

ZWP



ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

11.26

DIAGNOSTIK | KI-GESTÜTZTE BEFUNDUNG



WWW.ZWP-ONLINE.INFO

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

DAISY

Ihr Partner für Abrechnungswissen

Jetzt nutzen

DIE DAISY

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

... und vieles mehr!

Vertrauen Sie dem Original!

*2021
zahlen!*

JETZT auf daisy.de bestellen oder über den QR-Code!

Bei Bestelleingang berechnen wir bis einschließlich 31.12.2026 keine Lizenzgebühren.





Symbolbild: © Getty Images – unsplash.com

kurz gesagt:

Diagnostik | KI-gestützte Befundung

„Eine dreidimensionale Diagnostik vor parodontalchirurgischen Eingriffen ist bisher der DVT als etabliertes Verfahren in der zahnmedizinischen Bildgebung vorbehalten. Diese geht jedoch mit einer deutlich erhöhten Strahlenbelastung für Patient/-innen einher, verglichen zu etablierten zweidimensionalen Modalitäten. Die Dental-MRT (dMRT) stellt hingegen eine neue, völlig strahlenfreie, bildgebende Modalität in der Zahnmedizin dar, die sich bereits in diversen wissenschaftlichen Untersuchungen auch zur Darstellung parodontaler Defekte bewährt hat.“

Prof. Dr. Maurice Rütters und Prof. Dr. Tim Hilgenfeld

Den gesamten Beitrag können Sie ab **Seite 36** lesen.

Inhalt 11 — 2026

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 „Prävention sollte Möglichkeiten eröffnen, nicht Schuld produzieren“
- 16 Wie gehts dem Team? Der Flurfunk verrät!
- 18 Sport frei mit Praxismarketing

TIPPS

- 22 Mit vier Wörtern durchstarten
- 24 OP-Mikroskop-Zuschlag GOZ-Nr. 0110: 22,50 EUR – und keinen Cent mehr?
- 26 KI: Transparenz beginnt beim ersten Klick
- 28 Schluss mit rosaroter Brille



12

Healthism

Wenn Zahlen auf dem Display wichtiger werden als echtes Wohlbefinden.

22



Moderne Führung

Mit der Let-them-Theorie besser führen.

Inhalt 11 — 2026

DIAGNOSTIK | KI-GESTÜTZTE BEFUNDUNG

30 Fokus

- 34 Telediagnostik im Forschungssetting
- 36 Dental-MRT als Planungsmodalität in der PAR-Chirurgie
- 40 Fluoreszenz in der Kinderzahnheilkunde: Praxis und Literatur gemixt
- 44 3D-Gesichtsscanner: Validiert professionell vs. smartphonebasiert
- 46 Diagnostik, die sich rechnet: „Mein Weg zur modernen Imaging-Praxis“
- 48 „Der Befund ist fertig, wenn die Untersuchung endet“
- 50 Diagnostik ist mehr als Behauptung: „Bruxismus, K1 – das reicht doch?!“
- 52 LUNCHPAKET: Neues aus Wissenschaft & Forschung

**KI, MRT
und 3D-Scan:**
Wie moderne Diagnostik die Praxis präziser und wirtschaftlicher machen kann.



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

PRAXIS

54 Fokus

- 66 ME/CFS: Zahnmedizin unter prekären Umständen für schwer erkrankte Patientengruppe
- 70 „Bei MIH gilt: Je früher wir eingreifen, desto besser“
- 72 Implantatsysteme: Entscheidend ist, was im Alltag funktioniert
- 74 Double-Index-Technik mit Flowable Injection
- 78 Warenwirtschaft digital gedacht – für Praxis und Labor
- 80 Qualitätspartnerschaft geht über Zahlen hinaus
- 82 Abrechnung trifft Erstattung: Ein Spannungsfeld
- 86 DENTYTHING: Materialverwaltung, die den Kopf frei macht
- 88 Forderungsmanagement 2026: Praxisgewinn mühelos erhöhen mit smartem All-inclusive-Factoring

DENTALWELT

90 Fokus

- 96 6. Internationales GC Dentsymposium setzte neue Maßstäbe in Tokio
- 100 Transformation: Gewerbehalle wird Zahnarztpraxis
- 102 30 Jahre EVIDENT: Mit hoher Kontinuität für die Anwender
- 106 Produkte

- 122 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



KFO-Abrechnung mit Gütesiegel



- Qualifizierte Personalauswahl
- Persönliche Kundenbetreuung
- Bester Kundennutzen



DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Professionell · Kompetent · Partnerschaftlich

Tel. +41(0)784104391

info@zosolutions.ag

www.zosolutions.ag



AKTION FÜR DENTALE ÜBERTRAGUNGSSINSTRUMENTE

09 – 12 | 2026

MK-DENT

EXKLUSIV

DOPPEL PACK PREISE

Kaufen Sie zwei identische Instrumente und profitieren Sie von einem attraktiven Preisvorteil.

PRÄZISION

Instrumente in Perfektion für höchste Ansprüche.

INNOVATION

Fortschritt für die moderne Zahnheilkunde.

VERTRAUEN

Qualität, auf die Sie sich verlassen können.



Weitere Informationen auf
MK-DENT.COM

IDS 2027



Die Internationale Dental-Schau findet vom **16. bis 20. März 2027** in Köln statt. Warum sich ein Besuch lohnt, verrät Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbands der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), im Interview auf ZWP online. Weitere Infos zum größten Event der Dentalbranche auf www.ids-cologne.de.

Quelle: www.ids-cologne.de | ZWP online



Hier gehts zum Interview.

ZWP ONLINE

Medizin-Nobelpreis 2026 geht an zwei Deutsche

Der renommierte Nobelpreis für Medizin wurde in diesem Jahr an drei Wissenschaftler für die Entwicklung der Optogenetik verliehen. Zwei der drei Preisträger forschen an deutschen Universitäten: Peter Hegemann ist an der Humboldt-Universität Berlin tätig, Georg Nagel an Universität Würzburg. Eine tolle Ehrung für den Wissenschaftsstandort Deutschland.

„Bei uns wird intensiv an der Medizin der Zukunft geforscht – und das auf Weltklasseniveau in verschiedenen Universitäten und Forschungseinrichtungen im ganzen Land. Deutschland kann Spitzenforschung.“

(Dorothee Bär, Bundesministerin für Forschung, Technologie und Raumfahrt)

Quelle: www.bmfr.bund.de

Kalender: © Minakrym Ruslan – stock.adobe.com

Landarztquote: Klagende erhalten teilweise Recht, Strafe bleibt jedoch zulässig



© Getty Images – unsplash.com

In der *ZWP* 9/26 berichteten wir in einem Kommentar über die Klage von mehr als 30 Medizinstudierenden gegen die sogenannte Landarztquote. Mehrere Studierende, die gegen die Vertragsstrafe von 250.000 EUR geklagt hatten, bekamen Anfang Oktober vor dem Verwaltungsgericht Gelsenkirchen teilweise Recht. Per Rechtsbeschluss dürfen sie ihre Ausbildung in einem anderen Bundesland, d. h. außerhalb von Nordrhein-Westfalen, bzw. in einem Fachbereich ihrer Wahl (Kinder- und Jugendmedizin) absolvieren, ohne Vertragsbruch zu begehen und die sechsstelligen Vertragsstrafe zahlen zu müssen. Gleichzeitig wurde die grundsätzliche Wirksamkeit der hohen Vertragsstrafe jedoch bestätigt.

Quelle: Legal Tribune Online (LTO)

Hier gehts zum Kommentar im E-Paper *ZWP* 9/26.



Zahnärztliche Niederlassung: Frauenanteil steigend, Praxisübernahmen teurer

Der aktuelle InvestMonitor von IDZ und apoBank zeigt: 2025 entschieden sich 65 Prozent der Existenzgründenden für die Übernahme einer Einzelpraxis und acht Prozent für eine Neugründung. Das Investitionsvolumen bei Einzelpraxisübernahmen stieg 2025 gegenüber dem Vorjahr um 15 Prozent auf 518.000 EUR. Das Berichtsjahr 2025 zeigt zudem, dass mittlerweile die Mehrheit der Existenzgründenden weiblich ist, auch wenn sie mit 51 Prozent derzeit noch recht knapp ist. Im Jahr 2000 hatte der Anteil der Frauen an den Existenzgründenden noch bei lediglich 34 Prozent gelegen. Zudem sind 30 Prozent der Zahnärztinnen zum Zeitpunkt der Existenzgründung jünger als 35 Jahre.

Quelle: Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)



Hier gibts alle Details zum
InvestMonitor 2025.



© Kiattisak - stock.adobe.com

ANZEIGE

BLACK FRIDAY DEAL

Bock auf easy Software?

Jetzt **2.000 €** günstiger einsteigen.

Starte jetzt mit teemer, der Cloud-Software für Zahnarztpraxen: 2.000 € Rabatt auf die Einmalkosten, dazu ein Gutschein für eine Apple Watch. Nur bis 31.12.2026.

Alle Infos gibt es unter www.teemer.de/bfd26

Angebot gültig für Neuverträge bis 31.12.2026. Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

teemer

BLACK FRIDAY DEAL

Patentiert sicher
Dank patentierter Verschlüsselungstechnik sind Patientendaten nur in der Praxis einsehbar. Gespeichert wird in Deutschland.

Flexibel und mobil

teemer läuft auf Windows und Mac – in der Praxis, im Homeoffice oder an mehreren Standorten. Schlaue Apps für iPhone, iPad und Apple Watch sind gleich mit dabei.

Intuitiv einfach

teemer erklärt sich fast von selbst. Auch Neulinge finden sich schnell zurecht.

BLACK FRIDAY DEAL

KI bisher kein Jobkiller

© Alex Shuper – unsplash.com



Laut einer aktuellen IAB-Studie bleibt ein allgemeiner Beschäftigungseinbruch in Berufen mit hohem KI-Einfluss bisher aus. Bei jungen Beschäftigten zeigt sich jedoch ein geringer, aber zunehmend negativer Zusammenhang in nicht akademisch geprägten Berufen und dem Verarbeitenden Gewerbe. Hier geht eine höhere KI-Betroffenheit mit einer negativen Beschäftigungsentwicklung einher.

Quelle: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB)

MVZ in Herxheim feierlich eröffnet

Mitte Oktober eröffnete der Ortsbürgermeister Sven Koch in Herxheim das MVZ Altes Rathaus. Die 32bit Gesundheitskollektiv MVZ GmbH hat die Zahnarztpraxis im historischen Alten Rathaus gemeinsam mit der Ortsgemeinde saniert und zu einem Medizinischen Versorgungszentrum für Zahnmedizin und Oralchirurgie weiterentwickelt. Im MVZ Altes Rathaus arbeiten 13 Menschen, darunter drei Zahnärzt/-innen. Zum Leistungsspektrum gehören allgemeine Zahnmedizin und Prophylaxe, Oralchirurgie und Implantologie sowie Alterszahnheilkunde. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der aufsuchenden Versorgung.

Mehr Infos auf mvz-altes-rathaus.de.

Kooperationen für aufsuchende Versorgung



Pflegeeinrichtungen, soziale Träger, Kitas und Schulen, Betriebe und Kommunen, die sich zahnmedizinische Versorgung und Vorsorge vor Ort wünschen, können sich beim MVZ Altes Rathaus melden. Das Team prüft jede Anfrage und bietet ein Erstgespräch an.

Kontakt für Kooperationsanfragen:
info@mvz-altes-rathaus.de.

„Gesundheitswirtschaft auf dem Land braucht Menschen, die Neues wagen und sich vernetzen. Das MVZ Altes Rathaus zeigt, wie das gelingen kann.“

(Birgit Härtle, Vorstandsvorsitzende des InnoNet HealthEconomy e.V.)

Quelle: 32bit Gesundheitskollektiv MVZ GmbH

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



Abb. 1: vorher – Opazitäten an den Frontzähnen, Fall: Erik-Jan Muts, M.Sc.

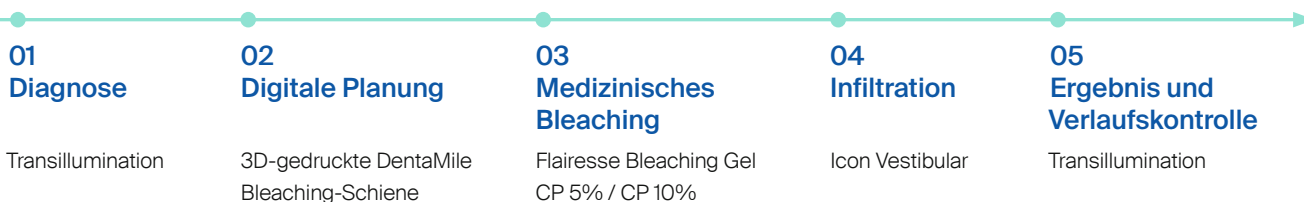
Abb. 2: nachher – nach Bleaching und Infiltration, Fall: Erik-Jan Muts, M.Sc.

Jedes 7. Kind ist betroffen¹

Das MIH-Behandlungs-Konzept von DMG

Klare Schritte. Überzeugende Ergebnisse.

Was zwischen diesen beiden Bildern liegt: entwicklungsbedingte Schmelzopazitäten an den Frontzähnen, ein abgestimmter Behandlungsablauf und drei Komponenten, die ineinandergreifen. Auf Basis des Intraoralscans entsteht die 3D-gedruckte DentaMile Bleaching-Schiene, das Flairesse Bleaching Gel CP 5% / CP 10% konditioniert die Läsion, Icon Vestibular maskiert die Opazitäten minimalinvasiv.



Scannen Sie den Code und lernen Sie das MIH-Behandlungs-Konzept im Detail kennen.



Das MIH-Behandlungs-Konzept ist nicht in allen Ländern verfügbar. Beruht auf Zulassungssituation und rechtlicher Umgebung des jeweiligen Landes.
Quelle: 1. Ammar N et al. Clin Oral Investig. 2025; 29: 327.

Zusammen ein Lächeln voraus



Zahnarztpraxen dürfen nicht für Versäumnisse der Softwarehersteller sanktioniert werden



© sergijn - stock.adobe.com

Mitte Oktober fand die Anhörung zum Entwurf des Gesetzes für Daten und digitale Innovation im Gesundheitswesen (GeDIG) im Gesundheitsausschuss des Deutschen Bundestages statt. Aus diesem Anlass äußerten sich die Vorstände der KZBV, Martin Hendges, Meike Gorski-Goebel und Dr. Karl-Georg Pochhammer, zum Gesetzentwurf der Bundesregierung:

„Wir sehen in der Digitalisierung des Gesundheitswesens großes Potenzial, Abläufe und somit die Versorgung zu verbessern. Entscheidend ist, dass neue digitale Ansätze einen spürbaren praktischen Mehrwert für die Zahnarztpraxen und die Versicherten haben. Dies ist vor allem mit dem aus der zahnärztlichen Selbstverwaltung heraus entwickelten elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren gelungen.“

„Bleiben [...] die Softwarehersteller untätig oder werden sie zu spät tätig, darf dies nicht ohne Weiteres zu einer Sanktionierung der Vertragszahnärztin oder des Vertragszahnarztes führen.“

Seit 2023 wurden über 36 Millionen Beantragungsverfahren effizient, datensicher und völlig störungsfrei digital abgewickelt. Regelungen im GeDIG, die die Funktion der Selbstverwaltung als versorgungsnahen, fachkompetenten und verantwortungsbewussten Akteur im Gesundheitswesen anerkennen und ihre Kompetenzen stärken, sind daher ein Schritt in die richtige Richtung. Dennoch muss unbedingt die Verschuldensfrage in der gesetzgeberischen Ausgestaltung deutlich stärker Berücksichtigung finden. Denn die Praxen selbst haben keinen Einfluss auf die Umsetzung der gesetzlichen Regelungen durch die Softwarehersteller. Es liegt allein bei den Softwareherstellern, zu gewährleisten, dass ihre Praxisverwaltungssysteme den Interoperabilitäts-Anforderungen genügen. Ebenso sind sie für die fristgerechte Zertifizierung ihrer Systeme verantwortlich. Bleiben also die Softwarehersteller untätig oder werden sie zu spät tätig, darf dies nicht ohne Weiteres zu einer Sanktionierung der Vertragszahnärztin oder des Vertragszahnarztes führen. Dies allein schon deswegen nicht, als die betroffenen Praxen bereits durch einen etwaig erforderlich werdenden Systemwechsel – auch insoweit unverschuldet – über Gebühr belastet werden.

Gerade vor diesem Hintergrund darf die Ausgestaltungskompetenz von KZBV und GKV-Spitzenverband nicht durch vom Gesetzgeber zwingend vorgegebene Vertragsinhalte ausgehebelt werden. Infolge solcher gesetzlichen Vorgaben wäre die Möglichkeit der Bundesmantelvertragspartner für eine fallspezifische Ausgestaltung der Sanktionierung zu stark eingeschränkt. Wir appellieren an den Gesetzgeber, die Expertise der Selbstverwaltung in den Gesetzgebungsprozess einzubeziehen. Nur dann können letztlich Digitalisierung und Innovation sinnvoll für die Zahnarztpraxen und damit für die Patientenversorgung gestaltet werden.“

Weitere Infos auf www.kzbv.de/stellungnahme-gedig.

Quelle: KZBV



JAHRE AN IHRER SEITE

Inspiziert von unserem Gründer Wolfram Greifenberg entwickeln wir seit 40 Jahren innovative Softwarelösungen. Gemeinsam mit Zahnärzten schaffen wir Tools, die Praxen jeder Größe voranbringen. Für uns ist jeder Mitarbeiter und Kunde ein Teil dieser Erfolgsgeschichte.

Vielen Dank!

„Prävention sollte Möglichkeiten eröffnen, nicht Schuld produzieren“

Ein Beitrag von Prof. Dr. Volker Busch

[FACHBEITRAG]

Wir leben in einer Zeit, in der immer mehr Menschen glauben, ihre Gesundheit durch ausreichenden Schlaf, mindestens 10.000 Schritte am Tag und die Pflege der eigenen Darmflora steuern zu können. Wer trotzdem krank wird, muss irgendwo geschluppt haben. Als würden Disziplin, Vernunft und Selbstkontrolle zuverlässig über das Krankwerden gebieten. Krank zu sein, bekommt den leisen Unterton von persönlichem Versagen. Hättest du dich halt mehr bewegt, anders ernährt oder weniger gearbeitet. Wahrscheinlich wäre auch Eisbaden sinnvoll gewesen (derzeit die Medizin für alles).



Privatisierung
und moralische
Aufladung von
Gesundheit.

Eine solche Form moralischer Gesundheitsideologie wurde bereits in den 1980er-Jahren von dem Soziologen Robert Crawford als Healthism beschrieben. Eine solche Haltung ist jedoch nicht nur wissenschaftlich erschreckend naiv, sie ist auch menschlich gnadenlos. Wer viele Jahre Menschen behandelt hat, weiß: Gesundheit lässt sich zwar begünstigen, aber durch nichts und niemanden erzwingen. Sie lässt sich nicht mal so eindeutig steuern, wie wir es uns in der heutigen Zeit gefühlter „Machbarkeiten“ einbilden.

Health ohne Garantie

Healthism zeigt sich dort, wo Gesundheit nicht mehr nur als etwas Wünschenswertes, sondern als eine Art persönliche Leistung verstanden wird. Wer täglich Tausende von Schritten läuft, gut schläft, mediterran isst, meditiert und seine Fitnesswerte überwacht, scheint alles richtig zu machen. Umgekehrt entsteht schnell der Verdacht: Wer krank wird, hat irgendwo nicht gut genug auf sich aufgepasst. Verstärkt wird das durch Fitnessuhren, Schlafracker und soziale Medien, die



GESUNDHEIT IST KEIN LEISTUNGSSPORT.

Wer gesund lebt,
bleibt gesund ...



So funktioniert Medizin
nicht. <

Gesundheit scheinbar mess- und kontrollierbar machen. Dabei übersehen wir leicht: Gesundheit ist nur teilweise steuerbar. Gene, Umwelteinflüsse, soziale Bedingungen, Infektionsgeschehen und schlicht der Zufall, spielen ebenfalls eine enorme Rolle, auch wenn wir das mitunter nur schwer akzeptieren wollen. Ein gesunder Lebensstil kann Risiken senken. Eine Garantie ist er nicht.

Unmöglich machbar: Du musst alles verhindern

Dabei ist und bleibt Prävention wichtig und notwendig. Sie ist großartig, solange aus einem „Du kannst etwas tun“ kein „Du musst alles verhindern“ wird. Bewegung, ausgewogene Ernährung, guter Schlaf oder der Verzicht auf Rauchen können Krankheitsrisiken teilweise erheblich reduzieren. Problematisch wird es, wenn aus statistischen Wahrscheinlichkeiten individuelle Versprechen werden: Wer gesund lebt, bleibt gesund. So funktioniert Medizin nicht. Risikofaktoren sind keine Schicksalsfaktoren – in beide Richtungen. Man kann vieles richtig machen und trotzdem erkranken; man kann ungesund leben und erstaunlich lange gesund bleiben. Healthism beginnt für mich dort, wo aus vernünftiger Selbstfürsorge eine moralische Pflicht wird und Krankheit dadurch den Beigeschmack persönlichen Versagens bekommt. Prävention sollte Möglichkeiten eröffnen, nicht Schuld produzieren.

Abbildung: © Felipe Ditadi – unsplash.com

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



Psychologische Folgen durch Schuldempfinden

Ich hatte neulich eine Patientin mit Brustkrebs bei mir, der ein Physiotherapeut gesagt hatte, der Wachstum ihres Geschwulstes könne Ausdruck eines nicht bewältigten Konflikts mit der bereits verstorbenen Mutter sein. Mit Verlaub, was für ein dummer Vorwurf. Er hat nicht nur die arme Frau, sondern auch mich selbst erschrocken. Eine Erkrankung ist häufig schon belastend genug. Wenn dann noch die Vorstellung hinzukommt, man habe sie geradewegs selbst verursacht, entsteht eine zweite Ebene des Leidens: Schuld, Scham und Selbstvorwürfe. Menschen beginnen rückblickend nach Fehlern zu suchen: Hätte ich meine Bedürfnisse gegenüber meiner Mutter nicht äußern dürfen? Hätte ich mehr Sport gemacht? Weniger gearbeitet? Anders gegessen? Das vermittelt paradoxerweise sogar ein Stück Kontrolle – denn die Vorstellung, alles habe eine Ursache im eigenen Verhalten, ist manchmal leichter auszuhalten als die Erkenntnis, dass das Leben nicht vollständig kontrollierbar ist. Psychologisch kann diese Selbstanklage jedoch erheblich belasten und die Krankheitsbewältigung erschweren. Natürlich lohnt es sich, beeinflussbare Risiken zu verändern. Aber Verantwortung für die Zukunft ist etwas anderes als Schuld an der Vergangenheit.

Prävention und Mitgefühl, Seite an Seite

Wir brauchen vermutlich wieder etwas mehr Demut gegenüber der Biologie. Gesundheit entsteht aus einem multifaktoriellen, komplizierten Zusammenspiel von Lebensweise, genetischer Ausstattung, Umwelt, sozialen Bedingungen und dem schon genannten Zufall. Wir können Wahrscheinlichkeiten beeinflussen, aber das Ergebnis nicht bestellen. Ein vernünftiger Umgang mit Gesundheit hieße deshalb: das tun, was nachweislich sinnvoll und im eigenen Leben realistisch ist, ohne daraus ein permanentes Optimierungsprojekt zu machen. Und wenn jemand erkrankt, sollte unsere erste Frage nicht lauten: „Was hast du falsch gemacht?“, sondern: „Was brauchst du jetzt?“ Ich finde, Menschen eine gesunde Prävention nahezubringen, aber auch Mitgefühl entgegenzubringen, wenn sie dennoch erkranken, widersprechen sich nicht. ■

Autorenhinweis: Prof. Dr. Volker Busch ist Facharzt für Neurologie und Psychiatrie und wissenschaftlicher Arbeitsgruppenleiter an der Uniklinik Regensburg. Er ist internationaler SPIEGEL-Bestsellerautor unter anderem von *Gute Nacht, Gehirn: Gedanken, um zur Ruhe zu kommen* (2025, Droemer Verlag) und außerdem Host des Podcasts *Gehirn Gehört*. Im kommenden Jahr ist er mit seinem Programm **ZUVERSICHT** auf Deutschland-Tour.

Healthism

1980 stellte der US-amerikanische Soziologe Robert Crawford in seinem Aufsatz *Healthism and the Medicalization of Everyday Life*¹ ein Phänomen vor, das Gesundheit als individuelle Aufgabe versteht und in die persönliche Verantwortung eines jeden Einzelnen überträgt. Damit prägte Crawford das Konzept des Healthism maßgeblich. Der Begriff Healthism geht wiederum auf den US-amerikanischen Medizinsoziologen Irving Kenneth Zola zurück. Interessanterweise setzte sich Crawford in diesem Jahr erneut mit seinem Aufsatz auseinander und schuf ein weiteres Paper unter dem Titel *Reflections on Healthism and Medicalization 45 Years Later*.² Das Thema ist somit aktueller denn je.

ANZEIGE

SPEIKO

NEU ist nur der Name!

SPEIKOCALA.
Die Zylinderampullen
und die bewährte
SPEIKO-Qualität
bleiben natürlich!

SPEIKOCALA mit Röntgenkontrast

SPEIKOCALA mit Röntgenkontrast

Für indirekte Überkappung der Pulpa und temporäre Wurzel
Enthält Calciumhydroxid, Bariumsulfat in wässriger Suspension

SPEIKOCALA mit Röntgenkontrast

SPEIKOCALA mit Röntgenkontrast

1 R. Crawford: Healthism and the Medicalization of Everyday Life. In: Internat. Journal of Health Services. 10(3), 1980, S. 365–388.

2 R. Crawford: Reflections on Healthism and Medicalization 45 Years Later. Sociol Health Illn. 2026 Feb; 48(2): e70147. doi: 10.1111/1467-9566.70147. PMID: 41730689.

Willkommen im NETdental Online-Shop!

Im NETdental Online-Shop erhalten Sie eine riesige Auswahl an dentalen Produkten für Labor und Praxis – natürlich zum saugünstigen Sparpreis!

Entdecken Sie unsere Produktvielfalt und registrieren Sie sich, um von Ihren persönlichen Vorteilen zu profitieren.

**JETZT
KUNDEN-
KONTO
ANLEGEN**

netdental.de/konto

Ihr persönlicher
10,00-€-Gutschein*
GT236WAZ

VORTEILE SICHERN



* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutschein-codes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.11.26 bis 30.11.26 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/willkommen

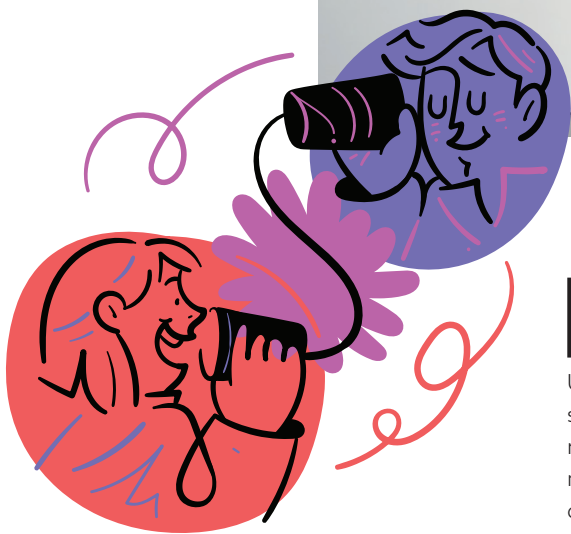
So einfach ist das.

Wie gehts dem Team?

Der Flurfunk verrät!

Ein Beitrag von Prof. Dr. Rolf van Dick

[FÜHRUNG] Das offizielle Teammeeting ist vorbei, der Raum leert sich. Doch im Flur der Praxis verweilen, mit reduzierter Laustärke, einige Mitarbeitende und scheinen sich weiter auszutauschen. Was aber wird hier im Flur geflüstert, was nicht im Teammeeting zur Sprache kam? Für manche Praxen ist das die Millionenfrage, denn die Antwort darauf offenbart mehr über das Zusammenspiel aus Führung und Team als zahlreiche geführte Feedbackgespräche.



Der Flurfunk ist der Puls einer Praxis. Oder anders gesagt: An ihm lässt sich die Temperatur des Teams ablesen. Ihn als Führungskraft unterbinden zu wollen, wäre zu kurz gedacht. Denn: Menschen wollen informiert sein, und Unsicherheit ist für uns schlecht auszuhalten. Wo offizielle Informationen fehlen, zu spät kommen oder unklar sind, füllt der Flurfunk diese Lücke: Er gibt Orientierung, reduziert Unsicherheit und stiftet nebenbei auch Verbundenheit, weil man etwas miteinander teilt. Dabei ist er besser als sein Ruf: Rund 70 Prozent der Informationen, die über den Flurfunk laufen, sind durchaus korrekt.

Aussagekräftiger Resonanzraum

Der Flurfunk ist zudem ein guter Seismograf dafür, wie Mitarbeitende zur Führung stehen, wie sehr sie sich mit ihrer Führung als „wir“ erleben. Wenn besonders viel und besonders Negatives informell kursiert, ist das oft ein eindeutiges Zeichen dafür, dass die Führung als „die da oben“ wahrgenommen wird und der Draht zum Team zu dünn ist bzw. das Miteinander fehlt. Problematisch ist dann weniger, dass geredet wird, sondern was, wann und wie: Das kann die Führung nicht steuern, und negative Inhalte bekommen schnell ein Übergewicht.

Nahbar statt von oben herab

Ob Flurfunk ein Team zusammenhält oder spaltet, hängt stark davon ab, ob es ein gemeinsames Wir-Gefühl gibt und in welchem Verhältnis die Führungskraft zu diesem Wir steht. Ist sie, trotz ihrer hierarchischen Höhe, letztlich Teil dieses Wirs, oder nicht. In unserer Forschung zu Identity Leadership unterscheiden wir vier Facetten guter Führung: Führungskräfte verkörpern, wofür die Gruppe steht, sie setzen sich erkennbar für die Gruppe ein statt für eigene Interessen, sie geben dem Wir eine klare Gestalt, und sie machen es im Alltag erlebbar, etwa durch Rituale, Strukturen

Autorenhinweis: Rolf van Dick ist Professor für Sozialpsychologie an der Goethe-Universität Frankfurt am Main und Sprecher des Goethe Leadership Centre. Er forscht unter anderem zu Teamprozessen, Identifikation, Führung und Gruppendynamik.



und Begegnungsräume. In unserer internationalen Studie mit Beschäftigten aus 30 Ländern zeigt sich durchgängig: Wo Führungskräfte so wahrgenommen werden, identifizieren sich Mitarbeitende stärker mit ihrem Team, sind zufriedener und engagierter und weniger erschöpft.

Vertrauen statt Lagerdenken

Für die informelle Kommunikation heißt das: Wenn die Führung als nahbar und „eine von uns“ gilt, wird ihr auch geglaubt. Offizielle Informationen und Flurfunk widersprechen sich dann seltener, und der informelle Austausch wird zu einem Ort, an dem man sich gegenseitig unterstützt und Sinn stiftet. Fehlt dieses gemeinsame Wir, entsteht schnell eine Unten-oben-Trennung, und der Flurfunk wird zum Kanal, über den sich Misstrauen und Lagerdenken verbreiten. Das kennen wir zum Beispiel aus unseren Studien zu Fusionen, in denen Unsicherheit und mangelnde Identifikation mit der neuen Organisation den Boden für Gerüchte bereiten.

Gruppenidentität; nicht in Stein gemeißelt

Wichtig ist auch: Gruppenidentität ist nichts Statisches. Unsere Tagebuchstudien zeigen, dass die Identifikation mit dem Team sogar von Tag zu Tag schwankt, je nachdem, was Menschen im Arbeitsalltag erleben. Führungskräfte können das Wir also jeden Tag stärken oder schwächen, und damit auch, welche Rolle der Flurfunk im Team spielt. ■

Führungskräfte sollten den Flurfunk als Frühwarnsystem nutzen, um die gemeinsame Identität und das Zugehörigkeitsgefühl im Alltag zu prüfen.



Lektüretipp: Mehr zum Thema Führung bietet auch das gerade bei Springer erschienene Buch des Autors und weiterer Verfasser: *Identitätsbasierte Führung: Vom ICH zum WIR.*

Illustration: © Getillustrations - unsplash.com

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



Sport frei mit Praxismarketing

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

Gutes tun und in Communitys sichtbar sein: Indem Zahnarztpraxen regionale Sportvereine finanziell supporten, sichern sie nicht nur den Fortbestand von wichtigen lokalen Vereinsangeboten und auch den Erhalt einer regionalen Infrastruktur, sondern zahlen zugleich äußerst effektiv in ihre Außenwirkung ein.

In Zeiten von Finanzierungs Herausforderungen für gemeinnützige (Nachwuchs-)Projekte, ist das Sportvereins-sponsoring durch Zahnarztpraxen eine Win-win-Situation im besten Sinne des Wortes. Es verankert zahnärztliches Engagement im sozial-gesellschaftlichen Gefüge und holt Patienten genau dort ab, wo sie sind: Kinder und Jugendliche auf Sportplätzen, mit mitfiebernden Familien und Freunden auf den Zuschauerhängen.

Marketing-Upgrade

Das klassische Praxismarketing verfolgt in der Regel drei Ziele: die Zahnarztpraxis bekannt zu machen, Neupatienten zu gewinnen und bestehende Patienten langfristig zu binden. Diese Ziele bekommen eine weitere Dimension, wenn sich Zahnarztpraxen auch sozial engagieren und dabei Sport, Gesundheit und Mundgesundheit miteinander verbinden. Je mehr Zahnarztpraxen sichtbarer Teil von Communitys sind, desto selbstverständlicher finden potenzielle Patienten den Weg in die Praxis. Bestandspatienten wiederum fühlen sich mit ihrer Praxis in besonderer Weise verbunden, wenn beispielsweise ihre Kinder oder Enkelkinder durch die Praxis in ihrer sportlichen Freizeit unterstützt werden. Durch die Präsenz auf Trikots, Banden, Vereinswebsites oder bei Veranstaltungen sind Zahnarztpraxen im regionalen Umfeld integriert und profitieren von Communitys als Marketing-Schauplätze mit Herz.

Vier Zahnärzt/-innen, die sich in jeweilig regionale Vereine einbringen, sind Udo und Silke Löwenhagen, Dr. Julian Märker sowie Florian Stengl. In Kurzinterviews geben sie Auskunft über Motivation und Wirkung ihres Engagements.



Engagement als Familienangelegenheit:
Die nächste Generation Löwenhagen feuert die Vereinssportler/-innen an.

„Wenn wir die Entwicklung und Turnierfolge der Kinder verfolgen, sind wir immer ein bisschen mit Stolz erfüllt.“

Udo und Silke Löwenhagen aus Bad Neuenahr-Ahrweiler bei Bonn, engagieren sich im Ahrweiler Ballspielclub 1920 e.V.

Familie Löwenhagen, was hat Sie dazu bewogen, die erste E-Jugend-Mannschaft des Ahrweiler BC wiederholt mit Trainingsanzügen zu unterstützen und welche Bedeutung hat das Engagement für Ihre Praxis?

Wir fühlen uns dem Ahrtal sehr verbunden und sind als Familie selbst sportbegeistert – unsere Kinder genauso wie wir. Deshalb liegt es uns besonders am Herzen, jungen Menschen Freude an Bewegung und Gemeinschaft zu ermöglichen. Das unterstützen wir gerne, beim Ahrweiler BC ebenso wie bei anderen Vereinen im Kinder- und Jugendbereich. Unser Engagement zeigt, dass wir als Praxis ein Teil dieser Gemeinschaft sind. Wenn wir die Entwicklung und Turnierfolge der Kinder verfolgen, sind wir immer ein bisschen mit Stolz erfüllt.

Abbildung oben: © Udo und Silke Löwenhagen

Sie sind seit 2017 auf Kinder- und Jugendzahnmedizin spezialisiert. Welche Verbindung sehen Sie zwischen Ihrer Arbeit mit jungen Patienten und der Förderung des Jugendfußballs?

In unserem Praxisalltag erleben wir täglich, wie viel Freude, Vertrauen und Dankbarkeit uns Kinder entgegenbringen. Davon möchten wir etwas zurückgeben. In der Kinderzahnmedizin wie im Jugendfußball geht es darum, Kinder zu begleiten, ihr Selbstvertrauen zu stärken und positive Erlebnisse zu ermöglichen. Es ist einfach schön, zu sehen, wie sie über sich hinauswachsen – und dabei lachen.

Wie wichtig ist Ihnen die Unterstützung regionaler Vereine für die Verbundenheit mit dem Ahrtal?

Das Ahrtal ist unser Zuhause. Wir schätzen die Schönheit der Region, ihre vielfältigen Möglichkeiten und vor allem die Menschen hier. Gerade nach der Flut hat sich gezeigt, wie stark der Zusammenhalt ist. Dieses Miteinander möchten wir auch in unserem Praxisteam leben und durch die Unterstützung der Vereinsarbeit weitertragen. Deshalb soll die Förderung regionaler Kinder- und Jugendprojekte auch künftig ein fester Bestandteil unseres Engagements bleiben. ○



Dr. Julian Märker (Mitte) freut sich als Supporter über sein Fußball-Shirt.

© Dr. Julian Märker

„Natürlich nutze ich den Verein [...] als Marketingplattform, aber auch der Verein hat einen Mehrwert.“

Dr. Julian Märker aus Sandhausen ist der Gründung seiner Praxis 2018 mit dem Fußballverein SV Sandhausen verbunden und hat in diesem Jahr seine Partnerschaft sogar noch ausgebaut.

Was bedeutet Ihnen die Partnerschaft mit dem Verein?

Die Partnerschaft geht noch auf meinen Vorgänger zurück, dessen Praxis ich 2018 übernommen habe. Damals war das ein loses Sponsoring mit einer kleinen Anzeige im Stadionmagazin. Ich komme ja nicht aus der Region, bin aber grundsätzlich fußballinteressiert und fand es beeindruckend, wie ein Verein aus so einem kleinen Ort wie Sandhausen mit etwa 15.000 Einwohnern in



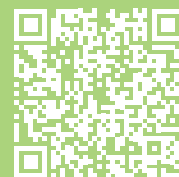
Winkelstueck-reparatur.de
by ADENSYS

Instrument kaputt?

Ich hab's gut!

Ich hab Winkelstueck-reparatur.de

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



**Kostenlose
Reparaturbox
bestellen.**

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

einer Umgebung mit so viel anderem Profisportangebot es schafft, viele Jahre als Underdog im Konzert der Großen in der zweiten Liga mitzumischen. Da wollte ich gerne weiter unterstützen. Mit der Zeit lernt man gerade in einem kleinen Verein die Verantwortlichen und ihre akribische Arbeit kennen. Auch nach dem sportlichen Abstieg der letzten Jahre, mittlerweile spielt Sandhausen leider in Liga 4, halte ich daher überzeugt an der Partnerschaft fest, um einen kleinen Beitrag zu sportlich wieder besseren Zeiten zu leisten.

