dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

22. Jahrgang · November 2026 · ISSN 1860-630X · Preis: 3.50 EUR zzgl. MwSt.



© Photo by Eugene Chystiakov on Unsplash

4. 26

oemus



Die neue KaVo amiQa

Träume werden wahr.
KaVo Angebote für Existenzgründer.

Ob Behandlungseinheit, ein 2D oder 3D Imaging Gerät, Prophylaxe-ausstattung oder Hand- und Winkelstücke: Bei KaVo profitieren Sie als Existenzgründer bis zu 3 Jahre von zahlreichen Angeboten!

Registrieren Sie sich jetzt gleich auf:
www.kavo.com/existenzgruender

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

KAVO
Dental Excellence

WAS ERWARTET EUCH IM HEFT?

Ein Highlight:

Im Beitrag von Dr. Lisa Morlock geht es um das gezielte Kommunikationstraining von Zahnmedizinstudierenden. Eine Studie der Klinik für Parodontologie und Zahnerhaltung der Universitätsmedizin Mainz unter Leitung der Autorin hat gezeigt, dass kommunikative Fähigkeiten systematisch in der zahnmedizinischen Ausbildung vermittelt und praktisch eingeübt werden sollten. Denn bereits ein einmaliges Training kann positive Effekte erzielen.

„Aufklärungs- und Therapiegespräche sind ein zentraler Bestandteil der systematischen Parodontitistherapie. Sie sind weit mehr als eine reine Informationsvermittlung: Sie helfen Patient/-innen, ihre Erkrankung zu verstehen, die Bedeutung der einzelnen Behandlungsschritte nachzuvollziehen und aktiv am Therapieerfolg mitzuwirken. (…) Deshalb sollten Kommunikationstrainings praktische Übungen mit Simulationspatient/-innen, strukturiertes Feedback und die gemeinsame Reflexion des Gesprächsverhaltens miteinander verbinden.“

→ *Mehr dazu auf Seite 8*



© we.bond.creations – stock.adobe.com

INHALT

› STUDIUM

4 News
8 Lehrplan-Must-have: Aufklärungs- und Therapiegespräche in der Parodontologie
10 Bitte nicht boring!
12 KI & akademische Performance: Das eigene Gehirn einsetzen.
14 Zahni im echten Praxisleben
16 Winter-BuFaTA brachte Zahnis in Berlin zusammen

› PRAXIS

18 News
20 Biss & Bogen: Übernehmen und neu gründen
24 Entscheidertag – finde deinen Weg

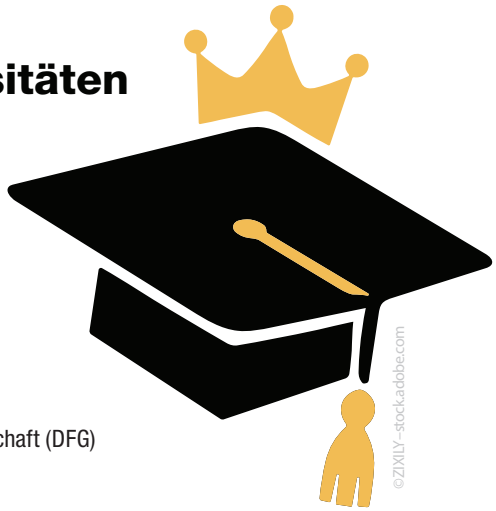
› MARKT

26 News
30 Wir sind GC. Environment First: Moderne Zahnmedizin setzt grüne Maßstäbe
32 Instrumententipps von Leo
34 Gewerbehalle wird Zahnarztpraxis
36 Produkte

› LEBEN

40 News
41 Wenn die Basics fehlen
42 Impressum

Fünf neue **Exzellenzuniversitäten**



Die Exzellenzkommission von Bund und Ländern hat fünf neue Exzellenzstandorte ausgewählt: die Universitäten Freiburg, Jena und Köln, die Rhein-Main-Universitäten sowie das Ruhr Innovation Lab. Damit werden ab Januar 2027 insgesamt 15 Standorte mit jährlich 208 Millionen Euro gefördert. Da die beantragten Mittel das Budget übersteigen, müssen alle geförderten Standorte ihre Fördersummen im Durchschnitt um rund 21 Prozent reduzieren.

Quelle: Wissenschaftsrat und Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG)

69%

…der Studienanfänger/-innen sind zum Studium im eigenen Bundesland geblieben. Im Wintersemester 2025/26 begannen fast 70 Prozent ihr Studium in dem Bundesland, in dem sie auch ihre Hochschulreife erworben hatten. Das teilte das Statistische Bundesamt zum Start des Wintersemesters am 6. Oktober 2026 mit. Neben der Hochschulvielfalt und den Lebensbedingungen spielt auch die Nähe zur Heimat eine wichtige Rolle: Wer für das Studium das Bundesland wechselt, entscheidet sich häufig für ein benachbartes Land.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Wohnen bleibt für Studierende **teuer**

Die Mieten für studentisches Wohnen sind im ersten Halbjahr 2026 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um durchschnittlich 2,6 Prozent gestiegen. Laut dem am 30. September 2026 vorgestellten MLP Studentenwohnreport reicht die aktuelle BAföG-Wohnkostenpauschale von 380 Euro nur in Chemnitz aus, um die berechnete Warmmiete einer 30 Quadratmeter großen Musterwohnung zu decken. Knapp zwei Drittel der studentischen Haushalte gelten inzwischen als durch ihre Wohnkosten überlastet.

Quelle: MLP Studentenwohnreport 2026



Neues Semester ehrt **Zahnmedizin-Pionierin**

Die Universitätsmedizin Halle begrüßt zum Wintersemester 2026/27 insgesamt 354 neue Studierende, darunter 41 im Fach Zahnmedizin. Traditionell wählen die bereits immatrikulierten Studierenden für jeden neuen Jahrgang eine namensgebende Persönlichkeit. Diesmal fiel die Wahl auf Gisela Schützmannsky.

Quelle: Universitätsmedizin Halle

WHO IS ...
Gisela Schützmannsky?

Die erste deutsche Professorin für Kinderzahnheilkunde und eine frühe Unterstützerin der Fluoridprophylaxe. Die Universitätsmedizin Halle hat mit dem Gisela-Schützmannsky-Programm eine Förderung für wissenschaftlich interessierte Ärztinnen und Zahnärztinnen eingerichtet.



©扁平化图标-stock.adobe.com

Hier gehts zum Gisela-Schützmannsky-Programm

Wer wird **„Student/-in des Jahres 2027“**?

Der Deutsche Hochschulverband (DHV) und das Deutsche Studierendenwerk (DSW) suchen zum zwölften Mal Studierende oder Studierendenteams, die sich über das Studium hinaus in besonderer, innovativer und möglichst einzigartiger Weise engagieren. Die Auszeichnung „Student/-in des Jahres 2027“ ist mit 5.000 Euro dotiert. Mit dem Preis soll vorbildliches studentisches Engagement in Gesellschaft, Politik, Vereinen und weiteren Bereichen sichtbar gemacht werden. Die Verleihung findet am 22. März 2027 im Rahmen der „Gala der Deutschen Wissenschaft“ in Berlin statt.

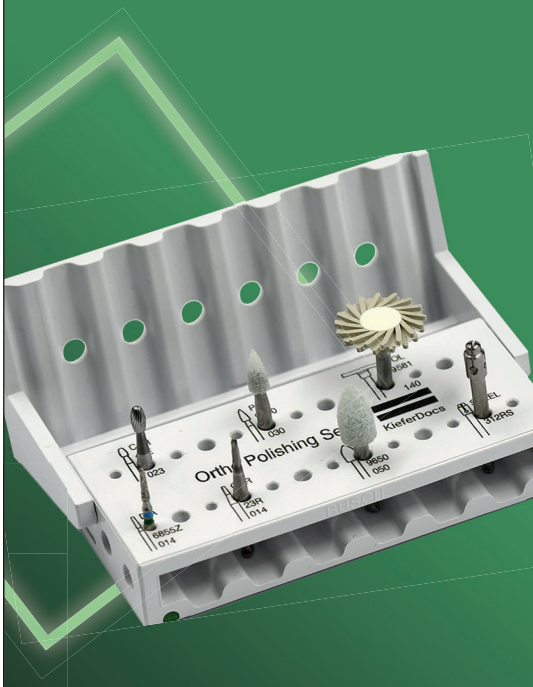
Quelle: Deutscher Hochschulverband



©GoldenSikorka–stock.adobe.com

Vorschläge für geeignete Kandidat/-innen können bis zum 31. Dezember 2026 eingereicht werden.

ANZEIGE



„Zahnspange Adé“

Alles, was es zum Debonding braucht, ist auf dem neuen **„Ortho Polishing Set by KieferDocs“** zu finden.

In Zusammenarbeit mit Dr. Pütz, Partner der Kieferorthopädie-Praxis in Köln, ist ein spezielles, anwendungsorientiertes Instrumentenset entstanden.

Auf dem STERI-SAFEwave: Hygienisch, praktisch und einfach gut.

Weitere Info's

busch-dentalshop.de

Busch®

There is no substitute for quality

JGU-Pfotenpause: Dog time für weniger Lernstress

Im Wintersemester 2026/2027 bekommen Studierende der Johannes Gutenberg-Universität Mainz (JGU) tierische Unterstützung im Studienalltag: Mit der „JGU-Pfotenpause“ hat Healthy Campus Mainz ein Pilotprojekt gestartet, bei dem Studierende Zeit mit ausgebildeten Besuchshunden verbringen und so eine bewusste Auszeit vom Lern- und Studienalltag nehmen können. Die Einzeltermine sind kostenfrei und werden mit finanzieller Förderung durch das Präsidium der Universität ermöglicht.

Folgen für die Berufsausbildung

Die positive Wirkung von Tierkontakt auf das menschliche Wohlbefinden ist Gegenstand zahlreicher wissenschaftlicher Studien. Untersuchungen weisen unter anderem darauf hin, dass der Kontakt mit Tieren Stress reduzieren und das subjektive Wohlbefinden steigern kann. Auch positive Veränderungen physiologischer Parameter, insbesondere eine Reduktion von Blutdruck und Herzfrequenz, werden beschrieben. Dass es auch unter den Studierenden der JGU großes Interesse an mehr Kontakt mit Tieren auf dem Campus gibt, zeigte sich bereits in den sozialen Medien: Ein Social-Media-Beitrag von Healthy Campus Mainz zum Einfluss von Tieren auf Gesundheit und Wohlbefinden stieß auf enorme Resonanz. Viele Studierende äußerten dabei den Wunsch nach einem entsprechenden Angebot auf dem Campus. Mit der „JGU-Pfotenpause“ greift Healthy Campus Mainz diesen Wunsch nun auf.

Spielen, Spazierengehen oder gemeinsam Tricks erlernen

Im Mittelpunkt des Pilotprojekts steht die individuelle Begegnung. Die Termine finden jeweils in einem 1:1-Setting zwischen Student/-in, Hund und Hundeführerin statt. Die gemeinsame Zeit kann entweder in der Infobox auf dem JGU-Campus oder – abhängig von den Wetterbedingungen und den Bedürfnissen von Mensch und Tier – im Freien verbracht werden. Wie die jeweilige Pfotenpause gestaltet wird, kann individuell entschieden werden: Möglich sind beispielsweise gemeinsames Spielen und Schnüffelaufgaben, das Einüben kleiner Tricks, ein Campus-Spaziergang oder einfach eine ruhige Auszeit mit ausgiebigen Streicheleinheiten. Entscheidend sind dabei immer auch das Wohlbefinden und die Tagesform des Hundes.

Studentische Gesundheit fördern

Mit dem neuen Besuchshundeangebot erweitert Healthy Campus Mainz seine Maßnahmen zur Förderung der studentischen Gesundheit um einen innovativen Ansatz. Die „JGU-Pfotenpause“ soll Studierenden ermöglichen, für eine Weile Abstand vom Lern- und Studienalltag zu gewinnen, zur Ruhe zu kommen und neue Energie zu sammeln.

© Peter Pulkowski



Hundeführerin und Inhaberin von „Hundefreakz – respect all dogs!“, Nadine Golob (links), mit Besuchshund Cian und einer Studentin.

