Basis von Zirkoniumdioxid wird von unterschiedlichen Parametern beeinflusst. Neben dem Faktor Kronendesign selbst spielt insbesondere die Wandstärke eine bedeutsame Rolle. Wir haben den Anspruch, womöglich betont minimalinvasiv zu arbeiten, und müssen demnach fallspezifisch sehr dünnwandige Kronen herstellen. Unsere aktuellen Versuche haben gezeigt, dass diese minimalinvasiven Restaurationen von zusätzlichen Supportstrukturen während des Drucks profitieren.“

_Johannes Rossipal

Mehr zum Thema bietet der
Beitrag ab Seite 54.

Inhalt 10 — 2026

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Zwischen Notdienst und Versorgungslücke
- 20 „Unser Gesundheitswesen belohnt Krankheit, nicht Gesundheit“
- 26 Aus ZWP *spezial*-Leser wird ZWP Designpreis-Gewinner

TIPPS

- 30 Wenn Gen Alpha in die Praxis kommt
- 32 Zahnersatz-Begleitleistungen: Kasse oder privat, BEMA oder GOZ?
- 34 Scanner zum Nulltarif: Wenn Laborumsatz zur Gegenleistung wird
- 36 Zweifel umdeuten

Scanner zum
Nulltarif?

34



ANZEIGE



Inhalt 10 — 2026

PROTHETIK – ZUSAMMENARBEIT VON PRAXIS UND LABOR

38 Fokus

- 42 Prothetische Rehabilitation bei schwerer Parodontitis mittels teleskopierender Prothese
- 48 Filamentdruck in der provisorischen Versorgung
- 54 Dissertationsergebnisse für die prothetische Praxis (und darüber hinaus)
- 60 Zirkon, Keramiken und Titan in einem flexiblen Workflow
- 62 Laborauftrag: Korrekte Basis für HKP, Festzuschuss und Rechnung
- 64 Flexible Teilprothesen neu gedacht: Digital vom Scan zur Versorgung

Abbildung: © Dr. Alexandra Mintjes

42

Prothetische
Rehabilitation

ANZEIGE



KFO-Abrechnung mit Gütesiegel



- Qualifizierte Personal-
auswahl
- Persönliche Kunden-
betreuung
- Bester Kundennutzen



DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Professionell · Kompetent · Partnerschaftlich

Tel. +41(0)784104391

info@zosolutions.ag

www.zosolutions.ag



In dieser Ausgabe der
ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis
befindet sich das **ZWP spezial**
ZWP goes female.

PRAXIS

66 Fokus

- 80 Zahnmedizin im Wandel: Praxissoftware wird zur Infrastruktur
- 82 Wir sind GC. MIH: Erkennen, schützen, erhalten
- 88 Zahnaufhellung eines vollständig obliterierten Zahns nach Trauma
- 90 Inlay, Onlay, Workflow: Webinar zeigt smarte Präparation
- 92 Moderne Dentalprophylaxe beginnt beim oralen Mikrobiom
- 94 Wenn Schmerzen den Behandlungserfolg erschweren
- 96 Praxisbedarf: Wann Eigenmarken eine echte Alternative sind
- 98 Schnittstellen-Kompetenz: Die unsichtbare Brücke zwischen Praxissoftware und Factoring
- 100 Telefon- und Rezeptionsservice statt Neueinstellung
- 102 Transparente Leistungsbausteine bei All-inclusive-Factoring-Lösung
- 104 LUNCHPAKET: Neues aus Wissenschaft & Forschung

DENTALWELT

106 Fokus

- 110 100 Jahre SCHEU-DENTAL: Aus Erfahrung entsteht Zukunft
- 114 Produkte

130 Impressum/Inserenten

Setzen Ihre Patient:innen ihre Zahnfleischgesundheit aufs Spiel?

Setzen Sie auf *meridol*[®]

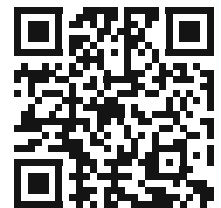


KURZZEITIGE
BEHANDLUNG

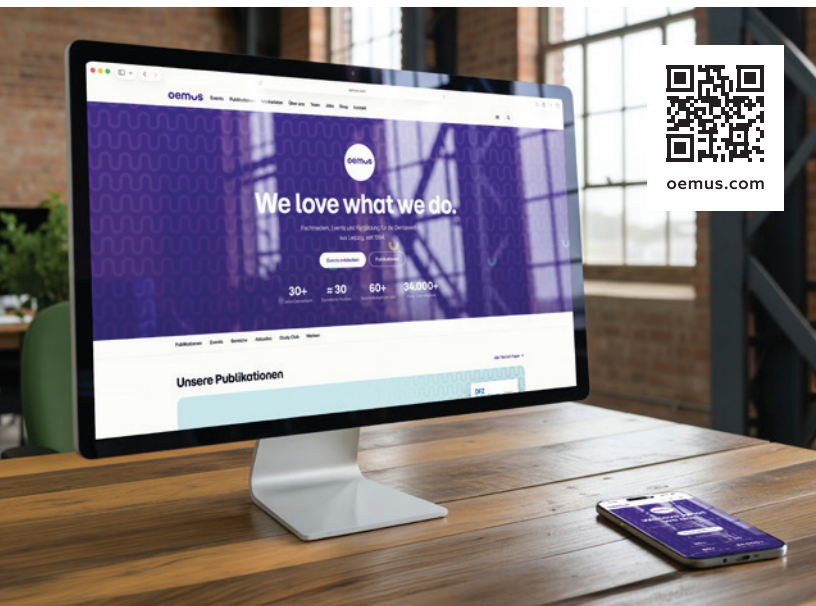


TÄGLICHER
ZAHNFLEISCHSCHUTZ

Sichern Sie sich
jetzt **kostenlose**
meridol[®]-Proben
für Ihre Patient:innen



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



© Marcel - stock.adobe.com (KI-optimiert)

oemus.com:

Neuer Look, vertraute Vielfalt

Mit dem neuen Markenauftritt der OEMUS MEDIA AG präsentiert sich auch **oemus.com** in einer überarbeiteten Optik. Klare Formen, kräftige Farben und eine moderne Typografie übertragen das neue Erscheinungsbild konsequent in die digitale Welt. Inhaltlich bleibt die Website die zentrale Anlaufstelle für die Vielfalt des Leipziger Medienhauses. Print, Online, Event, Study und Corporate bleiben dabei das Herzstück der Website. Besucher finden hier rund 30 dentale Fachtitel, aktuelle E-Paper und ein umfangreiches Publikationsarchiv. Der Eventbereich informiert über mehr als 60 Kongresse, Seminare, Workshops und Online-Fortbildungen pro Jahr. Wer das passende Angebot gefunden hat, kann sich direkt für die Veranstaltung seiner Wahl anmelden. Der Teambereich und die Unternehmenschronik geben zudem Einblicke in die Menschen und die Geschichte hinter dem Leipziger Verlagshaus. Alles OEMUS, alles an einem Ort.

Schauen Sie doch mal vorbei!

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Hohe Zahl an Insolvenzen im ersten Halbjahr 2026



© Pixel-Shot - stock.adobe.com

Von Januar bis Juni 2026 wurden 12.812 beantragte Unternehmensinsolvenzen registriert. Das waren 6,7 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Eine höhere Zahl von Unternehmensinsolvenzen gab es zuletzt mit 13.253 Fällen im 1. Halbjahr 2013.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

74,1 Prozent

... der Erwachsenen in Deutschland gaben in 2025 an, in den letzten zwölf Monaten zahnärztliche Kontrolluntersuchungen in Anspruch genommen zu haben.

Ein weiteres Ergebnis der Studienreihe „Gesundheit in Deutschland“ (RKI-Panel): Laut RKI nahmen Personen der hohen Bildungsgruppe häufiger zahnärztliche Kontrolluntersuchungen in Anspruch als Personen der niedrigen Bildungsgruppe.

Quellen: Gesundheitsberichterstattung, www.gbe.rki.de

48 Stunden KI-Marathon



Einmal im Jahr versammelt Europas führendes KI-Event, das BIG BANG KI Festival, eine echte Bandbreite an unterschiedlichsten, vielfach prominenten Top-Speaker/-innen, die alle- samt Auskunft geben über den Status quo und den zukünftigen Impact von KI. In diesem Jahr gaben mehr als 350 Referent/-innen auf sechs Bühnen in der STATION Berlin vor über 11.000 Gästen Einblicke in ihre Erfahrungen, Analysen, Fragestellungen und Vorhersagen. Mit dabei im Publikum: Katja Kupfer, Chefredakteurin Print/Online, CCO und Mitglied der Geschäftsleitung der OEMUS MEDIA AG. Ihr detailliertes Resümee nach zwei Tagen geballter KI-Betrachtung steht auf ZWP online bereit.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

„Für viele ist KI längst ein zusätzlicher Mitspieler im Team. Wie gut dieses Zusammenspiel funktioniert, hängt allerdings auch davon ab, ob ihr menschliches Gegenüber die richtigen Fragen stellt, Ergebnisse prüft und Grenzen erkennt.“

(Katja Kupfer)

Das nächste
**BIG BANG KI
Festival** findet am
10. und 11.11.2027
statt.

Merz und das Gerechtigkeitsproblem

Ende September äußerte sich Bundeskanzler Friedrich Merz auf einer Pressekonferenz zu der Feststellung, die CDU habe ein „Gerechtigkeitsproblem“ übersehen. Auf Presse- nachfrage präzisierte er seinen Hinweis: Es ginge hier um die private versus gesetzliche Gesundheitsversorgung bzw. Krankenversi- cherung. Die Trennung rufe in der Bevölke- rung das Empfinden hervor, es gehe nicht gerecht zu, wobei Privatversicherte sofort jede Leistung erhielten, während gesetzlich Versicherte Wochen oder Monate darauf warten müssten. Dieses Gerechtigkeitspro- blem müsse adressiert werden.

Quelle: www.bundesregierung.de

BZÄK irritiert über Merz-Äußerungen

Die Diskussion über unterschiedliche Zugänge zur (fach-)ärztlichen Versorgung darf aus Sicht der BZÄK nicht dazu führen, tragfähige Strukturen zu schwächen, die seit Jahrzehnten zur hohen Leistungsfähigkeit des deutschen Gesundheitswesens bei- tragen. Entscheidend ist, die Versorgung aller Patientinnen und Patienten zu ver- bessern. BZÄK-Präsidentin, Dr. Romy Ermler MBA:

„Das duale System aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung (GKV und PKV) hat sich über Jahrzehnte bewährt. Es sichert die Finanzierung, Qualität und Innovationsfähigkeit der (zahn-)medizinischen Versorgung und trägt dazu bei, die Folgen des demografischen Wandels im Gesundheitswesen abzufedern. Gerade die private Krankenversicherung ist eine finanziell stabile und demografiefeste Säule des Systems.“

Quelle: BZÄK

ANZEIGE

 **lege artis**

TOXAVIT *DIE LETZTE RETTUNG*

 www.legeartis.de



OEMUS MEDIA AG beruft Katja Kupfer in Vorstand

Der Aufsichtsrat der OEMUS MEDIA AG hat Katja Kupfer für die kommende Amtsperiode in den Vorstand berufen. Mit sofortiger Wirkung übernimmt sie zudem die neu geschaffene Funktion des Chief Content Officers (CCO). Katja Kupfer ist seit vielen Jahren in verantwortlicher Position für die OEMUS MEDIA AG tätig. Als Chefredakteurin der Print- und Onlinemedien sowie als Mitglied der Geschäftsleitung prägt sie bereits seit mehreren Jahren die inhaltliche und organisatorische Entwicklung des Medienhauses. Mit der neuen Funktion erweitert sich ihr Verantwortungsbereich auf die gesamte Unternehmensebene. Im Mittelpunkt stehen die Weiterentwicklung der publizistischen Angebote und Medienmarken sowie die Förderung und Entwicklung der Mitarbeiter/-innen. Gemeinsam mit den jeweils verantwortlichen Bereichen und Führungskräften wird sie diese Themen künftig noch stärker miteinander verbinden und an den strategischen Zielen des Unternehmens ausrichten.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



Infos zur Person

Als zukünftige Vorständin der OEMUS MEDIA AG unterstützt **Katja Kupfer** die Spitze des Medienunternehmens.

Befristete Beschäftigung im Aufwärtstrend

Unternehmen in Deutschland wollen künftig deutlich häufiger auf befristete Beschäftigung setzen. Das zeigt eine aktuelle Randstad-ifoHR-Befragung. Dabei planen **26 Prozent der Betriebe**, den Einsatz von Zusatz- oder Ersatzpersonal auf Basis befristeter Verträge zu steigern – das entspricht mehr als einer Verdopplung zum Vorjahr (zwölf Prozent). Ein weiteres Ergebnis der Befragung: Der derzeitige wirtschaftliche Druck wird mit 44 Prozent am häufigsten als prägendes Thema zwischen Mitarbeitenden und Führungskräften genannt.

Quelle: Randstad-ifoHR-Befragung | Ergebnisse 3. Quartal 2026

ANZEIGE



Hier gehts zu den Befragungsergebnissen.



Rückkehr ins Erwerbsleben nach Krebs

Ergebnisse einer Auswertung von Daten der Deutschen Rentenversicherung zeigen: **Zwei Jahre nach Rehabilitation gingen 67,2 Prozent der Krebskranken wieder einer Erwerbstätigkeit nach.** Sichtbar wird dabei, dass insbesondere Menschen mit niedrigerem Einkommen weniger häufig ins Erwerbsleben zurückkehrten als Menschen mit höherem Einkommen. Die sozioökonomische Ausgangslage spielt somit eine tragende Rolle, ob und wie Menschen nach Krebserkrankungen in ihren Berufsalltag zurückkehren.

Quellen: www.rki.de | „Sozioökonomische Unterschiede bei der Rückkehr ins Erwerbsleben nach onkologischer Rehabilitation – Analyse mit Daten der Deutschen Rentenversicherung“ | *Journal of Health Monitoring* | 30.9.2026

Schnell, smart und direct günstig für mich



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



**Topseller zum
direct-Preis**



**Alle meine
Daten im Griff**



**Schneller
Versand**



**Rechnungen
online**

**20 Euro* Aktionsbonus
bei Ihrem Einkauf
geschenkt!**

Einfach Online-Aktions-
code einlösen:

GD150WAZ

*Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheinodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Aktion gültig bis zum 31.12.2026. Einlösung nur über unseren Onlineshop (www.direct-onlinehandel.de). Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Irrtümer vorbehalten.

**Jetzt
Aktionsbonus
sichern:**
direct-onlinehandel.de/
willkommen

**Hier
entdecken:**



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

Aktuelle News aus der Gesundheitspolitik gibts auf ZWP online.

Gesundheitssystem nach Linnemann:

Besser steuern, solide finanzieren, mehr Zeit für die Menschen



Anfang September sprach Bundesgesundheitsminister Carsten Linnemann im Bundestag zum Etat des Gesundheitsministeriums. Dabei erläuterte er drei Grundsätze, die – als Volkswirt – sein Handeln leiten. Den Grundsätzen voran stellte er den Hinweis, dass Deutschland, gemessen an seiner Wirtschaftsleistung, über eines der teuersten Gesundheitssysteme weltweit verfügt, aber nicht effizient genug ist. „Wir geben sehr viel Geld für Gesundheit aus“, so Linnemann, „und bekommen dafür an zu vielen Stellen nicht die Versorgung, die die Menschen zu Recht erwarten.“ Zu den Leitlinien, auf die Linnemann einging, gehören:

„ERSTENS: Eine verlässliche Gesundheitsversorgung. Wer medizinische Hilfe braucht, muss schnell an die richtige Stelle kommen. Ein wichtiger Ansatzpunkt ist hier etwa die Notfallreform, die sich bereits im parlamentarischen Verfahren befindet.

„Ein gutes Gesundheitssystem zeigt sich im Alltag vor allem daran, ob ich schnell die richtige Hilfe bekomme, ob gute Pflege da ist, ob diejenigen, die mich behandeln, Zeit für mich haben.“

(Carsten Linnemann, Bundesgesundheitsminister)

Man muss sich nur mal ein paar Zahlen vor Augen führen, um die Dimension zu verstehen: Im Jahr 2025 gab es rund 13 Millionen ambulante Notfallbehandlungen, Tendenz steigend. Allein die Fahrtkosten schlugen mit mehr als 10 Milliarden Euro zu Buche. Die Rettungsdienste und Notaufnahmen sind überlastet, weil ein erheblicher Teil der Patient/-innen – Schätzungen zufolge bis zu einem Drittel – die Krankenhäuser aufsucht, obwohl die Behandlung grundsätzlich auch ambulant erfolgen könnte. Ein harmloser Infekt ist kein Fall für die Notaufnahme. Bei einem Herzinfarkt hingegen zählt jede Sekunde. Genau deshalb müssen wir die Menschen frühzeitig zur richtigen Versorgung lotsen. Nicht jeder Notfall braucht die Notaufnahme, aber jeder Mensch braucht die richtige Versorgung zur richtigen Zeit.

ZWEITENS: Eine solide Finanzierung des Gesundheitssystems. Dafür müssen wir die Ausgaben des Systems an die Einnahmen anpassen. Nur so lässt sich die Beitragsentwicklung in Schach halten. Ja, perspektivisch müssen meines Erachtens die Beiträge sogar sinken; denn wir dürfen die Arbeitnehmer und Arbeitgeber nicht mit immer höheren Lohnnebenkosten belasten. Das ist ein wichtiger Knackpunkt für die nachlassende Wettbewerbsfähigkeit. Und die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands ist nach wie vor die Voraussetzung für Wohlstand, den wir brauchen, um uns auch in Zukunft ein verlässliches Gesundheitssystem leisten zu können. Das gilt im Übrigen auch für das Pflegesystem. Die Finanzsituation der sozialen Pflegeversicherung ist – ich kann es nicht anders sagen – desaströs. Bereits für das Jahr 2027 ist ein Defizit von 8 Milliarden Euro zu erwarten, 2028 ein Defizit von gar mehr als 15 Milliarden Euro. Es reicht nicht, einfach nur das nächste Loch zu stopfen. Wir müssen grundsätzlich an die Strukturen ran, um langfristig wieder solide Finanzen zu haben. Und ja, natürlich, an Einsparungen kommen wir nicht vorbei. Aber das Ziel ist doch klar: Auch in Zukunft brauchen wir ein verlässliches Pflegesystem. Dafür müssen wir an die Doppelstrukturen, Fehlanreize und ineffizienten Abläufe ran.

DRITTENS: Im Mittelpunkt des Systems – und das ist meine letzte Leitlinie – muss immer der Mensch stehen – heute, morgen und in Zukunft. Ein Krankenhausarzt ist pro Tag im Schnitt knapp drei Stunden mit der Dokumentation beschäftigt. Ich habe selbst in meinem Wahlkreis mal die ambulante Pflege begleitet. Es ist beeindruckend, was die leisten. Aber mir ist mehrmals aufgefallen, wie viel Zeit für Papierkram draufging. Das ist eine Zeit, die fehlt, die fehlt für den eigentlich zu Pflegenden. Meine Vorgängerin hat hier einiges angestoßen, weitere Schritte werden wir gehen. Wir werden im Oktober das Digital-Gesetz beraten, das Abhilfe schaffen soll. Es geht hier zum Beispiel um einen sicheren Austausch von Gesundheitsdaten. Der Informationsfluss zwischen einzelnen Behandlern ist oft zäh. Wenn die eine Hand nicht weiß, was die andere schon getan hat, dann werden Extrarunden gedreht, für die uns die Ressourcen fehlen, personell und finanziell. Kurzum: Ärzte und Pflegekräfte sollen Zeit für ihre Patienten haben, und nicht für Formulare verwenden. [...]” ■

Quellen: www.bundesgesundheitsministerium.de, „Linnemann: Besser steuern, solide finanzieren, mehr Zeit für die Menschen: Das ist der Auftrag“, 10.9.2026

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.



Zwischen Notdienst und Versorgungslücke

Ein Beitrag von Dr. Lisa Hezel

Versorgung neu gedacht: Eine kurzfristig freigewordene Behandlungszeit wird digital eingepflegt, um Patienten ohne festen Hauszahnarzt gezielt und unkompliziert aufzufangen.



© Yakobchuk Olena - stock.adobe.com

[VERSORGUNGSMANAGEMENT]

Wer in Magdeburg seinen Hauszahnarzt verliert oder neu zuzieht, findet oft keinen neuen mehr. Die Ruhestandswelle läuft seit Jahren, der Nachwuchs fehlt, das Umland kämpft mit denselben Problemen. Was als Ausnahme begann, ist zum Standard geworden: Patient/-innen ohne Hauszahnarzt weichen in den Notdienst aus, der damit zunehmend zum regulären Versorgungsdienst wird. Die Magdeburger Zahnärztinnen Andrea Duckstein, Dr. Lisa Hezel und Astrid Raedler haben darauf gemeinsam mit dem Medizininformatiker Dr. Fabian Hezel in ihrer Kreisstelle eine praktische Antwort entwickelt, die an drei Stellen zugleich ansetzt: Sie macht kurzfristig freie Behandlungszeiten für Patienten ohne Hauszahnarzt auffindbar, sie verbessert die Bedingungen für den Notdienst selbst, und sie bringt die Arbeit der Kreisstelle auf eine digitale Grundlage. Der Kern ist unspektakulär und genau deshalb übertragbar: Es genügt, wenn jede Praxis einen einzigen Termin pro Woche für Patienten ohne Hauszahnarzt freigibt, Flexibilität angeboten und Digitalisierung genutzt wird.

Der Versorgungsmangel in der Zahnmedizin wird bislang vor allem im ländlichen Raum diskutiert, kaum in den größeren Städten, die als versorgt gelten. Für Magdeburg trifft dieses Bild nicht mehr zu: Die Praxen der starken Niederlassungswelle aus den 1990er-Jahren stehen heute vor dem Ruhestand, Nachfolger sind rar und diese Welle überlagert sich mit dem Mangel im Umland. Die Bestellbücher sind voll, für nicht akute Anliegen praxisfremder Patienten bleibt in der laufenden Sprechstunde kaum Zeit. Wer keinen Hauszahnarzt hat, findet den Zugang zur regulären Versorgung nicht mehr und weicht in den Notdienst aus, in dem inzwischen 20 und 30 Patienten pro Dienst die Regel sind. Weil der Notdienst nur erstversorgt und die definitive Behandlung dem Hauszahnarzt zugedacht ist, beginnt dort ein Kreislauf aus Provisorium und Wiedervorstellung. Immer mehr Patientinnen und Patienten bleiben ohne feste Anlaufstelle. Landzahnarztquote und Stipendien sind richtige Maßnahmen, um die Zahl der Zahnärzte zu erhöhen, aber sie wirken erst mittelfristig. Im Hier und Jetzt bleibt die Frage, wie eine Kreisstelle mit den vorhandenen Kapazitäten die Versorgung verbessern kann.



Dr. Lisa Hezel
Infos zur Autorin

Und Kapazität ist im Kleinen vorhanden, sie entsteht sogar täglich neu, allerdings zufällig und unangekündigt, etwa durch eine kurzfristige Absage. Selbst eine bewusst freigehaltene Zeit für Schmerzpatienten hilft aber niemandem, solange sie nicht sichtbar ist. Tagsüber wird irgendwo in der Stadt eine Behandlungszeit frei, während ein Patient erfolglos eine Praxis nach der anderen anruft und schließlich abends im Notdienst landet. Bedarf und Angebot existieren beide, sie finden nur nicht zueinander. Klassische Notdienstverzeichnisse sind darauf nicht ausgelegt. Sie beantworten die Frage, wer heute Abend Notdienst hat, nicht die Frage, wo in einer Stunde ein Behandlungstermin frei ist.

Eine Antwort aus der Kreisstelle: Sichtbarkeit statt Suchen

Im Rahmen der Überarbeitung einer fast 20 Jahre alten Notdienstverwaltung entstand für die rund 170 Magdeburger Zahnärzte/-innen das Magdeburger Notdienstportal. Für Patienten sichtbar ist die Notdienstseite www.zahnschmerzportal.de: mehrsprachig, kostenlos, ohne Registrierung, ohne Patientendaten (Abb. 1). Neben dem laufenden Notdienst zeigt sie, welche Praxis kurzfristig einen regulären Termin frei hat, von der einzelnen Füllung über den Abschluss einer im Notdienst be-

gonnenen Wurzelkanalbehandlung bis zur Neuaufnahme von Patienten ohne Hauszahnarzt (Abb. 2). Aus 20 vergeblichen Anrufen quer durch die Magdeburger Praxislandschaft wird ein gezielter.

Das Portal vergibt dabei keine Termine und verarbeitet keine Patientendaten, der Kontakt läuft direkt zwischen Patient und Praxis. Die Kontrolle bleibt vollständig in der Praxis: Freigaben lassen sich jederzeit per Klick anpassen oder abschalten, ein vergebener Termin verschwindet sofort aus dem Portal, die Administration liegt dort, wo sie hingehört – bei der Anmeldung über einen Team-Account.

Spürbar wird das zuerst an der Anmeldung. Wer anruft, hört bislang nur, dass die Praxis keine neuen Patienten aufnehmen kann. Jetzt lässt sich stattdessen auf das Portal verweisen, im besten Fall sogar auf eine konkrete Kollegin oder einen Kollegen, die einen Termin eingestellt hat. Das ist ein kleiner Unterschied im Ablauf und ein großer im Ton: Aus einer Absage wird eine Auskunft, und der Frust ist auf beiden Seiten des Tresens geringer.

ANZEIGE



”

HILFE VON DER BANK.

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

Dr. med. Frank Krämer

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



Jetzt unverbindlich informieren und beraten lassen!
mediservbank.de



1 Praxis
trägt einen kurzfristigen Termin für Zahnprobleme für Patienten ohne Hauszahnarzt ein

Ein Klick genügt. Es gibt keine Freigabestufe, keinen Zwischenschritt und keine Wartezeit – der Termin steht Sekunden später öffentlich zur Verfügung.

- Anruf in der Praxis** – der Termin wird telefonisch bestätigt.
- „An Patient vergeben“ oder löschen** – ein Klick, und der Termin verschwindet wieder von der Patientenseite. Löschen ist genauso einfach wie Eintragen.

erscheint sofort

2 Patientin oder Patient
sieht den Termin sofort auf der Notdienstseite

Abb. 1: Im Zahnarztbereich gibt jede Praxis frei, was sie kurzfristig anbieten kann. Auf der Patientenseite zahnschmerzportal.de wird dieser Termin den Patienten mehrsprachig, kostenlos, ohne Registrierung neben aktuellen Notdienstzeiten angezeigt.

Hier gehts zu
zahnschmerzportal.de



Patienten ohne Hauszahnarzt erhalten zudem die Möglichkeit, definitiv statt provisorisch behandelt zu werden, teilweise mit Leistungen, die im Notdienst undenkbar wären. Und jeder tagsüber versorgte Patient ist abends einer weniger im Notdienst.

Ein Termin pro Woche

Dass daraus mehr wird als ein hübsches Verzeichnis, liegt an einer Umverteilung. Solange der Hauszahnarzt fehlt, läuft die vorgesehene Versorgungssystematik ins Leere. Sie wiederherzustellen gelingt nur über neue Zahnärzte. Die Patienten sind aber da und sowohl sie selbst als auch ihr Versorgungsbedarf werden nicht weniger. Es bleiben also zwei Möglichkeiten: unkontrollierter Zulauf, der die eigene Sprechstunde sprengt oder eine Verteilung auf viele Schultern. Nicht mehr eine Praxis

übernimmt alle Anliegen eines Patienten, sondern jede trägt einen kleinen Teil bei und gibt dafür gezielt einzelne Termine frei. Das hält die eigene Sprechstunde planbar.

Bisherige Meldelisten für Aufnahmebereitschaft sind demgegenüber starr, zentral gepflegt und kennen nur die Aufnahme als Stammpatient, was kaum noch eine Praxis leisten kann. Im Portal pflegen die Praxen ihre Angaben selbst, geben differenziert frei, machen Besonderheiten sichtbar und schalten per Klick wieder ab. Bietet jede Praxis auch nur einen einzigen Termin pro Woche an, entlastet das die Versorgung, den Notdienst und die Praxen selbst.

ANZEIGE

Ergonomische Praxisstühle

RIETH. Rieth Dentalprodukte · Fon 07181-257600 · info@rieth.dental

jetzt shoppen auf **www.rieth.dental**

neu

NEU

Ti-Max Z99L

Winkelstück 1:5



100° Kopfwinkel für 100% optimalen Zugang



DURAPOWER CHUCK®
für eine starke
Spannzangen-Haltekraft



Vierfach-Wasserstrahl-
Kühlung



100°-Kopfwinkel für
komfortablen Zugang



Optimiertes Getriebedesign:
hohe Lebensdauer und
geschmeidiges Schneiden

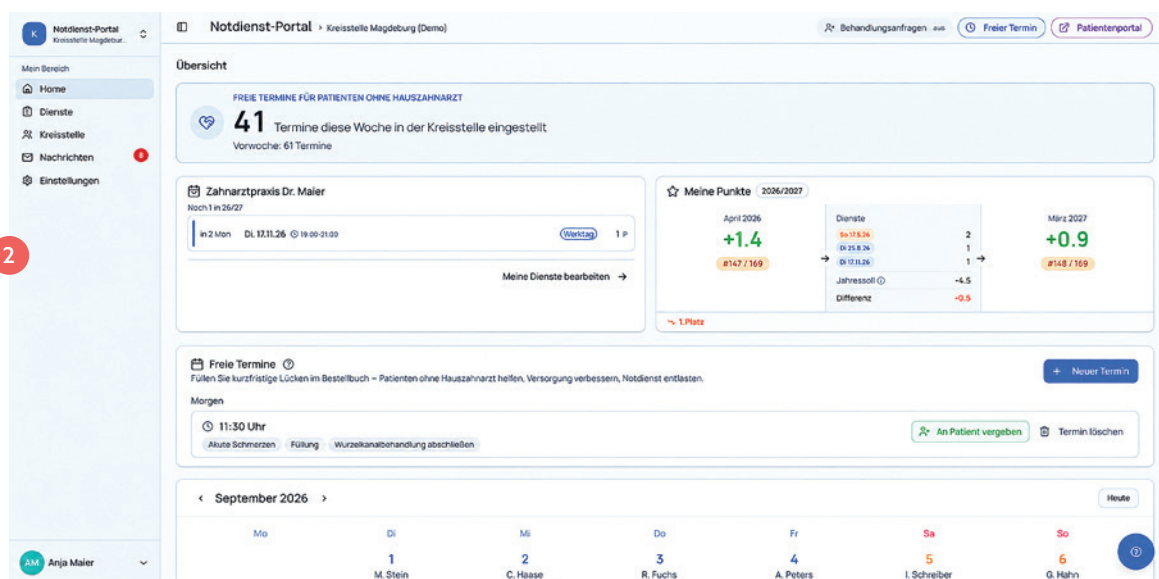


Abb. 2: Der Zahnärzterbereich zahnarztnotdienstportal.de bildet die gesamte Notdienstverwaltung ab, von der Diensterteilung nach Punktesystem über hinterlegte Abwesenheiten bis zur Tauschanfrage mit automatischer Benachrichtigung.



Hier gehts zu
zahnarztnotdienstportal.de

Der Aufwand: ein Klick an der Anmeldung

Bleibt die Frage, was ein solcher Termin pro Woche die einzelne Praxis an Aufwand bedeutet. Für sie ist der Einstieg bewusst niedrigschwellig gehalten und das ist die Voraussetzung dafür, dass ein solches Angebot überhaupt angenommen wird. Es gibt keine Installation, keine Schnittstelle zur Praxissoftware und keine zusätzliche Hardware; das Portal läuft im Browser und auf dem Smartphone. Die Einrichtung beschränkt sich auf das Anlegen des Team-Accounts, in der Regel eine Sache von weniger als zwei Minuten.

Im Betrieb ist der Aufwand der eigentliche Prüfstein. Eine Freigabe ist ein Vorgang an der Anmeldung: Datum, Uhrzeit und die Art des Anliegens auswählen, veröffentlichen. Astrid Raedler beschreibt es so: „Das Einstellen eines Termins kostet uns an der Anmeldung ein paar Sekunden. Wenn ein Termin ausfällt, tragen wir ihn ein. Wir haben viel positive Rückmeldung erhalten, häufig sind die Termine bereits wenige Minuten später schon vergeben.“ Wichtig ist dabei, was nicht passiert: Es entsteht kein Anspruch auf Aufnahme als Stammpatient, kein unkontrollierter Zulauf und keine Verpflichtung, ein bestimmtes Kontingent vorzuhalten. Wer in einer Woche nichts anbieten kann, bietet nichts an.

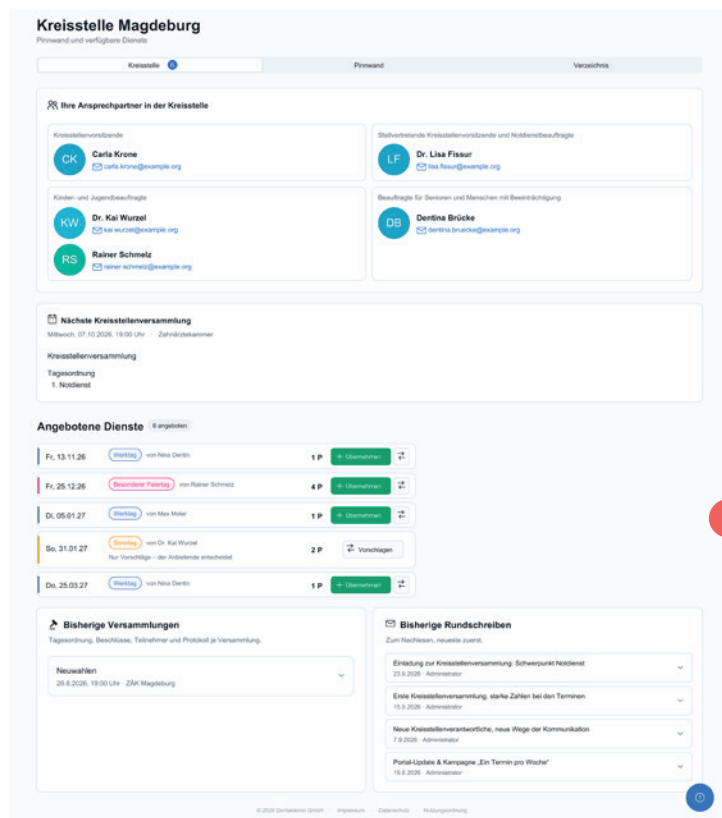


Abb. 3: Der integrierte Kreisstellenbereich bündelt die interne Kommunikation an einem Ort: Rundschreiben, Protokolle und Beschlüsse sind für alle Mitglieder jederzeit und ortsunabhängig abrufbar, digital, ohne großen Verwaltungsaufwand.

„Das Projekt löst ein Versorgungsproblem nicht mit mehr Ressourcen, sondern mit Information: Es macht vorhandene Kapazität auffindbar. Diese Umkehrung, koordinieren statt ausbauen, ist übertragbar. Punktesystem, Kernzeiten, Dienstrhythmus und Freigabekategorien sind konfigurierbar, sodass jede Kreisstelle ihre eigenen Regeln abbilden kann [...]“

Mehr Spielraum bei den Notdienstzeiten

Der zweite Ansatzpunkt liegt im Notdienst selbst. Ein in der täglichen Praxis oft unterschätzter Punkt ist dabei die Flexibilität der Startzeiten. Innerhalb der festgelegten Kernzeiten legen die diensthabenden Praxen den Beginn ihrer Sprechstunde im internen Bereich des Portals selbst fest; das Ende bestimmt ohnehin der letzte Patient im Wartezimmer. Der Notdienst ist auf zwei Stunden angelegt, bei 20 bis 30 Patienten pro Dienst hat das mit der Wirklichkeit wenig zu tun. Entsprechend entscheidet der Beginn darüber, wie lange es abends geht: ob das Team um 21.30 Uhr fertig ist oder erst um 23 Uhr. „Der Beginn ist die einzige Stellenschraube, die wir haben. Das Ende bestimmt der letzte Patient, nicht die Uhr“, so die Kreisstellenvorsitzende Andrea Duckstein.

Genutzt wird die neue Freiheit rege, bei jedem zweiten Dienst wird der Beginn angepasst. Eine für alle passende Uhrzeit gibt es offenbar nicht, dafür unterscheiden sich Teamgrößen und Arbeitswege zu stark. Die Patienten tragen das mit, sie richten sich nach der Zeit, die sie auf der Notdienstwebsite finden. Ein starres Zeitraster war also nie Voraussetzung dafür, Patienten verlässlich zu lenken, sondern nur die einfachste Lösung. Es geht dabei nicht um Bequemlichkeit, sondern um Verantwortung für das Team und für die Patientinnen und Patienten, die am Ende eines langen Abends noch versorgt werden wollen.

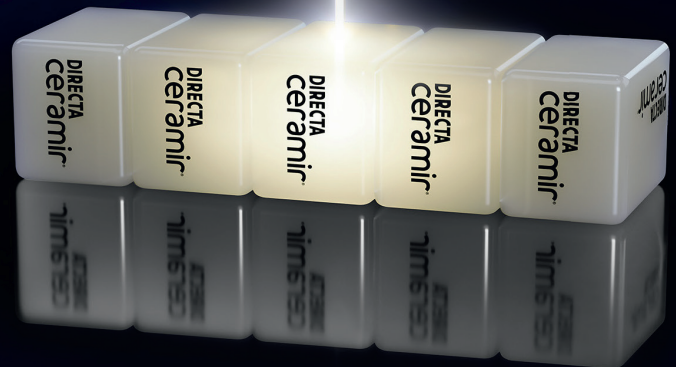
Der Zahnärztebereich: weniger Verwaltung für die Kreisstelle

Der dritte Ansatzpunkt betrifft die Kreisstelle als Organisation, und er hat einen eigenen Ort im Portal: den Zahnärztebereich (www.zahnarztnotdienstportal.de), der selbst noch einmal zweigeteilt ist. Im ersten Teil läuft die Notdienstverwaltung digital: Die Dienste werden nach einem für alle einsehbaren Punktesystem

DIRECTA
ceramir®
CAD/CAM BLOCKS

Die neue Generation

von
Keramiken.



Biokeramisches Material - Von der Natur inspirierte Innovation.



Effektiver Arbeitsablauf - Einfach Polieren und Zementieren.



Hohe Kantenstabilität und Frakturresistenz.



„CERAMIR CAD/CAM BLOCKS von Directa sind die NextGen CAD/CAM Blöcke für labor- und chairsidefertigte zahnfarbene adhäsive Restaurationen.“

Prof. Ivo Krejci
Universität Genf



Für mehr Informationen zu den Produkten scannen Sie gerne den QR-Code.

verteilt (Abb. 2), Abwesenheiten lassen sich hinterlegen, Tauschanfragen gehen mit automatischer Benachrichtigung an die Kollegenschaft, und innerhalb der Kernzeiten legen die Praxen den Beginn ihrer Sprechstunde selbst fest. Entscheidend ist, was dadurch entfällt. Die Diensterteilung für ein ganzes Jahr, bisher mühevoller Handarbeit mit Listen und Rückfragen, entsteht heute per Knopfdruck, und zwar einschließlich der hinterlegten Abwesenheitswünsche.

Der zweite Teil gehört der Kreisstelle: ein direkter Nachrichtenkanal für alle Mitglieder und eine Pinnwand für Aktuelles, dazu Rundschreiben, Ankündigungen und die Termine der Kreisstellenversammlungen. Rundschreiben, Protokolle und Beschlüsse sind für alle Mitglieder jederzeit abrufbar (Abb. 3), der Versand läuft über einen integrierten Mailverteiler, und ihre Kontaktdaten pflegen die Mitglieder selbst. Für ein Ehrenamt, das neben der Arbeit in der Praxis läuft, macht das den Unterschied: die Konzentration auf wesentliche Aufgaben statt auf die Verwaltung.

Was eine Kreisstelle dafür mitbringen muss

Das System ist übertragbar und der organisatorische Aufwand bleibt überschaubar. Gebraucht werden ein aktueller Mitgliederverteiler, die Notdienstliste und einmalig die Abbildung der eigenen Regeln. Punktesystem, Kernzeiten, Dienstrhythmus und Freibekategorien sind konfigurierbar, sodass sich jede Kreisstelle mit ihren eigenen Vorgaben wiederfindet, statt sich umgekehrt damit einer Standardlösung anzupassen. Die Einstiegshürde ist entsprechend niedrig: keine Änderung der Notfalldienstordnung, keine Schnittstelle zur Praxissoftware, keine Patientendaten, keine Kosten für Patienten.

Eine Lösung von der Basis

Die drei Stränge des Projekts gehören zusammen, weil ihnen dieselbe Ursache zugrunde liegt. Der Zahnarztmangel lässt immer mehr Patientinnen und Patienten ohne Hauszahnarzt zurück, diese landen im Notdienst, und der wird dadurch zu etwas, wofür er nie gedacht war. Das Portal setzt deshalb an allen drei Stellen an: Es macht freie Behandlungszeiten auffindbar, es verbessert die Bedingungen für den Dienst selbst, und es macht die Arbeit der Kreisstelle transparenter, einfacher und dynamischer.

Die Kapazität war dabei immer da, sie war nur für niemanden auffindbar. Sobald freie Behandlungszeiten sichtbar sind, entsteht Versorgung, die vorher nicht stattgefunden hat: Patienten ohne Hauszahnarzt bekommen einen regulären Termin, statt am Abend im Notdienst provisorisch versorgt zu werden. Das Projekt löst ein Versorgungsproblem damit nicht mit mehr Ressourcen, sondern mit Information. Ideen und Umsetzung stammen ganz aus der Basis: Die Magdeburger Zahnärztinnen und Zahnärzte sind sich ihrer Verantwortung bewusst, für die Versorgung ebenso wie für ihre Teams. Diese Umkehrung, koordinieren statt ausbauen, ist übertragbar, und der Versorgungsmangel, auf den das Portal antwortet, ist kein Magdeburger Sonderfall: Er erreicht zunehmend Regionen, die bisher als versorgt galten. ■

Zur Einordnung gehört auch:

Das Portal löst den Versorgungsmangel nicht grundsätzlich. Es ersetzt weder den Hauszahnarzt, der keinen Nachfolger findet, noch die strukturellen Maßnahmen, die mittelfristig wirken sollen. Aber es ergänzt sie im Hier und Jetzt.