Mit Aktionen wie „Zähne zeigen“ und „einen Zahn zulegen“ verbinden Sie Ihre zahnmedizinische Tätigkeit mit humorvollen Botschaften im Stadion. Wie entstehen solche Ideen?

Natürlich überlegen wir gemeinsam regelmäßig, wie sich die beiden Themenkomplexe Fußball und Zahnmedizin unkompliziert und locker verbinden lassen. Im Austausch mit dem Verein entstehen dann diese Ideen. Wichtig ist, dass es einfach gut passt und eine Natürlichkeit und Authentizität gewahrt bleibt, aber auch dass die Ideen ein Format haben, um die Botschaften richtig zu transportieren. So haben wir für verschiedene Spielsituationen Einblendungen erstellt, die 19:16 Minuten (1916 ist das SVS-Gründungsjahr) vor dem Schlusspfiff eingeblendet werden. Wir haben auch schon gemeinsame Social-Media-Posts erstellt und beispielsweise elektrische Zahnbürsten verlost. Einfach um auf Zahnmedizin, Mundhygiene und natürlich meine Praxis aufmerksam zu machen.

Sie sind neben Sponsor, auch offizieller Zahnarzt-partner des Vereins. Was bedeutet das genau?

Die Rolle des offiziellen Zahnarztpartners wirkt in zwei Richtungen. Natürlich nutze ich den Verein, wie beschrieben, als Marketingplattform, aber auch der Verein hat einen Mehrwert. Vor allem in Profifußballzeiten in der zweiten und dritten Liga war ich direkt an das medizinische Team im Verein angeschlossen, sodass ich auch über meine Tätigkeit in meiner Praxis hinaus mit zahnmedizinischem Rat und, wenn nötig, auch Tat zur Seite stand. Das gilt auch noch heute in Liga 4. Grundsätzlich aber gilt: Ich würde mich einfach sehr freuen, wenn meine Partnerschaft nur ein wenig mehr Bewusstsein für die Zahn- und Mundgesundheit schafft. ○

Der **Sportmundschutz** ist für uns eine sinnvolle Verbindung zwischen moderner Zahnmedizin und aktivem Sport. [...] Uns ist wichtig, dass Sportler/-innen einen Mundschutz nicht als störendes Zubehör, sondern als selbstverständlichen Bestandteil ihrer Schutzausrüstung betrachten.

(Florian Stengl)



© Florian Stengl

„Wir möchten einen Beitrag zum gesellschaftlichen Leben in unserer Region leisten.“

Seit September unterstützt **Florian Stengl** den Münchner Sportclub e.V. als Sponsor und Local Partner.

Was motiviert Ihr Sponsoring?

Als Zahnarztpraxis sind wir fest in München verwurzelt. Wir möchten nicht nur die zahnmedizinische Versorgung unserer Patient/-innen sicherstellen, sondern auch einen Beitrag zum gesellschaftlichen Leben in unserer Region leisten. Sportvereine wie der Münchner Sportclub fördern Gemeinschaft, Teamgeist und insbesondere bei Kindern und Jugendlichen wichtige soziale Kompetenzen. Dieses Engagement unterstützen wir gerne. Die Partnerschaft ist für uns eine schöne Möglichkeit, unsere regionale Verbundenheit zu zeigen und gleichzeitig das Bewusstsein für Zahngesundheit und Prävention im Sport zu stärken. Darüber hinaus fühle ich mich als aktives Mitglied eng mit dem Verein verbunden.

Wie wichtig ist Ihnen die Aufklärung junger Sportler/-innen über Zahngesundheit und Prävention?

Wir möchten unsere zahnmedizinische Erfahrung nutzen, um Sportler/-innen für die Bedeutung der Mundgesundheit und einer wirksamen Verletzungsprävention zu sensibilisieren. Gemeinsam mit dem Münchner Sportclub möchten wir insbesondere junge Athlet/-innen dafür gewinnen, frühzeitig auf den Schutz ihrer Zähne zu achten und einen geeigneten Sportmundschutz selbstverständlich zu nutzen. Denn gerade im Jugendalter werden Gewohnheiten geprägt, die langfristig wichtig sind. Unser Ziel ist es, durch Aufklärung und individuelle Beratung einen konkreten Beitrag zu mehr Sicherheit im Sport zu leisten – damit der sportliche Erfolg und die Freude an der Bewegung nicht durch vermeidbare Zahnverletzungen beeinträchtigt werden. ■

Nr. 1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG
FÜR STARKEN ZAHNSCHMELZ*

NEU



NICHT ALLE FLUORID- FORMULIERUNGEN SIND GLEICH!

Unsere **fortschrittlichste ProSchmelz-Formulierung** zur Zahnschmelzpflege.

Ermöglicht eine **hocheffektive Fluorid-aufnahme** in den Zahnschmelz, für einen **3x stärkeren Zahnschmelzschutz**.*



Entdecken Sie **Sensodyne ProSchmelz
Clinical Zahnschmelz Protect!**

*Gemäß einer im Jahr 2026 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach der Markenempfehlung bei Problemen mit Zahnschmelzabbau. Die Empfehlung umfasst die gesamte Sensodyne & ProSchmelz Produktfamilie. *Vor Nahrungssäuren, im Vergleich zum natürlichen Schutz im Mund.

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



Hier mehr erfahren!

Mit vier Wörtern durchstarten

Es gibt Vieles im Leben – Spoiler: mehr als man meinen möchte – das sich kaum kontrollieren lässt. Allem voran das Verhalten anderer Menschen uns gegenüber, sich selbst gegenüber und untereinander. Und trotzdem versuchen wir immer wieder, egal wie oft wir schon gescheitert sind, kontrollieren zu wollen, was wir einfach nicht kontrollieren können. Aus dieser überraschend einfachen und zugleich, wenn verstanden, befreienden Tatsache hat die amerikanische Podcasterin und Erfolgsautorin Mel Robbins eine Formel abgeleitet: die sog. Let-them-Theorie. Laut Robbins lässt sich anhand dieser zwei kleinen Wörter let them (dt. Lass sie) das eigene Leben derart verändern, dass aus Krisen Erfolge und aus Ohnmacht und Unfähigkeit Wirksamkeit wird. Kombiniert mit let me (dt. Lass mich), ergibt sich ein höchst effektives Vier-Wörter-Tool, das in zahlreichen Kontexten funktioniert und sich so als echter Lifechanger entpuppt. In dem Moment, wo wir aufhören, erfolglos an den falschen Stellen schrauben zu wollen, entfaltet unsere eigene Handlungsfähigkeit ihr ganz natürliches Potenzial.

Auch im Kontext Teamführung lässt sich Lass sie/Lass mich anwenden und sorgt dabei für den Rahmen, um sich und andere optimal zu managen. Dabei verweist Robbins auf zwei Grundnotwendigkeiten: man muss sich selbst optimal führen, bevor man andere führen kann, und man muss anderen ganz bewusst Raum für Wachstum und Entfaltung geben. Die Let-them-Theorie bedeutet eben nicht, das Team sich selbst zu überlassen, sondern es reflektierend zu (beg)leiten, ohne im kontraproduktiven Micromanagement zu verweilen. Kontrolle sollte dabei überwunden, motivierender Einfluss ausgeübt und zugleich Verantwortung weiterhin getragen werden. Das heißt simpel: während Führungskräfte Teammitglieder nicht kontrollieren können (Lass sie), liegt es aber sehr wohl in der Hand von Führenden, zu beeinflussen (Lass mich), wie das Team über sich selbst und die eigene Arbeit denkt und fühlt. In dieser Dynamik, basierend auf einem Verständnis von realen Machbarkeiten und Effekten, steckt, laut Robbins, eine ungeheure Kraft.

Lektüretipp: Viele weitere praktische Hinweise und Tipps zum Thema finden sich im Begleitleitfaden von Mel Robbins und David Gerbitz unter dem Originaltitel „*Leading with Let-them*“.

Das Buch zur „*Let-them-Theorie*“ von Mel Robbins ist ein SPIEGEL Bestseller und im Verlag GOLDMANN erschienen.

Loslassen als Haltung: Platz schaffen im Kopf, um selbst handlungsfähig zu werden und anderen Freiraum zu ermöglichen.



© vpanteon - stock.adobe.com

Let them (Lass sie)

Indem Führungskräfte auf ihre Teams eingehen und ihnen genau das zur Verfügung stellen, was sie brauchen, kommt die Lass sie-/Lass mich-Theorie vollends zum Tragen: Lass sie (das Team) bestmöglich arbeiten, lass sie sich entwickeln und lass sie wissen, dass ich (die Führungskraft) hinter ihnen stehe und sie unterstütze.

Let me (Lass mich)

Gleichzeitig braucht es reflektierte Ansagen an das eigene Ich als Führungskraft: Lass mich mich auf das konzentrieren, was ich kontrollieren kann, lass mich Fehler als Wachstumschancen einordnen, lass mich ergebnisorientiert führen, lass mich nahbar und präsent sein und, last, but not least, lass mich beständig und verlässlich sein. ■

Autorin: Marlene Hartinger





KaV%oom!

Winter Deals 2026

Die KaVo Winter-Deals sind da!

Profitieren Sie vom 01.11. bis 31.12.2026 von exklusiven Preisvorteilen auf ausgewählte Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen.

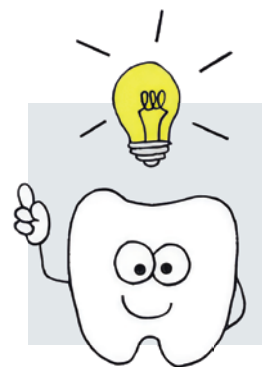
OP-Mikroskop-Zuschlag

GOZ-Nr. 0110: 22,50 EUR –

und keinen Cent mehr?

Wer einmal mit einem OP-Mikroskop gearbeitet hat, möchte es nie mehr missen, denn es ermöglicht wertvolle Blicke auf die feinsten Strukturen, insbesondere bei endodontologischen und chirurgischen Behandlungen. Die Anschaffung ist kostspielig und das Arbeiten damit anspruchsvoll, mitunter sogar sehr anstrengend. Die Patienten aber profitieren ausdrücklich davon, denn die Behandlung erreicht durch den Mikroskop-Einsatz eine besonders hohe Qualität und Erfolgsquote.

Umso ernüchternder ist der Blick auf die Honorierung in der GOZ: Für den Einsatz eines OP-Mikroskops sieht die GOZ-Nr. 0110 nur 22,50 EUR (Einfachsatz) vor. Dieser Preis steht seit der letzten GOZ-Novellierung (2012) fest und wurde nie angepasst. Was man dagegen tun kann, ja sogar tun muss, zeigen wir nachfolgend. Aber zunächst ein Blick auf die Fakten:



© DAISY Akademie + Verlag GmbH

Wann ist der OP-Mikroskop-Zuschlag berechnungsfähig?

Die GOZ-Nr. 0110 kann ausschließlich im Zusammenhang mit den nachfolgend aufgeführten Gebührennummern angesetzt werden:



Infos zur Autorin

Leistungsbereich

Teil C: Konservierende Leistungen

Teil D: Chirurgische Leistungen

Teil E: Leistungen bei Erkrankungen der Mundschleimhaut und des Parodontiums

Teil K: Implantologische Leistungen

Zuschlagsberechtigte GOZ-Nrn. (Kurztext)

2195	Schraubenaufbau/Glasfaserstift
2330	Indirekte Überkappung
2340	Direkte Überkappung
2360	Vitalexstirpation
2410	Wurzelkanalaufbereitung
2440	Wurzelkanalfüllung
3020	Entfernung tief frakturierter/tief zerstörter Zahn
3030	Entfernung eines Zahnes mittels Osteotomie
3040	Entfernung eines retinierten, impaktierten oder verlagerten Zahnes durch Osteotomie
3045	Entfernen eines extrem verlagerten und/oder extrem retinierten Zahnes durch umfangreiche Osteotomie bei gefährdeten anatomischen Nachbarstrukturen
3060	Stillung einer Blutung durch Abbinden oder Umstechen des Gefäßes oder durch Knochenbolzung
3110	Resektion einer Wurzelspitze, Frontzahn
3120	Resektion einer Wurzelspitze, Seitenzahn
3190	Operation einer Zyste durch Zystektomie (mit Ost/WSR)
3200	Operation einer Zyste durch Zystektomie
4090	Lappenoperation, Frontzahn
4100	Lappenoperation, Seitenzahn
4130	Gewinnung und Transplantation von Schleimhaut
4133	Gewinnung und Transplantation von Bindegewebe
9100	Aufbau des Alveolarfortsatzes
9110	Interner Sinuslift
9120	Externer Sinuslift
9130	Spaltung und Spreizung von Knochensegmenten
9170	Entfernung im Knochen liegender Materialien durch Osteotomie



ABRECHNUNG

TIPP*

Bei einem privat versicherten Patienten ist der Zuschlag nur einmal pro Behandlungstag berechnungsfähig. Das gilt auch dann, wenn bei diesem Patienten mehrere zuschlagsberechtigte Leistungen unter dem Operationsmikroskop am selben Tag, ggf. auch in unterschiedlichen Sitzungen erbracht werden.

Wichtig: Die GOZ-Nr. 0110 ist ein Zuschlag und keine eigenständige Leistung. Der Zuschlag setzt voraus, dass am Behandlungstag mindestens eine der o. g. Leistungen tatsächlich unter Anwendung des Operationsmikroskops erbracht wurde. Die Behandlung unter Verwendung einer Lupe löst den GOZ-Zuschlag 0110 (natürlich) nicht aus.

Wie lässt sich das Zuschlagshonorar erhöhen, insbesondere aus betriebswirtschaftlicher Sicht?

Nach der Abrechnungsbestimmung zur GOZ-Nr. 0110 ist der Zuschlag grundsätzlich nur mit dem einfachen Gebührensatz berechnungsfähig. Das entspricht 22,50 EUR. Eine Steigerung gemäß § 5 GOZ ist für diesen Zuschlag nicht vorgesehen, auch nicht mit einer entsprechenden Begründung (Schwierigkeit, Zeitaufwand, Umstände).

Jedoch hat die Bundeszahnärztekammer wiederholt darauf hingewiesen, dass eine abweichende Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ auch für Zuschläge getroffen werden kann. Wird beispielsweise in einer Honorarvereinbarung ein Steigerungssatz von 2,0 wirksam vereinbart, ergibt sich für die GOZ-Nr. 0110 ein Betrag von 45,00 EUR. Bei einem vereinbarten Steigerungssatz von 3,0 sind es sogar 67,50 EUR. Entscheidend ist, dass die Vereinbarung die Anforderungen gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ erfüllt.

Eine solche Honorarvereinbarung muss in jedem Einzelfall nach persönlicher Absprache und vor Erbringung der Leistung schriftlich zwischen Zahnarzt und Leistungspflichtigem getroffen werden. Sie muss unter anderem die Gebührennummer und Leistungsbezeichnung, den vereinbarten Steigerungssatz und den daraus folgenden Betrag sowie den Hinweis auf eine möglicherweise nicht vollständige Erstattung enthalten.

Fazit: Der GOZ-Paragrafenteil schließt Honorarvereinbarungen für GOZ- und Zuschlagsleistungen an keiner Stelle aus.

Deshalb können Honorarvereinbarungen über dem Einzelsatz auch für Zuschläge getroffen werden. Ohne derartige Vereinbarungen sind aufwendige endodontologische Behandlungen aus betriebswirtschaftlicher Sicht ohnehin schon lange nicht mehr erbringbar – schon gar nicht zu GOZ-Preisen von 1988! ■

DAISY Akademie + Verlag GmbH

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

Infos zum
Unternehmen



ANZEIGE

WE LOVE WHAT WE DO.

TURBO SMART
HP HIGH PERFORMANCE
Absauganlagentechnik



Mehr Saugkraft. Weniger Verbrauch.

*TURBO-SMART HP – Hochleistungsabsaugung
für moderne Zahnarztpraxen.*

- ✓ Hohe Saugleistung und Effizienz.
- ✓ Bedarfsgerechte Leistung.
- ✓ Sehr gute Amalgamabscheidung;
TÜV-zertifiziert.
- ✓ Hoher Abwasserausgangsdruck.
- ✓ Kompakte, installationsfreundliche
Konstruktion.
- ✓ Wartungsfreundlich.



EXKLUSIV ÜBER DEN
DENTALFACHHANDEL ERHÄLTlich.



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

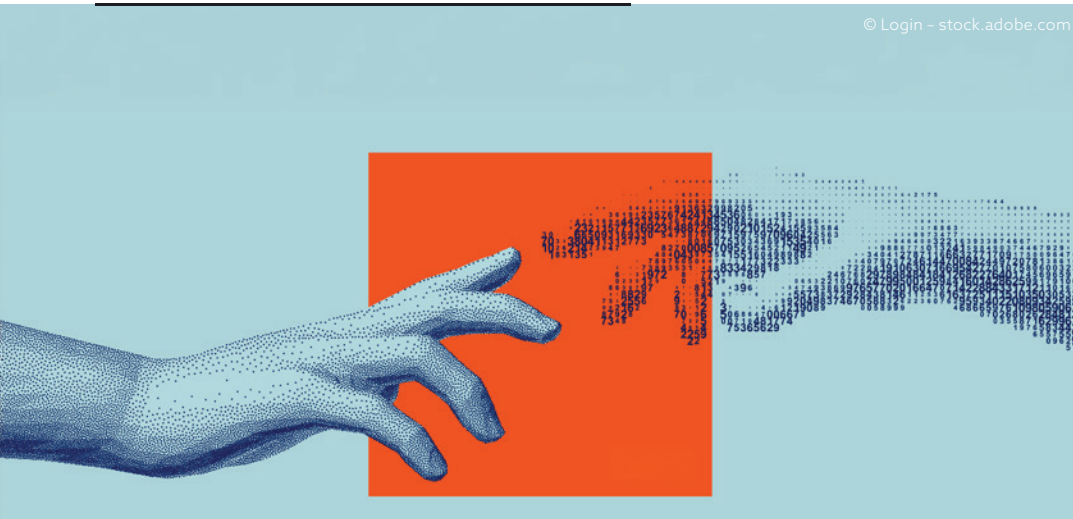
Abrechnung sicher beherrschen – mit DAISY-Fortbildungen

Sie möchten Honorarvereinbarungen rechtssicher in den Praxisalltag integrieren? Im DAISY-Live-Webinar „Honorarfreiheit ohne WENN und ABER“ zeigen wir Ihnen, wie man Honorare praxisnah kalkuliert, Patienten souverän überzeugt und rechtssichere Vereinbarungen trifft. Das Webinar mit Sylvia Wuttig findet am **1. Dezember von 12 bis 14 Uhr** statt.

Hier gehts zur
Anmeldung.



KI: Transparenz beginnt beim ersten Klick



© Login – stock.adobe.com



Infos zur
Autorin



Infos zum
Unternehmen

Auch bei der Online-Terminbuchung sollte erkennbar sein, welche Rolle die Software übernimmt. Werden freie Termine nur vorgeschlagen oder automatisch reserviert? Erfolgt die endgültige Bestätigung durch die Praxis? Ein kurzer Hinweis schafft Klarheit und verhindert falsche Erwartungen. Verweise allein auf das Impressum oder die Datenschutzerklärung reichen für die erforderliche Transparenz hingegen nicht aus.

Ob Terminvereinbarung, Patientenkommunikation oder digitales Smile Design: künstliche Intelligenz (KI) ist in Zahnarztpraxen längst mehr als ein Zukunftsthema. Sie unterstützt bei der Beantwortung von Anfragen, erstellt Textentwürfe oder verändert Bildmaterial. Für Patientinnen und Patienten ist dabei nicht immer erkennbar, ob sie mit einem Menschen oder einem technischen System kommunizieren. Hier setzt der AI Act an. Seit dem 2. August 2026 gelten die Transparenzanforderungen des Art. 50 AI Act. Die Vorschrift soll sicherstellen, dass der Einsatz von KI nicht verborgen bleibt, wenn er für die Wahrnehmung und Einordnung durch den Patienten relevant ist.

Der digitale Erstkontakt

Der Handlungsbedarf beginnt häufig bereits beim ersten digitalen Kontakt. Ein Chatbot, der Fragen beantwortet, oder ein digitaler Assistent, der freie Termine vorschlägt, sollte nicht den Eindruck erwecken, ein Mitglied des Praxisteam zu sein. Ein kurzer Hinweis unmittelbar im jeweiligen Modul schafft Klarheit:

„Sie kommunizieren mit einem KI-gestützten Assistenten. Medizinische Fragen beantwortet unser Praxisteam.“

Welche Inhalte sind betroffen?

In der Praxis sollte insbesondere geprüft werden, ob KI

- direkt mit Patienten kommuniziert, etwa über einen Chatbot oder Terminassistenten
- Texte für den unmittelbaren Versand erstellt, beispielsweise Recall-Nachrichten oder E-Mails,
- Bilder oder Videos erzeugt beziehungsweise wesentlich verändert,
- ästhetische Behandlungsergebnisse simuliert oder
- Beiträge für die sozialen Medien gestaltet.

Nicht jede Nutzung muss dabei gleichbehandelt werden. Wird ein KI-generierter Text von der Praxis fachlich geprüft, überarbeitet und freigegeben, ist eine Kennzeichnung als KI-Text grundsätzlich nicht erforderlich. Wird ein automatisch erzeugter Inhalt dagegen nahezu unverändert veröffentlicht oder versendet, ist ein transparenter Hinweis sinnvoll, etwa:

„Diese Information wurde mithilfe eines KI-Systems erstellt und durch unser Praxisteam geprüft.“

Die fachliche Kontrolle bleibt unabhängig davon unverzichtbar.



Besondere Vorsicht bei Bildern und Simulationen

Bei KI-generierten oder wesentlich bearbeiteten Bildern ist Transparenz besonders wichtig. Das gilt vor allem für ästhetische Simulationen, die ein mögliches späteres Behandlungsergebnis darstellen. Solche Visualisierungen können die Erwartungen an eine Therapie erheblich beeinflussen. Ein Hinweis sollte deshalb unmittelbar bei der Darstellung stehen:

„KI-gestützte Visualisierung eines möglichen Ergebnisses. Die Darstellung dient ausschließlich der Veranschaulichung und ist keine Zusage eines bestimmten Behandlungserfolgs.“

Damit wird deutlich, dass die Simulation weder die individuelle Diagnostik noch die zahnärztliche Behandlungsplanung ersetzt. Bei Social-Media-Beiträgen kann ein kurzer Zusatz in der Bildbeschreibung genügen, wenn das Motiv vollständig oder wesentlich durch KI entstanden ist.



Verantwortung bleibt bei der Praxis

Auch wenn ein System Texte formuliert, Termine sortiert oder Bilder gestaltet, bleibt die Praxis für die veröffentlichten Inhalte und die Kommunikation mit Patienten verantwortlich. Neben dem AI Act sind insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung, das Berufsrecht und das Heilmittelwerberecht zu berücksichtigen.

Sinnvoll ist ein interner KI-Check:

- Welche Systeme werden in der Praxis eingesetzt?
- Kommunizieren sie selbstständig mit Patienten?
- Erzeugen oder verändern sie Inhalte?
- Wer prüft die Ergebnisse und gibt sie frei?

Aus diesen Antworten lassen sich einheitliche Kennzeichnungen und klare Zuständigkeiten entwickeln. Transparenz ist damit kein Hindernis für moderne Technik, sondern ein Zeichen dafür, dass die Praxis digitale Werkzeuge nutzt und zugleich die fachliche Kontrolle behält. ■

Lisa Dorothea Kaiser, LL.M.

Fachanwältin für Medizinrecht und Versicherungsrecht
Lyck+Pätzold. healthcare.recht • www.medizinanwaelte.de

ANZEIGE

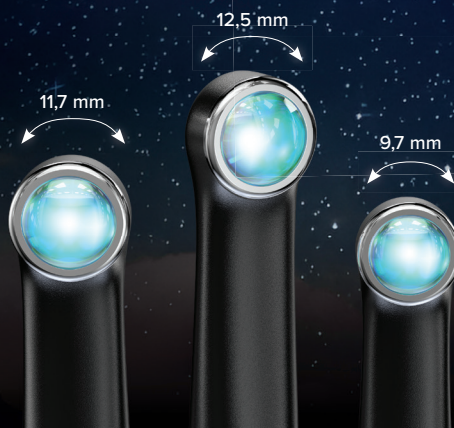
NEU!

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.



ULTRADENT
PRODUCTS, INC.





Schluss mit rosaroter Brille

„Bleib positiv“ klingt harmlos. In Wahrheit ist es oft die höfliche Variante von: „Stell dich nicht so an.“ Die Tyrannei des Positiven beginnt genau dort, wo Stimmung wichtiger wird als Realität. Wo das, was Menschen fühlen, nicht mehr als Information gelesen, sondern als Störung des gewünschten Narrativs behandelt wird. In Unternehmen heißt das oft: Risiken werden nicht diskutiert, sie werden „re-framed“. Überlastung wird nicht reduziert, sie wird als „Herausforderung“ verkauft. Angst heißt „Wachstumschance“, Erschöpfung „temporäre Phase“, strukturelle Zumutung „ambitioniertes Ziel“. Es ist dieselbe Realität – nur mit einem Filter, der jede Dissonanz in Wohlklang verwandeln soll.

Psychologisch ist das zuerst eine Entwertung der Wahrnehmung. Wer chronisch müde, genervt oder besorgt ist, hat keinen „falschen Fokus“, sondern ein nervöses System, das mit den tatsächlichen Anforderungen nicht mehr synchron läuft. In einer gesunden inneren Ökonomie wären das Warnsignale: Hinweise darauf, dass Ressourcen erschöpft sind, Grenzen überschritten werden, Werte verletzt sind. In der Logik des Positiven werden diese Signale in Defekte umcodiert. Nicht mehr die Situation ist problematisch, sondern die „Haltung“ zur Situation. Die Konsequenz ist subtil, aber brutal: Menschen lernen, sich selbst zu misstrauen.

So entsteht eine doppelte Verzerrung. Auf der ersten Ebene bekommen Führungskräfte nur noch gefilterte Informationen. Niemand möchte derjenige sein, der „negative Energie“ in den Raum

Anstelle psychologischer Tools braucht es eine simple, radikale Verschiebung: Negative Affekte werden wieder als das behandelt, was sie sind – präzise Messwerte einer inneren Ökonomie, die sich nicht an Narrativen orientiert, sondern an Wirklichkeit. Wer das aushält, verliert die Illusion der glatten Oberfläche, gewinnt aber etwas, das in vielen Unternehmen längst verschwunden ist: die Möglichkeit, wieder ehrlich zu rechnen – mit Menschen, mit Gefühlen, mit Grenzen. Erst dann ist Veränderung mehr als ein motivierender Slogan.

bringt, besonders nicht in Kulturen, in denen „Lösungsorientierung“ zur moralischen Leitwährung geworden ist. Also werden Risiken weichgespült, Konflikte auf informelle Gespräche verlagert, Zweifel als Ironie verkleidet. Man sagt: „Das wird schon“, obwohl alle wissen, dass es rechnerisch nicht „wird“. Auf der zweiten Ebene werden die Menschen selbst innerlich unlesbar. Wer auf jeder Ebene lernt, seine Affekte zu glätten, verliert den Zugriff auf sein eigenes Frühwarnsystem. Man funktioniert weiter, weil Funktionieren belohnt wird – und merkt immer später, dass etwas nicht mehr zu tragen ist.

Die eigentliche Herausforderung besteht darin, diesen Mechanismus radikal umzudrehen. Wer führen will, muss das Negative wieder rehabilitieren – nicht als Stimmung, sondern als Datenquelle. Ein Satz wie „Ich habe Angst vor diesem Projekt“ ist kein emotionales Leck, das man mit „Zuversicht“ abdichten muss, sondern eine Information über Ressourcen, Risiken und Rollenunklarheit. „Ich bin wütend“ ist kein Affront, sondern ein Hinweis darauf, dass eine Grenze verletzt, eine Vereinbarung gebrochen, eine Person systematisch übergangen wurde. „Ich bin erschöpft“ ist kein persönlicher Makel, sondern eine Bilanz, in der Aufwand und Ertrag in einem toxischen Verhältnis stehen.

Das Problem ist: Diese Sätze sind in vielen Organisationen gar nicht mehr sagbar, ohne dass sofort eine Gegenbewegung einsetzt. Angst wird „umgedeutet“, Wut „moderiert“, Erschöpfung „begleitet“. Man bietet Coaching an, Resilienztrainings, Mentoring. Psychologisch gesehen sind das Reparaturversuche, die am Symptom ansetzen, aber die Ursache schützen. ■

Oliver Hoffmann

Professor für Innovationsmanagement
Experte für Wirtschafts- und Innovationspsychologie
www.thetaeos.com

Lektüretipp: „Negative Psychologie – wie Angst, Zweifel und Scheitern zu essenziellen Ressourcen werden. Ein praktischer Gegenentwurf zum Diktat der Positiven Psychologie“ von Oliver Hoffmann. Erschienen im Verlag BusinessVillage.



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



60 YEARS RAY

Follow us!



Feiern Sie mit uns und lassen Sie Ihre Praxis leuchten.

Seit 60 Jahren setzen wir Maßstäbe in der Zahnmedizin – mit einem kompletten Portfolio innovativer Röntgentechnik, die Sie z. B. mit AI-Funktionen unterstützt und Ihre Praxis zukunftssicher macht.

Mehr unter duerrdental.com/60years

 **DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

HIGHLIGHTS

DIAGNOSTIK

KI-gestützte Befundung

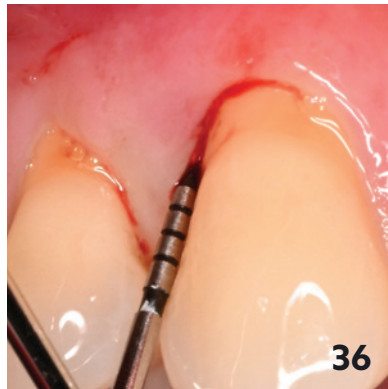
© Dr. Jana Biermann



34

Telediagnostik im Forschungssetting

© Prof. Dr. Maurice Rütters, MHBA



36

Dental-MRT als Planungsmodalität in der PAR-Chirurgie

© Tatjana Balzer - stock.adobe.com



50

Diagnostik ist mehr als Behauptung: „Bruxismus, K1 – das reicht doch?!“

Erste S2k-Leitlinie zum Intraoralscan



Intraoralscan als Grundlage für Diagnostik, Therapieentscheidung und zur Erfassung der statischen Okklusion.

© Priv.-Doz. Dr. Tobias Graf

Mit der neuen S2k-Leitlinie „Intraoralscan in der Zahnmedizin“ liegt erstmals eine breit konsentrierte, fachübergreifende Orientierungshilfe zur Anwendung intraoraler Scansysteme vor. Unter Federführung der Deutschen Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde wurde die Leitlinie gemeinsam mit 41 weiteren Fachgesellschaften und Institutionen erarbeitet. Sie bildet den aktuellen Wissensstand zu technischen Grundlagen, Anwendungsgebieten sowie Rahmenbedingungen intraoraler Scansysteme ab. Der Intraoralscan stellt heute in vielen Anwendungsgebieten eine vergleichbare, teils vorteilhafte Alternative zur konventionellen Abformung dar. Darüber hinaus bieten Intraoralscanner einen Mehrwert durch die Objektivierbarkeit von Befunden, die Erfassung der statischen Okklusion (Abb.) oder die Unterstützung in Kariesdiagnostik und Monitoring. „Wir können plötzlich den Zeitfaktor durch Datenvergleich in unsere Diagnostik und Therapieentscheidung mit einfließen lassen“, so Leitlinienkoordinator Prof. Dr. Jan-Frederik Güth, Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik am LMU Klinikum München, „und müssen das bestmöglich in unsere Praxisinfrastruktur einbinden“. Er plädiert deshalb dafür, nicht zu vergleichen, welches Abformmaterial durch das digitale System ersetzt wird, sondern welcher Mehrwert durch die Anwendung dieser Systeme zum größtmöglichen Nutzen des Patienten geschaffen werden kann.

Quelle: Deutsche Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde e.V.



Hier gehts zu weiteren Infos und zum Video mit den beiden Leitlinienautoren ZÄ Miriam Ruhstorfer und Priv.-Doz Dr. Tobias Graf und dem Leitlinienkoordinator Prof. Dr. Jan-Frederik Güth.

GOÄ 5: Symptombezogene Untersuchung richtig abrechnen

Die symptombezogene Untersuchung ist in der zahnärztlichen Praxis eine unverzichtbare diagnostische Leistung, um schnell und gezielt die Ursache von Beschwerden zu identifizieren. Bei der symptombezogenen Untersuchung steht eine konkrete Beschwerde oder ein bestimmtes Symptom des Patienten im Mittelpunkt. Maßgeblich für die Berechnung der GOÄ 5 ist daher nicht allein der Anlass des Praxisbesuchs, sondern vielmehr, welche Untersuchung tatsächlich durchgeführt wurde und ob diese nicht bereits Leistungsbestandteil einer anderen Leistung ist. Trotz der Häufigkeit ihrer Berechnung entstehen immer wieder Unsicherheiten bei der Abrechnung.

Zum Beispiel ist bei Folgeuntersuchungen ein genauer Blick auf den Behandlungsfall erforderlich. Nach den Allgemeinen Bestimmungen der GOÄ ist die GOÄ 5 neben Leistungen der Abschnitte C bis O im Behandlungsfall nur einmal berechnungsfähig. Da diese Bestimmung lediglich die Berechnung neben GOÄ-Leistungen anspricht, ist die Berechnung der GOÄ 5 ausschließlich neben GOZ-Leistungen mehrfach je Behandlungsfall möglich, wenn sie nicht bereits vom Leistungsinhalt einer anderen Leistung umfasst ist.

Bei umfangreichen, zeitaufwendigen oder besonders schwierigen Untersuchungen ist der tatsächliche Aufwand bei der Bemessung des Faktors zu berücksichtigen. Maßgeblich sind dabei insbesondere Schwierigkeit, Zeitaufwand und Umstände der Ausführung (§ 5 Abs. 2 GOZ).

Entscheidend für die Abrechnung der GOÄ 5 ist der konkrete Untersuchungsanlass, der Umfang der Untersuchung und die Frage, ob diese bereits Leistungsbestandteil einer anderen Maßnahme ist.

Autorin:

Samantha Knapp

Fachreferentin im
DZR Kompetenzzentrum
GOZ/GOÄ/BEMA.



Infos zum Unternehmen

DZR - Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
www.dzr.de

Porträt: © DZR - Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

KI-GESTEUERTE SPRACH- DOKUMENTATION

Für mehr Zeit am
Behandlungstuhl.

LinuDent & Doctos:
Einfach sprechen.
Automatisch dokumentieren.

Vollautomatische Übertragung

**Befunde & Leistungen
per Sprache erfassen**

**BEMA-/GOZ-Positionen
automatisch erkennen**

Weniger Nachträge am PC

**Strukturierte & zeitnahe
Dokumentation**



linudent.de/schnittstelle-doctos

PHARMATECHNIK

Hightech im OP:

Moderner Bildgebungsroboter für gesteigerte Präzision

Der moderne Bildgebungsroboter Loop-X ist seit Mai 2026 in der Universitätsklinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Halle im Einsatz. Das mobile Gerät kann während der Operation dreidimensionale Schnittbilder anfertigen, Instrumente navigieren und unterstützt die Planung. Patient/-innen profitieren von optimierten Behandlungsergebnissen, einer geringeren Strahlenbelastung und einer kürzeren OP-Dauer. Die Klinik ist die erste ihrer Fachrichtung in Deutschland, die das innovative Gerät angeschafft hat.

„Mit dem neuen Bildgebungssystem optimieren wir unseren Workflow bei komplexen Eingriffen, verbessern die Patient/-innensicherheit und setzen einen wichtigen Impuls für die Weiterentwicklung der Mund-, Kiefer- und Plastischen Gesichtschirurgie in Mitteldeutschland.“

(Univ.-Prof. Dr. Dr. Frank Tavassol, Direktor der Universitätsklinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Halle)



© Universitätsmedizin Halle

Prof. Tavassol (links) und Dr. Tilsen können die OP-Daten in der Navigationssoftware abrufen.

Auch in der Planungsphase vor der Operation wird das System eingesetzt. Für die exakte Planung des operativen Zugangsweges nutzen die Ärzt/-innen zusätzlich Virtual-Reality-Brillen, um gemeinsam eine optimale Operationsstrategie festzulegen. Diese Daten können in die Navigationssoftware übertragen und später während der OP abgerufen werden. Gerade für Tumoren im Bereich der Schädelbasis stellt dieses Verfahren eine Steigerung der Präzision dar. Das Vorgehen spart Zeit und schont sowohl die Patient/-innen als auch das OP-Team. Auch für die Assistenzärzt/-innen und Studierenden ergibt sich in den virtuell unterstützten Planungskonferenzen und im OP-Saal durch die Visualisierungsmöglichkeiten ein hoher Lerneffekt.

Quelle: Universitätsmedizin Halle

Das System Loop-X ist eine Kombination aus Bildgebungs-, Navigations- und Planungstool. Während der Operation erstellt es hochauflösende zwei- oder dreidimensionale Bilder, mithilfe derer die Chirurg/-innen zum Beispiel Schrauben oder Implantate millimetergenau platzieren können. Das Operationsergebnis lässt sich noch im Operationssaal prüfen und bei Bedarf sofort korrigieren. Eine erneute OP ist dann nicht notwendig und die nicht durchgeführte Narkose birgt auch einen Nachhaltigkeitseffekt. Zudem entfallen spätere Untersuchungen, da diese bereits während der Operation durchgeführt werden können. Ein weiterer Vorteil: Das Gerät kann die betreffende Körperpartie exakt anfahren, sodass die Person weniger Strahlenbelastung ausgesetzt ist.

„Insbesondere Rekonstruktionen des Mittelgesichts oder die Entfernung von schwer zugänglichen Tumoren lassen sich mithilfe des neuen Systems optimierter planen und schonender durchführen.“

(Dr. Felix Tilsen, Leitender Oberarzt und stellvertretender Direktor der Universitätsklinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Halle)

LACALUT® aktivBIOM*

NEU

AKTIV FÜR IHRE MUNDFLORA!

