ISSN 1615-2859 • Entgelt bezahlt: F 52061 • Preis: 5,60 EUR zzgl. MwSt. • 27. Jahrgang • November • 2026

DENTAL ZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

#4.26 – Praxiskonzepte

PRAXISPORTRÄT // SEITE 010
Willkommen in der Londoner U-Bahn

ANBIETERINFORMATION // SEITE 024
Solo-Behandler als Praxiskonzept

BVD AKTUELL // SEITE 034
Lehrstück Lieferkette:
Was die Dentalbranche aus dem
Röntgenfilm-Engpass lernt

BVD
BUNDESVERBAND DENTALHANDEL

KAVO
Dental Excellence

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39
88400 Biberach | Germany

www.kavo.com



KaVoom!

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.



ORIENTIERUNG SCHAFFEN, ZUKUNFT GESTALTEN

Liebe Leserinnen und Leser,

das zu Ende gehende Jahr 2026 hat uns einmal mehr vor Augen geführt, worauf es in einem dynamischen Marktumfeld ankommt: Verlässlichkeit, gelebte Partnerschaft und die Fähigkeit, Herausforderungen im engen Schulterschluss zu meistern. In Zeiten tiefgreifender Transformation und spürbarer Marktverschiebungen bildet das vertrauensvolle Zusammenwirken zwischen Herstellern, qualifiziertem Fachhandel, Zahnarztpraxen und zahntechnischen Laboren das unverzichtbare Fundament unserer Versorgungssicherheit.

Wie sensibel diese Versorgungsstrukturen sind, haben die jüngsten Entwicklungen gezeigt. Der Vorgang um die analogen OPG-Filme von Carestream hat in der gesamten Branche grundlegende Fragen aufgeworfen: Handelt es sich hierbei um ein isoliertes Ereignis oder um das Symptom struktureller Risiken? Ebenso stellt sich mit Blick auf globale Lieferketten immer drängender die Frage, wie belastbar und berechenbar sind unsere Lieferketten.

Gerade in solchen Momenten zahlen sich die kurzen Informations- und Entscheidungswege zwischen dem BVD und seinen Industrie- und Handelsmitgliedern aus. Sie schaffen Orientierung, schützen vor Fehlallokationen und garantieren, dass Praxen und Labore tagtäglich störungsfrei arbeiten können.

Ständige Verbesserung und Mehrwerte für alle Besucher leiten uns auch bei der Neuausrichtung unseres Messekonzepts. Auf Basis intensiver Beratungen mit unseren Mitgliedern, den Kammern und unserem Partner, der Landesmesse Stuttgart, haben wir die Weichen bis 2032 neu gestellt. Das Zukunftsmodell heißt: Frische, zukunftsweisende Plattformkonzepte und exklusive Dialogorte statt anonymer, weitläufiger Großhallen. Die jüngsten Erfolge in Leipzig und Stuttgart – mit über zehn Prozent Besucherwachstum und einem Entscheideranteil von bis zu 75 Prozent – belegen eindrucksvoll, dass praxisnahe Fortbildung, Masterclasses, Messestände und persönliche Begegnung den Markt begeistern.

Diesen Weg gehen wir konsequent weiter: Ab Herbst 2027 verlegen wir die hessische Fachdental in das moderne Rhein-Main Congress Center (RMCC) nach Wiesbaden und bündeln die Frequenz im zweijährigen IDS-Turnus. Ab Herbst 2028 schließen wir im jährlichen Wechsel mit dem Hannover Congress Centrum (HCC) eine wichtige Lücke im Norden.

Das Dentaljahr 2027 hält hervorragende Perspektiven bereit: die internationale IDS als globaler Taktgeber, regional maßgeschneiderte Fachmessen sowie unser BVD-Branchentreff am 20. und 21. April 2027 in Mannheim mit hochkarätigen Referenten.

Ich danke Ihnen für das treue Lesen der *DENTALZEITUNG* und wünsche Ihnen erholsame letzte Wochen des Jahres 2026 sowie einen gesunden, erfolgreichen Start in das neue Jahr 2027!

Ihr
Jochen G. Linneweh
Präsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. (BVD)
Präsident der Association of Dental Distributors in Europe (ADDE)

INHALT

AKTUELLES

006 Erfolgreicher Messeherbst: infotage FACHDENTAL punkten mit Besucherplus und Fortbildung

007 Fußballwette bringt 3.200 Euro Spende für Mercy Ships

008 IDS 2027: Globale Technologien vergleichen und neue Geschäftschancen erschließen

PRAXISKONZEPTE

010 Willkommen in der Londoner U-Bahn
// PRAXISPORTRÄT

014 „Bei komplexen oralchirurgischen Fragestellungen liefert die DVT entscheidende zusätzliche Informationen"
// TESTIMONIAL

016 Existenzgründerprogramm: Kein Sprung ins kalte Wasser
// ANBIETERINFORMATION

018 Aus Erfahrung neu gedacht
// PRAXISPORTRÄT

022 Konzepte für die chirurgische Praxis: Mit System zum Erfolg
// HERSTELLERINFORMATION

024 Solo-Behandler als Praxiskonzept
// ANBIETERINFORMATION

026 MIH: Erkennen, schützen, erhalten
// BEHANDLUNGSKONZEPT

030 Die Rolle der Ergonomie in der Parodontal- und Oralchirurgie
// TESTIMONIAL

UMSCHAU

032 Wartung, Haftung, Praxisfrieden: Warum fünf Sekunden Gewissheit den Unterschied machen
// BVD AKTUELL

034 Lehrstück Lieferkette: Was die Dentalbranche aus dem Röntgenfilm-Engpass lernt
// BVD AKTUELL

038 Warum klare Praxisziele die Grundlage wirksamen Qualitätsmanagements sind
// QUALITÄTSMANAGEMENT

042 Erfolgsrezept: Maximale Aufhellung meets minimale Sensibilität
// INTERVIEW

046 Zuverlässige Komposit-Alternative im Post-Amalgam-Zeitalter
// TESTIMONIAL

048 Varios Combi Pro2: Ein Gewinn für Praxis und Patient
// TESTIMONIAL

054 Vom Frässystem zur digitalen Plattform
// HERSTELLERINFORMATION

058 BLICKPUNKT

066 IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS

NSK
Create it

Abgestimmt, vernetzbar, anwenderfreundlich

Für die zukunftsweisende Oralchirurgie in Ihrer Praxis.

NSK revolutioniert den chirurgisch-implantologischen Workflow mit absoluten Hochleistungs-Technologien. Die Vernetzbarkeit und die Abstimmung der Technologien aufeinander garantieren maximalen Komfort und exzellente Ergebnisse für Behandler und Patienten.



1 ULTRASCHALL-CHIRURGIE
VarioSurg 4

Ultraschall-Chirurgiesystem
mit Piezotechnologie



2 IMPLANTATION
Surgic Pro2

Chirurgie-/Implantologiemotor
mit kabelloser Fußsteuerung



3 BEURTEILUNG DER OSSEOINTEGRATION
Osseo 100+

Schnelles non-invasives System
zur Beurteilung der Implantatstabilität



4 PROTHETIK BEFESTIGEN
iSD900

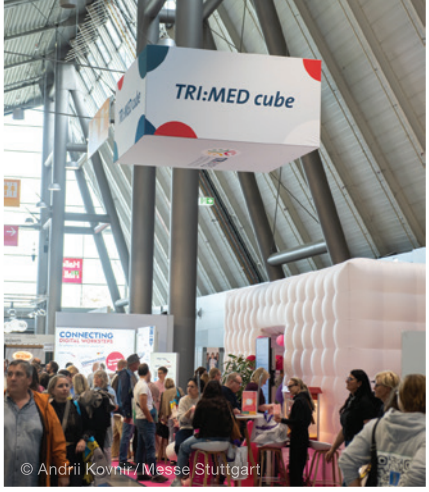
Kabelloser Prothetikschrauber zum präzisen und
risikofreien Befestigen von Abutmentschrauben.



QR Code scannen und mehr erfahren!



© Thomas Wagner/Messe Stuttgart



© Andrii Kovnir/Messe Stuttgart

ERFOLGREICHER MESSEHERBST: INFOTAGE FACHDENTAL PUNKTEN MIT BESUCHERPLUS UND FORTBILDUNG

Die regionalen Dentalfachmessen verzeichnen im Herbst 2026 eine positive Bilanz. Sowohl die infotage FACHDENTAL Stuttgart als auch die infotage FACHDENTAL Frankfurt überzeugten mit einem Besucherzuwachs und einem geschärften Fokus auf die berufliche Fortbildung. Beide Veranstaltungen unterstrichen damit ihre Rolle als wichtigste Netzwerkplattformen für Zahnmedizin und Zahntechnik im süd- und westdeutschen Raum.

Die Stuttgarter infotage-Messe, die am 16. und 17. Oktober stattfand, traf mit ihrem erweiterten Wissensprogramm den Nerv der Branche. Rund 4.000 Fachbesucher informierten sich vor Ort bei 160 ausstellenden Unternehmen über die neuesten Trends. Die infotage FACHDENTAL Frankfurt bildeten am 6. und 7. November 2026 einen erfolgreichen Schlusspunkt für den dentalen Messeherbst. Die Veranstaltung lockte 2.562 Besucher an, was einem Besucherplus von 7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht, während insgesamt 118 Aussteller ihre Innovationen präsentierten. Ein zentrales Highlight beider Veranstaltungen war das zeitgemäße Forenprogramm: Interaktive Formate wie die *dental arena*, das *dental studio*, der *TRI:MED* Cube sowie das Barcamp Zukunft Zahnmedizin boten viel Raum für intensiven Austausch und lieferten zukunftsorientierte Praxistipps.