Quelle: Healthy Campus Mainz – gesund studieren | healthycampus.uni-mainz.de

SENSODYNE

Nr. 1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG BEI EMPFINDLICHEN ZÄHNEN*



Mit 5 % NovaMin

Wirksamer Schutz vor Schmerzempfindlichkeit

durch die innovative Bioglas-Technologie mit NovaMin

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

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

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

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

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

HALEON healthpartner

Muster anfordern!

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

PM-DE-SENO-25-00050-20251210

Lehrplan-Must-have:
Aufklärungs- und Therapiegespräche in der Parodontologie



Ein Beitrag von Dr. Lisa Morlock

KOMMUNIKATION >>> Welchen Effekt hat ein gezieltes Kommunikationstraining auf die Kommunikationskompetenz von Zahnmedizinstudierenden? Dieser Frage ging eine aktuelle Studie[1] der Klinik für Parodontologie und Zahnerhaltung der Universitätsmedizin Mainz unter Leitung von Dr. Lisa Morlock nach. Hier erläutert die Zahnärztin Relevanz und Details der Untersuchung.

Kommunikation in der zahnärztlichen Betreuung tauscht Informationen aus und baut im Idealfall Vertrauen und Bindung auf. Durch ein frühzeitiges Training im Studium wird Kommunikation zur späteren Stärke im Berufsalltag.

Aufklärungs- und Therapiegespräche sind ein zentraler Bestandteil der systematischen Parodontitistherapie. Sie sind weit mehr als eine reine Informationsvermittlung: Sie helfen Patient/-innen, ihre Erkrankung zu verstehen, die Bedeutung der einzelnen Behandlungsschritte nachzuvollziehen und aktiv am Therapieerfolg mitzuwirken.

Dialog statt zahnärztlichem Monolog

Zunächst gilt es, den individuellen Befund und die Diagnose verständlich zu erläutern und die Ursachen sowie die wesentlichen Risikofaktoren der Erkrankung aufzuzeigen. Darauf aufbauend werden das Behandlungskonzept, die einzelnen Therapieschritte und gegebenenfalls bestehende Therapiealternativen einschließlich ihrer jeweiligen Vor- und Nachteile besprochen. Auch die möglichen Folgen einer Nichtbehandlung sollten thematisiert werden. Ziel ist eine gemeinsame Entscheidungsfindung, bei der die medizinischen Erfordernisse ebenso berücksichtigt werden wie die persönlichen Bedürfnisse und Möglichkeiten der Patient/-innen.

Compliance fördern

Ein weiterer wesentlicher Schwerpunkt liegt auf der Motivation zu gesundheitsbewusstem Verhalten und der individuellen Risikofaktorkontrolle. Dazu gehören insbesondere die Optimierung der häuslichen Mundhygiene, die Unterstützung bei der Tabakentwöhnung und die Berücksichtigung einer möglichen Diabeteserkrankung. Ebenso wichtig ist es, die Wechselwirkungen zwischen Parodontitis und der Allgemeingesundheit verständlich zu vermitteln.

UPT: Nachsorge braucht Vertrauen

Besondere Bedeutung kommt schließlich der UPT zu. Da Parodontitis eine chronische Erkrankung ist, erfordert die Sicherung des Behandlungserfolgs eine langfristige, individuell abgestimmte Nachsorge. Bereits im ersten Therapiegespräch sollte deshalb

„Unsere Studie unterstreicht, dass kommunikative Fähigkeiten systematisch in der zahnmedizinischen Ausbildung vermittelt und praktisch eingeübt werden sollten. Ein einmaliges Training kann bereits positive Effekte erzielen.“

(Dr. Lisa Morlock)



© we.bond.creations – stock.adobe.com

verdeutlicht werden, dass der Behandlungserfolg nicht allein von den professionellen Maßnahmen in der Praxis, sondern wesentlich auch von der kontinuierlichen Mitarbeit der Patient/-innen abhängt.
Entscheidend ist dabei eine vertrauensvolle Beziehung zwischen dem zahnärztlichen Behandlungsteam und den Patient/-innen. Eine wertschätzende, verständliche und auf die individuelle Situation abgestimmte Kommunikation stärkt das Vertrauen, fördert die Therapietreue und unterstützt damit den langfristigen Behandlungserfolg. Gute Aufklärung ist somit kein begleitendes Element der Parodontologie, sondern eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche und nachhaltige Therapie.

Ziel …
Ziel unserer Studie war es, den Effekt eines gezielten Kommunikationstrainings auf die Kommunikationskompetenz von Zahnmedizinstudierenden zu untersuchen. Dazu verglichen wir zwei Gruppen: Die Interventionsgruppe absolvierte ein theoretisches Lernmodul und ein praktisches Kommunikationstraining mit Simulationspatient/-innen. Die Kontrollgruppe erhielt während des Untersuchungszeitraums kein zusätzliches Kommunikationstraining, sondern absolvierte dieses erst nach Abschluss der Studie. Beide Gruppen behandelten währenddessen regulär Patient/-innen im studentischen Behandlungskurs. Die Besonderheit unserer Untersuchung war die sogenannte 360°-Evaluation: Neben der Selbsteinschätzung der Studierenden erfassten wir auch die Einschätzungen ihrer Behandlungspartner/-innen, der Kursassistent/-innen sowie der Patient/-innen. So konnten wir die Kommunikationskompetenz aus unterschiedlichen Perspektiven beurteilen und die Effekte des Trainings umfassender analysieren.

… und Ergebnisse der Studie
Unsere Ergebnisse zeigen, dass bereits ein einmaliges, gezieltes Kommunikationstraining die Selbsteinschätzung der Studierenden hinsichtlich ihrer kommunikativen Fähigkeiten signifikant verbessern kann. Teilweise bestätigten auch die Behandlungspartner und Kursassistentinnen und -assistenten diese positiven Effekte. Besonders bei komplexeren Fähigkeiten, wie der Gesprächsstrukturierung, der nonverbalen Kommunikation und dem Umgang mit unterschiedlichen Patiententypen, zeigten sich Verbesserungen.
Die Patient/-innen bewerteten die Kommunikation in beiden Gruppen durchweg sehr positiv. Signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen konnten wir hier nicht feststellen. Dies spricht für eine insgesamt hohe Zufriedenheit der Patient/-innen mit der Behandlung im Studierendenkurs.

Learnings für die Lehre

Für den Lehralltag ist insbesondere die Erkenntnis wichtig, dass jede Perspektive wertvolle Informationen liefert. Die Selbsteinschätzung der Studierenden, die Rückmeldungen der Behandlungspartner und Lehrenden sowie die Erfahrungen der Patient/-innen ergänzen sich und ermöglichen eine differenziertere Betrachtung kommunikativer Kompetenzen. Deshalb sollten Kommunikationstrainings praktische Übungen mit Simulationspatient/-innen, strukturiertes Feedback und die gemeinsame Reflexion des Gesprächsverhaltens miteinander verbinden. <<<

Infos zur Autorin
Dr. Lisa Morlock

(1) Zöll et al. The effects of communication training on communication competence – a 360° evaluation. BMC Medical Education (2025) 25:1128. https://doi.org/10.1186/s12909-025-07676-9

Bitte nicht boring!



© Drazen – stock.adobe.com

Während traditionelle Vorlesungen häufig nur eine passive Wissensaufnahme ermöglichen, steigern aktivierende Formate Motivation, Lernerfolg und Zufriedenheit der Studierenden.

LEHRFORMATE ››› Etwas Lernen, während man fast einschläft? Eher schwierig. Bestes Beispiel: Frontalvorlesungen. Da mag das Thema noch so spannend sein, frontal und womöglich noch als monotoner Monolog vermittelt, bleibt unterm Strich nicht viel übrig. Darauf deuten auch erste Ergebnisse eines Projekts der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie der UzK hin.[1]

Ein Beitrag von Dr. Marie Eckhardt

Die geringe Teilnehmerzahl bei klassischen Frontalvorlesungen und die schlechten Evaluationsergebnisse zum Semesterende verdeutlichten die Grenzen dieses traditionellen Lehrformats im Lehralltag. Außerdem belegt die Literatur vergangener Jahre aus der Humanmedizin, dass aktivierende Lehrformate Motivation und Lernerfolg steigern können. Das nahmen wir zum Anlass, ein Lehrprojekt zu konzipieren, wo aktivierende Lehrformate mit den traditionellen Frontalvorlesungen hinsichtlich ihrer Akzeptanz und subjektiven Effizienz verglichen werden.

Aktivierend bedeutet

… in diesem Kontext, dass sich die Studierenden aktiv an diesem Lehrformat beteiligen und sich aktivierende und passive „Informationskonsum"-Phasen abwechseln. Selbst geübte Personen schaffen es nur etwa 15 bis 20 Minuten lang, Frontalvorlesungen konzentriert zu folgen und die neuen Informationen zu verarbeiten, danach sinkt die Aufmerksamkeitsspanne deutlich ab und die Informationen werden nicht mehr suffizient im Gehirn weiterverarbeitet. Durch aktivierende Phasen in Lehrveranstaltungen lässt sich die Aufmerksamkeitsspanne wieder „neu starten".

Kernergebnisse der Evaluationen

Im Vergleich zu konventionellen Frontalvorlesungen bewerteten die Studierenden die aktivierend gestalteten Lehrformate im Mittel insgesamt besser. Sie schätzten die Relevanz der Themen höher ein, obwohl die fachlichen Inhalte unverändert geblieben waren, und fühlten sich durch den Unterrichtsstil stärker motiviert. In den qualitativen Rückmeldungen hoben sie vor allem die Lehrmaterialien/-möglichkeiten auch auf der Lernplattform und die Interaktivität positiv hervor. Zudem zeigte sich in der Abschlussklausur ein positiver Effekt: Die Bestehensquote stieg von 70 Prozent im Vorsemester auf 90 Prozent im Semester mit den aktivierenden Lehrformaten.

Impact für die Lehre

Die Ergebnisse und das positive Feedback der Studierenden haben uns darin bestärkt, auch weitere Lehrformate und Fächer interaktiver und aktivierender zu gestalten. Diese Umsetzungen werden wir weiterhin evaluieren und kritisch bewerten. Sobald belastbare Erkenntnisse vorliegen, geben wir sie gerne an andere Standorte weiter und freuen uns über den Austausch mit Kolleg/-innen. ‹‹‹

(1) Engaging Lecture Formats in Clinical Dental Education: A Comparative Cohort Evaluation of Student-Related Outcomes and Examination Performance

Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg
Körperschaft des öffentlichen Rechts

BEZIRKSZAHNÄRZTEKAMMER
FREIBURG

BZK

Die Kammer
IHR PARTNER

1. Entscheidertag

17. April 2027 – 09:30 bis 13:00 Uhr
Europa-Park Rust, Confertainment-Center

Finde Deinen Weg





BZK FREIBURG · DIE DENTALFAMILIE TRIFFT SICH IN RUST
Zahnärzte
Kieferorthopäden
Zahnmedizinische Fachangestellte
Zahntechniker
Oralchirurgen
2027

ENTSCHEIDERTAG

Sponsoren

apoBank
Bank der Gesundheit

Dentsply Sirona

DÜRR DENTAL

GERU-DENT
Kraus Dentalsysteme GmbH

HENRY SCHEIN®

MELAG
competence in hygiene

straumann group

Anmeldung und weitere Informationen
www.fortbildung-rust.de

KI & akademische Performance: Das eigene Gehirn einsetzen

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Die Nutzung von KI an der Uni ist bisher noch kaum reguliert. Das führt zu einem Misstrauen gegenüber Studierenden, weil deren Eigenleistung nicht mehr einzuschätzen und zu bewerten ist. Beatrice Dernbach ist Professorin für Wissenschaftskommunikation an der Technischen Hochschule Nürnberg und geht hier auf das Thema ein.