Moderne
Dentalprophylaxe
beginnt beim
Mikrobiom



Wissenschaftlich begleitet von

MOOH®
GmbH

HIPS
HELMHOLTZ
Institute for Pharmaceutical
Research Saarland

 UNIVERSITÄT
DES
SAARLANDES

Detaillierte molekulare
Aufschlüsselung des
oralen Mikrobioms
dank Next-Generation-
Sequencing

Frühzeitiges Erkennen
von Dysbiosen

Einfach durchzuführen:
praktischer Speicheltest



Weitere Informationen
finden Sie in unserem
neuen Onlineshop
fachkreise.lacalut.de

* Vitamin D trägt zur Erhaltung normaler Zähne bei. Biotin trägt zur Erhaltung normaler Schleimhäute bei.

LACALUT®

Aus Liebe zu gesunden Zähnen – seit 1925

Telediagnostik im Forschungssetting



© Dr. Jana Biermann

Dr. Jana Biermann trägt hier die Datenbrille. Sie ist ein am Kopf befestigtes System mit Kamera und kleinem Display. Durch die Liveübertragung kann eine räumlich entfernte Zahnärztin oder ein Zahnarzt die Aufnahmen der Mundhöhle in Echtzeit auf einem Bildschirm verfolgen und so die Kameraführung über eine Sprachverbindung gezielt anleiten.

Wir kennen aus dem klinischen Alltag, und insbesondere auch durch unsere Zusammenarbeit mit der Klinik für Geriatrie, die besonderen Herausforderungen bei der zahnärztlichen Versorgung älterer, häufig mobilitätseingeschränkter Patient/-innen. Daraus entwickelte sich die Überlegung, ob sich mithilfe einer Datenbrille eine zahnmedizinische Fernbefundung direkt am Patientenbett ermöglichen lässt, zum Beispiel für Patient/-innen, die nicht unmittelbar oder nur mit großem organisatorischen Aufwand in einer zahnärztlichen Praxis vorgestellt werden können. Ob und wie zuverlässig sich auf diesem Weg relevante zahnmedizinische Befunde erheben lassen, möchten wir im Rahmen unserer Pilotstudie untersuchen.

Funktionsweise

Bei der Untersuchung trägt eine Pflegekraft eine Datenbrille mit integrierter Kamera. Anders als der Name vermuten lässt, handelt es sich dabei nicht um eine klassische Brille, sondern um ein am Kopf getragenes System mit Kamera und kleinem Display. Eine räumlich entfernte Zahnärztin oder ein Zahnarzt verfolgt die Aufnahmen der Mundhöhle in Echtzeit auf einem Bildschirm und kann die Kameraführung über eine Sprachverbindung gezielt anleiten. Die Pflegekraft hat dabei beide Hände frei, beispielsweise um die Mundhöhle besser einsehbar zu machen. Im Rahmen unserer Pilotstudie prüfen wir zudem, ob die Kameraführung auch durch Personen ohne medizinische Ausbildung praktikabel ist.

Befundarten

Für die Fernbefundung kommen insbesondere visuell erfassbare Befunde infrage, etwa zum Zahnstatus, zur Mundschleimhaut oder zum Mundhygienezustand. Wie zuverlässig sich diese mithilfe einer Datenbrille beurteilen lassen, ist bislang jedoch nicht ausreichend untersucht. Deshalb vergleichen wir in unserer Pilotstudie die telediagnostisch erhobenen Befunde mit den Ergebnissen einer konventionellen zahnmedizinischen Untersuchung vor Ort. Grenzen bestehen insbesondere dort, wo eine direkte klinische Untersuchung, beispielsweise durch Abtasten oder Sondieren, oder eine weiterführende bildgebende Diagnostik erforderlich ist.

Ein Beitrag von Dr. Jana Biermann

[TELEMEDIZIN]

Forschung braucht Förderung. So wie das Projekt von Dr. Jana Biermann von der Poliklinik für Präventive Zahnmedizin, Parodontologie und Kariologie der Universitätsmedizin Göttingen. Sie erhielt die diesjährige Förderungszulage des dgpzm-elmex®-Wissenschaftsfonds für ihr Projekt „Zahnärztliche Telediagnostik mit Datenbrille in der geriatrischen Versorgung: eine klinische Pilotstudie“. Im Beitrag erläutert die Nachwuchsforscherin das Ansinnen und Potenzial ihres Projekts.



Infos zur Autorin

Verfahrensvorteile für Pflegebedürftige, Pflegekräfte und Zahnärzt/-innen

Die Datenbrille soll die bestehende zahnmedizinische Versorgung ergänzen und nicht grundsätzlich den persönlichen Zahnarztbesuch ersetzen. Gerade bei mobilitätseingeschränkten oder pflegebedürftigen Menschen könnte sie den Zugang zu zahnärztlicher Expertise erleichtern, ohne dass für jede erste Einschätzung ein Transport in die zahnmedizinische Praxis oder ein persönlicher Besuch durch zahnärztliches Personal erforderlich wäre. Möglicher Behandlungsbedarf könnte so erkannt und das weitere Vorgehen gezielter geplant werden. Pflegekräfte könnten durch die direkte Kommunikation mit zahnärztlichem Fachpersonal unterstützt werden, während Zahnärztinnen und Zahnärzte bestimmte Fragestellungen bereits aus der Ferne beurteilen könnten. Ob sich daraus tatsächlich Entlastung im Versorgungsalltag ergibt, muss jedoch zunächst untersucht werden.

Projektagenda

Im Mittelpunkt unserer Pilotstudie steht die Frage, wie gut die mittels Datenbrille erhobenen Befunde mit denen einer konventionellen zahnärztlichen Untersuchung übereinstimmen und wie reproduzierbar die Ergebnisse sind. Darüber hinaus untersuchen wir die technische Durchführbarkeit, die Benutzerfreundlichkeit und Akzeptanz sowie die Einbindung in die klinischen Abläufe. Außerdem prüfen wir, ob die Kameraführung sowohl durch geschultes Pflegepersonal als auch durch Personen ohne medizinische Ausbildung praktikabel ist. Bei planmäßigem Verlauf rechnen wir etwa ein Jahr nach Studienbeginn mit ersten Ergebnissen.

Ausblick

Eine wichtige Voraussetzung für den flächendeckenden Einsatz der Telediagnostik ist zunächst, dass sich das Verfahren als diagnostisch zuverlässig und im Versorgungsalltag praktikabel erweist. Unsere Studie soll hierzu erste Erkenntnisse liefern. Für einen breiteren Einsatz außerhalb des Forschungssettings wären anschließend weitere Untersuchungen erforderlich, um die Übertragbarkeit auf unterschiedliche Einrichtungen und Versorgungssituationen zu prüfen. Darüber hinaus kommt es darauf an, geeignete technische, organisatorische und datenschutzrechtliche Rahmenbedingungen auch bei der Anwendung in unterschiedlichen Versorgungseinrichtungen sicherzustellen. Entscheidend wird letztlich sein, für welche Patientengruppen und Versorgungssituationen die Technologie einen tatsächlichen Mehrwert bietet und wie sie sich sinnvoll in bestehende Versorgungsstrukturen einbinden lässt. ■



Zahnärztliche Telediagnostik mit Datenbrille in der geriatrischen Versorgung: eine klinische Pilotstudie

Im Projekt soll ein innovatives Konzept zur zahnärztlichen Telediagnostik am Beispiel eines geriatrischen Kollektivs unter Alltagsbedingungen angewendet und untersucht werden. Speziell geschulte Pflegekräfte tragen eine Datenbrille mit integrierter Kamera, um die Bildübertragung für eine Zahnärztin oder einen Zahnarzt in Echtzeit bereitzustellen. Die zahnärztliche Befunderhebung erfolgt via Liveübertragung. Dabei kann die untersuchende Pflegekraft gezielt angesprochen und instruiert werden.

Für Fragen steht die Autorin zur Verfügung:
jana.biermann@med.uni-goettingen.de

ANZEIGE

Geräte, Wartungen, Dokumente – alles im Griff.

innbit bringt Struktur in den Praxisalltag.

- Alles Wichtige zu Geräten schneller finden
- Wartungen und Aufgaben rechtzeitig im Blick
- Klare Zuständigkeiten im gesamten Team
- Techniker und Servicepartner direkt einbinden

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

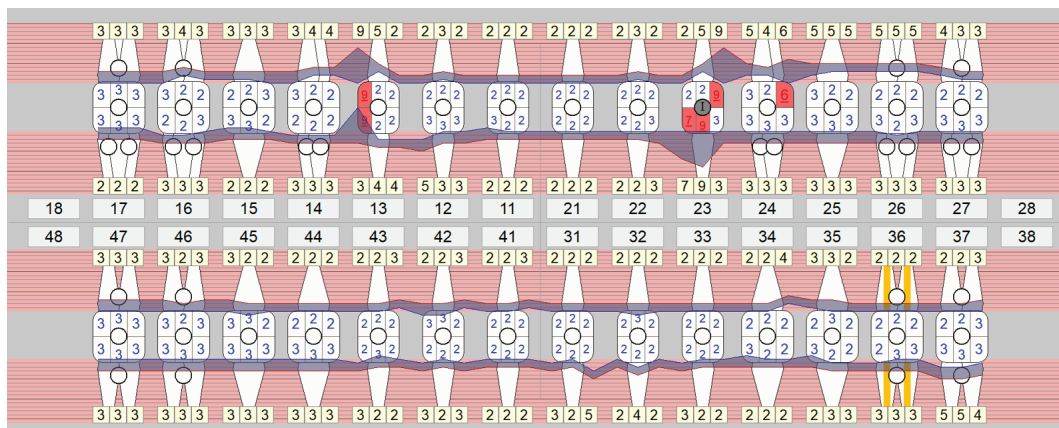
14 Tage
kostenlos
testen



Dental-MRT als Planungsmodalität in der PAR-Chirurgie

Ein Beitrag von Prof. Dr. Maurice Rütters und Prof. Dr. Tim Hilgenfeld

[FALLBERICHT] Eine dreidimensionale Diagnostik vor parodontalchirurgischen Eingriffen ist bisher der DVT als etabliertes Verfahren in der zahnmedizinischen Bildgebung vorbehalten. Diese geht jedoch mit einer deutlich erhöhten Strahlenbelastung für Patient/-innen einher, verglichen zu etablierten zweidimensionalen Modalitäten. Die Dental-MRT (dMRT) stellt eine neue, völlig strahlenfreie, bildgebende Modalität in der Zahnmedizin dar, die sich bereits in diversen wissenschaftlichen Untersuchungen auch zur Darstellung parodontaler Defekte bewährt hat. Der vorgestellte Fall beschreibt die dreidimensionale Diagnostik parodontaler Läsionen mittels dMRT zur Planung eines parodontalchirurgischen Eingriffs und vergleicht diese mit dem intraoperativen Befund.



© Prof. Dr. Maurice Rütters, MHBA

Prof. Dr. Maurice Rütters,
MHBA

Infos zum Autor



Die 59-jährige allgemeinmedizinisch gesunde Patientin wurde im Rahmen der systematischen Parodontitistherapie von ihrer Hauszahnärztin in die Sektion Parodontologie der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde des Universitätsklinikums Heidelberg zur CPT an den Zähnen 13, 23 und 24 überwiesen. Nach eingehender parodontaler Diagnostik (PAR-Status) erfolgte die bildgebende Diagnostik mittels Zahnfilm. Da der Defekt auf dem Zahnfilm nicht suffizient beurteilbar war, wurde die Indikation zu einer dreidimensionalen Bildgebung mittels dMRT und Low-Dose-DVT im Rahmen einer Studie gestellt. Dabei erfolgte die Aufnahme von T1-gewichteten Sequenzen mit und ohne Kontrastmittel.

Abb. 1: Ausgangsbefund vom 6.11.2025. Es zeigten sich pathologisch vertiefte Taschen an den Zähnen 13, 23 und 24. Exemplarisch wird im Folgenden die Diagnostik und Therapie anhand des Zahnes 13 dargestellt.

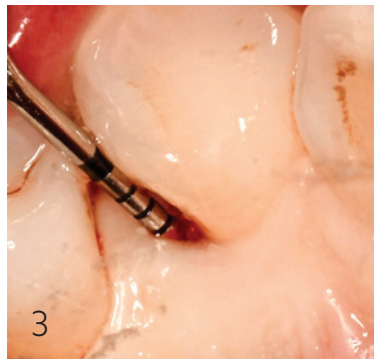
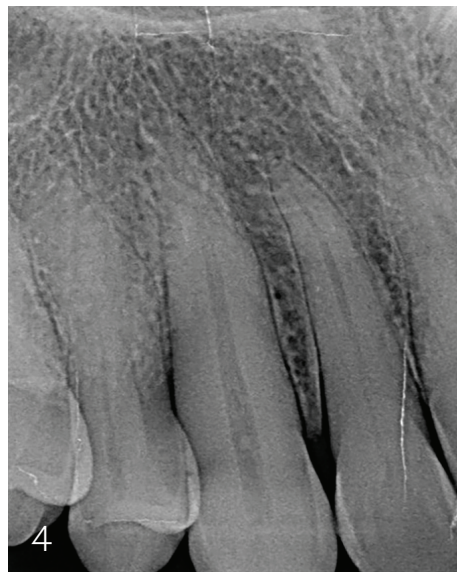


Abb. 2-4: Exemplarisch die Sondierung und der Zahnfilm an Zahn 13. Der Defekt ist im Zahnfilm lediglich erahnbar in seiner Ausdehnung, jedoch durch die Summation in der Aufnahme nicht klar abgrenzbar.

Abbildungen: © Prof. Dr. Maurice Rütters, MHBA

Darstellung zugehöriger DVT, dMRT-Bildgebung und DVT-Bildgebung von Zahn 13

In beiden dMRT-Sequenzen ist der Defekt an Zahn 13 gut zu sehen und entspricht ungefähr der Bildgebung im DVT. Messungen ergaben eine vertikale dreiwandige Komponente von 6 mm. Bei genauer Betrachtung erscheint der Defekt in A) etwas kleiner als der Defekt in B) und C) (**Abbildungen Seite 38**).

Am größten erscheint der Defekt in C). Dies deckt sich mit den aktuellen Daten in der Literatur. Hier zeigte sich, dass die Dimensionen der Defekte am kleinsten in der DVT erscheinen, etwas größer in der T1-Sequenz ohne Kontrastmittel und noch etwas größer in der T1-Sequenz mit Kontrastmittel. Am ehesten ist dies damit zu erklären, dass Defekte in der DVT erst ab einer gewissen Demineralisation des entzündeten Knochens erkennbar werden. In der dMRT ist die Detektion hingegen früher möglich, da die Bildgebung auf der Anregung von Wasserstoffprotonen basiert, die in knöchernen Geweben bereits im Rahmen der initialen und der Knochenresorption vorangehenden Entzündungsreaktionen gehäuft vorhanden sind und somit ein Signal erzeugen können.

Erfolgte Therapie

Auf Basis der diagnostischen Erkenntnisse, bei denen sich ein dreiwandiger vertikaler Defekt über mehr als 5 mm darstellte, wurde die Indikation für einen regenerativen parodontalchirurgischen Eingriff gestellt. Der intraoperative Befund bestätigte die im dMRT und DVT dargestellten Defektausmaße. Dies ermöglichte eine zielgerichtete und zeitoptimierte Durchführung des Eingriffs.



XRAYdental

Die Röntgen Spezialisten

SONDERPREIS • GEBRAUCHT

3Shape TRIOS 3 Move+

Intraoralscanner mit mobilem Cart und 15,6"-Full-HD-Touchscreen



- Baujahr 2020–2022
- Getestet und voll funktionstüchtig
- Mit 2 autoklavierbaren Scanspitzen
- Lieferung inkl. Funktionsgarantie

JETZT SICHERN

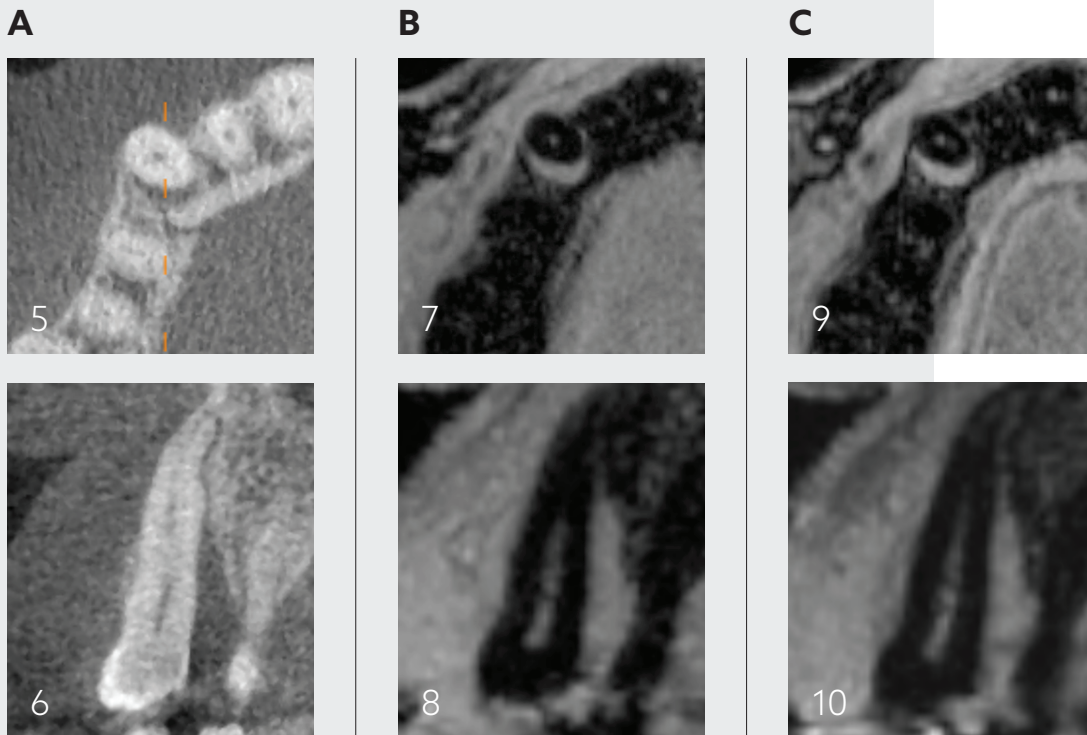
5.865,55 €

zzgl. MwSt.

Beratung & Bestellung

Freecall 0800 900 1133

www.xraydental.de



- A) DVT-Bildgebung in axialer und sagittaler Schicht von Zahn 13.
 B) T1-gewichtete Sequenz ohne Kontrastmittel.
 C) T1-gewichtete Sequenz mit Kontrastmittel.

Abb. 5-10: Darstellung der zugehörigen DVT und dMRT-Bildgebung und DVT-Bildgebung von Zahn 13.

Abbildungen: © Prof. Dr. Maurice Rütters, MHBA

Schlussfolgerung

Die dMRT könnte zukünftig eine strahlenfreie Alternative zur DVT zur Planung parodontal-chirurgischer Eingriffe werden. Da systematische Analysen zeigten, dass die Unterschiede zwischen den T1-Aufnahmen ohne Kontrastmittel und dem DVT am kleinsten sind, erscheint zur chirurgischen Therapieplanung ein dMRT ohne Kontrastmittelgabe ausreichend. ■

Inhalts- und Autorenhinweis: Der Beitrag beruht auf einer Posterpräsentation mit dem Titel „Die Dental-MRT als Planungsmodalität in der Parodontalchirurgie – ein Fallbericht“. Das Poster wurde auf der DG PARO Jahrestagung 2026 ausgestellt. Zu den Autor/-innen des Posters zählen: Prof. Dr. Maurice Rütters, Prof. Dr. Ti-Sun Kim, Prof. Dr. Diana Wolff, Prof. Dr. Sabine Heiland, Prof. Dr. Martin Bendszus und Prof. Dr. Tim Hilgenfeld.

ANZEIGE



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

MANIShine Whitening Office Set
PROFESSIONELLES WHITENING IN DER PRAXIS

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

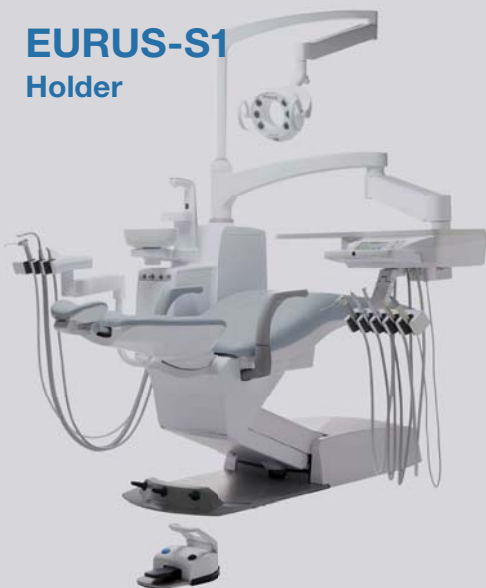


1+1 Aktion
QR-Code scannen und zwei Sets zum Preis von einem erhalten!

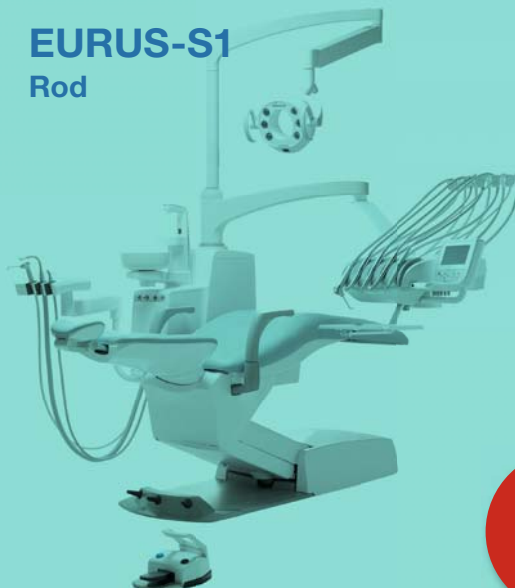
NEU HOME KIT

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

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

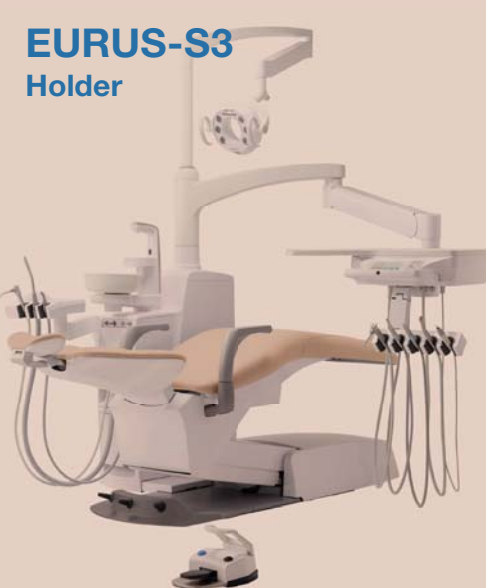


EURUS-S1
Cart

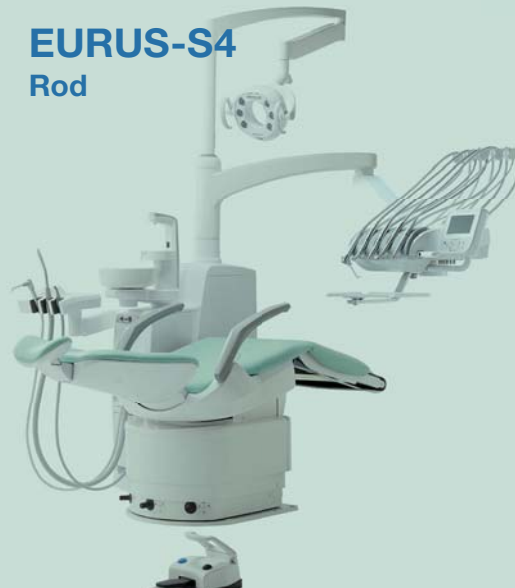


Mehr
Infos auf
Seite 106

EURUS-S3
Holder



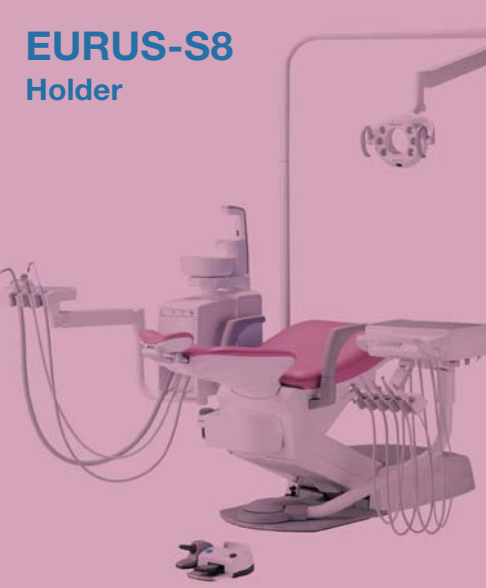
EURUS-S4
Rod



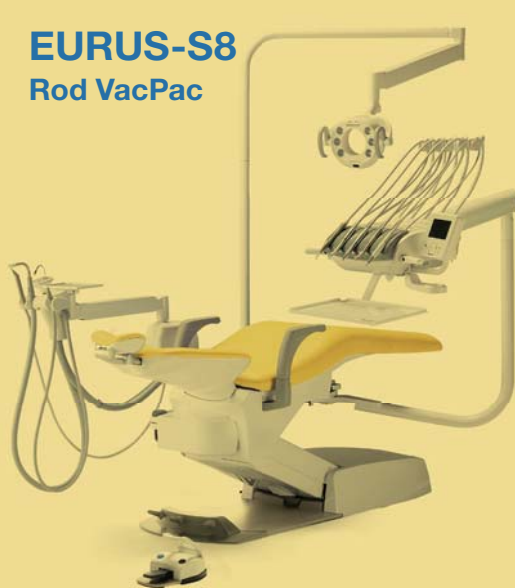
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



Fluoreszenz in der Kinderzahnheilkunde: Praxis und Literatur gemixt

Ein Beitrag von Dr. Rebecca Otto, MaHM

[FLUORESZENZDIAGNOSTIK] Seit einigen Wochen arbeiten wir in unserer Kinderzahnarztpraxis mit Fluoreszenzbrillen. Nicht, weil wir Karies sonst nicht erkennen würden – sondern weil wir im kariösen Milchgebiss und an bleibenden Molaren mit MIH noch substanzschonender arbeiten möchten. Ein Erfahrungsbericht mit Blick auf die aktuelle Literatur.

Substanz-
schonend exkavieren,
MIH besser einschätzen,
Biofilm sichtbar machen

ERFAHRUNGEN AUS DER
KINDERZAHNARZT-
PRAXIS

© Dr. Rebecca Otto, MaHM



Abb. 1: Untersuchung der Zähne mit
Fluoreszenzbrille zur Kariesdiagnostik.



Infos zur Autorin

Wer Kinder behandelt, weiß: Jedes zusätzliche Gerät am Behandlungsstuhl kostet Zeit und Kooperation. Steier beschreibt das Grundprinzip der Reveal Fluoreszenzlupenbrille von Designs for Vision als Kombination aus Vergrößerung, Weißlicht und Fluoreszenzanregung in einem tragbaren, freihändigen System. Fluoreszierende Strukturen lassen sich unmittelbar während Untersuchung und Behandlung betrachten – ohne ein zusätzliches Handgerät in den Mund des Kindes führen zu müssen. Die Hände bleiben frei, der Behandlungsfluss wird nicht unterbrochen.

Die biologische Grundlage ist die porphyrinassoziierte Fluoreszenz: Viele pathogene Mikroorganismen des oralen Biofilms bilden Porphyrine, die unter Anregungslicht rot aufleuchten, während gesunde Zahnhartsubstanz grünlich fluoresziert (Abb. 1). Sun et al. zeigten in vitro, dass 14 von 15 untersuchten Bakterienstämmen auf Porphyrin-Testagar rot fluoreszieren – eine mikrobiologische Basis für die Visualisierung, aber ausdrücklich kein artspezifischer Bakterienachweis und keine Infektionsdiagnose.

Im Milchgebiss: Gesundes von infiziertem Dentin unterscheiden

Der für mich wichtigste Anwendungsbereich ist die Exkavation im Milchzahn. Dünne Dentinschichten, ein großes Pulpencavum und eine begrenzte Mitarbeit des Kindes machen die Frage „Wie tief darf ich noch?“ zur täglichen Gratwanderung. Mit der Fluoreszenzbrille können wir deutlich genauer zwischen gesundem und infiziertem Dentin unterscheiden, weil bakteriell besiedeltes Gewebe rot fluoresziert. Dadurch sinkt die Gefahr einer Überexkavation – und damit das Risiko einer Pulpenperforation, die im Milchzahn schnell den Unterschied zwischen einer Füllung und einer Pulpotomie oder Exzision bedeutet.

Hinzu kommt die Zeitersparnis, die bei Kindern besonders zählt: Wer auf einen Blick sieht, wo kariös verändertes Gewebe verbleibt, spart wiederholte Kontrollen. Hiltch et al. haben dieses Vorgehen in einem Fallbericht in ein strukturiertes Kariesmanagement nach ICCMS 4D integriert – als visuelle Unterstützung bei der Einschätzung der Läsionsaktivität, der selektiven Kariesentfernung und der abschließenden Kontrolle. Ein praxisnaher Fallbericht, kein Nachweis allgemeiner Überlegenheit; meine Erfahrung deckt sich jedoch mit dem beschriebenen Nutzen.

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



Years of
Passion for Dental
Excellence

HAHNENKRATT

MIH: Strukturdefekt oder aktiver kariöser Biofilm?

Ein zweiter Schwerpunkt unserer Praxis ist die Versorgung bleibender Molaren mit Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation. Gerade bei Zähnen mit Substanzdefekt ist es entscheidend, zwischen strukturgestörtem, aber nicht infiziertem Schmelz und aktivem kariösen Biofilm zu unterscheiden: Hypomineralisierter Schmelz soll erhalten bleiben, kariös veränderte Anteile müssen sicher entfernt werden. Die Fluoreszenz hilft, die Präparationsgrenze bewusster zu setzen (Abb. 2).

Al-Nerabieah et al. untersuchten diese Anwendung bei 38 Kindern: In der Erkennung von MIH erreichte das System eine Sensitivität von 82,61 Prozent, eine Spezifität von 92,59 Prozent und eine Gesamtgenauigkeit von 88,70 Prozent – ein ergänzender Nutzen, bei dessen Interpretation die kleine Stichprobe und der Referenzvergleich zu berücksichtigen sind (Abb. 3+4).

Abb. 2: Zahn 64 leuchtet distal approximal orange – hier ist eine aktive Karies sichtbar und therapiebedürftig.



© Dr. Rebecca Otto, MaHM

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

Bedingt durch den drucktechnischen Farbraum können die fluoreszierenden Rot- und Grüntöne im gedruckten Beitrag schwächer wirken als in der Realität am Behandlungsstuhl oder Bildschirm.

CONTECpro

LightTransmitting

Maximale Stabilität

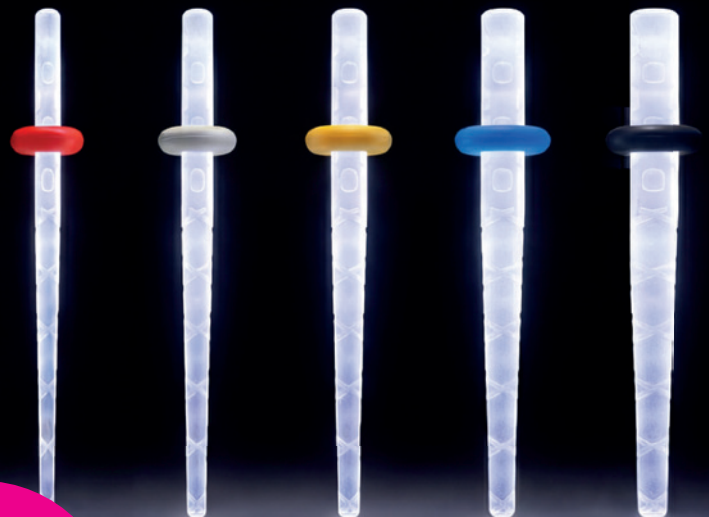
1.430 MPa bei D 1,5 mm (EN ISO 178)

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 TEST SET

33,- EUR zzgl. MwSt.
AktionsPreis gültig bis 30.11.2026



INHALT 5 CONTECpro Ø 1,3 mm
GRATIS 1 Kalibrierbohrer Ø 1,3 mm
1 Pilotbohrer, universal



SHOP

sales@hahnenkratt.com



Abb. 3: Zahn 46 mit ausgeprägter MIH okklusal und Zahn 85 mit braunem Fleck okklusal.

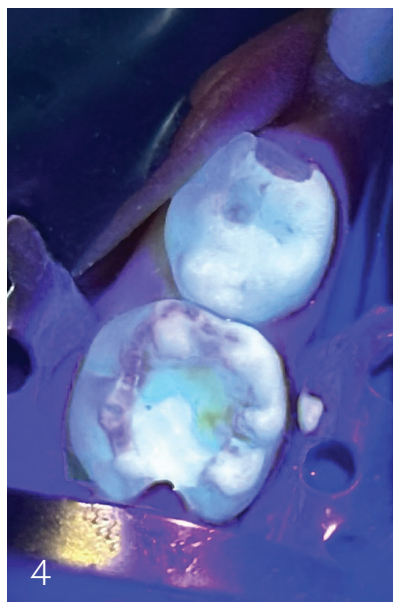


Abb. 4: Zähne mit Fluoreszenz – 46 ist kariesfrei und 85 ist okklusal kariös.

Fremdfüllungen sicher abgrenzen

Ein Aspekt, den ich vorher unterschätzt hatte: Bei der Entfernung von Fremdfüllungen nutzen wir die Fluoreszenz, um zuverlässig zu erkennen, was Füllungsmaterial und was Zahn ist. Die meisten Füllungsmaterialien enthalten Fluoreszenzpartikel und heben sich unter Anregungslicht deutlich von der Zahnhartsubstanz ab – gerade bei farblich gut angepassten Restaurationen lässt sich so eine Überpräparation vermeiden. Auch Hartmann et al. nennen die Darstellung bestimmter Restaurationsmaterialien als Einsatzbereich.

Prophylaxe und Kommunikation mit Kind und Eltern

Für die Biofilmvisualisierung ist die Datenlage am breitesten. Hwang et al. beschreiben, wie porphyrinassoziierte Fluoreszenz die Darstellung von Biofilm und die Kontrolle seiner mechanischen Entfernung unterstützen kann. Bonfante et al. untersuchten 60 Patient/-innen mit und ohne festsitzende Apparaturen: Biofilm und Demineralisationen im Bracketumfeld wurden mit Fluoreszenz besser erkannt, bei der reinen Karieserkennung ergab sich gegenüber der visuellen Untersuchung jedoch kein signifikanter Unterschied. Der Praxisnutzen liegt demnach vor allem in Prophylaxe und Biofilmkontrolle.

Hinzu kommt ein Punkt, den Hartmann et al. ausdrücklich nennen: die Patientenkommunikation. Wenn ein Kind – und vor allem seine Eltern – den rot leuchtenden Biofilm am Zahnfleischrand mit eigenen Augen sehen, ist die Mundhygieneinstruktion nicht mehr abstrakt. Das Bild ersetzt viele Worte.

Einordnung: Eine hilfreiche Ergänzung, kein Ersatz für klinische Befundung

So überzeugend die Anwendung im Alltag ist, so klar muss die Einordnung sein. Hartmann et al. beschreiben Fluoreszenzbrillen als strahlungsfreie, qualitative Ergänzung der konventionellen Diagnostik: Sie liefern keine quantitativen Messwerte und ersetzen weder die klinische Befunderhebung noch das Röntgenbild. Fluoreszenzsignale sind stets im klinischen Kontext zu interpretieren.

Mein Fazit nach den ersten Wochen: Die Fluoreszenzbrille hat unsere Diagnostik nicht revolutioniert – aber sie hat unsere Exkavation im Milchgebiss und an MIH-Molaren präziser, substanzschonender und schneller gemacht. Und in der Kinderzahnheilkunde ist genau das der Unterschied, der zählt. ■



Literatur

ANZEIGE

Ergonomische Praxisstühle

neu

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

jetzt shoppen auf www.rieth.dental

DMG DentaMile ROI Rechner
Jetzt ROI berechnen

- Erfahren welches Gesamtsystem zu Ihnen passt
- Einfach Ihren Profit berechnen
- Direkt zum Ergebnis ohne Anmeldung

Inklusive DentaMile connect

NEU!

Mehr Infos:

MIH-Behandlungskonzept
 Bleaching ist Bestandteil der Behandlung.

Bleaching-Schienen einfach mitrechnen!

Neugierig, ob sich 3D-Druck lohnt?

Jetzt den digitalen Faktencheck starten: Mit dem neuen DMG DentaMile ROI Rechner bewerten Sie Ihre Investitionsentscheidung praxisnah und datenbasiert. In drei einfachen Schritten ersetzen Sie vage Vermutungen durch fundierte Fakten:

- 1. Eckdaten erfassen:** individuell nach Indikationen, Preisen und Stückzahlen
- 2. Empfehlung erhalten:** 3D-Druck-Gesamtsysteme im transparenten Kosten-Nutzen-Check
- 3. Rentabilität bewerten:** faktenbasiert, übersichtlich und komplett ohne Anmeldung oder Kosten



Jetzt persönlichen ROI berechnen
www.dentamile.com/roi-rechner

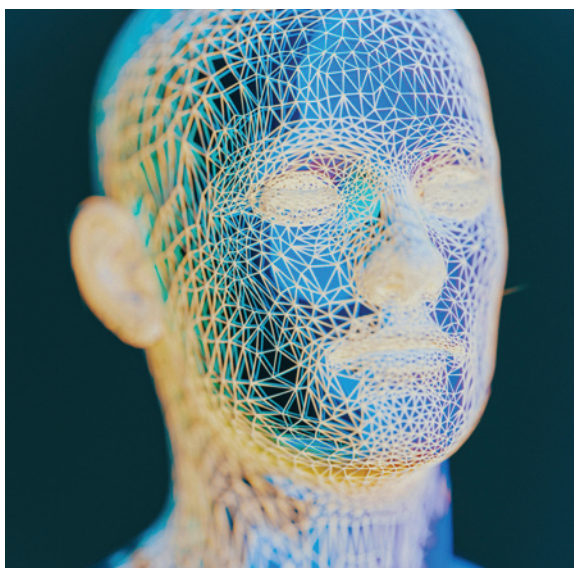


Zusammen
ein Lächeln voraus



3D-Gesichtsscanner:

Validiert professionell vs. smartphonebasiert



Symbolbild: © A C – unsplash.com

Ein Beitrag von Daniel Stiefel

[OBERFLÄCHENERFASSUNG]

Wie genau sind 3D-Gesichtsscanner in der digitalen Zahnmedizin? Dieser Frage ging Zahnarzt Daniel Stiefel, wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik des LMU-Klinikums in München, in einer In-vitro-Vergleichsstudie nach. Fachlich betreut wurde er dabei von Prof. Dr. Jan-Frederik Güth, Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Universität München. Ein Blick auf die Ergebnisse.