Solange Zahnärzte nicht im benötigten Umfang nachrücken, bleibt nur eines: die Lücken, die der Alltag lässt, kreativ zu schließen und Arbeitsbedingungen zu verbessern, so es möglich ist.

Kreisstellen, die diesen Weg gehen wollen, erhalten die Erfahrungen aus dem Magdeburger Projekt und Informationen zur Übertragbarkeit unter kontakt@zahnarztnotdienstportal.de.

ANZEIGE



MTA-Zement-Applikator

Präzision für moderne Endodontie



- Maximale Sparsamkeit durch kontrollierte Dosierung
- Höchste Hygienestandards durch rückstandsreine Sterilisation
- Ergonomische Präzision im Mikrometer-Bereich: Durchmesser 8 oder 10 µm



[www.kavo.com/
promo-instrumente](http://www.kavo.com/promo-instrumente)

Exklusive Instrumenten- Promotionen

**Nutzen Sie die Gelegenheit,
Ihre Praxisausstattung zu
attraktiven Konditionen
jetzt zu erweitern!**

Profitieren Sie von exklusiven
Sonderpreisen auf ausgewählte
Hand-/ Winkelstücke & Turbinen.

„Unser Gesundheitswesen belohnt Krankheit, nicht Gesundheit“

Ein Beitrag von Prof. Dr. med. Mandy Mangler

[FACHBEITRAG]

Die im Juli vom Bundesrat gebilligte Gesundheitsreform (GKV-Beitragssatzstabilisierungsgesetz) wird die Gesundheitsversorgung in Deutschland verändern, und zwar radikal. Die Ärztin und Chefarztin der Klinik für Gynäkologie und Geburtshilfe am Vivantes Auguste-Viktoria-Klinikum und dem Vivantes Klinikum Neukölln in Berlin, Prof. Dr. Mandy Mangler, ordnet die Novellierungen für uns ein und weist dabei auf einen sehr wichtigen Punkt hin: dass dieses als Reform getarnte Sparpaket, Verlierer hervorbringen wird. Und zu diesen Verlierern werden Patienten und dabei insbesondere Frauen, Kinder und sozial Schwache gehören.

Die anstehenden Veränderungen im Gesundheitswesen sind meiner Ansicht nach keine Reform, sie sind ein folgenschweres Sparpaket. Wir geben beachtliche zwölf Prozent des Bruttoinlandsprodukts für das Ressort Gesundheit aus, ohne dass dadurch die Lebenserwartung der Deutschen im OECD-Vergleich besonders hoch sei, Prävention großgeschrieben und Krankheit vermieden wird oder wir überhaupt eine gesunde Bevölkerung haben. Die Problematik dahinter: Unser Gesundheitswesen gibt diese zwölf Prozent zu wenig gesteuert aus. Wir wenden beispielsweise wahnsinnig viele finanzielle Ressourcen für Labordiagnostik oder teure Therapien auf, die sich im Zweifelsfall aber nicht in mehr Gesundheit oder besserer Lebensqualität niederschlagen. Das ist ein riesengroßes Problem.

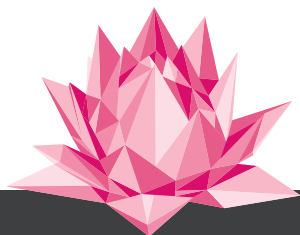


Infos zur Autorin

„Wie kann es sein, dass wir bei der **Lebenserwartung** in Deutschland **unter dem europäischen Durchschnitt** liegen und ein System fördern, das Krankheit belohnt? Weil sich an Gesundheit weniger verdienen lässt als an Krankheit.“

(Prof. Dr. med. Mandy Mangler)

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%



© Marek Studzinski - unsplash.com

Krankheits- statt Gesundheitswesen

Ein Grund, der die Ausgaben in die Höhe treibt, ist das kaum regulierte Agieren der Pharmaindustrie in Deutschland. Medikamentenpreise können hierzulande über einen abgesteckten Zeitraum frei bestimmt werden. Das bedeutet, dass es eine große Gewinnmarge im deutschen Gesundheitswesen gibt und wir so ein Gesundheitswesen generieren, das letztlich Krankheit und nicht Gesundheit belohnt. Man könnte deshalb auch zugespitzt sagen: Eigentlich haben wir kein Gesundheitswesen. Wir haben ein Krankheitswesen, und solange sich an Gesundheit weniger verdienen lässt als an Krankheit, steht Gesundheit an zweiter Stelle. Das ist die Realität. Das ist der Punkt, an dem wir uns befinden und zugleich der Ausgangspunkt, auf dem diese Gesundheitsreform fußt.

Keine eigentliche Reform

Obwohl allen Beteiligten schon seit Längerem klar ist, dass die Kosten das System sprengen und sich etwas fundamental ändern müsste, hat man sich nicht für die grundsätzliche, strukturelle wie inhaltliche Reform eines nicht mehr tragbaren, unzeitgemäßen Gesundheitswesens entschieden, sondern, ganz im Gegenteil, mit einer Expertengruppe begonnen, eine Reform zu konzipieren – ein beliebtes Vorgehen des ehemaligen Bundesgesundheitsministers Karl Lauterbach. Lauterbachs Nachfolgerin Nina Warken hat diesen Kurs geändert und in eine Richtung geführt, die ebenso eine eigentliche Reform vermeidet. Ihr Ansatz: Rundum und damit gerecht überall zu sparen, indem Angebote und Leistungen für alle gedeckelt werden.

Oberflächliche Fairness

Diese scheinbare Gerechtigkeit ist höchst problematisch, weil sie sowohl die Ärmsten der Armen und diejenigen trifft, die strukturell ohnehin schon benachteiligt sind. Alle werden proportional gleichermaßen von den Reformmaßnahmen getroffen. Das heißt aber: Wir sparen bei den Kindern, wir sparen bei den Frauen, wir sparen bei den Behinderten, genauso viel wie bei den Reichsten der Reichen, dort, wo das meiste Geld ist und dort, wo man anders ansetzen müsste, um ein gerechtes, reflektiertes Vorgehen zu sichern.

© Faruk Tokluoglu - unsplash.com



Dramatische Konsequenzen

Für die Frauengesundheit kann man aus den bisher veröffentlichten Budgetierungsvorhaben ableiten, dass beispielsweise Schwangerenvorsorge, Impfmedizin und Prävention budgetiert werden. So wird etwa das Budget für Impfungen und für Vorsorgeuntersuchungen in der Gynäkologie gedeckelt. Dazu muss man wissen, dass ohnehin weniger als 50 Prozent der Frauen Vorsorgeuntersuchungen wahrnehmen. Wenn dieses Budget noch weiter gedeckelt wird, geht das zulasten der Vorsorge. Auch beim Impfen, wie etwa bei der HPV-Impfung, sind die Aussichten trübe. Wenn nur noch ein knappes Budget zur Verfügung steht, werden Ärzt/-innen beispielsweise eher lebenswichtige Impfungen gegen Masern, Mumps und Röteln durchführen als Impfungen, die als weniger dringlich angesehen werden, wie die HPV-Impfung. Dabei vermeidet HPV Gebärmutterhalskrebs. In anderen Ländern hat man gesehen, dass es bei einer hohen HPV-Impfquote viel weniger Frauen mit Gebärmutterhalskrebs gibt. Die bisherigen Krebsvorsorgeerfolge derart aufs Spiel zu setzen, ist fahrlässig.

„Die **Frauenheilkunde** wurde schon in den vergangenen Jahren systematisch finanziell abgewertet. Und diese Abwertung wird mit dem Sparpaket fortgesetzt.“

(Prof. Dr. med. Mandy Mangler)

Warum so und nicht anders

Man bedenke auch: Wir haben in Deutschland eine miserable Impfquote von 55 Prozent bei Mädchen und 36 Prozent bei Jungs. Auch hier werden wir mit der Budgetierung weiter schwächer. All das verärgert mich enorm und ich frage die Politiker/-innen: Warum? Warum hat man es nicht geschafft, sich grundsätzlich mit der Struktur unseres Gesundheitswesens zu beschäftigen, um zu sagen: Wir wollen alles tun, um eine gesunde Bevölkerung zu erwirken, damit Krankheit gar nicht erst entsteht? Ein absurdes Beispiel: Wir bieten ein Lungenkrebs-Screening, sparen jedoch beim Hautkrebs-Screening, beim Mammografie-Screening und anderen Maßnahmen zur Prävention von Erkrankungen und Krankheiten. Während andere Länder die Tabaksteuer hochsetzen, um Menschen gezielt vom Rauchen abzuhalten, installieren wir ein Lungenkrebs-Screening. Was soll das? Meine traurige Vermutung: Mit Lungenkrebs-Screenings zirkuliert mehr Geld im System. Das kann doch nicht wahr sein! Wir müssten die allgemeine Bevölkerung ermächtigen, sich so gesund wie möglich zu verhalten. Das heißt, wir müssten Zucker und ungesunde Lebensmittel schwer zugänglich machen. Wir müssten, im Gegenzug, gesunde Lebensmittel günstiger anbieten, um so eine gesunde Lebensweise zu unterstützen. Wir müssten die Tabaksteuer erhöhen und den Zugang zu Alkohol erschweren. Wir müssten, aber wir tun es nicht.

Und noch ein Punkt, der mich in besonderer Weise persönlich traurig macht: Auch wir Ärzt/-innen werden von diesem System instrumentalisiert und gewissermaßen dafür bestraft, wenn wir gesunde Menschen „produzieren“ und uns nicht auf lukrative Eingriffe und Ähnliches konzentrieren. Hier schließt sich der Kreis zu meinen Hinweisen am Beitragsanfang. Unsere Gesundheitsversorgung ist auf Krankheit, nicht auf Gesundheit, ausgelegt.

Beispiel Schwangerenvorsorge

Kommen wir noch mal zurück zur schon erwähnten Schwangerenvorsorge. Auch sie wird jetzt gedeckelt. Das heißt, niedergelassene Gynäkolog/-innen haben nur ein begrenztes Budget nur eine begrenzte Zahl an Schwangeren. Jede weitere schwangere Patientin, die sich in den Praxen vorstellt, wird nicht beziehungsweise nur mit einem lächerlichen Minibeitrag vergütet. Damit werden Praxen unter einen enormen wirtschaftlichen Zwang gelegt. Und dieser Zwang wird sich eventuell darin

äußern, dass sie vermehrt Selbstzahlerleistungen anbieten, gesetzt den Fall, dass dies überhaupt legitim ist. Noch aber wissen wir nur sehr wenig dazu, wie sich das Geplante tatsächlich auf die Praxis auswirken wird. Wie aus der Vergangenheit bekannt, erfahren Krankenhäuser und niedergelassene Praxen immer erst sehr spät und somit mit nur einem kurzen zeitlichen Vorlauf für ein wirkliches Verstehen und mögliches Veto, konkrete Details zum Budget. Dieses kurzfristig übermittelte Verändern der Spielregeln ist ein beliebtes und wiederkehrendes Stilmittel der Politik.

Entgelt ≠ hoch spezialisierte Leistung

Noch ein Beispiel für die Schieflage des Systems: Kürzlich kam eine Akutpatientin mit starken Blutungen zu uns in die Klinik. Sie befand sich dann mehrere Tage auf der Intensivstation, wäre an den Folgen ihrer Erkrankung fast verstorben und musste schlussendlich notoperiert werden, wobei wir die Gebärmutter entfernten. Die Patientin erhielt für etwa zwei Wochen eine hoch spezialisierte Leistung, die ein enormes medizinisches Know-how von uns als Behandelnde verlangte, und was bekamen wir dafür von der Krankenkasse? 6.000 Euro. Nirgendwo sonst

ANZEIGE

Digital. Smart. Persönlich.



Durchatmen
statt Papierkram

Überlassen Sie uns den
administrativen Aufwand!

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

Für spürbare Entlastung
und einen entspannten
Praxisalltag.

Jetzt informieren:



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

fabius

SCHEINBARE GERECHTIGKEIT



© Andrej Lisakov - unsplash.com

„Wer sind die **Verlierer** dieser sogenannten Gesundheitsreform? Die Schwächeren. Weil sie prozentual genauso viel sparen müssen wie alle anderen. Doch bei diesen anderen hätte man genauer hinschauen und ansetzen sollen.“

(Prof. Dr. med. Mandy Mangler)

würde man für so eine Patientin bzw. erbrachte Leistung einen solchen Betrag erhalten. In Amerika beispielsweise werden hierfür sechsstellige Summen in Rechnung gestellt. Fest steht: So können wir die Qualität nicht halten. Oder anders gesagt, dieses Vorgehen ist wie ein Experiment am lebenden Organismus. Und die, die am meisten darunter leiden, sind die Patienten. Noch fehlt der breiten Bevölkerung diese Erkenntnis, wir aber in den Praxen und Krankenhäusern ahnen nur zu gut, was auf dem Spiel steht. Denn auch die Weiterbildung von Ärzten/

-innen bleibt auf der Strecke. Und weil die Situation so ist, wie sie ist, entwickeln wir in der Klinik eine Art Galgenhumor und sagen einander, dass wir uns später, wenn wir alt und bedürftig sind, gegenseitig therapieren, operieren und behandeln müssen, denn es wird keinen anderen mehr geben, der es macht, kann und auch möchte.

Wechseljahre und Geburten im freien Fall

Abschließend möchte ich noch kurz auf zwei Punkte eingehen: Zum einen auf das Thema Wechseljahre. Schon jetzt besteht keine Vergütung von Beratungen menopausaler Patientinnen. Das bedeutet, eine Frau, die eine fundierte Wechseljahreberatung von ca. 30 bis 45 Minuten benötigt, findet dazu kein GKV-Angebot in den Praxen. Wir haben hier also schon jetzt eine sehr schlechte Ausgangslage, Frauen in den Wechseljahren strukturell gut und stark zu begleiten. Und diese Ausgangslage wird sich zukünftig um ein Weiteres verschlechtern. Zum anderen sehe ich das Thema Geburten in Deutschland ausgesprochen kritisch. Wir haben 650.000 Geburten pro Jahr in diesem Land. Dabei werden 650.000 Kinder geboren, von 650.000 Müttern und 650.000 Vätern. Das macht knapp zwei Millionen Menschen, die pro Jahr Beistand und Hilfe bei Geburten benötigen, die jedoch strukturell nicht unterstützt sind. Das Sparpaket hat für diese Menschen und ihre Erwartung an und ihren Anspruch auf eine qualitativ hochwertige Versorgung keine Antwort. Wenn sich Geburtshilfen nicht mehr in der Lage sehen, ihre Leistungen aufrechtzuhalten, bleibt die nicht unwesentliche Frage, welche Form von Struktur schwangere Frauen in Anspruch nehmen und wo sie konkret hingehen können, um versorgt zu werden. All das kreist um ein jahrhundertaltes Kernproblem: Frauen fehlt der ihnen zustehende Stellenwert. Sie machen die Hälfte der Bevölkerung aus, sind aber Patienten zweiter Klasse. Was sie bräuchten, ist eine starke, verbindliche Gesundheitsstruktur in Bezug auf frauenspezifische Erkrankungen, von Endometriose über Wechseljahre und Verhütung bis hin zu Geburtshilfe, Postpartum-Depression und weibliche Altersbeschwerden. ■

Lichtblicke, trotz allem:

Es gibt aber, um mit etwas Positivem abzuschließen, durchaus Erfreuliches, das ebenso in den Kontext gehört. So entwickelte Nina Warken Ende 2025 in ihrer Funktion als Bundesgesundheitsministerin eine Menopause-Strategie (Dialogprozess Wechseljahre), die auch nach ihrem Ressortwechsel weiterverfolgt wird. Außerdem wurden Anfang des Jahres Fördermittel in Höhe von zehn Millionen Euro für die Erforschung und Verbesserung der Frauengesundheit auf Bundesebene durch das BMG und BMFTR freigesetzt. Diese politischen Impulse machen Hoffnung und müssen gezielt weiterentwickelt werden.

Quelle: www.bundesgesundheitsministerium.de

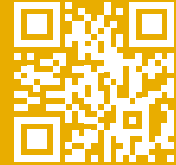
ANZEIGE

Disclaimer: Dieser Beitrag basiert auf einem Interview mit Prof. Dr. med. Mandy Mangler und wurde für eine bessere Lesbarkeit redaktionell angepasst.

11.–12.
SEPTEMBER
2026
BREMEN

06.–07.
NOVEMBER
2026
LEIPZIG

20.–21.
NOVEMBER
2026
MÜNCHEN



Made in Bremen
seit 1890

KÖNIGLICHE FORM KONISCHE INNENVERBINDUNG

BEGO Semados® RSX^{Pro} CC

VERTRAUEN IN JEDER VERBINDUNG

RSX^{Pro} CC mit bewährter Außengeometrie und neuer tiefkonischer Innenverbindung.

- Stabile konische Verbindung für langfristige Zuverlässigkeit
- Innovatives Design verhindert Verklemmen und Kaltverschweißen
- Nur drei prothetische Schnittstellen – klar, effizient, sicher

Entwickelt und hergestellt in Deutschland.
Gestützt auf Erfahrung. Geschaffen für Ihren Erfolg.



Machen Sie den nächsten Zug!

Informieren Sie sich jetzt!

<https://www.bego.com/koenig-cc>

Aus *ZWP spezial*-Leser wird ZWP Designpreis-Gewinner

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[ZWP DESIGNPREIS 2026]

Am 18. September hieß es für die *ZWP*-Redaktion: Auf in die bayerische Landeshauptstadt. Dabei befand sich im Gepäck eine besondere Urkunde, die in der Münchner Jean-Paul-Richter-Straße 18 schon erwartet wurde. Der Anlass: Die offizielle Überreichung des Titels „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2026“ an den diesjährigen ZWP Designpreis-Gewinner, Zahnarzt Marcel Lang. Er und sein Team freuten sich über Besuch, Urkunde und nicht zuletzt die Möglichkeit, die Besonderheiten ihrer Praxis genauer vorzustellen. Im anschließenden Gespräch gab uns Marcel Lang weitere Einblicke in seine Praxisstory.

#Von Post zu Praxis

Anfänglich war ich an einem Objekt in München-Laim interessiert und wollte meine Praxis dort ansiedeln. Dann kam es zum Zerwürfnis mit den Verkäufern und die dortige Niederlassungsmöglichkeit war vom Tisch. Da ich aber schon die Finanzierungszusage der apoBank vorliegen hatte und sich der finanzielle Aufwand der dortigen Immobilie und der Kaufpreis für die Räumlichkeiten in München-Sendling ähnelten, konnte ich relativ unkompliziert umschwenken. Dann wiederum profitierte ich von dem Auseinandergehen des hier ansässigen Architekturbüros. Beide Architekten hatten sich verstritten und gaben den gemeinsamen Standort, der übrigens ganz früher eine Post gewesen war, auf. Als ich das auf ImmoScout24 sah, war ich schnell, schaute mir alles an, sagte zu und nach einer Umbauphase von etwa neun Monaten konnten wir am 1. September 2025 eröffnen.



Hier gibts
mehr Bilder.



ZWP DESIGNPREIS 2026

MIA
SAN
KFO



Marcel Lang kommt ursprünglich aus Mainz, hat in Bonn studiert und war vor seiner Niederlassung im Münchner Raum angestellt. Für die Gestaltung seiner ersten eigenen Praxis verließ er sich auf die Expertise von 12:43 Architekten und der Tischlerei Widmann. Im Bild: **Stefan Thiem** (links), Leitung Produktmanagement, Mitglied der Unternehmensleitung OEMUS MEDIA AG, **Marcel Lang** (Mitte) und ZWP-Redaktionsleiterin, **Marlene Hartinger**.



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



Mock-up (ZWP spezial): © kvector – stock.adobe.com

#Über ZWP spezial zum passenden Mitstreiter

Auf das Stuttgarter Büro 12:43 Architekten bin ich über die Septemberausgaben des ZWP spezial vergangener Jahre gestoßen. Ich bin ganz bestimmt nicht der Einzige, der sich den ZWP Designpreis und die damit verbundenen Hefte gezielt mit Blick auf die eigene Praxis anschaut. Da stecken viele tolle Ideen und Inspiration, aber eben auch konkrete Hinweise auf mögliche Partner drin. Zusätzlich habe ich mir internationale Preise und auch fachfremde Umsetzungen wie Yachten angesehen, um ein Gefühl dafür zu entwickeln, was gestalterisch möglich ist. Alles, was mir gefiel, habe ich in einem Moodboard zusammengetragen. So entstand nach und nach eine ziemlich konkrete Vorstellung davon, wie meine eigene Praxis einmal aussehen sollte.

Mit diesen Ideen kontaktierte ich 12:43 Architekten – nachdem ich ihre Referenzprojekte im ZWP spezial gesehen hatte – und traf die Inhaberin, Steffen Bucher, erstmals vor Ort in meinen Räumlichkeiten. Einige meiner ursprünglichen Vorstellungen flossen in den Entwurf ein, andere wurden verworfen. Nach einer kurzen Evaluierungsphase wurde schnell klar, dass die Chemie und die gestalterische Richtung stimmen. Von da an vertraute ich auf die ausgewiesene Expertise meiner Architektin Lara Pfisterer.

kuraray

Noritake

ONE STRONG FAMILY PANAVIA™

PANAVIA™ Veneer LC

Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5
Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA
Cement Universal
Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

Aufgrund individueller Präferenzen und indikationsspezifischer Bedürfnisse bedarf es im klinischen Alltag verschiedener Befestigungsmaterialien. Kuraray Noritake Dental Inc. ist davon überzeugt, dass drei Befestigungskomposite reichen und hat diese in einer außergewöhnlich leistungsstarken Familie vereint. Die PANAVIA™-Familie: Eine für alle! Für jedwede Situation die richtige Lösung.

MEHR ERFAHREN





© Vincent Rieger

„Auf das Stuttgarter Büro 12:43 Architekten bin ich über die Septemberausgaben des *ZWP spezial* vergangener Jahre gestoßen. Ich bin ganz bestimmt nicht der Einzige, der sich den ZWP Designpreis und die damit verbundenen Hefte gezielt mit Blick auf die eigene Praxis anschaut.“

(Marcel Lang, Zahnarzt • Master of Science
Kieferorthopädie [M.Sc.])

#Tischlerei, die mit anpackt

Auf Frank Widmann, den Inhaber von Widmann Einrichtungen, traf ich erstmals durch 12:43 Architekten. Dass ich der Empfehlung dann vertraut habe, habe ich nie bereut. Ganz im Gegenteil. Meine Erwartungen wurden noch übertroffen, die Zusammenarbeit war tipp-top. Dabei ist Frank Widmann mehrfach die Extrameile gegangen, fand Lösungen für besondere Herausforderungen und schaute nicht auf die Uhr, wenn noch Handgriffe nötig waren. Dafür bin ich sehr dankbar, denn ich bin ohne Dentaldepot in die Niederlassung gegangen und die Tischlerei hätte theoretisch auch einfach nur das Mobiliar liefern müssen, ohne Weiteres zu tun. Widmann Einrichtungen ist eine tolle Firma, die ich aus Erfahrung und ohne Abstriche weiterempfehlen kann.

#Clever gespart, nachhaltig agiert

Eine Niederlassung mit dem Anspruch, von Beginn an und durchweg moderne Räumlichkeiten zu schaffen, ist natürlich ein großer finanzieller Schritt. Umso mehr schien mir die Möglichkeit, bei der Ausstattung auf refurbished Second-Hand-Geräte zurückzugreifen, eine sinnvolle Lösung. Nicht zuletzt, weil es nachhaltig ist und viele ältere Geräte auf Langlebigkeit hin hergestellt wurden, diese nach dem Refurbishment wunderbar funktionieren und wie neu aussehen.

Durch dieses Vorgehen habe ich eine knappe sechsstelligen Summe einsparen können. Auch Bürostühle sowie die Vitra-Stühle rund um den Beratungstisch habe ich second-hand erworben und bin damit sehr zufrieden.



© Vincent Rieger

**ZWP
Designpreis
2027**

**Work in
progress**

Something new is coming ...
Updates auf
www.designpreis.org

#Design meets familiäres Miteinander

Der einladende und im Corporate Design der restlichen Praxis gestaltete Mitarbeiterbereich ermöglicht uns eine familiäre und wertschätzende Atmosphäre in der Praxis. Es ist eben nicht nur oben, für die Außenwirkung und die Patienten, ansprechend design, sondern auch hinter den Kulissen, in unserem Fall im ausgebauten Keller konsequent das Interiordesign umgesetzt. Das war mir persönlich sehr wichtig, und ich freue mich, wenn wir hier oftmals die Mittagszeit zusammen verbringen, gemeinsam kochen und auch abseits des Praxisalltags Zeit miteinander verbringen können.

Für mich gehört deshalb auch der Mitarbeiterbereich ganz selbstverständlich zum Gesamtkonzept einer Praxis – funktional, gestalterisch und als Ort, an dem man sich gerne aufhält. ■

Weitere Infos zur Praxis auf www.kfolang.de.

Ihre Praxis. Ihre Entscheidung.
Unsere Unterstützung.



Fordern Sie Ihr kostenfreies
Infopaket an und
überzeugen Sie sich selbst!

DKV
goDentis

Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Ein Unternehmen der **ERGO**

Wenn Gen Alpha in die Praxis kommt



© oneday - stock.adobe.com

Die Diskussion über die Generation Z ist noch längst nicht beendet, da steht die nächste Generation – Alpha – bereits vor der Tür. Und für Zahnarztpraxen ist das keine theoretische Zukunftsfrage. Wer heute ausbildet oder Nachwuchs sucht, muss verstehen, unter welchen Bedingungen diese Menschen aufgewachsen sind.

Sozialisation gibt Ton an

Der entscheidende Unterschied liegt nicht im Charakter, sondern in der Sozialisation. Junge Menschen erleben eine Welt, in der Informationen jederzeit verfügbar sind, Feedback sofort kommt und Kommunikation stark digital geprägt ist. Gleichzeitig treffen sie im Berufsleben auf Strukturen, die nicht selten noch aus einer anderen Zeit stammen: starre Hierarchien, wenig Erklärung, unklare Erwartungen und Führung nach dem Prinzip „Das haben wir schon immer so gemacht“.

Falsche Diagnose: Mangelnde Belastbarkeit

Gerade in Zahnarztpraxen ist der Arbeitsalltag eng getaktet, Verantwortung hoch und der Fachkräftemangel spürbar. Wenn junge Mitarbeitende nach Sinn, Orientierung oder regelmäßigem Feedback fragen, wird das manchmal vorschnell als mangelnde Belastbarkeit interpretiert. Doch häufig steckt etwas anderes dahinter: Sie erwarten Klarheit darüber, was von ihnen verlangt wird, warum etwas wichtig ist und wie sie sich entwickeln können.

Lektüretipp: „Nach Generation Z kommt Alpha.“

Was Führungskräfte, Personaler und Ausbilder über die neue Generation wissen müssen“ von Andreas Wollermann.

Erschienen im Verlag BusinessVillage.

Die Generation Alpha wächst mit KI, Algorithmen, kurzen Reizzyklen und permanentem digitalem Feedback auf. Das heißt nicht, dass diese Generation automatisch schwieriger sein wird, es heißt aber, dass ihre Erwartungen an Kommunikation, Geschwindigkeit und Orientierung von einer anderen Lebenswelt geprägt sein werden.

Mehr Konsequenz, mehr Kommunikation

Das bedeutet: Gute Führung braucht heute mehr Konsequenz und mehr Kommunikation zugleich. Regeln müssen klar sein, Leistung muss eingefordert werden und gleichzeitig müssen Führungskräfte erklären, einordnen und Orientierung geben. Wer nur fordert, ohne Beziehung aufzubauen, verliert Menschen, wer nur Verständnis zeigt, ohne Grenzen zu setzen, verliert Führung.

Übersetzung entscheidet

Für Praxen wird deshalb eine Fähigkeit immer wichtiger: Übersetzung. Zwischen Generationen, unterschiedlichen Erwartungen und analoger Berufswelt und digitaler Lebensrealität. Natürlich müssen sich junge Menschen an Arbeit anpassen, aber genauso müssen Organisationen prüfen, ob ihre Art zu führen noch zu der Realität passt, in der Menschen heute groß werden. ■

Andreas Wollermann

GENfluenZer • Autor • Referent

www.andreas-wollermann.de



Klar, digital, verlässlich: NETdental im Dentalmarkt

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

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

**JETZT
KUNDEN-
KONTO
ANLEGEN**

netdental.de/konto

Ihr persönlicher
10,00-€-Gutschein*
GT233VAZ



VORTEILE SICHERN



* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.10.26 bis 31.10.26 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

NETdental

netdental.de/vorteile

So einfach ist das.



Zahnersatz-Begleitleistungen:

Kasse oder privat, BEMA oder GOZ?

Die Erstellung und Abrechnung von Heil- und Kostenplänen über das EBZ-Verfahren gehört zu den immer wiederkehrenden Routinen in einer Zahnarztpraxis. Alternative Abdruckverfahren nach der GOZ-Nr. 0065 oder diverse Registrare nach den GOZ-Nrn. 8010, 8020 etc. werden meist korrekt abgerechnet. Jedoch schleichen sich beim Abrechnen von ZE-Begleitleistungen immer wieder „Fehlerteufel“ ein. Aber warum ist das so? Werfen wir zunächst einen Blick in die Festzuschuss-Richtlinie Nr. 9. Dort finden wir eine klare Regelung:

„Begleitleistungen wie Anästhesien, Röntgenaufnahmen, parodontologische und konservierende Leistungen, die bei Versorgung gemäß § 56 Abs. 2 SGB V (Regelleistungen) erbracht werden, sind als vertragszahnärztliche Leistungen abzurechnen. Dies gilt auch in Fällen, in denen Versicherte eine Versorgung nach § 55 Abs. 4 und Abs. 5 SGB V wählen.“

Das bedeutet grundsätzlich, dass ZE-Begleitleistungen nicht nur bei einer Regelversorgung (RV), sondern auch bei einer gleich- oder andersartigen Versorgung (GA, AA) als „Kassenleistungen“ abgerechnet werden dürfen. Und weil das so einfach klingt, stehen den Fehlerteufeln Tür und Tor weit offen.

Beispiele zur Abrechnung von Anästhesien im Zusammenhang mit der Herstellung von Kronen/Brücken (RV, GA)

... bei Präparationen

Für Zähne mit einem Befund wie zum Beispiel pw, ww, ur, kw erhält der Patient in der Regel einen Festzuschuss für eine entsprechende Krone. In diesen Fällen können die erforderlichen Anästhesien (BEMA-Nrn. 40, 41a), die bei einer Präparation erforderlich sind, **immer** als Sachleistung über den BEMA abgerechnet werden. Das Gleiche gilt bei der Versorgung mit einer Brücke für die Kronen als Brückenanker, aber nur beim Vorliegen der Befundklasse 2 (maximal vier fehlende Zähne pro Kiefer). Brückenanker erhalten den Befund pw bzw. ww jedoch nur dann, wenn diese Befunde auch tatsächlich vorliegen! Ansonsten bleibt das Befundfeld frei.

... bei Einproben

Weil Einproben (insbesondere bei vitalen Zähnen) schmerzhaft sein können, sind die notwendigen Anästhesien über den BEMA abzurechnen. Aber Vorsicht: Auch die Abrechnung von Anästhesien unterliegt dem Wirtschaftlichkeitsgebot (§ 12 SGB V) und stellt somit nicht immer eine Kassenleistung dar. Das gilt speziell bei Mehrfach-Einproben, die aus rein ästhetischen Gründen bei einer gleichartigen Versorgung (KM) durchgeführt werden. Gleiches gilt auch für Verblendkronen außerhalb des

Verblendsbereichs gemäß der ZE-Richtlinie. In diesen Fällen müssen die Anästhesien als private GOZ-Zusatzleistungen mit dem Patienten vereinbart und in Rechnung gestellt werden.

... bei Eingliederungen

Weil Eingliederungen ebenfalls schmerzhaft sein können, sind die notwendigen Anästhesien über den BEMA abzurechnen. Aber auch hier muss man das Wirtschaftlichkeitsgebot (§ 12 SGB V) im Auge behalten. „Unnötige“ Anästhesien können zu Regressen führen, zum Beispiel wenn sie bei der Eingliederung von Kronen auf devitalen Zähnen abgerechnet werden oder wenn Anästhesien nur wegen der aufwendigeren Adhäsivtechnik (GOZ-Nr. 2197) als Kassenleistung abgerechnet werden!

Beispiel zur Abrechnung von Anästhesien bei andersartigem Zahnersatz (AA)

Hat ein Patient in einem Kiefer mehr als vier fehlende Zähne, sieht die Regelversorgung lediglich eine Modellgussprothese vor. Eine festsitzende Brücke würde in diesem Fall eine andersartige Versorgung (AA) darstellen. Wenn die Brückenanker einen Befund wie zum Beispiel pw, ww, ur, kw aufweisen und ohnehin überkront werden müssen, können die Anästhesien ebenfalls über den BEMA abgerechnet werden. In allen anderen Fällen stellen die Anästhesien eine Privatleistung dar.

Begleitleistungen vorausschauend planen und richtig berechnen

Honorarverluste sowie eine unnötige Belastung des praxiseigenen Honorarvolumens (HVM) müssen grundsätzlich vermieden werden. Und das gilt nicht nur für die unüberlegte Abrechnung von Anästhesieleistungen. Alle zusätzlichen Begleitleistungen, die im Rahmen einer Regelversorgung nicht erforderlich gewesen wären und nur aufgrund des gleichartigen/andersartigen Zahnersatzes anfallen, müssen mit dem Patienten privat (gemäß § 8 Abs. 7 BMV-Z) vereinbart und nach der GOZ berechnet werden.



Infos zur
Autorin



Infos zum
Unternehmen

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



ABRECHNUNG

TIPP*

Notwendige Beratungs- und Planungsleistungen für außervertragliche Leistungen richtig berechnen

Leider kann für die Erstellung eines GKV-HKPs für eine RV-, GA oder AA-Versorgung kein Honorar verlangt werden. Kommen jedoch rein außervertragliche Zusatzleistungen wie zum Beispiel FAL/FTL (GOZ-Nrn. 8000 ff.) hinzu, muss vor Beginn der Behandlung eine Privatvereinbarung (HKP) gemäß § 8 Abs. 7 BMV-Z mit dem Patienten getroffen werden. Gleiches gilt für alle außervertraglichen Begleitleistungen wie Anästhesien etc. Wichtig ist, dass Patienten über die Sachverhalte gut aufgeklärt werden und vor Behandlungsbeginn zustimmen. Selbstverständlich können für derartige Beratungen die GOÄ-Nr. Ä1 bzw. Ä3 sowie die GOZ-Nr. 0030 bzw. 0040 (HKP) berechnet werden.

FAZIT

Nicht jede Begleitleistung im Zusammenhang mit Zahnersatz ist automatisch eine Kassenleistung! Eine sorgfältige Einzelfallprüfung und eine nachvollziehbare Zuordnung der Leistungen ist ebenso wichtig wie eine rechtsichere Vereinbarung mit dem Patienten gemäß § 8 Abs. 7 BMV-Z. ■

Eine Übersicht aller vereinbarungsfähigen (privaten) Zusatzleistungen – nicht nur für den ZE-Bereich, sondern auch für andere Fachgebiete (wie zum Beispiel Endodontie, Füllungstherapie) – finden Sie auf Ihrer DAISY.

DIE DAISY

- Fachbereiche: Zahnersatz
- Vereinbarungsfähige private Zusatzleistungen



© DAISY Akademie + Verlag GmbH

DIE DAISY ermöglicht Ihnen, die genannten Inhalte praxisnah zu vertiefen und im Abrechnungsalltag sicher anzuwenden. DIE DAISY kann zwei Wochen kostenlos und unverbindlich getestet werden. Besuchen Sie die DAISY Akademie + Verlag GmbH auf unserer Homepage, bei Instagram, Facebook oder YouTube.

DAISY Akademie + Verlag GmbH

Sylvia Wuttig, B.A. • info@daisy.de
www.daisy.de

ANZEIGE

NEU!

VALO X

WILLKOMMEN IN DER
FAMILIE

Die Familie der VALO X Polymerisationsleuchten bekommt Zuwachs:

Die neuen VALO XG und VALO XS Polymerisationsleuchten bieten dieselbe bewährte Langlebigkeit, Leistungsfähigkeit und den optimalen Zugang der bekannten VALO X. Sie entscheiden, welches Modell am besten zu Ihrer Praxis passt.

infotage
FACHDENTAL
Stuttgart

Standnr. 4E31



© 2026 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

UL
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.



MEHR ERFAHREN AUF
ULTRADENTPRODUCTS.COM

Scanner zum Nulltarif: Wenn Laborumsatz zur Gegenleistung wird

Die moderne digitale Abformung erfordert erhebliche Investitionen, die viele Praxen scheuen. Entsprechend attraktiv erscheinen Angebote, bei denen ein Dentallabor den Intraoralscanner kostenfrei oder verbilligt bereitstellt und im Gegenzug einen monatlichen Mindestumsatz für Labor- und Zahnersatzleistungen erwartet. Rechtlich entscheidet über solche Modelle nicht die Vertragsbezeichnung, sondern die Frage, ob der Sachvorteil die Vergabe der Laboraufträge steuert. Ist das der Fall, geraten Strafrecht, Abrechnungsrecht, Berufsrecht und Wettbewerbsrecht gleichzeitig in den Blick, und zwar auf beiden Seiten der Kooperation.

Modell

Die Vertragsbezeichnung entscheidet nicht. Ob Leihe, Kooperation oder Bonusprogramm auf dem Papier steht, ist zweitrangig. Maßgeblich ist die wirtschaftliche Realität. Dient der Scanner faktisch dazu, künftige Aufträge an ein bestimmtes Labor zu lenken, gewinnt die Vereinbarung rechtliche Brisanz. Aus der Beratungspraxis zeigt sich, dass solche Modelle zunehmend kritisch geprüft werden.

Strafrecht

§§ 299a und 299b StGB erfassen Vorteilsgewährungen im Gesundheitswesen. Erforderlich ist eine Unrechtsvereinbarung. Damit ist gemeint, dass ein Vorteil gerade die Gegenleistung für eine unlautere Bevorzugung im Wettbewerb bildet. Ein Vorteil liegt bereits in ersparten Kauf-, Miet- oder Leasingkosten. Die Vorschriften sind abstrakte Gefährungsdelikte. Eine tatsächlich erfolgte Bevorzugung oder ein Schaden ist daher nicht Voraussetzung. § 299a StGB richtet sich an Heilberufsangehörige, § 299b StGB an jede Person auf der Geberseite, auch an Geschäftsführung und Vertrieb. Der Bundesgerichtshof behandelte eine Umsatzbeteiligung als Bestechlichkeit im Gesundheitswesen und ordnete die Einziehung des zugewandten Betrags an (BGH, Urteil vom 21.3.2024, 3 StR 163/23). Bei Vorteilen großen Ausmaßes oder gewerbsmäßigem Handeln reicht der Strafraum nach § 300 StGB von drei Monaten bis fünf Jahren.

Abrechnung

Bei Fremdlaborleistungen darf die Praxis nur den vom Labor abgerechneten Betrag einschließlich dessen Gewinnanteils ansetzen. Eine eigene zusätzliche Marge ist ausgeschlossen (BGH, Urteil vom 13.7.2023, I ZR 60/22). Preisnachlässe sind grundsätzlich weiterzugeben, übliche Skonti ausge-

nommen. Wird ein kostenloses Gerät wirtschaftlich über Laborpreise refinanziert, liegt ein verdeckter Rabatt nahe. Eine unzutreffende Darstellung der Auslagen kann den Verdacht des Abrechnungsbetrugs nach § 263 StGB begründen.

Werbe- und Sozialrecht

Die unentgeltliche Gebrauchsüberlassung eines Geräts ist eine Zuwendung im Sinne von § 7 Abs. 1 HWG. Gegenüber Fachkreisen gilt ein strenger Maßstab. Die Ausnahme für geringwertige Kleinigkeiten trägt ein werthaltiges Arbeitsgerät nicht. § 7 HWG ist zugleich Marktverhaltensregel. Abmahnungen und Unterlassungsansprüche sind daher möglich. In der gesetzlichen Krankenversicherung untersagt § 128 Abs. 2 SGBV wirtschaftliche Vorteile für Zuweisung oder Auftragsvergabe. Vergütungsansprüche können entfallen. Hinzu kommen berufsrechtliche Risiken bis hin zu zulassungsrechtlichen Folgen.

So ist es sicher:

- Vorteil und Auftragsvergabe sind strikt voneinander zu trennen.
- Für Kauf, Miete oder Leasing ist ein marktgerechtes Entgelt vorzusehen.
- Mindestumsatz- oder Abnahmeverpflichtungen dürfen nicht die Gegenleistung für Sachvorteile bilden.
- Schriftliche Verträge sollten Leistungen und Kalkulation nachvollziehbar beschreiben.
- Nachlässe sind in der Abrechnung korrekt zu berücksichtigen und weiterzugeben.