Ausblick

Für das Jahr 2027 entwickelt sich das Standortkonzept der Messereihe strategisch weiter. Während die infotage FACHDENTAL Stuttgart eine jährliche Konstante auf dem Stuttgarter Messegelände bleiben, gibt es im hessischen Raum eine Veränderung – die Frankfurter Ausgabe zieht im kommenden Jahr um. Ab Herbst 2027 wechselt das Event nach Wiesbaden in das moderne RheinMain CongressCenter (RMCC) und wird dort fortan im zweijährlichen Turnus stattfinden.

www.messe-stuttgart.de

Die Termine 2027 und 2028 im Überblick

2027

Stuttgart: 8./9.10.2027 – Messe Stuttgart

Wiesbaden: 22./23.10.2027 – RheinMain CongressCenter

2028

München: 10./11.3.2028 – MOC – Event Center Messe München

Leipzig: 24./25.3.2028 – GLOBANA Campus Leipzig

Stuttgart: 6./7.10.2028 – Messe Stuttgart

Hannover: 20./21.10.2028 – Hannover Congress Centrum


© Thomas Wagner/Messe Stuttgart



© Andrii Kovnir/Messe Stuttgart



© Andrii Kovnir/Messe Stuttgart



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

FUSSBALLWETTE BRINGT 3.200 EURO SPENDE FÜR MERCY SHIPS

Auf der infotage FACHDENTAL in Stuttgart hat Hans Schneider, Vertriebsleiter bei Dürr Dental, eine Wettschuld aus dem DFB-Pokalfinale gegenüber Lutz Hiller (Vorstand der OEMUS MEDIA AG) eingelöst. Im Outfit der Messe-Hostessen verteilte er am 16. Oktober eine Stunde lang die Messezeitung *today* am Eingang.

Die Aktion wurde mit Unterstützung der Landesmesse Stuttgart genutzt, um Spenden für die Hilfsorganisation Mercy Ships zu sammeln. Die Organisation betreibt Hospitalschiffe in Afrika und bietet dort unter anderem kostenfreie zahnmedizinische Behandlungen an. Der Einsatz für Mercy Ships hat sich gelohnt: Lutz Hiller und die OEMUS MEDIA AG spenden gemeinsam 1.600 Euro.

Dürr Dental verdoppelt diesen Betrag, sodass insgesamt **3.200 Euro** an die Hilfsorganisation überwiesen werden können. Angelika Nieder, Geschäftsführerin von Mercy Ships Deutschland, zog eine durchweg positive Bilanz und dankte allen Beteiligten für die gelungene Aktion.

www.zwp-online.info

ANZEIGE





Alle Bilder: © Koelnmesse

IDS 2027: GLOBALE TECHNOLOGIEN VERGLEICHEN UND NEUE GESCHÄFTSCHANCEN ERSCHLIESSEN

Wer die internationalen Märkte besser verstehen und die eigene Position im Wettbewerb stärken möchte, findet auf der IDS die relevante Vielfalt an Lösungen an einem Ort: von KI-gestützten Anwendungen und digitalen Workflows über CAD/CAM, 3D-Druck und automatisierte Fertigung bis hin zu innovativen Materialien, Bildgebung und vernetzten Prozessen für Praxis und Labor.

Zugang zu einem globalen Anbieter- und Technologieportfolio

Die Internationalität der IDS ist ein entscheidender Mehrwert für Besucher mit konkreten Geschäfts- und Investitionszielen. Bei der IDS 2025 kamen 1.547 der insgesamt 2.010 Aussteller aus dem Ausland. Das entspricht einem Anteil von rund 77 Prozent.

Für Fachbesucher bedeutet das: Zugang zu einer außergewöhnlich breiten Auswahl internationaler Hersteller, Zulieferer, Technologieanbieter und potenzieller Geschäftspartner. Die IDS ermöglicht es, etablierte Anbieter und neue Lieferanten im direkten Vergleich kennenzulernen, Produktportfolios zu prüfen und Kontakte für künftige Kooperationen aufzubauen.

Auch der Anmeldestand für 2027 unterstreicht die hohe internationale Relevanz: Rund 1.200 Marktführer aus mehr als 50 Ländern haben ihre Teilnahme bereits bestätigt. Das vorläufige Ausstellerverzeichnis wird laufend erweitert und unterstützt Besucher dabei, Termine und Gespräche frühzeitig und zielgerichtet vorzubereiten.

Jetzt Besuch der IDS 2027 vorbereiten

Vom 16. bis 20. März 2027 wird Köln erneut zum zentralen Treffpunkt für die internationale Dentalbranche und IDSconnect ergänzt den Messebesuch auch 2027 digital. Die Plattform erleichtert die Vorbereitung, unterstützt bei der Suche nach relevanten Ausstellern und hilft dabei, Gespräche mit potenziellen Partnern gezielt zu planen. Die IDS 2027 bietet so die Gelegenheit, die globale Dentalbranche in fünf Tagen und darüber hinaus zu erleben.

www.ids-cologne.de







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

#whdentalde
video.wh.com

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

Digitale Assistenz auf einem neuen Level

Jetzt zum Aktionspreis!
Mehr Infos unter:



Das Must-have in der Oralchirurgie & Implantologie
Implantmed Plus II wird zur helfenden Hand im Operationssaal. Ziel ist es, Anwender:innen bestmöglich und effizient zu unterstützen – sei es bei der Implantatinsertion oder bei der Weisheitszahnextraktion. Das Piezomed module Plus II wird einfach angedockt und bietet höchste Flexibilität.

piezomed PLUS II module

implantmed PLUS II



PRAXISPORTRÄT // Wie dental bauer in der kieferorthopädischen Praxis U-Smile in Münster Architektur, Orientierung und eine spielerische Atmosphäre zu einem ganzheitlichen Praxiskonzept verbindet.

WILLKOMMEN IN DER LONDONER U-BAHN

Katharina Osiander / Nürnberg

Die Gestaltung einer kieferorthopädischen Praxis stellt besondere Anforderungen: Gerade junge Patientinnen und Patienten verbinden einen Praxisbesuch nicht selten mit Unsicherheit oder Anspannung. Umso wichtiger ist eine Umgebung, die Vertrauen schafft, Orientierung bietet und den Aufenthalt möglichst angenehm gestaltet. In der Praxis U-Smile in Münster wird dieser Anspruch auf besondere Weise umgesetzt. Das vorgegebene Leitthema „Underground" prägt die gesamte Innenarchitektur und bildet die Basis für eine besonder Praxisgestaltung. Für die kieferorthopädische Praxis von Dr. med. dent. M. Sc. Khabat Kedir entwickelte dental bauer eine eigenständige Raumgestaltung, die das Thema modern interpretiert und Funktionalität, dentale Ausstattung und Corporate Identity miteinander verbindet.

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



Eine Reise durch die Londoner Underground

Schon beim Betreten der rund 270 Quadratmeter großen Praxis wird die gestalterische Leitidee deutlich. Rundbögen, glänzende keramische Fliesen, klare Linien und grafische Elemente erinnern an die charakteristische Architektur der Londoner U-Bahn. Modern interpretiert und mit einem frischen Farbkonzept kombiniert, entsteht eine Umgebung, die sich bewusst von der klassischen Anmutung medizinischer Einrichtungen abhebt.

Die Londoner Underground dient dabei nicht nur als optische Inspirationsquelle, sondern als roter Faden der gesamten Praxisgestaltung. Die einzelnen Behandlungszimmer tragen die Namen verschiedener Londoner U-Bahn-Stationen. Lineare Leuchten greifen die Formensprache von Schienenverläufen auf und begleiten die Besucherinnen und Besucher durch die Räumlichkeiten. So wird die Architektur selbst zum Orientierungssystem: Wiederkehrende Gestaltungselemente schaffen Zusammenhänge und machen die Wege innerhalb der Praxis intuitiv nachvollziehbar.

Das Konzept verbindet damit einen hohen Wiedererkennungswert mit einem praktischen Nutzen. Statt einer rein funktionalen Raumaufteilung entsteht eine kleine Erlebniswelt, in der sich Patientinnen und Patienten leichter zurechtfinden und die einzelnen Bereiche als Teil eines zusammenhängenden Ganzen wahrnehmen.

Gestaltung mit persönlicher Handschrift

Eine besondere Rolle im Interior-Konzept spielen die individuell gestalteten Glaselemente. Die darauf abgestimmten Grafiken wurden eigens von der Ehefrau des Praxisinhabers entworfen und verleihen

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







der Praxis eine persönliche Note. Sie ergänzen die architektonische Gestaltung und sorgen dafür, dass sich das London-Thema auch in den Details konsequent wiederfindet.

Gerade diese Verbindung aus einem übergeordneten Gestaltungsgedanken und individuellen Elementen macht den Charakter von U-Smile aus. Farben, Formen und grafische Motive schaffen eine Atmosphäre, die neugierig macht, ohne überladen zu wirken. Die Praxis vermittelt Professionalität und Hochwertigkeit, bleibt dabei aber bewusst leicht und unkompliziert.