Infos zum Autor

Im digitalen Workflow ermöglichen Gesichtsscanner die Fusion intra- und extraoraler Daten zu einem gemeinsamen digitalen Avatar und schaffen damit die Grundlage für eine integrierte Behandlungsplanung. Trotz ihrer zunehmenden Anwendung liegen bislang nur begrenzt vergleichende Daten zur Genauigkeit dieser Systeme vor, insbesondere im Hinblick auf unterschiedliche Gesichtsregionen. Ziel meiner Studie¹ war es daher, die Richtigkeit und Präzision von vier Gesichtsscannern quantitativ zu vergleichen. Die Ergebnisse sind von klinischer Relevanz, da sie Rückschlüsse auf die Leistungsfähigkeit und die technischen Limitationen der einzelnen Systeme ermöglichen und somit die Auswahl sowie die kritische Interpretation der erfassten Daten im digitalen Workflow unterstützen.

Vergleichskriterien: Richtigkeit und Präzision

Die Genauigkeit der Scanner wurde anhand der Richtigkeit, bestimmt als mediane Oberflächenabweichung gegenüber dem Referenzdatensatz, und der Präzision, erfasst durch die Streuung der Messwerte, beurteilt. Die Auswertung erfolgte sowohl für das gesamte Gesicht als auch für fünf definierte Regionen. Es zeigten sich signifikante, regionsabhängige Unterschiede zwischen den Systemen. Während die professionellen Scanner stabilere Ergebnisse lieferten, wies das smartphonebasierte System in einzelnen Gesichtsregionen größere Abweichungen und eine höhere Streuung auf.

Schlussfolgerungen

Unsere Ergebnisse zeigen, dass die Genauigkeit von Gesichtsscannern system- und regionsabhängig ist. Für die prothetische Planung sollten daher die jeweiligen Limitationen berücksichtigt werden, für eine präzise digitale Planung sind validierte professionelle Systeme derzeit zu bevorzugen. Weiterer Forschungsbedarf besteht insbesondere hinsichtlich klinischer In-vivo-Studien und der Übertragbarkeit der bisherigen Ergebnisse auf die Praxis, wobei Einflussfaktoren wie Bewegung, Beleuchtungsbedingungen und Hauttextur berücksichtigt werden sollten. ■

¹ Die Studie *In-vitro Vergleich der Genauigkeit von 3D-Gesichtsscannern in der digitalen Zahnmedizin* belegte beim diesjährigen 38. DGZMK/BZÄK-Förderpreis den 2. Platz in der Kategorie „Grundlagenforschung und Naturwissenschaften“.

Weitere Infos zu den konkreten Systemen, die verglichen wurden, können über den Autor eingeholt werden: daniel.stiefel@med.uni-muenchen.de.

Schnell, smart und direct günstig für mich

- Über 80.000 Produkte: von Verbrauchsmaterialien bis zu Instrumenten zu attraktiven Preisen
- Kurze Lieferzeiten, günstige Preise
- 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:

GD192VAZ

*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 vom 01.11.2026 bis 30.11.2026. 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/
vorteile](http://direct-onlinehandel.de/vorteile)

**Hier
entdecken:**



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

Diagnostik, die sich rechnet:

„Mein Weg zur modernen Imaging-Praxis“

Ein Beitrag von Christin Hiller

[DREIDIMENSIONALE BILDGEBUNG]

Die Anschaffung eines modernen DVT-Geräts wird in der Zahnmedizin häufig als kostspieliges Privileg fachzahnärztlicher Praxen eingestuft. Dass sich modernste dreidimensionale Bildgebung jedoch auch in der allgemeinen Zahnheilkunde nachhaltig und wirtschaftlich attraktiv etablieren lässt, zeigen die Erfahrungen von Dr. Dorothée Jarleton. Seit fast zehn Jahren führt sie eine Zahnarztpraxis mit einem 18-köpfigen Team und setzt seit rund sechs Jahren auf das aufeinander abgestimmte Imaging-Portfolio von Dürr Dental.



Infos zum
Unternehmen



Durch faire Konditionen senkt Dr. Jarleton die Hemmschwelle für DVT-Untersuchungen. Das Ergebnis: eine hohe Auslastung des Geräts und eine schnelle Amortisation.

„Für den wirtschaftlichen Erfolg einer Großinvestition ist die Einstiegshürde ein entscheidender Faktor“, weiß die leidenschaftliche Zahnärztin und Mutter zu berichten. Dies gelte für alle Bereiche der Praxisausstattung, insbesondere für den Bereich Imaging. Dr. Jarleton betont, dass Dürr Dental bei der Entwicklung des von ihr genutzten VistaVox-Systems bewusst die Bedürfnisse der Allgemeinzahnheilkunde berücksichtigt hat, was sich auch in einer fairen Preisgestaltung widerspiegeln. So biete das System ihrer Erfahrung nach im Vergleich zu hoch spezialisierten Nischengeräten eine wirtschaftlich überzeugende Alternative. „Das Preis-Leistungs-Verhältnis war bereits zum Zeitpunkt der Anschaffung hervorragend. Im Vergleich zu vielen anderen Herstellern bot Dürr Dental für uns eine wirtschaftlich sehr attraktive Lösung“, erklärt Dr. Jarleton.

Besonders wichtig war der Praxisinhaberin dabei, dass die moderne Diagnostik kein exklusives Gut für eine ausgewählte Patientenschicht darstellt. „Ich habe das Gefühl, dass Dürr Dental bewusst eine Lösung entwickelt hat, die auch dem klassischen Zahnarzt den Zugang zur dreidimensionalen Diagnostik erleichtert.“ Durch die bewusste Entscheidung, DVT-Untersuchungen in der eigenen Praxis zu fairen Konditionen anzubieten, wurde die Hemmschwelle dieser Leistung für alle Patienten gesenkt. Das sorgt für eine hohe Auslastung des Geräts und führe letztlich zu einer stabilen und schnellen Amortisation.

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



Umsatztreiber Patientenkommunikation: Höhere Akzeptanz komplexer Therapien

Doch der ökonomische Nutzen eines DVTs erschöpfe sich laut Jarleton nicht in den reinen Abrechnungsziffern der Röntgenleistung. Ein wesentlicher Hebel für den Praxisumsatz liege in der stark verbesserten Fallakzeptanz, die durch die anschauliche 3D-Visualisierung direkt am Behandlungsstuhl erzielt werde. Komplexe Zusammenhänge in der Endodontie, der Parodontologie oder bei Aligner-Therapien ließen sich anhand von dreidimensionalen Schichten für den Laien verständlich darstellen. „Ein weiterer großer Vorteil ist die Patientenkommunikation. Wenn Patienten ihre Situation dreidimensional sehen, verstehen sie ihre Diagnose und die geplante Behandlung wesentlich besser. Dadurch steigt auch die Akzeptanz der Therapie“, so die Erfahrung von Dr. Jarleton.

Optimierte Workflows und minimale Ausfallzeiten als Rentabilitätsgarant

Die Praxisinhaberin weiß aus Erfahrung: Zeit ist in einer ausgelasteten Praxis ein knappes und teures Gut. Jedes neue Gerät müsse sich daher nahtlos in den bestehenden Workflow integrieren lassen, ohne zeitaufwendige Schulungen oder komplizierte Prozesse zu verursachen. Das VistaVox überzeuge hier durch seine intuitive Nutzbarkeit, die dem gesamten Team ein schnelles und sicheres Arbeiten ermögliche. „Da sich das DVT ähnlich einfach bedienen lässt wie ein OPG, konnten wir das Gerät unmittelbar in unseren Praxisalltag integrieren. Sowohl ich als auch mein gesamtes Team konnten sehr schnell damit arbeiten“, berichtet Dr. Jarleton über die Inbetriebnahme. „In Kombination mit flexibel wählbaren Aufnahmevolumina, die den Befundungsaufwand reduzieren, erweist sich das DVT damit als hocheffizientes Werkzeug, das die Wirtschaftlichkeit der gesamten Praxis nachhaltig stärkt“, so die überzeugte Nutzerin.

Zudem Sorge die technische Zuverlässigkeit der Systeme im Verbund mit anderen Geräten aus der Dürr Dental Imaging-Familie für einen störungsfreien Betrieb. Ein schneller, kompetenter Service und das Ausbleiben technischer Probleme minimieren das Risiko von unvorhergesehenen und teuren Praxisstillständen, weiß Dr. Jarleton hierbei zu berichten. Ihr Wunsch für die nächsten 60 Jahre der Dürr Dental Imaging-Reise: „Auch in Zukunft innovativ zu bleiben und weiterhin Lösungen zu entwickeln, die moderne Diagnostik für möglichst viele Behandler zugänglich machen.“ Jarleton ist davon überzeugt, dass davon schlussendlich alle Seiten profitieren – Behandler und Patient. ■

Weitere Infos auf www.duerrdental.com.

© DÜRR DENTAL SE



Mehr zur Dürr Dental Imaging-Kampagne 60 Jahre X-ray.

Komet EnDrive.

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



AKTION
1.699,-€
STATT 2.300,-€



red dot winner 2025
innovative design

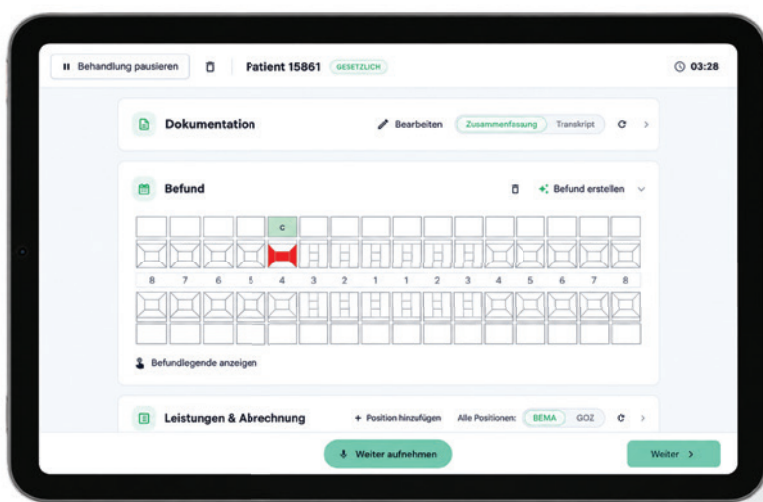
Erfahren Sie mehr!

<http://qr.kometdental.de/EnDrive-kennenlernen>



„Der Befund ist fertig, wenn die Untersuchung endet“

Ein Beitrag von Dominik Brunner



Abbildungen: © Doctos GmbH



Zahnärztin Sabrina Häuser,
Head of Product bei Doctos.

◀ Medizinisches Tablet-Dashboard
mit Befundchart.

[PRAXISMANAGEMENT]

Befund, Dokumentation, Abrechnung – vieles davon entsteht in Zahnarztpraxen noch von Hand. Doctos aus München überträgt all das per Sprache und KI direkt in die Praxissoftware. Wir sprachen mit Zahnärztin Sabrina Häuser, Head of Product bei Doctos.

Frau Häuser, Dokumentation gilt als einer der größten Zeitfresser. Schon bei der Befundaufnahme beginnt dieser Aufwand am Stuhl. Wo genau hakt es da?

Vor allem daran, dass die Befundaufnahme fast immer zwei Fachkräfte bindet. Die Zahnärztin hat Sonde und Spiegel in der Hand, Blick und Aufmerksamkeit sind beim Patienten – den Befund parallel selbst einzutragen, ist praktisch unmöglich. Also diktiert sie, und die Assistenz klickt sich durch das Zahnschema. Diese Zeit fehlt an anderer Stelle, und jede Übertragung birgt das Risiko eines verwechselten Zahns oder einer falschen Fläche. Ich kenne das aus meiner eigenen Zeit am Stuhl. Und was beim Befund hakt, setzt sich in Dokumentation und Abrechnung fort.

Viele Praxen kennen die Situation: Das Team ist knapp besetzt, die Assistenz wird gleichzeitig am Empfang, im Steri und am Stuhl gebraucht, und trotzdem soll jeder Befund lückenlos erfasst werden. Wie hilft Doctos genau in diesem Spagat?

Die Behandlerin kann den Befund allein erheben. Sie spricht einfach, was sie sieht – „17 fehlt, 16 Krone, 24 kariös mesial-okklusal“ – und Doctos trägt das in Echtzeit an der richtigen Stelle im Zahnschema ein. Die Assistenz ist frei für den Patienten oder eben für den Empfang. Und weil die Behandlungsdokumentation gleich mitläuft, entfällt auch die Nacharbeit am Abend.

Bei der Spracherkennung muss man in der Regel langsam und betont sprechen, sich an feste Befehle halten und am Ende trotzdem korrigieren. Muss man auch für Doctos eine eigene Diktiersprache anwenden?

Nein, und das war uns wichtig. Doctos versteht zahnmedizinische Fachsprache, FDI-Nomenklatur und gängige Befundkürzel, aber eben auch natür-

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

„Doctos überträgt den Befund PVS-spezifisch: Das Team findet ihn genau dort und in genau der Form, die es gewohnt ist. Nichts muss abgetippt oder umformuliert werden, der Befund steht direkt für Planung, Heil- und Kostenplan und Abrechnung bereit.“

(ZA Sabrina Häuser)

liche Formulierungen. Wer sich verspricht und „nein, 25, nicht 24“ nachschiebt, bekommt trotzdem den richtigen Befund. Die Untersuchung soll ein klinischer Vorgang bleiben, kein Dateneingabeprozess.

Wichtig ist, dass die neue Software das bestehende PVS der Praxis nicht durcheinanderbringt. Wie stellen Sie das sicher bzw. wie kommt der gesprochene Befund dort an, wo er hingehört?

Das ist der Kern unserer Arbeit. Jedes PVS bildet das Zahnschema anders ab – mit eigenen Kürzeln, Statusdefinitionen und Feldlogiken. Doctos überträgt den Befund deshalb PVS-spezifisch: Das Team findet ihn genau dort und in genau der Form, die es gewohnt ist. Nichts muss abgetippt oder umformuliert werden, der Befund steht direkt für Planung, Heil- und Kostenplan und Abrechnung bereit.

Spätestens bei der Abrechnung zeigt sich, wie gut dokumentiert wurde: Fehlt ein Befund oder eine Begründung, gehen Leistungen verloren oder es drohen Rückfragen. Wie hängen Befund, Dokumentation und Abrechnung bei Doctos zusammen?

Eng – und genau darin liegt der eigentliche Vorteil. Aus demselben Sprachimpuls entstehen bei Doctos auch die Behandlungsdokumentation und Vorschläge für BEMA- und GOZ-Positionen. Der Befund begründet die Leistung,

die Dokumentation belegt sie. Fehlt etwas – etwa ein Befund zu einer abgerechneten Leistung –, sieht man das sofort und nicht erst bei der Wirtschaftlichkeitsprüfung.

Wer trägt am Ende die Verantwortung für die KI, und wie viel entscheidet eigentlich die Maschine?

Die Verantwortung bleibt klar bei der Zahnärztin oder dem Zahnarzt – die Diagnose stellt nie die Maschine. Die KI nimmt die Schreibarbeit ab, nicht das klinische Urteil.

Wenn Sie einer Praxis, die heute noch abends Dokumentation nacharbeitet, einen Gedanken mitgeben könnten, welcher wäre das?

KI-gestützte Befundung und Dokumentation ändern nicht, was befundet und behandelt wird, sondern wie es in die Akte und in die Abrechnung kommt. Wenn beides fertig ist, sobald der Patient aufsteht, gewinnen alle: die Behandlerin Zeit, die Assistenz Freiraum und die Praxis eine saubere Datengrundlage – und der Feierabend gehört wieder dem Team.

Weitere Infos auf www.doctos.de.



Jetzt Doctos
kostenlos testen!

ANZEIGE

HinriMill N4^{evo}

Maximale Effizienz in der Nassbearbeitung.

Schleifen und fräsen Sie bis zu 3 Blöcke aus Glaskeramik, Composites, Zirkon sowie CoCr- und Titan-Abutments.

Wir beraten Sie
gern persönlich!

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



Diagnostik ist mehr als Behauptung:

„Bruxismus, K1 – das reicht doch?!“

Ein Beitrag von Gäbi Schäfer

[ABRECHNUNG]

Warum Schienen in der Wirtschaftlichkeitsprüfung an der Diagnostik scheitern und wann die Funktionsanalyse privat dazukommt – das verrät der folgende Beitrag.



Infos zur
Autorin



Mein Merksatz:

„Eingeschränkte Mundöffnung“ ist eine Behauptung, „SKD 37 mm“ ist ein Befund. **Prüfgremien lesen keine Eindrücke, sie lesen Werte.**

„Abformung OK/UK“. Zwei Wochen später „Schiene eingegliedert, K1“. Mehr stand nicht in der Kartei, die mir eine Praxis zur Vorbereitung einer Wirtschaftlichkeitsprüfung geschickt hatte. Die Diagnose „Bruxismus“ fand sich nur auf dem Schienenformular für die Krankenkasse. Entsprechend knapp fiel der Bescheid aus: „Alle Schienentherapie-Leistungen werden wegen fehlender Diagnose und Indikation im Karteiblatt gestrichen.“

Denn geprüft wird das Karteiblatt, nicht das Formular. Befund, Diagnose und Indikation müssen hier stehen – und nachträglich lässt sich nichts retten: Aufzeichnungen, die erst mit zeitlichem Abstand entstehen, haben keinen Beweiswert.¹

Ist Bruxismus keine Diagnose?

Jedenfalls keine, die eine Kassenschiene trägt. Die S3-Leitlinie *Diagnostik und Behandlung des Bruxismus*² beschreibt Bruxismus als Aktivität der Kaumusklatur, die bei ansonsten Gesunden ausdrücklich keine Erkrankung ist. Die Behandlungsrichtlinie des G-BA verlangt aber ein Krankheitsbild (Abschnitt B. VI Nr. 2a): „Das Eingliedern eines Aufbissbehelfs mit adjustierter Oberfläche kann angezeigt sein bei Kiefergelenkstörungen, Myoarthropathien und zur Behebung von Fehlgewohnheiten.“ Die Indikation entsteht also nicht aus dem Knirschen, sondern aus seinen Folgen, und die muss man messen.

Was hätte in der Kartei stehen müssen?

Zahlen statt Adjektive. Untersucht hatte die Zahnärztin durchaus, nur aufgeschrieben hatte sie es nicht. Prüfungsfest hätte der Eintrag etwa so gelautet: Schneidekantendistanz schmerzfrei 32 mm, maximal aktiv 37 mm, Deflexion 3 mm nach rechts, M. masseter beidseits druckdolent mit vertrautem Schmerz, Knacken im rechten Kiefergelenk bei Öffnung und Schluss, Attrition bis ins Dentin, odontogene Ursache ausgeschlossen. Daraus folgt die Diagnose „Myoarthropathie“, daraus die Indikation nach B. VI Nr. 2a – und erst dann die K1.

Mein Merksatz: „Eingeschränkte Mundöffnung“ ist eine Behauptung, „SKD 37 mm“ ist ein Befund. Prüfgremien lesen keine Eindrücke, sie lesen Werte.

1 Hess. LSG, Urteil vom 15.1.2020, L 4 KA 44/15

2 AWMF 083-027

Wenn wir gründlicher untersuchen?

Dann gilt zunächst § 28 Abs. 2 Satz 8 SGBV: „Ebenso gehören funktionsanalytische und funktionstherapeutische Maßnahmen nicht zur zahnärztlichen Behandlung; sie dürfen von den Krankenkassen auch nicht bezuschusst werden.“

Die Schiene wird dadurch aber nicht automatisch privat. Liegt eine Indikation nach der Richtlinie vor – Kiefergelenkstörung, Myoarthropathie oder Fehlgewohnheit –, bleibt der Sachleistungsanspruch erhalten. Die KZBV stellt in ihrer Publikation *Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ* klar: „Funktionsanalytische Leistungen nach den Nrn. 8000ff. GOZ sind auch zur Vorbereitung der Eingliederung eines Aufbissbehelfs mit adjustierter Oberfläche nach der Nr. K1 BEMA vereinbarungsfähig.“ Fehlt dagegen die Kassenindikation, ist die Schiene ein Funktionstherapiegerät und wird mitsamt Funktionsanalyse komplett privat berechnet.



Wie die Schienentherapie vom Erstbefund bis zur letzten Kontrolle prüfungsfest wird, zeigen Onlineseminare der Synadoc.

Alle Infos und Termine auf
www.synadoc.ch.

Wann wird gestrichen?

Genau an dieser Nahtstelle. In einem anderen Verfahren stand die Gesichtsbogenmontage sauber in der Kartei – die Indikation nach der Richtlinie und eine private Vereinbarung dagegen nicht. Für die Prüfungsstelle war der Aufbissbehelf damit eine funktionstherapeutische Maßnahme, und die K1 wurde gekürzt.

Richtig geht es so: Indikation dokumentieren, Funktionsanalyse und -therapie vor Behandlungsbeginn schriftlich privat vereinbaren (§ 8 Abs. 7 BMV-Z) und die Schiene als K1 abrechnen. Das Labor stellt zwei Rechnungen: die Schiene nach BEL II ohne das Einstellen in den Mittelwertartikulator (BEL-Nr. 012 0) und die Montage im justierbaren Artikulator nach BEB gemäß § 9 GOZ. ■



Synadoc AG
Infos zum
Unternehmen

ANZEIGE



Philipp Kaiser
Dandy Support Team

Bin jetzt zugeschaltet, Frau Dr. Weber.

Approximalkontakt 36 distal noch nicht vollständig erfasst – bitte kurz nachscannen.

Präparationsgrenze klar erkennbar. **ALLES ERFASST**

Bei Dandy prüft auf Wunsch ein Zahntechniker Ihren Scan – bevor der Patient aufsteht.

Präparationsgrenze, Unterschnitte, Okklusion – eine Korrektur kostet zwei Minuten, nicht einen zweiten Termin.

Sie kennen den Anruf: Das Labor meldet sich am nächsten Tag, die Präparationsgrenze ist nicht sauber erfasst, der Patient muss neu einbestellt werden.

Bei Dandy entscheiden Sie, wann Sie ein zweites Paar Augen wollen – bei schwierigen Fällen oder wenn ein neuer Behandler scannt. Routinefälle scannen Sie einfach durch.

Der Scanner ist in Ihrer Partnerschaft inkludiert.

Dandy Vision scannt einen Ganzkiefer in 45 Sekunden, ohne Kalibrierung – als erster Scanner für die Praxis, die noch abformt, oder als zweiter für mehrere Behandler.

Unter 3 % Neuanfertigungen.

Mehr als 8.000 Praxen weltweit arbeiten mit Dandy, die Neuanfertigungsrate liegt unter 3 Prozent. Jedes Design geben Sie auf Wunsch vor der Fertigstellung frei.



**JETZT 30 TAGE
KOSTENLOS
TESTEN**

Der Scanner ist in Ihrer Partnerschaft inkludiert.

meetdandy.com/de

dandy

DAS DIGITALE DENTALLABOR

LUNCHPAKET

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

Kiefernekrose-Risiko schon vor Therapiebeginn im CT erkennbar?

CT-Aufnahmen könnten Hinweise darauf liefern, welche Patienten unter Antiresorptiva später eine medikamentenbedingte Kiefernekrose entwickeln. Eine retrospektive Studie zeigt zwar das Potenzial einer KI-gestützten Bildanalyse, bislang allerdings nur an einer kleinen Patientengruppe.¹

Analysiert wurden prätherapeutische Kieferstrukturen, um prädiktive Marker für die spätere Entstehung einer Nekrose zu identifizieren.

Masaru Konishi wertete für die in *Oral Diseases* veröffentlichte Untersuchung CT-Aufnahmen von 94 Patienten aus, die vor Beginn einer antiresorptiven Therapie entstanden waren. 44 entwickelten später eine Kiefernekrose im Unterkiefer, 50 blieben mindestens zwei Jahre ohne medikamentenbedingte Kiefernekrose (MRONJ). Mithilfe von Radiomics wurden Form, Textur und Intensität der Bilddaten in messbare Merkmale übersetzt. Drei Modelle des maschinellen Lernens prüften anschließend, ob sich anhand dieser Merkmale zwischen später erkrankten und nicht erkrankten Patienten unterscheiden ließ. Die Einbeziehung der Kortikalis zusätzlich zur



Spongiosa verbesserte die Unterscheidung. Beim Random-Forest-Modell stieg der AUC-Wert von 0,741 auf 0,931. Dieser beschreibt, wie gut ein Modell beide Gruppen auseinanderhalten kann. Ein Wert von 1 entspricht einer perfekten Unterscheidung. Für eine klinische Anwendung sind natürlich weitere Untersuchungen erforderlich. Neben der kleinen Stichprobe begrenzen uneinheitliche Aufnahmebedingungen und unvollständige zahnärztliche Ausgangsdaten die Aussagekraft. Zudem ließen sich die manuell erfassten Bildmerkmale nur eingeschränkt reproduzieren. ■

Quelle: ZWP online

Mehr aus Wissenschaft & Forschung auf ZWP online.



LUNCHPAKET
Kurzweiliger Lesestoff
für die Pause

PRÄSENTIERT VON

ZWP ONLINE

¹ Masaru Konishi. Radiomics Analysis for Predicting Medication Related Osteonecrosis of the Jaw Using Computed Tomography. *Oral Diseases* (2026). DOI: 10.1111/odi.70386

UNSERE PRAXISSTARS

Endo N2®

Wurzelkanalzement auf
Zinkoxyd-Eugenol-Basis

>> Die preiswerte Alternative. Allein oder als Sealer in
Verbindung mit Guttapercha-Stiften verwendbar



Set, 10 g Pulver +
6 g Liquid
REF 152 027
42,99 €*
Endo N2
Dr. SARGENT



Fit-N-Swipe

Selbstklebende Einmal-Reinigungspads /
Trocknungspads für Handinstrumente

>> Unser Tipp für saubere Instrumente



50 St. REF 605 251 20,99 €*
Maße: ca. 2 x 3 cm



50 St. REF 605 252 20,99 €*
Optimal im Autoklaven
vor Nutzung sterilisierbar



Bambach® Sattelsitz

Ergotherapeutischer Spezialsitz

>> Ihrem Rücken zuliebe



REF B201082 695,00€*



hf Surg® BiPo

Bipolares, intra- und extraorales Elektrochirurgiegerät

>> Für chirurgische Feinoperationen

NEU



REF 452 700
1.699,00 €*
Handschtung
CUT COAG



Handschtung
CUT COAG

The Wand® STA

Computerassistierte Lokalanästhesie

>> Schmerzfrei - Angstfrei - Begeistert



REF 455 200
2.744,99 €*
NO PAIN
Vorgewärmtes
Wasser im Hand-
stück für sensible
Patienten



* Ø Marktpreis, zzgl. gesetzl. MwSt.

Cavitron® Select™ SPS™

Mobile Ultraschall-Einheit für maximale
Flexibilität in der Prophylaxe

>> Autark - Mobil - Überall einsatzbereit



REF 455 001
3.439,99 €*
www.hagerwerken.de • Tel: +49 203 99269-888 • WhatsApp +49 1578 3511344



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. Auch relevante Unterlagen wie Bedienungsanleitungen, Protokolle, Bestätigungen oder Service-dokumente 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. So werden Abstimmungen einfacher, Reaktionszeiten kürzer und technische Abläufe effizienter.

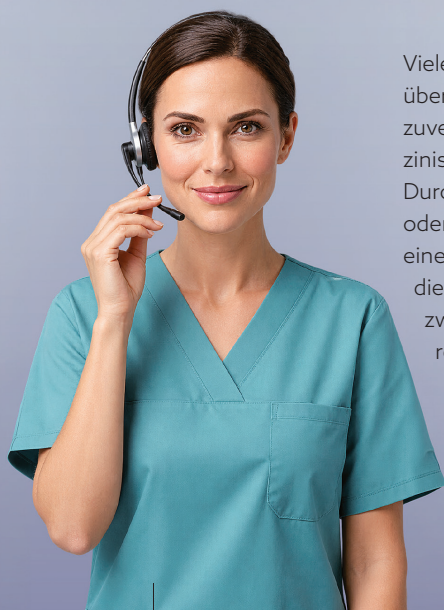


© innbit GmbH

innbit GmbH
www.innbit.io/de

innbit kennenlernen und digitale Ordnung in den Praxisalltag bringen!

Externe Telefonrezeption: Was Patienten wirklich schätzen



Viele Praxisinhaber befürchten, dass Patienten dem externen Telefonservice abwehrend gegenüberstehen. Doch für Patienten zählt vor allem, ob sie freundlich betreut werden und ihr Anliegen zuverlässig erledigt wird. Hier punktet die RD GmbH doppelt: Ihre speziell geschulten Zahnmedizinischen Fachangestellten nehmen nicht nur professionell-freundlich Nachrichten entgegen. Durch den direkten Zugriff auf die Praxissoftware können sie Termine vereinbaren, verschieben oder absagen. Das Anliegen wird damit direkt und abschließend bearbeitet. Patienten erhalten eine konkrete Lösung, während das Praxisteam weniger unterbrochen wird und mehr Zeit für die Menschen vor Ort gewinnt. Der externe Terminservice wird so zum wichtigen Bindeglied zwischen Patienten und Praxis. Denn wenn Freundlichkeit, Fachkompetenz und funktionierende Terminlösung zusammenkommen, zählt vor allem das Ergebnis. Die Erfahrung zeigt: Die Akzeptanz eines externen Telefonservices ist sehr hoch, wenn Patienten ihr Anliegen direkt am Telefon klären können.

**Hier gibts
mehr Infos.**



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

Positives Feedback: Praxismanager loben wiederholt die professionelle Arbeit der RD GmbH im Umgang mit den Patienten und die Schnelligkeit, mit der sich das Team in komplexe Bestellsysteme der Praxis einarbeiten.

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

Bien-Air vereinfacht den Serviceprozess für Zahnärzte

REPAIR SERVICE

Unkomplizierter, schneller und effizienter
Reparaturservice mit optimaler Kostenkontrolle.



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

Ein Klick genügt

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

Eine umfassende Lösung

Der Service berücksichtigt im kompletten Reparaturzyklus von der Abholung bis zur Garantie nach einer Reparatur jedes Detail. Nachdem der Kunde seine Wahl für Abholung und Lieferung getroffen hat, wird alles automatisch eingeleitet. Bien-Air kümmert sich um den Versand zum Reparaturzentrum und die Rücksendung, alles ohne Kosten und Aufwand für den Kunden.

Bien-Air garantiert, dass alle verwendeten Reparaturteile Originalteile sind. Dadurch wird sichergestellt, dass der Kunde ein neu repariertes Instrument von höchster Qualität erhält. Da die Reparatur die Qualität des Instruments nicht beeinträchtigt, gibt das Unternehmen selbstbewusst eine sechsmonatige Garantie auf Standardreparaturen und eine zwölfmonatige Garantie auf Premiumreparaturen.

Infos zum
Unternehmen



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

Praxisentlastung durch externe KFO-Abrechnung



ZO Solutions AG unterstützt kieferorthopädische Praxen bundesweit bei der korrekten und vollständigen Abrechnung ihrer Leistungen. Das Unternehmen übernimmt die komplette KFO-Abrechnung, prüft Bemessungsgrundlagen und Kostenerstattung und entlastet das Praxisteam spürbar im administrativen Alltag. Neben der klassischen Privatabrechnung deckt ZO Solutions auch die Abrechnung nach Beihilfe- und PKV-Vorgaben ab und sorgt so für einen reibungslosen Zahlungsfluss.

Seit dem Ausbau in die Schweiz begleitet ZO Solutions inzwischen auch Schweizer Kieferorthopäden bei ihrer Abrechnung über die eigene Plattform [zosolutions.ch](https://www.zosolutions.ch). Je genauer die Diagnostik in der Kieferorthopädie wird, desto anspruchsvoller wird auch die korrekte Abrechnung neuer Befunde. Genau hier liegt die Stärke von ZO Solutions, Befunde präzise und vollständig in die Abrechnung zu übertragen.

ZO Solutions AG
www.zosolutions.ag

ISMI-Zertifizierung:

Qualität, die jährlich neu belegt wird

Als Dr. Ulrich Volz und Dr. Dominik Nischwitz, Präsident und Vizepräsident der ISMI e.V., 2016 die Spezialisten-Zertifizierung schufen, war absehbar, was heute eintritt: Immer mehr Zahnärzte wenden sich der biologischen Keramikimplantologie zu. Die Antwort war von Beginn an ein bewusst anspruchsvolles Verfahren – ein umfangreicher Multiple-Choice-Test, eine mündliche Prüfung und der Nachweis von 100 prothetisch abgeschlossenen Keramikimplantaten, gleich welchen Systems.

Knapp einhundert Behandler tragen heute den Titel „Spezialist für Biologische Zahnheilkunde und Keramikimplantate“. Damit der Standard Bestand hat, gibt es seit Kurzem eine Rezertifizierungsplattform: Jeweils im zweiten Halbjahr weisen die Spezialisten einen prothetisch abgeschlossenen Fall der vergangenen zwölf Monate als PDF nach und beantworten 20 Fragen. Unmittelbar danach stehen das fälschungssichere Zertifikat und das eigene Profil bereit. Die laufende Rezertifizierung gilt bis Dezember 2027 und ist Ende Dezember abgeschlossen; Anfang des Jahres startet die Patientenkampagne für die gelisteten Spezialisten.

Die Zertifizierung läuft unter portal.ismi-exam.me – für ISMI-Mitglieder kostenfrei, für Nichtmitglieder 560 EUR inklusive einjähriger Mitgliedschaft zuzüglich Rumpffahr. Patientensicherheit zuerst: Wer eine metallfreie Versorgung sucht, findet hier die Behandler, die es nachweislich können.



Das Zertifikat der ISMI bestätigt nach strenger Prüfung und Fallnachweisen die umfassende Qualifikation zum „Spezialist für Biologische Zahnheilkunde und Keramikimplantate“.



Infos zur Fachgesellschaft

ISMI – International Society of Metal Free Implantology e.V.

portal.ismi-exam.me/spezialisten

Green Xevo

Eine neue Ära in der DVT-Technologie



RÜCKKAUFAKTION

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

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



*Wir nehmen alle jetzt installierten Großgeräte zurück.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

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

orangedental
premium innovations



Eigenmarken ORBIS und LiKe bei direct Onlinehandel

Verbrauchsmaterial ist das Rückgrat jeder Zahnarztpraxis und jedes Dentallabors. Es wird täglich eingesetzt und muss zuverlässig funktionieren. Genau hier setzt direct Onlinehandel auf die Eigenmarken ORBIS und LiKe: Sie bieten Praxen und Laboren eine wirtschaftliche Alternative zu etablierten Markenprodukten, ohne dabei auf Qualität und Zuverlässigkeit zu verzichten. Ob Hands-on im Behandlungszimmer, in der Aufbereitung oder im Labor: ORBIS und LiKe bündeln Verbrauchsmaterialien, bei denen Alltagstauglichkeit, Qualität und Preisniveau sinnvoll zusammenfinden. Das erleichtert die Materialplanung, hält Prozesse stabil und schafft Freiraum für das Wesentliche – die Versorgung von Patient/-innen sowie saubere, effiziente Abläufe im gesamten Team.

Weitere Infos auf:

shop.direct-onlinehandel.de/eigenmarken

direct Onlinehandel GmbH
www.direct-onlinehandel.de

Infos zum Unternehmen



© direct Onlinehandel GmbH

Rundum-Finanzpartnerschaft für starke Zukunft



© Dejan – stock.adobe.com

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.



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

Cloudbasierte Praxissoftware zum Aktionspreis

Weniger Verwaltungsaufwand, mehr Zeit für das Wesentliche: Die cloudbasierte Praxissoftware teemer bringt Leichtigkeit in den Praxisalltag. Intuitive Bedienung und vernetzte digitale Abläufe machen den Unterschied – von der Patientenkartei bis zur Dokumentenverwaltung per App.

Ob in der Praxis, im Homeoffice oder unterwegs: teemer ist dort, wo es gebraucht wird. Updates und Back-ups laufen automatisch, die Daten werden georedundant in konzerneigenen Rechenzentren in Deutschland gespeichert.



Zum BLACK FRIDAY lohnt sich der Einstieg besonders: 2.000 EUR Rabatt, plus einen Gutschein für eine Apple Watch. Diese wird mit teemer zum praktischen Helfer – für die Signaturfreigabe direkt am Handgelenk.

Abbildungen: © ARZ.dent GmbH

Auf der **IDS 2027** zeigt teemer digitale Workflows und die Möglichkeiten von KI. Dazu gibt es frische Impulse und persönlichen Austausch. Wo? Halle **11.3**, Stand **J050/K059**.



ARZ.dent GmbH
www.teemer.de

Dentalhygiene dual studieren mit minilu Stipendium



© minilu GmbH

Noch bis zum 31. Dezember 2026 ist es möglich, sich zum Studienstart im April 2027 auf ein minilu Stipendium für den dualen Studiengang Dentalhygiene und Präventionsmanagement an der CBS University of Applied Sciences in Köln zu bewerben. Das Online-Dentaldepot minilu.de vergibt das Vollstipendium im Wert von bis zu 16.200 EUR an ausgewählte Kandidaten, um die Ausbildung qualifizierter Fachkräfte zu unterstützen. Das Studium hat je nach Vorqualifikation als ZFA oder ZMP/ZMF vier bzw. drei Semester Regelstudienzeit und wird mit dem Bachelor of Science abgeschlossen. Der Studiengang ist auf Berufstätige zugeschnitten und setzt sich aus Live-Online-Veranstaltungen und Präsenzunterricht am Campus Köln zusammen.



Mehr Infos zur Bewerbung auf minilu.de/stipendium.

Neben einem Lebenslauf wird auch ein Motivationsschreiben benötigt.

minilu GmbH
www.minilu.de

Infos zum Unternehmen



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

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

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

8+
Jahre Erfahrung

2000+
Reparierte Instrumente pro Jahr

2200+
Zufriedene Praxen

**Jetzt kostenlos
Reparaturbox
bestellen.**

© Ivan Pantic - istockphoto.com

Premiumservice, auf den sich Praxen verlassen können. Seit 2018 arbeiten die in Süddeutschland ansässige Marke Winkelstueck-reparatur.de und die Muttergesellschaft ADENSYS (Deutschland und Liechtenstein) erfolgreich zusammen. Bisher wurden die beiden Marken separat voneinander geführt. Nun erhalten sie eine klare, gemeinsame Identität:

Neuer Name. Neues Logo. Bewährte Qualität. Mit dem neuen Auftritt **Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS** wird deutlich, dass ADENSYS als führender Entwickler und Hersteller hochwertiger Ersatzteile die technische Basis für die herausragende Servicequalität bildet. Alle von ADENSYS gefertigten Ersatzteile sind „Made in Germany“ und fließen direkt in unsere Reparaturen ein. In Kombination mit der fundierten Reparaturoptimierung von Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS verlängert sich die Lebensdauer und Sicherheit der Instrumente. Das Ergebnis: ein Premiumservice, der Ausfallzeiten minimiert, Kosten reduziert und Praxen nachhaltig entlastet.