Prof. Dernbach, Sie beklagen die zunehmende Misstrauenskultur an deutschen Hochschulen. Wie lässt sich verhindern, dass der Verdacht unerlaubter KI-Nutzung das Verhältnis zwischen Lehrenden und Studierenden nachhaltig belastet?
Es mag etwas naiv klingen und sicher antworte ich als Kommunikationswissenschaftlerin: Kontinuierliche Kommunikation kann Vertrauen schaffen und Misstrauen eindämmen. Lehrende sollten eine Beziehung zu ihren Studierenden aufbauen. Sie sollten sich selbst vertraut machen mit den Vor- und Nachteilen von KI-Tools in den unterschiedlichen Einsatzszenarios. Und sie sollten sich regelmäßig mit den Studierenden über die Erfahrungen austauschen. Lehrende sollten immer berücksichtigen, dass sie eine Machtposition gegenüber den jungen Auszubildenden haben. Sie bestimmen über die Lehrinhalte, aber auch über die Prüfungsformate und die Hilfsmittel. Sie bewerten die Leistungen und vergeben Noten. Damit beeinflussen sie wesentlich die Lebenswege junger Menschen. Letzter Aspekt: Auch an den Hochschulen herrscht das Prinzip der sozialgesellschaftlichen Gauß'schen Normalverteilung: Salopp gesagt gibt es auf beiden Seiten – also den Lehrenden und den Studierenden – unterschiedliche Haltungen gegenüber einer guten Lehre und damit der Frage des Ge- oder Missbrauchs von KI-Tools.

Der Nachweis unerlaubter KI-Nutzung stellt Hochschulen vor erhebliche Schwierigkeiten. Wie können Prüfungsregeln und Sanktionen rechtssicher und fair gestaltet werden, ohne Studierende unnötig zu belasten?
Anknüpfend an den Schluss meiner Antwort auf die erste Frage: Lehrende oder Prüfungskommissionen werden nie eine Regelung nach dem Prinzip „One fits all" finden. Es wird immer diejenigen geben, die den vermeintlich einfachen und cleveren Weg gehen wollen. Wir sind gemeinsam in der Erwachsenenbildung, in der Academia, also der Gemeinschaft von Lehrenden und Lernenden. Auch als Lehrende habe ich im Übrigen immer wieder von Studierenden gelernt. Wichtig ist, schriftliche Prüfungen so zu gestalten, dass sie kompetenzorientiert kreiert sind, also nicht einfach das sogenannte Bulimie-Lernen fördern. Der Umgang mit KI-Tools und Prüfungsregeln kann gemeinsam mit den Studierenden entwickelt und diskutiert werden. Mangels guter Vorlagen habe ich das selbst im vergangenen Semester gemacht. Für Hausarbeiten dürften die Studierenden KI einsetzen, primär für Brainstorming und Strukturierung. Gewarnt und an Beispielen gezeigt habe ich, dass bei der Recherche höchste Vorsicht angesagt ist: KI erfindet Publikationen, wie ich an meinem Beispiel gezeigt habe. Sanktionen – vor allem im Nachhinein und dem sogenannten An-

> **„Die Lehre muss sich sowohl inhaltlich als auch didaktisch und mit Blick auf kompetenzorientierte Prüfungen (die es selbstverständlich geben muss), kontinuierlich weiterentwickeln. Auch Lehrende müssen lernen."**
>
> (Prof. Dr. Beatrice Dernbach)



©Sandwish–stock.adobe.com;©KakBudy–stock.adobe.com

Die Nutzung von KI in der Lehre braucht auf beiden Seiten – bei Lehrenden wie Studierenden – eine reflektierte Herangehensweise und einen anhaltenden Dialog über Vor- wie Nachteile. Nur so bleibt Vertrauen und entstehen eine kompetenzbasierte Nutzung und Beurteilung.

schein nach – halte ich für schwierig. Noch weniger überzeugt bin ich vom Aufrüsten der Prüfungsräume, wie den Einbau von Störsendern oder Sicherheitspersonal vor den Toiletten. Bei mir mussten die Studierenden den KI-Einsatz dokumentieren. Ich habe übrigens zwei interessante, aber nicht völlig überraschende Korrelationen festgestellt: Diejenigen, die regelmäßig an der Präsenzlehre und vor allem an den prüfungsvorbereitenden Sitzungen teilgenommen haben, hatten meist die Aufgabe beziehungsweise deren Herausforderungen und den Umgang damit verstanden. Und diejenigen, die in der Lage sind, eigenes Gehirnschmalz in die Lösung zu investieren, haben mit dem KI-Einsatz ihr schon gutes Ergebnis optimiert, indem sie die KI als Sparringspartner für Auffälligkeiten, Widersprüche und Differenzierungen genutzt haben.

Sie plädieren dafür, KI stärker in den Lehralltag zu integrieren und Prüfungsformate anzupassen. Wie kann das konkret aussehen?

Als ehemalige Bologna-Expertin blicke ich skeptisch auf die Hauptprüfungsform Klausuren. In großen Studiengängen mag dieses Format die Funktion der Selektion gut erfüllen. Ich bin davon überzeugt, dass Lehrende auch in Klausuren kompetenzorientiert prüfen können. Bezogen auf KI könnte das so aussehen: Ich ergänze eine Problemstellung um eine von KI generierte Lösung mit unkorrekten Fachbegriffen, eingebauten Halluzinationen, falschen Lösungen und Ähnlichem. Aufgabe der Studierenden wäre es, diese Fehler aufzudecken und die passenden Lösungen beziehungsweise Antworten herauszuarbeiten. Das könnte auch den Nebeneffekt erzeugen, dass junge Menschen sehen, dass sie diese Fähigkeit haben müssen, um später im Jobmarkt gut begründen zu können, weshalb sie nicht von einer KI zu ersetzen sind, sie aber unter Nutzung von KI-Tools effizient und effektiv arbeiten können. Gegen Ende meiner Lehrenden-Laufbahn bilanziere ich: Lehre muss sich sowohl inhaltlich als auch didaktisch und mit Blick auf kompetenzorientierte Prüfungen (die es selbstverständlich geben muss), kontinuierlich weiterentwickeln. Auch Lehrende müssen lernen. <<<

Zahni im echten **Praxisleben**

Ein Beitrag von Joel Rode

PRAKTIKUM ››› Es gibt Orte, die einen gleich begeistern. So wie das Zahnzentrum Freese in Klein Wanzleben. Für zwei Wochen durften wir, Maxi, Finn und ich, dem dortigen Team über die Schulter schauen und haben in kurzer Zeit wahnsinnig viel gelernt.

Joel studiert Zahnmedizin in Halle (Saale) und ist zugleich Geschäftsführer von **Dentventure** und Co-Moderator des Podcasts ***Plaque & Plausch***.

Schon an Tag eins wurden wir extrem herzlich aufgenommen. Nach unserer Ankunft saßen wir erst mal gemeinsam in der Bibliothek des Hauses für ein Einführungsgespräch, haben unsere Dienstkleidung und anschließend die komplette Praxis gezeigt bekommen. Dabei haben wir das gesamte Team kennengelernt. Insgesamt arbeiten dort aktuell sechs Zahnärzt/-innen zusammen. Was man gleich merkte? Wie eingespielt alles ist. Jeder weiß, was er tut, alles wirkt organisiert, aber trotzdem überhaupt nicht kühl oder distanziert. Und es gab dort kein klassisches „Sie“. Vom ersten Moment an war alles auf einer persönlichen, offenen Ebene. Dieses lockere „Du“ hat sofort dafür gesorgt, dass man sich nicht wie irgendein externer Student fühlte, sondern wirklich willkommen. Und ehrlich gesagt: Im Nachhinein ist es schon verrückt, dass eine Praxis gleichzeitig drei Hospitanten betreut hat, und das nicht einfach nur nebenbei. Wir hatten nie das Gefühl, „mitzulaufen“ oder irgendwo vergessen zu werden. Im Gegenteil. Es wurde viel Wert darauf gelegt, uns wirklich etwas beizubringen.

Cooler Ort und Bau

Und dann die Praxis selbst. Hier vergisst man teilweise komplett, dass man überhaupt in einer Zahnarztpraxis ist. Das Gebäude wirkt eher wie ein modernes Architektenhaus. Überall Glas, Kunst, warme Lichtstimmung und unglaublich viele kleine Details. Nichts riecht nach typischer Praxis, nichts fühlt sich steril an. Trotzdem ist alles maximal modern und professionell. Genau diese Kombination macht das Zahnzentrum Freese besonders.

Moderne Zahnmedizin hautnah erleben

Fachlich war die Zeit für uns extrem spannend. Dinge, die man sonst meistens nur theoretisch kennt, konnten wir plötzlich direkt am Patienten sehen. Besonders beeindruckend waren die Einblicke ins hauseigene zahntechnische Labor mit 3D-Druck, digitalem Workflow und KI-unterstützter Dokumentation. Richtig spannend war außerdem, bei den interdisziplinären Fallbesprechungen dabei zu sein. Wöchentlich wurden komplexe Fälle gemeinsam von den verschiedenen Spezialist/-innen im Haus diskutiert. Genau hier hat man verstanden, wie wertvoll Teamarbeit in der Zahnmedizin eigentlich ist. Jeder bringt seine Perspektive ein und am Ende entsteht daraus ein gemeinsames Behandlungskonzept. Für uns als Studierende war das richtig interessant mitzuerleben.



©ZahnZentrumFreese+KollegenMVZ-GmbH

Für zwei Wochen ein Team: Zahnarzt, CCO und stellvertretender zahnärztlicher Leiter David Deipenbrock, Finn, Joel, Maxi und Zahnarzt und Inhaber Knut Freese.

Wirklich eingebunden sein

Was uns wahrscheinlich am meisten beeindruckt hat, war aber die Art, wie sich Zeit genommen wurde. Immer wieder haben Zahnärzt/-innen ihre eigene Dokumentation nach einer Behandlung erst mal hintangestellt, nur um uns noch etwas zu erklären, Bilder zu zeigen oder uns auf den nächsten Fall vorzubereiten. Nie hatte man das Gefühl, mit Fragen zu stören. Im Gegenteil – jeder schien Lust zu haben, Wissen weiterzugeben. Und wir durften nicht nur zuschauen. Teilweise konnten wir auch direkt am Stuhl assistieren, Abläufe miterleben und aktiv eingebunden werden. Gerade solche Momente bleiben hängen, weil aus Theorie echte Praxis wird.

„Jeden Tag wurden wir in anderen Fachrichtungen betreut, konnten Fragen stellen, zuschauen und Dinge erklärt bekommen – wissenschaftlich fundiert, aber gleichzeitig mit den kleinen Tricks und Erfahrungswerten, die man nur durch jahrelange Praxis lernt."

(Joel)

Teamgefühl mit Rahmenprogramm

Ebenso ein Highlight dieser Famulatur: die Vorfreude auf jeden Tag. Man hat sich morgens wirklich darauf gefreut, in die Praxis zu fahren. Nicht dieses klassische „mal schauen, was heute wird", sondern echte Vorfreude. Jeden Tag wurden wir in anderen Fachrichtungen betreut, konnten Fragen stellen, zuschauen und Dinge erklärt bekommen – wissenschaftlich fundiert, aber gleichzeitig mit den kleinen Tricks und Erfahrungswerten, die man nur durch jahrelange Praxis lernt.

Und genauso angenehm wie die Arbeitstage waren auch die Momente dazwischen und danach. Mittags wurde oft gemeinsam gegessen, viel geredet und extrem viel gelacht. Abends saßen wir dann teilweise noch zusammen im hauseigenen Loft der Praxis – mit Kamin, entspannter Atmosphäre und sogar eigenem Bierzapfhahn. Klingt fast übertrieben, war aber wirklich so. Genau diese Mischung aus Professionalität und Menschlichkeit hat die Zeit dort so besonders gemacht. Wir fühlten uns nie als „die Famulanten", sondern eher wie ein Teil des Teams auf Zeit.