Eine freundliche, wiedererkennbare Umgebung kann insbesondere jüngeren Patientinnen und Patienten helfen, Vertrauen zu entwickeln und den Praxisbesuch positiver wahrzunehmen.

Präzise Diagnostik im durchgängigen Designkonzept

Dass die gestalterische Idee konsequent umgesetzt wurde, zeigt sich nicht nur in den Empfangs- und Behandlungsbereichen. Auch der Röntgenraum ist vollständig in das London-Underground-Konzept eingebunden. Während diagnostische Räume häufig vor allem durch technische Geräte und funktionale Anforderungen geprägt sind, erhält dieser Bereich bei U-Smile eine eigene gestalterische Identität.

Die monochrome Farbgestaltung greift die übergeordnete Designidee auf und schafft eine klare, ruhige Atmosphäre. Dabei soll die Gestaltung nicht nur ästhetischen Ansprüchen gerecht werden, sondern auch dazu beitragen, mögliche Berührungsängste abzubauen. Für die kieferorthopädische Diagnostik stehen moderne Systeme für intraorale und Panoramaaufnahmen zur Verfügung.

Die technische Ausstattung wird dabei selbstverständlich in die Architektur integriert. Hygiene, Diagnostik und funktionale Abläufe bilden die Grundlage der Raumplanung, während Farben und Gestaltungselemente dafür sorgen, dass auch der technisch geprägte Bereich Teil des gesamten Praxiserlebnisses bleibt.

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



Moderne Ausstattung trifft auf individuelle Architektur

Auf rund 270 Quadratmetern vereint U-Smile ein durchgängiges Interior-Konzept mit zeitgemäßer dentaler Ausstattung.

Entscheidend ist dabei das Zusammenspiel der unterschiedlichen Planungsebenen. Die Räume müssen den Anforderungen des täglichen Praxisbetriebs entsprechen und gleichzeitig eine Atmosphäre schaffen, in der sich Patienten und Praxisteam gleichermaßen wohlfühlen können. Bei U-Smile wird diese Verbindung durch ein konsequent umgesetztes Gestaltungsthema sichtbar, das sich von der Architektur über die grafischen Details bis hin zur technischen Ausstattung erstreckt.

Ein ganzheitliches Konzept mit Wiedererkennungswert

U-Smile zeigt eindrucksvoll, welchen Mehrwert eine durchdachte Praxisplanung bieten kann. Aus der Verbindung von Architektur, Orientierung und individueller Gestaltung entsteht eine kieferorthopädische Praxis mit eigenständigem Charakter. Die Londoner Underground wird dabei zum verbindenden Element, das nicht nur die einzelnen Räume gestalterisch zusammenführt, sondern auch die Identität der Praxis prägt.

Mit der Planung und Umsetzung durch dental bauer entstand ein Ort, an dem Funktionalität und Atmosphäre keine Gegensätze bilden. Vielmehr greifen Innenarchitektur, dentale Ausstattung und Patientenerlebnis ineinander. So wird aus einer klassischen kieferorthopädischen Praxis eine Umgebung, die Vertrauen schafft, Orientierung gibt und den Praxisbesuch zu einer kleinen Reise durch die Londoner U-Bahn macht.

Bilder: © U-Smile

DENTAL BAUER GMBH
www.dentalbauer.de

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 AIR TECHNOLOGY DEUTSCHLAND ÖSTERREICH • SCHWEIZ

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

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

TESTIMONIAL // Dr. Daniel Martens übernahm im Jahr 2025 eine etablierte Zahnarztpraxis in Krefeld und modernisierte sie im Rahmen einer achtwöchigen Kernsanierung. Dabei wurde die bestehende analoge Röntgentechnik digitalisiert und die Diagnostik um ein modernes DVT-System ergänzt. Der Fachzahnarzt für Oralchirurgie berichtet, welche Erfahrungen er mit dem VistaVox S (Dürr Dental) im klinischen Alltag gemacht hat und worauf es bei der Integration digitaler Bildgebung ankommt.

„BEI KOMPLEXEN ORALCHIRURGISCHEN FRAGESTELLUNGEN LIEFERT DIE DVT ENTSCHEIDENDE ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN“

Dr. Daniel Martens/Krefeld

Mit der Übernahme der etablierten Zahnarztpraxis in Krefeld war für mich von Anfang an klar, dass wir die vorhandenen Strukturen schrittweise modernisieren und an die Anforderungen einer zeitgemäßen oralchirurgischen und zahnmedizinischen Versorgung anpassen wollten.

Nach zehn Jahren Praxiserfahrung in Anstellung in Oberkassel sah ich in den bestehenden Räumlichkeiten ein enormes Potenzial. Nach den ersten drei Monaten im laufenden Betrieb folgte eine achtwöchige Kernsanierung, die wir bereits im Jahr 2024 sorgfältig vorbereitet hatten. Im Mittelpunkt standen die Digitalisierung der Arbeitsabläufe und die Erweiterung unserer diagnostischen Möglichkeiten. Die übernommene Praxis verfügte bei der konventionellen Röntgendiagnostik noch über ein analoges System mit chemischer Entwicklung. Die Praxisübernahme bot daher die Gelegenheit, die 2D-Bildgebung vollständig zu digitalisieren und gleichzeitig eine moderne dreidimensionale Diagnostik zu integrieren.



Das moderne DVT-System VistaVox S im Zentrum der neu gestalteten Diagnostik. Neben digitaler 3D-Diagnostik testet das Praxisteam bereits erste KI-gestützte Assistenzfunktionen.

Vom Umbau zur Hightech-Praxis

Bei der Neuausstattung unserer Praxis „Zahnexperten Bismarckplatz“ fiel die Wahl im Bereich Diagnostik sehr bewusst auf Dürr Dental. Über unseren Fachhändler kamen wir frühzeitig in den Dialog, da der neue Röntgenraum direkt an die Anforderungen der modernen Bildgebung angepasst werden musste.

Aus meiner vorherigen Tätigkeit als angestellter Fachzahnarzt kannte ich bereits die Arbeit mit einem DVT-System eines anderen Herstellers. Während der achtwöchigen Kernsanierung nutzten wir vorübergehend Räume in einer anderen Praxis und konnten dort das VistaVox S bereits unter realen klinischen Bedingungen einsetzen. Die positiven Erfahrungen mit der Bedienung, der Bilddarstellung und der Integration in den Behandlungsablauf flossen wesentlich in unsere Entscheidung ein. Diese beruhte damit nicht allein auf Herstellerangaben, sondern auch auf einem direkten Vergleich und auf praktischen Erfahrungen im Behandlungsalltag. Heute arbeiten wir mit einem VistaVox S Ceph, einem VistaScan Mini sowie zwei VistaCam-Intraoralkameras.

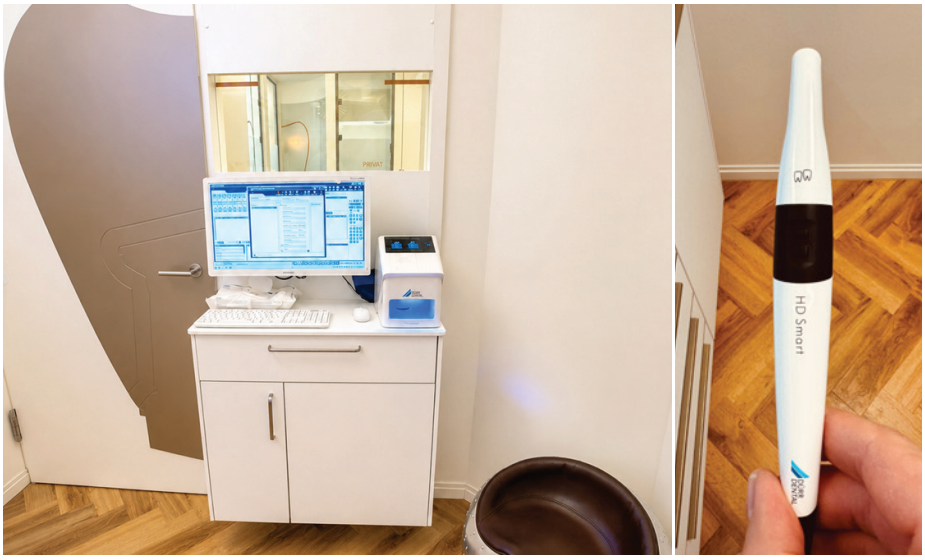
Präzise Diagnostik und dosisbewusste Bildgebung

Aus fachzahnärztlicher Sicht hat sich das Zusammenspiel von VistaVox S und

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

VistaSoft in unserem Praxisalltag bewährt. Die Software arbeitet zuverlässig und lässt sich über die vorhandenen Schnittstellen gut in unsere digitalen Abläufe integrieren. Bei Patienten mit metallischen Restaurationen erweist sich die Metallartefaktreduktion als hilfreich, auch wenn sich Artefakte bei einer dreidimensionalen Bildgebung naturgemäß nicht vollständig vermeiden lassen.

Ein wichtiges Kriterium ist für uns die Möglichkeit, das Aufnahmevolumen und das Untersuchungsprotokoll an die jeweilige klinische Fragestellung anzupassen. Ziel ist es, die diagnostisch erforderliche Bildinformation mit einer möglichst geringen Strahlenexposition zu gewinnen.