Der Rundum-sorglos-Service für Praxen:

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

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

Das Qualitätsversprechen „by ADENSYS“ und Vorteile für Praxen:

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

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

Komfortables Einkaufserlebnis mit Kundenkonto-Benefits

Zahnarztpraxen und Dentallabore finden bei NETdental alles, was für den täglichen Bedarf benötigt wird – einfach und strukturiert im Onlineshop. Ein breites Sortiment, attraktive Konditionen, kurze Lieferzeiten und eine intuitive Navigation unterstützen eine schnelle Beschaffung von Verbrauchsmaterialien und Praxiszubehör. NETdental unterstützt Zahnarztpraxen zusätzlich mit einem übersichtlichen Kundenkonto. Bestellhistorie, Rechnungen und Lieferscheine sind zentral verfügbar und lassen sich gezielt filtern, um Unterlagen und Artikel rasch wiederzufinden. Produkt- und Favoritenlisten helfen, häufig benötigte Materialien zu speichern und mit wenigen Klicks nachzubestellen. So bleibt der Überblick erhalten, Wege werden kürzer und der Nachkauf wird planbarer.



www.netdental.de

NETdental GmbH • www.netdental.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

**MACH'S
EINFACH!**



MACH'S EINFACH – weil Wirtschaftlichkeit in deiner Praxis zählt, und du einfach nur smarte Tools benötigst.

Diagnostik - Implantatplanung - Umsetzung: Mit SICAT Implant im flexiblen Smart Abo, offen für alle DVT & optischen Scanner & dem **RAPID DIGITALGUIDE**.

- **Intuitive Benutzeroberfläche** – einfach, schnell und sicher ans Ziel
- **Datenbank mit über 17.500 Implantaten** – maximal flexibel, herstellerunabhängig
- **Integrierte Sicherheitsfunktionen** – vorhersagbar planen, Risiken vermeiden
- **Ready-2-Print KI-Guide Design** – Wertschöpfung steigern, von Eigenherstellung profitieren

SICAT



Für mehr Informationen
einfach scannen!

15. DENTAL-GIPFEL: Dental. Digital. Bald egal?

Am 8. und 9. Januar 2027 geht der familienfreundliche DENTAL-GIPFEL in der Yachthafenresidenz Hohe Düne in Warnemünde in die 15. Runde. Seit 2011 bringt der von Dental Balance veranstaltete Schnittstellenkongress Zahnmedizin und Zahntechnik zusammen – mit einem breit gefächerten Fachprogramm, intensiven Diskussionen und viel Raum für persönlichen Austausch. 26 Spezialist/-innen geben Einblicke in aktuelle Themen aus Zahnmedizin und Zahntechnik sowie in Bereiche, die den Arbeitsalltag von Praxis und Labor prägen. Dazu gehören unter anderem Personalführung, Steuer- und Rechtsfragen, Abrechnung, Mitarbeiterentwicklung und -honorierung sowie Cybersicherheit. Die Fachvorträge werden durch optionale Workshops und Intensivseminare ergänzt. Dabei geht der Blick auch über rein dentale Inhalte hinaus, etwa auf Gesundheit, Ernährung, Bewegung und Stoffwechsel. Die Veranstaltung wird durch Industriepartner begleitet.

Pre-Workshop mit Alek Aronin:

Am 7. Januar 2027 findet von 15 bis 19 Uhr ein Pre-Workshop mit dem international gefragten Referenten Alek Aronin statt. Der Workshop kann auch unabhängig vom DENTAL-GIPFEL gebucht werden.

Dental Balance GmbH • www.dental-balance.eu



© Yachthafenresidenz Hohe Düne – www.hohe-duene.de

Alle Details, Programm
und Anmeldung.

Einige Referent/-innen: Dr. Solveig Becker • RA Dr. Ralf Großbölting
ZTM Christian Hannker • Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer • Cem Karakaya
ZT Fabian Köster • Dr. Christian Leonhardt • ZTM Katrin Rohde
ZTM Stefan Roozen • ZT Florian Roth • ZTM Sven Schober
Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets.

3. IOWC zu Mundgesundheits von Kindern

Der dritte Interdentale Online World Congress (IOWC) bringt am 5. Dezember internationale Expertise zur Kinderzahnheilkunde zusammen. Live aus dem DMG Dental Training Center Hamburg beleuchten Fachleute aus Wissenschaft und Praxis aktuelle Entwicklungen, frühzeitige Präventionsmaßnahmen sowie moderne Behandlungskonzepte für frühkindliche Karies und MIH. Das Programm verbindet neue wissenschaftliche Erkenntnisse mit praxisnahen Anleitungen und fundierten Impulsen für klinische Entscheidungen. Das Online-Fortbildungsevent findet in englischer Sprache statt und wird von DMG in Zusammenarbeit mit der International Association of Paediatric Dentistry (IAPD) präsentiert. Das IOWC-Ticket beinhaltet den Zugang zum gesamten Live-Programm sowie den Link zur Aufzeichnung im Anschluss.

Weitere Infos und Anmeldung: www.my-interdentale.com.



© DMG

InterDentale: Eventreihe für junge Zahnmedizin

Die von DMG initiierte Interdentale bietet Vorträge, Interviews, Podiumsdiskussionen, Live-Behandlungen und Workshops mit internationalen Experten aus Universität und Praxis. Im Fokus stehen dabei neben fachlichen Themen auch Aspekte wie Kommunikation, Persönlichkeit und BWL.



Infos zum
Unternehmen

DMG • www.dmg-dental.com

Digitale Stammtische von Permadental

Permadental setzt seine etablierte Online-Fortbildungsreihe „Digitale Stammtische“ fort. Die digitalen Stammtische finden kostenfrei als interaktive Online-Veranstaltungen statt und richten sich sowohl an Praxen, die erste Erfahrungen mit Intraoralscannern sammeln, als auch an erfahrene Anwender/-innen, die ihre Abläufe weiter optimieren möchten. Die Digitalexpert/-innen von Permadental greifen Fragestellungen aus dem Praxisalltag auf und zeigen, wie sich digitale Technologien sinnvoll in bestehende Strukturen integrieren lassen. Im Fokus stehen unter anderem die praktische Anwendung von Intraoralscannern, effiziente Scanstrategien, der sichere Umgang mit digitalen Daten sowie die Vermeidung typischer Fehlerquellen. Darüber hinaus geht es um die Voraussetzungen für einen zuverlässigen Datentransfer zwischen Praxis und Labor und eine Kommunikation, die ganze Prozessketten wirklich erfolgreich macht.

Der nächste Stammtisch findet am **2. Dezember** von 18.30 bis 20.30 Uhr statt.

Weitere Stammtische folgen im Januar, Februar und März 2027.



KOMPAKT:

- Kostenfreie Teilnahme für Zahnarzt/-innen und Praxisteams
- Live-Format ohne Aufzeichnung mit direkter Fragemöglichkeit
- Drei Fortbildungspunkte je Veranstaltung (BZÄK/DGZMK)
- Praxisnahe Fachimpulse für Einsteiger/-innen und erfahrene IOS-Anwender/-innen
- Direkter Austausch mit Digitalexpert/-innen

Hier gehts zu
Termen und kosten-
freier Anmeldung.



Permadental GmbH • www.permadental.de

Abbildung: © Permadental GmbH

ANZEIGE



EndoPilot²

Erweiterbar - Kompakt - Sicher



Apex Motor DownPack BackFill UltraSchall

- Modulares Design
- Höchste Genauigkeit
- Akku- sowie Netzbetrieb
- Intelligente Sicherheitsfunktionen

Flexibel erweiterbar
Impulsmessverfahren
16h Laufzeit
ReFlex

schlumbohm[®]
Tel.: 04324-89 29 - 0 www.schlumbohm.de

Kitesurf-Reisen:



© Magicwaters by Franz & Hans GmbH

ZWP-Leser/-innen erhalten

**5 PROZENT
PREISVORTEIL**

auf den Reise-
preis!



Raus aus der Praxis, rein ins Abenteuer

Volle Terminbücher, hohe Verantwortung und höchste Konzentration: Wer eine Zahnarztpraxis führt oder im Team arbeitet, weiß, wie schnell die eigenen Akkus in den Hintergrund geraten. Umso wichtiger sind Auszeiten, die Bewegung, Natur und Gemeinschaft verbinden. Hier kommt Magicwaters ins Spiel. In kleinen Gruppen von acht bis zehn Personen reist der Reiseanbieter an außergewöhnliche Kitespots – professionell begleitet und passend zum eigenen Können.

Brasilien Dem Wind entlang

22.11. bis 5.12.2026

An Brasiliens Nordostküste bestimmen Wind, Wasser und Weite den Tagesrhythmus. Statt E-Mails und eng getakteter Termine warten kilometerlange Strände und warme Lagunen. Auf der Kitesafari führt der Weg von Spot zu Spot, immer dorthin, wo die Bedingungen am besten sind. Fortgeschrittene finden Raum für lange Sessions und neue Manöver; Einsteiger gewinnen mit individueller Begleitung Sicherheit. Auch abseits des Wassers zählt das gemeinsame Erlebnis: Abendessen, Gespräche ohne Zeitdruck und Menschen mit derselben Begeisterung. Aus der Reisegruppe wird schnell eine Gemeinschaft.

3. bis 12.1.2027



Kenia Ozean, Weite und Lebensfreude

13. bis 22.1.2027

Rund um Watamu trifft der Indische Ozean auf weiße Strände, warmes Wasser und afrikanische Küstenkultur. Kiten am Morgen, neue Eindrücke am Nachmittag und entspannte Abende schaffen einen Kontrast, der im Praxisalltag selten geworden ist: unverplante Zeit. Wer Kenia noch intensiver erleben möchte, verbindet die Reise mit einer Safari: Elefanten im roten Staub und die Weite der Savanne machen aus dem Trip ein unvergessliches Afrika-Erlebnis. Die kleine Gruppe ermöglicht individuelles Coaching für Anfänger, Wiedereinsteiger und Fortgeschrittene. Fortschritte, Herausforderungen und besondere Momente werden geteilt – und genau daraus entstehen Erlebnisse, von denen man noch lange erzählt.

Weitere Kitecruises-Destinations im Mittelmeer

Im kommenden Jahr erweitert Magicwaters sein Programm um Kitecruises im Mittelmeer. Der Katamaran wird zum schwimmenden Zuhause und Ausgangspunkt für Spots, die vom Land aus kaum erreichbar sind. Die Route folgt dem Wind statt einem starren Fahrplan: morgens in einer stillen Bucht aufwachen, gemeinsam frühstücken und direkt vom Boot aufs Wasser starten. Kitesurfen, Wingfoilen, Segeln und echtes Crewleben verbinden sich zu einer Woche, in der sich das Leben ein bisschen leichter anfühlt. Ob allein, mit Kolleg/-innen oder als besonderes Erlebnis für das eigene Praxisteam: Entscheidend ist nicht das Kitelevel, sondern die Lust, den gewohnten Rhythmus hinter sich zu lassen und mit neuer Energie und vielen gemeinsamen Erinnerungen in die Praxis zurückzukehren.



Direkte Kontaktaufnahme
per WhatsApp.

Magicwaters by Franz & Hans GmbH
www.magicwaters.de

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

DZR Factoring, das nicht nur finanziell entlastet.



Bei uns dürfen Sie mehr erwarten.

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie. Wir leisten mehr, um Ihren Praxisalltag zu erleichtern.

Neugierig? QR-Code scannen und mehr erfahren.



Factoring vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation.

DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH | dzt.de



© Lea Aring - Deutsche Gesellschaft für ME/CFS e.V.

ME/CFS:

Zahnmedizin unter prekären Umständen für schwer erkrankte Patientengruppe

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[PATIENTENVERSORGUNG]

Wenn Patienten, vor allem auch jüngerer Jahrgänge, plötzlich nicht mehr in der Zahnarztpraxis erscheinen, kann das natürlich vielerlei Gründe haben. Meldet sich dann jedoch die Familie und bittet um einen Hausbesuch unter besonderen Umständen, geht es dabei zunehmend um eine Erkrankung, die bisher nur wenig Beachtung findet, obwohl sie immer mehr Patienten betrifft: Myalgische Enzephalomyelitis bzw. Chronisches Fatigue-Syndrom (ME/CFS). Zahnarztpraxen werden sich vermehrt mit diesem Thema auseinandersetzen und, wie die Eindrücke der Zahnärztin Dr. Kerstin Finger zeigen, auch unkonventionelle Wege gehen müssen, um ME/CFS-Patienten im häuslichen Kontext gerecht zu werden.

Ahnlich wie in der aufsuchenden Betreuung von älteren, mobilitätseingeschränkten und oftmals multimorbiden Patienten brauchen ME/CFS-Patienten kompetente, engagierte und empathische Zahnärzt/-innen, die bereit sind, sich auf ihre, in vielen Fällen, dramatische Situation einzustellen. Manche Patienten schaffen es zwar noch in die Praxis, sind aber dann kaum noch in der Lage, eine längere Behandlung am Stuhl erfolgen zu lassen. Andere Patienten sind nicht nur bettlägerig, sondern auch jeglichen Reizen gegenüber hochempfindlich und nur in einem kurzen, kompromitierten Zeitrahmen überhaupt ansprechbar. Das stellt eine aufsuchende Zahnmedizin vor enorme Herausforderungen. Auch lässt sich eine solche zeitaufwendige Betreuung abrechnungstechnisch nicht adäquat abbilden, ohne die leidenden Patienten noch zusätzlich finanziell zu belasten. Damit verlagert sich die Versorgung dieser Patienten in das gemeinnützige Engagement außerhalb der zahnärztlichen Praxis.

Die Deutsche Gesellschaft für ME/CFS e.V. klärt auf ihrer Website www.mecfs.de umfassend zu Krankheitsbild und Forschungsstand auf und gibt über FAQs wichtige Hilfestellungen für Betroffene und Angehörige. Die folgenden Informationen entstammen der DG ME/CFS:

Was ist ME/CFS?

Die Myalgische Enzephalomyelitis/das Chronische Fatigue-Syndrom (ME/CFS) ist eine schwere neuroimmunologische Erkrankung, die oft zu einem hohen Grad körperlicher Behinderung führt.¹ Weltweit sind vermutlich weit mehr als 40 Millionen Menschen betroffen. In Deutschland sind aktuellen Schätzungen zufolge circa 650.000 Menschen an ME/CFS erkrankt.² Die WHO stuft ME/CFS seit 1969 als neurologische Erkrankung ein.

Stark betroffene Patientengruppe

Wie einschneidend eine ME/CFS-Erkrankung für die Betroffenen ist, zeigt sich in der Lebensqualität von Erkrankten: Sie ist im Durchschnitt niedriger als die von Multiple-Sklerose-, Schlaganfall- oder Lungenkrebspatient/-innen.³ Ein Viertel aller Patient/-innen kann das Haus nicht mehr verlassen, viele sind durchweg ans Bett gefesselt und auf Pflege angewiesen.^{4,5} Schätzungsweise über 60 Prozent sind arbeitsunfähig.⁶ Häufig beginnt ME/CFS nach einer Infektionskrankheit und zählt daher zu den postakuten Infektionssyndromen (PAIS).

ME/CFS-Erkrankte leiden unter einer ausgeprägten Zustandsverschlechterung ihrer Symptome nach geringer körperlicher und geistiger Belastung (sogenannte Post-Exertionelle Malaise). Dazu gehören eine schwere Fatigue (krankhafte Erschöpfung), kognitive Störungen, ausgeprägte Schmerzen, eine Überempfindlichkeit auf Sinnesreize und eine Störung des Immunsystems sowie des autonomen Nervensystems.

Oftmals verschleppte Diagnostik

Obwohl ME/CFS kein neues Krankheitsbild ist und bereits Ende der 1960er-Jahre von der WHO als neurologische Erkrankung eingestuft wurde, hat laut der Deutschen Gesellschaft für ME/CFS e.V. (DG ME/CFS) über Jahrzehnte kaum Forschung dazu stattgefunden. Aufgrund einer starken Psychologisierung und Leugnung der Erkrankung, so führt es die DG ME/CFS weiter aus, wurde lange Zeit nicht in die Erforschung der zugrunde liegenden biologischen Mechanismen und Möglichkeiten der medikamentösen Therapie investiert. Zudem führte fehlende Aufklärung zu einer hohen Dunkelziffer der Betroffenenanzahlen, da die korrekte ME/CFS-Diagnose nicht oder erst viele Jahre nach Beginn der Erkrankung gestellt wurde.⁷ Die regelmäßig vergebenen psychiatrischen Fehldiagnosen zu Beginn der Erkrankung und die daraus abgeleiteten, bei ME/CFS aber häufig schädlichen psychosomatischen Therapieansätze, haben viel zusätzliches Leid verursacht. Mittlerweile ist die Aufmerksamkeit für die Erkrankung stark gestiegen und die Forschungsanstrengungen haben deutlich zugenommen. Bis Betroffene volle Anerkennung erfahren und eine adäquate (sozial-)medizinische Versorgung erhalten, ist allerdings noch viel zu tun. ■

Weitere Infos zu Erkrankung und Arbeit der DG ME/CFS auf www.mecfs.de.



Literatur

ANZEIGE

PROFITIEREN SIE VON
UNSEREM DIGITALEN WORKFLOW:

MULTILAYER
VOLLZIRKON KRONE

89€*

ZIRKONKRONE
VOLLVERBLENDET

124€*

NEM KRONE
VOLLVERBLENDET

124€*

*zzgl. MwSt. & Versandkosten inkl. 5 Jahre Garantie



MAXIDENT
ZAHNERSATZ MADE IN GERMANY



MAXIDENT GmbH · Ludwigstraße 16 · 42853 Remscheid · Tel. 02191 9296290 · info@maxident.de · www.maxident.de

„Wir müssen schnell sein und einen sicheren Erfolg produzieren“

Dr. Kerstin Finger ist langjährige Zahnärztin in Templin und wurde für ihr Engagement in der aufsuchenden zahnärztlichen Betreuung von älteren und pflegebedürftigen Menschen 2022 mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.

„Die zahnärztliche Betreuung von Menschen mit der beschriebenen Erkrankung ist, das kann ich aus eigener Erfahrung sagen, mit erheblichen Herausforderungen verbunden. Viele Betroffene können aufgrund ihrer extremen Erschöpfung keine längeren Behandlungen durchstehen. Hinzu kommen massive Unverträglichkeiten auch gegenüber zahnärztlichen Materialien sowie eine ausgeprägte Empfindlichkeit gegenüber Licht und Geräuschen. Die Behandlung muss daher häufig unter erschwerten Bedingungen, beispielsweise in abgedunkelten Räumen und unter Mithilfe der Familie, erfolgen. So assistierte mir beispielsweise die Mutter einer jungen Patientin, in dem sie mit einer Taschenlampe eine Lichtquelle sicherstellte.“

Da viele Betroffene ihre Wohnung nicht mehr verlassen können, nehmen die Anfragen zur häuslichen zahnärztlichen Versorgung zu. Die aufsuchende Behandlung ist jedoch auch durch eingeschränkte Lagerungsmöglichkeiten und die Notwendigkeit, schnell und mit sicherem Behandlungserfolg zu arbeiten, besonders anspruchsvoll. Ich habe oftmals nur ein sehr kurzes Zeitfenster, um die Patienten zu versorgen, und muss dabei sehr genau abschätzen, womit ich Patienten am meisten helfen kann. Denn auch stationäre Aufenthalte und Behandlungen unter Narkose sind häufig keine Option.

Da es sich vielfach um vergleichsweise junge, voll bezahlte Menschen handelt, stellt die Sicherstellung der regelmäßigen zahnärztlichen Versorgung ein gigantisches Problem dar. Die weiten Anfahrtswege – ich fahre in Einzelfällen 80 bis 120 Kilometer und kann daher Anfragen in der Regel auch nur dann annehmen, wenn ich die Fahrt mit einer anderen Angelegenheit verbinden kann – und der fehlende finanzielle Spielraum des Honorierungssystems erschweren natürlich die häusliche Betreuung zusätzlich. Ich befürchte daher, dass ME/CFS-Betroffene zunehmend von der zahnmedizinischen Versorgung ausgeschlossen werden.“ ■



Infos zur Person.

„Da es sich vielfach um vergleichsweise junge, voll bezahlte Menschen handelt, stellt die Sicherstellung der regelmäßigen zahnärztlichen Versorgung ein gigantisches Problem dar. Die weiten Anfahrtswege – ich fahre in Einzelfällen 80 bis 120 Kilometer – [...] und der fehlende finanzielle Spielraum des Honorierungssystems erschweren die häusliche Betreuung zusätzlich.“

ANZEIGE



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



minilu Academy



Live-Webinare

11. November um 17 Uhr

**Direkte Füllungstherapie:
Effiziente Ästhetik mit Komposits**

Dr. Monika Reichenbach



30. November um 18 Uhr

**Genug von Endo-Stress?
Das Konzept für effiziente, erfolgreiche
und profitable Endodontie!**

Dr. Lucie Reiss



**Kostenlos
anmelden**

minilu.de
... macht mini Preise





THEMA #8:

Molaren-Inzisiven-
Hypomineralisation

„Bei MIH gilt: Je früher wir eingreifen, desto besser“

Ein Beitrag von Lynn Haagensen

[CP GABA DENTAL GUIDE] Die Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) stellt Praxisteams vor besondere Herausforderungen. Warum eine frühe Erkennung entscheidend ist, welche Maßnahmen bei Hypersensibilitäten sinnvoll sind und worauf es bei der häuslichen Zahnpflege ankommt, erläutert Prof. Dr. Falk Schwendicke, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie am LMU Klinikum München, im elmex talk.

Herr Prof. Schwendicke, was ist über Entstehung und Risikofaktoren der MIH bekannt?

Wir wissen, dass es sich um eine Störung der Schmelzbildung handelt, die durch sehr viele Faktoren ausgelöst werden kann. Auffällig häufig liegen diese Faktoren in der Zeit um Schwangerschaft und Geburt sowie in der frühen Kindheit. Diskutiert werden unter anderem Medikamente, Geburtsstress und Fieber, aber auch Umweltfaktoren wie Bisphenol A. Aber wenn wir ehrlich sind, wissen wir noch nicht, was genau dahintersteckt. Vermutlich gibt es nicht die eine Ursache, sondern verschiedene Faktoren. Dass neben Molaren und Inzisiven deutlich seltener auch andere Zähne betroffen sind, deutet zudem darauf hin, dass der Zeitpunkt der Schmelzbildung eine wichtige Rolle spielt.

Woran lässt sich eine MIH frühzeitig erkennen und warum ist eine möglichst frühe Diagnose so wichtig?

Ein signifikanter Hinweis ist die familiäre Häufung. Hat ein Geschwisterkind eine MIH, besteht auch beim jüngeren Kind ein erhöhtes Risiko. Beim Durchbruch der Sechsjahrmolaren sollte man deshalb besonders genau hinsehen. Auch eine Hypomineralisation der Milchmolaren ist ein wichtiger Hinweis auf ein erhöhtes Risiko für die bleibenden Molaren. Eine frühe Diagnose ist entscheidend, weil es bei schwereren MIH-Läsionen zu ausgeprägten Hypersensibilitäten kommen kann. Diese erschweren die Mundhygiene und auch die Behandlung in der Praxis. Bei MIH gilt deshalb: Je früher wir eingreifen, desto besser, denn je länger wir warten, desto komplexer kann die weitere Versorgung werden.



Prof. Dr. Falk Schwendicke, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und digitale Zahnheilkunde, LMU Klinikum. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen zahnmedizinische Diagnostik und KI, Gesundheitsökonomie und Versorgungsforschung, restaurative und präventive Zahnheilkunde sowie Public Health.

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

Welche Faktoren bestimmen bei MIH die Therapie und welche Maßnahmen sind bei Hypersensibilitäten oder Schmelzeinbrüchen sinnvoll?

Entscheidend sind vor allem der Schweregrad der Läsion und die Frage, ob bereits Symptome oder Schmelzeinbrüche vorliegen. Bei milden, nicht eingebrochenen Läsionen, also vor allem weißen oder gelblichen Verfärbungen, kann in vielen Fällen eine Basisprävention ausreichen. Dazu gehört eine fluoridhaltige Zahnpasta, die zugleich auf die Kontrolle von Hypersensibilitäten ausgerichtet ist. Sind bereits Hypersensibilitäten oder Schmelzeinbrüche vorhanden, sollte unmittelbar und je nach Befund noninvasiv oder restaurativ behandelt werden. Ergänzend kann die gezielte Applikation von Mineralstoffen sinnvoll sein. Bei posteruptiven Schmelzeinbrüchen sollte der Zahn möglichst früh versorgt werden, um die betroffenen Bereiche abzudecken und zu schützen. Hier kommen Versiegelungen oder restaurative Maßnahmen infrage, in bestimmten Situationen auch Stahlkronen.

Welche Entwicklungen werden die Versorgung von Kindern mit MIH künftig verändern?

Wir sehen zunehmend gezielte Präventionsansätze und ein breiter werdendes restauratives Spektrum. Ein großes Thema sind außerdem vestibuläre Läsionen und damit verbundene ästhetische Beeinträchtigungen. Hier versuchen wir insbesondere bei älteren Kindern und Jugendlichen, mit möglichst wenig invasiven Verfahren ästhetische Verbesserungen zu erreichen.

Der größte offene Punkt bleibt allerdings die Ursache der MIH. Wenn wir besser verstehen, wodurch sie entsteht, könnten wir langfristig auch Möglichkeiten entwickeln, sie gezielt zu verhindern.

Was zählt bei der häuslichen Zahnpflege bei Kindern mit MIH?

Für die häusliche Pflege gilt: Die Fluoridprophylaxe spielt eine wichtige Rolle, da MIH-Zähne anfälliger für Karies sind. Gleichzeitig sollte die Hypersensibilität möglichst verhindert oder frühzeitig reduziert werden. ■

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

top-tipps:

MIH früh erkennen: Geschwisterkinder und hypomineralisierte Milchmolaren als Risikomarker nutzen.

Beim Durchbruch der Sechsjahrmolaren gezielt kontrollieren.

Hypersensibilitäten entgegenwirken, möglichst bevor Beschwerden entstehen.

Posteruptive Schmelzeinbrüche zügig versorgen und die Zähne schützen.

In der häuslichen Pflege Fluoridprophylaxe und Schutz vor Hypersensibilität verbinden.

Save the Date:

Live-Webinar am **18. November**
19 Uhr

Prof. Dr. Falk Schwendicke referiert im Webinar „MIH im Praxisalltag – von der Diagnose bis zum langfristigen Management“ auf der CP GABA-Fortbildungsplattform zur Einordnung der MIH-Symptome, zu Therapiekonzepten und schmerzärmer Behandlung wie sofortiger Beschwerdelinderung und, nicht zuletzt, zu Präventionskonzepten.

Weitere Infos auf learn.cpgabaprofessional.de.



Neu:

elmex® JUNIOR PROFESSIONAL Kreidezahn-Pflege Zahnpasta

- Erste Zahnpasta spezialisiert auf Kreidezähne
- Unterstützt bei Dentinhypersensibilität
- Kariesschutz
- Zahnschmelzstärkung
- Milder Eukalyptusgeschmack für Kinder
- Formel mit 8 % Arginin in Kombination mit Calciumcarbonat und 1.450 ppm Natriummonofluorophosphat



© CP GABA GmbH

Implantatsysteme: Entscheidend ist, was im Alltag funktioniert

Infos zum
Unternehmen



Ein Beitrag von Britt Salewski

[IMPLANTOLOGIE]

Implantatsysteme unterscheiden sich in vielen Details. Doch welche Eigenschaften machen im Praxisalltag tatsächlich den Unterschied? Dr. Tobias Auer, niedergelassener Zahnarzt aus Innsbruck, berichtet, nach welchen Kriterien er Implantatsysteme bewertet, welche Erfahrungen er mit MIS (Dentsply Sirona) gemacht hat und warum einfache, verlässliche Abläufe für ihn eine zentrale Rolle spielen.

einen Scan mit den DVT-Daten zusammenführe, habe ich Zähne, Weichgewebe und die knöcherne Situation vor mir und kann die Behandlung sehr genau planen. Das geht für mich inzwischen weit über die ursprüngliche Idee hinaus, lediglich die konventionelle Abformung zu ersetzen.

Und wie fügt sich MIS in diese digitalen Abläufe ein?

Das funktioniert für mich sehr gut, weil ich von der Diagnostik über die Planung bis zur prothetischen Versorgung digital arbeiten kann. Auf DS Core, der digitalen Plattform von Dentsply Sirona, stehen die verschiedenen Daten und Informationen an einem einzigen Ort zur Verfügung. Darüber kann ich mich direkt mit dem Zahntechniker austau-

Herr Dr. Auer, was ist Ihnen bei einem Implantatsystem besonders wichtig?

Für mich ist entscheidend, dass sich vorhersagbare Ergebnisse und einfache klinische Abläufe gut miteinander verbinden lassen. Das System sollte sich dabei möglichst unkompliziert in die bestehenden Strukturen der Praxis integrieren. Ein übersichtliches, knochenspezifisches Bohrprotokoll und eine überschaubare Zahl an Materialien und Komponenten spielen für mich daher eine wichtige Rolle.

Apropos Praxisabläufe: Wie wichtig ist für Sie ein digitaler Workflow? Geht es dabei um Zeit- oder Qualitätsgewinn?

Für mich geht es ganz klar um beides. Durch das konsequente digitale Arbeiten lassen sich viele Abläufe effizienter gestalten, gleichzeitig gewinnt man an Qualität und Planungssicherheit. Ich bin heute viel einfacher mit dem Zahntechniker oder anderen Partnern vernetzt und habe jederzeit einen Überblick über die einzelnen Arbeitsschritte. Wenn ich

Dr. Tobias Auer (Innsbruck)

setzt in seiner Praxis auf effiziente und verlässliche Abläufe im digitalen Implantologie-Workflow.



Porträt: © privat

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

**IHRE PRAXIS-
TELEFONIE.
LIVE IN IHRER PVS.**

BESETZT DURCH ZFAS.

Während Ihr Team für Patienten da ist,
übernehmen unsere ZFAs Ihre Telefonie –
direkt in Ihrer Praxissoftware.

- ✓ Termine vergeben
- ✓ Termine verschieben
- ✓ Termine absagen
- ✓ Patientenanliegen koordinieren

Live in Dampsoft, Charly, IVORIS, Evident
und weiteren Praxisverwaltungssystemen.
Mo bis Fr: 7:00 bis 20:00 Uhr.



Telefonservice für Zahnarztpraxen,
Kieferorthopäden und MKG

0211 699 38 502

info@rd-servicecenter.de | www.rd-servicecenter.de



REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Prinzenallee 15 | 40549 Düsseldorf

schen – bis hin zur Zusammenarbeit in Echtzeit. Mich beeindruckt dabei immer wieder, wie weit sich eine Behandlung bereits im Vorfeld planen lässt. Bei entsprechenden Fällen kann ich die fertige Krone in der Hand halten, bevor das Implantat überhaupt gesetzt ist. Diese Möglichkeiten möchte ich heute nicht mehr missen. Ein Implantatsystem, das mich an irgendeiner Stelle wieder zurück in einen analogen Ablauf zwingt, wäre für mich keine Option mehr.

Sie arbeiten seit einigen Jahren mit MIS. Warum fiel Ihre Wahl auf dieses System?

Ich habe im Laufe der Jahre mit verschiedenen Implantatsystemen gearbeitet und dadurch natürlich auch Vergleichsmöglichkeiten. Bei MIS hat mich unter anderem überzeugt, dass ich selbst bei schwierigen Knochenverhältnissen eine gute Primärstabilität erreichen kann. Auch das Connect Abutment war für meine Entscheidung wichtig.

Was hat es mit diesem Abutment auf sich?

Das Connect Abutment ist für mich eine besonders interessante Lösung: Ich kann damit auf Abutment-Niveau arbeiten und habe eine stabile Schraubverbindung, ohne bei jedem prothetischen Arbeitsschritt wieder auf Implantatniveau gehen zu müssen. Gerade für die Versorgung und den Umgang mit dem Weichgewebe empfinde ich dies als einen erheblichen Vorteil. Diese Eigenschaften unterstützen meinen klinischen Workflow und erleichtern viele Behandlungsschritte.

MIS steht für „Make it simple“. Wo kommt dieser Anspruch bei Ihnen zum Tragen?

Für mich zeigt sich „Make it simple“ zum Beispiel bei der Instrumentenkassette. Sie ist sehr übersichtlich, und auch bei der Aufbereitung ist das angenehm. Ich persönlich arbeite lieber mit der vollständigen Kassette, weil sie mir bei unterschiedlichen klinischen Situationen mehr Flexibilität gibt. Wenn sich der Knochen anders darstellt als geplant oder ich bei einem Eingriff doch einen zusätzlichen Bohrer benötige, habe ich alles direkt zur Verfügung. Gleichzeitig finde ich die Idee des XD-Systems sehr gut. Gerade in Praxen, in denen die Aufbereitung organisatorisch aufwendiger ist, kann es ein großer Vorteil sein, eine Box zu öffnen und alles für den Eingriff griffbereit zu haben.

Gibt es bestimmte Indikationen oder Patientensituationen, in denen sich das System besonders bewährt?

Bei Sofortimplantationen habe ich mit MIS besonders gute Erfahrungen gemacht – und wir führen sie inzwischen sehr häufig durch. Für mich kommt es in diesen Situationen vor allem auf eine gute Primärstabilität an, und genau dabei hat sich das System, selbst bei schwierigen Knochensituationen, bewährt.

Ihre Erfahrungen zusammengefasst: Womit überzeugt Sie ein Implantatsystem?

Am Ende muss ein Implantatsystem für mich einfach funktionieren und im täglichen Arbeiten überzeugen. Viele Dinge sind über die Jahre einfacher geworden, ohne dass ich deshalb klinisch weniger Möglichkeiten habe – ganz im Gegenteil. Wenn ein System zuverlässige klinische Ergebnisse ermöglicht, sich gut in die Strukturen meiner Praxis einfügt und mir viel Flexibilität gibt, ist für mich viel erreicht. ■



www.dentsplysirona.com/de-de



© Dr. med. dent. Pourya Farrokh

Double-Index-Technik mit Flowable Injection

Ein Beitrag von Dr. med. dent. Pourya Farrokh

[ÄSTHETISCHE VERSORGUNG] Die Flowable Injection Technique ermöglicht die direkte Übertragung einer diagnostisch geplanten Zahnform in Komposit. Im vorliegenden Fall wurde das Konzept durch zwei funktionell getrennte transparente Silikonindizes erweitert: Der erste Index definiert das innere Dentinvolumen, der zweite die definitive äußere Morphologie. Ziel ist eine kontrollierte, additive Frontzahnrekonstruktion mit getrennt eingesetzten Dentin- und Enamel-Kompositmassen.

Ausgangssituation und Therapieplanung

Der Patient stellte sich mit kariösen Defekten der Oberkieferfront und dem Wunsch nach einer umfassenden ästhetischen Optimierung vor (Abb. 1). Nach intraoralem Scan und fotografischer Dokumentation wurden Gingivaverlauf, Zahnproportionen und die definitive Form der Zähne 13 bis 23 digital geplant. Im praxiseigenen digitalen Labor entstanden 3D-gedruckte Modelle, ein Perio-Guide sowie zwei transparente Silikonindizes. Abbildung 2 zeigt das Planungsmodell des Dentinbereichs, das die Grundlage für die erste Injektionsphase bildete.

Material und Indexherstellung

Beide Silikonindizes wurden aus EXACLEAR, einem transparenten Vinyl-Polysiloxan, hergestellt. Die Transparenz ermöglicht die visuelle Kontrolle während der Kompositinjektion und die Lichtpolymerisation durch den Index. Nach dem Abbinden bietet das Material eine für die reproduzierbare Positionierung geeignete Formstabilität, bleibt zugleich flexibel für die Entnahme. Die Detailwiedergabe und die Möglichkeit, Injektionskanäle gezielt anzulegen, sind für die Injection-Moulding-Technik klinisch vorteilhaft.

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

Geführte Gingivakorrektur und Isolation

Zunächst wurde der Perio-Guide intraoral positioniert und als Referenz für die geplante Gingivakontur verwendet. Die Korrektur erfolgte elektrochirurgisch. Durch die unmittelbare Koagulation lag ein trockenes Arbeitsfeld vor, sodass die restaurative Therapie in derselben Sitzung fortgeführt werden konnte (Abb. 3). Nach Exkavation der kariösen Läsionen wurde Kofferdam angelegt; Zahnseidenligaturen adaptierten das Tuch zervikal und verbesserten die Zugänglichkeit der Approximalräume (Abb. 4).

Klinischer Workflow

Adhäsive Vorbehandlung und alternierende Isolation

Die zu restaurierenden Oberflächen wurden mit Phosphorsäure konditioniert. Die Schmelzätzung erzeugt ein mikroporöses Ätzmuster und schafft die Voraussetzung für die mikromechanische Verankerung des Adhäsivsystems. Anschließend wurde G-Premio BOND appliziert, zehn Sekunden belassen, gründlich mit ölfreier Luft verblasen und lichtpolymerisiert. Für die Injektion wurden die sechs Frontzähne alternierend mit PTFE-Band separiert. Zunächst blieben 13, 11 und 22 zugänglich; nach Polymerisation und approximaler Ausarbeitung wurde das Isolationsmuster gewechselt (Abb. 5). Dieses Vorgehen reduziert verbundene Materialfahnen und erleichtert die kontrollierte Ausarbeitung der Kontaktbereiche.

Erste Phase: Aufbau des Dentinvolumens

Der erste transparente Silikonindex übertrug das geplante innere Restaurationsvolumen. G-ænial Universal Injectable, Farbe A2, wurde als Dentinkomposit über die vorgesehenen Injektionskanäle eingebracht (Abb. 6). Die Lichtpolymerisation erfolgte jeweils durch den transparenten Silikonindex gemäß Herstellerangaben. Nach jeder Injektion wurden interproximale Überschüsse mit Diamantstreifen entfernt, bevor die nächste alternierende Sequenz erfolgte. Nach Abschluss beider Sequenzen waren alle sechs Frontzähne mit dem geplanten Dentinbereich versorgt (Abb. 7).

Zweite Phase: Übertragung der Außenkontur

Anschließend wurde der zweite Silikonindex eingesetzt. Der zweite Index übertrug die definitive vestibuläre, inzisale und approximale Außenkontur. G-ænial Universal Injectable, Farbe A1, wurde als Enamelkomposit injiziert; auch hier erfolgte die Injektion alternie-



Abb. 1: Klinische Ausgangssituation der Oberkieferfront. –

Abb. 2: Digitales Planungsmodell des Dentinbereichs für die erste Phase. – **Abb. 3:** Situation unmittelbar nach elektrochirurgischer Gingivakorrektur. – **Abb. 4:** Oberkieferfront nach Kariestherapie unter Kofferdam und Zahnseidenligaturen. –

Abb. 5: Alternierende PTFE-Separation vor der ersten Injektionssequenz.