Zwei Wochen mit Mega-Learnings

Am Ende gingen die zwei Wochen wahnsinnig viel zu schnell vorbei. Wir haben fachlich unglaublich viel gelernt, aber vor allem gesehen, wie moderne Zahnmedizin aussehen kann: innovativ, menschlich und mit echter Leidenschaft. Und genau das nimmt man mit. <<<

ANZEIGE

Komet

Komet **EnDrive.**

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



AKTION
1.699,-€
STATT 2.300,-€

reddot winner 2025
innovative design

Erfahren Sie mehr!
http://qr.kometdental.de/
EnDrive-kennenlernen

01/2025 · 420575V0



Winter-BuFaTa brachte Zahnis in Berlin zusammen

Ein Beitrag von Katja Kupfer

EVENT ››› Unter dem Motto „Orallympics“ trafen sich am 6. und 7. November 2026 Zahnis aus ganz Deutschland zur Bundesfachschaftentagung im Wintersemester an der Charité in Berlin. Das bundesweite Treffen bietet den Fachschaften Gelegenheit, sich zu vernetzen, Erfahrungen auszutauschen und gemeinsame Anliegen zu besprechen. Für zusätzliche Impulse sorgten die Eröffnungsbeiträge, in denen es unter anderem um die Zukunft der zahnmedizinischen Ausbildung und die beruflichen Perspektiven des Nachwuchses ging.

Wie sehr sich die Rahmenbedingungen für die kommende Zahnärztegeneration verändern, machte Prof. Dr. Sebastian Paris bereits zur Eröffnung deutlich. Er beschrieb den technologischen Wandel als eine Entwicklung mit enormem Potenzial, aber auch erheblichen Risiken. Erstmals in der Menschheitsgeschichte würden Maschinen nicht mehr nur körperliche Arbeit übernehmen, sondern zunehmend auch intellektuelle Leistungen erbringen. Was das für die Medizin, die Arbeitswelt und unsere Gesellschaft bedeutet, sei bislang kaum abzusehen. Seine Botschaft an die junge Generation war dabei durchaus optimistisch. Gerade in Zeiten großer Veränderungen eröffnen sich Chancen für diejenigen, die neue Entwicklungen frühzeitig erkennen, Potenziale nutzen und die Zukunft aktiv mitgestalten wollen. Dazu zog er auch Parallelen zu den großen medizinischen Pionieren der Vergangenheit, deren Erfolge nicht allein auf finanziellen Möglichkeiten, sondern vor allem auf Neugier, Ehrgeiz und dem Willen beruhten, etwas zu verändern. Während Paris den Blick auf die Veränderungen in Studium und Medizin richtete, nahm Dr. Romy Ermler, BZÄK-Präsidentin, die beruflichen Perspektiven des Nachwuchses in den Blick. In ihren per Videobotschaft übermittelten Grußworten verwies sie auf den Austausch mit dem bdzm, unter anderem zur IDS im kommenden Jahr. Zugleich betonte sie die Bedeutung geeigneter Rahmenbedingungen für den Berufseinstieg und einer aktiven Interessenvertretung.

Im Mittelpunkt der BuFaTa stand jedoch der Austausch innerhalb der Fachschaften. Das Programm umfasste die bdzm-Aussprache, Kleingruppentreffen und verschiedene Kurse.



©SdecoretMockup-stock.adobe.com/©OEMUSMEDIAAG

Auch FVDZ und dentalfresh waren in Berlin vor Ort. Dabei nutzte der FVDZ die Gelegenheit, über seine Verbandsarbeit zu informieren.

©OEMUSMEDIAAG



Prof. Dr. Sebastian Paris begrüßte die BuFaTa-Teilnehmenden in Berlin.

Eine begleitende Dentalausstellung ergänzte das Angebot. Am Samstagabend rückte schließlich das Motto der Veranstaltung noch einmal in den Mittelpunkt. Beim Galadinner unter dem Titel „Olympische Feier“ fand „Orallympics“ seinen festlichen Ausklang.

Wer sich in Berlin unter die mehr als 200 Zahnis mischte, traf auf einen engagierten, aufgeschlossenen und gut gelaunten Nachwuchs, der sich von Krisenstimmung und weltpolitischen Turbulenzen nicht die Freude an seinem künftigen Beruf nehmen lässt. Tagungen wie diese – organisiert für und von Zahnis – bieten eine tolle Gelegenheit, der Next Generation nachzuspüren und mit ihr in den Dialog zu gehen. **Unser Fazit: unbedingt empfehlenswert!** ‹‹‹



Das ist GC.

Tokio im Zeichen der Mundgesundheit.

Das 6. Internationale Dentalsymposium von GC im Tokyo International Forum brachte Anfang Oktober 2026 Gäste aus 71 Nationen zusammen, um unter dem Motto „Gather Knowledge, Create '8 Billion' Smiles!" neue Maßstäbe in der Zahnmedizin zu setzen. Mit über 7.500 Teilnehmern, Spitzenforschung aus Europa und zukunftsweisenden Workflows war die „GC Week" in Japan ein Meilenstein für die Zahnmedizin.

Erleben Sie die Highlights, Innovationen und Impulse aus Tokio noch einmal hautnah. Jetzt den vollständigen Nachbericht auf ZWP online lesen:

Das Symposium in Zahlen

- **7.598** Kongressbesucher aus aller Welt
- **1.764** internationale Gäste aus **71** Ländern
- **850** Teilnehmer aus der EMEA-Region
- **204** hochkarätige Referenten in **65** Sessions

Das ist GC.

THE 6TH INTERNATIONAL DENTAL SYMPOSIUM

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

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

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.



©OlyaOk–stock.adobe.com

Quelle: Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)

Hier gibts alle Details zum InvestMonitor 2025.



© VDZI

Toni Sue Kamieth im Wettbewerb.

Junge Zahntechnikerin gewinnt!

Toni Sue Kamieth hat die diesjährige Deutsche Meisterschaft im Zahntechniker-Handwerk gewonnen. Die Zahntechnikerin aus der Fürst & Diethelm Dentallabor GmbH & Co. KG in Flensburg, Handwerkskammer Flensburg, konnte im bundesweiten Wettbewerb Anfang November die Konkurrent/-innen hinter sich lassen.

Quelle: VDZI - Verband deutscher Zahntechniker-Innungen

© vadymstock – stock.adobe.com

IT'S A MATCH!

THE LOVE TRIANGLE THAT WORKS



FALL IN LOVE

duerrdental.com/system-hygiene

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

DÜRR DENTAL

DAS BESTE HAT SYSTEM

Biss & Bogen:
Übernehmen und neu gründen

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

NIEDERLASSUNG >>> Übernehmen oder neu gründen? Dr. Jennifer Hoppe hat sich kurzerhand für beides entschieden und kombiniert die Sicherheit einer laufenden Praxis mit der Gestaltungsfreiheit eines Neubeginns. Die Kieferorthopädin führt die etablierte Praxis Biss & Bogen im ländlichen Ratingen-Lintorf und hat in den Düsseldorfer Deiker Höfen frisch eröffnet. Ihr Weg zeigt, was möglich wird, wenn man den Mut hat, einfach zu starten.

Selbstständig sein wollte Dr. Hoppe schon immer. „Ich möchte mein eigenes Konzept gestalten und meine Handschrift verfeinern“, sagt sie. „In der Anstellung ist man nicht so frei.“ Schon in der Weiterbildung zur Fachärztin suchte sie einen Standort in ihrem Wohnort Düsseldorf-Stockum. Passende Räume waren rar, bis die Deiker Höfe in Planung gingen und sie Kontakt aufnahm. Da die Bauarbeiten für das neue Quartier zu diesem Zeitpunkt noch nicht einmal begonnen hatten, war absehbar, dass sich die Realisierung der eigenen Praxis hier noch ziehen würde. Also sammelte Hoppe zunächst Erfahrung in einer Anstellung in Ratingen.

Dort ergab sich ganz unverhofft die nächste Chance: Ihre Chefin wollte die Praxis abgeben. Zunächst sagte Hoppe nicht zu, die Deiker Höfe im Hinterkopf. Als sich das Düsseldorfer Projekt zeitlich noch weiter nach hinten verschob, entschied sie sich dann aber doch dafür. Rückblickend ein Glücksfall: „Mich erst einmal ganz auf Ratingen konzentrieren zu können, war letztlich viel wert.“





©m2c–medicalconcepts&consulting

Übernahme: sofort starten, Schritt für Schritt weiterentwickeln

Die Übernahme in Ratingen-Lintorf ermöglichte Hoppe einen schnellen Start. Die Praxis läuft, die Einnahmen sind von Beginn an da, es kann direkt losgehen. Für die Patientinnen und Patienten war der Wechsel kaum spürbar, denn die Vorgängerin hatte zuletzt nicht mehr selbst behandelt. Gleichzeitig konnte Hoppe das Konzept nach und nach an ihre Vorstellungen anpas-



© Dr. Jennifer Hoppe

Nicht nur das Naming, auch das Interieur präsentiert sich zeitlos und cool. Perfekt passend zum urbanen Quartier Deiker Höfe in Düsseldorf, wo Dr. Hoppe neu gegründet hat.

sen. Das Team nahm sie dabei auf den Weg in die Digitalisierung mit. „Alle haben durchgehalten und mitgemacht“, freut sie sich. Bei den Räumlichkeiten arbeitet sie mit dem gegebenen Rahmen und entwickelt von dort aus weiter.

Neugründung: Planung auf dem weißen Blatt

Ganz anders fühlt sich die Neugründung in den Deiker Höfen an. „Hier kann ich mich komplett ausleben und von Grund auf planen“, sagt Hoppe. Entstanden sind sechs Behandlungsstühle und ein Beratungszimmer, digital und modern gedacht. Lingualtechnik – ihr Steckenpferd – sowie Aligner gehören selbstverständlich zum Behandlungsspektrum. Gut vorbereitet fühlt sie sich durch ihre Facharztausbildung in einer renommierten Klinik sowie in einer großen Praxisstruktur.

Die Eröffnung war ursprünglich für Sommer 2025 vorgesehen. Die Entwicklung des gesamten Quartiers nahm jedoch mehr Zeit in Anspruch, und so öffnet die Praxis erst jetzt ihre Türen. Die Verzögerung konnte Hoppe gut auffangen: „Dank der Praxis in Ratingen hatte ich von Anfang an eine solide Basis und war wirtschaftlich nicht auf den Neubau angewiesen.“

Übernahme oder Neugründung?

Der Praxis-Check

	Übernahme	Neugründung
Start	Einnahmen ab Tag 1	Eröffnung abhängig von Bau- und Zeitplan
Konzept	Sukzessive Weiterentwicklung von Bestandskonzept	Volle Gestaltungsfreiheit
Räume	Bestehende Strukturen vorgegeben	Individuelle Planung nach eigenen Vorstellungen
Team	Eingespieltes Team – Change-Management gefragt	Umfangreicher Teamaufbau
Patienten	Etablierter Patientenstamm vorhanden	Aktive Patientengewinnung notwendig
Marketing	Neupositionierung der Bestandspraxis	Aufbau von Marke und Sichtbarkeit



©m2c—medicalconcepts&consulting

Eine Marke für alle Standorte

Mit dem Namen Biss & Bogen hat Hoppe ihre Marke bewusst losgelöst von der eigenen Person aufgebaut. „Dass ich mit zwei Praxen nicht allein bleibe, war klar. Der Name sollte deshalb unabhängig von mir funktionieren." Als sie zur Frankfurter Marketing-Agentur m2c kam, hatte sie noch keine konkrete Idee, wünschte sich aber unbedingt einen deutschen Namen: „Ratingen-Lintorf ist ja eher dörflich". Nach Referenzen, Farbwelten und einem Fragenkatalog zur Corporate Identity folgten zwei Runden Namensfindung, dann ging das Corporate Design zügig voran. Das Ergebnis kommt an: „Ich höre oft: ‚Was für ein cooler Name!'", erzählt Hoppe. Er funktioniert in Lintorf ebenso gut wie in den Deiker Höfen.

Sichtbar mit Social Media

Für Düsseldorf hielt Hoppe die Kommunikation bewusst schlank: Eine Landingpage und ein Bauzaunbanner genügten, bis es wirklich etwas zu zeigen gab. Umso wichtiger ist Social Media. Auf Instagram begleitet ein Bautagebuch den Weg zur neuen Praxis, zeigt den Praxisalltag und spricht junge Patienten an, die eine moderne Praxis schätzen. Einige Patientinnen und Patienten aus Ratingen haben bereits angekündigt, perspektivisch nach Düsseldorf mitzuziehen.