Das VistaVox S Ceph wird in der Praxis durch den Speicherfolienscanner VistaScan Mini und zwei VistaCam-Intraoralkameras ergänzt.

Unkomplizierte Installation und Inbetriebnahme

Der Installations- und Abnahmeprozess verlief dank der frühzeitigen Planung und der guten Abstimmung zwischen Fachhändler, Hersteller, Sachverständigem und Praxis reibungslos. Nach der technischen Installation, der erforderlichen Abnahme- und Sachverständigenprüfung sowie der Einreichung der Unterlagen bei der zuständigen Behörde konnte das System in Betrieb genommen werden.

Die übersichtliche Benutzeroberfläche erleichterte unserem Team die Einarbeitung. Nach den erforderlichen Einweisungen und einer kurzen praktischen Eingewöhnung konnten die Mitarbeiterinnen die standardisierten Abläufe zuverlässig umsetzen.

Die visuelle Patientenkommunikation im Fokus

Intraorale Kamerabilder helfen uns, klinische Befunde für Patienten unmittelbar sichtbar und verständlich zu machen. DVT-Aufnahmen setzen wir gezielt dort ein, wo die dreidimensionale Darstellung einen zusätzlichen diagnostischen Nutzen bietet – beispielsweise bei komplexen knöchernen Situationen, bei der Beurteilung der Kieferhöhle oder bei engen Lagebeziehungen zu sensiblen anatomischen Strukturen. Dadurch können wir sowohl die Indikation als auch die geplanten Behandlungsschritte nachvollziehbar erläutern.

Die dreidimensionale Darstellung unterstützt uns dabei, anatomische Strukturen differenzierter zu beurteilen, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und chirurgische Eingriffe entsprechend präzise zu planen. Insbesondere in der Implantologie, bei der dreidimensionalen Beurteilung des verfügbaren Knochenangebots sowie bei komplexen anatomischen Verhältnissen bietet die DVT einen wichtigen diagnostischen Mehrwert. Bei der Planung von Sinusbodenelevationen oder Implantationen in unmittelbarer Nähe sensibler anatomischer Strukturen können wir Risiken besser einschätzen und chirurgische Eingriffe präziser vorbereiten.

Digitale Workflows und der Blick in die Zukunft

Wir beobachten die Entwicklung KI-gestützter Diagnose- und Assistenzfunktionen mit Interesse und testen derzeit erste entsprechende Anwendungen. Für mich bleibt dabei entscheidend, dass künstliche Intelligenz die klinische Erfahrung und das fachliche Urteil nicht ersetzt, sondern nachvollziehbar unterstützt. Ebenso wichtig sind transparente Regelungen zur Datenverarbeitung, zu den Zugriffsrechten und zur Speicherung sensibler Patientendaten.

Fazit

Für uns hat sich das VistaVox S im Praxisalltag bewährt. Besonders bei ausgewählten oralchirurgischen Fragestellungen schätzen wir die gut in den Workflow integrierte 3D-Diagnostik und die Möglichkeit, das Aufnahmevolumen an die jeweilige Fragestellung anzupassen. Entscheidend bleibt jedoch immer die rechtfertigende Indikation: Die Technik unterstützt die fachliche Entscheidung, ersetzt sie aber nicht. Weiteres Entwicklungspotenzial sehe ich vor allem bei herstellerübergreifenden Schnittstellen und einer noch einfacheren Integration unterschiedlicher digitaler Systeme.

Bilder: © Zahnexperten Bismarckplatz



ZAHNEXPERTEN BISMARCKPLATZ
DR. DANIEL MARTENS
www.zahnexperten-bismarckplatz.de

DÜRR DENTAL SE
www.duerrdental.com

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

ANBIETERINFORMATION // Nach dem Zahnmedizinstudium und in der Assistenzzeit stellen sich viele Fragen: Angestellt arbeiten oder gründe ich die eigene Praxis? Welche Praxisform passt zu mir und meiner Lebenssituation? Wie mache ich aus einer Idee ein tragfähiges Konzept und einen Businessplan? Das Existenzgründerprogramm des FVDZ gibt Orientierung.

EXISTENZGRÜNDERPROGRAMM: KEIN SPRUNG INS KALTE WASSER



© Igor Link – stock.adobe.com

ECHT STARK

„DAS EXISTENZGRÜNDERPROGRAMM ONLINE IST ECHT STARK. BESONDERS DIE KOMMUNIKATIONSTHEMEN HABEN MIR IM STUDIUM VIEL GEBRACHT. ABRECHNUNG, STEUERN UND QM NEHME ICH MIR DANN NOCH MAL IN DER NÄCHSTEN RUNDE VOR, SOBALD ICH ARBEITE.“

ALEXANDER SCHADT-MERTZ/FREIBURG IM BREISGAU

Wer eine Niederlassung plant, muss sich auch über Teamführung, Patientenkommunikation und das Thema KI Gedanken machen. Und das alles, ohne den Überblick zu verlieren. Fragen über Fragen – die wichtigste aber lautet: Wer berät und unterstützt mich eigentlich verlässlich und unabhängig? Das sollte am Beginn aller Überlegungen stehen. Seit mehr als acht Jahren bietet der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) seinen Mitgliedern mit dem Existenzgründerprogramm genau diese fundierte Unterstützung auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Passend zugeschnitten

Das Existenzgründerprogramm ist konzipiert für Praxisgründerinnen und -gründer, Studierende ab dem 9. Semester sowie für angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte. Es richtet sich an Mitglieder des FVDZ und ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Das Programm besteht aus 16 frei wählbaren Webinaren, die in die Themenfelder Niederlassung, Betriebswirtschaft, Führung, Kommunikation sowie rechtliche Grundlagen gegliedert sind. Die Module bauen nicht zwingend aufeinander auf und können individuell kombiniert werden. Das aktuelle Programm ist Ende September mit einer spannenden Auftaktveranstaltung gestartet, in der vier junge Gründerinnen und Gründer über ihre ganz persönlichen Gründungsgeschichten berichtet haben. Nach der Anmeldung zum Existenzgründerprogramm haben Teilnehmerinnen und Teilnehmer jederzeit die Möglichkeit, bereits stattgefundene Webinare on demand anzusehen.

Praxisprofis

Referentinnen und Referenten aus der Praxis vermitteln Entscheidendes zur Gründung und Führung einer Zahnarztpraxis. Ob versierter Steuerberater oder Abrechnungsprofi, gewandte Kommunikations- und Teamcoaches, erfahrener IT- oder QM-Spezialist – alle kennen den zahnmedizinischen Arbeitsalltag aus der eigenen Praxis oder durch ihre Dozententätigkeit im Medizinbereich. In drei- und vierstündigen Onlinemodulen vermitteln sie samstagvormittags ab 10 Uhr und am Mittwochnachmittag Fachwissen, hören zu und beantworten viele Fragen.

Unkompliziert online

Seit Herbst 2025 ist das Existenzgründerprogramm vollständig auf den FVDZ-Campus umgezogen, der die Fortbildungsan-

KLARE EMPFEHLUNG

„AUFBAU UND ABFOLGE DER SEMINARE SIND SUPER DURCHDACHT. DIE THEMEN ÖFFNEN DEN BLICK IN ALLE WICHTIGEN BEREICHE FÜR DIE EIGENE PRAXIS. DER WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT MUSS SO KEIN SPRUNG INS KALTE WASSER SEIN: DIE AUSWAHL DER DOZENTEN IST TOLL – KLARE EMPFEHLUNG.“

LENA HARTWIG/RHENS

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

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

SO TIEF UND BREIT AUFGESTELLT
„VOR UNSERER GRÜNDUNGSPHASE HABEN WIR NACH PASSENDEN PROGRAMMEN GESUCHT. DAS EXISTENZGRÜNDERPROGRAMM WAR DAS EINZIGE, DAS SO TIEF IN DIE MATERIE EINSTEIGT UND SO BREIT AUFGESTELLT IST – UND DAS ZUM MITGLIEDSBEITRAG IM FVDZ.“
JONAS FELDKAMP/HAGEN

gebote des Verbands digital bündelt. Mitglieder können nach einmaliger kostenloser Registrierung flexibel auf die Inhalte zugreifen und sich für das Gesamtprogramm oder einzelne Module anmelden. Die Webinare des aktuellen Programms stehen nach dem Live-Termin bis Mitte August 2027 on demand zur Verfügung.

Das flexible Onlineangebot des Existenzgründerprogramms kommt dabei besonders Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteigern, Studierenden und jungen Eltern entgegen.