Abbildungen: © Dr. med. dent. Pourya Farrokh



rend unter PTFE-Separation (Abb. 8). Die bewusste Zweiphasigkeit ermöglicht den gezielten Einsatz unterschiedlicher Kompositmassen: Das Dentinkomposit bildet das innere Restorationsvolumen, während das Enamelkomposit die äußere Anatomie und optische Wirkung definiert. Damit lassen sich dentin- und schmelztypische Eigenschaften wie Tiefenwirkung und Transluzenz differenzierter nachbilden als bei einem monochromatischen Aufbau.

ERGEBNIS

Finishing, Polymerisation und Ergebnis

Nach Entfernung der Überschüsse und Ausarbeitung der Approximalräume wurden die Restaurationsoberflächen vollständig mit Glyceringel bedeckt und erneut lichtpolymerisiert (Abb. 9). Die Glyceringelschicht wirkt als Sauerstoffbarriere und reduziert die sauerstoffinhibierte oberflächliche Kompositschicht. Anschließend erfolgten Formkorrektur, stufenweise Politur und die Kontrolle von Symmetrie, Inzisalkanten, Übergangslinien und Oberflächen. Nach Entfernung des Kofferdams zeigte sich eine harmonisierte Oberkieferfront mit schließlich additiv umgesetzter definitiver Morphologie (Abb. 10).

Abb. 6: Injektion des Dentinkomposits über den ersten transparenten Silikonindex. – **Abb. 7:** Abgeschlossene erste Phase mit aufgebautem Dentinbereich an allen sechs Frontzähnen. – **Abb. 8:** Zweiter transparenter Silikonindex zur Übertragung der definitiven Außenform. – **Abb. 9:** Glyceringel als Sauerstoffbarriere vor der abschließenden Lichtpolymerisation. – **Abb. 10:** Klinisches Endergebnis nach Entfernung des Kofferdams.

Hinweis: Soweit nicht anders vermerkt, stammen alle im Beitrag erwähnten Produkte von GC Germany GmbH.



Infos zum Unternehmen



Abbildungen: © Dr. med. dent. Pourya Farrokhi

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

„Die Kombination aus digitaler Vorplanung und dem zweistufigen Double-Index-Ansatz ermöglicht eine kontrollierte, additive Frontzahnrekonstruktion, bei der der getrennte Einsatz von Dentin- und Enamelkomposit eine exakte Steuerung von Form, Transluzenz und natürlicher Lichtdynamik gewährleistet.“

DISKUSSION

Zusammenfassung und Fazit

Der Double-Index-Ansatz verlagert einen wesentlichen Teil der Formgebung in die digitale Planung. Der erste Index kontrolliert das innere Dentinvolumen, der zweite die definitive Außenform. Dadurch wird freie Modellation reduziert, ohne dass die Matrizen die adhäsiven Grundprinzipien, eine präzise Isolation oder sorgfältiges Finishing ersetzen. Limitationen sind der zusätzliche Planungs- und Herstellungsaufwand sowie die notwendige exakte Repositionierung beider Indizes. Im dargestellten Fall ermöglichte die Kombination aus digitaler Planung, geführter Gingivakorrektur, alternierender PTFE-Isolation und zweistufiger Flowable-Injection-Technique eine strukturierte direkte Frontzahnrekonstruktion. Der zentrale Vorteil des Protokolls liegt in der getrennten Verwendung von Dentin- und Enamelkomposit zur gezielten Steuerung von Restaurationsvolumen, Außenform und optischer Tiefenwirkung.

Klinischer Kernpunkt

Die zwei Phasen dienen nicht nur der Formkontrolle: Sie ermöglichen den getrennten Einsatz eines Dentin- und eines Enamelkomposits und damit eine gezieltere Nachbildung von Tiefenwirkung, Transluzenz und natürlicher Lichtdynamik. ■

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



Infos zum Autor

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

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis

2018-579-10264_Stand: 21.02.2025

**Wartung
vom Profi**

für einen störungsfreien
Praxisbetrieb und weniger
Ausfallzeiten Ihrer Geräte

Erfahren
Sie mehr

Warenwirtschaft digital gedacht – für Praxis und Labor

Ein Beitrag von Katharina Osiander



Abbildung: © dental bauer GmbH

[AUSSTATTUNG]

Mit denta.iQ bringt dental bauer eine cloudbasierte Warenwirtschaft auf den Markt, die Bestellprozesse automatisiert, Lagerkosten senkt und bewusst lieferantenoffen bleibt. Technologischer Partner ist COMED, seit über 40 Jahren einer der führenden deutschen Anbieter für Materialwirtschaft im Gesundheitswesen.

Die dental bauer Gruppe führt mit denta.iQ eine eigene digitale Warenwirtschaft für Zahnarztpraxen und zahn-technische Labore ein. 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.

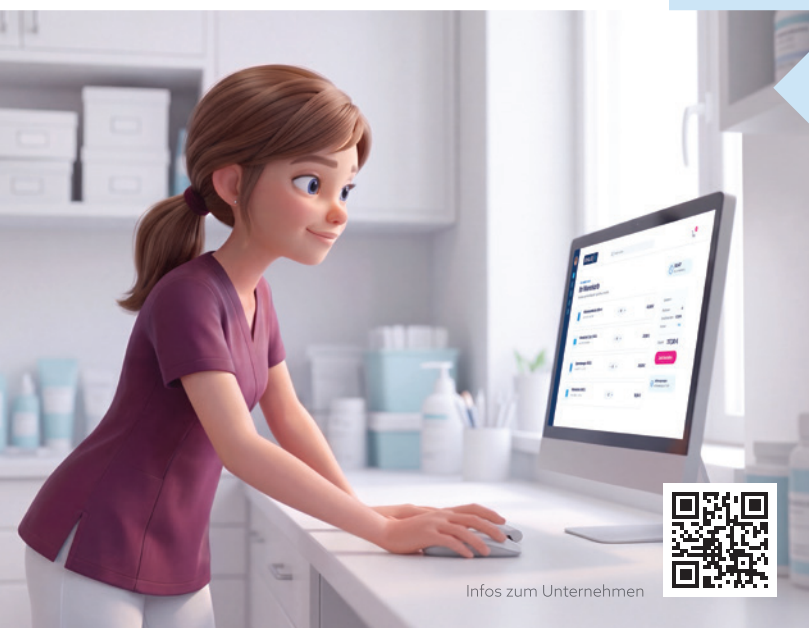
Besonders kundenorientiert: denta.iQ ist ein offenes System. Praxen und Labore binden alle ihre Lieferanten ein und sind somit nicht allein auf dental bauer beschränkt. Zudem müssen keine proprietäre Hardware und keine zusätzlich notwendigen Etiketten oder RFID-Chips verwendet werden; das System nutzt allein die gängigen Informationen auf den Produktverpackungen.

„Mit denta.iQ lösen wir vier Kernprobleme aus dem Dentalalltag: Hoher manueller Bestellaufwand, zu hohe Kapitalbindung durch undurchsichtige Materialbestände, erhöhter Materialeinsatz aufgrund des Ablaufs von Mindesthaltbarkeitswaren sowie fehlende Transparenz über den tatsächlichen Materialeinsatz. Unsere lieferantenoffene Lösung ist eine Entscheidung für unsere Kunden – und wir sind überzeugt, gemeinsam mit unserem technischen Partner COMED unseren Kunden eine digitale Lösung im Praxismanagement zu bieten, die einen echten Mehrwert liefert und sich bereits bei mehr als 23.000 Nutzern im täglichen Einsatz unter Beweis stellt. Gleichzeitig gehen wir unseren digitalen Weg konsequent weiter, und bieten unseren Kunden Antworten auf die sich stetig verändernden Chancen, aber auch Herausforderungen der Digitalisierung im Dentalalltag“, sagt Vincent Kirchfeld, CEO der dental bauer Gruppe.

Was denta.iQ leistet:

- Bestellung in unter 60 Sekunden: Intelligente Bestellvorschläge auf Basis des tatsächlichen Verbrauchs – kein manuelles Zählen und Erfassen von Beständen
- Volle Lieferantenfreiheit: Alle Lieferanten und Produkte können eingebunden werden, inklusive Non-Dental, wie bspw. Bürobedarf

© dental bauer GmbH



Infos zum Unternehmen

Über das Warenwirtschaftssystem

denta.iQ ist seit dem 9. September 2026 verfügbar. Das Basispaket denta.iQ Cloud startet bei 24,99 EUR monatlich und lässt sich modular erweitern. Die Einrichtung inklusive Erstinventur erfolgt in der Regel vor Ort durch dental bauer Mitarbeitende.

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

- Lückenlose Chargen- und MHD-Dokumentation: Direkt aus dem Hersteller-Barcode, mit proaktiver Warnung vor ablaufender Ware
- Transparentes Reporting: Verbräuche und Bestände in Echtzeit, auf Wunsch bis auf Zimmer- und Behandlungsebene
- Vereinfachte Inventur: Jahresinventur ohne Zettelwirtschaft
- Sicherheit nach deutschem Standard: Hosting in Deutschland, DSGVO-konform, tägliche Back-ups

„Mit denta.iQ überführen wir eine im Klinik- und Laborumfeld erprobte Technologie in die Zahnarztpraxis“, so Tim O. Knappe, CEO der COMED Gruppe. „dental bauer bringt das benötigte dentalspezifische Know-how, die Marktnähe und den flächendeckenden Service mit, wir die technologische Prozessstiefe. Unsere Partnerschaft beruht auf dem gemeinsamen Verständnis, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und digitale Lösungen anzubieten, welche echte Antworten auf die stetig steigende Komplexität im Praxisalltag bieten.“ ■

Weitere Infos auf www.dentalbauer.de.

Auf Basis der Erfahrungswerte bestehender COMED-Anwender ergibt sich für eine typische Praxis ein Kosteneinsparpotenzial von mehr als 8.000 EUR pro Jahr – aus reduziertem Bestellaufwand und deutlich weniger Verfall von Materialien. Hinzu kommt ein einmaliger Liquiditätseffekt durch die Optimierung des Lagerbestands. Zusätzlich zu diesen Einsparungspotenzialen erhöht sich das Umsatzpotenzial einer Praxis, da die eingesparte Zeit für Behandlungen genutzt werden kann und somit auch einen Beitrag gegen den Fachkräftemangel leistet.

Die technische Plattform hinter denta.iQ stammt von der COMED Gruppe. Das inhabergeführte Unternehmen aus Deutschland entwickelt seit über vier Jahrzehnten ERP- und Materialwirtschaftslösungen für das Gesundheitswesen; täglich arbeiten mehr als 23.000 Anwenderinnen und Anwender in 21 Ländern mit COMED-Systemen.





© goDentis – Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH (KI-generiert)

Die Entscheidung für eine Partnerschaft in einem Zahnarzt Netzwerk ist selten eine rein wirtschaftliche Entscheidung.

Qualitätspartnerschaft geht über Zahlen hinaus

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

[NETZWERK]

„Brauchen wir eine Partnerschaft in einem Zahnärztenetzwerk wirklich?“ Eine Frage, die in Zahnarztpraxen immer wieder aufkommt, wenn der Steuerberater im Haus ist. Monatliche Kosten, aber aus seiner Sicht kein klar messbarer Mehrwert. Eine nachvollziehbare Perspektive, da sich im Idealfall jede Investition wirtschaftlich begründen lassen sollte.



Infos zur Autorin

Allerdings lässt sich nicht jeder Wert in einer Kennzahl abbilden. Was auf dem Papier wie eine monatliche Ausgabe aussieht, kann in der Praxis weit mehr bedeuten. Eine starke Partnerschaft, die Sicherheit und Orientierung gibt, eine Gemeinschaft, von deren Erfahrungen und Austausch die einzelne Praxis profitiert, und professionelle Marketingunterstützung, die dabei hilft, die eigene Praxis sichtbar zu machen und Patienten gezielt zu erreichen.

Zusammenspiel aus Leistungen, Kontakten und Erfahrungen

Zahnarztpraxen, die sich für eine Partnerschaft mit einem Qualitätspartner interessieren, sollten mehrere Aspekte berücksichtigen. Es geht unter anderem darum, ob die Eigenständigkeit erhalten bleibt, welche Unterstützung im Praxisalltag und der Patientenkommunikation gewünscht ist, und ob der Austausch mit anderen Praxen einen konkreten Mehrwert bietet. Auf dem Papier lassen sich Kosten, Leistungen und wirtschaftliche Kennzahlen vergleichen. Weniger leicht messbar ist hingegen der Nutzen, der aus einem funktionierenden Netzwerk entstehen kann. Um diesen zu bestimmen, ist ein Zusammenspiel aus Leistungen, Kontakten und Erfahrungen nötig.

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

Mehrwert von Austausch und Angeboten

Um eine Praxis erfolgreich führen zu können, genügt nicht die fachliche Expertise. Vielmehr müssen Zahnärzt/-innen wirtschaftlich denken, ein Team erfolgreich führen und Vertrauen bei Patienten aufbauen. Auch der Erfahrungsaustausch mit anderen Partner/-innen sowie regelmäßige Fortbildungen spielen eine wichtige Rolle. Der Wert eines solchen Austauschs lässt sich nur schwer in Euro beziffern.

Die Chance zu alledem bieten Zahnärztenetzwerke und Qualitätspartner. Der Nutzen einer Partnerschaft ist für jede Praxis individuell. Die einen legen viel Wert auf Patientenkommunikation und Marketingunterstützung, andere finden es wichtiger, Personal zu binden oder in einer Zahnarztsuche auffindbar zu sein. Da jeder Qualitätspartner andere Inhalte und Schwerpunkte hat, sollten Zahnärzt/-innen genau prüfen, welche Partnerschaft für sie sinnvoll ist und ihre Bedürfnisse berücksichtigt. Generell lässt sich sagen, dass vor allem Praxen von einer Partnerschaft profitieren, die nicht jede Fragestellung selbst entwickeln und erproben möchten.

Was ist für mich relevant?

Zahnärzte, die über eine Partnerschaft nachdenken, sollten sich also nicht fragen, wie umfangreich die angebotenen Leistungen sind. Wichtiger ist vielmehr, welche Leistungen für den eigenen Praxisalltag relevant sind. Ein guter Qualitätspartner deckt direkt mehrere Bedürfnisse ab und kann für wirtschaftliche Vorteile sorgen. Nicht nur durch zusätzliche Patientenzahlen. Ebenso relevant können eingesparte Kosten, geringerer Verwaltungsaufwand oder effizientere Prozesse sein.

Bei der Abrechnung kann die Nähe eines Qualitätspartners zu einer Versicherung Vorteile bringen. Digitale Schnittstellen ermöglichen etwa eine elektronische Übermittlung von Unterlagen, etwa bei Heil- und Kostenplänen oder bestimmten Abrechnungsprozessen. Das kann Prozesse beschleunigen, Abstimmungsaufwand reduzieren und vor allem das Praxisteam entlasten. Ein Beispiel für einen solchen Ansatz ist goDentis – Deutschlands größter Qualitätspartner für Zahnärzte und Kieferorthopäden. Hier besteht aufgrund der Unternehmensstruktur eine besondere Nähe zur DKV und ERGO. Für Partnerpraxen gibt es unter anderem digitale Möglichkeiten, Heil- und Kostenpläne sowie bestimmte Abrechnungen bei der DKV digital einzureichen und Rückfragen zu klären. Solche Schnittstellen können Prozesse vereinfachen und den Abstimmungsaufwand für das Praxisteam reduzieren. Für die Zahnarztpraxis kann das eine zusätzliche Sichtbarkeit bei einer gut versicherten Patientengruppe schaffen.

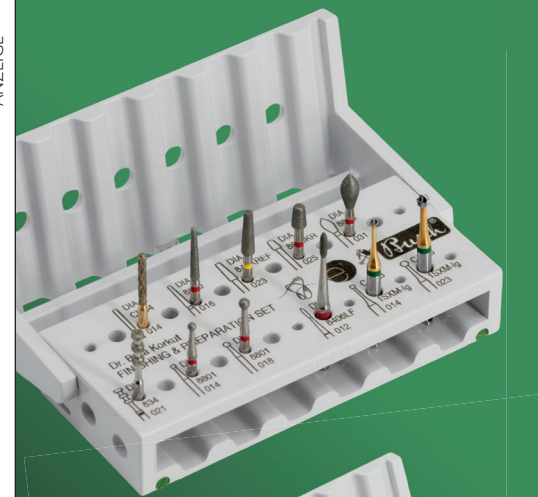
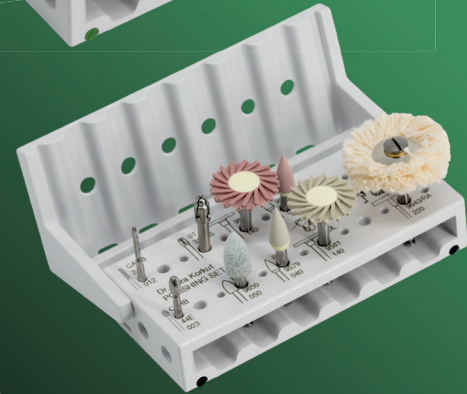
Zusätzliche Informationsquelle

Grundlage der Partnerschaft sind hier zudem Qualitätsmanagement, Fortbildung, Kommunikationsunterstützung und der Austausch zwischen den Partnerpraxen. Gleichzeitig behalten die Partnerpraxen ihre unternehmerische Eigenständigkeit.

Ein Vorteil sind zudem Fortbildungsveranstaltungen. Neben fachlichen Inhalten und Fortbildungspunkten sorgen sie für ein lebendiges Netzwerk. Durch gemeinsame Veranstaltungen entsteht eine enge Bindung zu anderen Partnern und die Möglichkeit, Erfahrungen auszutauschen und unterschiedliche Perspektiven zu diskutieren. Dabei kann der Austausch mit Kolleg/-innen ebenso interessant sein wie der Kontakt zu Industriepartnern oder Dienstleistern. Vor allem bei digitalen Entwicklungen und neuen Technologien kann ein Netzwerk eine zusätzliche Informationsquelle darstellen. ■



www.godentis.de



Prof. Dr. Bora Korkut

„Beste Qualität für hochwertige Restaurationen“

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

Weitere Info's >



busch-dentalshop.de



Busch®

There is no substitute for quality

Abrechnung trifft Erstattung: Ein Spannungsfeld

Ein Beitrag von Marielena Reese

[PRAXISMANAGEMENT]

In den Praxen gilt die Digitalisierung als Dauerthema – von der Online-Terminbuchung bis zur digitalen Patientenakte ist alles vertreten. Wer jedoch genauer hinschaut, entdeckt im Dreiecksverhältnis zwischen Leistungserbringer, Patient und Kostenerstattenden Stellen zwei unterschiedliche Geschwindigkeiten.

Auf der einen Seite steht ein zentraler wirtschaftlicher Bereich der Praxis: die individuelle, fallbezogene Abrechnung gemäß der Gebührenordnung für Zahnärzte, abgestimmt auf die jeweilige Behandlung. Auf der anderen Seite werden diese Forderungen beim Kostenerstatter größtenteils maschinell über sogenannte Scanstraßen eingelesen und erstattet. Die Digitalisierung verläuft dabei nicht auf gleichem Weg mit selbem Ziel.

Hierfür sind die unterschiedlichen Interessen der beteiligten Akteure verantwortlich. Während die Zahnärzte verpflichtet sind, eine individuelle Patienten-, und Behandlungsdokumentation zu erbringen, setzen die Kostenerstatter auf eine effiziente Massenverarbeitung bei der Erstattung von Forderungen.

Ein Beispiel ist das Überschreiten des 2,3-fachen Steigerungsfaktors. Nach § 5 Abs. 2 muss der Zahnarzt eine Begründung angeben, die nicht nur individuell, fall-, und patientenbezogen ist, sondern auch die Besonderheiten der Bemessungskriterien der Schwierigkeiten, Ausführungsumstände und des Zeitaufwandes wiedergibt. In der täglichen Arbeit im Erstattungsservice lässt sich feststellen, dass diese Anforderungen kaum in einem standardisierten, maschinellen Prozess abzubilden sind. Genau hier lohnt sich ein genauer Blick auf dieses Spannungsfeld zwischen Leistungserbringer und Kostenerstatter, denn es zeigt, welchen Mehrwert ein guter Erstattungsservice für Praxen und Patienten bietet.



© Fanette G - unsplash.com

Medizinische Begründungspflicht trifft auf automatisierte Massenverarbeitung: Wo Algorithmen scheitern, ist menschliche Expertise unverzichtbar.

Automatisierte Erstattung

In den vergangenen Jahren hat sich einiges auf der Seite der Kostenerstatter getan. Zunehmend erfolgt die Sichtung eingehender Rechnungen über automatisierte Scanstraßen. Rechnungspositionen, Abrechnungsziffern und Beträge werden durch optische Zeichenerkennung (OCR) bzw. die weiterentwickelte Intelligent Character Recognition (ICR) ausgelesen und automatisiert zugeordnet.¹

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

Die Umsetzung ist wie folgt: Der Patient kann die Rechnung per Smartphone-App einreichen. Diese wird per OCR automatisiert und digitalisiert und im Anschluss mit der Tariffbank und mit der vorherigen Historie abgeglichen, wodurch anschließend ein Regulierungsvorschlag für den Sachbearbeiter des Kostenerstatters erstellt wird.² Das beschleunigt den Prozess und reduziert den manuellen Erfassungsaufwand.

Es zeigt sich ein zweigeteiltes Bild in der Praxis. Unstrittige Forderungen mit einem nicht so komplexen Abrechnungshintergrund wie zum Beispiel einer PZR oder Kontrolle profitieren von der automatisierten Kostenerstattung. Die Bearbeitungszeit sinkt, da keine manuelle Erfassung mehr erforderlich ist. Dies bedeutet für den Leistungsbezieher eine geringere Wartezeit bis zur Erstattung.

Wo Automatisierung an Grenzen stößt

Dieses Verfahren begünstigt jedoch nicht Forderungen, bei denen eine komplexe und umfangreiche zahnmedizinische Behandlung und entsprechende Abrechnung erfolgte. In solchen Fällen stoßen einige Kostenerstatter bei der Erkennung umfangreicher Behandlungen an ihre Grenzen. Hierbei erfolgen in der Regel Rückfragen, wodurch entweder medizinische Begründungen angefordert oder Abrechnungsziffern angezweifelt werden. Durch die automatisierte Prüfung entstehen Ablehnungen und Rückfragen, die fachlich nicht gerechtfertigt wären.

Je nach Szenarien können OCR-Systemleistungsauswirkungen variieren. Sie sind gut darin, Zahlen, Texte und Formate mit bekanntem Muster abzugleichen. Entscheidend ist, wie die Daten erfasst und korrekt klassifiziert wurden.³ Aus der Beobachtung unserer GOZ-Abteilung lässt sich festhalten, dass die Vorgangsrückstände trotz OCR/ICR-Systemen oft konstant bleiben und eine inhaltliche Bewertung ausbleibt. Wie zum Beispiel: War die Behandlung medizinisch notwendig? Ist die gewählte Ziffernkombination im vorliegenden Fall individuell begründet? Stellt die Begründung eine außergewöhnliche Leistung plausibel und nachvollziehbar dar?

Rolle des Erstattungsservice

In dieser Situation ist ein Fachexperte gefragt, der nicht nur über das Know-how der Gebührenordnung für Zahnärzte verfügt, sondern auch einen Erfahrungsschatz über die Argumentationsweise des jeweiligen Kostenerstatters hat. Hier treffen Maschine und die Individualität der Behandlung und Abrechnung aufeinander. Im

Für die Zahnarztpraxen wird eine einwandfreie, saubere und vollständige Dokumentation immer wichtiger. Dabei muss diese zwei „Leser“ bedienen: die Scanstraße, die Zahlen, Texte und Formate mit bekanntem Muster abgleicht, und den Mitarbeiter des Erstattungsservices, der bei Rückfragen eine nachvollziehbare und fachliche Grundlage der Berechnung benötigt.

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



Literatur



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

ZWEI DVT's – EINE MISSION

BILDQUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Veraviewepocs 3D R100
Allrounder für jede Praxis.

WELCHES GERÄT ZU IHNEN PASST?

Wir beraten Sie gerne.



MORITA

Veraview X800
NonPlusUltra.

www.morita.de

Erstattungsservice zeigt sich: Wo die Kompetenz der Maschine endet, beginnt die Arbeit des Erstattungsservices. Wo viele Kostenerstatter eine medizinische Begründungspflicht bei Behandlungen einfordern, die komplex und/oder kostenintensiv sind, lässt sich festhalten, dass sich diese nicht algorithmisch abbilden lassen. Hierfür bedarf es Erfahrung im Umgang mit unterschiedlichen Kostenerstatthern, Fachwissen und einem Gespür dafür, welche Argumentation im Einzelfall überzeugt.

Dabei zeigt sich der Wert eines guten und zuverlässigen Erstattungsservice: Zwischen der automatisierten Verarbeitung der Kostenerstatter und der oft komplexen medizinischen und abrechnungstechnischen Realität fungiert ein Erstattungsservice als Bindeglied zwischen diesen zwei Welten. Ohne diese fachlich fundierte Instanz bleiben einige Fälle in der automatisierten Bearbeitung hängen, eine Kostenerstattung bleibt aus oder der bürokratische Aufwand in den Praxen steigt, da die Software eine individuelle Behandlung und Abrechnung nicht einordnen bzw. bewerten kann.

Dokumentation als Schlüssel

Für die Zahnarztpraxen wird eine einwandfreie, saubere und vollständige Dokumentation immer wichtiger. Dabei muss diese zwei „Leser“ bedienen: die Scanstraße, die Zahlen, Texte und Formate mit bekanntem Muster abgleicht, und den Mitarbeiter des Erstattungsservices, der bei Rückfragen eine nachvollziehbare und fachliche Grundlage der Berechnung benötigt. Sollte dies nicht vorhanden sein, kann dies leider im Zweifelsfall negativ für die Erstattung ausfallen.

Ausblick

Nun stellt sich die Frage, ob sich das Verhältnis zwischen automatisierter Erfassung und manueller fachlicher Prüfung weiter verändern wird. Denkbar ist, dass Kostenerstatter mit dem technischen Fortschritt erste KI-gestützte Erstattungsbescheide einsetzen. Wie sich dabei die fachliche Qualität des Outputs entwickelt, lässt sich nur spekulieren und wird sich mit der Zeit zeigen.

Wer sauber dokumentiert, den Faktor sicher begründet und professionelle Unterstützung an seiner Seite weiß, nimmt jede Hürde der automatisierten Erstattung – Schritt für Schritt zum reibungslosen Erfolg für Praxis und Patienten.

Solche Verfahren sind für unstrittige Forderungen eine gute Option. Für die Erstattung komplexer und umfangreicher Forderungen wird weiterhin ein fachliches und fundiertes Wissen benötigt, um dem Leistungsbezieher eine bestmögliche Erstattung zu ermöglichen. Solche Technologien ersetzen bisher noch nicht den Menschen, sondern unterstützen ihn. Die Bewertung eines medizinischen und abrechnungstechnischen Einzelfalls bleibt Aufgabe des Menschen und erfordert Erfahrung und Fachwissen.

Fazit

Durch die Digitalisierung des Verfahrens bei der Kostenerstattung verändert sich das Tempo und die Effizienz an den Schnittstellen, was zu einem Spannungsverhältnis im Dreiecksverhältnis zwischen Leistungserbringer, Patient und kostenerstattenden Stellen führt. Während Kostenerstatter auf die automatische Erfassung und Bearbeitung der Forderungen setzen, bleibt die Substanz einer guten fachlichen Stellungnahme – mit überzeugender Argumentation, medizinischer Einordnung gegenüber Versicherungen und Beihilfestellen sowie Einblick in den Einzelfall – weiterhin Handarbeit. Für die Praxen bleibt daher festzuhalten, dass eine einwandfreie, saubere, klare Dokumentation immer wichtiger wird. Ebenso wichtig ist ein Erstattungsservice, der sich durch schnelle Verarbeitung und fundierte fachliche Expertise auszeichnet und bei dem bürokratischen Aufwand entlastet. Denn so können sich die Praxen mehr Zeit für die wichtigen Dinge im Praxisalltag nehmen. Mehr Zeit für die Patienten mit deren individuellen Behandlungen, Bedürfnissen, welche sich am Ende in der Honorierung immer widerspiegeln sollte. ■

Webinar-Tipp

25. November • 20 Uhr

Abrechnung trifft Erstattung: Die Steigerung sicher begründen

Beim Überschreiten des Faktors 2,3 reicht laut GOZ keine pauschale Floskel – gefordert ist eine Begründung, die Schwierigkeit, Ausführungsumstände und Zeitaufwand individuell und fallbezogen darlegt, genau dort, wo OCR-Systeme der Kostenerstatter an ihre Grenzen stoßen. Im Webinar erfahren Sie, wie Sie diese drei Bemessungskriterien so formulieren, dass Rückfragen und Ablehnungen erst gar nicht entstehen.

Weitere Infos auf www.die-za.de/seminarkalender.



Hier gehts zur
Anmeldung.

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.

DENTYTHING:

Materialverwaltung, die den Kopf frei macht

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

[WARENWIRTSCHAFT] Sich nicht mehr um die Instrumentenbevorratung kümmern müssen. Wäre das nicht eine wunderbare Erleichterung? Lassen Sie diesen Gedanken einmal in Ruhe sacken und nehmen Sie Einblicke in die Praxis Dr. Wunden + Kollegen in Hillesheim. Dort wurde DENTYTHING in den Arbeitsalltag implementiert. Für Praxisgründerin Dr. Simone Wunden, M.Sc. und ihr Team sichert der Instrumentenschrank reibungslose Behandlungsabläufe, schafft freie Kapazitäten beim Personal und spart Nerven.



Abb. 2: Entnahmen und Einbuchungen werden direkt am DENTYTHING-Tablet eingegeben.



Abb. 1: DENTYTHING ist die Rundumsorglos-Lösung für die Materialverwaltung. Damit bekommen Praxen und Labore Kopf und Hände frei für das Wesentliche.

DENTYTHING (Abb. 1) ist ein vollautomatisierter Instrumentenschrank, der selbstständig bestellt. Jedes Produkt hat sein eigenes Fach, sodass ein gezielter Griff genügt. DENTYTHING optimiert durch die digitale Bevorratung den Workflow. Das findet auch Dr. Simone Wunden, Zahnärztin und zertifizierte Implantologin in Hillesheim. Sie kann einen klaren Unterschied in den Praxisabläufen vor und nach der Einführung von DENTYTHING in ihrer Praxis erkennen: „Mittlerweile haben wir in unserer Zahnarztpraxis in der Eifel zehn Behandlungszimmer und 35 Mitarbeiter. Wir entschieden uns für DENTYTHING, weil es die Lagerarbeit einfacher und klarer macht. Wir hatten vorher eine Schublade mit Instrumenten, in der vieles – eigentlich von Wert – einfach nur Platz wegnahm. Und jeder kennt bestimmt die Situation: Dann greife ich doch einmal in die Schublade und halte nur ein leeres Päckchen in der Hand. Seitdem wir mit DENTYTHING arbeiten, ist das nicht mehr passiert. Meine Bevorratungsbeauftragte lächelt mich nur noch verschmitzt an und sagt: Alles da!“



Ordnung, Wirtschaftlichkeit, freie Kapazitäten:

Dieser QR-Code führt zu allen Vorteilen, die DENTYTHING in eine Praxis einführt.



Infos zum Unternehmen

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



DR. SIMONE WUNDEN

© Dr. Simone Wunden

„Wir haben uns für DENTYTHING entschieden, weil wir die meisten Rosen- und Diamantbohrer bei Komet Dental bestellen. Die habe ich jetzt immer in einer definierten Menge vorrätig und muss nichts im Voraus bezahlen.“

Ordentlich und wirtschaftlich

Mit DENTYTHING werden also Kapazitäten frei – Zeit, die die für die Bevorratung verantwortliche Assistenz bisher benötigte, um Nachbestellungen zu tätigen. DENTYTHING erkennt selbst, wenn Vorräte zur Neige gehen und bestellt selbstständig nach. Melissa, Assistenz und Prophylaxeskraft bei Dr. Simone Wunden, ist froh, dass das Auffinden, Identifizieren und Durchzählen von Instrumenten endlich ein Ende hat: „Durch DENTYTHING haben wir nun die Sicherheit und den Überblick. Man hat beim ganzen Team die Erleichterung gemerkt. Die Handhabung von DENTYTHING ist leicht zu erlernen: Einfach das Fach aufmachen, das Produkt entnehmen und die Anzahl am Tablet anklicken, fertig (Abb. 2)!“ Die Kombination aus Ordnungssystem und digitaler Warenwirtschaft ist bei DENTYTHING einmalig. Der Schrank funktioniert wie ein Konsignationslager: Beahlt wird nur, was tatsächlich verbraucht wird. Durch den automatischen Bestellprozess sinken die Kapitalbindung und Prozesskosten. Gleichzeitig dürfen Zahnarzt/-innen und ihre Teams sicher sein, dass die Mischung der Instrumente die Produktivität und Effizienz am Behandlungsstuhl optimiert. Stefanie, Prophylaxeskraft bei Dr. Simone Wunden, fasst die positive Veränderung seit Einführung in folgende Worte: „Die Erwartung an DENTYTHING war, dass uns damit Arbeit abgenommen und Zeit gespart wird. Die können wir jetzt anderweitig einsetzen. DENTYTHING arbeitet für uns mitwissend. Und wenn wir dadurch pünktlich in den Feierabend gehen können, ist das eine schöne Sache.“ ■

Weitere Infos auf kometstore.de.



DAS ÄNDERT SICH AB NOVEMBER:

ZAHNARZT-RATENZAHLUNG!

Zum 20.11.26 bringt die Verbraucherkreditrichtlinie strengere Regeln für Ratenzahlungen – auch für zinsfreie.

**Bietet Ihre Zahnarztpraxis Ratenzahlung an?
Dann sollten Sie wissen, was jetzt für Ihre Praxis gilt!**

**Kostenloses Webinar: Zahnarzt-Ratenzahlung
Das ändert sich ab November!**



DO, 12.11.2026 • 18:30 UHR

MICHAEL WAGNER

Fachanwalt für Medizin-,
Bank- und Kapitalmarktrecht
medavo GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft

JETZT GRATIS ANMELDEN! →



ZA – Weil jede Praxis zählt.

ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG
Werftstraße 21 | 40549 Düsseldorf | www.die-za.de



© A. Rahmat - unsplash.com

PRAXIS
ANBIETERINFORMATION*

Factoring-Dienstleister übernehmen offene Forderungen und verbinden finanzielle Sicherheit mit transparenter Effizienz.

Forderungsmanagement 2026:

Infos zum
Autor



Praxisgewinn mühelos erhöhen mit smartem All-inclusive-Factoring

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[FACTORING]

Das Jahr 2026 geht in schnellen Schritten seinem Ende zu und zunehmend gerät auch bei Zahnarztunternehmern die allgemeine volkswirtschaftliche Situation in den Blick: Themen wie etwa die weiterhin andauernde Rezession, steigende Kosten in allen Bereichen aufgrund hoher Energieabgaben und eine sich abzeichnende Deindustrialisierung wirken auf die öffentliche Diskussion ein. Aus Sicht eines Praxisinhabers bedeutet diese Entwicklung, dass die im Praxisalltag erwirtschafteten Forderungen gegen Patienten tendenziell mit einem größeren finanziellen Risiko des Verlustes verbunden sein könnten als in den „guten alten Zeiten“. Es liegt daher auf der Hand, sich durch Forderungsverkauf, also Factoring, das finanzielle Risiko „vom Hals zu schaffen“ und so in schnelle, sichere und vor allem günstige Liquidität umzuwandeln. Und zwar zu günstigen All-inclusive-Gebühren. Genau hier setzt smactoring an.

Zunächst einmal klingt der Name smactoring ungewöhnlich. Die Vermittlermarke „smactoring“ ist aus einer Wortkreuzung heraus entstanden. Es handelt sich um eine Kurzfassung der Begriffe „smart“ und „factoring“, und steht damit für ein aus betriebswirtschaftlicher Nutzensicht von Zahnarztunternehmern kluges, gewinnerhöhendes Factoring-Angebot. Und man meint aus „smactoring“ sogar das deutsche Wort „schmecken“ herauszuhören.

Tatsächlich soll smactoring dem Zahnarztunternehmer im übertragenen Sinne auch schmecken:

- 1. Günstigere Factoring-Kosten durch All-inclusive-Lösung:** Durch Vermittlung eines individuellen, kostengünstigeren All-inclusive-Angebotes sollen die Factoring-Kosten nachhaltig gesenkt werden, was ohne jegliche Mehrarbeit für das Praxisteam zu einem höheren Praxisgewinn führt.

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

2. **Minimierung der finanziellen Risiken:** Der Praxisgewinn wiederum wird durch den Forderungsverkauf an den Factor in sichere, schnell verfügbare Liquidität umgewandelt.
3. **Senkung der Personalkosten:** Zugleich entfällt damit auch das zeit- und personalintensive Verwalten von vielen einzelnen Patientenforderungen, da diese ja vom Factor übernommen werden. Dadurch wird die Praxis unabhängiger von teurem zahnärztlichem Verwaltungsfachpersonal, welches überdies am Personalmarkt immer schwerer zu bekommen ist.

All-Inclusive-Factoring zum Festpreis – ohne Mindestumsatz

Im zahnärztlichen Factoring-Markt herrscht zum Thema Kosten und Gebühren mitunter „Schweigen im Walde“. Sowohl die Höhe der Factoring-Gebühren als auch Angaben zu den einzelnen „versteckten“ Kostensparten wie Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen, Blindankauf und Erstattungshilfe sind nicht immer transparent.

Wie sieht das nun konkret beim smactoring-Modell aus?

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 (bzw. 1,6) Prozent, je nach Höhe der jeweiligen Praxisgegebenheiten wie Factoring-Umsatz, Auszahlungszeitpunkt etc.

Drittens: Es gibt keinen Mindestumsatz als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, denn das vermittelte Factoring-Angebot richtet sich an alle Praxen, die an einer Reduzierung der Risiko-, Verwaltungs- und Factoring-Kosten und damit an einer Gewinnsteigerung interessiert sind, seien es kleine, mittlere oder große Praxiseinheiten.

Die im Einzelfall anfallende konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr kann in einem Telefonat mit dem smactoring-Beratungsteam von dent.apart geklärt werden. ■



© Dr. Till Kreutzträger

Zahnarzt Dr. Till Kreutzträger aus Großefehn ist smactoring-Kunde und kann den Erfolg bestätigen: „Unsere Factoring-Gebühren befinden sich dank smactoring jetzt am unteren Limit. An manchen Tagen rechnet meine Frau morgens ab und abends ist das Geld schon auf dem Konto.“

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

Um die konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr zu klären, reicht ein kurzes Telefonat mit dem dent.apart-Beratungsteam unter Telefon: +49 231 586 886-0.