FAZIT

Kooperationen zwischen Labor und Praxis sind zulässig und wirtschaftlich sinnvoll, entscheidend ist ihre Ausgestaltung. Sobald ein Sachvorteil die Vergabe von Laboraufträgen steuert, entstehen Risiken für beide Seiten. Eine Prüfung der Vertragsmuster vor dem Einsatz ist deutlich günstiger als eine Verteidigung danach. ■

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



Infos zur Autorin



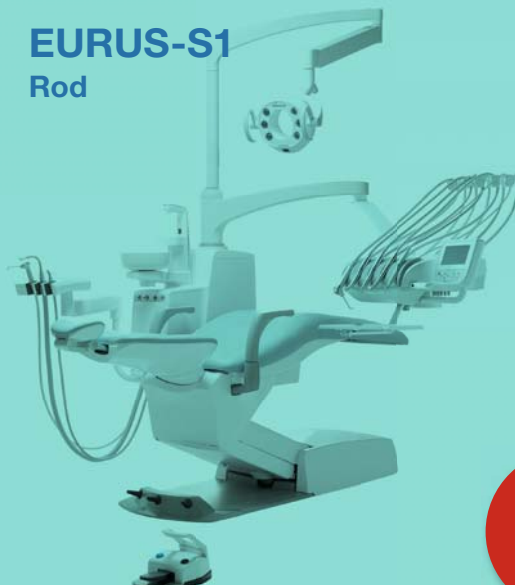
Infos zum
Unternehmen



EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

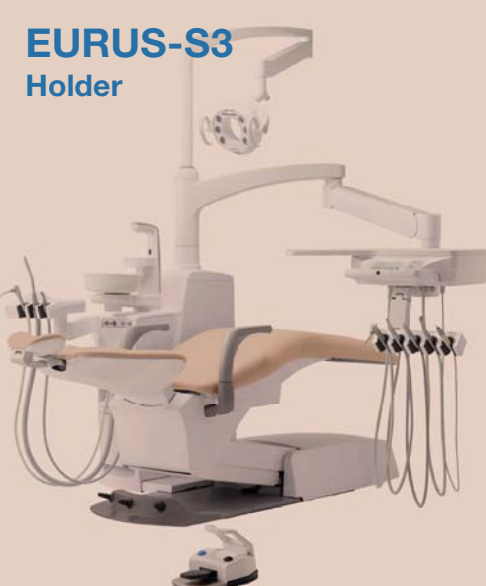


EURUS-S1
Cart

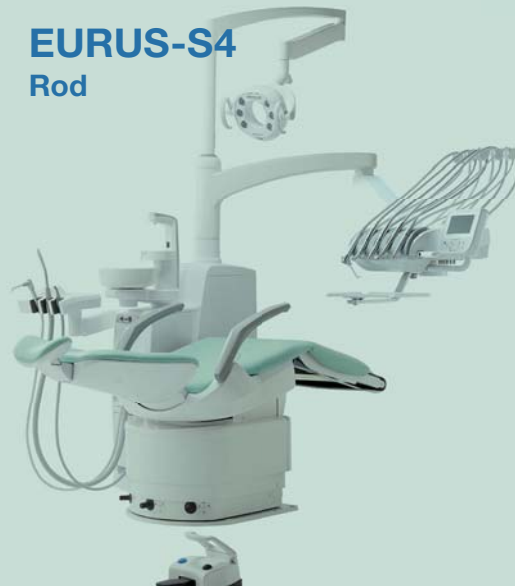


Mehr
Infos auf
Seite 117

EURUS-S3
Holder



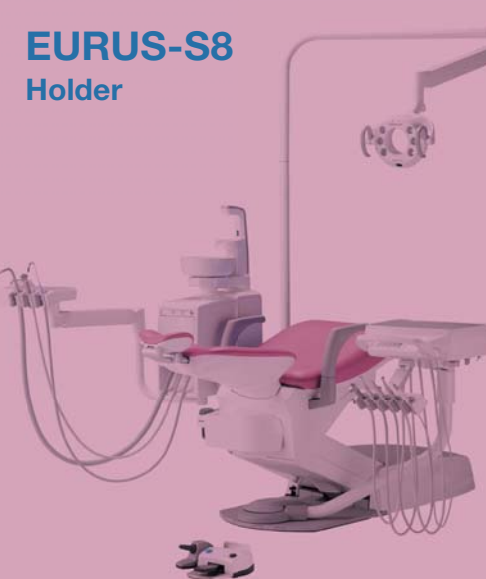
EURUS-S4
Rod



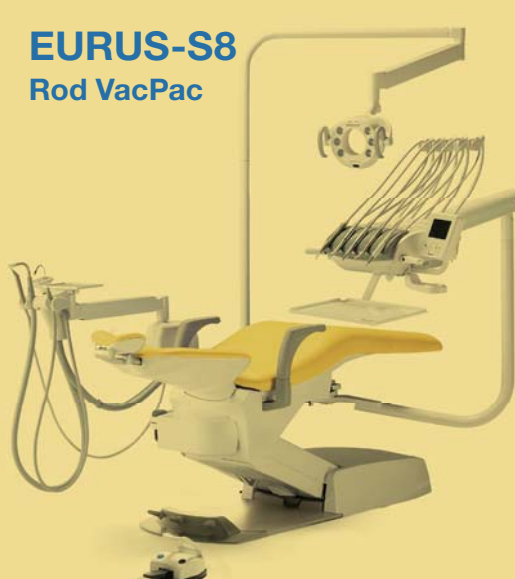
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne





Zweifel umdeuten

Nachhaltige wirtschaftliche Entscheidungen entstehen dort, wo Konsequenzen rechtzeitig durchdacht und Risiken sorgfältig abgewogen werden. Zweifel können dabei ein wertvoller Teil eines professionellen Entscheidungsprozesses werden. Sie zeigen, dass Verantwortung ernst genommen wird.

Praxisinhaber/-innen treffen täglich Entscheidungen mit personellen, wirtschaftlichen und medizinischen Auswirkungen. Sie führen Teams, gestalten Arbeitskultur und tragen unternehmerische Verantwortung. Das trifft auf Männer wie Frauen gleichermaßen zu. Doch stellen sich gerade Frauen nach innen häufig Fragen: War diese Entscheidung richtig? Habe ich Prioritäten sinnvoll gesetzt? War ich im Mitarbeitergespräch eindeutig genug? Solche Selbstzweifel werden gemeinhin als weibliche Schwäche deklariert. Dabei sollten sie, vielmehr im Gegenteil, als Ausdruck von Reflexionsfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein verstanden und gelebt werden.

Souverän nach außen, superkritisch nach innen

In vielen Organisationen gilt Führung noch immer als Synonym für Entschlossenheit und Durchsetzungsfähigkeit. Wer führt, soll souverän auftreten und Sicherheit ausstrahlen. Zweifel passen nicht in dieses Bild und bleiben daher meist unausgesprochen. Gerade leistungsstarke Frauen mit hoher fachlicher Kompetenz und Erfahrung hinterfragen sich besonders intensiv. Auch, weil sie mit dem Anspruch aufgewachsen sind, über die Maße kompetent sein zu müssen, um ernst genommen zu werden. Daraus entsteht ein hoher innerer Maßstab, der für eine präzise und verlässliche Arbeitsweise sorgt, aber zugleich enormen Druck erzeugt. Ein prägnanter Ausdruck dieses Musters ist das Impostor-Syndrom. Erfolge werden relativiert, Lob wird kaum angenommen und die eigene Leistung erscheint nie ausreichend. Hinzu kommt die Sorge, irgendwann „entlarvt“ zu werden. Der innere Anspruch steigt, unabhängig vom tatsächlichen Erfolg.

Dauerstress durch Dauerzweifel

Viele Frauen in Führungsrollen spielen konsequent die Rolle der souveränen Entscheiderin. Und liegen dann nachts wach, während sie Gespräche im Kopf immer wieder durchgehen: *War ich klar genug? Stark genug? Zu fordernd? Zu weich?* Der permanente Anspruch, möglichst fehlerlos zu wirken, kostet Kraft. Diese Energie fehlt dann für strategisches Denken, Innovation und echte Präsenz. Auf Dauer führt das zu Erschöpfung.

Ist das, was ich denke, tatsächlich wahr?

Der erste Schritt aus diesem Muster gelingt durch Wahrnehmung. Zweifel in der Dauerschleife verlieren an Schärfe, sobald sie bewusst gemacht werden. Hilfreich ist es, sie im Gespräch mit einer vertrauten Person auszusprechen oder ganz schlicht im eigenen Notizbuch sichtbar zu machen. Im nächsten Schritt folgt der Realitätscheck: *Ist das, was ich denke, tatsächlich wahr? Welche Fakten stützen diesen Zweifel und welche sprechen dagegen?* Ebenso wichtig ist eine objektive Betrachtung der eigenen Kompetenz: *Welche Entscheidungen habe ich in der Vergangenheit richtig getroffen? Welche Herausforderungen habe ich bewältigt? Welche Rückmeldungen bestätigen meine Fähigkeiten?* Tatsachen entlarven den inneren Kritiker und verankern das Selbstvertrauen in die eigene Person wieder in der Realität.

So entsteht aus Zweifel Klarheit. Wer reflektiert und seine eigene Expertise kennt, handelt mit größerer innerer Sicherheit. Zweifel werden dann nicht länger als Schwäche wahrgenommen, sondern zu einem wichtigen Instrument professioneller Selbstführung. ■

Lektüretipp: „Bambi Boss. Female Leadership transformierend, authentisch, souverän – was sonst!“ von Ute Zischinsky.
Erschienen im Verlag BusinessVillage.

Ute Zischinsky
Business Coachin • Female Leadership Mentorin
Keynote-Speakerin • Autorin
www.verenalaumayer.de



APEX FLEX

DER ERSTE VOLLSTÄNDIGE, VALIDIERTE SAME-DAY-WORKFLOW FÜR FLEXIBLE TEILPROTHESEN

Der SprintRay Workflow ist die erste durchgängige Chairside-Lösung für flexible Teilprothesen. Kein zweiter Termin. Keine Vorkenntnisse im 3D-Druck erforderlich. Schließen Sie die Lücke – und schenken Sie Ihren Patienten ein selbstbewusstes Lächeln, noch bevor sie Ihre Praxis verlassen.



MEHR ENTDECKEN

Scannen. Drucken.
Versorgen. In nur 2 Stunden.



HIGHLIGHTS

PROTHETIK

Zusammenarbeit von Praxis und Labor

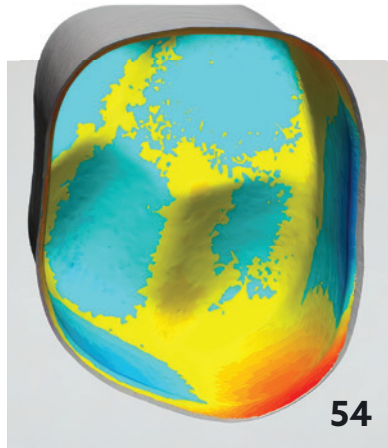
© Dr. Alexandra Mintjes



42

Prothetische Rehabilitation bei schwerer Parodontitis mittels teleskopierender Prothese

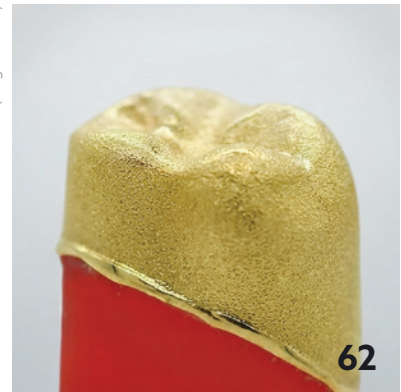
© Johannes Rossipal



54

Dissertationsergebnisse für die prothetische Praxis (und darüber hinaus)

© OEMUS MEDIA AG (KI-generiert)



62

Laborauftrag: Korrekte Basis für HKP, Festzuschuss und Rechnung

Bayerischer Zahnärztetag 2026 zu moderner Prothetik

Der 67. Bayerische Zahnärztetag findet vom **22. bis 24. Oktober** im The Westin Grand München statt. Im Zentrum steht dabei das Fachgebiet der Prothetik. Wissenschaftlicher Kooperationspartner ist die Deutsche Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e.V. (DGPro). Das Leitthema der praxisnahen Fortbildung lautet: **„Grenzgänge der Prothetik – Wie würden Sie entscheiden?“**. Damit richtet sich der Blick in München auf Entscheidungssituationen in der modernen prothetischen Versorgung. Behandelt werden unter anderem Diagnostik, Therapieansätze, Technologien, Materialien und Ästhetik. Ein zentraler Gedanke ist dabei das Spannungsfeld zwischen „Was ist machbar?“ und „Was ist sinnvoll?“. Die wissenschaftliche Leitung obliegt Prof. Dr. Johannes Einwag.

Alle Infos, Programm und Anmeldung auf www.bayerischer-zahnaerztetag.de.



Hier gehts zu Anmeldung und Programm.

OEMUS MEDIA AG

www.bayerischer-zahnaerztetag.de



Apropos DGPro: Die 74. Jahrestagung der DGPro findet vom 9. bis 11. September 2027 in Münster statt. Tagungspräsidentinnen sind Prof. Dr. Petra Scheutzel und Prof. Dr. Anne Wolowski. Das Programm folgt demnächst auf www.dgpro.de.

Quelle: DGPro

Zahn: © PRASANNAPIX – stock.adobe.com



Praxis und Labor Hand in Hand



Nina Over

Was früher mit Abdrucklöffel, Abformmaterial und Gipsmodell begann, kann heute mit einem digitalen Scan starten. Ob analog oder digital: Entscheidend für eine erfolgreiche Versorgung ist das Zusammenspiel von Zahnarztpraxis und Labor.

Im klassischen Workflow wird die Mundsituation abgeformt und der Abdruck gemeinsam mit dem Auftrag an das externe Labor geschickt oder im Eigenlabor weiterverarbeitet. Das Verfahren ist bewährt, bringt jedoch Material-, Zeit- und Transportaufwand mit sich.

Die digitale Abformung mit einem Intraoral-scanner ermöglicht dagegen einen direkten Datenaustausch. Der digitale Abdruck kann unmittelbar an das Labor übertragen, dort weiterverarbeitet und gemeinsam mit der Praxis abgestimmt werden.

Damit verändert sich nicht nur der technische Ablauf, sondern die gesamte Zusammenarbeit. Die Auftragsdaten, Fotos und präzise Scans zur gewünschten Versorgung können digital ausgetauscht werden. Rückfragen lassen sich schneller klären und Änderungen unmittelbar abstimmen. Gerade hier zeigt sich: Technik kann Kommunikation erleichtern – ersetzen jedoch nicht.

Das gilt auch für die Abrechnung. Praxis und Labor müssen wissen, welche Leistungen erbracht wurden, wie die Versorgung geplant ist und welche Positionen entsprechend berücksichtigt werden müssen. Eine klare Dokumentation und ein abgestimmter Informationsfluss helfen, Rückfragen, Korrekturen und unnötige Verzögerungen zu vermeiden. Die Zusammenarbeit endet daher nicht mit der Fertigstellung des Zahnersatzes, sondern umfasst auch eine strukturierte und nachvollziehbare Abrechnung.

Ob Abdruck oder Intraoralscan, Eigenlabor oder externes Dentallabor: Jeder Workflow hat seine Stärken. Entscheidend ist, dass Prozesse ineinandergreifen und Informationen zuverlässig fließen.

Denn am Ende macht nicht allein die Technik den Unterschied. Ein gutes Ergebnis entsteht dort, wo Zahnarzt, Zahntechniker und Abrechnung gemeinsam an einem Strang ziehen – mit klaren Prozessen, kurzen Kommunikationswegen und einem gemeinsamen Ziel: der bestmöglichen Versorgung des Patienten.

Autorin: Nina Over, Fachreferentin und Abrechnungsspezialistin im DZR Kompetenzcenter Zahntechnik, BEL/BEB/Praxislabor



Infos zum Unternehmen

**DZR – Deutsches Zahnärztliches
Rechenzentrum GmbH**
www.dzr.de

**Sie möchten sich
im Bereich Zahntechnik
weiterbilden?**

Die DZR Akademie bietet
zahlreiche Seminare und Fort-
bildungen zum Thema an:

www.dzr.de/akademie

Komet **EnDrive.**

State-of-the-Art-Motor.
Entwickelt für Kundenbedürfnisse.



AKTION
1.699,-€
STATT 2.300,-€



reddot winner 2025
innovative design

Erfahren Sie mehr!

[http://qr.kometdental.de/
EnDrive-kennenlernen](http://qr.kometdental.de/EnDrive-kennenlernen)





In 2027: Praxisrelevantes Know-how zu Implantatprothetik und mehr

Am **30. April und 1. Mai 2027** findet im Radisson Blu Hotel Frankfurt das 27. EXPERTENSYMPOSIUM IMPLANTOLOGIE statt. Der thematische Fokus liegt auf Ästhetik, Möglichkeiten und Grenzen der modernen Implantologie. Zahlreiche hochkarätige Referent/-innen widmen sich in ihren Präsentationen und Table Clinics unter anderem der festsitzenden Implantatprothetik und Vollkeramik. Die wissenschaftliche Leitung unterliegt Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle.



Hier gehts zu Anmeldung und Programm.

www.innovationen-implantologie.de

OEMUS MEDIA AG • www.innovationen-implantologie.de

Perspektive Recht: Klage trotz mangelhafter Prothetik abgewiesen

Wer wegen mangelhafter prothetischer Leistungen Schmerzensgeld und Schadensersatz geltend machen will, muss dem behandelnden Zahnarzt grundsätzlich zunächst Gelegenheit zur Nachbesserung geben. Das hat das Oberlandesgericht Köln mit einem Urteil im März dieses Jahres entschieden und damit eine erstinstanzliche Verurteilung aufgehoben. Im konkreten Fall waren bei einer Oberkieferkronenversorgung Randschlussmängel festgestellt worden. Dennoch wies der Senat die Klage ab, weil der Patient dem Zahnarzt keine ausreichende Möglichkeit zur Nachbesserung eingeräumt hatte. Nach Auffassung des Gerichts gilt dieses Nachbesserungsrecht jedenfalls bei Mängeln zahnprothetischer Leistungen, sofern die Nachbesserung nicht unzumutbar ist oder vom Zahnarzt verweigert wird. Beides sah das OLG hier nicht als gegeben an. Allein der Wunsch des Patienten, nicht mehr in die

Praxis zurückzukehren, reichte dem Senat nicht aus. Das Urteil dürfte für vergleichbare Streitigkeiten im Prothetikbereich relevant sein, weil es die Obliegenheit des Patienten betont, Mängel zunächst gegenüber dem Behandler geltend zu machen.

Quelle: OLG Köln, Urteil vom 11.3.2026,
Az. 5 U 29/25 | ZWP online

ANZEIGE



NACHBESSERUNGSRECHT

“Ein Knopfdruck, ein neues Provisorium – schneller geht’s nicht! Es ist unglaublich befriedigend so zu arbeiten.”

Matthias Burkhardt, Zahnarzt und Praxisinhaber, über das neue 3D-Filament-Drucksystem

Ästhetische Provisorien in Minuten gedruckt

Das 3D-Filament-Drucksystem
SIMPLEX2 SX – der Gamechanger
im digitalen Workflow Ihrer Praxis.



Überzeugen Sie sich jetzt

www.renfert.com/simplex-2-sx-info

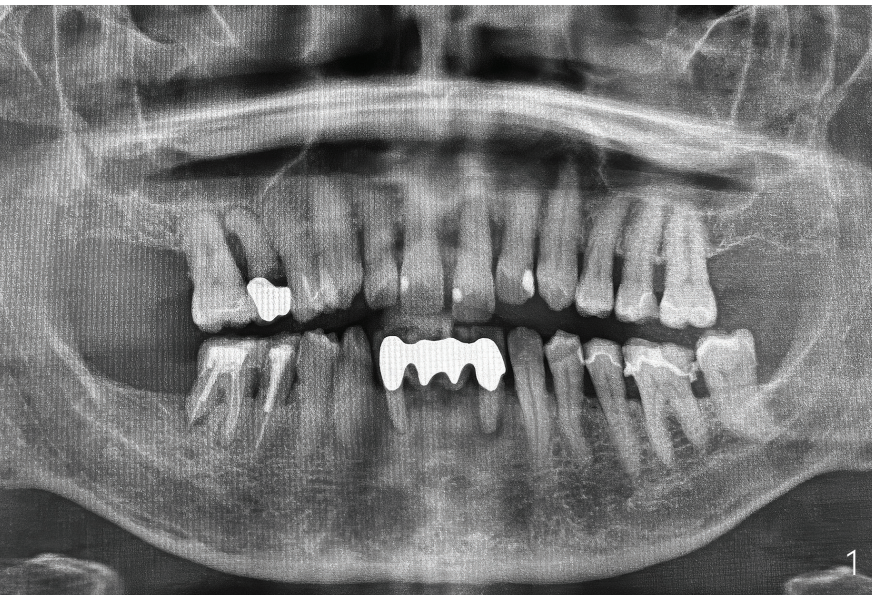


Prothetische Rehabilitation bei schwerer Parodontitis mittels teleskopierender Prothese

Ein Beitrag von Dr. Alexandra Mintjes

[FACHBEITRAG]

Bei einer 62-jährigen Patientin mit schwerer chronischer Parodontitis und initial ausgeprägter Plaqueakkumulation wurde eine umfassende prothetische Rehabilitation geplant. Die Therapie umfasste die Extraktion nicht erhaltungswürdiger Zähne, parodontale Behandlung und die Versorgung mit einer teleskopierenden Oberkieferprothese sowie einer festsitzenden Unterkieferbrücke.



Die Teleskopprothese ermöglichte eine tertiäre Stabilisierung der verbliebenen parodontal geschwächten Zähne, eine funktionelle und ästhetische Rehabilitation sowie eine langfristige Flexibilität im Fall weiterer Zahnverluste. Unter intensiver Instruktion zur Mundhygiene und engmaschiger Nachsorge zeigte die Patientin deutliche Verbesserungen der oralen Hygiene und eine Reduktion parodontaler Entzündungen. Langfristig bleibt eine konsequente professionelle Kontrolle und Patientencompliance entscheidend, um die Stabilität der verbliebenen Zähne und der Prothese zu sichern.

Abb. 1: OPG | 27.8.2024.

Teleskopierende Prothesen verteilen Kaukräfte auf mehrere Pfeiler, reduzieren die Belastung geschwächter Zähne, fördern die tertiäre Stabilisierung und erleichtern durch ihr abnehmbares Design die Mundhygiene.

Die prothetische Versorgung parodontal vorgeschädigter Patienten stellt eine besondere Herausforderung dar, da die verbleibenden Zähne häufig reduziertem Knochen- und Weichgewebsangebot ausgesetzt sind und biomechanisch stark belastet werden. Teleskopierende Prothesen bieten hierbei den Vorteil, dass die Kaukräfte auf mehrere Pfeiler verteilt werden, wodurch die Belastung einzelner parodontal kompromittierter Zähne reduziert und die tertiäre Stabilisierung gefördert wird. Zusätzlich ermöglicht das abnehmbare Design eine verbesserte häusliche Mundhygiene und erleichtert die professionelle Reinigung. Der vorliegende Fall veranschaulicht die Vorteile dieser Versorgung bei einer Patientin mit schwerer Parodontitis und initialer Zahnverlustgefährdung.

Vorgeschichte und Behandlungsablauf

Die Patientin befand sich seit 2006 in regelmäßiger parodontaler Betreuung. Die letzte Hauptbehandlung erfolgte 2022. Initial zeigte sich eine starke Plaqueakkumulation, entzündetes Gingivagewebe und multiple kariöse Läsionen. Radiologisch bestätigte sich eine fortgeschrittene Parodontitis mit stark reduziertem Knochenangebot an mehreren Zähnen.

Der Behandlungsverlauf war wie folgt:

27.8.2024

Routineuntersuchung mit Röntgen

13.9.2024

Prothetische Beratung – Planung einer teleskopierenden Oberkieferprothese (Zähne 14, 13, 23, 24, 25) und festsitzender Unterkieferbrücke (43-33), geplante Extraktion nicht erhaltungswürdiger Zähne (12, 11, 21, 22, 42, 32)

28.11.2024

Präparation für teleskopierende Prothese und Extraktion der Zähne 32 und 42

12.12.2024

Extraktion weiterer Zähne (12, 11, 15, 21, 22) und Zementieren der primären Teleskopkronen

28.1.2025

Unterfütterung der Teleskopprothese

20.8. und 27.08.2025

Parodontalbehandlung

3.9.2025

Kontrolluntersuchung nach Therapieabschluss



Infos zur
Autorin

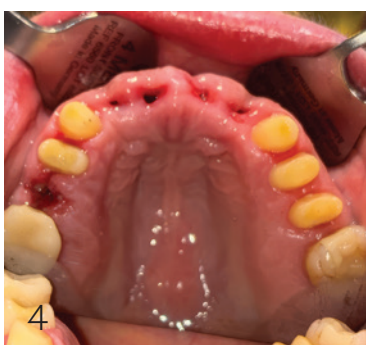
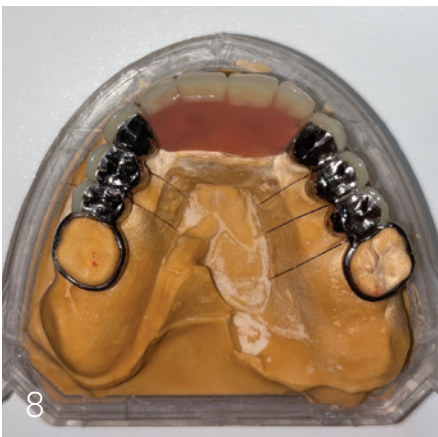


Abb. 2+3: Situation vor Behandlungsbeginn.

Abb. 4+5: Präparation der Pfeilerzähne und Extraktion.



Therapieziel und Patientenpräferenzen

Primäres Ziel war die funktionelle und ästhetische Rehabilitation unter Berücksichtigung der parodontal vorgeschädigten Zähne. Die Patientin äußerte initial eine starke Angst vor zahnärztlichen Eingriffen und wünschte möglichst wenig invasive Behandlungen. Die Versorgung mit einer teleskopierenden Prothese wurde gewählt, da sie die verbleibenden Zähne tertiär stabilisiert, eine flexible Anpassung bei zukünftigen Zahnverlusten erlaubt und die häusliche Mundhygiene erleichtert.

Abb. 6-9: Design der Teleskoparbeit.

Abb. 10+11: Debridement mit Küretten und anschließender Nd:YAG-Laser-Therapie.

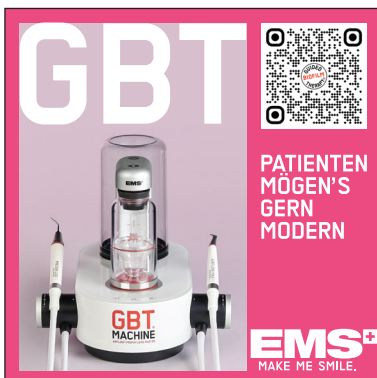
Detaillierte Beschreibung des Behandlungsablaufs

1. Präparation

Nicht erhaltungswürdige Zähne wurden extrahiert. Die Präparation der Pfeilerzähne für die Teleskopkronen erfolgte unter Berücksichtigung minimalinvasiver Methoden.

Langfristig bleibt eine konsequente professionelle Kontrolle und Patientencompliance entscheidend, um die Stabilität der verbliebenen Zähne und der Prothese zu sichern.

ANZEIGE



2. Herstellung der teleskopierenden Prothese

Die Prothese wurde in Zusammenarbeit mit dem zahntechnischen Labor individuell gestaltet. Das Palatinalteil wurde freigelassen, um Tragekomfort, Geschmacksempfinden und Sprachfunktion zu erhalten.

Anschließend wurden die primären Teleskopkronen auf exakte Passung überprüft und zementiert.

3. Parodontale Therapie

Subgingivales Debridement mit Küretten und Wurzelglättung wurden durchgeführt. Zusätzlich kam ein Nd:YAG-Laser zur minimalinvasiven Weichgewebsdekontamination und Reduktion bakterieller Belastung zum Einsatz. Ziel war die Schaffung biologisch akzeptabler Wurzeloberflächen und Förderung der Gingivarezidivbildung.

4. Postoperative Anpassungen

Zu den postoperativen Anpassungen zählten Relining der Teleskopprothese zur Sicherstellung optimaler Passung und Kaukomfort sowie Patienteninstruktionen. Die Patientin erhielt umfangreiche Hinweise zu:

- Täglicher Mundhygiene mit fluoridhaltiger Zahnpasta
- Interdentalreinigung mit Bürsten oder Zahnseide



Abb. 12–15: Situation nach dem Einsetzen der Arbeit.

Abbildungen: © Dr. Alexandra Mintjes

ANZEIGE

Die Präp-Cleaner: ORBAT sensitive + forte



Für wen ORBAT alternativlos ist.

ORBAT sensitive ^{Al}

- ✓ Für die empfindliche Gingiva
- ✓ Bei leichten Blutungen
- ✓ Abdruckmaterialien: gängige



ORBAT forte ^{Fe}

- ✓ Für die normale Gingiva
- ✓ Stoppt Blutungen
- ✓ Auch für: Pulpotomie



Die prothetische Rehabilitation mittels teleskopierender Konstruktionen stellt bei stark reduziertem Parodontium im klinischen Alltag eine etablierte und biomechanisch vorteilhafte Versorgungsform dar.

- Entfernung und Pflege der Prothese, insbesondere am Nachthygienepunkt
- Regelmäßiger professioneller Reinigung und Kontrollterminen (mindestens viermal jährlich)

Zusätzlich wurden Lebensstilfaktoren wie Zuckerreduktion besprochen. Durch konsequente Eigenpflege und professionelle Betreuung konnte die Gingiva beruhigt und die Prothese langfristig stabilisiert werden.

Nachsorge und Verlauf

Die Patientin zeigte deutliche Verbesserungen der Mundhygiene und berichtete über gesteigerten Komfort mit der neuen Prothese. Die regelmäßigen Kontrollen ermöglichten die frühzeitige Erkennung und Behandlung parodontaler Rückfälle. Die Angst vor zahnärztlichen Eingriffen konnte signifikant reduziert werden, sodass sie nun aktiv an der Nachsorge teilnimmt.

Fazit

Die Versorgung parodontal vorgeschädigter Patienten mit teleskopierenden Prothesen bietet mehrere Vorteile:

- Tertiäre Stabilisierung verbleibender Zähne
- Verteilung okklusaler Kräfte zur Schonung schwacher Pfeilerzähne
- Flexibilität bei zukünftigen Zahnverlusten
- Verbesserte Patientencompliance durch höheren Komfort

Der Fall zeigt, dass eine frühzeitige Patientenedukation, minimalinvasive Eingriffe und kontinuierliche Nachsorge entscheidend sind, um langfristige funktionelle und ästhetische Ergebnisse zu sichern. ■

Abb. 16+17: Finale Versorgung und Vorher-Nachher-Vergleich.

Abb. 18: Follow-up mit Verbesserung der Mundhygiene | 20.8.2025.



Exklusive Angebote für Umsteiger

**Kein Film.
Kein Problem.
Digital.**

Wir sind
auch auf den
Fachdental-
Messen in Stuttgart
und Frankfurt.
Kommen Sie
vorbei!



Jetzt auf digital umsteigen und bis zu 14.000 €* Preisvorteil sichern.

Der aktuelle Lieferengpass bei analogen Panorama-Röntgenfilmen stellt viele Praxen vor Herausforderungen. Wer heute auf digitale Röntgentechnologie umsteigt, sichert nicht nur seinen Praxisbetrieb, sondern profitiert gleichzeitig von schnelleren Workflows, sofort verfügbaren Aufnahmen und einer zukunftssicheren Lösung. DEXIS unterstützt Sie mit exklusiven Umstiegsangeboten für digitale Panorama- und 3D-Röntgensysteme.



Entdecken Sie hier unsere exklusiven Angebote für digitales 2D- und 3D-Röntgen mit bis zu 14.000 €* Listenpreisvorteil.

dexis.com/digital-jetzt



SOREDEX

INSTRUMENTARIUM
GENDEX

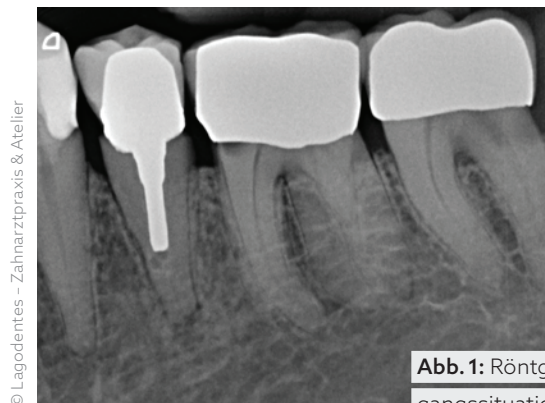


Filamentdruck in der provisorischen Versorgung

Ein Beitrag von Matthias Burkhardt

[DIGITALE PROTHETIK] Provisorische Restaurationen sind im digitalen Workflow mehr als eine Übergangslösung. Sie ermöglichen es, die Reaktion von Zahn und Weichgewebe zu beobachten und Form sowie Funktion vor der definitiven Versorgung zu prüfen. Der Beitrag stellt den Filamentdruck als ergänzende Technologie für Praxis und Praxislabor vor. Anhand eines Patientenfalls wird gezeigt, wie sich ein gedrucktes Provisorium zur Weichgewebsformung und als diagnostische Zwischenversorgung nutzen lässt.

Wer in der Praxis über Provisorien nachdenkt, tut dies meist unter dem Aspekt der Zeiteffizienz: Wie kommt der Patient unkompliziert bis zur definitiven Versorgung? Doch die Interimsphase kann mehr leisten. Sie schafft Zeit, um biologische und funktionelle Fragen zu klären: Wie reagiert das marginale Parodont? Bleibt die Pulpa vital? Bewährt sich die geplante Okklusion unter Alltagsbedingungen? Diese Fragen lassen sich mit einem herkömmlichen, chairside gefertigten Bis-Acryl-Provisorium nur eingeschränkt beantworten. Digitale Technologien ändern das: Intraorale Scans liefern direkt nach der Präparation die digitale Datenbasis, auf deren Grundlage Randgestaltung, okklusale Kontakte und Emergenzprofil in der Software definiert werden. Bewähren sich Form und Funktion der temporären Krone während der Tragephase, können sie je nach Situation für die definitive Versorgung weiterverwendet werden. Innerhalb dieses Workflows spielt der 3D-Filamentdruck seine Stärken aus.



© Lagodentes – Zahnarztpraxis & Atelier

Abb. 1: Röntgenologische Ausgangssituation Zahn 46. Unter der insuffizienten Metallkeramikkrone zeigt sich mesial eine weit subgingival reichende Sekundärkaries.

Patientenfall

Bei dem Patienten war der Ersatz einer insuffizienten Metallkeramikkrone am Zahn 46 indiziert. Die Befundung zeigte eine ausgedehnte Sekundärkaries am mesialen Kronenrand, die weit subgingival reichte. Damit stellte sich die klassische klinische Frage: Wie tief reicht der Defekt in Richtung Pulpa und parodontalem Attachment und wie ist die Prognose des Zahns nach vollständiger Kariesexkavation einzuschätzen? Nach der Kronenentfernung und vollständigen Kariesexkavation bestätigte sich ein tiefer, pulpanaher Substanzdefekt. Zum Schutz des Pulpa-Dentin-Komplexes erfolgte ein adhäsiver Zahnaufbau. Um den tief subgingivalen Defekt zugänglich zu machen und stabile parodontale Verhältnisse zu schaffen, wurde das Weichgewebe mesial elektrochirurgisch korrigiert.

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

Digitale Abformung, CAD-Konstruktion und 3D-Druck

Die digitale Datenerfassung erfolgte unmittelbar im Anschluss an die Präparation mit einem modernen Intraoralscanner. Während einfache Interimsversorgungen früher häufig direkt chairside gefertigt wurden, bietet der digitale Workflow mit dem Praxislabor heute einen klaren organisatorischen Vorteil: Das CAD-Design kann an den Zahntechniker delegiert werden, wodurch Behandlungszeit am Stuhl frei bleibt. Gleichzeitig fließt die zahntechnische Erfahrung in die Gestaltung von Approximalkontakten, Okklusion und Emergenzprofil ein. Für die additive Fertigung kam der Filamentdrucker SIMPLEX 2 SX (Renfert) zum Einsatz. Das Handling ist unkompliziert: Nach dem Druck wurde die Krone vom Druckbett gelöst, poliert und noch am selben Tag eingegliedert.

Provisorische Phase: Prototyp

Das gedruckte Provisorium verblieb sechs Monate in situ. Diese Tragephase erfüllte drei klinische Aufgaben: das Weichgewebsmanagement, die Beurteilung der Pulpa und die funktionelle Überprüfung. Im Vordergrund stand die Ausformung des parodontalen Weichgewebes. Die Interimskrone wurde im zervikalen Bereich mesial leicht überkonturiert gestaltet, um das Gewebe während der Heilungsphase zu stützen. Nach sechs Monaten zeigte sich mesial eine reizfreie Gingiva mit stabil ausgebildeter Papille. Wäre zu diesem Zeitpunkt noch eine Korrektur notwendig gewesen, hätte auf Basis des bestehenden Datensatzes ohne erneute Abformung eine modifizierte zweite Version gedruckt werden können.

© Lagodentes – Zahnarztpraxis & Atelier



© Renfert GmbH

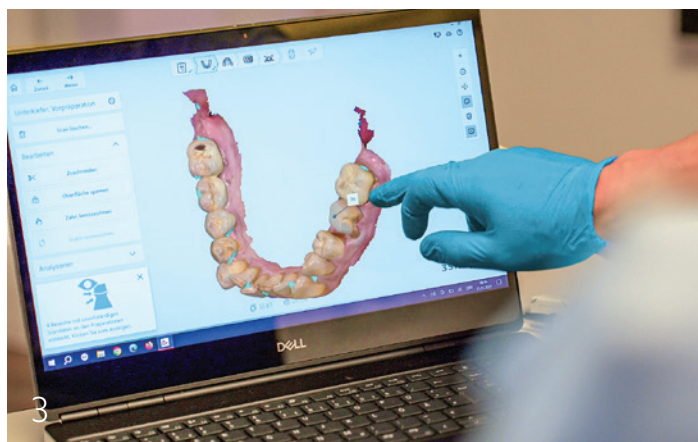


Abb. 2: Situation nach adhäsivem Zahnaufbau. Der tief subgingivale mesiale Bereich wurde elektrochirurgisch zugänglich gemacht. **Abb. 3:** Besprechung der Situation auf Basis des intraoralen Scans.

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

ANZEIGE

Zu viele Geräte. Zu viele Termine. Zu wenig Überblick?

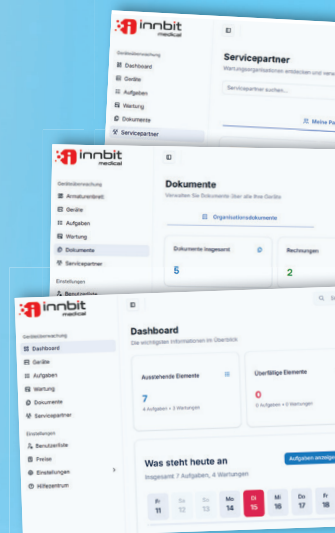
Mit innbit wird's einfach!

- Alles Wichtige zu Geräten schneller finden
- Wartungen und Aufgaben rechtzeitig im Blick
- Klare Zuständigkeiten im gesamten Team
- Techniker und Servicepartner direkt einbinden
- Weniger suchen, weniger nachfragen, mehr Zeit sparen

**14 Tage
kostenlos
testen**

Jetzt 14 Tage kostenlos testen:
www.innbit.io | office@innbit.io
Tel.: +43 512 205420 - 444

innbit



Gleichzeitig diente die sechsmonatige Tragephase als diagnostisches Zeitfenster für die Beurteilung der Pulpa. Bei derart pulpanahen Defekten kann sich eine irreversible Pulpitis erst Wochen oder Monate nach dem Eingriff manifestieren. Tritt diese Symptomatik nach der definitiven Eingliederung auf, entstehen die bekannten Herausforderungen: Trepanation der neuen Krone, endodontische Behandlung und im ungünstigsten Fall eine Neuanfertigung. Auch die Okklusion ließ sich während der Tragephase unter realen Kaubedingungen überprüfen. Bei einer Einzelkrone ist die Sicherung der Vertikaldimension zwar in der Regel unkritisch, statische und dynamische Kontakte konnten auf diese Weise dennoch über einen längeren Zeitraum beurteilt werden.



Abb. 6: Fertigung der provisorischen Krone mit dem Filamentdrucker.

© Renfert GmbH

Beim Filamentdruck entfallen die Verwendung flüssiger Druckharze, die Reinigung in Alkoholbädern und die Nachbelichtung. Das reduziert den Nachbearbeitungsaufwand und die laufenden Kosten.

Definitive Versorgung

Nach sechs Monaten zeigten sich stabile parodontale Verhältnisse und die Vitalität des Zahnes war weiterhin positiv. Damit waren die Voraussetzungen für die definitive Restauration aus Lithiumdisilikat-Keramik gegeben. Da sich Weichgewebssituation, Approximalkontakte und Okklusion während der Tragephase bewährt hatten, konnte der vorhandene Datensatz für die definitive Konstruktion weiterverwendet werden.

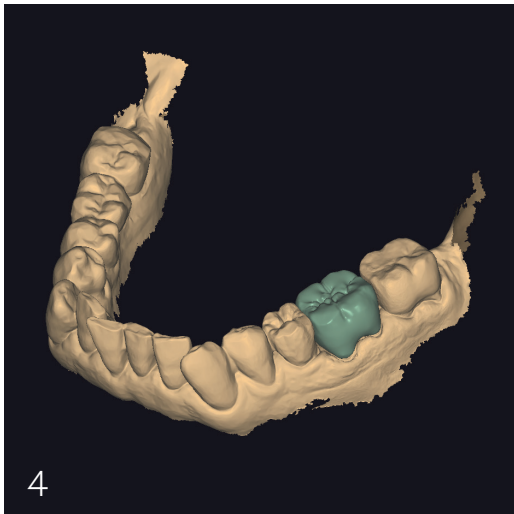
Bei komplexeren Rekonstruktionen bietet der voll-digitale Workflow eine zusätzliche Möglichkeit: Werden während der Tragephase funktionelle Anpassungen vorgenommen oder Okklusalfächen eingeschliffen, kann die klinisch bewährte Situation über einen zusätzlichen Scan im Double-Scan-Verfahren digital erfasst werden. Die vom Patienten funktionell und ästhetisch akzeptierte Form dient anschließend als Kopiervorlage für die definitive Restauration.

3D-Filamentdruck als ergänzende Technologie

Beim dentalen 3D-Druck stehen bislang vor allem harzbasierte Verfahren (SLA, DLP) im Fokus. Der Filamentdruck ergänzt dieses Spektrum um ein thermoplastisches Verfahren, das ohne flüssige Druckharze und ohne chemisches Post-Processing auskommt.

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

© Lagodentes – Zahnarztpraxis & Atelier



© Lagodentes – Zahnarztpraxis & Atelier

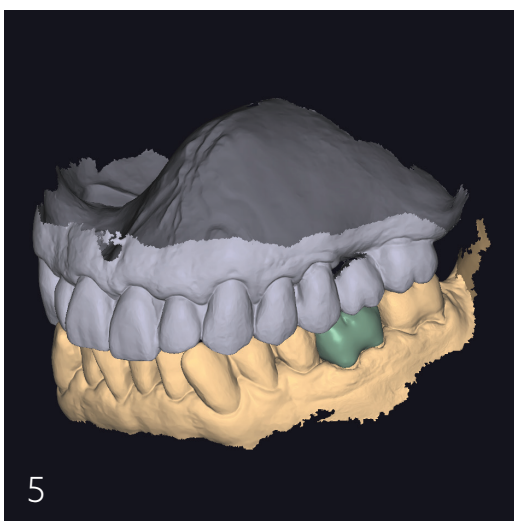


Abb. 4+5: CAD-Konstruktion der provisorischen Krone für Zahn 46. Die zervikale Kontur wurde mesial überkonturiert, um das Weichgewebe zu stützen.