Weitergedacht

Der FVDZ greift die Wünsche und Anregungen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Existenzgründerprogramms bewusst auf und entwickelt das Angebot kontinuierlich weiter – sowohl inhaltlich als auch im Ablauf. Neben zusätzlichen Special-Interest-Modulen im Onlineformat ist auch eine abschließende Präsenzveranstaltung in Planung. Dr. Christian Öttl, FVDZ-Bundesvorsitzender und selbst Referent im Existenzgründerprogramm: „Wir wollen junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner mit starken Tools wie unserem Existenzgründerprogramm und mit unserem bundesweiten Netzwerk unterstützen. Im FVDZ findet man immer jemanden für all die Fragen, bei denen man einfach verlässliche Ansprechpartner braucht.“

Ein paar Zahlen …

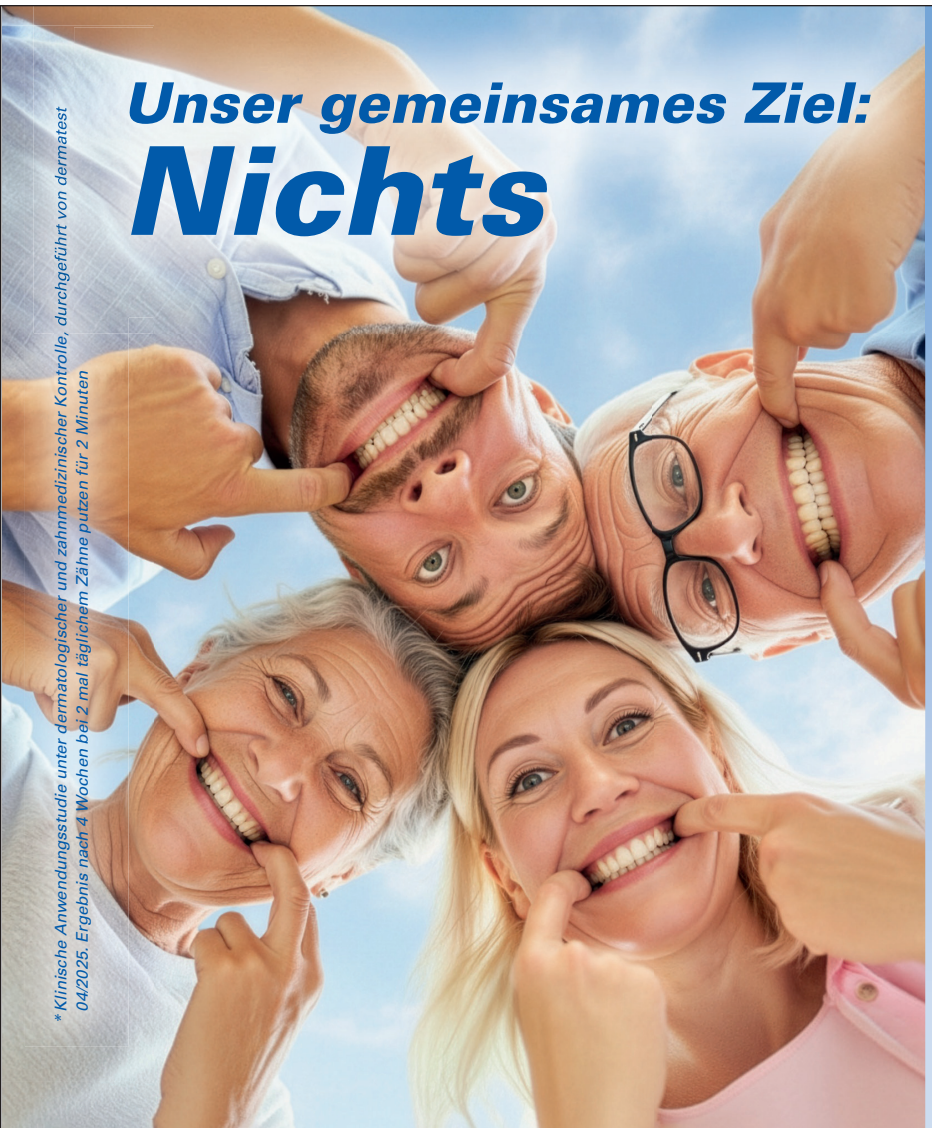
Seit **2018** kann das Existenzgründerprogramm rund **110** Seminare und mehrere Tausend Seminarbuchungen aufweisen. Insgesamt haben mehr als **1.000** Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner teilgenommen, davon – passend zur Entwicklung in der Zahnmedizin – fast zwei Drittel Zahnärztinnen.

Hier gehts zum Existenzgründerprogramm.

FVDZ GESCHÄFTSSTELLE

Tel.: +49 228 855733
existenzgruender@fvdz.de
www.fvdz.de

ANZEIGE





51% geringere Taschentiefe, 65% verbesserter Plaque-Index bereits nach 4 Wochen*

Empfehlen Sie Patienten mit Parodontitis-Risiko den täglichen Zahnfleischschutz.

Kostenlose Proben anfordern

www.aminomed.de/zahnaerzte





PRAXISPORTRÄT // Ein Wasserschaden machte für Zahnärztin Dr. Simone Kalina einen unerwarteten Neustart notwendig. Beim Umzug in neue Räumlichkeiten konnte sie Erfahrungen aus ihrem bisherigen Praxisalltag direkt in die Planung einfließen lassen. Entstanden ist eine Praxis, in der kurze Wege, digitale Prozesse und vor allem Ruhe und Wohlbefinden im Mittelpunkt stehen.

AUS ERFAHRUNG NEU GEDACHT

Louisa Zimmer / Neu-Isenburg

Der Wunsch nach einer eigenen Praxis begleitete Dr. Kalina schon länger. Nach mehreren Jahren als angestellte Zahnärztin hatte sie sowohl eine Übernahme als auch eine Neugründung in Betracht gezogen. Die passende Gelegenheit ergab sich schließlich bei der Besichtigung einer zur Übernahme stehenden Praxis. Die damalige Praxisinhaberin kannte Dr. Kalina bereits von einem zahnärztlichen Stammtisch. Auch fachlich passte es: Behandlungsschwerpunkte und Arbeitsweise ähnelten sich. Anfang 2023 übernahm Dr. Kalina die Praxis. Nach der Übernahme praktizierten beide Zahnärztinnen noch ein Jahr unter einem Dach, bevor sich die bisherige Inhaberin in den Ruhestand verabschiedete.

Bewusst hatte sich Dr. Kalina damals gegen eine Neugründung entschieden, um das Investitionsvolumen überschaubar zu halten. Ganz unverändert blieben die übernommenen Räume dennoch nicht. Unter anderem wurden Rezeption und Flurbereich neu gestaltet, ein Behandlungszimmer renoviert und für das Großröntgengerät ein separater Raum geschaffen.

Gut zwei Jahre später änderte sich die Situation schlagartig. Ein Abwasserscha-

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







den setzte große Teile der zweigeschossigen Praxis unter Wasser. Auch der Sterilisationsbereich war betroffen und musste dekontaminiert werden. Eine kurzfristige Rückkehr in die bisherigen Räume war nicht absehbar und aus ersten Überlegungen zu einem möglichen Umzug wurde plötzlich eine dringende Aufgabe.

„Samstag war der Wasserschaden, am Montag habe ich ganz Karlsruhe verrückt gemacht", erinnert sich Dr. Kalina. Nachdem sie selbst eine passende Immobilie gefunden hatte, begann die konkrete Planung der neuen Praxis. Dr. Kalina brachte ihre Vorstellungen zur Raumaufteilung und erste eigene Überlegungen mit. Gemeinsam mit den beteiligten Planungspartnern wurde geprüft, wie sich diese in den vorhandenen Räumen umsetzen ließen. Die enge Abstimmung setzte sich während der Umsetzung fort und rund ein halbes Jahr nach dem Wasserschaden konnte das Team bereits in den neuen Räumen arbeiten.

Ruhe als Planungsprinzip

Mit dem Umzug wuchs die Praxis von rund 220 auf etwa 380 Quadratmeter. Statt zuvor vier stehen heute fünf Behandlungszimmer zur Verfügung; zwei weitere Räume bieten Möglichkeiten für einen späteren Ausbau. Doch mehr Fläche allein machte für Dr. Kalina noch keine bessere Praxis aus. Vielmehr wollte sie Erfahrungen aus dem bisherigen Arbeitsalltag in konkrete Lösungen übersetzen.

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





Besonders wichtig war ihr dabei Ruhe. „Mir ist wichtig, dass in der Praxis eine ruhige Atmosphäre herrscht", erklärt sie. Wo es räumlich möglich war, kamen deshalb unter anderem Akustikdecken zum Einsatz. Akustikbilder aus der alten Praxis konnten ebenfalls übernommen werden. Auch vermeintlich kleine Details wurden bewusst geplant: Die Tür zum Sterilisationsbereich schließt heute automatisch. In der alten Praxis war die häufig offen stehende Tür immer wieder eine Lärmquelle gewesen. Eine Erfahrung, für die Dr. Kalina bei der Neuplanung eine ganz praktische Lösung fand.

Auch die Laufwege wurden bei der Planung bewusst berücksichtigt. Das innen liegende Wartezimmer bildet eine Art Mittelpunkt der Praxis, während sich die Behandlungsräume an den Außenseiten befinden. Dadurch ergeben sich für das Team kurze Wege zwischen den einzelnen Bereichen. Die vorhandene Gebäudestruktur setzte zwar Grenzen, dennoch konnten die Abläufe gegenüber der vorherigen Praxis gezielt optimiert werden.

Ein Ort zum Wohlfühlen

Ruhe und Wohlbefinden sollten sich auch in der Gestaltung widerspiegeln. „Wir verbringen hier einen großen Teil unseres Tages. Deshalb war mir wichtig, eine Umgebung zu schaffen, in der sich das Team und auch ich selbst wohlfühlen", sagt Dr. Kalina. Die Grundidee für das Farb- und Praxiskonzept stammt von ihr selbst und wurde gemeinsam mit den beteiligten Planungspartnern gestalterisch umgesetzt.