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 Patient, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße

Weitere Infos und Kontakt:

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

www.smactoring.de • www.dentapart.de

apoBank überträgt Anteile an Zahnärztlicher Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG an die ZA eG

Die ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG ist ab sofort allein im Besitz der ZA-Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft eG. Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank), die bislang mit 24,9 Prozent an der Gesellschaft beteiligt war, hat ihren Anteil mit Wirkung zum 30. September 2026 auf die Genossenschaft übertragen. Die ZA ist seit fast 40 Jahren auf Dienstleistungen für Zahnarztpraxen spezialisiert. Neben Factoring als Kerngeschäft bietet sie Leistungen in den Bereichen Abrechnung, Fortbildung, Coaching und Praxisberatung. Gegründet von Zahnärzten für Zahnärzte, unterstützt die ZA Zahnarztpraxen bei wirtschaftlichen und organisatorischen Fragestellungen.



Infos zum Unternehmen



© Curated Lifestyle - unsplash.com

ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG
www.die-za.de

Neues Unternehmen PKR-Dental geht an den Start

© PKR-Dental GmbH



Von links: PKR-Dental-Trio **Paul de Vries**, **Klaus Spitznagel** und **Remko de Vries**.

Mit PKR-Dental ist ein neues Dentalunternehmen gestartet, das persönliche zahntechnische Betreuung in Deutschland mit moderner, internationaler Fertigung verbindet.

Im Mittelpunkt stehen drei Werte: Präzision, Kommunikation und Rentabilität. Das Unternehmen steht für klar definierte Qualitätsstandards, digitale Workflows und transparente, wirtschaftlich kalkulierte Versorgung – von Kronen und Brücken über Implantatprothetik und Teleskoparbeiten bis hin zu herausnehmbarem Zahnersatz. Hinter PKR-Dental stehen Paul de Vries, Remko de Vries und Klaus Spitznagel, die zusammen auf jahrzehntelange Erfahrung in der Dentalbranche zurückblicken. Ihr Anspruch ist eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Zahnarztpraxen, bei der persönliche Ansprechpartner, verlässliche Abläufe und ein ausgewogenes Verhältnis von Qualität und Kosten im Vordergrund stehen.

PKR-Dental GmbH
pkr-dental.de

Klar definierte Standards und transparente Workflows schaffen den spürbaren Mehrwert an der Schnittstelle zwischen Zahntechnik und Praxis.

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

KaVo unterzeichnet *The Climate Pledge*

KaVo ist seit Kurzem offiziell auf der öffentlich einsehbaren Unterzeichnerliste von The Climate Pledge gelistet und damit sichtbar Teil einer internationalen Bewegung, die sich klar und verbindlich zu ambitioniertem Klimaschutz bekennt. Mit der Unterzeichnung verpflichtet sich KaVo, spätestens bis 2040 Net-Zero zu wirtschaften und damit zehn Jahre früher als im Pariser Klimaschutzübereinkommen vorgesehen.



Infos zum
Unternehmen

KaVo Dental GmbH
www.kavo.com



© KaVo Dental GmbH

Was bedeutet die Unterzeichnung konkret? Mit dem Beitritt verpflichtet sich KaVo zu drei zentralen Prinzipien:

- **Regelmäßige CO₂-Berichterstattung** – Transparente Offenlegung relevanter Emissionsdaten.
- **Reduktion der Emissionen** – Umsetzung realer, messbarer Maßnahmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.
- **Net-Zero bis 2040** – Zehn Jahre früher als international vereinbart.

Diese Verpflichtungen entsprechen KaVos strategischer Ausrichtung, nachhaltige Lösungen für die Dentalbranche zu entwickeln und Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft zu übernehmen.

ANZEIGE

GIBT'S ÜBERALL.

Aber nicht so günstig.

€ 15,59

€ 10,39

-33 %

**OMNI
DENT®**
We care. You smile.

GERL.



4+2





MANI auf der IDS 2027



Infos zum
Unternehmen

MANI MEDICAL GERMANY GmbH

www.many-germany.com/de

Die Standlocation
von MANI: Halle 10.1,
Stand D-061.

Vom 16. bis 20. März 2027 bietet die Internationale Dental-Schau einen dentalen Rundumschlag und zeigt, wo der Markt und seine Akteure stehen, was State of the Art ist und welche Produkte, Lösungen und Trends in die Zukunft weisen. Mit dabei: MANI MEDICAL GERMANY.

Das Unternehmen mit Sitz in Rosbach vor der Höhe wird in Köln mindestens fünf Neuprodukte launchen und in spannenden Live-Demonstrationen das wachsende Produktportfolio genauer vorstellen. Im Fokus stehen dabei Feileninstrumente für den Endo-Bereich, Restaurations- und Befestigungskomposite sowie Zahnaufhellungsprodukte für die ästhetische Zahnmedizin. Ein echter Meilenstein im Sortiment ist das Home-Whitening-Set MANIShine.

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

Vom Abrechnungsprogramm zur digitalen Praxiswelt

In den 1980er-Jahren, als Karteikarten noch handgeschrieben und die Abrechnung mit der Schreibmaschine getippt wurde, entwickelte der Zahnarzt Wolfram Greifenberg eine Abrechnungssoftware für seine Praxis. Was als Selfmade-Projekt begann, ist heute das Kernstück vieler Zahnarztpraxen. Die elektronische Abrechnung mit der KZV ist Standard, die Anbindung an die Telematikinfrastruktur ist Pflicht, Anwendungen mit künstlicher Intelligenz halten Einzug in Zahnmedizin und Praxisverwaltung.

Nah an den Bedürfnissen der Praxen und mit einem Gespür für die Branche hat sich DAMPSOFT als führender Anbieter im Dentalmarkt etabliert: Jede dritte Zahnarztpraxis in Deutschland vertraut auf eine Softwarelösung von DAMPSOFT. Mit dem DS4 und DS-WIN sowie ATHENA und e-connect bietet das Unternehmen ein umfassendes Portfolio zur Unterstützung von Zahnärzten und Praxisteams. Seit diesem Jahr ergänzt die KI-Sprachdokumentation AIVA das Angebot. Gemeinsam mit Kunden, Partnern und Mitarbeitenden blickt das Familienunternehmen auf vier erfolgreiche Jahrzehnte zurück. Die digitale Jubiläumswelt vereint Meilensteine der Unternehmensgeschichte, persönliche Erinnerungen sowie Aktionen und ein großes Jubiläumsgewinnspiel.

DAMPSOFT GmbH • www.dampsoft.de



Infos zum
Unternehmen

Hier mehr
erfahren.

Onlineshop macht „Schatzsuche“ leicht

Die Firma MIRUS MIX hat ihren Onlineshop, auch Schatzkammer genannt, komplett neu aufgefrischt. Für Zahnarztpraxen, Labore und alle Gesundheitsämter bedeutet das ab sofort: ein noch einfacheres, schnelleres und gewohnt sicheres Einkaufen. Neben exklusiven Angeboten wartet eine Vielzahl neuer Produkte darauf, entdeckt zu werden. Als verlässlicher Partner der Dentalbranche setzt MIRUS MIX dabei auf höchste Standards. Zu den Vorteilen beim Einkauf in der MIRUS MIX Schatzkammer zählen:

Maximale Datensicherheit: Der Schutz sensibler Praxisdaten hat oberste Priorität. Die Speicherung aller Daten erfolgt garantiert ausschließlich auf Servern in Deutschland.

Optimierte Versandkosten: Innerhalb Deutschlands liefert MIRUS MIX bereits ab 99 EUR versandkostenfrei. Für Lieferungen in andere EU-Länder entfällt das Porto ab einem Bestellwert von 199 EUR.

Weitere Infos zu Onlineshop und Geschenkkaktion auf www.mirus-mix.de.



© MIRUS MIX Handels-GmbH

EXKLUSIVES
HIGHLIGHT ZUM
JAHRESENDE

Die **MIRUS MIX Schatzkammer** macht ihrem Namen alle Ehre: Bei einem Bestellwert ab 300 EUR legt MIRUS MIX jeder Bestellung bis zum Ende des Jahres eine gefüllte Schatzkiste im Wert von 50 EUR als Geschenk bei.

MIRUS MIX Handels-GmbH
www.mirus-mix.de



ASPIJECT® Active Compact

Die Verabreichung einer dentalen Injektion mit einer manuellen Zylinderampullenspritze ist ein präziser Vorgang, der erfahrene Hände und genaue Kontrolle erfordert.

Die neue ASPIJECT® Active Compact liegt angenehm in der Hand und der kurze Abstand zwischen Daumenring und Fingerauflage sorgt für einen sicheren Halt bei allen Handgrößen.

- Ergonomischer Griff und Handhabung
- Aspiration leicht gemacht
- Langlebig
- 5 Jahre Herstellergarantie

Über den Dentalfachhandel erhältlich.

Mehr Lesen

QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.ronvig.com



Infokontakt

Tel. +45 70 23 34 11 • contact@ronvig.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

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

Sammelaktion von mjuks

Die Weihnachtssammelaktion von mjuks geht in die sechste Runde: **Bis einschließlich 6. Dezember** können Mediziner/-innen aussortierte, noch tragbare Arbeitskleidung spenden und damit medizinisches Personal in ressourcenarmen Regionen unterstützen.

Während geeignete Berufskleidung in europäischen Gesundheitseinrichtungen zum Standard gehört, behandeln Beschäftigte in anderen Regionen der Welt ihre Patient/-innen teilweise in Straßenkleidung. Besonders in ländlichen Gebieten fehlen häufig die Mittel für eine angemessene Ausstattung. Dies kann sich als gefährliche Infektionsquelle entpuppen.

Wieso spenden?

Hier setzt die Aktion des Textil-Start-ups an: Gut erhaltene Hosen, Kasacks und Kittel sollen dort weiterverwendet werden, wo sie gebraucht werden. „Wir wissen aus eigener Erfahrung, dass die Kleidung einen essenziellen Teil der Hygienemaßnahmen im medizinischen Umfeld darstellt. Mit unserer Aktion wollen wir Bewusstsein schaffen und dort helfen, wo die Hilfe am dringendsten gebraucht wird“, formuliert Jakob Hohenberger die Motivation hinter der Sammelaktion.



Das Unternehmen mjuks wurde 2021 von **Gregor Kury** (links) und **Jakob Hohenberger** in Wien gegründet.



Hier gehts zum Interview mit Gründer Gregor Kury im E-Paper der ZWP 5/26.



Abbildungen: © mjuks GmbH

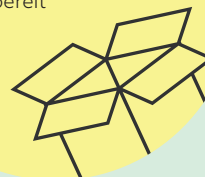
Kombi aus Unterstützung und Weiterverwendung

In den vergangenen fünf Jahren wurden bereits knapp 3.000 Kleidungsstücke für Einrichtungen in Afrika gesammelt. Für die Gründer Jakob Hohenberger und Gregor Kury ist das ein Anlass, die Initiative fortzusetzen. Gleichzeitig wird in Deutschland und Österreich regelmäßig medizinische Kleidung ausgemustert, die noch tragbar ist. Die Sammlung verbindet deshalb Unterstützung mit Weiterverwendung: Statt ungenutzt im Schrank zu liegen, erhält die Kleidung ein zweites Leben. „Was hierzulande vielleicht ausgewaschen oder einfach nicht mehr stylisch ist, verhindert in einer anderen Region gegebenenfalls den Keim von der schmutzigen Freizeitkleidung im OP“, erläutert Gregor Kury die Auswahlkriterien für die Sammelaktion.

Infos zu Produkten und dem Unternehmen auf mjuks.com.

So funktioniert's

Gesammelt wird ausschließlich medizinische Arbeitskleidung, darunter Hosen, Kasacks und Kittel. Die Stücke müssen nicht neu, aber noch tragbar sein. Die Aktion läuft bis einschließlich 6. Dezember. Infos zu Ablauf und Versandadresse stehen bereit auf mjuks.com/pages/sammelaktion.



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



ENDO GUT, ALLES GUT!

DIE PERFEKTE SYNERGIE –
FÜR JEDEN TAG UND ALLE FÄLLE.



EDGE BIO CERAMIC™
SEALER

EDGEONE-R UTOPIA™



EDGE APEX HP™



FreeCall 0800 5673667
edgeendo@henryschein.de

Erfolg verbindet.

Exklusiv im Vertrieb von

HENRY SCHEIN®
DENTAL

Das ist GC.



Hier gehts zur

Kampagne: „Das ist
GC – Wir sind GC“

6. Internationales GC Dental- symposium setzte neue Maßstäbe in Tokio

Ein Beitrag von Christin Hiller

[FACHBEITRAG]

Die GC Corporation blickt auf einen ereignisreichen und wegweisenden Oktober zurück: Am 3. und 4. Oktober fand im architektonisch beeindruckenden Tokyo International Forum das „6th International Dental Symposium“ statt, das gleichzeitig im Zeichen des 70-jährigen Jubiläums der GC Membership Society stand. Unter dem im Vorfeld ausgegebenen Kongressmotto „Gather Knowledge, Create ‚8 Billion‘ Smiles!“ brachte die Veranstaltung die internationale Dentalwelt im herbstlichen Japan zusammen.

Die im Vorfeld hohen Erwartungen an das angekündigte Fortbildungsformat wurden durch die offiziellen Zahlen bestätigt: Insgesamt 7.598 registrierte Teilnehmer besuchten den Kongress, darunter 1.764 internationale Gäste, die aus 71 verschiedenen Ländern nach Tokio reisten.

Globale Resonanz mit starker europäischer Präsenz

Auch aus der EMEA-Region erhielt die Veranstaltung großen Zuspruch: Insgesamt 850 Teilnehmende reisten aus dem EMEA-Raum an. Zudem brachte GC 65 hochkarätige Key-Opinionleader aus der Region nach Tokio – eine exklusive Mischung aus Zahnärzten, Zahntechnikern und Vertretern von Universitäten. Diese Experten nutzten die Gelegenheit, um an zusätzlichen Advisory-Board-Meetings teilzunehmen, ihr Wissen auszutauschen und wertvolle Netzwerke zu knüpfen.

65 Sessions, 204 Referenten:

Ein wissenschaftliches Programm der Superlative

In insgesamt 65 hochkarätigen Sessions präsentierten 204 Referenten aus aller Welt ihre neuesten Forschungsdaten und klinischen Fallbeispiele. Ein zentraler Fokus lag dabei auf dem für die europäische Zahnmedizin so essenziellen, interdisziplinären Workflow zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Die Vorträge deckten ein breites Spektrum ab:

© GC Germany GmbH

für schmerzfreie Injektionen

Volles Haus: Der Hauptkongress im architektonisch beeindruckenden Veranstaltungssaal zog mehr als 7.000 Gäste an.



Abbildungen: © GC Germany GmbH



Dr. Per Falk, Vorstandsvorsitzender der GC Holding AG, unterstrich in seiner Rede die globale Verantwortung des Unternehmens für die weltweite Mundgesundheit.

- **Klinische Kerngebiete:** Ästhetische und restaurative Zahnmedizin, Endodontie, Parodontologie sowie Kieferorthopädie.
- **Zukunftstechnologien:** Digitale Zahnmedizin und innovative Ansätze der regenerativen Medizin.
- **Ganzheitliche Gesundheit:** Der immer wichtiger werdende Zusammenhang zwischen oraler und systemischer Gesundheit – darunter die zahnärztliche Begleitung bei Schlafapnoe sowie Ernährungsberatung im Praxisalltag.

Auch die europäische Spitzenforschung fand auf dem Symposium eine hochkarätige Bühne. Darunter Prof. Dr. Roland Frankenberger (Marburg) als Keynote-Speaker für Adhäsiv- und restaurative Zahnmedizin, Prof. Dr. Katrin Bekes (Wien) als Keynote-Speakerin für Kinderzahnheilkunde, Prof. Dr. Dr. Falk Schwendicke (München) als Experte für Zahnerhaltung und digitale Zahnmedizin sowie Prof. Dr. Anton Sculean (Bern) als Experte für Parodontologie und regenerative Zahnmedizin. Ihre Vorträge vor internationalem Publikum unterstrichen eindrucksvoll, dass die zahnmedizinische Wissenschaft aus Europa global eine relevante Vorreiterrolle einnimmt.

„GC Week“ und Praxisnähe im Fokus

Getreu der Ankündigung einer „One Week of Excellence“ endete der fachliche Austausch nicht mit den Vorträgen im Hauptkongress. Die gesamte Zeitspanne vom 1. bis zum 8. Oktober wurde zur „GC Week“ erklärt. Hierzu wurden im GC Corporate Center in Tokio für die Gäste neun intensive Hands-on-Seminare sowie Werksführungen organisiert, um das erlernte Wissen direkt praktisch zu vertiefen. Für die europäischen Teilnehmer war hierbei die Vergabe von international anerkannten Fortbildungspunkten von besonderer Relevanz.



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

DENTALWELT

ANBIETERINFORMATION*



Yutaka Shinozaki,
Präsident der GC Corporation.



Abbildungen: © GC Germany GmbH



Blick in die begleitende „GC Dental Show“
im Tokyo International Forum, bei der modernste
Geräte und Materialien präsentiert wurden.

Empfang zur Eröffnung mit **Makoto Nakao,**
Vorsitzender des Verwaltungsrats
der GC Holding AG.

Parallel zum Symposium fand die „GC Dental Show“ statt. Hier präsentierten die GC Gruppe sowie mehr als 20 Partnerfirmen modernste Geräte und Materialien. Anwender konnten Lösungen für den Praxisalltag kennenlernen und unmittelbar ausprobieren.

Internationaler Schulterschluss beim Presse-Briefing

Am 4. Oktober unterstrich die abschließende Pressekonferenz die globale Bedeutung des Events. Neben hochrangigen Vertretern von GC, wie dem Vorstandsvorsitzenden der GC Holding AG, Dr. Per Falk, nahmen auch internationale Vertreter der Dentalwelt teil – darunter Prof. Jennifer Gallagher (Präsidentin der IADR) und Asst. Prof. Dr. Nikolai Sharkov (Präsident der FDI World Dental Federation). Die Teilnehmenden waren sich einig: Die Mundgesundheit bildet weltweit die entscheidende Basis für das allgemeine Wohlbefinden und ein langes Leben.

Ausblick

Das 6. Internationale Dentsymposium hat beeindruckt und gezeigt, wie die Verbindung aus wissenschaftlicher Tiefe und globalem Netzwerk Zahnmedizin und Zahntechnik voranbringt. Die Teilnehmenden aus Europa kehrten nicht nur mit neuen klinischen Impulsen und absolvierten Credits zurück, sondern auch geprägt von der sprichwörtlichen japanischen Gastfreundschaft und Präzision. ■

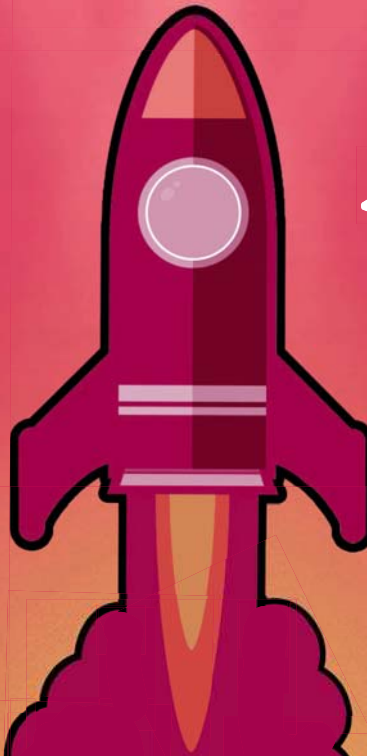


Infos zum
Unternehmen



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.



Viel Tageslicht und großzügige Raumwirkung im Empfangsbereich.

Transformation:

Gewerbehalle wird Zahnarztpraxis

Ein Beitrag von Maria Reitzki

[PRAXISPLANUNG UND DESIGN]

Aus einer ehemaligen Gewerbehalle entstand in Sendenhorst im Münsterland auf knapp 400 Quadratmetern die neue Fachzahnarztpraxis von Dr. Martin Sachs. Gemeinsam mit Plandent wurde die Immobilie zu einer modernen Praxis mit außergewöhnlicher Architektur umgebaut. Christiane Düpmann, Innenarchitektin und Praxisplanerin bei Plandent in Münster, erläutert im Interview die planerischen Besonderheiten des Projekts.



© Plandent GmbH & Co. KG

Praxisplanerin
Christiane Düpmann

Frau Düpmann, mit welchem Anliegen ist Dr. Martin Sachs auf Plandent zugekommen?

Dr. Sachs hatte vor Jahren eine Bestandspraxis übernommen, die mit dem Wachstum von Team, Leistungsspektrum und Patientenstamm an ihre Grenzen gestoßen war. Die in die Jahre gekommene Souterrain-Praxis sollte durch eine größere, helle und funktionale Praxis ersetzt werden, die moderne Zahnmedizin auch räumlich widerspiegelt und bessere Bedingungen für das Team schafft.

Die neue Praxis befindet sich in einer ehemaligen Gewerbehalle. Was hat dieses Gebäude als Ausgangspunkt für das Projekt besonders gemacht?

Eine Gewerbehalle verbindet man zunächst nicht mit einer Zahnarztpraxis. Gleichzeitig war das Potenzial sofort sichtbar: die offene Fläche, die Raumhöhe, die Möglichkeit, Licht von oben hereinzuholen. Dieses galt es zu nutzen, um das hochwertige Behandlungsspektrum funktional abzubilden und gleichzeitig eine angenehme Atmosphäre zu schaffen. So entstand unter anderem die Idee einer zweiten Ebene mit offener Galerie, die der Praxis heute ihren besonderen Charakter verleiht.

Wie entstand der Praxisgrundriss?

Ausgangspunkt der Planung waren die späteren Abläufe: Behandlung, Team und Patientenwege mussten sinnvoll organisiert werden. Die offene Hallenstruktur war dabei ein großer Vorteil, weil wir die Räume nahezu frei entwickeln konnten. Die einzige feste Vorgabe war die bestehende Brandschutzwand in der

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

Mitte der Gewerbehalle. Hinzu kamen Brandschutzauflagen wie notwendige Flächenfenster, die wir in die Planung integrieren mussten.

Welche architektonischen Lösungen prägen die Praxis heute?

Die Behandlung findet vollständig im barrierefreien Erdgeschoss auf 300 Quadratmetern statt, ergänzt durch einen separaten Beratungsraum. Im Obergeschoss befinden sich ausschließlich Sozialräume, Umkleiden und Büros für das Team. Charakteristisch sind die offene Galerie, großzügige Sichtachsen und viel Tageslicht durch die Dachflächenfenster. Die sichtbar belassene Holzdecke verleiht der klaren Architektur zusätzliche Wärme.

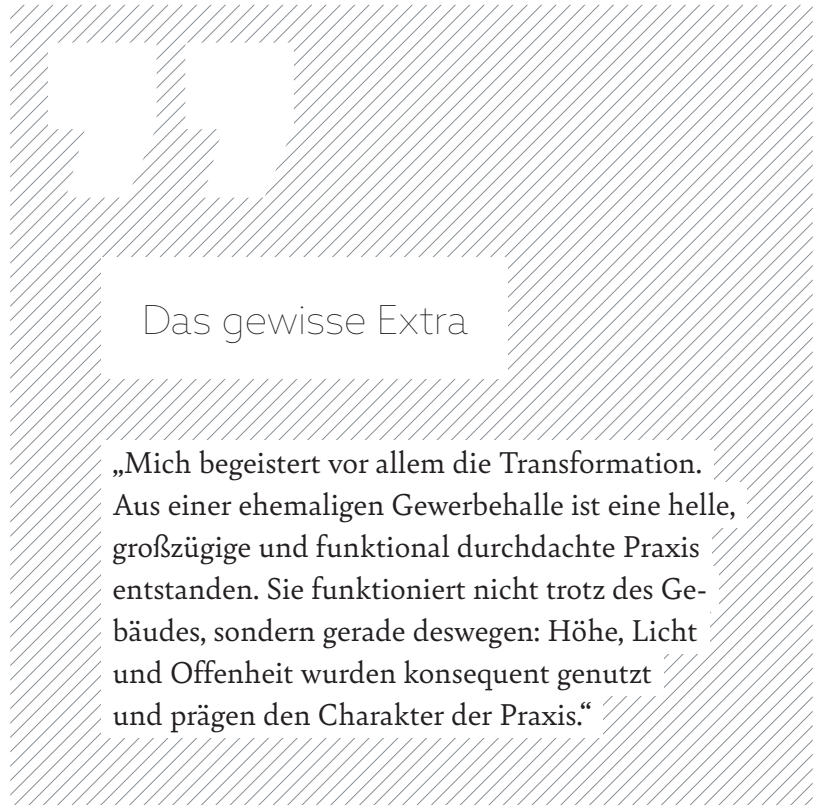
Wie wurde dieser architektonische Charakter gestalterisch weitergeführt?

Die Gestaltung greift den Charakter des Gebäudes auf: Schwarze Metallgeländer, Türrahmen und Spots treffen auf Holz und warme Sandtöne. Die reduzierte Materialwahl schafft Raum für besondere Details: Die irisierenden Folien an den Türen der Behandlungszimmer setzen lebendige Farbakzente. Indirekte Beleuchtung und Tageslichtlampen runden das Lichtkonzept ab.

Zurückhaltung im Raumkonzept schafft eine Bühne für gezielte Farbakzente.



© Roland Borgmann



Wie wurden Funktionalität und Hygiene in der Planung berücksichtigt?

Die Praxis verfügt über fünf Behandlungs- und drei Prophylaxezimmer. Ein weiteres wurde bereits so vorbereitet, dass es künftig ebenfalls als Behandlungszimmer genutzt werden kann. Vorausschauend zu planen, ist gerade bei wachsenden Praxen wichtig. Ebenso wichtig war Dr. Sachs das Thema Hygiene. Deshalb kamen unter anderem durchgehend wischfreundliche Vinylböden mit Hohlkehlen zum Einsatz. Durch unsere Planung haben wir sichergestellt, dass alle hygienischen Anforderungen und Richtlinien zuverlässig eingehalten werden.

Die Praxis ist außerdem technisch modern ausgestattet. Worauf kam es dem Betreiber an?

Dr. Sachs hatte im Laufe seiner beruflichen Tätigkeit immer wieder sehr gute Erfahrungen mit Geräten von Planmeca gemacht und sich deshalb entschieden, auch die neue Praxis konsequent mit Produkten des finnischen Dentalgeräteherstellers auszustatten. Ausschlaggebend waren neben der hohen Qualität vor allem die Ergonomie, die langlebige Technik und das zeitlose Design. Alle Behandlungszimmer wurden mit den Compact i5-Behandlungseinheiten mit Schwingbügelsystem ausgestattet. Sie bieten sowohl dem Behandlungsteam als auch den Patientinnen und Patienten hohen Komfort und unterstützen ergonomische Arbeitsabläufe. Auch in der Röntgentechnik setzt die Praxis auf Planmeca: Das bereits vorhandene digitale Röntgengerät der ProMax 3D-Reihe wurde in die neue Praxis integriert. Auch das bewährte ProX-Kleinröntgengerät von Planmeca kommt in der neuen Praxis wieder zum Einsatz. ■



www.plandent.de



© Curated Lifestyle - stock.adobe.com

Mit hoher Kontinuität für die Anwender

Ein Beitrag von Klaus Rentel

[ZAHNARZTSOFTWARE]

„EVIDENT hat uns so erfolgreich wie unauffällig begleitet, stets praktikable Lösungen und guten Support geliefert und uns so auch in wirtschaftlicher Hinsicht unterstützt.“ Zum Abschluss seiner zahnärztlichen Tätigkeit blickt Dr. Wolfgang Noethlichs aus Aachen auf 30 Jahre mit EVIDENT zurück. Warum er die Software, die er einst als Beta-Tester mitgestaltet hat, jetzt seinem Nachfolger empfiehlt – das und mehr verrät das folgende Interview.

Herr Dr. Noethlichs, wie kamen Sie zu EVIDENT?

Vor meiner Selbstständigkeit war ich bei einem Zahnarzt angestellt, der bereits mit EVIDENT gearbeitet und das Softwarehaus auch bei der Entwicklung von Programmteilen begleitet hat. Ich kannte das Programm also und fand es für meinen Bedarf perfekt.

Welche Punkte waren ausschlaggebend?

Ich hatte keine Lust auf große Aktenschränke und Doppelerfassung, sondern wollte von vornweg papierlos arbeiten. Das ging mit EVIDENT schon damals problemlos. Zudem wusste ich, dass sich die Entwickler für die Weiterentwicklung des Programms gerne mit den Zahnarztpraxen abstimmen und auf ihre Wünsche eingehen. Was bis heute so ist.

Als sogenannter Beta-Tester haben Sie eine Zeitlang EVIDENT mitgestaltet.

Auch noch danach gab es einen regelmäßigen und aus meiner Sicht sehr fruchtbaren Austausch, besonders mit Gebietsverkaufsleiter Stephan Isenberg. Er war in der Zeit stets ansprechbar und hat uns beim Aufbau des EDV-Netzes unterstützt.

Aus welchen Gründen haben Sie jetzt Ihrem Praxisnachfolger EVIDENT ans Herz gelegt?

Nicht nur ihm, aus Überzeugung habe ich die Software immer wieder meinen Kollegen empfohlen. In der Anfangszeit kamen nicht selten Zahnärzte für eine kleine Einführung in meine Praxis.

EVIDENT hat sich aus meiner Sicht organisch und mit hoher Kontinuität entlang des Bedarfs der Anwender entwickelt. Auch wenn es für alle Seiten mal größere Herausforderungen gab, lief doch immer alles glatt; mit der Software gab es nie Probleme. Als Zahnarzt konnte ich dadurch meiner originären Arbeit nachgehen, ohne mich viel mit dem Programm auseinandersetzen zu müssen. Das wünsche ich mir auch für meinen Nachfolger.

Hier gehts zum Interview mit
EVIDENT-Geschäftsführerin Christina Berg
im E-Paper des *ZWP spezial* 10/26.



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

DENTALWELT INTERVIEW*



© Dr. Wolfgang Noethlichs

Dr. Wolfgang Noethlichs,

Zahnarzt aus Aachen, blickt zum Abschluss seiner Praxistätigkeit auf 30 erfolgreiche Jahre mit der Zahnarztsoftware EVIDENT zurück.

Welche weiteren Benefits gibt es?

Durch die intuitive Bedienung können auch Neulinge schnell mit dem Programm arbeiten. Die Anbindung von externen Programmen und Geräten läuft geräuschlos. Der Support ist ungewöhnlich gut erreichbar, und wir hatten immer schnell die Lösung parat. Den Kontakt zu EVIDENT kann ich als persönlich, freundlich und zugleich zielorientiert beschreiben.

Sie haben sich unter anderem stark in der Fortbildung von Zahnärzten und in Berufsverbänden engagiert. Wie schneidet EVIDENT aus Ihrer Sicht im Hinblick auf die Implementierung der Telematik-Infrastruktur ab?

Zunächst einmal hat das Softwarehaus das für uns als Anwender elegant gelöst; wir können auch hier nur Positives berichten, ebenfalls was die Erreichbarkeit und Qualität des Supports während dieser Phase angeht. Und weil das in der Branche längst nicht die Regel war, wissen wir auch, dass einige Praxen aus diesem Grund zu EVIDENT gewechselt sind.

Fassen Sie bitte Ihre Anwendererfahrung der letzten drei Jahrzehnte zusammen.

EVIDENT hat uns so erfolgreich wie unauffällig begleitet, stets praktikable Lösungen und guten Support geliefert und uns so auch in wirtschaftlicher Hinsicht unterstützt. ■



www.evident.de

ANZEIGE



ONLINEKURS IMPLANTAT-PFLEGE- ASSISTENT:IN

Prof. Dr. Philipp Sahrman
DH Sylvia Fresmann, B.Sc.

ZA Jan-Philipp Schmidt, MOM
RAin Dr. Bernadette Vollmer

INTERESSE?



ipa.oemus.com

oemus



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



Vietnam / Tokio

Ostern
20.03.2027 – 03.04.2027 · 15 Tage

40 Fortbildungspunkte



Malediven

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

40 Fortbildungspunkte



Konstanz am Bodensee

Fortbildung für Praxisgründer und
Praxisübernehmer
01.09.2027 – 05.09.2027 · 5 Tage

16 Fortbildungspunkte



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



Rallye 8000 Lofoten-Nordkap-Lapland

14 Tage Roadtrip
18./19.02.2028 – 04.03.2028

40 Fortbildungspunkte



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



Bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum

Die EURUS-Behandlungseinheiten von Belmont verbinden Hygiene, Eleganz und Ergonomie und bieten Zahnärzten weltweit innovative Produkte in japanischer Qualität. Die Modellreihe umfasst vielseitige Varianten mit einem elektrohydraulischen Antrieb, der leise Bewegungen gewährleistet. Mit einer Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm und niedriger Ausgangshöhe punkten die Patientensitze, während Knickstuhlmodelle den Ein- und Ausstieg erleichtern. Die kompakte EURUSS1 ROD optimiert ergonomisches Arbeiten auf kleinem Raum durch schwenkbare Führungsrollen, lange Instrumentenschläuche und einstellbare Zugkraft zur Reduktion der Handbelastung. Patienten profitieren von einer direkt am Stuhl montierten Speifontäne. Technisch durchdachte Features wie Anschlusspunkte an der Front der Bodendose machen die EURUSS1 ROD zum idealen Nachfolger bestehender Einheiten.

Belmont Takara Company Europe GmbH
www.belmontdental.de



Infos zum
Unternehmen



Behandlungseinheit: © Belmont Takara Company Europe GmbH



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

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

Erweitertes Teilmatrizen-system mit flachen Ringen und XS-Keilen

Mit den neuen flachen Ringen und den neuen Keilen in Größe XS erweitert Ultradent Products, Inc. gezielt das bestehende Halo™ Teilmatrizensystem. Die Komponenten sind speziell auf die Herausforderungen während der Versorgung von kurzen Zähnen und bei beengten Platzverhältnissen im Molarbereich ausgerichtet. Der flache Halo-Ring zeichnet sich durch sein reduziertes vertikales Profil aus, welches ihn näher an der Okklusionsebene hält. Dadurch wird die Sicht auf die Matrize, die Randleiste und den Kontaktpunkt deutlich verbessert. Die optimierte Sicht ermöglicht Anwendern eine präzisere Arbeitsweise, besonders in Fällen, in denen herkömmliche Ringe über die Okklusionsebene hinausragen. Das flachere Profil reduziert außerdem Beeinträchtigungen bei der Platzierung, Konturierung und Lichthärtung von Kompositen und führt damit zu einem effizienteren Workflow.



Der flache Matrizenring wurde speziell für kurze Kronen und im Durchbruch befindliche Zähne entwickelt. Er bietet einen optimierten Sitz und eine bessere Stabilität. Dadurch wird die Platzierung intuitiver und vorhersagbarer. Dank seines kompakten Designs wird der Zugang für Instrumente und Polymerisationsleuchten bei kurzen klinischen Kronen ebenso erleichtert wie die Positionierung in engen Molarbereichen. Darüber hinaus reduziert seine Form das Risiko von Weichgewebsirritationen. Quetschungen der Gingiva werden minimiert und der Patientenkomfort erhöht. Genau wie der Halo-Universalring sorgt auch der flache Ring für eine konstante Separierung und eine zuverlässige Stabilisierung der Matrize, ohne unnötig aufzutragen.

Als Ergänzung des Systems bietet der neue Keil in Größe XS den Anwendern eine größere Flexibilität bei einer optimalen Gingivaadaption selbst in engen Ap-proximalbereichen sowie bei anspruchsvollen anatomischen Strukturen. In Kombination machen diese beiden neuen Komponenten das Halo-Matrizensystem noch vielseitiger und ermöglichen die Herstellung präziser, reproduzierbarer Klasse II-Restaurationen innerhalb eines noch breiteren klinischen Spektrums.

Der flache Halo Ring und der Keil in Größe XS spiegeln die konsequente Weiterentwicklung der Ultradent Products Systeme wider. Im Fokus stehen die Verbesserung von Behandlungsergebnissen und die anatomische Adaption des Patientenkomforts.

Ultradent Products GmbH
www.ultradentproducts.com

Infos zum
Unternehmen



Abbildungen: © Ultradent Products GmbH

Doctos 
Einfach schneller.

Mit Doctos gehört umständliche Dokumentation der Vergangenheit an
– effizient, sicher, smart.
Einfach sprechen, während Sie behandeln: Die KI übernimmt den Rest.



Überzeugen Sie sich selbst – **kostenlos & unverbindlich**



Kostenlos testen

Testen Sie Doctos jetzt 14 Tage kostenlos
– direkt in Ihrer Praxis, ab der ersten Minute. Doctos hört zu, dokumentiert in Echtzeit und schlägt in Sekunden passende Abrechnungspositionen aus BEMA, GOZ und GOÄ vor.

Einfach sprechen – den Rest erledigt die App. Rechtssicher, vollständig, effizient.

Doctos GmbH
Pilotstr. 4
80538 München
welcome@doctos.de
www.doctos.de

Transluzente Wurzelstifte für effiziente Aushärtung

Die Wurzelstifte CONTECpro, erhältlich in fünf verschiedenen Durchmessern, ermöglichen dank ihrer hohen Transluzenz eine optimierte und zugleich verkürzte primäre Aushärtung des Komposits bis hin zur apikalen Spitze des Wurzelstiftes. So lässt sich im eng getakteten Praxisalltag wertvolle Zeit gewinnen – für einen effizienten Workflow und einen schnellen Übergang zum nächsten Behandlungsschritt. Dabei bleibt das Fundament unverändert: CONTECpro basiert auf den bewährten Eigenschaften des seit 2007 etablierten Wurzelstiftes CONTEC. Die hohe Biegefestigkeit von 1.430 MPa, ausgezeichnete Ermüdungs- und Bruchresistenz sowie ein dentinähnliches E-Modul schaffen die Grundlage für eine höchst stabile Restauration. Die mikroporöse, mikroretentive Oberfläche unterstützt einen starken adhäsiven Verbund. Die hohe Röntgenopazität ermöglicht zudem eine zuverlässige radiologische Kontrolle. Diese Leistungsmerkmale werden durch wissenschaftliche Untersuchungen renommierter Forschungseinrichtungen wie der Charité – Universitätsmedizin Berlin,¹ der Hochschule Hannover,² der Universität Rostock³ und des Leibniz-Instituts für Verbundwerkstoffe an der TU Kaiserslautern⁴ bestätigt. CONTECpro steht damit für die Verbindung von bewährter Qualität und moderner Lichttechnologie – für mehr Effizienz und ohne Kompromisse bei den bewährten Leistungsmerkmalen.