Materialeffizienz und Wirtschaftlichkeit (vs. Fräsen)

Beim CAD/CAM-Fräsen wird das Provisorium aus einem industriell gefertigten PMMA-Rohling herausgearbeitet. Dabei entstehen materialbedingt Frässpäne; hinzu kommt der Verschleiß der Fräswerkzeuge. Beim Filamentdruck wird die Krone schichtweise aufgebaut. Der Materialeinsatz ist geringer und für Einzelkronen wirtschaftlich gut kalkulierbar.



© Lagodentes - Zahnarztpraxis & Atelier

Abb. 7: Status intraoral mit filamentgedruckter Interimskrone nach sechsmonatiger Tragezeit.

Druckprozess und Nachbearbeitung (vs. Resin)

Harzbasierte Druckverfahren arbeiten mit flüssigen, lichtpolymerisierenden Materialien. Nach dem Druck können nicht vollständig umgesetzte Bestandteile im Objekt und an seiner Oberfläche verbleiben. Deshalb sind validierte Wasch- und Nachbelichtungsprozesse entscheidend für die finalen Materialeigenschaften. Beim Filamentdruck wird ein industriell hergestellter thermoplastischer Werkstoff aufgeschmolzen und schichtweise abgelegt. Eine lichtinitiierte Polymerisationsreaktion findet während des Druckprozesses nicht statt. Entsprechend entfallen Waschprozess und Nachbelichtung. Die Nachbearbeitung beschränkt sich auf das Lösen vom Druckbett, das Entfernen der Stützstrukturen und die Politur. Dadurch bindet der Fertigungsprozess nur wenig aktive Arbeitszeit. Im dargestellten Fall betrug die Druckzeit für die Einzelkrone etwa 35 bis 40 Minuten.

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

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis

2018-579-10266 Stand: 20.05.2025

**Reparatur
direkt vor Ort!**

Damit Ihre Geräte schnell
wieder funktionieren.

Erfahren
Sie mehr

Oberfläche und Belastbarkeit

Der Resin-Druck (DLP/SLA) ermöglicht sehr feine Oberflächenstrukturen. Beim Filamentdruck entsteht durch die schichtweise Ablage des Materials eine feine Stufenstruktur, die eine sorgfältige Politur erfordert. Der zusätzliche Aufwand ist bei Einzelkronen gering. Entscheidend ist, insbesondere im zervikalen Bereich, eine glatte und gut reinigbare Oberfläche zu erzielen. Dem steht ein deutlich schlanker Gesamtprozess gegenüber: Beim Filamentdruck entfallen die Verwendung flüssiger Druckharze, die Reinigung in Alkoholbädern und die Nachbelichtung. Das reduziert den Nachbearbeitungsaufwand und die laufenden Kosten.

Durch die Kombination aus digitaler CAD/CAM-Planung und ressourcenschonendem Filamentdruck lassen sich provisorische Versorgungen präzise steuern, was den Behandlungsprozess für Patient und Behandler gleichermaßen verlässlich macht.

Einordnung gegenüber dem CAM-Fräsen

Gefräste PMMA-Restaurationen sind klinisch breit dokumentiert und vor allem bei größeren Spannweiten etabliert. Der Filamentdruck bietet sich insbesondere für Einzelkronen und ausgewählte kleinspannige provisorische Versorgungen an. Bei größeren Konstruktionen müssen Materialfreigabe, Geometrie und klinische Belastung besonders sorgfältig berücksichtigt werden.

Indikationsspektrum im digitalen Praxis-Set-up

Der Filamentdruck erweitert den digitalen Workflow um Anwendungen, bei denen physische Prototypen oder provisorische Versorgungen schnell verfügbar sein sollen:

- Provisorische Kronen und kleinspannige Brücken für die temporäre Versorgung und klinische Beobachtung vor der definitiven Restauration.
- **Bisshöhenänderungen:** Gedruckte Tabletops ermöglichen es, eine neue Vertikaldimension schrittweise zu testen.
- **Ästhetische Mock-ups:** Physische Prototypen dienen der Beurteilung von Zahnform, Lippenunterstützung und Phonetik.
- **Diagnostische Dummies:** In der Implantatprothetik, Kombinationsprothetik oder Totalprothetik lassen sich Zahnstellung, Bisshöhe, Ästhetik und Phonetik überprüfen.

Fazit

Das Provisorium ist im digitalen Workflow mehr als ein Zwischenprodukt. Es kann als therapeutischer und diagnostischer Schritt genutzt werden. Der Filamentdruck bietet dafür einen schlanken und wirtschaftlich kalkulierbaren Fertigungsweg. Besonders in Zahnarztpraxen mit Praxislabor lassen sich provisorische Versorgungen und klinische Prototypen mit geringem Arbeitsaufwand herstellen. ■

Weitere Infos auf www.renfert.com/de.



Mehr Infos zu SIMPLEX 2 SX
gibts hier.



Abb. 8: Abschlusssaufnahme: Die definitive vollkeramische Krone fügt sich funktionell und parodontal stabil in die bestehende Situation ein.

ANZEIGE

**HAPPY PATIENTS
HAPPY CLINICIANS**

**GUIDED
BIOFILM
THERAPY®**

EMS
MAKE ME SMILE



Zum Jubiläum
1.000 Euro Prämie
für Ihre Empfehlung*



DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH | www.dzr.de

*Es gelten Teilnahmebedingungen. Diese finden Sie, wie die Datenschutzinformationen zur Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten, hinter dem QR-Code.

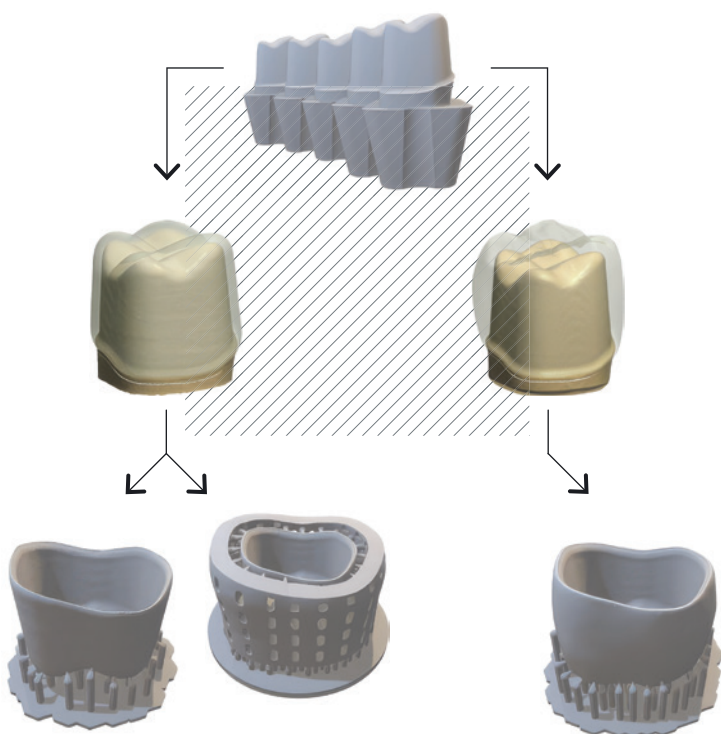
Dissertationsergebnisse für die prothetische Praxis (und darüber hinaus)

Ein Beitrag von Johannes Rossipal

[FACHBEITRAG]

Für seine Dissertation „Passung 3D-gedruckter Zirkoniumdioxidkronen mit unterschiedlichen Design- und Herstellungsparametern“, die unter der Betreuung von Prof. Dr. Andreas Zenthöfer, Komm. Ärztlicher Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums Heidelberg, entstand, erhielt Zahnarzt Johannes Rossipal einen Preis in der Kategorie „Klinische Studien, experimentelle Forschung mit unmittelbarem klinischem Bezug, Public Health und Versorgungsforschung“ des DGZMK/BZÄK/Dentsply Sirona Förderpreises. Im Folgenden geht der Autor auf vier ausgewählte Aspekte seiner Forschung ein.

Infos zum
Autor



1

Designparameter wie Zementspalt, Randgestaltung und Materialstärke beeinflussen die Rand- und Innenpassung 3D-gedruckter Zirkoniumdioxidkronen im Vergleich zu konventionell gefrästen.

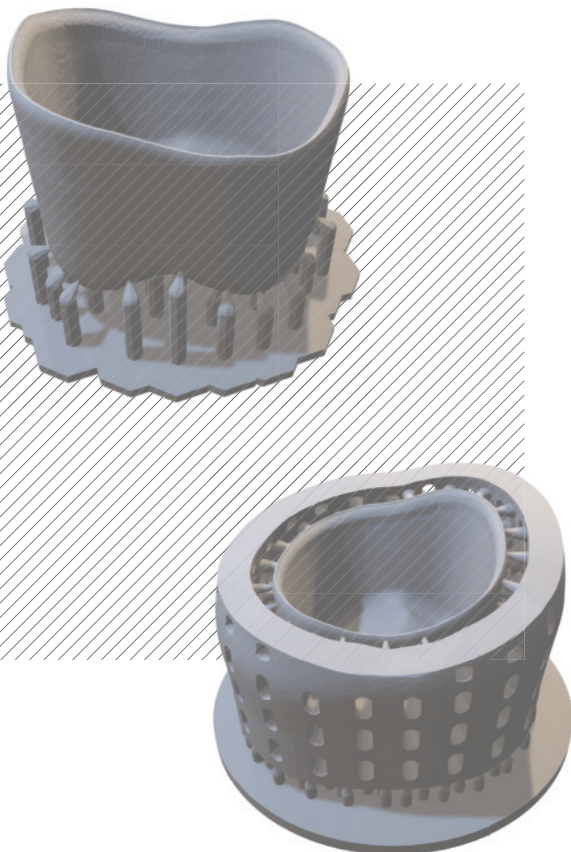
Die Rand- und Innenpassung von 3D-gedruckten Kronen auf Basis von Zirkoniumdioxid wird von unterschiedlichen Parametern beeinflusst. Neben dem Faktor Kronendesign selbst spielt insbesondere die Wandstärke eine bedeutende Rolle. Wir haben den Anspruch, womöglich betont minimalinvasiv zu arbeiten, und müssen demnach fallspezifisch sehr dünnwandige Kronen herstellen. Unsere aktuellen Versuche haben gezeigt, dass diese minimalinvasiven

Kronendesign und Nesting der Versuchsgruppen, die sich in Wandstärke (0,5 mm | 1 mm) und Supportstruktur (Standardsupports okklusal | Supportring) unterscheiden.

Restaurationen von zusätzlichen Supportstrukturen während des Drucks profitieren. Für das sich nach der Reinigung der fertigen Druckobjekte anschließende Entbindern – also das Austreiben der als Binder fungierenden organischen Komponente mittels Hitzebehandlung – bieten dünne Objekte zudem den Vorteil, dass dies hier schneller gelingt. Allerdings neigen filigrane Strukturen mit geringer Biegesteifigkeit bei diesem Prozess zu ungewünschten Formveränderungen. Bei größeren Wandstärken ($\geq 1\text{ mm}$) hingegen verhält es sich umgekehrt: sie sind biegesteif und kommen ohne zusätzliche Stützstrukturen aus, benötigen allerdings schonendere, längere Entbinderungszeiten.

Bei der Gestaltung der Kronenränder ist zu berücksichtigen, dass die Lichtstreuung in partikelbeladenen Suspensionen zu einer Ausdehnung des polymerisierten Bereichs über die geometrisch projizierte Kontur hinaus führen kann. Um dies zu korrigieren, wird das zu druckende digitale Objekt nach dem Nesting in horizontaler Richtung um einen sogenannten xy-Offset reduziert. Bei dünn auslaufenden Kronenrändern würde dies dazu führen, dass die Spitzen der Kronenränder verschwinden und diese dann beim gedruckten Objekt zu kurz ausfallen. Daher sollte die Randstufe am designten Kronenrand unter Berücksichtigung der lateralen Voxelgröße des Druckers mindestens dem doppelten Offset-Wert entsprechen. ○

Genestete Kronen mit Standardsupports (oben) und zusätzlichem Supportring (unten).



„Die Rand- und Innenpassung von 3D-gedruckten Kronen auf Basis von Zirkoniumdioxid wird von unterschiedlichen Parametern beeinflusst. Neben dem Faktor Kronendesign selbst spielt insbesondere die Wandstärke eine bedeutsame Rolle.“

ANZEIGE



WE LOVE WHAT WE DO.

3-Zylinder-Kompressor

KOMPAKTE GRÖÖE,
EINFACHE WARTUNG.

ÖLFREIER TROCKENLUFT-KOMPRESSOR



- ✓ Ölfrei. Trocken. Rein.
- ✓ Höchste Druckluftqualität.
- ✓ Zuverlässige Leistung.
- ✓ Effiziente Trockenlufttechnik.
- ✓ 40 Jahre Erfahrung.
- ✓ Qualität, auf die Sie zählen können!

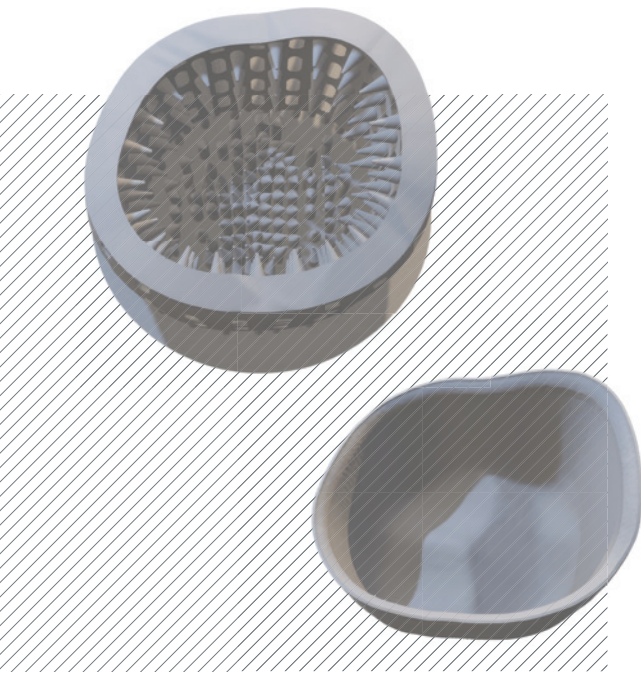


EXKLUSIV ÜBER DEN DENTalfACHHANDEL ERHÄLTlich.



CATTANI
AIR TECHNOLOGY
DEUTSCHLAND
ÖSTERREICH • SCHWEIZ

CATTANI Deutschland | Helmes GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 34 - 36
DE - 27639 Wurster Nordseeküste
Tel.: (+49) 4741-18 19 80 | Fax: (+49) 4741-18 19 81 0
info@cattani.de | www.cattani.de



Abgebildet sind der individuell an die Krone angepasste Supportring und separat davon die zuvor darin stabilisierte Krone. Die Krone wird nach dem Entbindern vom Supportring befreit. Er stabilisiert die Krone während des Druckvorgangs und fängt formgefährdende Kräfte bei Reinigung und Entbinderung ab.



Manuelle Reinigung (Airbrushing) der gedruckten Kronen zur Entfernung überschüssiger Suspension mittels aufgesprühtem Isopropanol unter kontrolliertem Druck.

2

Spezifische Herstellungsparameter wie Schichtdicke, Druckorientierung und Sinterprotokoll beeinflussen die Passgenauigkeit von Zirkoniumdioxidkronen.

Für einen präzisen 3D-Druck von Zirkoniumdioxid und nachfolgend reproduzierbar akzeptable Passungswerte ist es Voraussetzung, die Skalierungswerte der zu verdruckenden Suspension zu bestimmen, um damit den Schrumpf über die gesamte Prozesskette vorhersagbar zu steuern. Zwar wird das klinisch zugelassene Material, welches wir verwenden, herstellerseits mit entsprechenden Empfehlungen für Skalierungswerte ausgeliefert, es zeigten sich aber chargenabhängig bzw. geräte- und prozessabhängig kleinere Abweichungen der bei uns real beobachteten Skalierungswerte. Folglich brachte die individuelle Bestimmung dieser Faktoren über sog. Kalibrierkörper, sowie der Einsatz zusätzlicher Supportstrukturen – neben weiteren Standardisierungen den Durchbruch hin zu Passungsparametern, die vergleichbar sind mit denen gefräster Restaurationen.

Wie zuvor erwähnt empfiehlt sich insbesondere bei dünnwandigen Objekten der Einsatz von zusätzlichen Supportstrukturen, weshalb die Kronen mit 0,5 mm Wandstärke in unseren vorklinischen Studien neben der okklusalen Abstützung zusätzlich an den Restaurations-

wänden mithilfe eines Ringes versteift wurden. Dieser Ring erwies sich auch beim Post-Processing als entscheidender Faktor, um die Form und damit vielversprechende Passungswerte zu gewährleisten. Die beim Ablösen von der Bauplattform aufzuwendenden Kräfte sind gerade bei dünnwandigen Objekten ein Risiko und können durch den Einsatz des Ringes reduziert werden.

In Vorläuferstudien konnte mit dem Reinigungsverfahren des „Airbrushing“ ein weiterer Einflussfaktor für die Passung der späteren Kronen identifiziert werden. Dabei wird das Objekt zur Entfernung von überschüssiger Suspension manuell mittels aufgesprühtem Isopropanol gereinigt. Wir haben zusätzlich untersucht, welchen Einfluss die Höhe des Reinigungsdruckes dabei hat. Insgesamt konnten folgende Ergebnisse gesichert werden: Verglichen mit einem Reinigungsdruck von 2 bar führte ein reduzierter Reinigungsdruck von 1 bar zu signifikant besseren Passungswerten. Bei dünnwandigen (0,5 mm) Kronen verbesserte der Einsatz eines Supportrings signifikant sowohl die Rand- als auch die Innenpassung, sodass für diese Kronen sowohl gegenüber dickwandigen (1 mm) Kronen ohne Supportring als auch gegenüber gefrästen Kronen ein ähnliches Niveau hinsichtlich ihrer Passgenauigkeit erreicht werden konnte. ○

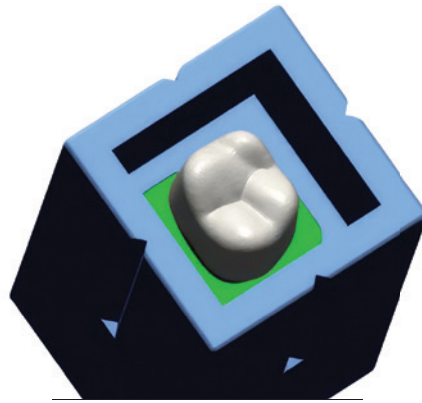
3

Zur **Bewertung der Passung** wurden verschiedene Messmethoden eingesetzt und bezüglich ihrer Aussagekraft für die klinische Praxis betrachtet.

Wie auch im klinischen Alltag wurde die Passung vor dem adhäsiven Zementieren optisch und taktil überprüft. Darüber hinaus wurden 3D-Scans von Stumpf und Restauration angefertigt, um mögliche Abweichungen vom digitalen Datensatz abschätzen zu können. Zur weiteren Objektivierung der Passung wurden die Kronen dann mit Adhäsiv-Zement unter definierter Kraft (200 N) auf ihre Stümpfe gefügt.

Die Kronen-Stumpf-Komplexe wurden in eine Kunststoffform eingebettet, an vorab definierten Schnittebenen mit einer Präzisionssäge zerteilt und hinsichtlich der Passungsparameter mittels Digitalmikroskopie untersucht.

Diese Methodik hat den Vorteil, dass die Passgenauigkeit mit einem klinisch eingesetzten Adhäsiv-Werkstoff ermittelt wird. Im Gegensatz dazu werden bei der hier nicht verwendeten Dubliermethode dünnfließende Abformmaterialien eingesetzt, die viel geringere Filmstärken aufweisen. Da sich verschiedene zahnärztliche Zemente und Adhäsive auch in ihrer Filmdicke unterscheiden können, sind unsere Ergebnisse zunächst nur für den hier verwendeten Adhäsiv-Werkstoff gültig. Nachteil aller Schnittmethoden ist, dass die Passungsparameter nicht entlang des gesamten Randes bzw. der gesamten präparierten Zahnoberfläche erfasst wird, sondern nur an ausgewählten Stellen. ○



Kronen-Stumpf-Komplexe nach der adhäsiven Zementierung eingebettet in ein Förmchen, durch deren Einkerbung der Sägeschnitt zur anschließenden Passungsauswertung des Zementspalts im Mikroskop erfolgt.

4

Die Ergebnisse meiner Untersuchungen zeigen Implikationen für den klinischen Einsatz additiv gefertigter Zirkoniumdioxidkronen hinsichtlich Langzeitstabilität und Wirtschaftlichkeit im Vergleich zu etablierten CAD/CAM-Verfahren.

Subtraktive Verfahren wie das Fräsverfahren aus Vollmaterial (Ronden, Blöcke) sind aktuell der Goldstandard, wenn es um die Herstellung von Zirkoniumdioxid-Restaurationen geht. Allerdings bietet der 3D-Druck theoretisch vielfältige Vorteile wie zum Beispiel Material- und Zeitersparnis und eine fast grenzenlose Designfreiheit. Zudem werden Randaussparungen durch sog. „Tooling Stress“ vermieden. Im Rahmen unserer unter anderem von der Deutschen Forschungs-

Abbildung: © Johannes Rossipal

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

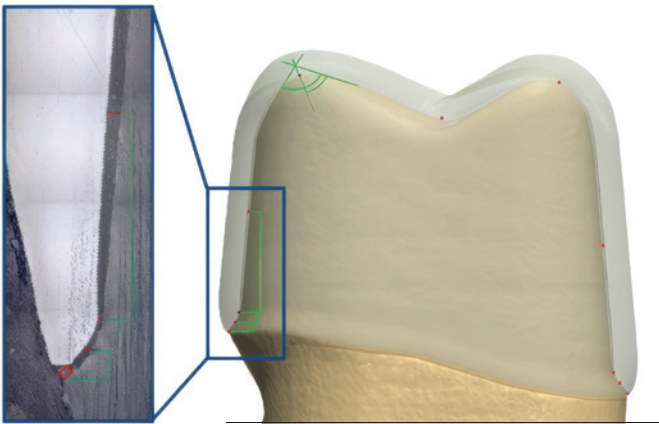
NEU
HOME
KIT



**1+1
Aktion**

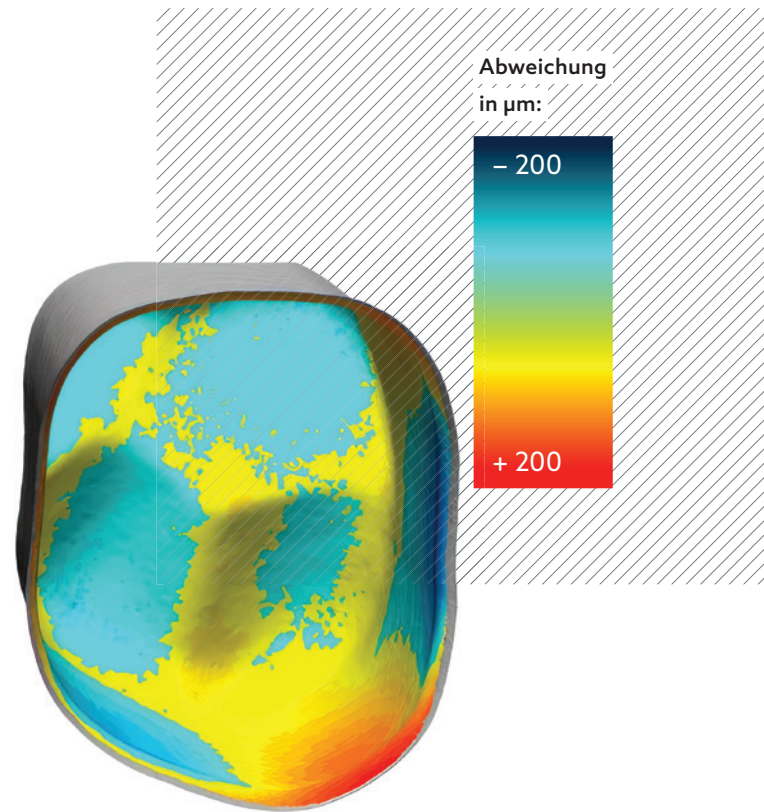
QR-Code
scannen
und zwei
Sets zum
Preis von
einem
erhalten!

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



Digital-mikroskopische Ausmessung des Zementspalts an vorher festgelegten Punkten.

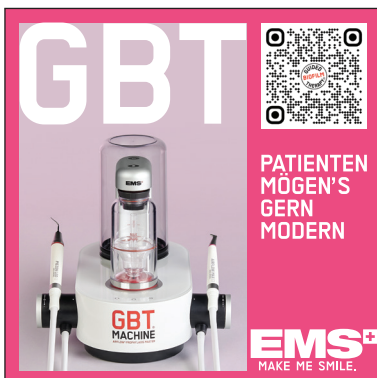
gemeinschaft finanzierten Projekte konnten wir verschiedene Ansätze für die Optimierung dieser neuen Technologie erproben. Wir haben es für verschiedene prothetische Versorgungsmöglichkeiten einschließlich Brücken geschafft, mittels 3D-Druck ähnliche Bruchlasten und Passgenauigkeiten zu erzielen, wie sie bei frästechnischer Herstellung vorliegen. Mittlerweile wurde sogar eine erste klinische Studie mit 3D-gedruckten Molarenkronen durchgeführt. Hier zeigte sich, dass die Kronen, wenn überhaupt, vor dem Einsetzen nur minimal angepasst werden mussten. Bislang wurden auch keinerlei Komplikationen in der Studie beobachtet. Im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit muss man allerdings fairerweise sagen, dass momentan bereits etablierte CAM-Verfahren noch wirtschaftlicher und zielführender sind. Beim 3D-Druck müssen aktuell noch vergleichsweise viele Parameter kontrolliert werden, um möglichst gute Ergebnisse mit gleichbleibender Qualität zu erzielen. Auch die Materialersparnis wird durch das nötige Vorlegen größerer Mengen von Suspensionen konterkariert und das prolongierte Entbindern bzw. Sintern kostet Zeit und Energie. Wir arbeiten momentan an vielen Stellschrauben, um das 3D-Druck-Verfahren weiter zu optimieren



Visualisierung der Abweichung von Innenoberfläche der gedruckten und eingescannten Krone zum digitalen Datensatz.

und damit einfacher, schneller und insgesamt praxistauglicher zu gestalten. Hier ist zum Beispiel auch die Entwicklung lösemittelfreier Suspensionen zu nennen, sowie der Ansatz des Multimaterialdrucks. Stand heute kann der 3D-Druck von Zirkoniumdioxid eine ergänzende, aber anspruchsvolle Lösung für die Herstellung von beispielsweise streng defektorientierten Restaurationen oder Zahnersatz mit spezifischen Retentionselementen wie Adhäsivbrücken sein. Für Kunststoffe hat sich der 3D-Druck in vielen Bereichen der Zahnmedizin bereits etabliert. Auch ein möglicher wirtschaftlicher Vorteil könnte in der Massenfertigung von gleichzeitig zu belichtenden unterschiedlichen Druckobjekten liegen, während subtraktiv nach Reihenfolge vorgegangen werden muss. Zudem entstehen keine Kosten für Fräser. Auch eine Materialersparnis wäre perspektivisch denkbar, wenn kleinere Suspensionsvolumina vorgelegt werden müssen. Auch hier sind wir in engem Austausch mit der Industrie. Gelingen diese Optimierungen hin zu einer intuitiven Alltagstechnik, stünde unserer Meinung nach einer flächendeckenden Verbreitung dieser innovativen Technologie nichts im Wege. ■

ANZEIGE



#whdentalde
office.de@wh.com
video.wh.com

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



Excellence. Redefined.



Jetzt zum
Aktionspreis!
Mehr Infos unter:



Effiziente Sterilisation mit maximalem Schutz

Lisa vereint intuitive Bedienung mit einem raffinierten, modernen Design und sorgt so für Klarheit, Sicherheit und mühelose Kontrolle in Ihrem Arbeitsalltag. Vom Start eines Zyklus bis zum Entnehmen der Instrumente bietet Lisa ein reibungsloses und verlässliches Anwendererlebnis. Lisa macht die Sterilisation intelligenter, schneller und zuverlässiger – damit Sie sich auf das konzentrieren können, was wirklich zählt: Ihre Patienten.

lisa

Zirkon, Keramiken und Titan in einem flexiblen Workflow



Die Ceramill Motion 3 Air wurde entwickelt, um die Herausforderungen moderner Fertigungsprozesse in einer einzigen Plattform zusammenzuführen.

Ein Beitrag von Jörg Haselbauer

[HYBRID-FRÄSTECHNOLOGIE]

Die moderne Prothetik lebt von Materialvielfalt. Mit der Ceramill Motion 3 Air lassen sich Zirkonoxid, Keramiken, Titan und weitere Materialien in einem einzigen System bearbeiten. Die Hybridmaschine kombiniert Trocken- und Nassbearbeitung und eröffnet Laboren und Zahnärzten neue Freiräume bei Materialwahl, Indikation und Workflow.



Infos zum Unternehmen

Die Anforderungen an moderne prothetische Versorgung wachen kontinuierlich. Patienten erwarten hochästhetische Ergebnisse, kurze Behandlungszeiten und langlebige Restaurationen. Gleichzeitig stehen Praxis und Labor vor der Herausforderung, wirtschaftlich zu arbeiten und flexibel auf unterschiedliche Indikationen reagieren zu können. Parallel dazu erweitert sich das Spektrum an Werkstoffen kontinuierlich. Die Folge: Fertigungssysteme müssen heute deutlich mehr leisten als reine Präzisionsbearbeitung. Gefragt sind Lösungen, die unterschiedliche Materialien und Indikationen in einem durchgängigen digitalen Workflow vereinen. Genau hier setzt die 5-Achs-Hybrid-Fräs- und Schleifmaschine von Amann Girrbach an.

Eine Maschine für Trocken- und Nassbearbeitung

Entwickelt wurde sie, um die Herausforderungen moderner Fertigungsprozesse in einer einzigen Plattform zusammenzuführen. Als Hybridmaschine vereint sie Trocken- und Nassbearbeitung und ermöglicht damit die Verarbeitung unterschiedlichster Werkstoffgruppen innerhalb eines Systems.

Für Anwender bedeutet das vor allem eines: maximale Freiheit bei der Materialwahl. Je nach Indikation kann der passende Werkstoff ausgewählt und mit dem optimalen Bearbeitungsverfahren verarbeitet werden, ohne zwischen verschiedenen Maschinesystemen wechseln zu müssen.

Die Kombination beider Bearbeitungstechnologien reduziert die Komplexität im Laboralltag, spart Platz und ermöglicht eine effiziente Auslastung der vorhandenen Ressourcen. Gleichzeitig eröffnet sie Zugang zu einer außergewöhnlichen Materialvielfalt, die von hochfestem Zirkonoxid über ästhetische Glaskeramiken bis hin zu Titan reicht. Damit wird die Hybridmaschine zur zentralen Fertigungsplattform für Kronen und Abutments bis hin zu vielgliedrigen Brücken oder Schienen.

Die eigentliche Stärke der Ceramill Motion 3 Air liegt in der Kombination ihrer Möglichkeiten.

Zirkonoxid: Vielseitiger Klassiker

Zirkonoxid zählt zu den wichtigsten Werkstoffen der modernen Prothetik. Mit der Ceramill Motion 3 Air lässt sich das Material präzise trocken bearbeiten und für zahlreiche Indikationen einsetzen. Egal, ob Einzelkrone oder mehrgliedrige Brücke. Anwender profitieren dabei von einem etablierten Workflow und hoher Fertigungssicherheit.

Lithiumdisilikat: Für höchste Ästhetik

Wenn natürliche Lichtdynamik und Ästhetik gefragt sind, ist Lithiumdisilikat häufig die erste Wahl. Dank der integrierten Nassbearbeitung kann die Fräs- und Schleifmaschine auch Glaskeramiken effizient verarbeiten und erweitert so das Behandlungsspektrum um ästhetisch anspruchsvolle Versorgung.

Titan: Starke Basis für Implantatprothetik

Mit der Bearbeitung von Titan für individuelle Abutments erschließt sie zudem eine zusätzliche wichtige Anwendung in der Implantatprothetik: die Integration dieses Werkstoffs ermöglicht eine noch größere Wertschöpfung innerhalb des eigenen Labors.

Wirtschaftlichkeit durch Materialvielfalt

Die eigentliche Stärke der Ceramill Motion 3 Air liegt also in der Kombination ihrer Möglichkeiten. Statt sich auf einzelne Werkstoffgruppen zu beschränken, können Anwender unterschiedlichste Materialien auf einer zentralen Plattform bearbeiten.

Das erhöht die Flexibilität im Alltag, verbessert die Auslastung der Maschine und reduziert gleichzeitig den Bedarf an zusätzlichen Systemen. Für Labore und Praxen bedeutet das mehr Unabhängigkeit, vereinfachte Prozesse und eine höhere Wirtschaftlichkeit. Durch den integrierten Kompressor in der Maschine entfällt zudem die Notwendigkeit einer externen Druckluftversorgung, was die Integration der Fräs- und Schleifmaschine in nahezu jede bestehende Umgebung ermöglicht. Darüber hinaus schafft die offene Materialstrategie eine solide Grundlage für zukünftige Entwicklungen in der digitalen Zahnheilkunde. Neue Indikationen und Werkstoffe lassen sich leichter in bestehende Abläufe integrieren.

© Amann Girrbach AG



Ceramill Motion 3 Air auf einen Blick

- Hybridmaschine für Trocken- und Nassbearbeitung u. a. von Zirkon, Keramiken und Titan
- Einfache Aufstellung durch integrierten Kompressor
- Ein System für ein breites Indikationsspektrum
- Effiziente digitale Workflows
- Hohe Wirtschaftlichkeit durch maximale Flexibilität
- Zukunftssichere Investition für Labor und Praxis

Zukunft der Prothetik ist vielseitig

Moderne Prothetik benötigt Lösungen, die mit den Anforderungen der Patienten wachsen. Mit ihrer Hybridtechnologie vereint die Ceramill Motion 3 Air Trocken- und Nassbearbeitung in einer einzigen Plattform und ermöglicht die Verarbeitung von Zirkonoxid, Keramiken und Titan. Damit steht nicht das einzelne Material im Mittelpunkt, sondern die Freiheit, für jede Indikation den optimalen Werkstoff einzusetzen. Genau diese Flexibilität macht die Hybridmaschine zu einer leistungsstarken und zukunftsorientierten Antwort auf die Anforderungen moderner digitaler Prothetik. ■



www.amanngirrbach.com

LABORAUFTAG:

Korrekte Basis für HKP, Festzuschuss und Rechnung

Ein Beitrag von Gabi Schäfer

[ABRECHNUNG]

„Der Techniker weiß schon, was ich meine!“ – diesen Satz bekam ich in einer meiner letzten Praxisberatungen zu hören, als ich nach dem Laborauftrag zu einer Teleskoparbeit fragte. Auf dem Zettel stand: „OK-Teleskope 13, 23 – wie besprochen, bitte hochwertig.“

Im Oberkiefer waren nur noch die Eckzähne erhaltungswürdig, geplant war eine Deckprothese auf zwei Teleskopen. Der Heil- und Kostenplan wurde als Regelversorgung beantragt, mit dem Festzuschuss nach Befund-Nr. 4.6 für die Teleskope und einer Laborplanung nach BEL. Genehmigt, eingegliedert, Patient zufrieden. Dann kam die Laborrechnung und auf ihr standen BEB-Positionen, denn das Labor hatte die Sekundärteile galvanisch gefertigt. „Hochwertig“ eben.

Das Problem lag nicht im Labor. Galvanotechnik ist eine hervorragende Sache, nur ist sie keine Regelversorgung. Im Gemeinsamen Rundschreiben zur Einführung des BEL II – 2014 heißt es unter Punkt 2.1.1.3: „Bei Kronen gilt das Gussverfahren als Herstellungsverfahren“. Was nicht gegossen wird, ist folglich nicht nach BEL abzurechnen, sondern nach BEB – aus der beantragten Regelversorgung wird eine gleichartige Versorgung, mit allen Folgen für Honorar und Festzuschuss. Bei einem Härtefallpatienten wäre das ein besonders unangenehmes Erwachen geworden.

Wer entscheidet über regel-, gleich- oder andersartig?

Diese Weiche stellt die Praxis bei der Planung – nicht das Labor bei der Rechnung. Die KZBV formuliert es im Festzuschusskompendium in Abschnitt 5.4 für den Mischfall klar: „Regelversorgungsbestandteile immer nach BEMA und im Labor nach BEL“, Mehrleistungen bei gleichartigem Zahnersatz nach GOZ, andersartiger Zahnersatz nach GOZ. Wer das faktisch dem Labor überlässt, hat es nicht delegiert, sondern nur verschoben: Unterschrieben hat der Zahnarzt, und zurückgefordert wird ebenfalls beim Zahnarzt.

Teure „Hochwertigkeit“ aus dem Labor: Vage Formulierungen wie „bitte hochwertig“ statt klarer Vorgaben machen aus der geplanten Kassen-Regelversorgung still und heimlich eine gleichartige Versorgung – mit unerwarteten Konsequenzen für Honorar und Festzuschuss.

© OEMUS MEDIA AG (KI-generiert)



Was unterschreibt der Patient da eigentlich?

Auf der ersten Seite des HKP-Formulars erklärt der Versicherte, er sei über Art, Umfang und Kosten der Regel-, der gleich- und der andersartigen Versorgung aufgeklärt worden – sowie „über den voraussichtlichen Herstellungsort beziehungsweise das voraussichtliche Herstellungsland des Zahnersatzes“. Genau dieses Feld ist die Schnittstelle zwischen Praxis und Labor, und genau dieses Feld finde ich bei meinen Beratungen mit erschreckender Regelmäßigkeit leer.



Infos zur
Autorin

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

Der Laborauftrag ist ohnehin längst kein Zettel mehr, sondern die Verordnung einer Sonderanfertigung. Das Labor hat dem Patienten eine Erklärung nach Anhang XIII der EU-Medizinprodukteverordnung auszuhandigen, in der auch „die spezifischen Merkmale des Produkts, wie sie in der Verordnung angegeben sind“ aufzuführen sind. Was nicht im Auftrag verankert wurde, kann dort nicht ausgewiesen werden. Und wenn etwas bricht, gibt es keine Arbeitsteilung: „Der Zahnarzt übernimmt für Füllungen und die Versorgung mit Zahnersatz eine zweijährige Gewähr“, bestimmt § 136a Abs. 4 SGB V. Nicht das Labor.

Ein tragfähiger Auftrag enthält daher Befund und Planungskürzel, die Versorgungsart, Material und Fertigungsverfahren, die Verankerungsart, den Herstellungsort und ausdrückliche Verzichtserklärungen des Patienten, etwa auf eine Prothesenreinigung. Das ist keine Bürokratie, sondern die Übersetzung der Planung in die Sprache des Labors. Denn der Auftrag entsteht aus der Planung – nicht die Planung aus der Laborrechnung. Wer vorher Befund, Alternativen, Festzuschüsse und eine belastbare Schätzung der Laborkosten vorliegen hat, schreibt einen Zettel, der trägt. Genau dafür wurde die Planungssoftware Synadoc entwickelt. Wer im Eigenlabor fertigt oder die Rechnungen des gewerblichen Labors nachvollziehen möchte, greift zur Premiumversion zusammen mit dem Laborprogramm BEBBEL, das die Leistungen nach BEL und BEB abbildet. Eine kostenlose Probeinstallation kann man anfordern. ■



Synadoc AG
Infos zum
Unternehmen

Mehr zum korrekten Umgang mit der Schnittstelle zwischen Praxis und Labor, bieten Online-Seminare der Autorin, in denen zahntechnische Leistungen sowohl nach BEL als auch nach BEB besprochen werden – ebenso die Abgrenzung von regel-, gleich- und andersartigen Versorgung.

Alle Infos und Termine auf
www.synadoc.ch

Bis zu 30 % mehr Ertrag

durch smarte Abrechnung!



cgm.com/dental-wechselangebot



JETZT WECHSELANGEBOT SICHERN!

KOMPLETTLÖSUNG FÜR DIE DIGITALE ZAHNARZTPRAXIS

Mit **CGM Z1.PRO**, **CGM XDENT** und den intelligenten Zusatzlösungen von **CGM** bringen Sie Ihre Praxis auf das nächste Level – sicher, effizient, zeitsparend.



Flexible Teilprothesen neu gedacht:

Digital vom Scan zur Versorgung

Ein Beitrag von Dr. Dr. stom. Svetlana Kapor

[DIGITALER WORKFLOW]

Die additive Fertigung erschließt zunehmend neue Bereiche der herausnehmbaren Prothetik. Mit Apex Flex bringt SprintRay ein Material für flexible Teilprothesenbasen in einen digitalen Workflow. Wie sich dieser Ansatz in der Praxis einsetzen lässt, zeigt ein klinischer Fall von Dr. Dr. stom. Svetlana Kapor: In rund einer Stunde entstand eine funktionelle und ästhetische Interimsversorgung für die Heilungsphase vor der definitiven Implantatversorgung.

Infos zum
Unternehmen

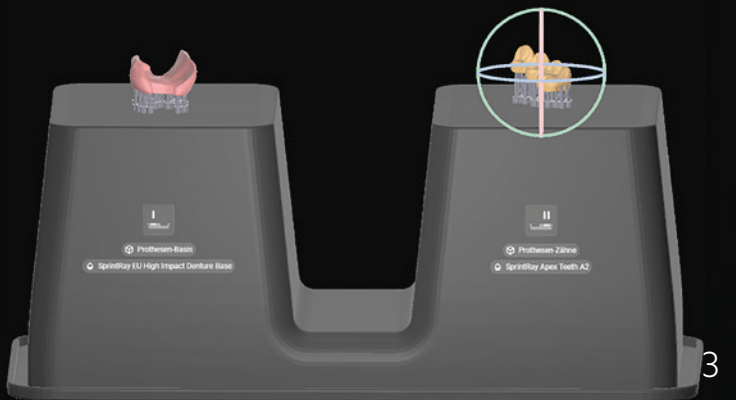


Flexible Teilprothesen verbinden hohe Anforderungen an Funktion, Retention und Ästhetik mit dem Wunsch nach hohem Patientenkomfort. Ihre Herstellung erfolgte bislang häufig über externe Laborprozesse und klassische Fertigungsverfahren. Mit SprintRay Apex Flex lässt sich diese Indikation nun in einen additiven digitalen Workflow integrieren.