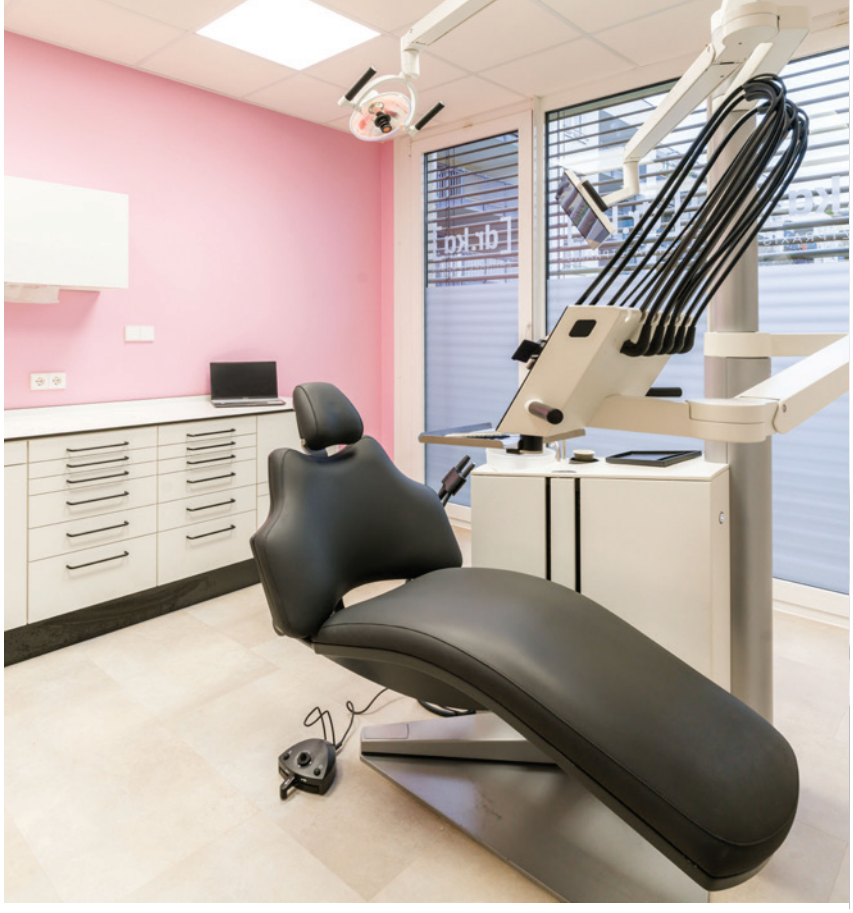
Sandtöne bilden die Basis, Holzelemente bringen zusätzliche Wärme in die Räume. Akzente in Rosa und Blau greifen die Farbwelt eines Sonnenuntergangs am Meer auf, ein Anblick, den Dr. Kalina selbst mit Entspannung verbindet. Die Farben wurden dabei bewusst dosiert eingesetzt, damit die Gestaltung den ruhigen Charakter der Praxis unterstützt und nicht mit ihm konkurriert.

Für die weitere Entwicklung der Praxis ist bereits ein eigener Kinderbereich vorgesehen. Geplant sind ein Behandlungszimmer, ein Wartebereich und eine Putzschule, die gestalterisch das Thema Unterwasserwelt aufgreifen sollen. Die räumlichen Vorbereitungen dafür wurden bereits getroffen.

Digitale Prozesse im Praxisalltag

Auch bei der Digitalisierung konnte die Praxis auf bereits etablierten Strukturen

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





aufbauen. Schon vor dem Umzug arbeitete das Team mit Tablets und digitaler Patientenakte. Auch der Intraoralscan gehörte bereits zum Praxisalltag.

Dabei geht es nicht nur um Technik, sondern vor allem um die damit verbundenen Arbeitsabläufe. Die Mitarbeiterinnen sind im digitalen Scannen geschult und können entsprechende Arbeitsschritte selbst übernehmen. Gleichzeitig arbeitet die Praxis eng mit ihrem Labor zusammen. Mittlerweile lassen sich beispielsweise auch Teleskoparbeiten digital abbilden. Wo früher mehrere konventionelle Abformungen notwendig waren, reichen heute zwei Behandlungstermine. Das sei nicht nur für Patienten angenehmer, sondern eröffne auch dem Team zusätzliche Tätigkeitsfelder.

Praxis und Team weiterentwickeln

Weiterentwicklung bedeutet für Dr. Kalina jedoch mehr als neue Räume und Technik. Aus ihren ersten Jahren der Selbstständigkeit hat sie insbesondere beim Thema Personalführung viel mitgenommen. Ein Mentoring im Bereich Praxisführung half ihr, die eigene Rolle als Führungskraft weiterzuentwickeln. Heute beschreibt sie ihr Team als stabile Gemeinschaft, die die Ausrichtung der Praxis mitträgt. Auch fachlich entwickelt sich das Team weiter und baut zusätzliche Behandlungsschwerpunkte auf.

Die zusätzlichen Flächen lassen Raum für die weitere Entwicklung: Geplant ist unter anderem ein weiteres Prophylaxezimmer. Perspektivisch könnten zusätzliche technische Ausstattungen hinzukommen.

Erst ankommen, dann verändern

Dass nicht alles sofort umgesetzt werden muss, ist zugleich eine der wichtigsten Erfahrungen, die Dr. Kalina aus ihrer eigenen Praxisübernahme mitnimmt. Rückblickend würde sie sich zunächst mehr Zeit nehmen, das bestehende Team und seine Arbeitsweisen kennenzulernen, bevor zahlreiche Veränderungen gleichzeitig angestoßen werden.

„Rückblickend wollte ich am Anfang zu viel auf einmal", sagt Dr. Kalina. Gerade bei einer Übernahme empfiehlt sie deshalb einen sanfteren Übergang. Neue Praxisinhaber neigen schnell dazu, bestehende Strukturen als überholt zu betrachten und die eigenen Vorstellungen unmittelbar umsetzen zu wollen. Heute sieht Dr. Kalina das differenzierter: Auch bestehende Abläufe hätten ihre Berechtigung und von ihnen könne man zunächst viel lernen. Wenn möglich, würde sie deshalb heute zunächst einige Zeit als angestellte Zahnärztin in einer zu übernehmenden Praxis arbeiten. So könne sie das Team und die bestehenden Abläufe im Arbeitsalltag kennenlernen, bevor größere Veränderungen oder ein Praxisumbau anstehen.

Für Dr. Kalina selbst ließ der Wasserschaden wenig Zeit für einen solchen langsamen Neustart. Gleichzeitig bot der ungeplante Umzug die Möglichkeit, Erfahrungen aus dem bisherigen Praxisalltag unmittelbar in die neue Planung einfließen zu lassen. Entstanden ist so eine Praxis, die nicht von einer einzelnen großen Idee lebt, sondern von vielen durchdachten Entscheidungen.

Bilder: © Dr. Simone Kalina



[DR.KA] ZAHNARZTPRAXIS DR. SIMONE KALINA & TEAM
Steinhäuserstraße 9
76135 Karlsruhe
www.dr-ka.de

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH
Siemensstraße 1
63263 Neu-Isenburg
www.henryschein-dental.de

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

HERSTELLERINFORMATION // Oralchirurgie und Implantologie sind geprägt von zunehmender Komplexität und digitalen Schnittstellen. Insellösungen stoßen dabei immer häufiger an ihre Grenzen. Gefragt sind integrierte, durchgängige Systeme. Genau dafür steht der W&H Oralchirurgie-Kompass. Als praxisnaher Wegweiser begleitet er Anwender/-innen durch die gesamte Behandlung – von der Diagnose über die digitale Planung und sichere Durchführung bis hin zu Überwachung und Dokumentation.

KONZEPTE FÜR DIE CHIRURGISCHE PRAXIS: MIT SYSTEM ZUM ERFOLG

Bildaufnahme

Eine präzise Diagnose ist der erste entscheidende Schritt in der Behandlungskette. Nur wer alle relevanten Informationen hat, kann Eingriffe sicher und individuell planen. Mit Seethrough bietet W&H zwei DVT-Geräte für die extraorale Bildgebung: Seethrough Max und Seethrough Flex liefern hochauflösende Panorama- und 3D-Aufnahmen. Für die starke Performance der Röntgenlösungen sorgt unter anderem die Software Seethrough Studio, die direkt an ioDent®, die cloudbasierte Plattform von W&H für den sicheren Zugriff auf Bilddaten, das Management von Patientendaten und mehr, angebunden ist. *„Seethrough Studio ermöglicht sowohl schnelle, unkomplizierte Röntgenaufnahmen für den Alltag als auch detaillierte, präzise Anpassungen, wenn komplexe Fälle es erfordern. Die intuitive Benutzeroberfläche sorgt dafür, dass alle wichtigen Informationen auf einen Blick verfügbar sind“*, so Valeria Ferrari, W&H Product Director.



Behandlungsplanung

Auf Basis präziser Diagnosedaten erfolgt die gezielte Planung und Vorbereitung des Eingriffs.