Ein Corporate Design, zwei Standorte: Von Anfang an konsequent mitgedacht und umgesetzt.

©m2c—medicalconcepts&consulting

Blick nach vorn

Als Nächstes möchte Hoppe die Düsseldorfer Praxis in Schwung bringen, gemeinsam mit mindestens einem weiteren Behandler. Ab Januar 2027 soll eine neue Kieferorthopädin das Team verstärken, jemand mit Begeisterung für Lingualtechnik und moderne Verfahren, menschlich und im Führungsstil nah an Hoppe selbst. Bis dahin pendelt sie zwischen den Standorten, später werden beide Kieferorthopädinnen im Wechsel an beiden Standorten tätig sein. Mit guter Organisation meistert sie auch Verwaltungsaufwand und die anspruchsvolle KZV-Budgetierung. Ihr Ziel: noch mehr Freiraum für Behandlungskonzepte, die fachlich überzeugen.

Fazit

Hoppes Weg zeigt, was möglich wird, wenn man sich traut. Ihre Facharztprüfung legte sie hochschwanger ab, gegründet hat sie mit einem Kleinkind – und beides ging. „Einfach machen und sich trauen!", lautet ihr Rat. „Man erfreut sich an seinen eigenen Fällen und es ist viel erfüllender als die Anstellung." Mit Biss & Bogen hat sie dafür ein Zuhause geschaffen, das mitwachsen kann. ‹‹‹

Infos zur Autorin
Nadja Alin Jung



Besuchen Sie uns!
Halle 10.1 Stand D061
16. bis 20. März 2027

IDS 2027

Neue **MANI**-Produkte feiern Premiere auf der IDS 2027

Ein Blick in die Zukunft der restaurativen Zahnheilkunde lohnt sich. Neue Maßstäbe für temporäre Kronen, Brücken und Komposite. Erleben Sie die Innovationen von morgen und erfahren Sie am MANI-Messestand, wie moderne Materialien den Praxisalltag einfacher machen.







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

www.mani-germany.com

MANI

Entscheidertag – finde deinen Weg

Ein Beitrag von Hannah Schaefer

INTERVIEW ››› Wenn am 16. und 17. April 2027 im Confertainment Center des Europa-Parks Rust die Pforten für die 64. Jahrestagung der südbadischen Zahnärzt/-innen öffnen, dann wird am zweiten Fortbildungstag (Samstag) ein ganz neues Fortbildungsformat starten, der „Entscheidertag". Die *dentalfresh* sprach mit den beiden Zahnärzten, die hinter diesem Format stehen: mit Dr. Georg Bach, der sich für die Konzeption und Organisation verantwortlich zeigt und mit Dr. Alexander Riedel, der die Moderation und Durchführung übernimmt.



© Michael Bamberge

© Hans-Maximo Musielik

Dr. Georg Bach (Freiburg)
Stellvertretender Vorsitzender der
Bezirkszahnärztekammer Freiburg.

Dr. Alexander Riedel
(Waldkirch-Kollnau)
Mitglied im Vorstand
der Bezirkszahnärztekammer Freiburg.

Dr. Bach, Dr. Riedel, was können wir uns unter dem Entscheidertag vorstellen?
Dr. Bach: Wir wollten in unsere Fortbildungstagung, die ja aus mehreren Formaten besteht – Main-Podium/Spezialpodien Oralchirurgie und Kieferorthopädie/Veranstaltung für zahnmedizinische Fachangestellte und das ergänzt durch eine sehr große Dentalausstellung – durch ein ganz neues Format ergänzen.

Dr. Riedel: Da haben wir vor allem an die Kolleg/-innen gedacht, die sich zwischen dem Ende des Studiums und ein paar Jahren Berufserfahrung bewegen. Das ist die Generation der Entscheider, die nun den Weg für ihre berufliche Zukunft suchen und finden – deshalb auch „Entscheidertag!"

Gut, aber Formate für junge Kolleg/-innen sind ja nicht neu, oder?
Dr. Riedel: Dieses Format ist schon neu. Das beginnt bereits mit dem Betreten des Ballsaals Berlin im Confertainment Center: Es gibt keine Frontalbestuhlung vor einer großen Bühne, sondern Banketttische, und sechs Stationen erwarten unsere Teilnehmer/-innen.

Dr. Bach: Wir haben in vielen Gesprächen, die wir in letzter Zeit geführt hatten, erfahren, dass es unserer Zielgruppe eben nicht darum geht, drei oder vier Stunden mit vermeintlich mehr oder weniger interessanten Vorträgen berieselt zu werden. Nein, hier geht es um eines: SELBER MACHEN!

Neues Fortbildungsformat im Rahmen der
64. Jahrestagung der südbadischen Zahnärzt/-innen:
Entscheidertag am 17. April 2027 · 9:30 bis 13:00 Uhr
Europa-Park Rust, Confertainment Center.

Selber machen – was ist darunter zu verstehen?
Dr. Riedel: Ein Beispiel – nicht zuhören, wie jemand erklärt, wie die digitale Wertschöpfungskette funktioniert, sondern selbst eine Restauration oder Schiene konstruieren und fräsen bzw. printen …

Dr. Bach: … exakt, wir haben sechs Partner für den Entscheidertag gefunden, die idealerweise von „ A“ wie Aufbereitung von Medizinprodukten über „B“ wie betriebswirtschaftliche Aspekte bis hin zu „Z“ wie Zirkondioxidimplantatprothetik viele für die Entscheidergeneration relevante Themen abdecken. Und jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer kann an drei dieser Workshops ihrer/seiner Wahl teilnehmen.

Dr. Riedel: Das ist ein ganz entscheidender Punkt. Da, wo man Entwicklungspotenzial sieht, kann man sein Wissen erweitern und selbst aktiv werden. <<<

Und wie kommt man zum Entscheidertag?
Dr. Bach: Am einfachsten über den QR-Code, dort erfährt man alle Details zum Entscheidertag und kann sich auch gleich anmelden.

Dr. Riedel: Und wer noch unsicher ist, welche der Workshops jetzt die richtigen sind, kann sich auch die Kurzvideos auf der Anmeldeseite anschauen und bekommt so einen guten Überblick.

Alle Infos und Anmeldung zum Entscheidertag.

ANZEIGE



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

Jährlicher Check-up für Saugsysteme

Infos zum Unternehmen

Das Jahr neigt sich dem Ende zu. Für viele Patienten ist dies der Zeitpunkt, noch ihren jährlichen Vorsorgetermin beim Zahnarzt zu vereinbaren. Und auch Praxen sollten einen jährlichen Check-up nicht vergessen – nämlich für das Saugsystem. Denn damit wird sichergestellt, dass die Sauganlage auch bei Hochbetrieb noch zuverlässig läuft. Gerade bei Prophylaxeeinheiten ist die Saugleistung oft nicht ausreichend, weil sich Prophylaxepulver im System ablagert. Viele Praxen sind überrascht, wie gering die Leistung an einzelnen Einheiten ausfallen kann. Doch im Rahmen eines Saugsystem-Checks schaffen über 80 Prozent der Praxen mit gezielten Maßnahmen eine deutliche Verbesserung (durchschnittlich +14 Prozent). Angeboten wird der Saugsystem-Check kostenfrei von der Firma Dürr Dental. Weitere Infos sowie ein Kontaktformular für Terminanfragen sind online zu finden auf duerrdental.com/saugsystem-check.



©DÜRRDENTALSE

DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com

Belmont Takara Company Europe GmbH: **Neuer Standort in Friedrichsdorf**

Die Belmont Takara Company Europe GmbH, europäische Niederlassung des renommierten inhabergeführten japanischen Herstellers dentaler Behandlungseinheiten, setzt ihren Erfolgskurs fort und stärkt mit ihrem neuen Standort in Friedrichsdorf bei Frankfurt am Main ihre Präsenz auf dem europäischen Markt.
Seit über 100 Jahren steht die Marke Belmont für höchste Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft in der Dentalbranche. Das Traditionsunternehmen aus Japan verfolgt dabei eine klare Überzeugung, Zahnärzten weltweit innovative und besonders zuverlässige Produkte in bester japanischer Qualität zur Verfügung zu stellen.
Mit dem neuen Standort in Friedrichsdorf schafft Belmont eine starke Basis für die weitere Entwicklung in Europa. Ziel ist es, die erfolgreiche Marktposition auszubauen, die Kundennähe zu stärken und die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Dentalfachhandel und den Zahnarztpraxen weiter voranzutreiben.

Belmont – japanische Qualität, die Vertrauen schafft.



© Belmont Takara Company Europe GmbH

Der neue Standort in Friedrichsdorf bei Frankfurt am Main.

Infos zum Unternehmen

Belmont Takara Company Europe GmbH
belmontdental.de

* 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 Klimaabkommen vorgesehen.



©KaVoDentalGmbH

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

- **Regelmäßige CO_2-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.

Infos zum Unternehmen

KaVo Dental GmbH
www.kavo.com

Upgrade: Vom Frässystem **zur digitalen Plattform**

Mit den digital solutions geht vhf weiter in Richtung vernetzte Dentalfertigung – inklusive digitaler Kundenplattform. Das Ergebnis sind effizientere Prozesse, mehr Transparenz und ein deutlich höherer Automatisierungsgrad im Praxisalltag. Seit Oktober können vhf-Kunden auch ihre vorhandenen Fräsmaschinen upgraden. Die digital solutions bringen zahlreiche Neuerungen für die Zahnersatzfertigung mit sich. Dazu gehören neue CAD-Integrationen für durchgängige Workflows, die automatische Übernahme von Metadaten, intelligente Automatisierungsfunktionen sowie bis zu 20 Prozent kürzere Bearbeitungszeiten. Vollendet wird die Lösung durch die Kundenplattform myvhf mit Live-Daten, Produktivitätsanalysen und Push-Benachrichtigungen.



©vhfcamfactureAG[BilderstelltmitKI-Unterstützung]

Durch die intelligente Vernetzung von Maschinen, Software und Daten schaffen die vhf digital solutions Freiräume in der Praxis.

Für alle vhf-Maschinen ab Baujahr 2025 ist das Upgrade bis zum 31. Dezember 2026 kostenfrei verfügbar. Für ältere Maschinen bietet vhf attraktive Upgrade-Möglichkeiten über den Fachhandel an.

vhf camfacture AG
vhf.com

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

MANI in Düsseldorf:
Präsenz mit Hands-on

Die diesjährige **14. DGET-Jahrestagung** Anfang November in Düsseldorf brachte zahlreiche Expert/-innen, Industrievertreter/-innen und interessierte Teilnehmende für intensive Fortbildungstage zusammen. Auch vor Ort: MANI MEDICAL GERMANY. Als Teil der begleitenden Dentalausstellung gab das Unternehmen Einblicke in sein wachsendes Sortiment an Feilensystemen, dentalen Füllungsmaterialien, Adhäsivlösungen und Produkten zur Zahnaufhellung in der Praxis und zu Hause. Mit dem Produkthighlight MANIShine Office Set bietet MANI erstmals hochwertige und praxiserprobte Produkte für die ästhetische Zahnmedizin direkt auf dem deutschen Markt an. Das Konzept setzt auf eine sichere, effiziente und anwenderfreundliche Zahnaufhellung, die vollständig ohne Lampe auskommt.



©OEMUSMEDIAAG

Anwenden trumpft Theorie: Im Workshop konnten Teilnehmende Materialeigenschaften direkt erleben.

Workshop mit Top-Instrumentarium und Know-how

Aber auch Hands-on kam nicht zu kurz: Beim Workshop von Georg Benjamin ließen sich Produkte von MANI direkt ausprobieren. Der Zahnarzt, Endodontologe, Praxisinhaber und Buchautor aus Berlin ist Spezialist für Vitalerhaltung und Endodontie. In seinem Workshop demonstrierte er den Teilnehmenden eindrucksvoll, wie endodontische Behandlungen effizienter gestaltet werden können. Dabei hatten die Workshop-Besucher/-innen die Möglichkeit, verschiedene Materialien direkt vor Ort unter dem Mikroskop auszuprobieren und deren Eigenschaften im Detail kennenzulernen. So konnten sie unterschiedliche Anwendungsschritte selbst durchführen, die Handhabung erproben und wertvolle praktische Erfahrungen sammeln.