Apex Flex wurde speziell für die additive Fertigung flexibler Teilprothesenbasen entwickelt und ist als Medizinprodukt der Klasse IIa gemäß EU-MDR CE-gekennzeichnet. Das Material ist in Standard Pink und Light Pink erhältlich und kann mit SprintRay Apex Teeth kombiniert werden. Die Fertigung erfolgt im validierten Workflow mit dem SprintRay Pro 2 und anschließender Nachhärtung im NanoCure.



Abb. 1a+b: Ausgangssituation und Abschlussaufnahme. – **Abb. 2:** Die fertige Apex-Flex-Versorgung. – **Abb. 3:** Virtuelle Platzierung von Basis und Zähnen im digitalen Workflow. – **Abb. 4a–c:** Klinisch finales Ergebnis.



Patientenfall

Anspruchsvolle Situation in der Übergangsphase

Nach der Extraktion mehrerer Zähne im linken Oberkiefer war zu einem späteren Zeitpunkt eine Implantatinserktion mit definitiver prothetischer Versorgung vorgesehen. Für die Heilungsphase wurde eine Interimsversorgung für Funktion, Okklusion und Ästhetik benötigt.

Eine zusätzliche Herausforderung war der ausgeprägte Zahnverschleiß infolge von Bruxismus und Attrition. Der Erhalt der bestehenden vertikalen Dimension sowie einer stabilen Okklusion war deshalb ein wesentliches Ziel. Die Lösung sollte zugleich komfortabel und schnell verfügbar sein.

Vom intraoralen Scan zur gedruckten Teilprothese

Der Behandlungsablauf war digital. Zunächst erfolgten intraorale Scans von Ober- und Unterkiefer sowie eine digitale Registrierung der Okklusion. Die Datensätze wurden anschließend an das Dentallabor übermittelt und die individuelle Interimsversorgung auf Grundlage der klinischen Situation mit exocad konstruiert. Für die Fertigung kamen Apex Flex für die Prothesenbasis und Apex Teeth für die Zähne zum Einsatz. Der Druck erfolgte auf dem SprintRay Pro 2 mit Duo Kit. Dieses ermöglicht die Fertigung von Prothesenbasis und Zähnen in einem Druckvorgang. Die reine Druckzeit im dokumentierten Patientenfall belief sich auf etwa 23 Minuten.

Nach dem Druck wurde die Versorgung gemäß den Materialrichtlinien gereinigt, ausgearbeitet und poliert. Supports wurden entfernt und die Oberflächen finalisiert. Für diesen Arbeitsschritt wurden rund 25 Minuten benötigt. Insgesamt konnte die Versorgung innerhalb von etwa 55 bis 60 Minuten gefertigt werden.

Flexibilität trifft Stabilität

Entscheidend für die Anwendung sind die mechanischen Eigenschaften des Materials. Laut SprintRay weist Apex Flex eine Biegefestigkeit von über 26,5 MPa, einen Biegemodul von über 700 MPa und eine Brucharbeit von über 5.000 J/m² auf. Eine Bruchdehnung von mehr als 50 Prozent ermöglicht es Prothesenbasis und Klammerarmen, sich unter funktioneller Belastung anzupassen. Gleichzeitig soll die notwendige Stabilität und Retention erhalten bleiben. Die Konstruktion spielt dabei eine wichtige Rolle. Klammergeometrie und Stütz zonen müssen so geplant werden, dass ausreichende Retention entsteht, ohne die flexiblen Bereiche übermäßig zu be-



lasten. Apex Flex eignet sich laut Fallstudie insbesondere für zahngetragene Teilprothesen und Situationen, in denen sichtbare Metallklammern vermieden werden sollen. Bei ausgedehnten Freiendsituationen, Parafunktionen oder eingeschränkten intermaxillären Platzverhältnissen ist eine besonders sorgfältige Planung erforderlich.

Digitale Lösung für die Interimsversorgung

Im vorliegenden Fall konnte mit Apex Flex eine funktionelle und ästhetische Interimsversorgung realisiert werden. Die Versorgung erhielt während der Heilungsphase die okklusale Stabilität und vertikale Dimension und bereitete den Patienten auf die spätere implantatgetragene Versorgung vor. Gleichzeitig ermöglichten die flexiblen Materialeigenschaften eine gute Adaptation und hohen Tragekomfort. Der Fall zeigt exemplarisch, wie sich die Möglichkeiten der additiven Fertigung über etablierte Anwendungen hinaus erweitern. Flexible Teilprothesen können digital geplant, additiv gefertigt und in einen durchgängigen Workflow integriert werden. Für Praxen und Dentallabore entsteht damit eine zusätzliche Möglichkeit, herausnehmbare prothetische Versorgung effizient und digital umzusetzen. Apex Flex erweitert damit das Anwendungsspektrum des Pro 2 und macht die digitale Fertigung flexibler herausnehmbarer Versorgung zu einer weiteren Option für den klinischen Alltag. ■

Weitere Infos auf www.sprintray.com.

Warum 3D mit DMG?

Weil der **Einstieg** maximal leicht ist.

„Warum 3D mit DMG?“:

Neue Kampagne zeigt Chancen des digitalen Workflows



Infos zum Unternehmen

DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik GmbH

www.dmg-dental.com

Warum sollten Praxen und Labore beim dentalen 3D-Druck auf DMG DentaMile setzen? Antworten darauf liefert die neue Kampagne „Warum 3D mit DMG?“.

In Motiven mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten zeigt DMG die vielfältigen Möglichkeiten auf, die sich Anwendern von Intraoralscannern durch digitale Workflows und die 3D-Druck-Lösungen von DMG DentaMile eröffnen. Im Fokus stehen Themen wie der einfache Einstieg in die digitale Fertigung, wirtschaftlich attraktive digitale Vernetzung, hohe Prozesssicherheit und innovative Behandlungskonzepte für die MIH-Therapie. Weiterer zentraler Aspekt ist das Angebot kostenfreier 15-Minuten-Beratungsgespräche zu verschiedenen fachlichen Schwerpunkten. Mit Dentalerfahrung aus über sechs Jahrzehnten unterstützt DMG Praxen und Labore seit mehr als zehn Jahren auch im dentalen 3D-Druck. Das Prinzip: alltagstaugliche, ganzheitliche Lösungen aus Software, Hardware und Material.

Mehr Infos im Newsbereich der DMG Homepage: de.dmg-dental.com/news-presse.

eServices: Lösungen, die Patientenbindung stärken

Eine moderne Zahnarztpraxis überzeugt heute nicht nur durch eine hochwertige Behandlung, sondern auch durch einen professionellen und unkomplizierten Service. Die eRechnung und eZahlung von PVS dental ermöglichen eine zeitgemäße Rechnungsabwicklung: Patienten erhalten ihre zahnärztlichen Rechnungen digital, können diese jederzeit online einsehen, bezahlen und verwalten.



© PVS dental GmbH

Für Zahnarztpraxen bedeutet das weniger Aufwand: Durch die digitale Rechnungsübermittlung entfallen Postrückläufer und die damit verbundene Kommunikation mit Patienten. Gleichzeitig bietet die Praxis ihren Patienten einen einfachen, digitalen Service. Die Registrierung ist schnell und unkompliziert – direkt in der Praxis oder online. So kann die digitale Rechnung zu einer positiven Patientenerfahrung beitragen: Patienten profitieren von mehr Komfort und flexiblem Zugriff auf ihre Rechnungen, während sich die Praxis als modern, serviceorientiert und digitalaffin positioniert. Eine zeitgemäße Lösung für die Abrechnung, von der Praxis und Patienten gleichermaßen profitieren.



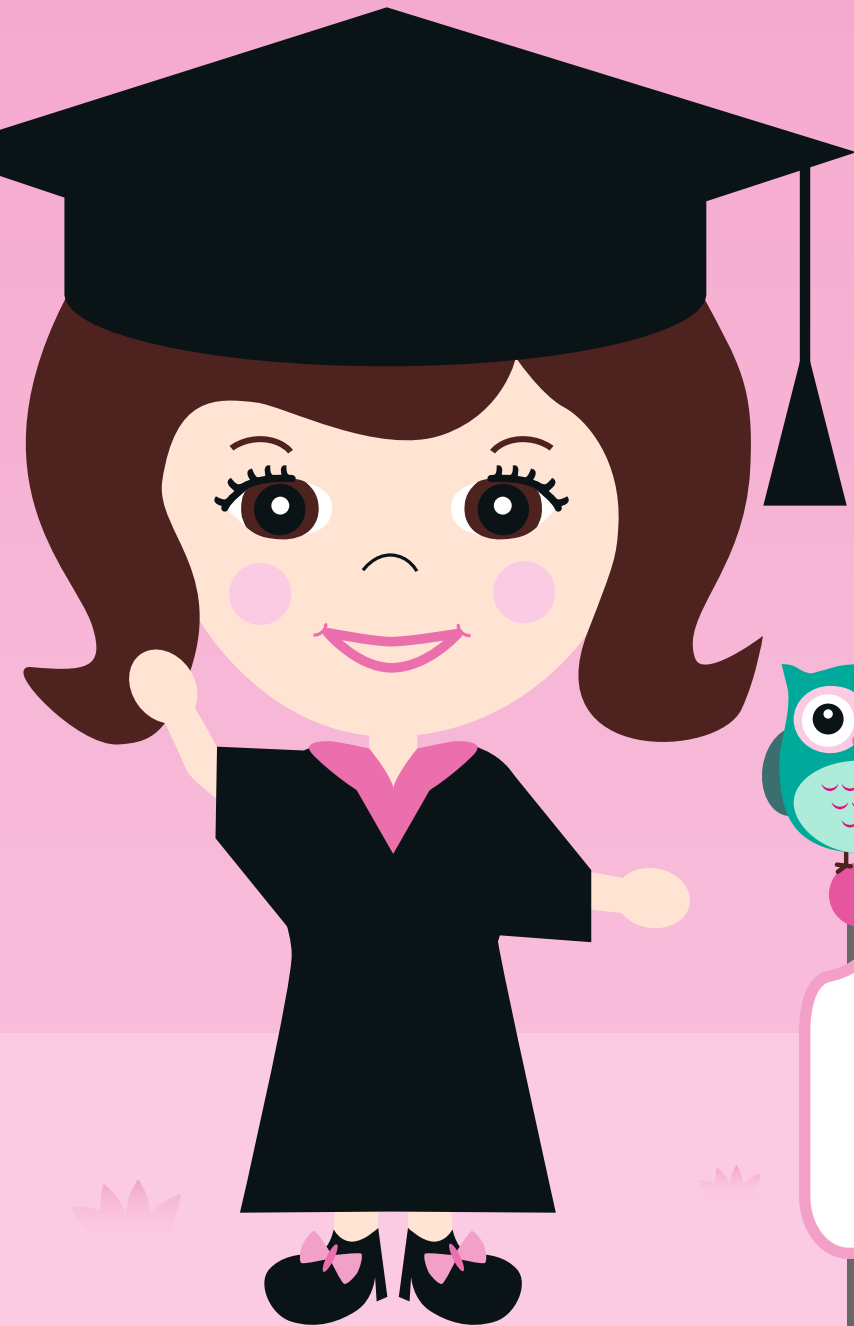
Infos zum Unternehmen

PVS dental GmbH
www.pvs-dental.de

Weitere Infos auf
www.pvs-dental.de



Studiere mit Stipendium an der CBS



Ich vergebe ein Vollstipendium
für den dualen Bachelor-
studiengang **Dentalhygiene und
Präventionsmanagement**.

- ✓ Im Wert von bis zu 16.200 Euro
- ✓ Gut vereinbar mit deiner beruflichen Tätigkeit
- ✓ Qualifikation in Theorie und Praxis

Jetzt
bewerben
und DH
werden

CBS

UNIVERSITY OF
APPLIED SCIENCES



Weitere Infos unter:
www.minilu.de/stipendium

minilu.de
... macht mini Preise

Golden Season, Smart Decisions – mit dem neuen W&H GoodieBook

Bis zum 31. Dezember 2026 präsentiert W&H das neue GoodieBook und liefert die richtigen Impulse für den Jahresendspurt. Zahnarzt/-innen profitieren von exklusiven Aktionen rund um wegweisende Technologien in allen Produktsegmenten. Auch ein Newcomer im Bereich Hygiene mit echter Spar-Garantie lässt sich im Aktionsheft finden.

Neuer Lisa-Sterilisator: Stark in Leistung und Budget

Neue Maßstäbe in Hygiene und Wirtschaftlichkeit setzt der jetzt im Herbst gelaunchte Lisa-Sterilisator. Dieser überzeugt nicht nur durch kompromisslose Leistung und modernstes Design, sondern vor allem durch ein beeindruckendes Kosten-Nutzen-Verhältnis. Während bei anderen Herstellern hohe laufende Kosten das Budget belasten können, punktet Lisa mit sehr langen Wartungsintervallen von fünf Jahren bzw. 4.000 Zyklen. Auf einen Zeitraum von zehn Jahren gerechnet, ergibt sich daraus ein erhebliches Einsparpotenzial. Gepaart mit dem attraktiven Anschaffungspreis im Aktionszeitraum, ist der neue Lisa-Sterilisator eine der wirtschaftlichsten und zukunfts-sichersten Entscheidungen für die Praxishygiene.

Thed machts möglich: Aufbereitung dank aktiver Trocknung

Feuchtigkeit auf Instrumenten nach der Aufbereitung ist ein echtes Risiko: Sie ist der perfekte Nährboden für Keime und begünstigt gefährliche Korrosion. Mit dem W&H Thermodesinfektor Thed gehört dieses Problem

Golden Season,
Smart Decisions

Bestes
Shoppingvergnügen
wünscht W&H!

Hier gehts zu den
W&H Promotions.



© W&H Deutschland GmbH

der Vergangenheit an. Dank der integrierten aktiven Trocknung sind die Instrumente nach dem Spülen trocken – für maximalen Infektionsschutz und langlebige Materialien.

Implantmed Plus II: Mit System zum Behandlungserfolg

Das Implantmed Plus II dient als das zentrale Element für einen rundum effizienten chirurgischen Praxisablauf. Es verbindet modernste Technologie mit einer intuitiven Bedienung und bietet Chirurg/-innen Sicherheit, Stabilität und Flexibilität. Ein entscheidender Vorteil im Praxisalltag: die integrierte Scanfunktion. Diese macht das manuelle Dokumentieren von Biomaterialien und Implantaten überflüssig. Alle relevanten Daten werden digital erfasst, wodurch wertvolle Zeit gespart und die Prozesssicherheit auf ein Maximum gehoben wird.

Hand- und Winkelstücke: Ergonomie und Langlebigkeit für den Alltag

Täglich im Einsatz, müssen Hand- und Winkelstücke höchste Ansprüche an Haptik, Leistung und Langlebigkeit erfüllen. Die hochwertigen W&H Übertragungsinstrumente ermöglichen konstant hohe Qualität bei jeder Anwendung. Ermüdungsfreies Arbeiten, exzellente Lichtverhältnisse sowie die einfache Pflege sind nur einige der vielen Produktvorteile.

W&H Deutschland GmbH
www.wh.com

Infos zum
Unternehmen



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

Prothetik wirtschaftlich sicher abrechnen

Prothetische und kieferorthopädische Leistungen stellen hohe Anforderungen an eine vollständige Abrechnung. Besonders bei privat zu berechnenden Laborleistungen entscheidet die korrekte Zuordnung nach BEL II und BEB darüber, ob erbrachte Leistungen auch wirtschaftlich abgebildet werden.

Die ZO Solutions AG verbindet langjährige Erfahrung in der KFO-Abrechnung mit klaren, praxistauglichen Prozessen. Das spezialisierte Team prüft Abrechnungen sorgfältig, berücksichtigt individuelle Praxisabläufe und unterstützt auch Praxen mit Eigenlabor. Kontinuierliche Fortbildungen in der ZO Academy sichern aktuelles Fachwissen zu BEMA, GOZ, GOÄ, BEL II und BEB. So entstehen transparente Abläufe, eine verlässliche Abrechnung und mehr Freiraum für die Patientenversorgung.

ZO Solutions AG

www.zosolutions.ag



© ZO Solutions AG

WIRTSCHAFTLICHE KFO-
ABRECHNUNG SICHERN UND
FREIRAUM GEWINNEN.

Individualisierte Wandkalender zur Patientenbindung

Treue, gut Zusatzversicherte Patienten sind die Grundlage für eine wirtschaftlich erfolgreiche Zahnarztpraxis. Sie sichern planbare Umsätze und schaffen eine verlässliche Basis für die langfristige Praxisentwicklung. Umso wichtiger sind Maßnahmen, die Wertschätzung vermitteln und positive Erinnerungen schaffen. Eine wirkungsvolle Möglichkeit ist beispielsweise ein Wandkalender. Ein Kalender lässt die Praxis im Alltag präsent bleiben, erinnert an regelmäßige Kontrolltermine und fördert so die Termineinhaltung. goDentis stellt ihren Partnerpraxen individualisierbare Wandkalender zur Verfügung.

„Ein Wandkalender ist eine schöne Möglichkeit, um Wertschätzung zu zeigen und das Vertrauen der Patienten in die Zahnarztpraxis zu stärken. Ist der Kalender zusätzlich mit Logo und Praxisdaten individualisiert, sorgt er dafür, dass die Praxis dauerhaft im Alltag präsent bleibt, ohne aufdringlich zu werben.“

(Dr. Björn Eggert, Zahnarzt und Geschäftsführer der goDentis GmbH)



Kalender: © Salihi - stock.adobe.com | Motiv: © goDentis - Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH



Mehr Infos auf www.godentis-shop.de.

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

Premium Deals von Dentsply Sirona im minilu Shop

Wer heute entscheidet, gestaltet die Praxis von morgen. Unter dem Motto „Zukunftsimpulse“ unterstützt Dentsply Sirona die Modernisierung von Zahnarztpraxen mit digitalen Lösungen, die Investitionssicherheit schaffen, Abläufe effizienter gestalten und die Patientenzufriedenheit verbessern. Die Premium Deals bieten bis zum 31. Oktober 2026 attraktive Preisvorteile für ausgewählte Groß- und Kleingeräte. Dazu gehören Austausch- und Bundle-Angebote sowie weitere Vorteilsaktionen für Behandlungseinheiten, Röntgensysteme, CAD/CAM-Systeme sowie Lösungen für Endodontie und Restauration.

Die Premium Deals von Dentsply Sirona sind im Angebotsbereich des minilu Shops zu finden: minilu.de/shop/angebote.



Infos zum Unternehmen

minilu GmbH • www.minilu.de

Rundum-Finanzpartnerschaft für starke Zukunft



Steigende Kosten, Investitionen in moderne Praxistechnik und der Ausbau des Leistungsspektrums fordern Zahnarztpraxen wirtschaftlich zunehmend heraus. Gerade bei privatärztlichen Leistungen zählt da eine verlässliche Liquiditätsplanung. Die mediserv Bank bietet hierfür Factoring als etablierte Lösung: Honorarforderungen werden angekauft und zu 100 Prozent sofort ausgezahlt – unabhängig davon, wann Patienten zahlen. Ausfallrisiko und Forderungsmanagement inklusive Mahnwesen übernimmt die Bank. So gewinnt die Praxis planbare Liquidität für Investitionen, Personal und laufende Kosten. Dabei macht das Gesamtangebot der mediserv Bank den entscheidenden Unterschied: Als einzige Bank unter den privatärztlichen Abrechnungsstellen in Deutschland bietet sie Zahnarztpraxen neben Factoring auch Finanzierung, Geldanlage und Versicherung für Heilberufe – alles aus einer Hand, mit persönlicher Beratung und individueller Betreuung.

Alles aus einer Hand –

Factoring,
Finanzierung,
Geldanlage,
Versicherung.

mediserv Bank GmbH
www.mediservbank.de

Mehr Infos gibts hier.





100 Jahre SCHEU-DENTAL

Danke, dass Sie Teil unserer Geschichte sind.

100 Jahre sind mehr als ein Jubiläum. Sie stehen für Menschen, Ideen und gemeinsame Erfolge. Für Vertrauen, das über Generationen gewachsen ist. Und für die Leidenschaft, die Dentalbranche immer wieder ein Stück weiterzubringen.

Gemeinsam mit unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitenden blicken wir voller Stolz auf unsere Geschichte zurück – und mit genauso viel Leidenschaft in die Zukunft.

Spannendes aus 100 Jahren finden Sie unter www.scheu-dental.com/100-jahre



Restaurative Zahnmedizin als rehabilitierender Workflow

Am **14. November** rückt das Symposium „360° Wissen & Praxis 2026“ in Hattersheim bei Frankfurt am Main moderne restaurativ-prothetische Rehabilitation in den Mittelpunkt. Im Fokus steht der 360°-Workflow komplexer Versorgungskonzepte – von Frakturprävention und funktioneller Analyse über restaurative Rehabilitation bis hin zu implantatprothetischen Lösungen. Die Referierenden verbinden wissenschaftliche Expertise mit hoher klinischer Relevanz und zeigen Strategien, die sich im Praxisalltag bewähren. Die Vorträge greifen ineinander und zeichnen einen durchgängigen klinischen Behandlungsweg nach. So entsteht ein praxisnaher Blick auf moderne Rehabilitation in ihrer Komplexität. Bei „360° Wissen & Praxis 2026“ stehen weniger die einzelne Technik im Fokus als vielmehr die Frage, wie komplexe klinische Situationen strukturiert, reproduzierbar und langfristig erfolgreich behandelt werden können. Die Stärke des Symposiums liegt in dem ganzheitlichen Ansatz: Moderne restaurative Zahnmedizin wird als rehabilitativer Workflow gedacht – funktionell, biologisch, ästhetisch und praxisnah. Gastgeber des Symposiums ist Kuraray Noritake.

PROF. DR.-ING. ULRICH LOHBAUER
FAU Erlangen-Nürnberg

PRIV.-DOZ. DR. ELISABETH PRAUSE
Charité Berlin

PROF. DR. ANGELIKA RAUCH
Universitätsklinikum Regensburg

PRIV.-DOZ. DR. FRANK SPITZNAGEL
Universitätsklinikum Düsseldorf

←
**Mit
dabei!**

Infos zum
Unternehmen



Kuraray Europe GmbH • BU Medical
www.kuraraynoritake.eu

Reparaturservice für Hand- und Winkelstücke bei NETdental

Defekte Hand- und Winkelstücke können den Arbeitsfluss in Zahnarztpraxen stören. NETdental bietet stets schnelle Lösungen, um Instrumente zügig wieder einsatzbereit zu machen. Reparaturen werden innerhalb von 48 Stunden nach Wareneingang durchgeführt, um Stillstandszeiten auf ein Minimum zu reduzieren. Ein transparenter Kostenvoranschlag ermöglicht jederzeit eine klare Kostenübersicht.



Der Einsatz von Original-Ersatzteilen höchster Qualität und die Zusammenarbeit mit zertifizierten Reparaturbetrieben sichern die Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der Instrumente. NETdental gewährt zusätzlich auf alle Reparaturen und die ausgetauschten Teile eine sechsmonatige Garantie. Zahnarztpraxen profitieren also bei NETdental von einem erstklassigen, verlässlichen und effizienten Service. Beauftragen Sie jetzt den Reparaturservice unter shop.netdental.de/werkstatt.



Infos zum
Unternehmen

NETdental GmbH
www.netdental.de

Anwendertestimonial:



© Zahnarztpraxis Dr. med. Olaf Peterseim

Mühlhäuser Zahnarzt setzt auf CGM

Als Dr. med. Olaf Peterseim 1990 seine Zahnarztpraxis in Mühlhausen gründete, war für ihn klar: Zahnmedizin sollte präzise, vorausschauend und möglichst schonend sein. Diese Haltung prägt seine Arbeit bis heute – ebenso wie seine Technikaffinität. Seit mehr als 30 Jahren setzt er auf Praxissoftware von CGM, von CD3 bis CGM Z1.PRO.

Schon früh investierte Dr. Peterseim in digitale Technik. Seine Praxisphilosophie „hightech & nature“ verbindet Technologie mit einem ganzheitlichen Blick auf die Gesundheit. Digitale Röntgentechnik, Laserzahnmedizin, 3D-Diagnostik und digitale Workflows ermöglichen heute abdruckfreie, navigierte und schonende Behandlungen.

Auch organisatorisch ist Digitalisierung zentral: CGM Z1.PRO strukturiert Patientendaten und Behandlungsabläufe, reduziert Doppelarbeit und schafft Transparenz. Technik ist für Dr. Peterseim kein Selbstzweck, sondern ergänzt zahnärztliche Erfahrung – für weniger Wartezeit, mehr Transparenz und schonende Behandlungen.

Weitere Infos auf www.zahnarzt-muehlhausen.de.



CGM Dentsysteme GmbH
www.cgm-dentsysteme.de
Infos zum Unternehmen

Praxisankauf und Verwertung von Zahngold

Bei einer Praxisauflösung, einem Standortwechsel oder der Modernisierung stellt sich häufig die Frage nach der weiteren Verwendung vorhandener Einrichtungen und Geräte.

Dental-Ankauf24 bietet den Ankauf und die europaweite Vermittlung von Praxiseinrichtungen sowie Dental- und Laborgeräten an. Zum Spektrum zählen Behandlungsstühle, Einrichtungsgegenstände, Hygiene- und Laborgeräte sowie zahnärztliche Instrumente. So können gebrauchte Ausstattung und Geräte einer weiteren Nutzung zugeführt werden.



Zahngold: © Michael Tieck – stock.adobe.com – Behandlungseinheit: © Dental-Ankauf24



Dental-Ankauf24 – Wertvolles

in besten Händen: Von Zahngold, Kronen und Brücken bis hin zur europaweiten Vermittlung kompletter Praxiseinrichtungen sowie Dental- und Laborgeräten.

Ein weiterer Schwerpunkt ist der Ankauf von Zahngold, alten Kronen und Brücken. Die Analyse erfolgt bei einem persönlichen Termin vor Ort, auf Wunsch mit direkter Auszahlung in bar. Alternativ kann der Erlös nach der Edelmetallscheidung überwiesen werden. Kostenlose Sammeltüten und Spendenboxen ergänzen das Angebot.

Bei Interesse ist eine telefonische Kontaktaufnahme unter **+49 172 3787941** möglich.

Dental-Ankauf24
www.dental-ankauf24.de

Digitale Plattform bündelt Geräte, Aufgaben und Termine

Die digitale Plattform innbit bringt Geräte, Aufgaben, Termine, Dokumente und Nachweise an einem zentralen Ort zusammen. Behandlungseinheiten, Röntgengeräte, Thermodesinfektoren oder Absauganlagen lassen sich strukturiert erfassen und übersichtlich verwalten. Das Praxisteam sieht auf einen Blick, welche Tätigkeiten anstehen, wer verantwortlich ist und welche Informationen bereits dokumentiert wurden. Wiederkehrende Reinigungs-, Kontroll- und Wartungsaufgaben werden planbar, nachvollziehbar und transparent. Das reduziert Rückfragen, verhindert Missverständnisse und schafft mehr Ruhe im Praxisalltag. Auch relevante Unterlagen wie Bedienungsanleitungen, Protokolle, Bestätigungen oder Servicedokumente sind zentral verfügbar und können direkt dem jeweiligen Gerät oder Vorgang zugeordnet werden. Statt in Ordnern, E-Mails oder Notizen zu suchen, finden Mitarbeitende die benötigten Informationen dort, wo sie gebraucht werden. Ein weiterer Vorteil: Servicepartner, Techniker oder Dentaldepots können gezielt in Prozesse eingebunden werden. Bei Wartungen oder Störungen stehen alle Beteiligten auf demselben Informationsstand. Dadurch werden Abstimmungen einfacher, Reaktionszeiten kürzer und technische Abläufe effizienter.



© innbit GmbH

innbit GmbH
www.innbit.io/de

innbit kennenlernen und digitale Ordnung in den Praxisalltag bringen!

EVIDENT auf Messen und Veranstaltungen

EVIDENT
Software für 18...48

16. – 17.10.2026 infotage FACHDENTAL Stuttgart Halle 4, Stand Nr. 4C31	22. – 24.10.2026 Zahnärztetag München
21.10.2026 Anwender-Stammtisch Feldkirchen	06. – 07.11.2026 infotage FACHDENTAL Frankfurt Halle 5.0, Stand Nr. 5.0D46

© EVIDENT GmbH

Die EVIDENT GmbH präsentiert im Oktober und November aktuelle Entwicklungen rund um Praxissoftware, Digitalisierung und künstliche Intelligenz auf mehreren Herbstveranstaltungen der Dentalbranche. Gemeinsam mit den Partnern **iisii**, **doctos** und **rose** ist EVIDENT am 16. und 17. Oktober auf der infotage FACHDENTAL Stuttgart, vom 22. bis 24. Oktober auf dem 67. Bayerischen Zahnärztetag in München sowie am 6. und 7. November auf der infotage FACHDENTAL Frankfurt am Main vertreten. „Der persönliche Austausch mit Zahnarzt/-innen und Praxisteams ist für uns besonders wertvoll“, so Christina Berg, Geschäftsführerin der EVIDENT GmbH. „Die Herbstmessen bieten die ideale Gelegenheit, Fragen direkt zu beantworten und neue Entwicklungen persönlich vorzustellen.“ Zusätzlich lädt EVIDENT am 21. Oktober zum Anwenderstammtisch ins Flugwerk Feldkirchen bei München ein.

EVIDENT GmbH • www.evident.de

→ www.evident.de/unternehmen/veranstaltungen/

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

SIE HABEN FRAGEN, WIR DIE ANTWORTEN.

Unser CAD/CAM Anwender-Support für Labor und Praxis hilft,
wenns drauf ankommt – sofort und in Zukunft.

Egal, ob Sie Probleme mit Ihren Geräten haben oder die Software nicht macht, was sie soll – wir sind für Sie da. Vom Remote Anwendungssupport über den Datentransfer bis zum Software-Installationsservice bieten wir einen vollumfänglichen Leistungskatalog an. Kontaktieren Sie uns, um zu erfahren, wie Sie mit unserem Servicevertrag die Zukunft nutzen und vor allem für einen reibungslosen Betrieb sorgen können.

**Jetzt online
informieren!**



**Wandel wagen – die dentale
Zukunft gelingt gemeinsam.**

Online-Lehrgang für praxisnahes Abrechnungswissen

Zunächst werden als Teil des Lehrgangs die wichtigsten Grundlagen der vertrags- und privatärztlichen Versorgung kennengelernt. Die umfangreichen Module führen quer durch viele verschiedene Bereiche der Zahnheilkunde (Kons/Chirurgie, Endo, IP, PAR, Schienen, Zahnersatz und Zahntechnik). Damit wird sorgfältig auf die verantwortungsvollen Aufgaben als Abrechnungsmanager/-in vorbereitet.

Professionelles Abrechnungswissen leicht gemacht

Der Lehrgang beschränkt sich nicht nur auf theoretisches Wissen. Gelernt wird vor allem, dieses Wissen im Praxisalltag sicher anzuwenden. Klinische Fallbeispiele helfen, Zusammenhänge zu verstehen und Unsicherheiten abzubauen. Das bewährte Guided-Learning-Konzept ermöglicht außerdem, flexibel und im eigenen Lerntempo zu lernen – ideal, um Weiterbildung und Berufsalltag miteinander zu verbinden.

Persönliche Betreuung, die den Unterschied macht

Besonders wertvoll: Durch die streng limitierte Teilnehmerzahl wird eine persönliche und individuelle Betreuung gewährleistet, sodass gezielt auf alle Fragen und Bedürfnisse eingegangen werden kann. Von Anfang besteht die Möglichkeit, offene Fragen in den Live-Sprechstunden zu klären. Dadurch wird nicht nur der Wissensstand geprüft, sondern auch der individuelle Wissensaufbau sichergestellt.

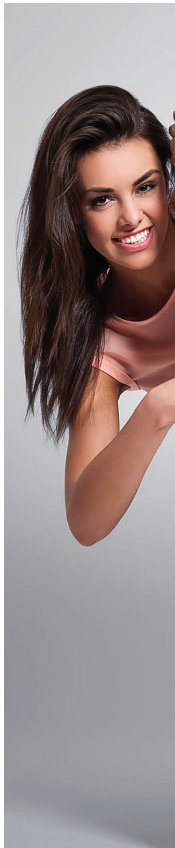
Kompetenz, die überzeugt

Der Abschluss macht die Kompetenz sichtbar: Nach erfolgreichem Bestehen wird der IHK-zertifizierte Abschluss „Abrechnungsmanager/-in (IHK)“ und zusätzlich das DAISY-Zertifikat erhalten. Außerdem können im Prozess 112 CME-Punkte erworben werden.

Nutzen für die eigene Praxis

Der Online-Lehrgang bietet mehr Sicherheit bei Abrechnungsfällen. Mehr Kompetenz im Umgang mit komplexen Leistungen und bei der Vermeidung von Honorarverlusten. Mehr Fähigkeiten, vorhandene Honorarpotenziale konsequent zu erkennen und auch auszuschöpfen.

Jetzt informieren und einen Platz sichern auf **daisy.de**.



DAISY
ABRECHNUNGS-
MANAGER/-IN*

Neue Termine
04.01.2027
03.05.2027

- berufsbegleitend und praxisnah
- Guided Learning 24/7 abrufbar
- regelmäßige Live-Sprechstunden

* Selbstverständlich sind alle Menschen (m/w/d) herzlich willkommen.
Die Reduktion auf die weibliche Sprachform dient nur der besseren Lesbarkeit des Textes.

© DAISY Akademie + Verlag GmbH

Für diejenigen, die Abrechnung wirklich beherrschen und damit einen messbaren Mehrwert für die Praxis schaffen wollen, ist diese Fortbildung der nächste logische Schritt. Die nächsten Lehrgänge starten im Januar und Mai 2027.



Infos zum Unternehmen

DAISY Akademie + Verlag GmbH
www.daisy.de

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

Effizient und komfortabel einkaufen

Zahnarztpraxen und Dentallabore finden bei direct Onlinehandel alles, was sie für die tägliche Arbeit benötigen – und das auf die einfachste Weise. Der moderne Onlineshop überzeugt mit einem großen Sortiment, günstigen Preisen, schnellen Lieferzeiten und einer intuitiven Navigation. So wird der Einkauf von Verbrauchsmaterialien, Einrichtung und Zubehör zum Kinderspiel. Für noch mehr Komfort sorgt der „Mein Konto“-Bereich: Kunden haben hier alle wichtigen Informationen wie Rechnungen, Bezahlstatus, Lieferscheine und Bestellhistorie im Blick. Auch Rückstandsinfos, voraussichtliche Liefertermine und personalisierte Produktlisten stehen jederzeit übersichtlich zur Verfügung. Diese Funktionen helfen dabei, den Praxisalltag effizienter zu gestalten. Mit seinem komfortablen Service bleibt der direct Onlinehandel ein starker Partner der Dentalbranche. Weitere Infos finden Sie unter: **www.direct-onlinehandel.de**.



direct Onlinehandel GmbH
www.direct-onlinehandel.de
Infos zum Unternehmen

direct-onlinehandel.de/willkommen

BEGO-Schiffe zur IDS 2027

Die Internationale Dental-Schau (IDS) ist der wichtigste Treffpunkt der Dentalbranche. Damit der Messebesuch 2027 in Köln nicht nur informativ, sondern auch komfortabel und besonders wird, bietet BEGO erneut eine exklusive Übernachtungsmöglichkeit direkt am Rheinufer mit den BEGO-Schiffen. Vom 15. bis 20. März 2027 liegen die MS Excellence Crown und die MS Excellence Queen zentral am Konrad-Adenauer-Ufer in Köln. Dort verbinden sie eine angenehme Unterkunft mit kurzen Wegen zur Messe und einer besonderen Atmosphäre für Austausch, Begegnung und Networking.

Das IDS-Komplettpaket umfasst die Übernachtung an Bord, Frühstück, ein IDS-Messticket sowie die Nutzung des öffentlichen Nahverkehrs. So können Sie Ihren Messetag entspannt starten, bequem zur Ausstellung gelangen und den Abend in inspirierender Umgebung ausklingen lassen. Ob Kund/-innen, Partner oder Interessierte: Auf den BEGO-Schiffen entsteht ein Rahmen, der Messeerlebnis und persönliche Gespräche auf besondere Weise miteinander verbindet, fernab des Messetrubels und doch mitten im Geschehen. Die Anzahl der Kabinen ist begrenzt und wird nach Eingang der Anmeldungen vergeben.

© BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG



Halle **10.2**,
Stand **M-010/**
N-019

AHOI

15. bis 20. März 2027
Köln



Hier gehts zu den Infos
zu Preisen, Schiffen
und Buchung.



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

Infos zum
Unternehmen



Exklusiv für ZWP-Leser:

15% RABATT

auf die Kongressgebühr

CODE: **Leser26**www.dgzi-jahreskongress.de

NEWSFLASH:

Dresden + Implantologie + starke Referent/-innen

DREI GRÜNDE FÜR IHRE TEILNAHME:

Highlight #1

DGZI Young Generation Arena: Nachwuchs mit neuen Perspektiven

Erstmals findet auf dem Mainpodium die DGZI Young Generation Arena unter der Leitung von Priv.-Doz. Dr. Stefan Röhling statt. Junge Kolleg/-innen präsentieren aktuelle Studien und Fälle und eröffnen damit neue Perspektiven für alle Kongressteilnehmenden.

Highlight #2

Table Clinics: Implantologie im direkten Austausch

Die Table Clinics vermitteln aktuelles Wissen interaktiv in kleinen Gruppen. Gemeinsam mit den Referent/-innen diskutieren die Teilnehmenden moderne implantologische Konzepte, innovative Produkte und deren konkrete Umsetzung im Praxisalltag.

Highlight #3

Dresden, das „Elbflorenz“ als Kongressstadt

Nicht zuletzt bietet die Landeshauptstadt Dresden, moderne Wissenschaft mit renommierten Kultureinrichtungen und historischer Architektur. Das Internationale Congress Center an den Elbwiesen eröffnet eine eindrucksvolle Kulisse mit direktem Blick auf die Elbe. Dank kurzer Wege lassen sich Kongressprogramm, Dresdner Altstadt und Sehenswürdigkeiten wie Frauenkirche, Semperoper und Zwinger ideal miteinander verbinden.

Unter dem Leitthema **„Dresdner Impulse – Neues und Bewährtes in der oralen Implantologie“** lädt die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) am **13. und 14. November** zu ihrem 55. Internationalen Jahreskongress nach Dresden ein. Schauplatz ist das Internationale Congress Center Dresden direkt an den Elbwiesen. Im Fokus steht dabei die praxisnahe Verbindung von klinisch etablierten Verfahren und aktuellen wissenschaftlichen Entwicklungen. Ein Team hochkarätiger Referent/-innen gibt Einblicke in bewährte Methoden, innovative Behandlungsansätze und neue Erkenntnisse aus Forschung und Praxis. Damit richtet sich der Kongress insbesondere an niedergelassene Implantolog/-innen und nimmt zugleich das gesamte Praxisteam in den Blick.

ANZEIGE

**HAPPY PATIENTS
HAPPY CLINICIANS**

**GUIDED
BIOFILM
THERAPY®**

EMS
MAKE ME SMILE



Hier gehts zu
Programm und
Anmeldung.

 **ceramill motion 3 air**

Der universelle Partner für mehr Möglichkeiten und Spitzenqualität in der Praxis.



MEHR
ERFAHREN!

Zahnmedizin im Wandel:

Praxissoftware wird zur Infrastruktur

Ein Beitrag von Anne Kohlstädt

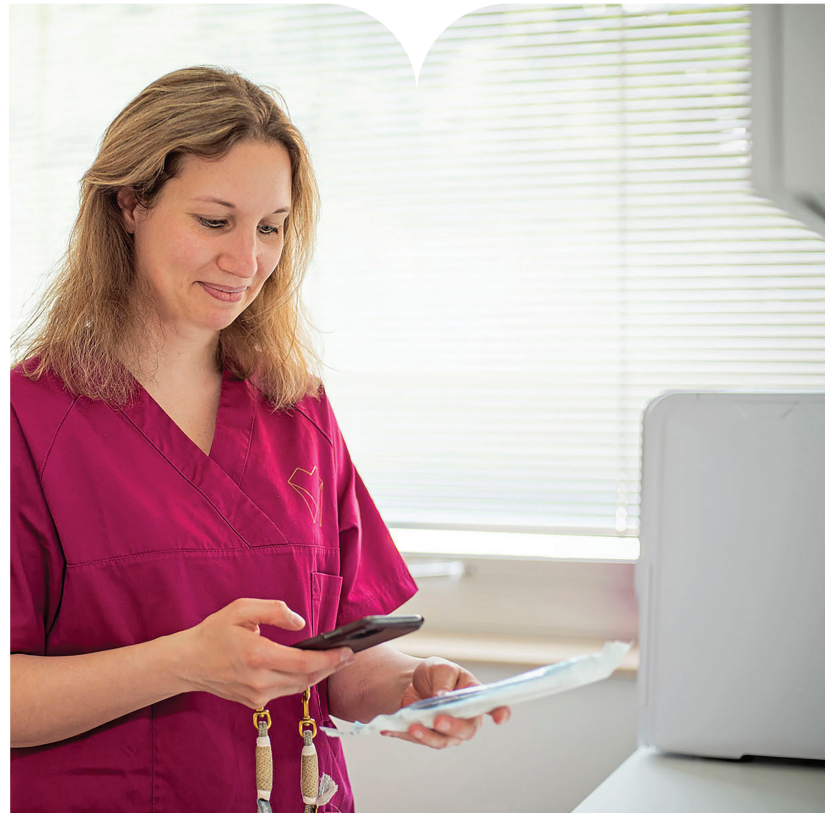
[PRAXISMANAGEMENT]

Zahnarztpraxen stehen vor einem spürbaren Strukturwandel. Teams werden größer, Arbeitsmodelle flexibler und gleichzeitig steigen die Anforderungen an Organisation, Dokumentation und Wirtschaftlichkeit. Aktuelle Zahlen der KZBV zeigen diese Entwicklung deutlich. Für Praxissoftware bedeutet das: Sie muss heute weit mehr leisten als reine Verwaltung.