Für komplexe implantologische Anforderungen ergänzt SICAT den Workflow mit einer leistungsstarken Implantatplanungssoftware. *„Unser Ziel ist es, Zahnmediziner/-innen einen durchgängigen Workflow zur Erleichterung ihres Arbeitsalltags zu bieten – von der Röntgenaufnahme mit Seethrough über die Diagnose bis zur Implantatinsertion“*, erklärt Andreas Brandstätter,

Der W&H Oralchirurgie-Kompass dient als praxisnaher Wegweiser durch die einzelnen Behandlungsschritte in der Oralchirurgie und Implantologie.

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

Product Director, Oralchirurgie & Implantologie. *„Die 3D Implantatplanung der SICAT Implant Software ist ein zentraler Bestandteil dieses Workflows – ein Ergebnis unserer strategischen Partnerschaft mit W&H“*, betont Jochen Kusch, Geschäftsführer von SICAT.

Behandlung

Nach Abschluss von Diagnose und Planung beginnt die Phase, in der alle Vorbereitungen in der Praxis umgesetzt werden. Parallel dazu werden die Implantationsdaten aus SICAT Implant automatisch an ioDent® übermittelt und stehen somit Anwender/-innen direkt am Implantmed Plus II als empfohlene Einstellung zur Verfügung. Ob Weisheitszahnextraktion, Implantation oder Apikotomie – W&H begleitet Chirurg/-innen während des Eingriffs mit hochwertigen Geräten, die jeden Prozessschritt gezielt unterstützen. Das neue Implantmed Plus II vereint einen leistungsstarken Chirurgiemotor mit intelligenten Funktionen. Ergänzend dazu sorgt das neue Piezomed module Plus II für innovative Ultraschalltechnologie in der Praxis. Dr. Aly Virani teilt seinen ersten Eindruck vom neuen Implantmed Plus II: *„Besonders beeindruckt mich, dass wir nun die Planungsdaten direkt an das Gerät übertragen können und gleichzeitig alles, was während der Behandlung passiert, automatisch dokumentiert wird. Das spart enorm viel Zeit. Dass all diese Informationen in der Cloud gespeichert werden, ist ein echter Gamechanger.“*

Überwachung & Entscheidungshilfe

Eine lückenlose Überwachung und Dokumentation sind entscheidend für die Qualität jeder Implantatbehandlung. Osstell Beacon gibt mittels Resonanzfrequenzanalyse Sicherheit bei der Beurteilung der Implantatstabilität und unterstützt so prognostizierbare Behandlungsabläufe.

„Die Resonanzfrequenzanalyse eröffnet uns einen tiefgreifenden Einblick rund um unsere Implantate und ist zu einem unverzichtbaren Bestandteil unserer Entscheidungsfindung in der Sofortversorgung geworden“, so Dr. Jörg Martin-Ruppin.

Dokumentation

Das neue Implantmed Plus II unterstützt Zahnärzt/-innen und Oralchirurg/-innen optimal bei der Dokumentation: Mit der integrierten Scanfunktion können Implantate und Biomaterialien direkt per Verpackungscode erfasst werden, zeitintensive manuelle Nachdokumentation entfällt. Außerdem sind diese Daten die Quelle für die Erstellung von Reports, wie Implantatpässen oder Überweisungsunterlagen, und sorgen für volle Rückverfolgbarkeit. *„Das neue Implantmed Plus II macht die Dokumentation wesentlich einfacher. Man scannt einfach die verwendeten Materialien und alles wird erfasst. Das erleichtert den Arbeitsalltag für das gesamte Team erheblich: Angefangen bei den Assistent/-innen, die keine Kartons mehr sammeln, Etiketten kleben oder Daten handschriftlich notieren müssen, über die Materialverwaltung, da alle Informationen gesammelt vorliegen, bis hin zur Abrechnung, bei der kein verwendetes Material vergessen wird“*, so Prof. Dr. Andreas Stavropoulos.

Kompass für die Zahnarztpraxis von morgen

„Die Kombination aus Implantmed Plus II, der Bildgebung mit Seethrough und den cloudbasierten Daten schafft eine echte End-to-End-Integration. Für das gesamte Praxisteam bedeutet das effizientere Abläufe und letztlich mehr Zeit für unsere Patient/-innen“, so Dr. Aly Virani.

Digitale Technologien revolutionieren die zahnärztliche Behandlung. Mit der optimalen Integration von Geräten, Software und digitalen Prozessen unterstützt W&H Anwender/-innen dabei, jeden Behandlungsschritt effizient, sicher und patientenorientiert zu gestalten.

W&H DEUTSCHLAND GMBH
www.wh.com

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

ANZEIGE

DAS BOTTLE-MITTEL

Deine Wasserentkeimungslösung mit Kalkschutz für sauberes Wasser - mit praktischer Dosierhilfe



ANBIETERINFORMATION // Eine Stelle ist seit Monaten ausgeschrieben, die Assistenz ist krank, und der Terminkalender bleibt trotzdem voll. In vielen Praxen wird dann allein behandelt, oft spontan und improvisiert. Dabei ist die Solo-Behandlung kein Notbehelf. In der Prophylaxe ist sie seit Jahren Alltag. Entscheidend ist, ob der Arbeitsplatz dafür eingerichtet ist und ob der Körper die Arbeit dauerhaft mitträgt.

SOLO-BEHANDLER ALS PRAXISKONZEPT

Aliza Sakhra / Bonn

Der Beruf der Zahnmedizinischen Fachangestellten führt die Engpassanalyse der Bundesagentur für Arbeit seit Jahren an. Zuletzt lag er mit einem Wert von 2,8 Punkten erneut an der Spitze, ausgeschriebene Stellen blieben im Schnitt mehr als vier Monate unbesetzt. Auch wenn sich die Lücke laut Institut der deutschen Wirtschaft zuletzt verkleinert hat, planen viele Praxen inzwischen einzelne Behandlungen oder ganze Behandlungstage ohne Stuhlassistenz. Wer das bewusst tut, statt nur zu improvisieren, macht aus einer Notlösung ein Praxiskonzept.

Die Prophylaxe macht es vor

Ich arbeite seit 2017 in der Prophylaxe, heute als Dentalhygienikerin, und nahezu jede meiner Behandlungen findet ohne Assistenz statt. So geht es den meisten Kolleginnen in diesem Bereich: Absaugen, Instrumentieren, Spiegeln und Dokumentieren liegen in einer Hand. Die wichtigste Erfahrung daraus: Solo funktioniert nicht durch schnelleres Arbeiten, sondern durch Vorbereitung. Instrumente liegen in fester Reihenfolge, die Absaugung ist positioniert, bevor der Patient Platz nimmt, und jeder Handgriff hat seinen Ort.

Allein behandeln heißt nicht automatisch ergonomisch behandeln

In einer Metaanalyse von 30 Studien waren bei zahnmedizinischem Fachpersonal am häufigsten Nacken (58,5 Prozent), unterer Rücken (56,4 Prozent) und Schultern (43,1 Prozent) betroffen. Die Solo-Behandlung verschiebt diese Belastung. Einerseits steht der gesamte Raum um den Patienten zur Verfügung, die Position lässt sich frei zwischen 9 und 12 Uhr wählen. Andererseits fehlt die zweite Person, die anreicht, absaugt und Weichgewebe abhält. Ist das nicht organisiert, kompensiert der Körper: durch Rotation beim Greifen, abgespreizte Arme beim Absaugen und Vorbeugen, wenn die Sicht nicht reicht.

Die Behandlungseinheit als Fundament

Für die Solo-Arbeit ist die Einheit mehr als Ausstattung. Bei hängenden Schläuchen lastet ein Teil des Schlauchgewichts beim Arbeiten auf der Hand, der Zug wird über das Handgelenk ausgeglichen, gerade bei feinmotorischen Bewegungen über längere Zeit. Instrumente an ausbalancierten Schwingbügeln, dem sogenannten Peitschensystem, nehmen dieses Gewicht weitgehend ab. Hinzu kommen Einheiten, deren Instrumentenbrücke über den Patienten schwenkt, sodass Instrumente vor dem Behandler statt seitlich liegen, sowie Saugschlauchhalter, die sich von Duo- auf Solo-Position umstellen lassen. Fußanlasser, die von allen Seiten bedienbar sind, erlauben Positionswechsel, ohne die Haltung aufzugeben.