©OEMUSMEDIAAG

Zahnarzt und Workshopleiter Georg Benjamin ist Spezialist für Vitalerhaltung und Endodontie in eigener Praxis in Berlin.

Ein Schwerpunkt lag auf der Erschließung enger und kalzifizierter Wurzelkanäle. Die Teilnehmenden lernten geeignete Handinstrumente kennen und trainierten Strategien für eine kontrollierte Kanalerschließung sowie die sichere Erstellung eines Gleitpfades.

Ein weiterer Bestandteil war der Einsatz von MANI-Feilen. Mit JIZAI hat MANI ein rotierendes NiTi-System entwickelt, das die Vorteile der kontinuierlichen Rotation mit einer speziell entwickelten Feilengeometrie kombiniert. Die reduzierte Anzahl aktiver Kontaktpunkte minimiert den Einschraubeffekt und reduziert die Torsionsbelastung der Feile. Anhand praktischer Beispiele erarbeiteten die Teilnehmenden damit „ausgefeilte" Techniken und wann welches Instrument sinnvoll eingesetzt werden kann.

Fazit

Abgerundet wurde der Workshop durch zahlreiche Tipps und Tricks aus der täglichen Endodontie. Durch kleine Kniffe, clevere Hilfsmittel und moderne Geräte zeigte Georg Benjamin, wie sich endodontische Behandlungen einfacher, sicherer und effizienter gestalten lassen. Der intensive fachliche Austausch machte den Workshop zu einer gelungenen und praxisnahen Fortbildung.

Infos zum Unternehmen

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

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

Praxisstart



Erfahren Sie mehr

Erfolgreich Richtung eigene Praxis

Wir begleiten Sie von Anfang an:
praxisstart@plandent.de

2018-579-9005 Stand 21.05.2026

plandent.de/praxisstart

Plandent

Wir sind GC.

Environment First:
Moderne Zahnmedizin setzt grüne Maßstäbe

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

Ein Beitrag von Christin Hiller

ÖKOLOGISCHE VERANTWORTUNG >>> Nachhaltigkeit ist für die GC Gruppe kein Trend, sondern eine unternehmerische Verantwortung. Getreu dieses Leitbildes stellt GC den Schutz des Planeten konsequent in den Mittelpunkt ihrer Produkt-, Verpackungs- und Produktionsentwicklung.

Mit gezielten Maßnahmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette arbeitet das Unternehmen weltweit daran, seinen CO_2-Fußabdruck zu reduzieren und Ressourcen für nachfolgende Generationen zu schonen. Der strategische Ansatz greift dabei weit über die reine Produktverpackung hinaus. Die folgenden ausgewählten Handlungsfelder aus dem aktuellen CSR-Bericht (Corporate Social Responsibility Report) zeigen, wie das Prinzip „Environment First“ konkret innerhalb der GC Gruppe umgesetzt wird.



Alte Verpackung aus Kunststoff.



Neue Verpackung ausschließlich aus normalem Papier und Karton.



Durch die Reduzierung der Anzahl der Komponenten verbraucht diese Kapsel rund 25 Prozent weniger Kunststoff als die getesteten Kapseln der Mitbewerber. Sie wird im Flaggschiffprodukt EQUIA Forte™ HT und anderen Produkten verwendet.

Umweltfreundliche Materialien, einschließlich recyceltem PET.



✓ Plastikreduktion und Kreislaufwirtschaft
Der Einsatz von fossilem Neukunststoff wird systematisch reduziert. Durch das technologische Redesign bestehender Produktlinien und den gezielten Verzicht auf unnötige Kunststoffkomponenten sinkt der Plastikverbrauch in der Produktion signifikant. Wo Kunststoffe technisch unverzichtbar sind, werden zunehmend recycelte Materialien oder biobasierte Alternativen geprüft und integriert.

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

✓ **Papier statt Plastik**
Verpackungen müssen schützen – aber sie dürfen die Umwelt nicht belasten. Der Fokus liegt daher verstärkt auf der Entwicklung von Verpackungen aus Papier und zertifizierten Recyclingmaterialien. Durch den Umstieg von Blisterverpackungen und Plastikhüllen auf innovative, recyclingfähige Kartonagen wird aktiv zur Vermeidung von langlebigem Müll beigetragen. Dies erleichtert gleichzeitig die umweltgerechte Entsorgung in der Zahnarztpraxis und im Labor.

✓ **Weniger Emissionen beim Transport**
Ein großer Teil der globalen Treibhausgase entsteht in der Logistik. Hier setzt die GC Verpackungsentwicklung an: Durch das Design kompakterer und spürbar leichterer indirekter Verpackung wird der Frachtraum optimal ausgenutzt. Weniger Leerraum in den Transportboxen und ein geringeres Gesamtgewicht pro Palette führen zu Einsparungen von CO_2-Emissionen.

✓ **Energiewende in den Produktionsstätten**
Verpackungen sind nur ein Teil der Gleichung, die Energie für ihre Herstellung ist genauso entscheidend. Es wird daher in den Ausbau erneuerbarer Energien an den weltweiten Produktionsstandorten investiert. Durch den verstärkten Einsatz eigener Photovoltaikanlagen und den Bezug von zertifiziertem Grünstrom konnte der Anteil fossiler Energieträger im Produktionsprozess gesenkt und die Energieeffizienz der Anlagen optimiert werden.

✓ **Ganzheitliches Abfall- und Wertstoffmanagement**
Verantwortung bedeutet, den gesamten Lebenszyklus zu betrachten. In den Werken gilt daher eine strikte „Zero Waste"-Strategie. Durch optimierte Trennsysteme und die stoffliche Wiederverwertung von Produktionsausschüssen werden Materialien wieder in den Kreislauf zurückgeführt. Ziel ist es, das Abfallaufkommen auf ein Minimum zu reduzieren.

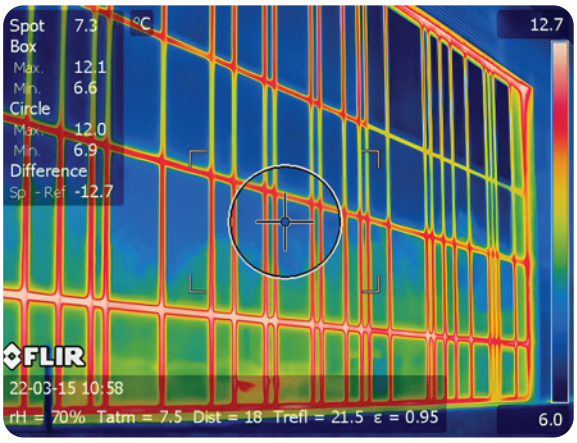
✓ **Verantwortungsvoller Umgang mit Wasserressourcen**
Der Schutz der Umwelt umfasst auch den Erhalt sauberer Gewässer. An den relevanten Standorten werden geschlossene Wasserkreisläufe und moderne Filtertechnologien implementiert. Durch die Mehrfachnutzung von Kühl- und Prozesswasser wird der Frischwasserbedarf pro hergestellter Produktlinie kontinuierlich reduziert.

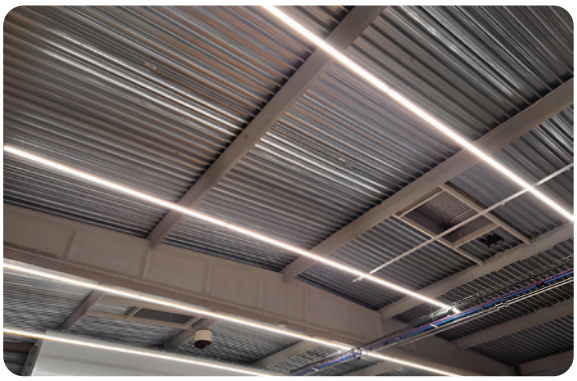
Corporate Social Responsibility Report (CSR-Bericht)
Dass die vorgestellten Maßnahmen greifen, belegen die Fakten aus dem jüngsten Global CSR Report und zeigen die Fortschritte detailliert auf. Im Report sind zudem weitere umweltrelevante Stellschrauben nachzulesen. ‹‹‹

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

Beispiel eines Biotops auf einem Werksgelände. ↓





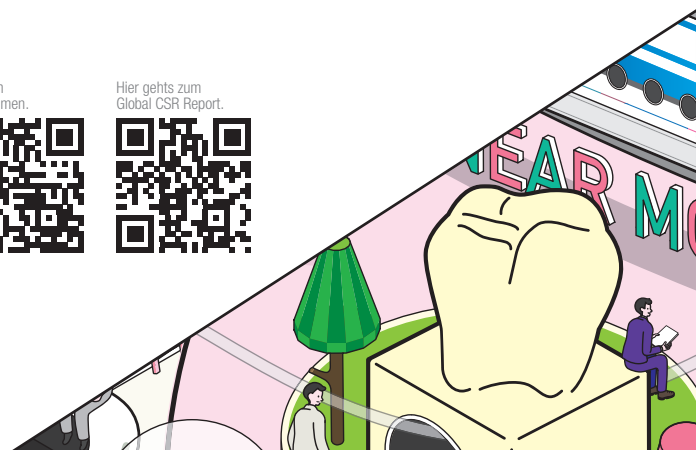


Alle Abbildungen: © GC Germany GmbH

↑ Thermografische Analyse der modernisierten Bereiche in den Werken von GC Europe. Durch die Umstellung von herkömmlicher Leuchtstoffbeleuchtung auf LED-Beleuchtung sparte GC Europe 52 Prozent des Energieverbrauchs für die Beleuchtung ein und reduzierte den Wartungsaufwand.

Infos zum Unternehmen.

Hier gehts zum Global CSR Report.



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

Instrumententipps von Leo

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

STUDIERENDENBERATUNG >>> Leo Maier, Studierendenbetreuer von Komet Dental, weiß durch seine umfassende Beratung genau, womit im Phantomkurs, am Acrylblock oder direkt am Patienten am liebsten gearbeitet wird. Schon mal von einer Instrumentenform gehört, die die korrekte Präparation automatisch vorgibt? Oder einem superflexiblen Feilensystem, das das Risiko von Kanalverlagerungen und Stufenbildungen minimiert?

Gut möglich, dass ihr Leo bei den Ersti-Wochen oder bei den Bundesfachschaftstagungen schon mal persönlich getroffen habt. Er ist euer Ansprechpartner, wenn es um Qualitätsinstrumente von Komet Dental geht. Durch seinen intensiven Austausch an den Unis hat der 27-Jährige den Überblick und empfiehlt zwei ganz besondere Instrumente.



Studierendenbetreuer Leo ist am einfachsten über WhatsApp unter +49 151 67010046 zu erreichen oder einfach per Mail an lmaier@kometdental.de.



©KometDentalGebr.BrasselerGmbH&Co.KG

Mit dem OccluShaper gelingt die keramische Präparation immer anatomisch korrekt.

Der schlaue OccluShaper

Die große Herausforderung heutzutage bei der Keramikpräparation heißt: Erosion/Abrasion und dem Verlust der vertikalen Dimension nicht zwingend mit Kronen, sondern minimalinvasiv zu begegnen. Aber kann man okklusal so dünne Schichten überhaupt verantworten? Brechen die nicht leicht durch? Nein, die Technik will nur richtig erlernt sein, samt Vertrauen in den Werkstoff Keramik, den Adhäsiv-Verbund und mit dem OccluShaper (Abb. 1). Mit diesem besonderen Instrument gelingt die keramische Präparation immer anatomisch korrekt: Er verbindet alles regelkonform und ist ein wunderbares Hilfsmittel für einfaches und keramikgerechtes Einkürzen. „Die Studierenden spüren sofort, dass der OccluShaper Verantwortung bei der Präparation übernimmt. Er gibt absolute Sicherheit“, weiß Leo.

Komet Endo-Kurse laufen über unseren Kooperationspartner Tomorrowdent. Die haben dafür jetzt eine eigene App. Ich empfehle: Runterladen und anmelden!

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

Schaut auf kometcampus.de vorbei!