© ARZ.dent GmbH

© ARZ.dent GmbH



Durchgängige digitale Prozesse:

Moderne Cloud-Software ermöglicht eine mobile Dokumentation direkt im Praxisalltag und entlastet das Team bei Routineaufgaben.

Die Zahl der Zahnarztpraxen und Medizinischen Versorgungszentren in Deutschland ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Gleichzeitig arbeiten mehr Behandelnde unter einem organisatorischen Dach. Lag die durchschnittliche Behandlerzahl 2014 noch bei 1,41, waren es 2024 bereits 1,68. Parallel wächst der wirtschaftliche Druck: Allein die Personalausgaben der Praxen stiegen 2023 laut KZBV um mehr als zehn Prozent. Fachkräftemangel und zunehmende administrative Aufgaben kommen hinzu.

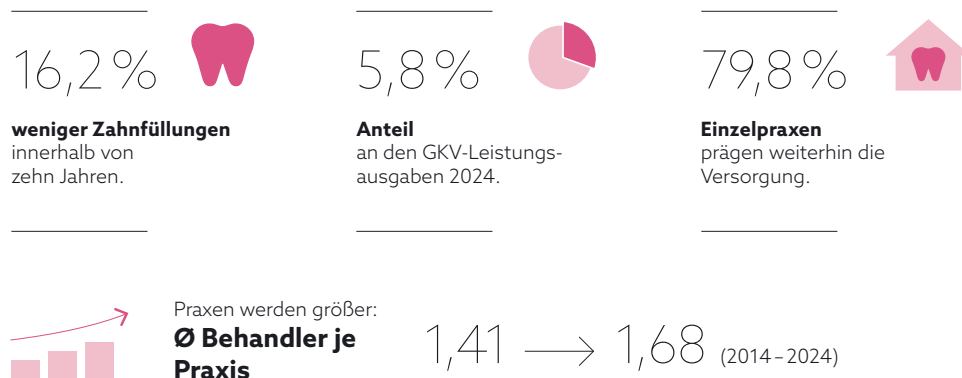
Mehr Organisation mit weniger Ressourcen

Für Praxisteams entsteht daraus eine klare Herausforderung. Mehr Behandelnde, unterschiedliche Arbeitszeiten oder mehrere Standorte erhöhen den Abstimmungsbedarf. Gleichzeitig soll möglichst viel Zeit für die Patientenversorgung bleiben. Digitale Lösungen können hier entlasten – allerdings nur dann, wenn sie Abläufe nicht zusätzlich verkomplizieren.

Moderne Praxissoftware entwickelt sich deshalb zunehmend vom Verwaltungsprogramm zur zentralen Arbeitsplattform. Informationen sollten dort verfügbar sein, wo sie benötigt werden, Prozesse ineinandergreifen und Routineaufgaben möglichst ohne zusätzliche technische Hürden funktionieren. Gerade cloudbasierte Systeme schaffen dafür neue Möglichkeiten: Sie reduzieren die lokale IT-Infrastruktur, ermöglichen flexible Arbeitsmodelle und halten die Software durch automatische Updates aktuell.

Zahnmedizin in Zahlen

Entwicklungen aus dem KZBV-Jahrbuch 2025



KZBV-Statistik zeigt Bewegung im Softwaremarkt

Dass sich auch der Markt für Praxisverwaltungssysteme bewegt, zeigt die aktuelle EDV-Statistik der KZBV. Sie erfasst jährlich die elektronischen Abrechnungen im vierten Quartal und weist aus, über welche Systeme diese eingereicht werden.

Für die cloudbasierte Praxissoftware teemer zeigt der Vergleich der Jahre 2024 und 2025 eine deutliche Entwicklung: Die Zahl der elektronisch eingereichten KCH-Abrechnungen stieg von 398 auf 524 – ein Plus von 31,7 Prozent. Die Zahl der zugehörigen Abrechnungsfälle erhöhte sich von 347.253 auf 470.433 und damit um 35,5 Prozent. In der Rangfolge der gelisteten Systeme verbesserte sich teemer damit von Platz 11 auf Platz 9.

Zum Vergleich: Die Gesamtzahl der elektronisch eingereichten KCH-Abrechnungen ging im gleichen Zeitraum leicht von 34.536 auf 33.811 zurück. Die Entwicklung von teemer verläuft damit deutlich gegen den Gesamtrend der eingereichten Abrechnungen und unterstreicht die zunehmende Relevanz innovativer Cloud-Software.

Digitalisierung muss im Alltag funktionieren

Bei teemer werden alle zentralen Bereiche rund um den digitalen Patientenworkflow in einem System abgebildet. Von der Online-Terminvergabe über die digitale Anamnese und Einwilligungen mit Zwei-Faktor-Unterschrift bis hin zur smarten Signaturfreigabe per Smartwatch greifen die

einzelnen Schritte digital ineinander. So entsteht eine durchgängige Arbeitsplattform, die Prozesse vereinfacht und das Praxisteam im Alltag entlastet. Der entscheidende Punkt ist dabei weniger die Zahl einzelner Funktionen als ihr Zusammenspiel. Werden Daten nur von einem digitalen System in das nächste übertragen, oder Arbeitsschritte weiterhin mehrfach ausgeführt, entsteht wenig Entlastung. Digitalisierung entfaltet ihren Nutzen dort, wo Prozesse durchgängig gedacht werden und Informationen ohne unnötige Medienbrüche zur Verfügung stehen.

Praxis der Zukunft ist nicht einfach digital

Software allein löst weder den Fachkräftemangel noch steigende Kosten. Sie kann Praxen aber dabei unterstützen, vorhandene Ressourcen sinnvoller einzusetzen und organisatorische Komplexität zu reduzieren. Gerade vor dem Hintergrund größer werdender Teams und flexiblerer Strukturen wird diese Aufgabe künftig noch wichtiger. Der Wandel in der Zahnmedizin zeigt deshalb auch, wie sich die Rolle von Praxissoftware verändert: Sie wird zunehmend zur Infrastruktur, auf der ein großer Teil des Praxisalltags aufbaut. Entscheidend ist nicht, möglichst viele Prozesse zu digitalisieren, sondern sie so zu gestalten, dass am Ende mehr Zeit für das bleibt, worum es in der Praxis eigentlich geht – die Behandlung der Patientinnen und Patienten. ■

Quelle: KZBV, *Jahrbuch 2025*; EDV-Statistik 2024 und 2025

→ www.teemer.de

Wir sind GC.



Hier gehts zur
Kampagne: „Das ist
GC – Wir sind 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.



Literatur

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 Sechste 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 Milchmolaren 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



Years of
Passion for Dental
Excellence



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.

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 schmerzhaftes 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 auf 18 Prozent ansteigt.⁷

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

CONTECpro

LightTransmitting

Maximale Stabilität

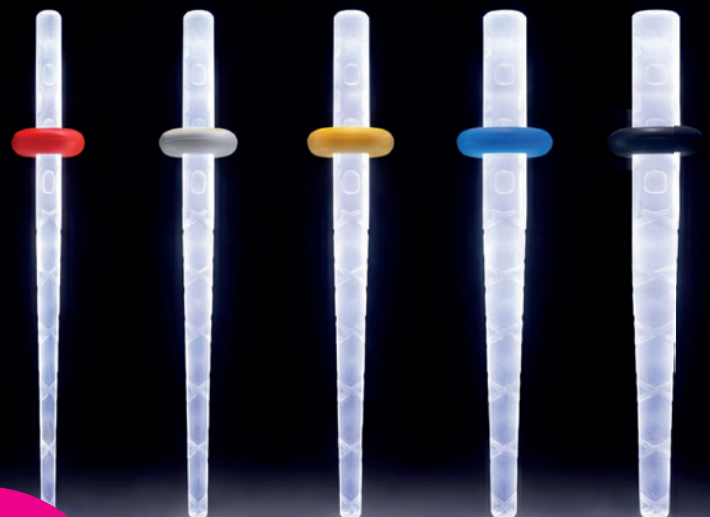
1.430 MPa bei D 1,5 mm (EN ISO 178)

vergleichende Tests am Leibniz Institut, Universität Kaiserslautern

Maximale adhäsive Verhaftung

durch die **mikro-retentive** Oberfläche und **ohne** den Einsatz eines Silans.

vergleichende Studien an der Universität Hannover und Rostock



GET YOUR STARTER SET

99,- EUR zzgl. MwSt.
AktionsPreis gültig bis 31.12.2026



INHALT 3x5 Wurzelstifte (Ø 1,1 – 1,3 – 1,5 mm)
GRATIS 3 Kalibrierbohrer
1 Pilotbohrer, universal



SHOP

sales@hahnenkratt.com



Abb. 3: MIH am ersten Molaren.

Abb. 4: MIH an den Inzisiven.

© Mit freundlicher Genehmigung von
Prof. Patrick Rouas, Frankreich.

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.

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 zucker- sowie säurearmen Ernährung und einer altersgerechten Zahnpasta mit mindestens 1.000 ppm Fluorid. 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 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.



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.



DR. WEIGERT

SYSTEMATIC HYGIENE

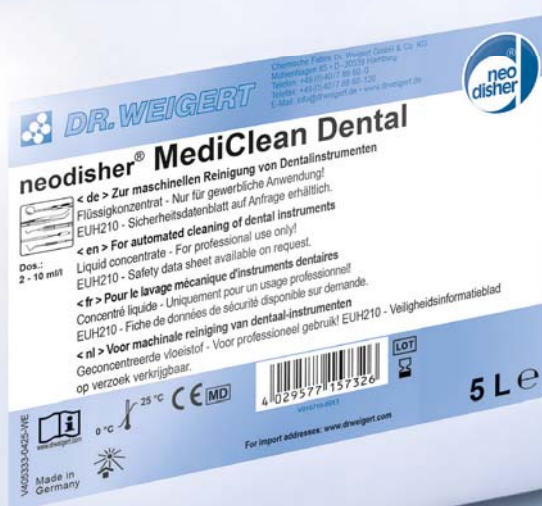


Produktwechsel:

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

Noch
leistungsstärker:
**Unser Upgrade
für Ihre Praxis!**

www.drweigert.de



Scannen und
mehr erfahren:



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.

Hier mehr erfahren zu
MIH-Behandlungslösungen.



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 Rundumangebot – von der Erkennung bis zur Restauration.

Produkt	Phase	Funktion/Anwendung
1  GC Tri Plaque ID Gel™	Versorgung (Restauration)	Macht schädliche Plaque sichtbar und zeigt Risikobereiche auf. Unterstützt die Diagnose und Motivation.
2  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.
3  GC MI Paste Plus®	Prävention (zu Hause)	Topische Creme mit CPP-ACP und 900 ppm Fluorid. Für Kinder ab zwölf Jahren geeignet. Anwendung: Abends auftragen, nicht ausspülen.
4  MI Varnish™	Prävention (Zahnarztpraxis)	Fluoridlack mit CPP-ACP. Verschließt die Dentintubuli, desensibilisiert und schützt. Anwendung: Etwa alle drei Monate bei den Kontrolluntersuchungen.
5  GC Fuji TRIAGE®	Schutz/ Versiegelung	Fließfähiger Glasionomer-Zement. Versiegelt die Zahnoberfläche und schützt bis zum vollständigen Zahndurchbruch. Schneller Primärschutz, verzögert invasive Eingriffe.
6  EQUIA Forte™ HT	Versorgung (Restauration)	Glashybrid-Material für die langfristige, minimalinvasive Restauration. Haftet chemisch, toleriert Feuchtigkeit, geeignet für die ART-Methode.

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. ■

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

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



ANZEIGE

A photograph of a dentist in a white lab coat holding a tablet and talking to a patient sitting in a dental chair. The patient is a woman with blonde hair, wearing a blue sweater. The background shows a modern dental office with white cabinets and a dental light fixture.

Mehr Zeit für Ihre Patienten.

Die vhf digital solutions verbinden Software, Fräsmaschinen und Daten zu einem durchgängigen digitalen Fertigungsprozess.

AI modified



Jetzt vhf digital solutions
neu entdecken oder Ihre
Maschine upgraden!
vhf.com/ds

digital solutions | **vhf**

Zahnaufhellung eines vollständig obliterierten Zahns nach Trauma

Ein Beitrag von Dr. Petteri Viljakainen

Die Patientin erlitt 2006 als Neunjährige ein Zahntrauma. Ihrer Aussage nach zeigte Zahn 11 jahrelang keinerlei Auffälligkeiten. Etwa 2016 bemerkte sie erstmals eine leichte Farbveränderung, welche bis 2018 zunehmend stärker wurde (Abb. 1).

Obliterierte Pulpakammer, unklare Vitalität

Das Röntgenbild zeigte eine vollständig obliterierte Pulpakammer ohne erkennbare Kanäle. Periapikale Auffälligkeiten sowie Anzeichen eines Knochenabbaus waren nicht feststellbar (Abb. 2), sodass eine Wurzelkanalbehandlung oder eine interne Zahnaufhellung nicht möglich waren. Der Zahn reagierte nicht auf Vitalitätstests, allerdings gab es keine eindeutigen Hinweise auf eine Pulponekrose.



Abb. 2: Röntgenbild.



Abb. 1: Ausgangssituation.

Abbildungen: © Dr. Petteri Viljakainen

[ZAHNAUFHELLUNG]

Mitunter entstehen Verfärbungen an traumatisierten Zähnen schleichend und ohne erkennbare Symptome, was später allerdings zu diagnostischen und therapeutischen Herausforderungen führen kann. So erforderte auch der vorliegende Fall einer Patientin 19 Jahre nach dem Trauma eine effektive Behandlung.

Minimalinvasiv statt Veneer

Auf Basis dieser Befunde schien ein Veneer zunächst die einzige Lösung zu sein. Dies wollte die Patientin jedoch möglichst vermeiden. Daher stellte sie sich mit dem Wunsch nach einer minimalinvasiven Behandlung in meiner Praxis vor.

Durch die vollständige Obliteration des Kanals und die fehlende Möglichkeit einer konventionellen endodontischen Therapie wurde eine interne Zahnaufhellung ausgeschlossen, da der Zugang zur Pulpakammer eine invasive Behandlung erfordert hätte.

Äußerliche Zahnaufhellung

Da weder radiologisch noch klinisch Zeichen einer Entzündung vorlagen, entschied ich mich für eine äußerliche Zahnaufhellung, um das ästhetische Erscheinungsbild ohne Verlust der Zahnsubstanz zu optimieren.

Mehr Infos auf www.ultradentproducts.com.

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



Abb. 3: Ergebnis Oberkiefer
nach drei Wochen.



Abb. 4: Endergebnis Oberkiefer nach fünf Wochen.

Ultradent Products GmbH
Infos zum Unternehmen



Abbildungen: © Dr. Petteri Viljakainen

Nach einer professionellen Zahnreinigung nahm ich die Bestimmung der Zahnfarbe vor. Der betroffene Zahn 11 zeigte eine A3, Zahn 21 eine B1. Für die Zahnaufhellung verwendete ich eine bereits vorhandene, patienteneigene Schiene und das Opalescence™ PF Zahnaufhellungsgel mit 10% Carbamidperoxid (Ultradent Products). Im ersten Schritt erfolgte die zweiwöchige Behandlung des Oberkiefers, um die Zahnfarbe gesamthaft anzugleichen (Abb. 3).

Fünf Wochen bis zum gewünschten Ergebnis

Anschließend lag der Behandlungsfokus weitere drei Wochen ausschließlich auf dem betroffenen Zahn 11. Nach insgesamt fünf Wochen hatte sich die Zahnfarbe auf eine schöne BL4 an Zahn 11 und BL3 an Zahn 21 verbessert. Zahn 11 entsprach damit farblich nahezu den Nachbarzähnen (Abb. 4). Die Patientin war mit dem Ergebnis sehr zufrieden und überglücklich, dass kein invasiver Eingriff notwendig geworden war. Als Behandler war ich ebenso erfreut, dass ich mit einer klassischen Zahnaufhellung und einem relativ niedrig konzentrierten Gel ein solch gutes Resultat erzielen konnte. Im Vergleich zur Herstellung eines indirekten Veneers erwies sich dieses Behandlungsprotokoll eindeutig als bessere Option.

Fazit

Dieser Fall zeigt eindrücklich, dass ein schonender, weniger invasiver Ansatz lohnend sein kann, selbst wenn das Ergebnis zunächst unsicher erscheint. Trotz der Komplexität und der vollständigen Obliteration des Kanals konnte mit Opalescence™ PF 10% eine effektive und zuverlässige Zahnaufhellung erzielt werden. Die schonende Formel ermöglichte ein fantastisches Ergebnis, ganz ohne Verlust der Zahnschubstanz oder Empfindlichkeiten. Auch die Patientin, selbst eine junge Zahnärztin, war sowohl vom ästhetischen Erscheinungsbild als auch vom konservativen Behandlungsprotokoll überzeugt. ■

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

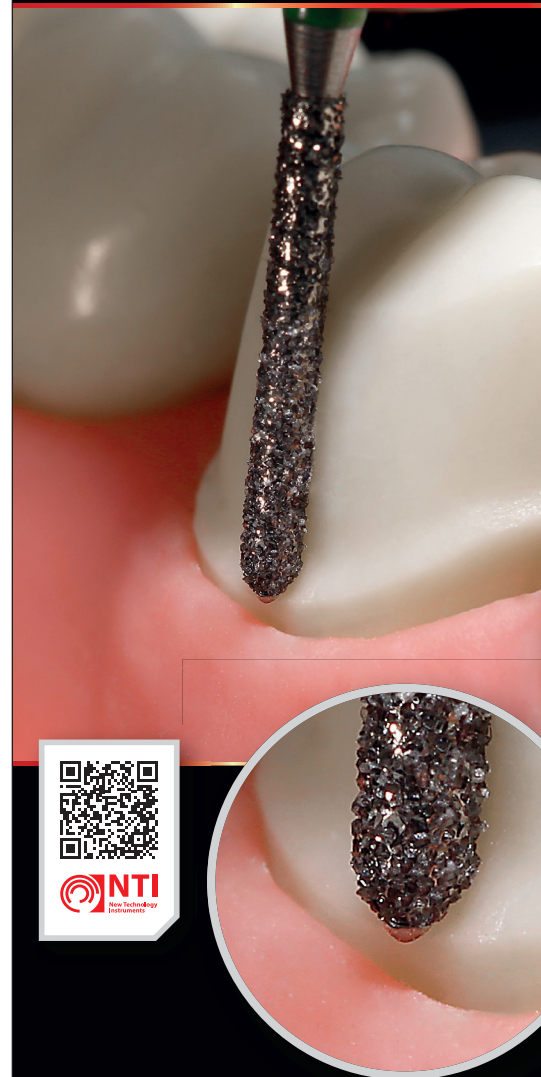
ANZEIGE



Diamondexperts
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

INLAY, ONLAY, WORKFLOW: Webinar zeigt smarte Präparation



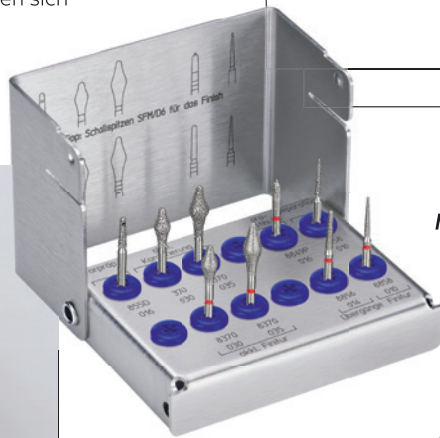
Ein Beitrag von Dorothee Holsten

Herr Priv.-Doz. Dr. Ahlers, worin liegen für Sie die Vorteile von Online-Fortbildungen und was macht das Format aus?

In der Pandemie haben wir alle gelernt, dass Fortbildung auch online geht. Für zeitlich begrenzte Seminare ohne praktische Übungen ist online super. Bei der Beschäftigung mit dem Medium habe ich allerdings gelernt, dass Online-Fortbildung anders sein muss als vor Ort. Online macht nur Spaß, wenn die Themen am Bildschirm passend aufbereitet und für die Teilnehmer/-innen deutlich zu erkennen sind. Eine professionelle Kamera und ein angenehmer Referententone sind ebenfalls wichtig. Wenn das gegeben ist, vermeidet Online-Fortbildung Reiseaufwand, Staus, Bahnverspätungen und spart Zeit und Ressourcen. Außerdem finden sich Zeiten, die sonst nicht funktionieren würden, so kann unkompliziert mehr Fortbildung wahrgenommen werden.

[FORTBILDUNG]

Am 4. November leitet Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers ein Webinar zu Keramikinlays und -onlays und teilt über eine Stunde seine Leidenschaft für Instrumentenoptimierung und strukturiertes Vorgehen bei der Präparation mit den Zuschauern. Komet Dental fragte ihn im Voraus nach Format, Motivation und Inhalten – nicht, um zu spoilern, sondern um zu inspirieren.



Kleiner Sneak-Peak: Welche Indikationen und Sets werden im Webinar vorgestellt?

Wir schauen uns die Präparation von Inlays an und ich erkläre die mittlerweile weltweit führenden Guidelines für die Präparation von Keramikinlays und -onlays, die meine Kollegen und ich gemeinsam entwickelt haben. Anschließend stelle ich die Instrumente vor, mit denen dies smart umgesetzt wird. Dabei helfen auch die Schallfeilen SFM7 und SFD7. Die stellen sicher, dass gerade im Approximalebereich gleichsam automatisch die gewünschte Präparationsform entsteht, ohne den Nachbarzahn zu beschädigen. Im Anschluss gehe ich auf die Präparation von Okklusiononlays ein, zur Behandlung der Folgen von pathologischem Zahnverschleiß. Hierfür hatte ich mit Prof. Dr. Daniel Edelhoff das Okklusiononlay-Set 4665/ST mit den passenden Schallfeilen SFM6 und SFD6 entwickelt. Auch hier gelingt mit den Schallfeilen die Formgebung im heiklen Approximalebereich durch die Instrumentenform fast automatisch. Der Behandler erreicht glattere Oberflächen als bei der Präparation von Hand und die Schallfeilen sind zudem deutlich besser zu kontrollieren, vor allem im hinteren Seitenzahnbereich.

Mit den Instrumenten aus dem Okklusiononlay-Set ist erstmals die technische Voraussetzung dafür gegeben, die korrekten Präparationsformen vorhersehbar und effizient zu präparieren.



Infos zum Unternehmen



Infos zur Person



Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers perfektioniert leidenschaftlich die Systematik der Keramikpräparation und führt am 4. November professionell durch das Webinar.



Das Besondere an den Schallspitzen SFM7 bzw. SFD7 (mesiale bzw. distale Version) ist deren Form und Effizienz.

Warum sollten sich Zahnärzt/-innen, die mit Vollkeramik arbeiten, dieses Webinar nicht entgehen lassen?

Das Interesse der Patienten an Goldinlays geht zurück und moderne Vollkeramiken sind viel haltbarer als frühere, aus Aufbrennkeramiken abgeleitete Alternativen. Daher stellt sich die Frage: Wie schaffe ich programmiert eine haltbare Präparationsform? Publikationen zeigen, dass die Haltbarkeit von Keramikinlays stark von der Präparationsform abhängt. Okklusionsonlays hingegen sind eine neue Restaurationsform, die bei erheblichem pathologischem Zahnverschleiß im Vergleich zu Kronen die eindeutig bessere Seitenzahnversorgung sind, weil im Vergleich zu Kronen der Substanzverlust viel kleiner und das Risiko endodontischer Komplikationen ebenso verringert ist. Die supragingivalen Präparationsränder ermöglichen zudem eindeutige und scharfe Abformungen, sowohl bei analoger als auch bei digitaler Abformung. Die von Prof. Edelhoff und mir entwickelten Instrumente aus dem Okklusionsonlay-Set sowie die Schallspitzen schaffen die technische Voraussetzung dafür, diese Präparationsformen vorhersehbar und effizient zu präparieren.

Sie haben in Kooperation mit Komet Dental eine Reihe an praxiserprobter Instrumente entwickelt. Was trieb Sie bei der Entwicklung der SFM6 und SFD6 an?

Die „Approximalschwerter“ SFM6 bzw. SFD6 (mesiale bzw. distale Version) haben Prof. Edelhoff und ich entwickelt, um die Präparation von Okklusionsonlays im Approximalbereich zu erleichtern. Die Idee hierzu leitete sich von dem großen Erfolg der Schallspitzen SFM/D7 für die Inlay-Präparation ab. Daher lag es auf der Hand, dieses Prinzip auf die Präparation von Okklusionsonlays zu übertragen. Die Form musste aber anders sein als bei den Inlays, weil das Ziel nicht die Ausformung der approximalen Box war, sondern mit kontrollierter Tiefenausdehnung eine Approximalpräparation zu erreichen. Dies geht mit der breiten, aber extraflachen Approximalfeile exzellent, besonders im Molarenbereich, wo Zugang und Sicht erschwert sind. Die Schallspitze kann dabei den Nachbarzahn nicht beschädigen und schafft automatisch genau die richtige Präparationsform, auch am zervikalen Präparationsrand. Dabei wird die Fläche viel ebener als mit Separierdiamanten.

„Im Webinar werden auch Themen wie zum Beispiel die Abrechnung aufgegriffen. Denn die Abrechnung von Okklusionsonlays ergibt sich bereits aus den existenten Regeln. Okklusionsonlays erfüllen die GKV-Richtlinien vollkeramischer Teilkronen, da die vollkeramische Restauration mindestens einen Höcker, mindestens drei Flächen umfasst und präpariert ist. Es handelt sich demnach um gleichartige Restaurationen.“

(Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers)

Was entgegenn Sie Kollegen, die sich scheuen, gewohnte Abläufe zu verändern und Neues in ihr Behandlungsspektrum aufzunehmen?

Zuweilen ist konservatives Vorgehen nicht verkehrt. Aber gerade bei den Okklusionsonlays haben wir zahnfarbene, haltbare Restaurationen, die zudem mit dem neuen Set gut zu präparieren sind. Ich verwende die Instrumente direkt aus dem Edelstahlständer in strukturierter Abfolge. Das vermeidet unnötige Instrumentenwechsel und stellt einen kontrollierteren Arbeitsablauf sicher. Indem ich die Instrumente zurückstecke und das Set in toto aufbereitet wird, habe ich immer alle Instrumente zur Hand. Die Praxis profitiert also von einem optimierten Workflow und die Patienten von einer weniger invasiven Präparation – man muss es nur umsetzen! Beim Webinar am 4. November dabei zu sein, ist der ideale Start. ■



Hier gehts zu
Anmeldung und
weitere Infos.



Die Form der Schallspitzen ist darauf optimiert, fast automatisch ideale Präparationsgeometrien zu schaffen, ohne dabei den Nachbarzahn zu gefährden.

Moderne Dentalprophylaxe beginnt beim oralen Mikrobiom

Ein Beitrag von Giulia Raab

[MUNDFLORA] Das orale Mikrobiom rückt zunehmend in den Fokus moderner Zahnmedizin. Dazu passend hat die deutsche Zahnpflegemarke LACALUT® ihr Portfolio um zwei Produkte für die Mundflora erweitert: eine Mikrobiomanalyse sowie Lutschtabletten mit aktiven Bakterienstämmen.

Literatur



Immer mehr wissenschaftliche Erkenntnisse unterstreichen die Bedeutung des oralen Mikrobioms für die Mundgesundheit. Neben mechanischer Reinigung und etablierten Prophylaxemaßnahmen spielt auch das Gleichgewicht der mikrobiellen Gemeinschaften im Mundraum eine wichtige Rolle.¹

Sowohl Karies als auch Parodontitis werden zunehmend mit einer Dysbiose des oralen Mikrobioms in Verbindung gebracht. Dabei können Veränderungen in der Zusammensetzung und in der Funktion der oralen mikrobiellen Gemeinschaften sowie deren Wechselwirkungen mit lokalen Umwelt- und Wirtsfaktoren zur Entstehung und Progression oraler Erkrankungen beitragen.²



LACALUT® Mikrobiomanalyse
zur Identifikation potenzieller oraler
Risiken.



Jetzt Dental-Profi-
Shop entdecken.

Stabiles orales Mikrobiom als Teil der Mundgesundheit

Ein stabiles orales Mikrobiom unterstützt die Barriere- und Abwehrfunktionen der Mundschleimhaut. Kommensale Mikroorganismen können die Ansiedlung potenziell pathogener Mikroorganismen erschweren und stehen zugleich in engem Austausch mit den lokalen Abwehrmechanismen im Mundraum.³ Das mikrobielle Gleichgewicht in der Mundhöhle wird damit zunehmend als relevanter Faktor für die Mundgesundheit verstanden und erweitert die Perspektive auf moderne Präventionskonzepte.

Mikrobiomanalyse mittels Speicheltest

An diesem Punkt setzen Analysen des Mikrobioms an: Sie können zusätzliche Einblicke in die Zusammensetzung der mikrobiellen Gemeinschaften im Mundraum geben und Hinweise auf mögliche Verschiebungen des mikrobiellen Gleichgewichts liefern. Auf diese Weise können Testergebnisse Hinweise auf Veränderungen liefern, die klinisch noch nicht eindeutig erkennbar sind und die individuelle Einschätzung der Mundgesundheit ergänzen.

Basierend auf aktueller Forschung und wissenschaftlich begleitet vom Helmholtz-Institut, der Universität des Saarlandes und der MOOH GmbH, hat LACALUT® einen neuartigen Speicheltest entwickelt. Dieser ermöglicht die Analyse des oralen Mikrobioms sowie die Identifikation potenzieller oraler Risiken. Der Einsatz moderner NGS-16S-Sequenzierung (Next-Generation-Sequencing) ermöglicht im Unterschied zu klassischen PCR-Verfahren eine detaillierte molekulare Aufschlüsselung des Mundmikrobioms. Dadurch kann die gesamte mikrobielle Vielfalt, inklusive schwer nachweisbarer und nicht bakterieller Organismen wie Pilze erfasst werden.

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

PRAXIS ANBIETERINFORMATION*



LACALUT® aktiv BIOM Lutschtabletten
mit zwei biologisch aktiven Bakterienstämmen
der Mundflora.

Patient/-innen können den Test einfach und bequem zu Hause durchführen und die Speichelprobe an das Labor senden, wo die Auswertung erfolgt. Das Ergebnis inklusive des individuellen Risikoprofils wird direkt auf das Handy der Patient/-innen übermittelt. So kann das Ergebnis beim nächsten Termin in der zahnärztlichen Praxis besprochen werden.

Abbildung: © Dr. Theiss Naturwaren GmbH

Probiotische Bakterienstämme für mikrobielles Gleichgewicht im Mund

Ausgehend vom wachsenden Verständnis für das orale Mikrobiom werden verschiedene Ansätze untersucht, um das mikrobielle Gleichgewicht zu unterstützen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf Bakterien der Gattung *Lactobacillus*, die natürlicherweise Bestandteil verschiedener mikrobieller Ökosystemen des Körpers sind. In einer randomisierten kontrollierten Studie wurde beobachtet, dass die Einnahme von Lutschtabletten mit dem Probiotikum *L. reuteri* zur Verbesserung und Erhaltung der parodontalen Gesundheit beitragen kann.⁴ An diesem Ansatz knüpft das orale Probiotikum von Dr. Theiss Naturwaren an. In Zusammenarbeit mit dem Helmholtz-Institut wurde eine Lutschtablette zur Unterstützung der Mundflora entwickelt. Die LACALUT® aktiv BIOM Lutschtabletten enthalten die zwei wissenschaftlich untersuchten und biologisch aktiven Bakterienstämme *L. reuteri* und *L. salivarius*, sowie Vitamin D und Biotin. Vitamin D trägt zur Erhaltung normaler Zähne bei, während Biotin zur Erhaltung normaler Schleimhäute beiträgt. Die Tabletten sind einfach anzuwenden und werden ein- bis zweimal täglich nach dem Zähneputzen im Mund zerlassen. ■



Erklärvideo: Wissenswertes zu
oralem Mikrobiom, Lutschtabletten
und Mikrobiomanalyse.

ANZEIGE

Rückenschmerzen?



Bambach® Das Original



- ✓ Über 20.000 zufriedene deutsche Zahnärzte
- ✓ Ergonomischer Sitz gegen Rückenschmerzen
- ✓ In 51 verschiedenen Farben

**Jetzt gratis
testen!**



hwdu.de/cq



talk

THEMA #7:

Dentinhypersensibilität
im Praxisalltag

Wenn Schmerzen den Behandlungserfolg erschweren

Ein Beitrag von Lynn Haagensen

[CP GABA DENTAL GUIDE]

Dentinhypersensibilitäten sind weit mehr als ein Schmerzproblem: Sie können die tägliche Mundhygiene ebenso beeinträchtigen wie das professionelle Biofilmmangement. Dentalhygienikerin Yvonne Bock erläutert im Interview, warum es sich lohnt, Beschwerden frühzeitig in den Blick zu nehmen und professionelle Maßnahmen mit einer abgestimmten häuslichen Pflege zu verbinden.

Frau Bock, wie erleben Sie Patient/-innen mit Dentinhypersensibilität und wann werden die Beschwerden zum Problem?

Problematisch wird es, wenn Schmerzen die häusliche Mundhygiene oder die professionelle Behandlung beeinträchtigen. Wie sehr solche Beschwerden die Behandlung beeinträchtigen können, habe ich kürzlich bei einem Patienten mit freiliegenden Wurzeloberflächen und ausgeprägter Dentinhypersensibilität erlebt. Eine professionelle Zahnreinigung war nur eingeschränkt möglich. Auch beim Zähneputzen können Schmerzen dazu führen, dass empfindliche Bereiche gemieden werden. Biofilm kann sich leichter ansammeln und ein Kreislauf aus Schmerzen, unzureichender Reinigung durch Schonhaltung und Entzündung entstehen.

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

© CP GABA GmbH



Für die tägliche Mundhygiene von Patient/-innen mit Dentinhypersensibilitäten, die wesentlich zum Behandlungserfolg beiträgt, ist die elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL REPAIR & PREVENT Zahnpasta eine geeignete Empfehlung. Die PRO-ARGIN® Technologie repariert schmerzempfindliche Bereiche der Zähne und sorgt für sofortige¹ und lang anhaltende Linderung.



Yvonne Bock Dentalhygienikerin (B.Sc.) und Präventionsmanagerin mit den fachlichen Schwerpunkten evidenzbasierte Prävention, Parodontologie sowie der Zusammenhang zwischen oraler und allgemeiner Gesundheit.

Bei diesem Patienten konnten Sie innerhalb von sechs Monaten deutliche Verbesserungen beobachten. Wie hat sich die Situation entwickelt?

Nach sechs Monaten war die Gingiva nahezu entzündungsfrei, die Biofilmmakulation deutlich reduziert und die Mundhygiene sichtbar verbessert. Besonders beeindruckend war für mich der Rückgang der Dentinhypersensibilität. Während wir anfangs ausschließlich mit einem kleinen Speichelsauger arbeiten konnten, war das professionelle Biofilmmangement später mit einem großvolumigen Speichelsauger beschwerdefrei möglich. Auch wenn sich aus einem Einzelfall keine Kausalität ableiten lässt, zeigt der Verlauf sehr anschaulich, was mit einem konsequent umgesetzten Präventionskonzept erreicht werden kann.

Welche Maßnahmen haben zu dieser positiven Entwicklung beigetragen und welche Bedeutung hatte dabei die häusliche Pflege?

Der Behandlungserfolg beruhte auf dem Zusammenspiel aus professionellem Biofilmmangement, einer Mundhygieneunterweisung zur Optimierung der Putztechnik und konsequenter häuslicher Mundhygiene. Hinzu kamen eine antientzündliche Ernährungsberatung zur Verbesserung des Mikronährstoffstatus, Raucherintervention und eine

regelmäßige Nachsorge. Die häusliche Pflege war dabei ein wesentlicher Baustein, denn sie trägt dazu bei, die erzielten Ergebnisse zwischen den Prophylaxeterminen zu erhalten. Bei Dentinhypersensibilität empfehle ich deshalb Zahnpasten, die Schmerzen gezielt reduzieren und so die tägliche Mundhygiene erleichtern.

Worauf achten Sie bei der Empfehlung einer Zahnpasta für Patient/-innen mit Dentinhypersensibilität?

Sie sollte die Beschwerden möglichst schnell reduzieren und gleichzeitig langfristig wirksam sein. Meiner Erfahrung nach lässt sich mit der medelmex® Duraphat® Zahnpasta in kurzer Zeit eine Verbesserung der Hypersensibilität sowie eine Remineralisierung demineralisierter Schmelzstrukturen erreichen. In der Nachsorge habe ich mit der elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL Repair & Prevent Zahnpasta mit PRO-ARGIN-Technologie gute Erfahrungen gemacht. Sie verschleißt freiliegende Dentintubuli und blockiert so Schmerzreize. Lassen die Beschwerden nach und die Oberfläche ist glatter, fällt vielen Betroffenen auch die tägliche Mundpflege wieder leichter.

Wie sollten Praxisteam mit Dentinhypersensibilität umgehen?

Dentinhypersensibilitäten sollten nie als Nebensache betrachtet werden. Beeinträchtigen Schmerzen die Mundhygiene oder professionelle Prophylaxe, kann das den Behandlungserfolg gefährden. Werden die Beschwerden dagegen frühzeitig erkannt und gezielt behandelt, profitieren Mundhygiene, Prophylaxe und langfristige Mundgesundheit. Für unsere Patient/-innen bedeutet das vor allem eines: mehr Lebensqualität im Alltag. ■

top-tips ...

für den Umgang mit Dentinhypersensibilität

- *Schmerzen nicht als normale Begleiterscheinung akzeptieren.*
- *Dentinhypersensibilitäten frühzeitig und gezielt behandeln.*
- *Produkte individuell an die Beschwerden der Patient/-innen anpassen.*
- *Professionelle Biofilmmkontrolle und häusliche Pflege aufeinander abstimmen.*
- *Schmerzlinderung als Basis für langfristigen Behandlungserfolg verstehen.*



Mehr zum Thema auf der Learning-Plattform von CP GABA: CME-zertifizierte Live- und On-Demand-Inhalte – kostenlos und unkompliziert.

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.

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 zu Lasten 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



„Meine Mitarbeiterinnen reagieren sehr positiv auf die Produkte. Das Handling stimmt, die Verfügbarkeit ist gut und die gebündelte Bestellung erleichtert vieles. Und wenn etwas nicht passt, wird das sofort angesprochen. Umso mehr sagt es aus, wenn Produkte bei uns dauerhaft im Einsatz bleiben.“

(Dr. Mathias Köberle)

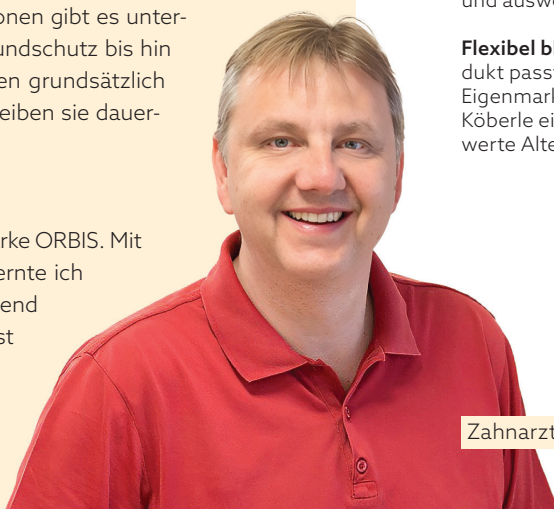
tipps

Schrittweise testen: Nicht das gesamte Sortiment auf einmal tauschen, sondern mit Einzelprodukten (zum Beispiel Becher, Lätzchen, Handschuhe) starten.

Team einbinden: Erfahrungen gemeinsam im Praxisteam sammeln und auswerten.

Flexibel bleiben: Nicht jedes Produkt passt zu jeder Praxis, aber viele Eigenmarken bieten laut Dr. Mathias Köberle eine echte und lohnenswerte Alternative.

Porträt: © Dr. Mathias Köberle | Illustration: © Good Studio - stock.adobe.com



Zahnarzt Dr. Mathias Köberle.



„Wenn man viele Produkte über einen Anbieter bezieht, wird die Bestellung deutlich einfacher. Das spart Zeit und reduziert Fehler.“

(Dr. Mathias Köberle)

© ORBIS Dental Handelsgesellschaft mbH

Von Handschuhen bis Labormaterialien:

ORBIS deckt einen großen Teil des täglichen Bedarfs in der Praxis ab.

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 Handschuhe, Mundschutz, Desinfektionsmittel für Hände und Flächen sowie Papiertücher, Watte- rollen und Speichelsauger. Dazu kommen Materialien für die Be- handlung selbst, etwa Ätzel und Matrizenbänder, oder Pro- phylaxeprodukte wie Polierpasten, Pulver und Bürstchen. Im Labor verwenden wir zum Beispiel den Gips. ORBIS- Produkte decken inzwischen einen großen Teil unseres täglichen Bedarfs 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 ur- sprüngliche Ziel, hat sich aber im Alltag als kla- rer Vorteil herausgestellt.

Wie beurteilen Sie die Qualität im Vergleich zu Markenprodukten?

Die Eigenmarken-Produkte stehen den etablierten Marken qualitativ oft in nichts nach, sind wirtschaft- licher und zuverlässig verfügbar. Das Preis-Leistungs- Verhältnis stimmt einfach. Natürlich gibt es Anwendun- gen, bei denen wir bewusst Premiumprodukte einsetzen. Aber es gibt eben auch viele Bereiche, in denen die Eigen- marke die gleiche Leistung bietet.

Gab es ORBIS-Produkte, die Sie besonders überrascht haben?