E. HAHNENKRATT GmbH
Dentale Medizintechnik
www.hahnenkratt.com

Literatur



TrialKit
CONTECpro kostenlos sichern. Einfach bis zum 31.12. per E-Mail bestellen: aftersales@hahnenkratt.com

PRODUKTE ANBIETERINFORMATION*

Pulverstrahlgerät mit Zwei-Pulverkammer-System

Mit dem Launch des TURBODENT touch erweitert mectron sein Portfolio im Bereich der Prophylaxe um ein leistungsstarkes Pulverstrahlgerät, das auf maximale Effizienz, Flexibilität und einfachste Handhabung ausgelegt ist. Das TURBODENT touch wurde für den Einsatz in der professionellen Zahnreinigung sowie in der parodontalen und periimplantären Therapie konzipiert. Als kompaktes Tischgerät vereint es State-of-the-Art-Technologien mit einer intuitiven Bedienung und bietet ein hohes Maß an Kontrolle und Individualisierung. Im Fokus steht die effiziente Entfernung von Biofilm und Verfärbungen, sowohl supragingival als auch subgingival, bei größtmöglichem Patientenkomfort. Ein zentrales Merkmal des TURBODENT touch ist das Zwei-Pulverkammer-System, das den parallelen Einsatz unterschiedlicher Pulver ermöglicht. Während der Behandlung kann per einfachem Klick zwischen Prophylaxe- und Perio-Modus gewechselt werden.



Infos zum Unternehmen

mectron Deutschland
Vertriebs GmbH
www.mectron.de



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

Unschlagbarer Preis. Qualität, die überzeugt.



Die ersten 4 Aufbissschienen für je

29,90 €*

Jetzt direkt bestellen

+49 5428 50 16-830



*Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. und Versandkosten. Angebot freibleibend.

No etch – No bond – No light

Selbsthärtendes Komposit für optimale Bulk-Füllungen

Seit zwei Jahren bietet Stela von SDI einen innovativen Ansatz für direkte Seitenzahn-restaurationen. Das selbsthärtende Bulk-Fill-Komposit ermöglicht eine vereinfachte Anwendung ohne separates Ätzen, Bonding oder Lichthärtung. Der abgestimmte Zwei-Schritt-Workflow mit Stela Primer und Stela Paste reduziert die Anzahl der Arbeitsschritte und erleichtert die Behandlung auch bei tiefen oder schwer zugänglichen Kavitäten. Stela verfügt über eine unbegrenzte Aushärtungstiefe und unterstützt durch seine selbsthärtende Polymerisation einen zuverlässigen, spalt-armen Verbund. Mit einer Druckfestigkeit von 333 MPa, einer Biegefestigkeit von 143 MPa und einer Röntgenopazität von 308 Prozent Al ist das Material für die Anforderungen im Seitenzahn-bereich entwickelt. Die klinische Anwendung wird zunehmend durch praktische Erfahrungen ergänzt. In seinem aktuellen E-Book¹ dokumentiert Dr. Les Rykiss aus Kanada verschiedene Stela-Restaurationen und zeigt den gesamten Workflow anhand von Klasse I- und Klasse II-Fällen.

Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich.

Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate.

Die Formulierung enthält Fluorid, Calcium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.



SDI | STELA

fließfähiges, selbsthärtendes
Bulk-Fill-Komposit



Ja, bitte schicken Sie mir ein persönliches
STELA-Testpaket.

Bitte kontaktieren sie mich:

PRAXISSTEMPEL

Fax: +49 2203 9255-200 oder
E-Mail: Beate.Hoehe@sdi.com.au

SDI YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



SDI Germany GmbH

Tel.: +49 2203 9255-0
www.sdi.com.au



Infos zum
Unternehmen



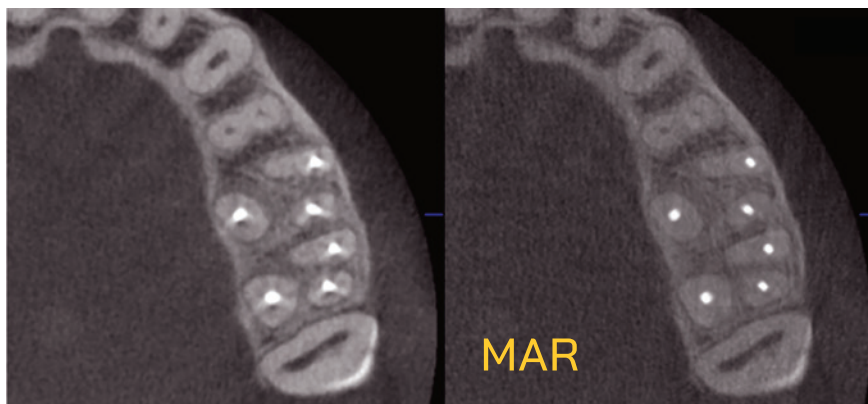
¹ Stela eBook: „Die Zukunft ist jetzt: Spaltfreie Komposit-Restaurationen“
von Dr. Les Rykiss, sdi.com.au/de-de/product/stela/.

Neue MAR-Funktion reduziert Metallartefakte

Mit dem 2D-/3D-Röntgensystem Veraview X800 bietet MORITA eine leistungsstarke Lösung für die präzise Diagnostik in allen Bereichen der Zahnmedizin. Neu ist die Funktion i-Dixel MAR (Metal Artifact Reduction), die metallbedingte Artefakte in DVT-Aufnahmen gezielt reduziert.

Durch mehrere aufeinanderfolgende Rekonstruktionsschritte können störende Artefakte und bildgebende Inhomogenitäten minimiert und der Abgleich von DVT- und IOS-Daten verbessert werden. MAR ist nicht KI-generiert, basiert auf der ursprünglichen Aufnahme und erzeugt im Ergebnis einen zusätzlichen Datensatz.

Die MAR-Technologie ist ab sofort serienmäßig beim Veraview X800 integriert. Für bestehende Systeme steht die MAR-Funktion als Upgrade zur Verfügung und kann unkompliziert nachgerüstet werden. Mit MAR lassen sich auch bereits vorhandene Aufnahmen nachträglich mit dem MAR-Filter neu berechnen, um störende Metallartefakte weiter zu reduzieren und zusätzliche diagnostische Informationen zu gewinnen.



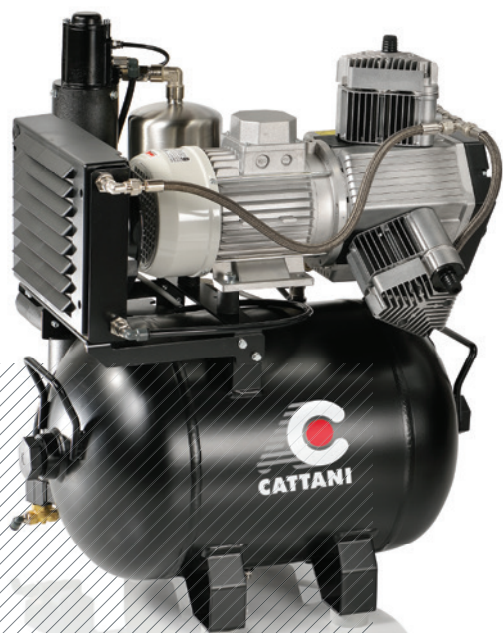
Die **MAR-Funktion** ist ein Rekonstruktionsverfahren zur gezielten Reduktion metallbedingter Artefakte in der DVT-Bildgebung.



Infos zum Unternehmen

J. MORITA EUROPE GMBH

www.morita.de



© CATTANI Deutschland
Helmex GmbH & Co. KG

Ölfreie Kompressoren für reine Druckluft

Zuverlässige Druckluft ist in Zahnarztpraxen und Laboren unverzichtbar. CATTANI Kompressoren arbeiten ölfrei und liefern reine, trockene Luft. Dafür sorgt unter anderem ein Vorfilter in jeder Trockenluftanlage; zudem sind alle Modelle mit HEPA-14-Filtern kompatibel. Eine spezielle Tankbeschichtung bietet einen zusätzlichen Hygieneschutz. Anschlussfertig und inklusive Zubehör geliefert, bieten CATTANI Kompressoren mit vier Jahren Garantie Sicherheit im täglichen Einsatz. Das Sortiment reicht vom Einzylinderkompressor bis zum Sechszylinderkompressor mit 200-Liter-Tank für bis zu 24 Behandler – auf Rollen und beweglich. Auf Wunsch geht es noch stärker und größer. Für anspruchsvolle Labore und Fräsanlagen bietet CATTANI spezielle CAD/CAM-Kompressoren. Verstärkte Motoren und besonders beanspruchte Bauteile sind für acht bis zehn Bar ausgelegt. Das Leistungsplus geht nicht zulasten des Komforts: Die bewährte Laufruhe bleibt erhalten.

CATTANI Deutschland Helmex GmbH & Co. KG

www.cattani.de

EndoCargo

Ab sofort im
Shop erhältlich!



© Schlumbohm GmbH & Co. KG

Technische Daten:

Maße: ca. 86 x 30 x 40,5 cm

Schubladenhöhe: 3 x 11 cm | 3 x 4,5 cm

Farbe: Hochglanzweiß

PRODUKTE

ANBIETERINFORMATION*

Endo-Flugzeugtrolley als mobiles Ordnungssystem

Ein Pilot und die Crew brauchen ein gut sortiertes Cockpit: Für den EndoPilot² gibt es ab jetzt einen EndoCargo aus der Luftfahrt, der speziell für die Endodontie umgebaut wurde. Sechs Schubladen bieten genug Stauraum, um ein vollständiges Ordnungssystem zu etablieren: Verbrauchsmaterialien sind in den Sortierschubladen sofort griffbereit und man sieht auf einen Blick, was fehlt.

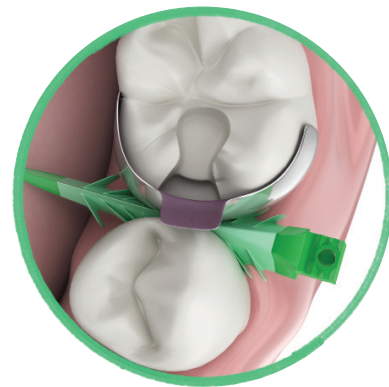
Die klare Organisation des Trolleys reduziert Suchzeiten, was die Behandlungsdauer verkürzen kann. So entsteht ein standardisierter Arbeitsplatz mit gleichbleibendem Ordnungssystem, unabhängig davon, in welchem Behandlungszimmer gearbeitet wird. Dank des originalen Zwei-Pedal-Bremssystems aus der Luftfahrt steht der Trolley sicher und lässt sich bei Bedarf leichtgängig zwischen den Behandlungszimmern bewegen. Glatte, wischbare Oberflächen aus hochwertigem Aluminium und Edelstahl unterstützen zudem die hygienische Aufbereitung im Praxisalltag.

Schlumbohm GmbH & Co. KG

www.schlumbohm.com

Präzise Approximalanpassung bei Klasse II-Restaurationen

Mit dem 3D Fusion™ Ultra Adaptive Wedge bietet Garrison Dental Solutions eine bewährte Lösung für die präzise Approximalanpassung bei modernen Teilmatrizensystemen. Das innovative Zwei-Material-Design kombiniert die bewährte Soft Face™ Ummantelung mit einem stabilen Kern und ermöglicht eine optimale Adaptation an approximale Strukturen. Flexible, retentive Lamellen sorgen für sicheren Halt und reduzieren das Risiko eines Herausrutschens. Das Design ermöglicht ein einfaches Einsetzen und eine kontrollierte Separation. In Kombination mit 3D Fusion und Strata-G™ unterstützt der Ultra Adaptive Wedge effiziente und reproduzierbare Behandlungsabläufe. Erhältlich ist dieses als Sortimentskit sowie in den Größen Extra Small, Small, Medium und Large.



Garrison Dental Solutions

www.garrisdental.com



Infos zum
Unternehmen

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

© BUSCH & CO. GmbH & Co. KG



Die abschließende Hochglanzpolitur erfolgt mit dem diamantdurchsetzten Polierrad 9581 (WST-Schaft) und kann bei Bedarf durch den Einsatz von Polierscheiben (BUSCH Soft Disc) ergänzt werden. Dazu ist der benötigte Scheibenträger 312RS (WST-Schaft) bereits im Set enthalten.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
www.busch-dentalshop.de

2 Creeth et al. BMC Oral Health 2020; 20(1): 118–127.



Zahnarztsoftware: Weniger Klicks, mehr Workflow



© LinuDent - PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG

Die Digitalisierung verändert den Praxisalltag. Dabei bildet die moderne Zahnarztsoftware die zentrale Grundlage: Sie vernetzt wichtige Prozesse von der Patientenverwaltung über die Terminplanung und Dokumentation bis hin zur Abrechnung und unterstützt das Praxisteam dabei, administrative Aufgaben strukturiert und zeitsparend zu erledigen.

Modular aufgebautes Softwaresystem

Besonders wertvoll ist ein modular aufgebautes Softwaresystem, das sich flexibel an die individuellen Anforderungen einer Praxis anpassen lässt. Digitale Patientenakten, zentrale Informationsverwaltung, Anamneseerfassung, Termin- und Wartezimmermanagement sowie automatisierte Abläufe schaffen einen durchgängigen digitalen Workflow. Informationen stehen dort zur Verfügung, wo sie benötigt werden, und können sicher und strukturiert verarbeitet werden. Das reduziert Medienbrüche, erleichtert die Zusammenarbeit im Team und schafft mehr Raum für die Betreuung der Patient/-innen.

KI-erleichterte Dokumentation und Abrechnung

Auch künstliche Intelligenz kann dabei unterstützen, Prozesse im Praxisalltag weiter zu vereinfachen. Ein praxisnahes Beispiel ist die KI-gestützte Sprachdokumentation. Statt Befunde und Behandlungsschritte nach der Behandlung zeitaufwendig am Computer zu erfassen, können Zahnärzt/-innen ihre Dokumentation direkt per Sprache erstellen. Die KI wandelt die gesprochenen Informationen in eine strukturierte Dokumentation um und kann relevante Leistungen erkennen. Damit lassen sich nicht nur Dokumentationsaufwand und manuelle Nacharbeiten reduzieren. Strukturierte digitale Daten tragen auch dazu bei, Übertragungsfehler zu vermeiden und die Qualität der Dokumentation zu verbessern. Ein weiterer Vorteil zeigt sich bei der Abrechnung. Wenn erbrachte Leistungen aus der

Sprachdokumentation erkannt und passende Gebührenpositionen vorgeschlagen werden, können Dokumentation und Abrechnung enger miteinander verbunden werden. So entstehen effizientere Prozesse, bei denen Informationen nicht mehrfach erfasst oder manuell zwischen unterschiedlichen Arbeitsschritten übertragen werden müssen.

Digitales Rückgrat der Praxis

Digitalisierung und KI ersetzen dabei nicht die fachliche Entscheidung des Behandlungsteams. Vielmehr übernehmen sie wiederkehrende und administrative Aufgaben und schaffen damit die Voraussetzung für einen effizienteren Praxisalltag. Eine leistungsfähige Zahnarztsoftware wird so zum digitalen Rückgrat der Praxis und verbindet Organisation, Dokumentation und Abrechnung zu einem möglichst durchgängigen Workflow. Für eine solche Verbindung von KI-gestützter Sprachdokumentation und Praxissoftware sorgt zum Beispiel auch die LinuDent-Schnittstelle zu Doctos.



Infos zum Unternehmen

LinuDent - PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
www.linudent.de

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



© Ernst Hinrichs GmbH

ERNST HINRICHS
Dental begleitet Praxen
von der Bedarfsanalyse
über Installation und
Schulung vor Ort bis
zu Wartung und
Reparatur.

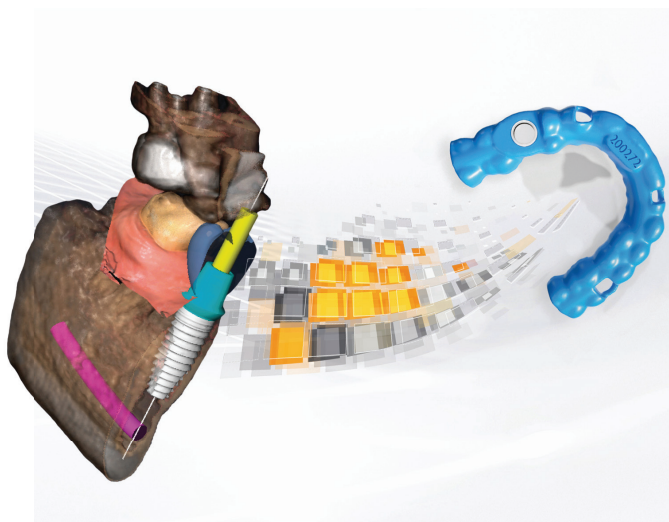
Einfacher Einstieg in die CAD/CAM-Fertigung

Mit den Frässystemen HinriMill e4 und e5 macht ERNST HINRICHS Dental Zahnarztpraxen den Weg in die digitale Fertigung leicht. Beide Systeme wurden speziell für Zahnärzte entwickelt und ermöglichen präzise Chairside-Restaurationen in nur einer Sitzung – effizient für die Praxis, angenehm für Patienten. Die kompakte, leise HinriMill e4 ist für das Praxislabor konzipiert und lässt sich platzsparend integrieren. Die vielseitige HinriMill e5 verfügt über einen automatischen Werkzeugwechsler für bis zu 16 Standardwerkzeuge plus AIRTOOL, verarbeitet Blöcke und Ronden und sorgt mit der DENTALCAM-Software und DIRECTMILL-Technologie für einen zuverlässigen Workflow. Beide Systeme arbeiten ohne externe Druckluft.

Ernst Hinrichs GmbH
www.hinrichs-dental.de

Lösungen für einfache und präzise Implantatplanung

Präzise, effiziente und wirtschaftliche Workflows sind die Grundlage moderner Implantologie. Dafür steht SICAT. Mit intelligent aufeinander abgestimmten digitalen Lösungen unterstützt das Unternehmen Zahnarztpraxen dabei, Behandlungen sicher zu planen und einfach umzusetzen, unabhängig vom Erfahrungsstand des Anwenders. Ein Beispiel dafür ist die Software SICAT Implant. Die intuitive Benutzeroberfläche erleichtert den Einstieg, während integrierte Sicherheitsfunktionen, DICOM/STL-Matching und



© SICAT GmbH & Co. KG

eine Datenbank mit über 17.500 Implantaten, Abutments und Hülsensystemen eine verlässliche Planung ermöglichen. Für die anschließende Behandlung lässt sich die Planung nahtlos mit dem RAPID DIGITALGUIDE umsetzen. Das KI-basierte, druckfertige STL-Bohrschablonden-design steht in weniger als 20 Minuten für Download und 3D-Druck bereit und ermöglicht eine schnelle sowie wirtschaftliche Eigenherstellung in der Praxis. So entsteht ein durchgängiger digitaler Workflow von der Planung bis zur Umsetzung.



Infos zum
Unternehmen

SICAT GmbH & Co. KG
www.sicat.de

Neue Praxisstuhlserie für sportlich-vitales Sitzen

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



Präziser MTA-Zement-Applikator für moderne Endodontie

© SPEIKO – Dr. Speier GmbH



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.

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



Spezialist für Biologische Zahnheilkunde und Keramikimplantate

2027

Die jährliche Qualitäts- und Aktualitätsbestätigung der ISMI –
für die Sicherheit der Patienten und die Behandlungsqualität zertifizierter Praxen.

Das Konzept

Gemäß Mitgliederversammlungsbeschluss startet die ISMI eine groß angelegte Marketingkampagne. Im Mittelpunkt stehen die Sicherheit der Patienten und die Behandlungsqualität der beworbenen Praxen. Aufgenommen werden ausschließlich Spezialisten, die eine jährliche Qualitäts- und Aktualitätsbestätigung durchlaufen – für die Spezialisten kostenfrei.



Beweisen Sie Ihre Kompetenz durch die unabhängige Zertifizierung der ISMI e.V. zum Spezialistenstatus!

Die ISMI führt die von ihr zertifizierten Spezialisten für Biologische Zahnheilkunde und Keramikimplantate auf ihrer Website und bewirbt sie in den kommenden Wochen, Monaten und Jahren intensiv gegenüber Patientinnen und Patienten. **Ihr Gewinn: mehr Sicherheit, Behandlungsqualität und Differenzierung.**

JETZT ANMELDEN & REGISTRIEREN

QR-Code scannen, direkt starten

portal.ismi-exam.me/erstzertifizierung



Neuer Absaugeraufsatz vereinfacht Praxisalltag

Eine Kanüle für zwei Systeme: Der Hygo Jet Pro Bio von Orsing passt ohne Adapter direkt auf 11-mm- und 16-mm-Absaugsysteme und vereinfacht so den Praxisalltag. Dank des optimierten Winkels liegt er natürlich in der Hand und erleichtert den Zugang hinter dem Kofferdam. Auch die Patienten profitieren davon: Integrierte Belüftungsöffnungen und abgerundete Kanten helfen, das Ansaugen von Weichgewebe zu minimieren. Die Einmal-kanüle besteht aus teilweise biobasiertem Material und lässt sich bei Bedarf vor dem Gebrauch bei 134°C autoklavieren.

© DIRECTA AB



QR-Code scannen
und kostenloses Muster
bestellen.

J. H. ORSING AB

Alexander Haid • Tel.: +49 171 8187933
www.orsing.se

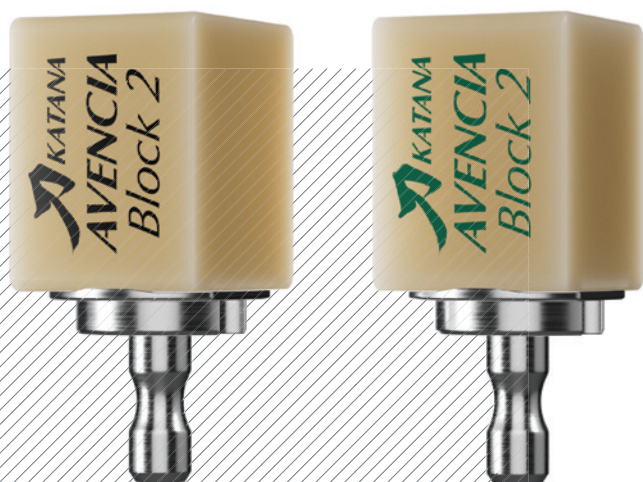


Infos zum
Unternehmen

Hochleistungskompositblock in zwei Varianten

Kuraray Noritake Dental Inc. stellt mit dem KATANA™ AVENCIA™ Block 2 einen Hochleistungsblok der zweiten Generation für effiziente, hochwertige Einzelzahnrestaurationen im Chairside-CAD/CAM-Workflow vor. KATANA AVENCIA Block 2 wurde für Inlays, Onlays, Veneers und Kronen entwickelt und ist in zwei optimierten Varianten erhältlich. Die Variante „Multi-Layered“ (ML) bietet einen nahtlosen Farbverlauf für Kronen mit natürlichem Erscheinungsbild, während die Variante „High-Translucent“ (HT) für Teilrestaurationen wie Inlays und Onlays konzipiert ist. Beide Varianten enthalten hochkonzentrierte, ultrafeine Partikelfüllstoffe, die für zuverlässige mechanische Eigenschaften und gleichbleibende Ästhetik sorgen. Der Block vereint Festigkeit mit optischer Integration. Sein firmeneigenes Herstellungsverfahren ermöglicht eine gleichmäßige Kunst-

stoffimprägnierung, eine hohe Füllstoffdichte und glatte Oberflächen, was zu zuverlässigen Restaurationen und langfristiger Verschleißfestigkeit beiträgt. Das Material lässt sich schnell auf Hochglanz polieren, was dazu beiträgt, die Behandlungszeit zu verkürzen, ohne die Ästhetik zu beeinträchtigen. Die Blöcke sind für unkomplizierte klinische Arbeitsabläufe konzipiert. Sie lassen sich mit gängigen CAD/CAM-Systemen bearbeiten, ermöglichen das Nass- oder Trockenfräsen und erfordern kein Brennen. Die Befestigungsprotokolle sind sowohl mit selbstadhäsiven als auch mit konventionellen Befestigungskompositen kompatibel und bieten somit Flexibilität je nach klinischer Präferenz.



Infos zum
Unternehmen

KATANA AVENCIA Block 2 ist als „Multi-Layered“ (ML) und „High-Translucent“ (HT) erhältlich, in verschiedenen Farbtönen und Größen sowie mit zwei Mandrel-Optionen: „Universal“ und „CEREC“.

**Kuraray Europe GmbH
BU Medical**

www.kuraraynoritake.eu

Flexible Feilensysteme für individuelle Anforderungen

Ob rotierende oder reziprokierende Wurzelkanalaufbereitung – bei Komet Dental darf zwischen den Feilensystemen FQ (Abb. 1) und Procodile Q (Abb. 2) gewählt werden.



Gemeinsame Qualitätsmerkmale

Beide Feilensysteme stehen für eine neue Feilengeneration – sie eint das Q! Das Q steht als physikalisches Zeichen für Wärme. Der Name ist demnach Programm: Die Feilen von FQ und Procodile Q bestehen aus einer wärmebehandelten Nickel-Titan-Legierung, sind vorbiegbar und resistent gegen zyklische Ermüdung. Durch ihre Flexibilität folgen sie auch schwierigen Wurzelkanälen und das Risiko von Kanalverlagerungen und Stufenbildungen ist minimiert. Procodile Q-Feilen besitzen außerdem einen variabel getaperten Feilenkern; bei FQ ist dies bei Taper .06 der Fall – eine patentierte Innovation! Es bedeutet, dass die Aufbereitung mit diesen Instrumenten mit einem konstanten Taper gleichmäßig erfolgt, während der Durchmesser des Feilenkerns zum Schaft hin abnimmt. Dieses Design – verbunden mit dem bewährten Doppel-s-Querschnitt – sorgt für eine enorme Anpassungsfähigkeit, einen schnellen und effizienten Abtrag sowie einen vergrößerten Spanraum. Infiziertes Gewebe wird noch effizienter aus dem Kanal abgetragen.



Feilenauswahl leicht gemacht

Bei den FQ-Aufbereitungsfeilen gibt es zwei Routen:

1. **Taper .04:** der minimalinvasive Ansatz, gut geeignet für stark gekrümmte oder enge Kanäle (vor allem die neue Größe 020), gut auch in Kombination mit Komet BioSeal und der Ein-Stift-Technik zur Obturation.
2. **Taper .06:** geeignet für den Einsatz im Frontzahnbereich (palatinale Wurzel) und für Revisionen, gut in Kombination mit thermoplastischer Obturation, wo mehr Lumen benötigt wird.

Darüber hinaus kann je nach Indikation zwischen den unterschiedlichen Tapern gewechselt werden.

Aufbau Procodile Q

Procodile Q ist so aufgebaut, dass ISO-Größe und der Taper in einem degressiven Verhältnis stehen. So haben die kleinen ISO-Größen (020-030) einen Taper .06, um genügend Lumen zum Spülen und für die anschließende Obturation zum Beispiel mittels 1-Stift-Technik und Komet BioSeal zu schaffen. Große Größen leisten ohnehin schon ausreichend Abtrag, sodass ein kleinerer Taper gewählt wurde, um koronale Zahnhartsubstanz zu schonen.

Passende Ergänzung: EnDrive

Der Endodontie-Motor EnDrive (Abb. 3), der mit dem Red Dot Design Award 2025 ausgezeichnet wurde, orientiert sich konsequent an den Bedürfnissen der Anwender. Freies Arbeiten ohne störende Kabel, Touchdisplay, visuelles Feedback durch einen LED-Ring und eine intuitive Steuerung schaffen Freiräume für konzentriertes und präzises Arbeiten – unabhängig von der Raumsituation oder den Behandlungsgewohnheiten.



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

Die **EndoFIT-Kurse** bieten die ideale Gelegenheit, FQ, Procodile Q, EnDrive und vieles mehr zu testen!

Vom digitalen Scan zur fertigen Aufbissschiene

Ein digitaler Fertigungsservice von Dental Direkt ermöglicht Praxen und Praxislaboren einen schnellen Weg von den Scandaten zur einsetzbereiten Aufbissschiene. Rohscans können direkt aus der Software- und Cloudplattform Medit Link übermittelt werden. Alternativ lassen sich Daten aus allen offenen Systemen im STL- oder PLY-Format hochladen. Bei vorhandenem Design ist die Schiene innerhalb von 24 Stunden versandbereit, der Komplettservice inklusive CAD-Design benötigt 48 Stunden.



Infos zum Unternehmen

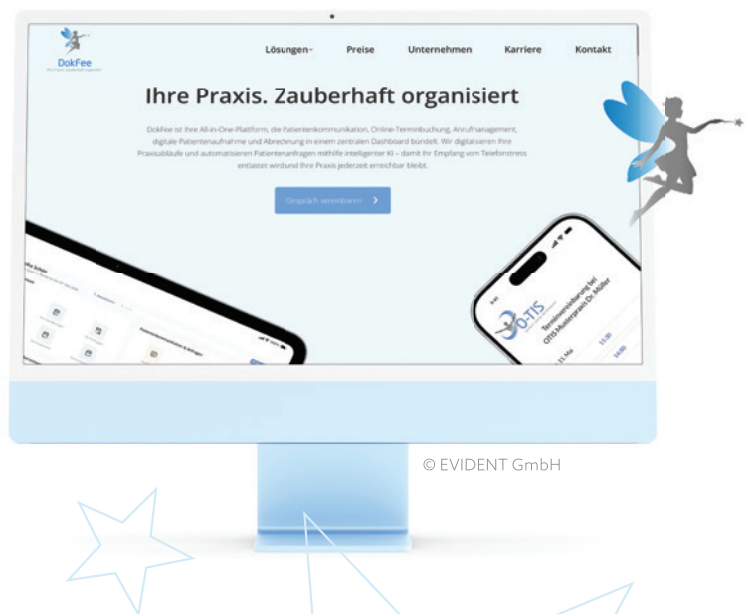
Kennenlernvorteil nutzen:

Die erste Aufbissschiene ist ab 29 EUR erhältlich, inklusive Designservice ab 44 EUR.

Dental Direkt GmbH • fraeszentrum.dentaldirekt.de

KI-gestützte Patientenkommunikation mit neuen Funktionen

Die EVIDENT GmbH baut ihre KI-gestützte Patientenkommunikation weiter aus: Neue Funktionen des DokFee Voice Agent von iisii solutions sollen Telefongespräche natürlicher gestalten und stärker an die Anforderungen der jeweiligen Zahnarztpraxis anpassbar machen. Der Voice Agent reagiert schneller auf Anfragen und überbrückt Gesprächspausen intelligenter. Neu sind verschiedene auswählbare Stimmen sowie individuelle Einstellungen für Sprechgeschwindigkeit und Lautstärke. Auf Wunsch kann auch eine eigene Stimme verwendet werden. Zudem lassen sich bei Weiterleitungen Hintergrundmusik und künftig noch passgenauere Terminvorschläge auf Basis der hinterlegten Behandlungskonzepte einsetzen. „Entscheidend ist, dass sich die Kommunikation für die Anrufenden natürlich anfühlt und gleichzeitig zu den individuellen Anforderungen der Praxis passt“, sagt Dr. Anja Schlenz von iisii solutions. DokFee bündelt unter anderem Online-Terminierung, Telefonie und Patienten-anfragen und ist direkt in EVIDENT integriert.

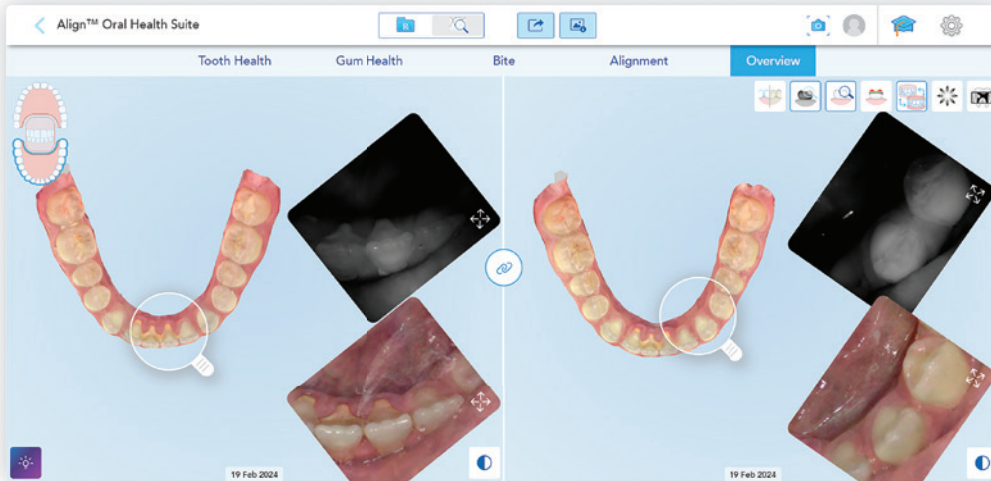


Weitere Infos zu DokFee auf dokfee.info.

EVIDENT GmbH
www.evident.de

Intraorale Scans und KI-gestützte Röntgenanalyse kombiniert

Abbildungen: © Align Technology GmbH

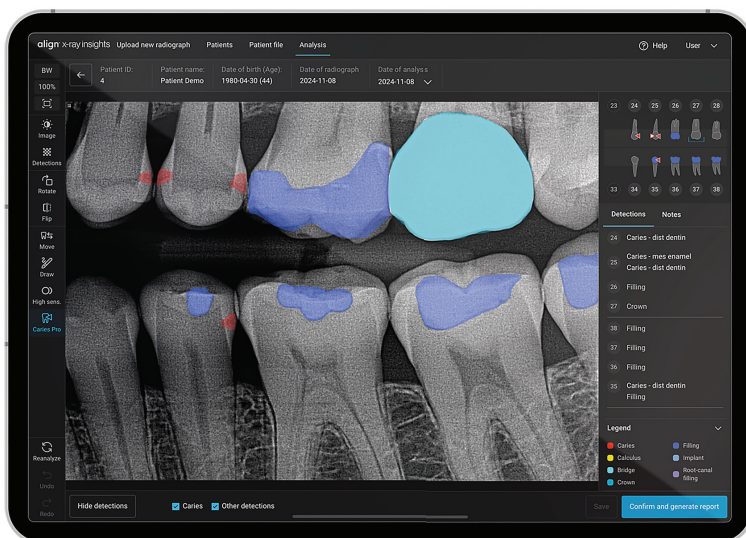


Digitale Diagnostik kann heute weit mehr leisten, als einzelne Befunde abzubilden: Richtig vernetzt unterstützt sie Zahnärzt/-innen bei der Befunderhebung, Verlaufskontrolle, Therapieplanung und Patientenkommunikation. Align Technology führt dafür unterschiedliche klinische Informationen in der Align Oral Health Suite zusammen und erweitert die Plattform um zusätzliche Funktionen – darunter die Integration von Align X-ray Insights.

Ausgangspunkt ist der intraorale Scan. Mit dem iTero Lumina™ Intraoralscanner lassen sich auf Basis der iTero Multi-Direct Capture Technologie innerhalb weniger Minuten hochauflösende 3D-Datensätze erstellen und direkt am Behandlungstuhl visualisieren. In der Align Oral Health Suite können unter anderem Zahnschubstanz, Gingivaverlauf, Bisslage und okklusale Kontakte in Echtzeit erfasst und am Behandlungstuhl visualisiert werden. Ergänzende Tools wie iTero NIRI, Occlusogram und iTero TimeLapse helfen dabei, Veränderungen sichtbar zu machen und Entwicklungen im Behandlungsverlauf zu dokumentieren.

Eine weitere diagnostische Ebene eröffnet Align X-ray Insights. Die KI-gestützte Software analysiert 2D-Röntgenbilder und liefert eine unterstützende Erstanalyse, indem sie potenzielle Auffälligkeiten wie Karies, Zahnstein oder parodontalen Knochenabbau identifiziert und visualisiert. Radiologische Informationen können so mit den Daten aus dem intraoralen Scan zusammengeführt und im Beratungsgespräch direkt gegenübergestellt werden. Das unterstützt das Praxisteam dabei, Befunde strukturiert zu erfassen und Zusammenhänge für Patient/-innen verständlich darzustellen.

Neu in der Align™ Oral Health Suite ist zudem ein Tool zur Visualisierung der Gingivakontur. Gemeinsam mit Align X-ray Insights soll es Behandelnde dabei unterstützen, ihren Patientinnen und Patienten orale Gesundheitssituationen wie interproximale Läsionen oder mögliche Gingivarezessionen anschaulicher zu erklären. Damit entwickelt Align Technology seine digitale Plattform konsequent in Richtung eines vernetzten Workflows weiter, der Diagnostik, Kommunikation, Planung und Behandlung enger miteinander verbindet.



Infos zum Unternehmen

Align Technology GmbH
www.itero.com/de

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 Döbbelcke, Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller, Torsten R. Oemus

CHIEF CONTENT OFFICER (CCO) | CHEFREDAKTION

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme Tel. +49 341 48474-224 s.thieme@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 3/2026)

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

ADENSYS	19
Belmont Dental	39
Bien-Air	Beilage
BUSCH	81
CATTANI	25
DAISY	2
DAMPISOFT	11
Dandy Labs	51
dental bauer	85
Dental Direkt	109
dent.apart	99
direct Onlinehandel	45
DMG	9, 43
Doctos	107
Dr. Theiss	33
Dürr Dental	Titelpostkarte, 29
DZR	65
Ernst Hinrichs	49
GERL	91
Garrison	Beilage
GC	Beilage
Hager & Werken	53
Hahnenkratt	41
Haleon Germany	21
Henry Schein Dental	95
innbit	35
ISMI	117
KaVo Dental	23
Komet Dental	47
Kuraray Europe	13
MANI MEDICAL GERMANY	38, 68
Maxident	67
mediserv Bank	17
Mehrwert Beratungs GmbH	104/105
minilu	Beilage, 69
MK-dent	5
Morita	83
NETdental	15
orangendental	57
Permadental	124
Pharmatechnik	31
PKR-Dental	Beilage
Plandent	77
Rezeptionsdienste	73
RIETH	42
RØNVIG	93, 97
Schlumbohm	63
SICAT	61
SPEIKO	14
Synadoc	79
teemer I ARZ.dent	7
Ultradent Products	27
XRAY dental	37
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	87
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.

oemus

Experten- symposium Implantologie 2027

Erfolg der bleibt

*Implantologie zwischen Innovation
und Langzeitrealität*



Prof. Dr. Dr. Peer W. Kämmerer
wissenschaftlicher Leiter

Wandel aktiv gestalten



Sichere dir deinen
Platz zum Experten-
symposium 2027.

innovationen-implantologie.de

30. April/1. Mai 2027
Radisson Blue Hotel · Frankfurt am Main

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

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