Am Ende des Tages führen Qualitätsinstrumente wie der OccluShaper oder Procodile Q zu besseren Ergebnissen am Modell bzw. am Patienten. Daher lohnt sich der Blick in den professionellen Onlineshop von Komet Dental für Studierende auf www.kometcampus.de. Dieser ist konkret auf die Bedürfnisse von Studierenden angepasst: Einzeln verpackte Instrumente und Kurs- und Semester-angepasste Sets sparen Zeit bei der Bestellung und vermeiden Bestellfehler. So lässt man sich auch nicht die 25 Prozent Rabatt auf die ohnehin portofreie Lieferung entgehen.



©KometDentalGebr.BrasselerGmbH&Co.KG

Durch ihre Flexibilität folgen Procodile Q-Feilen auch schwierigen Wurzelkanälen.

Die flexible Procodile Q

Und hier ist sein nächster Tipp: Das Feilensystem Procodile Q (Abb. 2) hebt sich laut Studien[1] gleich in vier Kriterien vom Wettbewerb ab: hohe Schneideeffizienz, exakter Kanalverlauf, mehr Widerstand gegenüber zyklischer Ermüdung und mehr Abtransport von Debris. „Das scheinen auch die Studierenden am Acrylblock zu spüren“, sagt Leo. Dank der zusätzlichen Wärmebehandlung sind die reziprokierend arbeitenden Procodile Q-Feilen vorbiegbar und extrem flexibel. Leo: „Wer sie einmal testen möchte – im Komet Endo-Motor EnDrive und vielleicht auch im Vergleich zu unserem rotierenden Feilensystem FQ – meldet sich am besten gleich zu unseren Endo-Kursen über Tomorrowdent an. Alle Kursteilnehmer erhalten anschließend einen 20 Prozent Gutschein auf Einzelinstrumente.“ <<<

1 M. Cowen, J.M. Powers: Laboratory Evaluation of Procodile Q Endodontic Files, Oktober 2022.

Infos zum Unternehmen

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

Gewerbehalle wird Zahnarztpraxis

Ein Beitrag von Maria Reitzki

INTERVIEW >>> 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.

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.



©RolandBorgmann

↑ Viel Tageslicht und großzügige Raumwirkung im Empfangsbereich.

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 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 aus-

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

„Mich begeistert vor allem die Transformation. Aus einer ehemaligen Gewerbehalle ist eine helle, großzügige und funktional durchdachte Praxis entstanden. Sie funktioniert nicht trotz des Gebäudes, sondern gerade deswegen: Höhe, Licht und Offenheit wurden konsequent genutzt und prägen den Charakter der Praxis."

schließlich 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.

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. <<<

Mehr Infos auf **plandent.de**.



©RolandBorgmann

Zurückhaltung im Raumkonzept schafft eine Bühne für gezielte Farbakzente.

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

Office-Whitening ohne Lampe



Alle Abbildungen: © MANI MEDICAL GERMANY GmbH

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

MANI MEDICAL GERMANY ist auf der IDS 2027 dabei!

In Halle 10.1, Stand D061.



Abb. 1: MANIShine Gingiva Guard.

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

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



Abb. 2: Bleichgel MANIShine Active White.



Abb. 3: Remin Care Gel.

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

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



Abb. 4: Vier Tage nach Bleaching.

Infos zum Unternehmen

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

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

Optimierte **Remineralisierungsleistung** für effektive Zahnschmelzpflege



© Haleon Germany GmbH

98 Prozent der Patient/-innen in Deutschland weisen Anzeichen von Zahnschmelzabbau auf. Zwei von drei Erwachsenen in Deutschland zeigen an mindestens einem Zahn mittelschwere bis schwere Anzeichen von Zahnschmelzabbau.[1] Sensodyne ProSchmelz Clinical Zahnschmelz Protect mit Natriumfluorid (1.450 ppm) stärkt die säuregeschwächte Zahnschmelzoberfläche besonders wirksam. Dafür wird auf Inhaltsstoffe, die die Verfügbarkeit und Wirkung von Fluorid beeinträchtigen können, verzichtet. Stattdessen enthält Sensodyne ProSchmelz Clinical Zahnschmelz Protect Natriumlaktat bei einem abgesenkten pH-Wert, das die remineralisierende Wirkung des enthaltenen Natriumfluorids zusätzlich unterstützt. Im Vergleich zu einer fluoridfreien Zahnpasta bietet sie klinisch bestätigt einen dreimal stärkeren Schutz vor Nahrungssäuren.[2] Damit ist Sensodyne ProSchmelz Clinical Zahnschmelz Protect eine wissenschaftlich fundierte Empfehlung für den langfristigen Zahnschmelzschutz, schon bevor Zahnschmelzschäden entstehen. Für starke, gesunde Zähne – ein Leben lang.

(1) West NX et al. J Dent 2024; 150: 105364.
(2) Creeth et al. BMC Oral Health 2020; 20(1): 118–127.

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

Kronentrenner für keramische Materialien



© Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Rocky heißt der innovative Kronentrenner, der speziell für die Entfernung von Vollkeramikkronen, einschließlich der äußerst zähharten Zirkonkronen, entwickelt wurde. Mit seiner außergewöhnlichen Stärke und Leistung setzt er neue Maßstäbe und übertrifft herkömmliche Lösungen mit einem noch nie dagewesenen Maß an Effizienz. Mit einer Steigerung der Schärfe um 74 Prozent[1] und einer um 87 Prozent[1] verbesserten Schneidleistung schneidet Rocky mit beispielloser Präzision und Geschwindigkeit durch keramische Materialien. Die außergewöhnliche Power liegt in seinem innovativen Design. Sein patentiertes[2] Diamantkorn sorgt für die herausragende Schneidleistung und eine deutlich längere Lebensdauer im Vergleich zu Standardinstrumenten. Darüber hinaus sorgt der unverwechselbare roségoldene Schaft nicht nur für ein hochwertiges, unverwechselbares Aussehen, sondern auch für eine sofortige Identifizierung in einer belebten Praxisumgebung. Rocky minimiert den Aufwand bei der Kronenentfernung, ermöglicht es Zahnärzten, effizienter zu arbeiten und wertvolle Zeit zu sparen – ein branchenführender Fortschritt!

(1) Komet Dental TestLab, mechanischer Schneidetest 2025.Test basiert auf dem Vergleich zum Wettbewerbsdurchschnitt.
(2) Patent 102024133100.3 angemeldet

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

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

Instrumentenset
für KFO-Entbänderung



In Zusammenarbeit von BUSCH und Dr. Peter Pütz, Partner der Kölner KFO-Praxis KieferDocs, ist ein neues anwendungsorientiertes Instrumententset für den Einsatz im Rahmen der KFO-Entbänderung entstanden. Dabei dienen die Hartmetallfräser 23R (FG-Schaft) sowie 44E (FG-Schaft) für die initiale Entfernung von labialen und lingualen Kleberückständen. Für die Beseitigung noch anhaftender Reste von keramischen Brackets eignet sich der Spezial-Diamantschleifer 6855Z (FG-Schaft) der BUSCH ZIRAMANT-Serie. Für die anschließende Entfernung feiner Kunststoffschichten eignen sich die beiden Spezial-Polierer 9650 (WST-Schaft), welche lediglich auf Kunststoff abrasiv wirken, jedoch nicht auf Schmelz und diesen somit vor etwaigen iatrogenen Verletzungen schützen.

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.

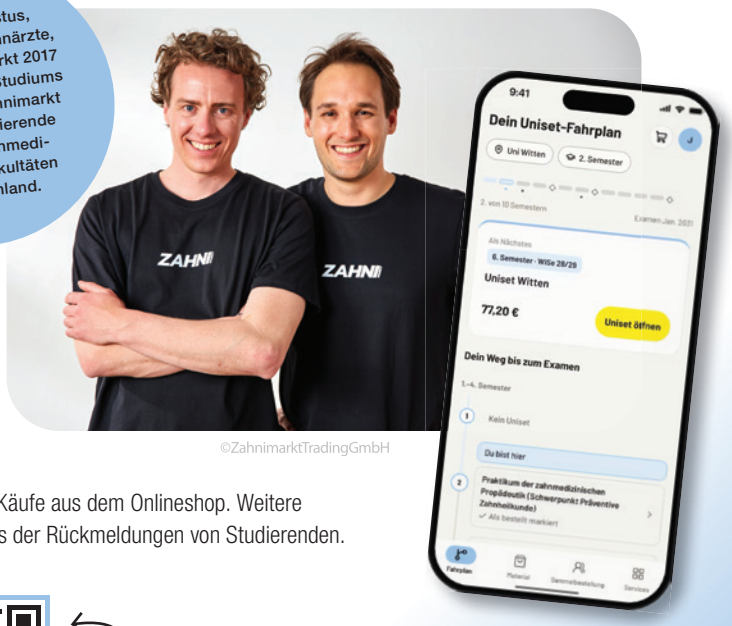
Weitere Infos zum Set auf **www.busch-dentalshop.de**.

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

Neue App begleitet durchs Zahnmedizinstudium

Die neue Zahnimarkt-App bündelt Materialbestellungen und Services für Zahnis. Studierende geben dafür einmalig Universität, Semester und Examenstermin an. Daraus entsteht ein persönlicher Fahrplan mit allen Unisets bis zum Staatsexamen. Auf einen Blick ist zu sehen, was bereits bestellt ist und was als Nächstes ansteht; rückt ein neues Uniset näher, erinnert die Zahnimarkt-App daran. Beim Material sehen Studierende, was an ihrer Universität häufig gebraucht wird, und bestellen fehlende Artikel direkt nach. Auch Sammelbestellungen für Fachschaften und Semester, Support sowie ein Jobpool für Nebenjobs in Zahnarztpraxen sind integriert. Im persönlichen Konto werden sämtliche Bestellungen zusammengeführt, einschließlich der Käufe aus dem Onlineshop. Weitere Funktionen sollen schrittweise ergänzt werden, auch auf Basis der Rückmeldungen von Studierenden.

Niels und Justus, beide heute Zahnärzte, haben Zahnimarkt 2017 während ihres Studiums gegründet. Zahnimarkt versorgt Studierende an allen zahnmedizinischen Fakultäten in Deutschland.



©ZahnimarktTradingGmbH

Die App ist kostenlos im App Store für iPhone und iPad erhältlich.

Die Android-Version gibt es ab sofort im Google Play Store.

Zahnimarkt Trading GmbH
www.zahnimarkt.com

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



dental bauer

EXISTENZGRÜNDUNG

NIEMAND GRÜNDET ALLEIN.

VON DER IDEE BIS ZUR ERÖFFNUNG

AI GENERATED

Ob im Studium, in der Assistenzzeit oder kurz vor dem Schritt in die eigene Praxis: Wer früh plant, gründet entspannter. Unsere Spezialisten für Existenzgründung begleiten Sie von der ersten Idee bis zur Eröffnung.

- **Standort & Bewertung**
  Standortanalyse und fundierte Praxisbewertung.
- **Planung & Investition**
  Praxisplanung, Investitionskosten und Finanzierung.
- **Übernahme & Partnerschaft**
  Praxisübernahmen, Sozietäten und unsere Praxisbörse.
- **Realisierung & Start**
  Ausstattung, digitaler Workflow und Eröffnung.