Ja, das Prophylaxepulver. Es kommt bei unseren Pa- tient/-innen wegen der verschiedenen Geschmacks- richtungen sehr gut an. Und wenn eine Behandlung wie die Prophylaxe als angenehm empfunden wird, kom- men 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. ■

→ www.plandent.de





Schnittstellen-Kompetenz: Die unsichtbare Brücke zwischen Praxissoftware und Factoring

Ein Beitrag von Tobias Schäfer

[PRAXISMANAGEMENT]

Wenn es um komplexe prothetische Versorgung geht, laufen im Praxisalltag viele Fäden zusammen. Neben der rein medizinischen Höchstleistung müssen Heil- und Kostenpläne präzise erstellt, Material- und externe Laborkosten exakt zugeordnet und schließlich hohe Honorarsummen abgerechnet werden. Gerade bei diesen vielschichtigen und oft hochpreisigen Rechnungen zeigt sich, ob die digitale Infrastruktur einer Zahnarztpraxis wirklich belastbar ist.

Im vierten Teil unserer Serie „Die papierlose Abrechnung“ beleuchten wir das Herzstück eines modernen Praxis-Set-ups: Die Schnittstelle zwischen Praxisverwaltungssystem (PVS) und Factoring-Partner.

Produktivitätskiller „Medienbruch“

Viele Praxen arbeiten im Behandlungszimmer bereits hoch digital – von der 3D-Implantatplanung bis zum intraoralen Scan. Doch an der Rezeption folgt oft der harte Bruch: Rechnungsdaten müssen manuell exportiert, umständlich in externe Portale hochgeladen oder schlimmstenfalls sogar ausgedruckt und per Post ver-

TEIL 4 DER SERIE

„Die papierlose Abrechnung“: Warum gerade bei komplexen (prothetischen) Versorgung ein reibungsloser Datenfluss den Feierabend rettet.

Teil 1

ZWP 3/26



Teil 2

ZWP 5/26



Teil 3

ZWP 7+8/26



für schmerzfreie Injektionen



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

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

Mehr Lesen

QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com



RØNVIG Dental Mfg. A/S

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

schickt werden. Solche Medienbrüche kosten nicht nur wertvolle Zeit, sondern sind auch eine der Hauptfehlerquellen bei der Abrechnung komplexer prothetischer Leistungen.

Plug and Play dank VDDS-Standard

Die Philosophie der FABIUS medical GmbH lautet: Ein Finanzdienstleister darf den Praxisablauf nicht verkomplizieren, er muss sich unsichtbar einfügen. Die technische Integrationsfähigkeit ist dafür entscheidend. Als außerordentliches Mitglied im Verband Deutscher Dental-Software Unternehmen e.V. (VDDS) nutzt FABIUS die standardisierte VDDS-RZ-Schnittstelle.

Für Ihre Praxis bedeutet diese Plug-and-Play-Kompatibilität: Die gesamte Datenübergabe erfolgt direkt aus Ihrer gewohnten Praxissoftware heraus. Ohne Zwischenschritte werden die sensiblen Abrechnungsdaten sicher, verschlüsselt und per Knopfdruck an uns übertragen.

Volle Transparenz und flexible Schnittstellen im Controlling

Da die Praxis durch FABIUS eine 100%ige Sofortauszahlung erhält, setzen die meisten Praxisverwaltungssysteme übermittelte Rechnungen in der Regel automatisch auf den Status „bezahlt“. Um für die Praxis dennoch jederzeit den genauen Überblick über den tatsächlichen Zahlungsstatus zu gewährleisten, liefert das digitale FABIUS-Portal vollständige Transparenz in Echtzeit.

Die technische Kompetenz von FABIUS geht dabei noch einen Schritt weiter: Über flexible und gängige Schnittstellen lassen sich die Daten nahtlos in weiterführende Systeme übergeben, sodass auch komplexere Controlling-Tools mühelos bedient werden können. Gerade in der Prothetik, wo Sie für Labore oft in Vorleistung gehen und Liquiditätsströme exakt auswerten müssen, sorgt dieser Datenfluss für absolute Planungssicherheit. Das Ergebnis: Wenn die letzte Behandlung des Tages abgeschlossen ist, können Sie und Ihr Team wirklich entspannt in den Feierabend gehen. ■

Ausblick Teil 5: Das große Finale zum Jahresende

In der letzten Ausgabe des Jahres (ZWP 12/26) schließen wir unsere Serie ab. Wir werfen einen Blick auf den Jahreswechsel, die Liquiditätsplanung für 2027 und fassen zusammen, wie die Symbiose aus digitaler Technik und familiärer Betreuung Ihre Praxis zukunftssicher macht.

Über FABIUS

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

→ www.fabius-dental.de



Telefon- und Rezeptionsservice statt Neueinstellung

Ein Beitrag von Daniela Grass

[TELEFONIE] Der Satz fällt in Gesprächen mit Praxisinhaber/-innen regelmäßig: „Dafür stelle ich mir doch lieber jemanden ein.“ Dieser Gedanke ist absolut nachvollziehbar. Schließlich scheint eine zusätzliche Mitarbeiterin am Empfang zunächst die naheliegendste Lösung zu sein, wenn die telefonische Erreichbarkeit verbessert oder das Team entlastet werden soll.

Bei genauerer Betrachtung zeigt sich jedoch häufig, dass eine Neueinstellung nicht automatisch die wirtschaftlichste oder organisatorisch sinnvollste Lösung ist.

Leistungen eines externen Rezeptionsservices

Die RD GmbH (Rezeptionsdienst für Ärzte nach Bedarf GmbH) übernimmt für Zahnarztpraxen die telefonische Erreichbarkeit, Terminvergaben und die erste Patientenkommunikation – montags bis freitags von 7 bis 20 Uhr. Damit stehen Praxen insgesamt 65 Stunden telefonische Erreichbarkeit pro Woche zur Verfügung.

Der monatliche Mindestumsatz liegt bei 1.783,81 EUR brutto, da wie bei Zahnärzten üblich auch die Mehrwertsteuer mitgetragen wird. Enthalten sind darin bereits 300 Anrufe im Monat. Darüberhinausgehende Gespräche werden minutengenau abgerechnet. Gleichzeitig sinkt der Minutenpreis mit zunehmendem Anrufvolumen, sodass das Modell auch bei einer wachsenden Praxis langfristig kalkulierbar bleibt.

Wirtschaftlicher Vergleich

Eine telefonische Erreichbarkeit von 65 Stunden pro Woche lässt sich in der Praxis nicht mit einer einzelnen Vollzeitkraft abdecken. Bereits die reine Arbeitszeit von 38,5 Wochenstunden macht deutlich, dass zusätzliche Kapazitäten erforderlich sind. Berücksichtigt man Urlaub, Fortbildungen, Krankheitsausfälle und Vertretungen, werden in der Regel zwei Vollzeitstellen benötigt, um eine vergleichbare Erreichbarkeit sicherzustellen. Bei einem durchschnittlichen Bruttogehalt von ca. 2.900 EUR pro Monat und den dazugehörigen Arbeitgeberanteilen zur Sozialversicherung entstehen pro Stelle jährliche Personalkosten von etwa 42.100 EUR. Für zwei Vollzeitkräfte summiert sich dieser Betrag auf über 84.000 EUR pro Jahr. Dem gegenüber stehen jährliche Kosten von rund 21.400 EUR für das Basispaket der RD GmbH. Selbst ohne Berücksichtigung von Recruiting-Kosten, Einarbeitungszeiten oder Vertretungsregelungen ergibt sich damit ein erheblicher wirtschaftlicher Unterschied.

Hinzu kommt, dass Mitarbeitende durchschnittlich rund 30 Urlaubstage sowie 15 bis 20 Krankheitstage pro Jahr haben. Diese Ausfallzeiten sind selbstverständlich und gehören zu jedem Arbeitsverhältnis dazu. Für die Praxis bedeuten sie jedoch zusätzlichen organisatorischen Aufwand und die Herausforderung, die telefonische Erreichbarkeit dennoch zuverlässig sicherzustellen.

Mehr als eine Kostenfrage

Die Entscheidung für oder gegen einen externen Rezeptionsservice sollte jedoch nicht allein anhand von Zahlen getroffen werden.

Bei der RD GmbH werden Patientenanrufe ausschließlich von ausgebildeten Zahnmedizinischen Fachangestellten bearbeitet. Die Mitarbeitenden kennen die Abläufe in Zahnarztpraxen, verstehen die Anliegen der Patienten und arbeiten direkt in der jeweiligen Praxissoftware. Für die Praxis entstehen dadurch keine zusätzlichen Arbeitsschritte oder Medienbrüche.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Einarbeitung. Gemeinsam mit der Praxis wird zu Beginn ein individuelles Pflichtenheft erstellt, das alle relevanten Abläufe und Besonderheiten abbildet. Änderungen im Praxisalltag werden anschließend fortlaufend in das Team der RD GmbH übernommen. Dadurch entfällt für die Praxis ein großer Teil des Schulungs- und Organisationsaufwands.

Gleichzeitig werden die eigenen Mitarbeiterinnen vor Ort spürbar entlastet. Gerade in Zahnarztpraxen gehören Unterbrechungen durch eingehende Telefonate zu den größten Störfaktoren im Arbeitsalltag. Jede Unterbrechung kostet Zeit, Konzentration und oftmals auch Nerven. Werden Anfragen bereits vorqualifiziert, strukturiert aufgenommen und gezielt weitergeleitet, kann sich das Praxisteam stärker auf die Betreuung der Patienten vor Ort konzentrieren.

© OEMUS MEDIA AG (KI-generiert)



**KLAMMERN SIE
SICH NICHT AN ALTE
GEWOHNHEITEN!**

**Hier gibts mehr
Infos.**



Fazit

Der Gedanke „Dann stelle ich einfach jemanden ein“ ist verständlich – und in manchen Situationen sicherlich auch die richtige Entscheidung. In vielen Praxen zeigt sich jedoch, dass die tatsächlichen Kosten und der organisatorische Aufwand einer zusätzlichen Stelle häufig unterschätzt werden. Ein externer Rezeptionsservice bietet die Möglichkeit, eine hohe telefonische Erreichbarkeit sicherzustellen, ohne zusätzliche Personalressourcen aufbauen und vorhalten zu müssen. Für viele Zahnarztpraxen ist dies nicht nur die wirtschaftlichere, sondern auch die organisatorisch entspanntere Lösung – und letztlich ein Weg, das bestehende Team nachhaltig zu entlasten sowie den Patientenservice zu verbessern. ■

Mehr Infos auf www.rd-servicecenter.de.

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

ANZEIGE

HinriMill R5

Volle Fertigungspower für Ihr Praxislabor:

Setzen Sie auf die Flexibilität der Inhouse-Fertigung und meistern Sie jede Indikation mit der HinriMill R5.

Wir beraten Sie
gern persönlich!

[05321] 5 06 24 info@hinrichs-dental.de

Transparente Leistungsbausteine bei All-inclusive-Factoring-Lösung

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[FACTORING] Nicht erst nach 365 Tagen lohnt es sich, Bilanz zu ziehen, sondern auch innerhalb des Jahres: Was läuft bisher gut, was weniger, welche Praxisbereiche haben sich im ersten Halbjahr wie entwickelt, in welchen Leistungsbereichen besteht gegebenenfalls Optimierungsbedarf, wo bietet es sich an, Leistungsangebote auszubauen? Ein modernes Praxismanagement verwendet diese Fragen unter anderem im Kontext der Liquiditätssicherung der Praxis.

Infos zum
Autor



Die Betrachtung und Einordnung der relevanten Zahlen aus den betriebswirtschaftlichen Auswertungen verschaffen einen detaillierten Überblick über die Kosten- und Umsatzstruktur der Praxis. Die Erkenntnisse der wirtschaftlichen Praxisperformance in Kombination mit Plandaten bilden dann die Basis für die Liquiditäts-, Investitions- und Personalplanung im kommenden Jahr.

Durch optimierte Terminplanung, effizientes Management von Heil- und Kostenplänen (HKP) können Potenziale gehoben und die Realisierungsquote erhöht werden.



© dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH

Wolfgang J.
Lihl

HKP-Realisierungsquote erhöhen

Von zentraler Bedeutung bei der Planung sind Strategien zur Ertragssteigerung. Diese beginnen bei der effektiven Terminplanung, die für reibungslose Praxisabläufe sorgt und zu einer besseren Praxisauslastung führt. Auch die Optimierung der Verwaltung von Heil- und Kostenplänen kann einen wertvollen Beitrag zur Ertragssteigerung leisten. Ziel ist es, die HKP-Realisierungsquote zu erhöhen und zu einer planbaren Größe zu machen. Wird jede erbrachte Leistung rechtssicher dokumentiert und auch tatsächlich abgerechnet? Hier wird regelmäßig immer noch zu viel Geld „liegen gelassen“, wie zahlreiche Veranstaltungen zum Thema Abrechnungsoptimierung belegen. Gibt es ein

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

PRAXIS

ANBIETERINFORMATION*



Regelmäßige Analysen der betriebswirtschaftlichen Zahlen helfen dabei, Kosten- und Umsatzstrukturen zu bewerten und als Basis für die Zukunftsplanung zu nutzen.

automatisiertes Mahnverfahren, um die Begleichung ausstehender Rechnungen ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand sicherzustellen?

Kostenstruktur optimieren

Ebenso wichtig wie Strategien zur Umsatz- und Ertragssteigerung sind Maßnahmen zur Optimierung der Kostenstrukturen in der Praxis. Beispiel Factoring: Dieses Instrument erhöht die Liquidität der Praxis und bietet finanzielle Sicherheit durch Ausfallschutz. Außerdem entlastet Factoring die Praxis durch die Übernahme von Rechnungsversand und aufwendigem Mahnwesen – Praxisprozesse können so verschlankt werden. Factoring bietet weitere Vorteile: Aufseiten der Praxis kann die Realisierungsquote erhöht werden, die Chance zur Realisierung auch umfangreicherer HKP steigt. Patienten profitieren, weil sie sich höherwertig versorgen lassen können, ohne ihre finanziellen Möglichkeiten überzustrapazieren.

Gebührenunterschiede vergleichen

Liquiditätssicherung durch Factoring hat selbstverständlich ihren Preis. Es lohnt sich daher, die Factoring-Angebote unterschiedlicher Anbieter detailliert zu betrachten und zu vergleichen, denn oft summieren sich vermeintlich kleine Unterschiede in der Höhe der Gebühren im Zeitverlauf zu Mehrausgaben, die ohne großen Aufwand vermeidbar wären. Für einen solchen Vergleich ist es sinnvoll, neben den einzelnen Leistungsbestandteilen des

Factorings auch die Zusammensetzung der Factoring-Gebühren zu betrachten. An dieser Stelle kommt das smactoring-Angebot von dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für innovative Finanzprodukte aus Dortmund, ins Spiel. Hier geht es um eine All-inclusive-Factoring-Lösung, in der die zentralen Leistungsbausteine enthalten sind und so dem Zahnarzt das Vergleichen mit anderen Lösungen einfach macht.

Smactoring: Dreimal anders

ERSTENS: Beim smactoring-Gebührenmodell gibt es keine versteckten Nebenkosten, denn sie sind in der All-inclusive-Festpreispauschale bereits enthalten.

ZWEITENS: Die All-inclusive-Factoring-Gebühr beginnt bei 1,9 Prozent (im Einzelfall bei 1,6 Prozent), je nach Höhe der jeweiligen Praxisgegebenheiten wie Umsatz, Auszahlungszeitraum etc.

DRITTENS: Es gibt keinen Mindestumsatz als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, denn das smactoring-Angebot richtet sich an alle Praxen, die an Kostenreduzierung interessiert sind, seien es kleine, mittlere oder große Praxiseinheiten. ■

Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

- Top-Konditionen ab 1,9 Prozent für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten
- Wahlweise ab 1,6 Prozent bei einem Zahlungsziel von 60 Tagen
- Einschließlich: Porto, Rechnungsversand, 100-prozentigem Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, Blindankauf bis 500 EUR pro Rechnung, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße

Weitere Infos und Kontakt:

dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH • Tel.: +49 231 586 886-0

www.smactoring.de • www.dentapart.de

ANZEIGE

GBT

PATIENTEN MÖGEN'S GERN MODERN

EMS+
MAKE ME SMILE.

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

LUNCHPAKET

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

Omega-3 und niedrig dosiertes ASS wirken bei schwerer Parodontitis ähnlich wie Antibiotika

In einer randomisierten klinischen Studie erzielten Omega-3-Fettsäuren und niedrig dosierte Acetylsalicylsäure nach einem Jahr vergleichbare klinische Ergebnisse wie Amoxicillin und Metronidazol.¹

Bei schwerer Parodontitis könnten Omega-3-Fettsäuren und niedrig dosierte Acetylsalicylsäure, kurz ASS, die Parodontistherapie wirksam ergänzen. Darauf deuten die Ergebnisse einer multizentrischen, placebokontrollierten Doppelblindstudie mit 109 Erwachsenen hin, die im *Journal of Periodontology* veröffentlicht wurde.

Alle Teilnehmenden mit Parodontitis im Stadium III oder IV erhielten eine subgingivale Instrumentierung. Anschließend wurden sie nach dem Zufallsprinzip einer von vier Gruppen zugeteilt. Zusätzlich zur Standardtherapie erhielten sie entweder Placebos, für 14 Tage dreimal täglich 500 Milligramm Amoxicillin und 400 Milligramm Metronidazol, über sechs Monate täglich drei Gramm Omega-3-Fettsäuren und 100 Milligramm ASS oder eine Kombination aus beiden Zusatztherapien.

Nach einem Jahr erreichten 58,6 Prozent der mit Antibiotika behandelten Patienten den festgelegten Behandlungsendpunkt. In der Omega-3-ASS-Gruppe waren es 57,7 Prozent. Als erfolgreich galt die Behandlung, wenn höchstens vier Stellen mit einer Sondierungstiefe von mindestens fünf Millimetern verblieben. In der Gruppe, die nur die subgingivale Instrumentierung und Placebos erhielt, erreichten 23,1 Prozent dieses Ziel. Auch die Zahl der Stellen mit einer Sondierungstiefe von mindestens fünf Millimetern ging bei allen drei Zusatztherapien stärker zurück als in der Placebogruppe. Die Kombination aus Antibiotika, Omega-3 und ASS brachte dagegen keinen zusätzlichen Vorteil.

Nach Angaben der Forscher trägt Omega-3 zur Bildung spezialisierter Mediatoren bei, die an der natürlichen Auflösung von Entzündungen und an der Gewebereparatur beteiligt sind.

Niedrig dosiertes ASS kann die Bildung dieser Mediatoren fördern. Die Kombination soll somit nicht in erster Linie die Bakterien bekämpfen, sondern die körpereigene Entzündungsreaktion beeinflussen. Die positiven Effekte bestanden auch sechs Monate nach dem Ende der Supplementierung noch. Nach Ansicht der Studienautoren könnte die Behandlung daher eine Alternative für Menschen sein, die aufgrund von Allergien oder Unverträglichkeiten keine Antibiotika einnehmen können. Für einen routinemäßigen Ersatz seien jedoch weitere Studien in unterschiedlichen Patientengruppen erforderlich. ■

Autorin: Katja Kupfer | ZWP online

Mehr aus Wissenschaft & Forschung auf ZWP online.



LUNCHPAKET
Kurzweiliger Lesestoff
für die Pause

ASS +
Omega-3

1 Nidia C. Castro dos Santos et al. Immunomodulators, associated or not with systemic antibiotics, to treat periodontitis: A 1-year multicenter, placebo-controlled, double-blind, randomized clinical trial. *Journal of Periodontology* (2026). DOI: 10.1002/jper.70081

dental
bauer



WENIGER LAGER. MEHR PRAXIS.

denta.iQ



Die intelligente Warenwirtschaft
für Zahnärzte & Dentallabore

80 %

WENIGER
PRODUKTVERFALL

60 Sek.

BESTELLAUFWAND
PRO WOCHE

7.785 €*

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.



Ansprechpartner

Süddeutschland:

Fynn Heikaus

Tel.: +49 172 969 24 82

fynn.heikaus@heikaus.de

Norddeutschland:

Constantin Conrad

Tel.: +49 173 7269 120

constantin.conrad@heikaus.de

Ganzheitliche Praxisplanung aus einer Hand

Eine neue Praxis oder ein Umbau ist für Zahnärzte eine weitreichende unternehmerische Entscheidung. Neben Gestaltung und Funktionalität müssen effiziente Abläufe, Patientenbedürfnisse, Mitarbeiter und wirtschaftliche Aspekte von Anfang an zusammengedacht werden. HEIKAUS entwickelt deshalb individuelle Gesundheitswelten, die weit über klassische Innenarchitektur hinausgehen. Von der ersten Beratung und Konzeption über Planung, Genehmigungen und Ausbau bis zur schlüsselfertigen Übergabe begleitet HEIKAUS den gesamten Weg. Klare Zuständigkeiten und die Koordination aller Gewerke reduzieren Schnittstellen und geben Praxisinhabern Planungs- und Kostensicherheit. Das Ziel: Räume, die medizinische Prozesse optimal unterstützen und gleichzeitig eine Atmosphäre schaffen, in der sich Patienten und Teams wohlfühlen.

HEIKAUS Gruppe • heikaus.com

perma3D ist Founding Partner der Initiative PRAXIS DER ZUKUNFT®

perma3D, die digitale Marke von Permadental, unterstützt die Initiative PRAXIS DER ZUKUNFT mit einer umfassenden Auswahl an Intraoralscannern, praxisnahen Fortbildungen und innovativen Lösungen für digitale Workflows. Im Mittelpunkt der neuen Initiative (ehemals DIE GRÜNE PRAXIS) stehen moderne Praxisführung, digitale Workflows, effiziente Praxisorganisation und wirtschaftlich erfolgreiche Zahnarztpraxen. Mit der Neuausrichtung reagiert die Initiative auf die veränderten Anforderungen im Dentalmarkt: Digitalisierung, Personalentlastung, wirtschaftliche Stabilität und optimierte Prozesse gewinnen zunehmend an Bedeutung für erfolgreiche Praxisführung. Nachhaltigkeit ist die Ausgangsüberlegung einer jeden Produktentwicklung und hat sich zu einem Standard entwickelt. Unter dem neuen Namen PRAXIS DER ZUKUNFT wird erstmals der gesamte Praxis-Workflow in den Mittelpunkt der Kommunikation gestellt. Ziel ist es, Zahnärzt/-innen praxisnahe Lösungen für Wachstum, Prozessoptimierung, moderne Technologien und zukunftsfähige Praxisstrukturen bereitzustellen.

Permadental GmbH • www.permadental.de



Das Siegel **PRAXIS DER ZUKUNFT** erhalten Praxen im Verbund mit der Mitgliedsaufnahme durch Nominierung der Arbeitsgruppe Praxis-Workflow (AGPW), eines Founding Partners oder über eine Bewerbung mit kurzer Selbsteinschätzung auf **www.zukunft-praxis.com**.

**Mehr Infos zur Initiative
gibts hier.**



Henry Schein und Special Olympics verlängern Partnerschaft

Der Zugang zu einer hochwertigen Gesundheitsversorgung kann das Leben eines Menschen entscheidend verändern. Dabei stehen viele Menschen mit geistiger Beeinträchtigung aber leider nach wie vor tagtäglich vor einigen Hindernissen. Laut Special Olympics werden Menschen mit geistiger Beeinträchtigung trotz des dringenden Bedarfs und höherer Gesundheitsrisiken oft Gesundheitsleistungen verweigert, und ihre Lebenserwartung liegt im Durchschnitt 16 Jahre unter der der Allgemeinbevölkerung.

Henry Schein, Inc., der weltweit größte Anbieter von Gesundheitslösungen für niedergelassene Zahnärzte und Ärzte, und Special Olympics haben ihre Zusammenarbeit bis 2030 verlängert. Damit bekräftigen sie ihr gemeinsames Engagement, den Zugang zu Vorsorgeuntersuchungen, Aufklärung

Die Spenden an „Healthy Athletes“ sind eine Initiative von „Henry Schein Cares“, das in diesem Jahr sein 25-jähriges Jubiläum feiert.



und Förderung des Wohlbefindens für Athletinnen und Athleten bei ausgewählten Special-Olympics-Veranstaltungen weltweit zu verbessern. Im Rahmen dieser Partnerschaft, die 2018 ins Leben gerufen wurde, spendet Henry Schein wichtige Produkte für die Mundgesundheit und die medizinische Versorgung an das „Special Olympics Healthy Athletes®“-Programm. So spendete das Unternehmen vor Kurzem eine Reihe wichtiger Gesundheitsprodukte für die Special Olympics USA Games 2026, die im Juni 2026 in Minneapolis, Minnesota, stattfanden.

**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH**
www.henryschein-dental.de

Infos zum
Unternehmen



Unternehmenszentrale in Damp.

40 Jahre Dampsoft

→ www.dampsoft.de/40jahre

Was 1986 mit einer selbst entwickelten Abrechnungssoftware in einer Zahnarztpraxis begann, ist heute eine digitale Lösungswelt für mehr als 12.500 Zahnarztpraxen.

In den 1980er-Jahren, als Karteikarten noch handgeschrieben und Abrechnungen mit der Schreibmaschine getippt wurden, entwickelte der Zahnarzt Wolfram Greifenberg eine Abrechnungssoftware für seine eigene Praxis. Aus diesem Selfmade-Projekt entstand 1986 die DAMPSOFT GmbH. Nah an den Bedürfnissen der Praxen und mit einem Gespür für die Entwicklungen der Branche hat sich das Familienunternehmen vom Softwarepionier zum führenden Anbieter im Dentalmarkt entwickelt. Dabei ist aus dem ursprünglichen Abrechnungsprogramm längst ein breites Produktportfolio entstanden. Mit dem DS-WIN und der webbasierten und cloudfähigen Praxisverwaltungssoftware DS4 sowie den Lösungen ATHENA für digitale Patientenkommunikation und e-connect für die Anbindung an die Telematikinfrastruktur unterstützt Dampsoft Zahnärzte und Praxisteams in zahlreichen Bereichen ihres Arbeitsalltags. Seit 2026 ergänzt die KI-Sprachdokumentation AIVA das Angebot und erleichtert dank künstlicher Intelligenz die Behandlungsdokumentation.

DAMPSOFT GmbH
www.dampsoft.de

Infos zum
Unternehmen





Wrigley Prophylaxe Preis 2026:

Mundgesundheit besonders vulnerabler Menschen im Fokus

Ende September wurde zum 32. Mal der Wrigley Prophylaxe Preis verliehen. Drei ausgezeichnete Projekte zeigen, wie sich die Mundgesundheit von Bevölkerungsgruppen verbessern lässt, die in ihrer zahnmedizinischen Versorgung vor besonderen Herausforderungen stehen: Menschen mit einer seltenen Autoimmunerkrankung, Pflegebedürftige und Menschen mit Fluchterfahrung.

Neuro-Sjögren: Wenn Speichelmangel die Mundgesundheit belastet

Den ersten Platz in der Kategorie „Wissenschaft“ erhielten **Prof. Dr. Ingmar Staufenbiel** und **Prof. Dr. Anne-Katrin Lühns** mit ihrer interdisziplinären Arbeitsgruppe von der Medizinischen Hochschule Hannover. Sie untersuchten erstmals systematisch die Mundgesundheit von Menschen mit Neuro-Sjögren-Syndrom. Die Erkrankung gehört zu den Autoimmunerkrankungen und kann unter anderem die Speichel- und Tränendrüsen beeinträchtigen. Typisch sind trockene Schleimhäute, insbesondere Mund- und Augentrockenheit. Hinzu kommen häufig Gelenk- und Muskelschmerzen sowie ausgeprägte Erschöpfung. Gerade die verringerte Speichelproduktion kann die Mundgesundheit erheblich beeinträchtigen: Speichel schützt die Zähne, unterstützt die natürliche Reinigung der Mundhöhle und hilft dabei, Säuren zu neutralisieren. Die Studienergebnisse schaffen eine Grundlage, um die zahnmedizinische Versorgung von Menschen mit Neuro-Sjögren gezielter an ihre besonderen Bedürfnisse anzupassen.

Wrigley Prophylaxe Preis-Verleihung 2026

(von links): Prof. Dr. Katrin Bekes (Jury, Wien), Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel (Jury, Bern), Prof. Dr. Annette Wiegand (Jury, Göttingen), Prof. Dr. Sebastian Paris (Jury, Berlin), Prof. Dr. Rainer Haak (Jury, Leipzig), Prof. Dr. Nadine Schlüter (Jury, Hannover), **Julian Michel** und **Dr. Elmar Ludwig** (Gewinner „Praxis & Gesellschaft“, Ulm), Prof. Dr. **Ingmar Staufenbiel** und Prof. Dr. **Anne-Katrin Lühns** (1. Platz „Wissenschaft“, Hannover), Jun.-Prof. Dr. **Anna-Lena Hillebrecht** (2. Platz „Wissenschaft“, Freiburg), Prof. Dr. **Kirstin Vach** (Gewinnerin 1. und 2. Platz „Wissenschaft“), Prof. Dr. **Thomas Attin** (Jury, Zürich), Dr. **Steffi Beckmann** (Jury, Bonn), **Janina Werner** (Wrigley Oral Health Program, Unterhaching).

ANZEIGE

Mundpflege bei Pflegebedürftigen: Wissen einfach zugänglich machen

Im Bereich „Praxis & Gesellschaft“ überzeugten **Dr. Elmar Ludwig** (Ulm) und **Prof. Dr. Greta Barbe** (Köln) mit der Online-Plattform von mund-pflege e.V. Der gemeinnützige Verein setzt sich für eine bessere Mundgesundheit von pflegebedürftigen Menschen ein. Denn wenn Menschen im Alltag auf Unterstützung angewiesen sind, wird auch die tägliche Mundpflege häufig zu einer gemeinsamen Aufgabe von Betroffenen, Angehörigen und Pflegekräften. Die Plattform bündelt praxisnahes Wissen und soll dabei helfen, Mundpflege im Pflegealltag leichter umzusetzen.

Mundpflege für Menschen mit Fluchterfahrung

Der zweite Preis in der Kategorie „Wissenschaft“ ging an Jun.-Prof. Dr. **Anna-Lena Hillebrecht** und ihr Team vom Universitätsklinikum Freiburg. Sie werteten ein mehrsprachiges Lernvideo zur Mundpflege aus, das speziell für Menschen in Flüchtlingsunterkünften entwickelt wurde.

Quelle: www.wrigley-dental.de

Ich bin GC.

Die kompromisslose Bulk-Fill-Lösung für anspruchsvolle Fälle und tiefe Kavitäten.

„In meiner Praxis hat sich *EQUIA Forte HT* in allen klinisch relevanten Bereichen bewährt. Seine stopfbare, feuchtigkeits-tolerante Formel ermöglicht ein schnelles Einbringen in großen Mengen ohne Konditionierung oder Bonding, was das gesamte Verfahren spürbar vereinfacht. Diese Effizienz und Haltbarkeit geben mir das Vertrauen, mich bei einer Vielzahl von Patienten darauf zu verlassen – von Restaurationen bei Kindern bis hin zu älteren Menschen und Patienten mit besonderen Bedürfnissen. Zudem bleibt es meine erste Wahl bei tiefen Kavitäten, bei denen herkömmliche Materialien aufgrund von Polymerisationsrisiken weniger verlässliche Ergebnisse liefern.“

Ich bin GC.

— Prof. Dr. Hande Şar Sancaklı,
Türkei



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



Since 1921
100 years of Quality in Dental

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



100 Jahre SCHEU-DENTAL:

Aus Erfahrung entsteht Zukunft

Ein Beitrag von Anja Salker

[JUBILÄUM] Seit 1926 steht SCHEU-DENTAL für Lösungen, die den dentalen Alltag prägen – mit technischem Verständnis, Qualitätsbewusstsein und Nähe zur Anwendung.

In der Dentalbranche sind 100 Jahre mehr als ein Jubiläum. Sie stehen für Erfahrung, Vertrauen und die Fähigkeit, sich immer wieder neu auf die Anforderungen von Praxis und Labor einzustellen. Genau dafür steht SCHEU-DENTAL seit 1926.

Gegründet wurde das Unternehmen von Zahnarzt Rudolf Scheu in Hagen. Seit 1964 ist SCHEU-DENTAL in Iserlohn zu Hause. Aus einer Idee ist ein international tätiges Unternehmen geworden, das heute Lösungen für Zahnarztpraxen, kieferorthopädische Praxen, Dental-labore und den dentalen Fachhandel entwickelt und vertreibt.

Der Anspruch ist dabei über die Jahrzehnte gleich geblieben: Produkte und Prozesse sollen den Arbeitsalltag erleichtern, verlässliche Ergebnisse ermöglichen und Anwender/-innen dort unterstützen, wo Präzision, Sicherheit und Effizienz gefragt sind.

Auf einer Messe
im Jahr 1947.



SCHEU



Gründer und
Zahnarzt Rudolf
Scheu.

Geschichte, die mit Anwendung beginnt

SCHEU-DENTAL denkt Dentaltechnik seit jeher aus der Anwendung heraus. Das zeigt sich besonders in der Tiefziehtechnik, einem Bereich, der die Unternehmensgeschichte über viele Jahrzehnte geprägt hat. Geräte wie der BIOSTAR® stehen bis heute für Verlässlichkeit, Materialkompetenz und reproduzierbare Ergebnisse. Für viele Praxen und Labore ist es längst mehr als ein Gerät – es ist ein vertrauter Bestandteil eingespielter Arbeitsprozesse.

Gleichzeitig zeigt gerade dieses Beispiel, wie SCHEU-DENTAL Weiterentwicklung versteht. Bewährte Technologien werden nicht ersetzt, sondern konsequent an neue Anforderungen angepasst. Mit dem BIOSTAR® 4-Aligner führt das Unternehmen diese Entwicklung in Richtung effizienter Aligner-Prozesse fort. Das Gerät steht sinnbildlich für den Weg von klassischer Tiefziehtechnik hin zu modernen Workflows, die Produktivität und Prozesssicherheit miteinander verbinden. Auch der MINISTAR S® folgt diesem Gedanken: kompakt, präzise und auf den praktischen Einsatz ausgerichtet. Er zeigt, dass Innovation nicht immer laut sein muss. Oft entsteht Fortschritt dort, wo Abläufe einfacher, Ergebnisse sicherer und Anwendungen im Alltag besser integrierbar werden.

1967 legte SCHEU-DENTAL mit BIOSTAR® den Grundstein für die dentale Tiefziehtechnik.

Abbildungen: © SCHEU GROUP

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



© SCHEU GROUP

Qualität entsteht durch Menschen

Bei aller Technik bleibt ein Punkt zentral: Qualität entsteht nicht allein durch Maschinen oder Materialien. Sie entsteht durch Menschen, die ihr Wissen, ihre Erfahrung und ihren Blick fürs Detail einbringen.

In Entwicklung, Produktion, Qualitätssicherung, Anwendungstechnik, Vertrieb, Logistik und Service arbeiten Teams daran, aus Ideen belastbare Lösungen zu machen. Viele Arbeitsschritte erfordern Fachwissen, Präzision und ein tiefes Verständnis für die Anforderungen der Dentalbranche. Genau diese Verbindung aus technischer Kompetenz und praktischer Erfahrung prägt SCHEU-DENTAL seit 100 Jahren. Dazu gehört auch der enge Austausch mit Anwender/-innen. Rückmeldungen aus Praxis und Labor, Erfahrungen aus dem täglichen Einsatz und neue Anforderungen aus digitalen Workflows fließen in die Weiterentwicklung ein. So entsteht Innovation nicht losgelöst vom Markt, sondern im Dialog mit den Menschen, die die Produkte täglich nutzen.

Innovation mit Blick auf Alltag

Ob Tiefziehtechnik, digitale Kieferorthopädie, zahnärztliche Schlafmedizin oder 3D-Druck – SCHEU-DENTAL begleitet Entwicklungen, die den dentalen Alltag verändern. Entscheidend ist dabei nicht die Technologie allein, sondern ihr Nutzen in der Anwendung. Ein Beispiel dafür ist die Materialentwicklung im Bereich der Aligner-Therapie. Mit UNIQ® pd und UNIQ®+ pd greift SCHEU-DENTAL Anforderungen moderner Behandlungsabläufe auf und verbindet Materialeigenschaften mit Tragekomfort und effizienter Verarbeitung. Auch hier steht nicht das Produkt allein im Mittelpunkt, sondern die Frage, wie es Anwender/-innen im Alltag unterstützt.

Ähnlich verhält es sich in der zahnärztlichen Schlafmedizin und im 3D-Druck. Neue Verfahren eröffnen Möglichkeiten, verlangen aber zugleich Orientierung, Prozesssicherheit und Anwendungskompetenz. Genau hier liegt eine Stärke von SCHEU-DENTAL: Technologien einzuordnen, weiterzuentwickeln und so aufzubereiten, dass sie in Praxis und Labor sinnvoll eingesetzt werden können. ■



Infos zum
Unternehmen

Ein Jubiläumsjahr mit Blick nach vorn

Das Jubiläumsjahr ist am 21. April 2026 gestartet und begleitet SCHEU-DENTAL bis nach der IDS 2027. Es ist ein Anlass, zurückzublicken und zugleich ein Moment, um nach vorne zu schauen. Denn die Dentalbranche wird immer digitaler, vernetzter, effizienter. Materialien, Geräte und Workflows müssen sich daran messen lassen, ob sie im Alltag echten Nutzen schaffen. SCHEU-DENTAL wird diesen Weg weitergehen – mit Erfahrung, Qualitätsbewusstsein und der Bereitschaft, Bewährtes weiterzudenken.

100 Jahre SCHEU-DENTAL bedeuten deshalb Bewegung. Sie stehen für Menschen, Ideen und Lösungen, die die Dentalbranche begleitet haben und für den Anspruch, auch in Zukunft Entwicklungen mitzugestalten, die Praxis und Labor spürbar unterstützen.

Weitere Informationen gibts auf
www.scheu-dental.com.

ANZEIGE



RALLYE 8000 SAHARA/ORIENT

Roadtrip-Fortbildung
von Südfrankreich bis in die Sahara.

Save the Date: 27.05.2027 – 12.06.2027



Fortbildung neu erleben – als Autoabenteuer durch Marokko und die Sahara.

Die Rallye 8000 verbindet Fortbildung auf Gegenseitigkeit mit einer außergewöhnlichen Autoschnitzeljagd: Sie bringen eigene Themen ein, profitieren vom Wissen Ihrer Kolleg:innen und erleben dabei eine der spektakulärsten Routen Nordafrikas – ganz ohne vorgeschriebene Durchschnittsgeschwindigkeit oder Kilometerwertung. Auch Nicht-Mediziner sind herzlich willkommen.

Die 16-tägige Reise startet im Château de Massillan in Südfrankreich und führt über Spanien nach Marokko: durch Fes und Ifrane bis zur Sahara-Wüste bei Merzouga, weiter über Zagora und Agadir – mit zwei Nächten im Robinson Club – bis nach Marrakech, Fes und Casablanca. Zurück geht es über Barcelona an die Côte d'Azur. Wechselnde Hotels, darunter charmante Riads und Design-Resorts, sorgen unterwegs für Komfort auf hohem Niveau.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von **Dr. Harald Fahrenholz** erwarten Sie praxisnahe und aktuelle Schwerpunkte aus der Zahnmedizin:

- Praxismarketing
- Digitalisierung in der Praxis
- Künstliche Intelligenz in der Medizin
- Praxisgründung, -wachstum und -abgabe

Ergänzend finden Webinare per Livestream mit MEDUPLUS statt.

Neben dem Fortbildungsprogramm wartet ein einzigartiges Abenteuer: eigene 4x4-Fahrzeuge in der Wüste, eine Übernachtung im Wüstencamp-Deluxe, Kamel- und Quadtouren, Sandboarding sowie optional eine exklusive Ballonfahrt bei Sonnenaufgang über Marrakech. Abends erwarten Sie gemeinsame Dinner und ein Wüsten-BBQ – bevor die Siegerehrung und Zertifikatsübergabe an der Côte d'Azur die Reise ausklingen lässt.

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

40 Fortbildungspunkte
gemäß DGZMK / BZAK

2.749,- €

pro Person im DZ, zzgl. 777,- € Fortbildungsgebühr

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

EZ-Zuschlag auf Anfrage.

Weitere Infos und Buchung
www.rallye-8000.de



Weitere Fortbildungsreisen



AUSGEBUCHT!

Vietnam / Tokio

Ostern
20.03.2027 – 03.04.2027 · 15 Tage

40 Fortbildungspunkte



ab **1.699,-**
p.P. im DZ zzgl. Flug + FB-Gebühr

Malediven

Fortbildung auf Gegenseitigkeit
17.07.2027 – 27.07.2027 · 11 Tage
optionale Verlängerung in Dubai

40 Fortbildungspunkte



299,-
Fortbildungsgebühr

Konstanz am Bodensee

Fortbildung für Praxisgründer und
Praxisübernehmer
01.09.2027 – 05.09.2027 · 5 Tage

16 Fortbildungspunkte



ab **888,-** all incl.
ab 4 ÜN p.P. im DZ
zzgl. Flug & Fortbildungs-Gebühr

Agadir / Marokko

Robinson Club Agadir
Fortbildung auf Gegenseitigkeit
02.10.2027 – 07.10.2027 · 6 Tage
Zimmerbuchung nur über Mehrwert in Verbindung mit der Fortbildung möglich. Frühere Anreise oder spätere Abreise möglich.

28 Fortbildungspunkte



ab **2.949,-**
p.P. im DZ zzgl. FB-Gebühr

Rallye 8000 Lofoten-Nordkap-Lapland

14 Tage Roadtrip
18./19.02.2028 – 04.03.2028

40 Fortbildungspunkte



ab **2.222,-**
p.P. im DZ zzgl. Flüge und FB-Gebühr

Vietnam / Tokio

Ostern
08.04.2028 – 22.04.2028
15 Tage

40 Fortbildungspunkte



Infos und Buchung unter www.mehrwert.ag

Alle Fortbildungsreisen werden organisiert und durchgeführt von



MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN

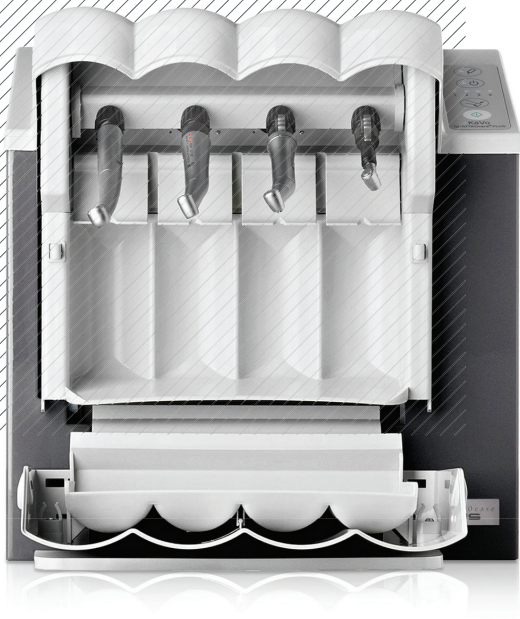
Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum



Pflegesystem für langlebige Instrumente



Bei der Praxishygiene stehen Reinigung, Desinfektion und Sterilisation im Fokus. Für die langfristige Leistungsfähigkeit von Hand- und Winkelstücken ist jedoch auch eine regelmäßige Pflege entscheidend. Hohe tägliche Belastungen können sonst zu Verschleiß, Leistungsverlust und Reparaturen führen. Das automatisierte Pflegesystem KaVo QUATTROcare PLUS unterstützt die standardisierte Pflege von Turbinen, Hand- und Winkelstücken sowie weiteren luftbetriebenen Instrumenten und Motoren. Bis zu vier Instrumente werden gleichzeitig in rund einer Minute gepflegt. Eine integrierte Dosierautomatik sorgt für die präzise Abgabe des Pflegemittels und reduziert den Verbrauch. Die Purging-Funktion reinigt und pflegt die Getriebekanäle gründlich und entfernt Verschleißpartikel sowie überschüssiges Öl. Ein spezielles Spannzangenprogramm unterstützt zusätzlich die Funktionssicherheit und Langlebigkeit der Instrumente.