Alle Leistungen im Detail – einfach scannen

Jugendwort 2026:

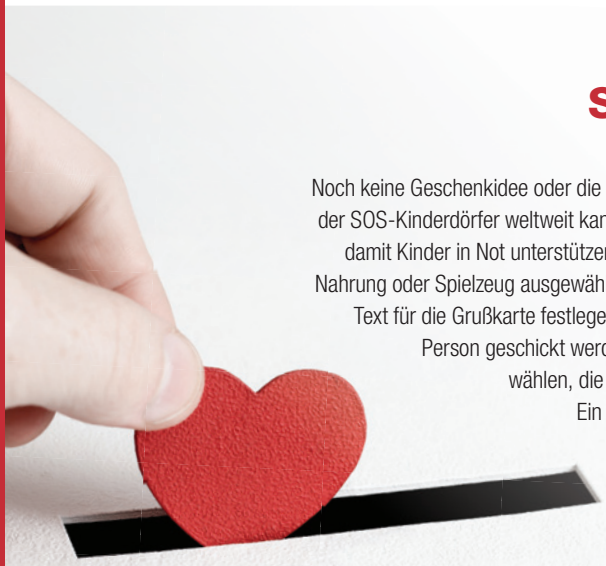


©Andrii–stock.adobe.com

Wie in jedem Jahr stellt der Langenscheidt Verlag die Frage, welcher Begriff auf der Straße, in Chats und Memes den Ton angibt. Nach einer Einreichungsphase und zwei Abstimmungsrunden steht das Jugendwort 2026 fest: „Ragebait“ setzte sich im Finale gegen „Crashout“ und „Peak“ durch. Der Begriff bezeichnet Inhalte, die mit provokanten Aussagen, Falschbehauptungen oder kontroversen Meinungen gezielt starke Reaktionen und insbesondere Wut hervorrufen sollen. Die dadurch entstehenden Kommentare und geteilten Beiträge erhöhen die Reichweite der Inhalte.

Quelle: www.langenscheidt.com

Spenden statt Schenken


© Andrei Korzhyts – stock.adobe.com

Noch keine Geschenkidee oder die Person hat schon alles? Im Geschenkspende-Shop der SOS-Kinderdörfer weltweit kann man zu Weihnachten eine Spende schenken und damit Kinder in Not unterstützen. Dafür wird ein Spendenbeispiel wie Schulbücher, Nahrung oder Spielzeug ausgewählt. Anschließend lassen sich Motiv und persönlicher Text für die Grußkarte festlegen. Die Karte kann dann per Post an die beschenkte Person geschickt werden. Wer spät dran ist, kann eine digitale Grußkarte wählen, die direkt nach der Spende zum Download bereitsteht. Ein Last-minute-Geschenk mit besonderer Bedeutung. Weitere Infos zur Geschenkspende auf www.sos-kinderdoerfer.de/geschenkspende.

Quelle: SOS-Kinderdörfer weltweit – Geschenkspende

Mehr Geld im Minijob ab 2027


© Africa Studio – stock.adobe.com

Gute Nachrichten für alle mit Nebenjob: Ab dem 1. Januar 2027 steigt die Minijobgrenze von 603 auf 633 Euro im Monat. Damit sind monatlich 30 Euro mehr drin, also bis zu 360 Euro zusätzlich im Jahr. Gleichzeitig steigt der gesetzliche Mindestlohn von 13,90 auf 14,60 Euro brutto pro Stunde. Da die Minijobgrenze an den Mindestlohn gekoppelt ist, erhöht sie sich automatisch. Wer höchstens zehn Stunden pro Woche zum Mindestlohn arbeitet, bleibt damit weiterhin im Minijob.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)

Wenn die Basics fehlen

Hier gehts zur PISA-Studie 2025.

Ein Beitrag von Hannah Schaefer

BILDUNG >>> Die Ergebnisse der PISA-Studie 2025 zeigen einen deutlichen Abwärtstrend: Jugendliche in Deutschland schneiden beim Lesen, in Mathe und in den Naturwissenschaften so schlecht ab wie seit Beginn der Erhebung im Jahr 2000 nicht mehr. Das kann sich auch auf den Start in eine Berufsausbildung auswirken und Ausbildungsbetriebe sowie Ausbilder/-innen vor zusätzliche Herausforderungen stellen.

In allen drei untersuchten Bereichen erreicht Deutschland nur noch den Durchschnitt der OECD-Staaten. Besonders auffällig ist auch die Zahl der Jugendlichen ohne ausreichende Basiskompetenzen. Etwa ein Fünftel erreicht in keinem der drei untersuchten Bereiche ein ausreichendes Kompetenzniveau. Das bedeutet, dass es den Betroffenen schwerfallen kann, einfache Informationen aus kurzen Texten zu entnehmen oder alltagsnahe Prozentrechnungen zu lösen. Gleichzeitig werden auch die leistungsstarken Gruppen kleiner. Nur drei Prozent der Jugendlichen erreichen in allen drei Bereichen die höchsten Kompetenzstufen. Der Bildungserfolg in Deutschland hängt aber weiterhin vom sozialen Status der Familie ab: Nur rund zwei Prozent der Jugendlichen aus sozial benachteiligten Familien erreichen hohe Kompetenzwerte.

„Gute berufliche Bildung beginnt nicht erst mit dem ersten Ausbildungstag. Die Grundlage dafür wird viele Jahre vorher gelegt."

Ludger Wagner (Mitglied des VDZI-Vorstands und verantwortlich für den Bereich Bildung)

Folgen für die Berufsausbildung

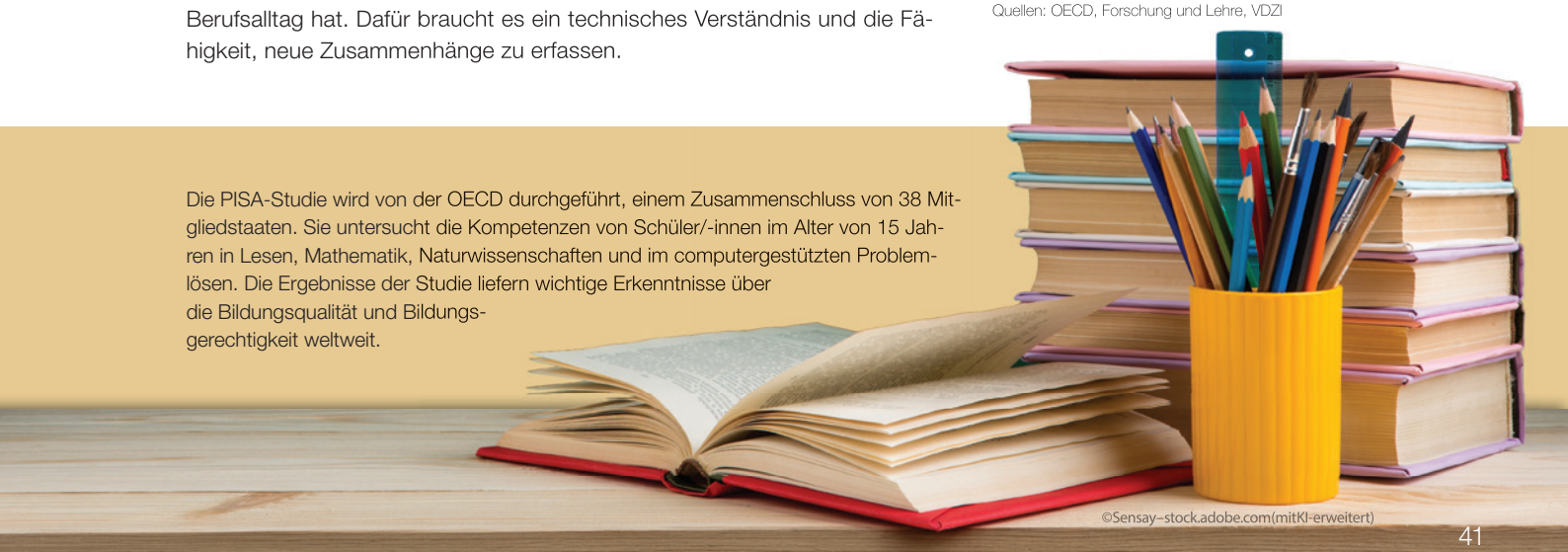
Schwächen beim Lesen, Rechnen und in den Naturwissenschaften können den Einstieg in viele Ausbildungsberufe erschweren. Das gilt auch für die Dentalbranche. Angehende Zahntechniker/-innen oder zahnmedizinische Fachangestellte müssen Arbeitsanweisungen und Sicherheitsvorschriften verstehen, Materialien richtig einsetzen und Berechnungen bzw. Abrechnungen durchführen. Auch Kenntnisse in Chemie, Physik und Biologie sind gefragt. Hinzu kommt die Digitalisierung, die zunehmend mehr Bedeutung im Berufsalltag hat. Dafür braucht es ein technisches Verständnis und die Fähigkeit, neue Zusammenhänge zu erfassen.

Frühe Förderung ist entscheidend

Fachleute fordern deshalb, Lernprobleme möglichst früh zu erkennen und mit verbindlicher Förderung zu verbinden. Besonders wichtig sind eine frühe Sprachförderung und gezielte Hilfen für Schulen mit großen Herausforderungen. Zur Verbesserung der Unterrichtsqualität wird außerdem eine engere und praxisorientierte Zusammenarbeit zwischen Schulen und Hochschulen gefordert. Für die Ausbildungsbetriebe ist es wichtig, darüber zu sprechen, welche Kompetenzen die Schüler/-innen am Ende der Schulzeit beherrschen müssen. Entscheidend hierbei ist, dass das Bildungssystem auf die veränderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und Voraussetzungen reagieren und eine konsequente Vermittlung von Basiskompetenzen sicherstellen muss.
Die Studie zeigt aber auch positive Entwicklungen: Drei Viertel der Jugendlichen fühlen sich an ihrer Schule wohl, und das grundsätzliche Interesse an Naturwissenschaften ist gestiegen. Daran lässt sich anknüpfen, um Neugier und Freude am Lernen wieder zurückzugewinnen. <<<

Quellen: OECD, Forschung und Lehre, VDZI

Die PISA-Studie wird von der OECD durchgeführt, einem Zusammenschluss von 38 Mitgliedstaaten. Sie untersucht die Kompetenzen von Schüler/-innen im Alter von 15 Jahren in Lesen, Mathematik, Naturwissenschaften und im computergestützten Problemlösen. Die Ergebnisse der Studie liefern wichtige Erkenntnisse über die Bildungsqualität und Bildungsgerechtigkeit weltweit.



©Sensay–stock.adobe.com(mitKI-erweitert)

dentalfresh

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

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

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

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

HERAUSGEBER
Torsten R. Oemus

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

CHIEF CONTENT OFFICER (CCO)
CHEFREDAKTION
Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANZEIGE



© tuomaslehtinen– stock.adobe.com

Fortbildungshighlights der OEMUS MEDIA AG

Weitere Webinare finden Sie unter
www.zwpstudyclub.de

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

Code scannen und Teilnahme sichern.

oemus

ANZEIGE

Mehr Prävention durch KFO.

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

Präventions-kongress 2027

in Kooperation mit:
DGPZM und DGKFO

praeventionskongress.info

© OEMUS MEDIA AG (KI-generiert)
© Yan – stock.adobe.com

Digitale Dentale Technologien

Wissen schaffen, voneinander lernen.

**30. April/1. Mai 2027
Dortmund**

in Kooperation mit:
DFH und ZIA

ddt-info.de

© Aliaksandr Marko – stock.adobe.com



© Naiswari Graphics – stock.adobe.com

Implantat-Pflege-Assistent:in

Online-Kurs: Flexibel · Strukturiert · Praxisnah

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

ipa.oemus.com

Dental Skills. Baltic Vibes.

Ostsee-kongress 2027

Implantologie und allgemeine Zahnheilkunde

**7./8. Mai 2027
Hotel NEPTUN
Rostock-Warnemünde**

ostseekongress.com

© Ostseeflair – stock.adobe.com

Prophylaxe Power-Team-Day

**4. Juni 2027 · Hamburg
25. Juni 2027 · Leipzig**

Frische Impulse für das ganze Praxisteam

prophylaxe-day.de

© OEMUS MEDIA AG (KI-generiert)

DAISY

Ihr Partner für Abrechnungswissen

Durch die kalte Jahreszeit mit DAISY

Bringen Sie mit unseren Streaming-Videos Abrechnungswissen direkt zu sich nach Hause!

- **Lernen, wann und wo Sie wollen** – maximale Flexibilität für maximalen Erfolg
- **Sie bestimmen Ihr eigenes Tempo** – anhalten, wiederholen, vertiefen
- **Mehr Wissen mit weniger Aufwand** – keine Reisezeiten, keine Hotelkosten, volle Konzentration auf das Wesentliche



Sie werden sehen, DAISY lohnt sich!

Entdecken Sie über **20 brandaktuelle, spannende und gewinnbringende** Streaming-Videos zum Thema Abrechnung auf **daisy.de** oder über den QR-Code