Das System ist mit KaVo Instrumenten sowie vielen gängigen Fremdfabrikaten kompatibel und lässt sich leicht in bestehende Praxisabläufe integrieren.



Infos zum Unternehmen

KaVo Dental GmbH
www.kavo.com

Abbildungen oben: © KaVo Dental 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.

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

Literatur



© Haleon Germany GmbH

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

Turbine mit effektiver Schneidleistung bei extrem hartem Material

Zeit und Sicherheit sind heute zwei wichtige Grundwerte für Zahnärzte, die einerseits die Verantwortung für die Gesundheit ihrer Patienten tragen und andererseits gleichzeitig die Komplexität des Praxisalltags bewältigen müssen. Der japanische Dentalinstrumentenhersteller NSK hat die Turbine der Ti-Max Z-Serie Z990 genau um diese beiden grundlegenden Kriterien – Zeit und Sicherheit – herum entwickelt, um Zahnärzten sowie Patienten maximalen Komfort zu garantieren. Der wesentliche Fortschritt, den die neue Turbine darstellt, basiert auf zwei technischen Innovationen: einer noch nie dagewesenen Leistung und der Quick-Stop-Funktion.

Beispiellose Durchzugskraft: bessere Leistung in kürzerer Zeit

Dank der 44 Watt der Z990L-Version garantiert die Turbine eine optimale Leistung, die sich von allen anderen Turbineninstrumenten im Markt abhebt und selbst bei extrem hartem Material wie Zirkonoxid eine effektive Schneidleistung abliefern. Die Vorteile, die die Leistung der neuen Turbine bringt, liegen auf der Hand: Der Eingriff wird in kürzerer Zeit abgeschlossen, wodurch Stress und Ermüdung für Behandler und Patient reduziert werden.



Abbildungen: © NSK Europe GmbH

Das DYNAMIC POWER SYSTEM bietet ein revolutionäres Schnittgefühl. Neben der vergrößerten Auslassöffnung, der optimierten Düsenstruktur und der vergrößerten Rotorschaukel wird Edelstahl (dreimal schwerer als Aluminium) für die Rotoren verwendet, um die höchste Rotationskraft in dieser Klasse zu erreichen.



Maximale Sicherheit dank Quick-Stop-Funktion

Die Quick-Stop-Funktion ermöglicht ein Stoppen des Rotors in kürzester Zeit und verhindert so das Rücksaugen von kontaminierten Flüssigkeiten in den Instrumentenkopf, mit klarem Vorteil in Bezug auf Hygiene und Schutz vor Kreuzinfektionen. Und nicht nur das: Dank der Quick-Stop-Funktion berührt der Bohrer keine Stelle im Mund, die er nicht berühren sollte, was das Arbeiten noch sicherer macht.

Design und Verarbeitung unterstützen den Arbeitskomfort

Die innovativen Eigenschaften der neuen Turbinenserie vereinen sich im Design und in der Materialauswahl, denen sich NSK mit Hingabe widmet, um ein äußerst komfortables Arbeitserlebnis zu garantieren: Der um 100° abgewinkelte Kopf ermöglicht einen leichteren Zugang zum Molarenbereich, während die spezielle DURAGRIP-Beschichtung den an sich schon leichten und langlebigen Titankörper noch kratzfester und griffiger macht und so die Ermüdung der Hand während der Behandlung deutlich reduziert.

Leistung, Sicherheit, Komfort und Benutzerfreundlichkeit: Mit der Ti-Max Z990 Turbine, die auch mit Mini-Kopf erhältlich ist, schafft NSK echten Mehrwert für die zahnärztliche Praxis – stets auch mit dem Blick auf die Zufriedenheit der Patienten.

NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de

Infos zum
Unternehmen



Korrosionsschutz zur Vorreinigung im OP

Mit neodisher® PreStop setzt Dr. Weigert neue Maßstäbe in der Vorbehandlung chirurgischer Instrumente. Als Alternative zu neodisher® Septo PreClean überzeugt das Produkt mit enzymhaltigen Komponenten, die eine selbsttätige Vorreinigung bereits im OP ermöglichen.

Das nicht als Gefahrstoff eingestufte Reinigungsmittel schützt effektiv vor Lochkorrosion, hält Instrumente bis zu 72 Stunden feucht und verhindert das Antrocknen von OP-Rückständen. Zusätzlich wirkt es bakteriostatisch, hemmt also das Wachstum von Mikroorganismen während der Lagerung.

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

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

Die Alternative für neodisher® Septo PreClean!



Präziser MTA-Zement-Applikator für moderne Endodontie



Kostensparend und steril: Der MTA-Applikator für exakte Zementabgabe ohne Verstopfen und Kreuzkontamination.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH
www.speiko.de

Die Präzision in der Endodontie hängt oft von der kleinsten Menge Material ab. Zu viel Zement beeinträchtigt die Heilung des periapikalen Gewebes, zu wenig führt zu Undichtigkeit. Die Lösung: Der MTA-Zement-Applikator. Die Vorteile liegen auf der Hand:

MTA-Materialien sind kostspielig. Der neue Applikator ermöglicht eine exakte Aufnahme und Abgabe des Zements. Kreuzkontamination ist ein ständiges Risiko. Der Applikator ist so konzipiert, dass er sich einfach und rückstandsfrei sterilisieren lässt. Die glatte Innenfläche verhindert, dass feiner Zement im Inneren der Spritze eintrocknet oder kleben bleibt. Dies gewährleistet nicht nur die saubere Arbeitsweise, sondern auch die Funktionalität über mehrere Anwendungen hinweg. Der Applikator ermöglicht den Zugang zu den engsten Kanälen und Wurzelspitzen. Dank der ergonomischen Handhabung und der stabilen Druckübertragung arbeitet der Behandler mit minimalem Kraftaufwand, was gerade bei empfindlichen Patienten oder in schwer zugänglichen Regionen einen entscheidenden Vorteil bietet. Die gleichmäßige Viskosität des MTA wird beibehalten, was zu einer perfekten Abdichtung des Defekts führt.

Kompromisslose Flexibilität für effiziente Behandlungsabläufe

Mit der EURUS-Familie eröffnet das japanische Traditionsunternehmen seinen Kunden eine unvergleichliche Vielfalt an Möglichkeiten. Alle Modelle basieren auf einem elektrohydraulischen Antriebsmechanismus, der sanfte, leise Bewegungen ermöglicht. Die niedrige Ausgangshöhe der Patientenstühle erleichtert das Platznehmen, während eine Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm zusätzliche Sicherheit bietet. Knickstuhlvarianten unterstützen zudem einen komfortablen Ein- und Ausstieg, ein spürbarer Vorteil für Patienten mit eingeschränkter Mobilität. Die EURUS S1 Cart präsentiert sich als besonders flexibles Behandlungssystem. Der freistehende Behandlungsstuhl und die fest am Stuhl oder am Boden installierte Speifontäne werden dank des dazugehörigen mobilen Carts zum echten Allrounder.

Ob Links- oder Rechtshänder-Konfiguration: Die EURUS S1 Cart bringt einen Gewinn für effiziente Abläufe und ergonomisches Arbeiten. Das intuitive Touchscreen-Display des Carts bietet den gleichen Funktionsumfang wie die klassische „über dem Patienten“-Variante und steuert sämtliche Komponenten von Stuhl über Instrumente und Speibecken bis hin zur OP-Leuchte über eine robuste Verbindung, die je nach Bedarf in drei Längen zur Verfügung steht (2,7 m; 4,2 m; 6,5 m). Das höhenverstellbare Cart bietet als Holder-Variante mit stehenden Instrumenten maximale Flexibilität, ist äußerst stabil und gleitet dank leichtgängiger Rollen mühelos über jede Art von Untergrund – eine kompromisslos funktionale Lösung mit klarer Ästhetik.

EURUS-S1 Cart



Infos zum Unternehmen

Belmont Takara Company Europe GmbH
www.belmontdental.de

Restaurationen leicht gemacht mit Dentalfräs- und -schleifmaschinen

Die EASE CLASS von vhf steht für hochqualitative Dentalrestaurationen in Verbindung mit Einfachheit. Das Besondere der fünfschigen E5 für Ronden und der vierachsigen E4 für Blöcke ist, dass die beiden Fräsmaschinen vollständig ohne Druckluft auskommen. Möglich macht dies das neuartige und von vhf zum Patent angemeldete airtool: Ein Fräswerkzeug, das mit Turbinenschaukeln ausgestattet ist und durch die hohen Drehzahlen der Spindel einen starken Luftstrom erzeugt. Auf diese Weise bleibt das Werkstück frei von Spänen und Staub. Durch den Wegfall eines externen Druckluftanschlusses oder eingebauten Kompressors ergeben sich gleich mehrere Vorteile: Die Maschinen sind vergleichsweise leicht und kompakt und bieten maximale Freiheit bei der Wahl des Aufstellortes. Und sie erweisen sich als kosteneffizient in Anschaffung und Betrieb, ohne Kompromisse bei der Qualität hinnehmen zu müssen. So ermöglicht die EASE CLASS einen gelungenen Einstieg in die eigene Fertigung – perfekt integriert in den digitalen Workflow.

Die vhf EASE CLASS besteht aus der **E5** (Mitte), einer Trockenfräsmaschine für Ronden und Blöcke, der **E4** (rechts), einer Nassschleifmaschine mit Trockenfräsoption für Blöcke, sowie der **E3** (links), einer Spezialmaschine für das effiziente Austrennen von tiefgezogenen Schienen.



vhf camufacture AG
vhf.com



Ergänzend bündelt die **DEXIS Academy** Schulungen, On-Demand-Inhalte und workflowbasierte Lernformate, um Anwender bei der erfolgreichen Nutzung digitaler Dentallösungen zu unterstützen.

© EH Germany GmbH + DEXIS

Neues im digitalen Ökosystem

Anwender werden durch mehr Klarheit, Sicherheit und Effizienz entlang des gesamten Bildgebungsworkflows unterstützt. Im Bereich intraorales Scannen führt die Software IS ScanFlow das SEAT Protocol ein. Es unterstützt implantologische Workflows und verbessert die Ausrichtung sowie die Bildgenauigkeit bei Full-Arch- und Multi-Unit-Restaurationen. Zudem erweitert eine neue, schmalere Scannerspitze für den DEXIS Imprevo™ die Zugangsmöglichkeiten beim Scannen anspruchsvoller anatomischer Bereiche. Mit DTX Studio™ Clinic 4.10 führt DEXIS ein neues Endodontie-Modul der KI-gestützten Bildgebungssoftware ein. Es ermöglicht die 3D-Visualisierung und Segmentierung von Wurzelkanälen und unterstützt fundiertere klinische Entscheidungen.

EH Germany GmbH
DEXIS

www.dexis.com

→ Weitere Infos auf dexis.com.

Schmerzfreie Injektionen dank innovativer Technologie

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



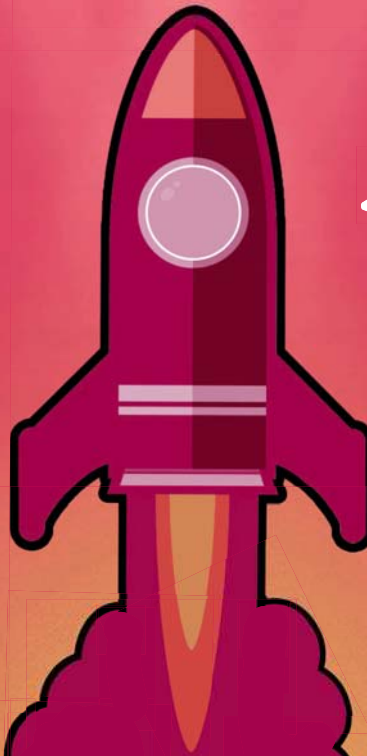
RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark
Vertrieb Deutschland: Herr Kurt Goldstein
Tel.: +49 171 7717937 • www.ronvig.com
www.calaject.de

© RØNVIG Dental Mfg. A/S

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

Zahnärztliches Factoring*

All-Inclusive-Gebühr
ab 1,9 %



Deine Praxis mit
smactoring

Bonitätsabfragen
Rechnungsversand
100% Ausfallschutz
Kein Mindestumsatz
Blindankauf bis 500€
Erstattungsschreiben

Tel.: 0231 586 886 0
www.smactoring.de

*Die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH
ist unter der Marke smactoring als Factoringvermittler tätig.

Präzisionsabformung: Zwei Lösungen, ein sauberes Ergebnis

Eine gute Vorbereitung ist bei manuellen wie auch bei digitalen Zahnabformungen essenziell. Dabei ist Genauigkeit entscheidend: Schon kleinste Abweichungen können gravierende Folgen haben – sowohl für die spätere Passung der Restauration als auch für den Behandlungserfolg. Ein kontrolliertes Weichgewebsmanagement ist daher unerlässlich.

Infos zum Unternehmen



Zwei Wirkstoffe – zwei Einsatzbereiche

Mit ORBAT sensitive und ORBAT forte bietet lege artis Pharma zwei etablierte Präp-Cleaner für unterschiedliche klinische Anforderungen. Beide Produkte unterstützen die saubere Darstellung der Präparationsgrenze und tragen zur Qualität der Versorgung bei. Die Wahl des Präparats richtet sich nach Gingiva-Zustand und Blutungsintensität.

ORBAT sensitive:

Für die empfindliche Gingiva und leichte Blutungen

Die 25%ige Aluminiumsulfat-Lösung ist farblos, geschmacks- und geruchsneutral und verursacht keine Zahnverfärbungen. Sie eignet sich besonders für die Anwendung bei empfindlichem Zahnfleisch und wird zur Blutstillung und Retraktion vor der Abformung eingesetzt. ORBAT sensitive enthält keine gefäßverengenden Zusätze und ist ideal für die Doppelfadentechnik.

ORBAT forte:

Für stärkere Blutungen und normale Gingiva

Das 20 Prozent Eisen(III)sulfat-Flüssig-Gel bietet eine stärkere blutstillende Wirkung durch einen stark koagulierenden und adstringierenden Effekt. Es wird gezielt zur Blutstillung in der Prothetik und Endodontie eingesetzt, lässt sich gut applizieren und nach der Anwendung einfach abspülen. Die Gel-Formulierung unterstützt eine präzise Abformung auch unter schwierigen Bedingungen.

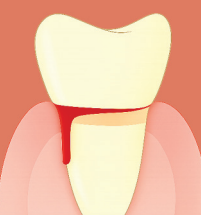
Anwenderzufriedenheit und Anwendungssicherheit

Laut einer Erhebung¹ würden 86 Prozent der befragten Anwender ORBAT forte weiterhin für die Blutstillung vor der Abformung einsetzen. Beide Produkte lassen sich direkt auf Retraktionsfäden oder über Applikatoren anwenden. Die Entscheidung zwischen ORBAT sensitive und ORBAT forte basiert auf der klinischen Situation und dem gewünschten Wirkprofil.

Aus dem Orbit von lege artis Pharma: ORBAT für präzise Ergebnisse

- ORBAT sensitive ist als 20 ml Lösung erhältlich (Art.-Nr. 0032327).
- ORBAT forte wird als 20 ml Flüssig-Gel angeboten (Art.-Nr. 0032336).

Beide Präp-Cleaner sind Teil des prothetischen Sortiments von lege artis Pharma und unterstützen ein präzises, zuverlässiges Weichgewebsmanagement.

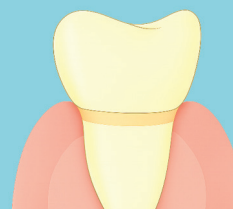


Das Problem
Unkontrollierte Blutung

Abbildungen: © lege artis Pharma GmbH + Co. KG



Die Lösung
ORBAT: sensitive/forte



Der Effekt
Kontrolle über Präp-Grenze

lege artis Pharma GmbH + Co. KG
www.legeartis.de

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

Zahnstreifen für vielfältige klinische Anwendungen

Das ContacEZ Strip-System wurde von Zahnärzten für Zahnärzte entwickelt und ermöglicht eine sichere, schnelle und präzise Anwendung mit einer Hand. Dank des farbcodierten Systems bleibt die Anwendung übersichtlich und bietet für zahlreiche klinische Anwendungen die passende Lösung – einfach, effizient und zuverlässig.



Übersichtlich und vielseitig: Das aufeinander abgestimmte Sortiment für restaurative, prophylaktische und kieferorthopädische Indikationen.

Abbildungen: © DIRECTA AB

Im restaurativen Bereich ermöglicht das System das einfache Anpassen, Reinigen und Polieren von Kronen und Füllungen in drei Schritten. In der Kieferorthopädie sorgt es bei der IPR für einen sicheren und präzisen Zahnschmelzabtrag ohne Verletzungsrisiko und eignet sich damit für die Aligner-Therapie. Für die Prophylaxe entfernen die Hygienist Strips Plaque und Verfärbungen wie Kaffee- und Tabakbeläge besonders schonend und unter vollem Schmelzschutz. Subgingival lassen sich Überhänge und Zementreste gezielt entfernen, ohne das Weichgewebe zu schädigen.



Mehr Infos zum
ContacEZ.

DIRECTA AB

Alexander Haid • Tel.: +49 171 8187933
www.directadental.com

Infos zum
Unternehmen



VORTEILE

HÖCHSTE SICHERHEIT:

Flexible Edelstahlstreifen passen sich den Zahnkonturen an und verhindern Schnitte an Zahnfleisch oder Lippen.

MAXIMALE PRÄZISION:

Exakt definierte Strip-Stärken garantieren kontrollierte und reproduzierbare Ergebnisse.

SPÜRBARER ZEITGEWINN:

Das ergonomische Design spart wertvolle Behandlungszeit am Stuhl.

HYGIENISCH UND NACHHALTIG

Sämtliche Instrumente sind für eine sichere Wiederverwendung autoklavierbar.

ANZEIGE

**HAPPY PATIENTS
HAPPY CLINICIANS**

**GUIDED
BIOFILM[®]
THERAPY**

EMS
MAKE ME SMILE

Leistungstarker Wurzelstift für sicheren Wurzelaufbau

CONTECpro bietet drei entscheidende Leistungsmerkmale als Basis für einen erfolgreichen Wurzelaufbau. Die mikroporöse, mikroretentive Oberfläche des Wurzelstiftes ermöglicht einen starken adhäsiven Verbund, ohne dass dafür ein Silan eingesetzt werden muss. Dies trägt zur Minimierung von Retentionsverlusten bei. Eine hohe Biegefestigkeit von 1.430 MPa sorgt für maximale Stabilität und reduziert das Risiko von Stiftbrüchen. Der Wert wurde am Leibniz-Institut für Verbundwerkstoffe der TU Kaiserslautern durch vergleichende Prüfungen an fünf Wurzelstiften mit einem Durchmesser von jeweils etwa 1,5 Millimetern ermittelt. Darüber hinaus gewährleistet das dentinähnliche E-Modul eine hohe Homogenität. Es bildet die Grundlage für eine zahnschonende, minimierte Übertragung der Kaukräfte und trägt damit dazu bei, das Risiko von Zahnfrakturen zu minimieren.

HAHNENKRATT bietet mit CONTECpro einen substanzschonenden Wurzelstift in fünf Größen an und entwickelt sowie optimiert seit 1995 dentale FRC-Werkstoffe. Hintergrund ist unter anderem die Studie „Biomechanische Untersuchungen von Stiftaufbauten mit Hilfe der Finiten-Elemente-Analyse“ von A. Stiefenhofer et al. aus dem Jahr 1994, die bei Stiftkronen Misserfolgsraten von 5,2 bis 13,6 Prozent durch Retentionsverluste, Stiftbrüche oder Zahnfrakturen beschreibt.

Try before
you buy!

Jetzt bis 31. Oktober 2026 **GRATIS TrialKit**
CYTECpro oder CONTECpro per E-Mail bestellen:
aftersales@hahnenkratt.com.

E. HAHNENKRATT GmbH
www.hahnenkratt.com

Präzises Einsetzen und einfaches Entfernen von Matrizenbändern

Das Platzieren und Entfernen von Matrizenbändern kann insbesondere bei engen Kontaktpunkten eine Herausforderung darstellen. Der Composit-Tight® Matrizenbandhalter (BFA-1) von Garrison wurde speziell entwickelt, um beide Arbeitsschritte mit nur einem Instrument sicher und komfortabel durchzuführen. Die angewinkelte Spitze ermöglicht eine präzise Positionierung des Matrizenbandes, während die Wolframcarbid-Spitze einen sicheren Halt für die einfache Entfernung auch bei festsitzenden Matrizen bietet.

Seit fast 30 Jahren entwickelt Garrison Dental Solutions innovative Lösungen für die restaurative Zahnheilkunde.

Garrison Dental Solutions
www.garrisdental.com

Infos zum
Unternehmen



Garrison.



- Instrument zum Einsetzen und Entfernen von Matrizenbändern
- Präzise Platzierung durch optimale Spitzengeometrie
- Sicherer Halt dank Wolframcarbid-Spitze
- Erleichterte Anwendung bei engen Kontaktpunkten
- Robuste und langlebige Ausführung

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

Abbildungen: © Garrison Dental Solutions

Office-Whitening ohne Lampe

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.



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.



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).



Infos zum
Unternehmen

MANI MEDICAL GERMANY GmbH
www.many-germany.com/de



Sportlich-vitales Sitzen mit neuer Praxisstuhlserie

Die hochwertigen RIETH. Praxisstühle haben in Design und Funktion ein noch moderneres Facelift erfahren. Die Stühle gleiten dank der neuen RIETH. SpeedchairX-Inlinerollen sportlich leicht und leise über jeden Boden – wobei die Leichtigkeit durch eingebaute Bremsscheiben individuell selbst eingestellt werden kann. Die neue Stuhlserie Saddlechair/Workchair PIKO sowie L-Chair sind gepolstert mit dem weichen, atmungsaktiven sowie antibakteriellen Bezugsmaterial Ultraleather und in zehn frischen Farben wählbar. Außer den vitalen Sitzformen sind viele Ausstattungsvarianten, wie Rückenlehne oder Führungsbügel, hygienische Fußauslöser, 3D-Schwingelemente und verschiedene Säulenhöhen, lieferbar.

RIETH. Dentalprodukte
www.rieth.dental



Offene Warenwirtschaft optimiert Praxis und Labor

Die dental bauer Gruppe führt mit denta.iQ eine eigene digitale Warenwirtschaft für Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore ein. Technologischer Partner ist COMED, seit über 40 Jahren einer der führenden deutschen Anbieter für Materialwirtschaft im Gesundheitswesen. Das System übernimmt die wiederkehrenden Aufgaben rund um alle Materialien: Bestände erfassen, Bedarf ermitteln, Bestellungen auslösen, Chargen und Mindesthaltbarkeitsdaten dokumentieren und überwachen. Der wöchentliche Bestellvorgang reduziert sich damit auf unter 60 Sekunden. Durch ihren nutzerzentrierten Aufbau bedient die Warenwirtschaft sowohl die Anforderungen von lokalen Praxisstrukturen als auch von großen MVZ- und DSO-Strukturen. Hervorzuheben ist die kundenorientierte Ausrichtung: denta.iQ ist ein offenes System. Praxen und Labore binden alle ihre Lieferanten ein und sind somit nicht allein auf dental bauer beschränkt. Zudem müssen keine proprietäre Hardware und keine zusätzlich notwendigen Etiketten oder RFID-Chips verwendet werden; das System nutzt allein die gängigen Informationen auf den Produktverpackungen.

WENIGER LAGER. MEHR PRAXIS.

denta.iQ

die intelligenten Warenwirtschaft
für Zahnärzte & Dentallabore

80%

WENIGER
PRODUKTVERFALL

60 Sek.

BESTELLAUFWAND
PRO WOCHE

7.785 €*

ERSPARNIS IM
RECHENBEISPIEL

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

© dental bauer GmbH

Was denta.iQ leistet:

- Bestellung in unter 60 Sekunden
- Volle Lieferantenfreiheit
- Lückenlose Chargen- und MHD-Dokumentation
- Transparentes Reporting
- Vereinfachte Inventur
- Sicherheit nach deutschem Standard



Interessenten können unter www.dentalbauer.de/denta-iq ihr mögliches Einsparpotenzial berechnen sowie eine kostenlose Demo und ein individuelles Angebot anfordern.

dental bauer GmbH • www.dentalbauer.de

Materialverträgliches und wirtschaftliches Reinigungs- und Desinfektionsmittel

Ein Kriterium für die Standzeit von Bohrern ist unter anderem die korrekte Aufbereitung. Semikritische und kritische Instrumente mit unregelmäßiger Oberfläche (zum Beispiel Instrumente mit einer Diamantenbelegung) sollten nach der Behandlung nie über einen längeren Zeitraum trocken gelagert werden, weil sich Proteine daran festsetzen können, die dann nur schwer zu lösen sind. Deshalb wird empfohlen, die Instrumente nach der Behandlung sofort in ein geeignetes Reinigungs- und Desinfektionsmittel zu legen. Doch aggressive Reinigungs- und Desinfektionsmittel können dazu führen, dass sie insbesondere beim Überschreiten der Einlegezeit angegriffen werden.

Schonend – und trotzdem effektiv

Mit dem hochwirksamen Universalkonzentrat Komet DC Evo bietet Komet Dental ein Produkt zur manuellen Reinigung und Desinfektion aller rotierenden Instrumente und Handinstrumente an. DC Evo ist sowohl im Bohrer- wie auch im Ultraschallbad anwendbar und entspricht den neuesten Anforderungen der europäischen Medizinprodukteverordnung an ein Reinigungs- und Desinfektionsmittel im Rahmen der Medical Device Regulation (MDR). Es zeichnet sich durch die Wirksamkeit „begrenzt viruzid PLUS“ aus und deckt damit die aktuellen Empfehlungen zum Wirkspektrum eines solchen Mittels gemäß Empfehlung des RKI ab.

Wirtschaftlich und ökologisch handeln

Ökologisch und wirtschaftlich kluge Entscheidungen zu treffen, ist heutzutage ein „Muss“. Mit DC Evo ist die Praxis wirtschaftlich auf der sicheren Seite, da die viruzide, bakterizide und fungizide Wirkung bei DC Evo bereits mit einer 0,5-prozentigen Konzentration nach 60 Minuten gegeben ist. Aus nur einem Liter DC Evo können 200 Liter gebrauchsfertige Lösung (0,5 Prozent) gewonnen werden. Auch ökologisch handelt eine Praxis mit DC Evo korrekt: Es enthält weder Phenole noch Aldehyde, ist gemäß der OECD-Richtlinie biologisch abbaubar und wird hauptsächlich für die nicht-fixierende Vorreinigung eingesetzt. Ein weiteres Plus ergibt sich aus der oben beschriebenen Wirtschaftlichkeit. Das führt bei der Lagerung außerdem zu einem deutlich reduzierten Platzbedarf. Das Handling wird durch eine Dosierhilfe erleichtert.



© Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

DC Evo ist als Universalkonzentrat zur manuellen Reinigung und Desinfektion aller rotierenden Instrumente und Handinstrumente hochwirksam, schonend, wirtschaftlich und ökologisch.



Infos zum
Unternehmen

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

PRODUKTE

ANBIETERINFORMATION*



Nächste Sterilisatoren- generation: Neue Optik, starke Technologie

Mit einer neu gestalteten Produktästhetik und einer komplett überarbeiteten Benutzeroberfläche inklusive 5-Zoll-Touchdisplay vereint die Neuauflage des renommierten Lisa-Sterilisators zeitgemäßes Design mit außergewöhnlicher Funktionalität und setzt gleichzeitig auf die etablierten Technologien, die maßgeblich zum Ruf des Sterilisators beitragen.

Das neue Produktdesign präsentiert sich mit klaren Linien, einer modernen Oberflächenausführung und einem raffinierten Gesamterscheinungsbild. Das 5-Zoll-Touchdisplay sowie die überarbeitete Benutzeroberfläche ermöglichen eine intuitivere Bedienung – je nach persönlicher Vorliebe im Dark- oder White-Mode. Neue Symbole und eine präzisierte Menüstruktur führen Benutzer/-innen klar und einfach durch den Sterilisationsprozess und verleihen dem Produkt seinen zukunftsweisen Charakter. Alles in allem profitieren Anwender/-innen durch die perfektionierte Benutzeroberfläche von einer schnelleren Navigation, weniger Arbeitsschritten und einer allgemeinen Optimierung der Arbeitsabläufe.

Intelligente Funktionen, jetzt mit einem frischen Look

Neben dem topaktuellen Look bleiben die grundlegenden Stärken des Lisa-Sterilisators unverändert: EliSense, EliTrace und Eco Dry+ bilden nach wie vor den technologischen Kern. EliSense liefert sofortiges visuelles Feedback zum Zyklusfortschritt und zum Gerätestatus, sodass die Arbeitsabläufe mühelos aus der Ferne überwacht werden können. EliTrace gewährleistet die vollständige Rückverfolgbarkeit ohne externe Software und dokumentiert jeden Zyklus und jedes Instrument für eine nahtlose Compliance. Eco Dry+ nutzt eine intelligente, von der Beladungsmenge abhängige Trocknung, um die schnellsten Zykluszeiten in dieser Sterilisatorenklasse

Der Lisa-Sterilisator vereint zeitgemäßes Design mit außergewöhnlicher Funktionalität. Über seine intelligenten Kernfunktionen hinaus lässt sich das auf den neuesten Stand gebrachte Gerät nahtlos in das digitale Ökosystem ioDent® integrieren.

zu erzielen, gleichzeitig den Energieverbrauch zu senken und die Langlebigkeit der Instrumente zu erhalten. Zusammen bieten diese Technologien Praxisteams mehr Sicherheit, Zuverlässigkeit sowie optimierte Arbeitsabläufe, die den Stress im Arbeitsalltag reduzieren.

ioDent® für zukunftsorientierte Praxen

Über seine intelligenten Kernfunktionen hinaus lässt sich der Lisa-Sterilisator nahtlos in das digitale Ökosystem ioDent® integrieren. Via ioDent® erhalten Anwender/-innen Zugang zu einer vernetzten Welt von Sterilisations- und Wartungsdaten. Echtzeitüberwachung, revisionssichere Zyklusprotokolle, Routinetest-Tagebücher und ein digitales Gerätemanagement machen die Infektionskontrolle transparenter und effizienter. ioDent® reduziert den Verwaltungsaufwand und unterstützt die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, wodurch das Praxisteam entlastet wird und umfassende Kontrolle über alle zentralen Prozesse erlangt.



Infos zum
Unternehmen

W&H Deutschland GmbH
www.wh.com

Sicherheit bei der 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

Jetzt den QR-Code scannen und die Wirkungsweise des Instruments im Video sehen.

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

Effektives In-Office-System zur Wiederherstellung der Zahnfarbe

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

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

- **Keine Lichtquelle erforderlich:** Pola Office+ kann mit oder ohne Licht verwendet werden, da die Rezeptur selbstaktivierend ist und keine Aktivierung von außen benötigt.
- **Integrierte Desensibilisierungstechnologie:** Pola Office+ ist mit Kaliumnitrat formuliert und verfügt über einzigartige desensibilisierende Eigenschaften, die die Notwendigkeit eines separaten Desensibilisierungsmittels überflüssig machen. Der Wirkstoff dringt in die Nervenenden ein und blockiert die Übertragung empfindlicher Nervenimpulse, um den Patientenkomfort zu erhöhen.

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



Infos zum Unternehmen

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

Effiziente Inhouse-Fertigung für das Praxislabor

Die Ansprüche an zahnärztliche Praxislabore wachsen kontinuierlich: Gefragt sind höchste Präzision, schnelle Versorgungszeiten und wirtschaftliche Unabhängigkeit. Die Fräsmaschine HinriMill R5 bietet eine speziell auf diesen Einsatzbereich abgestimmte Lösung für die effiziente Inhouse-Fertigung. Das moderne 5-Achs-System deckt eine breite Materialvielfalt sowie ein umfangreiches Indikationsspektrum ab – von Inlays über Kronen bis hin zu mehrgliedrigen Brücken. Die nahtlose Integration in digitale Praxis-Workflows sorgt für maximale Prozesssicherheit und minimiert Fertigungszeiten. Mit der HinriMill R5 erhalten Praxislabore eine leistungsstarke Technologie, mit der auch ohne Outsourcing hohe Zeitersparnis und präzise Fertigung von Patientenversorgungen direkt im eigenen Haus gewährleistet werden können.



ERNST HINRICHS Dental GmbH
www.hinrichs-dental.de

Zahnaufhellung neu erleben



Hier gibts mehr Infos
zu Kulzer VIVIDA.



→ Möchten Sie Ihren Patienten eine effektive, schonende Zahnaufhellung für jede Alltagssituation bieten? Dann lernen Sie Kulzer Vivida kennen: Unsere dentalen Fachberater stellen Ihnen das innovative Konzept für eine sanfte, schnelle Farbkorrektur persönlich vor – praxisnah und individuell. Vereinbaren Sie jetzt Ihren Demo-Termin und entdecken Sie Zahnaufhellung neu.

Erfahren Sie, wie die professionellen Kulzer Vivida Zahnaufhellungslösungen für Home- und ab sofort auch für Office-Use funktionieren und Ihre Patienten Schritt für Schritt zu

helleren Zähnen führen. Lassen Sie sich zeigen, wie das innovative Gel der Office-Lösung mit seiner optimalen 25% HPS-Konzentration (Hydrogen Peroxide Superior) ohne zusätzliche Geräte und Wärme auskommt, wie die zum Schutz des Zahnfleisches entwickelte Gingivabarriere die Behandlung sicherer und komfortabler macht, und warum das Take-home-Bleaching (Home Kit) all jene begeistert, die eine praktische und smarte Bleaching-Behandlung zu Hause durchführen möchten. Profitieren Sie von diesem lohnenden Serviceangebot, das in der Beratung überzeugt.

Die kompakte Kulzer-Demo in Ihrer Praxis dauert nur 15 bis 20 Minuten und erfordert keinen Organisationsaufwand. Sie richtet sich an Zahnärzte, Prophylaxe-Teams und Praxismanagement: persönlich, praxisnah und mit konkreten Anwendungsbeispielen. Empfehlungen für die Patientenberatung, FAQs und Tipps zur Integration von Kulzer Vivida in den Praxisalltag runden die Vorstellung ab.

Buchen Sie heute noch Ihren Termin und verabreden Sie sich mit Ihrem persönlichen Kulzer-Fachberater direkt in Ihrer Praxis. Wir freuen uns auf ein Kennenlernen!

Kulzer GmbH • www.kulzer.de



Infos zum
Unternehmen

Plaquereduktion und Unterstützung der Zahnfleischgesundheit

Die meridol® PARODONT EXPERT REPAIR Zahnpasta und Mundspülung sind besonders geeignet für Patient/-innen mit fortgeschrittenen oder wiederkehrenden Zahnfleischbeschwerden sowie bei erhöhtem Entzündungsrisiko. Patient/-innen mit plaqueanfälligen Restaurationsrändern profitieren von der Effektivität des Produktsystems in der Plaquereduktion.

Die in der meridol® PARODONT EXPERT REPAIR Zahnpasta enthaltenen Zinn- und Zinkverbindungen tragen zur starken antibakteriellen Wirksamkeit bei. Eine klinische Studie zeigt: Gegenüber einer herkömmlichen fluoridierten Zahnpasta (1.000 ppm F⁻ aus NaMFP) ist die Plaquereduktion nach sechs Monaten regelmäßiger Anwendung neunfach höher.¹ Bei über 85 Prozent der Studienteilnehmenden wurde die Plaque sogar vollständig oder nahezu vollständig entfernt.¹ Die meridol® PARODONT EXPERT REPAIR Mundspülung entfernt Plaque auch an schwer erreichbaren Stellen. Die enthaltene Hyaluronsäure wirkt entzündungsfördernd und unterstützt die antibakterielle Wirkung der Cetylpyridiniumchlorid- und Zink-(CPC + Zn)-Technologie.^{2,3}

Die regelmäßige Anwendung hilft, gesundes Zahnfleisch zu stärken: In einer klinischen Studie trat bei acht von zehn Patient/-innen nach sechs Monaten an mindestens 90 Prozent der Messstellen kein Bluten auf Sondieren auf.⁴



© CP GABA GmbH

CP GABA GmbH • www.cpgabaprofessional.de



Literatur

Präzise computerassistierte Lokalanästhesie



**#Painless
Dentistry**



Infos zum Unternehmen

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

Die Angst vor der Spritze ist für viele Patienten größer als die vor der eigentlichen Behandlung. Das computerassistierte Anästhesiesystem The Wand STA ermöglicht eine nahezu schmerzfreie Lokalanästhesie. Die integrierte DPS-Technologie steuert Injektionsdruck und Anästhetikafluss exakt. LED-Anzeige und Tonsignale unterstützen die sichere Positionierung der feinen Kanüle. Statt einer klassischen Spritze kommt ein kugelschreiberähnlicher Halter zum Einsatz, ideal für Kinder und Angstpatienten. Neben der Schmerzfreiheit bietet das computerassistierte Anästhesiesystem zahlreiche weitere Vorteile. Nur die zu behandelnden Bereiche werden betäubt (STA = Single Tooth Anesthesia). Weniger Anästhetikum, kein lang anhaltendes Taubheitsgefühl und eine höhere Patientenzufriedenheit machen The Wand STA zur modernen, patientenfreundlichen Lösung für die Zahnarztpraxis.

Hier einen kostenlosen
Demo-Termin vereinbaren!



ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

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

REDAKTIONSLEITUNG

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

REDAKTION

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

PRODUKTIONSLEITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

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

ART-DIRECTION

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

LAYOUT/SATZ

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

LEKTORAT

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare (IVW 2/2026)

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

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

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

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

Inserenten

UNTERNEHMEN

SEITE

Amann Girrbach	79
BEGO	25
Belmont Dental	35
CGM	63
CATTANI	55
CP GABA	5
DAISY	2
Dental-Ankauf24	Beilage
dental bauer	105
dent.apart	119
DIRECTA	17
direct Onlinehandel	9
Dr. Weigert	85
DZR	53
EH Germany	47
EMS	3, 8, 24, 40, 44, 52, 58, 78, 103, 108, 111, 121
Ernst Hinrichs Dental	101
FABIUS dental	23
Garrison	Titelbooklet
GC Germany	109
goDentis	29
Hager & Werken	93
HAHNENKRATT	83
Haleon Germany	11
HEIKAUS	Beilage
Henry Schein Dental	75
innbit	49
KaVo Dental	19
Komet Dental	39
Kuraray Europe	27
lege artis	7, 45
MANI MEDICAL GERMANY	21, 57
mectron	Beilage
mediserv Bank	13
Mehrwert Beratungs GmbH	112/113
minilu	67
NETdental	31
NSK Europe	Beilage, 15
NTI-Kahla	89
Permadental	132
Plandent	Beilage, 51
Renfert	41
RIETH.	14
RØNVIG	99
SCHEU-DENTAL	71
SDI Germany	Beilage
SPEIKO	18
SprintRay	37
Synadoc	97
Ultradent Products	33
vhf camfacture	87
W&H	59
ZO Solutions	4

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

Fortbildungshighlights der OEMUS MEDIA AG



Weitere Webinare finden Sie unter
www.zwpstudyclub.de



Weitere Veranstaltungen finden Sie unter
www.oemus.com/events

**Code scannen und
Teilnahme sichern.**

oemus



ANZEIGE



© Dr. Thiele

Weichgewebsmanagement & periimplantäre Prävention

22. Oktober 2026, in München
27. November 2026, in Berlin

Referent:
Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc.



Dresdner Impulse – Neues und Bewährtes in der oralen Implantologie 55. Internationaler Jahreskongress der DGZI

13./14. November 2026, Dresden

Wissenschaftlicher Leiter:
Dr. Georg Bach



Implantat-Pflege-Assistent:in Online-Kurs: Flexibel · Strukturiert · Praxisnah

Referenten:
Prof. Dr. Philipp Sahrman
DH Sylvia Fresmann, B.Sc.
ZA Jan-Philipp Schmidt, MOM
RAin Dr. Bernadette Vollmer



Prophylaxe Power- Team-Day

Frische Impulse für das ganze Praxisteam

4. Juni 2027 · Hamburg
25. Juni 2027 · Leipzig
17. September 2027 · Frankfurt am Main
26. November 2027 · München



Mehr Prävention durch KFO.

Präventions- kongress 2027

30. April/1. Mai 2027, Frankfurt am Main

in Kooperation mit:
DGPZM und DGKFO



Individuelle Implantatversorgungen

Forma® Implant Kronen und Brücken, All-on-X und Immediate-Loading-Lösungen



Immediate loading made simple

- Einfache Falleinreichung im Fall-Management-Portal All-on-EASY™
- Smile-Design, permaGuide-Bohrschablonen, temporäre Sofortversorgung

Forma® Immediate ist ein anwenderfreundlicher digitaler Workflow für die Sofortversorgung von Einzelimplantaten, Brücken und vollimplantatgetragenen All-on-X-Versorgungen. Er folgt einem durchgängigen, standardisierten Ablauf.



**WORKFLOW
ENTDECKEN**
permadental.de/all-on-easy

permadental®
MODERN DENTAL GROUP