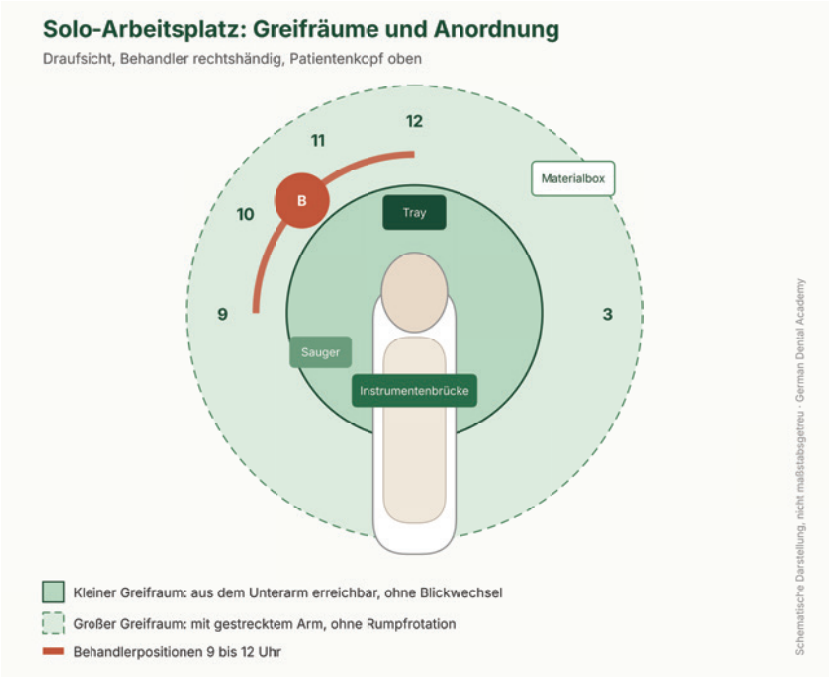
Hilfsmittel, die eine Hand ersetzen

Die größte Lücke ohne Assistenz entsteht bei Absaugung und Abhalten. Hier gibt es inzwischen bewährte Lösungen:



Solo-Behandlung an einer Einheit mit Schwingbügeln: Die Instrumente hängen ausbalanciert im Greifraum, das Tray liegt direkt neben dem Patientenkopf. (KI-generiertes Symbolbild)

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



Greifräume am Solo-Arbeitsplatz: Tray, Instrumentenbrücke und Sauger liegen im kleinen Greifraum, seltener benötigtes Material im großen. (Grafik: German Dental Academy)

- Lippen- und Wangenhalter wie Optra-Gate (Ivoclar) halten das Weichgewebe selbstständig ab und verbessern Sicht und Zugang.
- Aufsätze für den Speichelsauger wie Pink Petal (Zirc) fixieren diesen wangenseitig im hinteren Mundbereich und ermöglichen freihändiges Absaugen, etwa in der Prophylaxe.
- Absaug- und Isolationssysteme mit integriertem Beißblock wie Mr. Thirsty One-Step (Zirc), Isolite oder DryShield halten den Mund offen, schützen Zunge und Wange und saugen kontinuierlich ab.
- Multifunktionale Absaugkanülen kombinieren Absaugung und Weichgewebsschutz.



Hilfsmittel für die Solo-Behandlung: Lippen-Wangen-Halter, Mundstück eines Absaug- und Isolationssystems mit Beißblock, Absaugkanüle und Speichelsauger, daneben eine vorbereitete Instrumentenkassette. (Foto: © Aliza Sakhra)

- Kofferdam bleibt dort Standard, wo absolute Trockenlegung gefordert ist.

Vier Grundregeln für den Solo-Platz

- **Greifraum definieren:** Regelmäßig benötigte Instrumente lassen sich aufnehmen, ohne den Blick vom Behandlungsfeld zu nehmen.
- **Patienten zum Behandler bringen:** Kopf zur Behandlerseite neigen, Ober- und Unterkiefer über die Kopfneigung einstellen.
- **Sicht sichern:** Lupenbrille mit integrierter Leuchte. Ein systematisches Review zeigt, dass Lupen und Sattelstühle die Arbeitshaltung verbessern.
- **Abläufe standardisieren:** Trays je Behandlungsart, Material vollständig vor Beginn, Dokumentation als festes Zeitfenster.

Wo Solo an Grenzen stößt

Chirurgische Eingriffe, die Behandlung von Kindern oder Angstpatienten und Situationen mit erhöhtem Notfallrisiko profitieren klar von einer zweiten Person. Wer allein am Stuhl arbeitet, muss zudem wissen, wer im Notfall sofort erreichbar ist.

Fazit

Die Solo-Behandlung ersetzt kein gutes Team, sie ergänzt es. Richtig eingerichtet macht sie die Praxis unabhängiger von Personalengpässen und kann ergonomischer sein als eine schlecht abgestimmte Vierhandbehandlung. Voraussetzung ist, dass Einheit, Hilfsmittel und Abläufe an den Behandler angepasst werden und nicht umgekehrt.

In den Inhouse-Schulungen der German Dental Academy analysieren wir gemeinsam mit dem Team den eigenen Behandlungsraum: Greifräume, Sitzposition, Patientenlagerung und Absaugtechnik. Der Solo-Platz wird direkt am Stuhl eingerichtet und erprobt, und es wird festgelegt, welche Behandlungen solo und welche im Team stattfinden. Dabei verbinden wir die Erfahrung aus vielen Jahren Prophylaxe mit der zahnärztlichen Perspektive.

Wer vor einer Neuanschaffung steht und wissen möchte, welche Behandlungseinheit, Lupenbrille oder welche Hilfsmittel zur eigenen Arbeitsweise passen, kann sich gern unverbindlich bei uns melden.

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

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

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



© GC Germany GmbH

Wir sind GC.

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

MIH: ERKENNEN, SCHÜTZEN, ERHALTEN

Christin Hiller / Leipzig

Mehr als ein Schönheitsfehler

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

Die MIH ist kein Randthema, sondern ein globales Versorgungsproblem: Weltweit ist etwa jedes siebte Kind betroffen.[1,2] Für Deutschland zeigt die Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS · 6) eine Prävalenz von 15,3 Prozent bei Zwölfjährigen – ein Wert im oberen Mittelfeld im Vergleich zu den G7-Staaten (Japan ca. 20 Prozent).[7] Eine Hypomineralisation der zweiten Milchmolaren oder der Eckzähne kann ebenfalls auftreten (HSPM, Abb. 1+2). Kinder mit solchen Zahndefekten haben ein bis zu fünfmal höheres Risiko, eine MIH im bleibenden Gebiss zu entwickeln.[3]

Zum klinischen Bild: Bei den betroffenen zwölfjährigen Patienten sind durchschnittlich 3,4 Zähne betroffen. In rund 63 Prozent der Fälle werden ästhetisch störende Opazitäten beobachtet, und etwa 40 Prozent weisen

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

Schmelzeinbrüche auf. Statistisch gesehen hat jeder zweite Betroffene bereits eine atypische Restauration.[7] Die Ätiologie der MIH wird intensiv erforscht, bleibt aber unklar. Faktoren im Zusammenhang mit der Geburt, frühzeitige Medikamentengabe und Weichmacher werden diskutiert. Ein Zusammenhang mit diesen Faktoren konnte jedoch bisher nicht nachgewiesen werden. Die DMS·6 stellt nüchtern fest: „Die Suche nach der Ursache war bislang erfolglos."[7]

Zähne mit besonderer Aufmerksamkeit

Daraus ergeben sich einige Herausforderungen für die zahnärztliche Behandlung. Die betroffenen Zähne reagieren überempfindlich und sprechen schlechter auf Lokalanästhesien an. Auch Restaurationen sind eine Herausforderung, da sie auf dem porösen Schmelz schlechter haften und ihre Ränder schnell Anzeichen von Undichtigkeiten zeigen. Zudem erschwert die begrenzte Geduld der jungen Patienten jede Sitzung. Wiederholte, teils schmerzhafte Behandlungen lösen oft Angst vor dem Zahnarztbesuch aus.

Die DMS·6 zeigt den Verlauf der MIH über die Jahre: Über einen Zeitraum von neun Jahren bleiben rund 89 Prozent der Opazitäten stabil, während der Anteil atypischer Restaurationen um zehn auf 18 Prozent ansteigt.[7]



Abb. 1+2: Neben MIH ist auch HSPM eine Entwicklungsstörung des Zahnschmelzes, hier abgebildet. (Mit freundlicher Genehmigung von Dr. Clarissa Calil Bonifácio, Spanien, und Dr. Daniela Hesse, Niederlande.)

Vier Phasen für das MIH-Management

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

Abb. 3: MIH am ersten Molar. – **Abb. 4:** MIH an den Inzisiven. (Mit freundlicher Genehmigung von Prof. Patrick Rouas, Frankreich.)





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

Erkennung und Prävention

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

Auch die Prävention ist von entscheidender Bedeutung. Die richtige Pflege zu Hause ist das A und O. Der Fokus liegt auf einer zucker- sowie säurearmen Ernäh-

Hier mehr erfahren zu MIH-Behandlungslösungen.

MIH-Behandlungspfad von GC

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

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

Tabelle: © OEMUS MEDIA AG (Quelle und Abbildungen: © GC Germany GmbH)

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



Abb. 5: Temporäre Restauration nach Schmelzeinbruch. – **Abb. 6:** Restauration mit Equia Fort HT nach MIH Schmelzeinbruch. – **Abb. 7:** Versiegelung mit Fuji TRIAGE. (Mit freundlicher Genehmigung von Prof. Patrick Rouas, Frankreich.)

rung und einer altersgerechten Zahnpasta mit mindestens 1.000 ppm Fluorid. Gerade weil eine MIH meist als milde Opazität beginnt, lohnt es sich, frühzeitig und konsequent mit der Prävention zu starten. Zur nachhaltigen Stärkung und Desensibilisierung werden GC Tooth Mousse und GC MI Paste Plus eingesetzt. Beide enthalten CPP-ACP, das den hypomineralisierten Schmelz nachweislich mit Calcium und Phosphat stärkt und die Empfindlichkeit reduziert.[4,5] Sie werden abends nach dem Zähneputzen aufgetragen und nicht ausgespült. GC Tooth Mousse ist fluoridfrei und wird für jede Altersgruppe empfohlen. GC MI Paste Plus enthält 900 ppm Fluorid und ist für die Anwendung bei Kindern ab zwölf Jahren geeignet.

In der Zahnarztpraxis ergänzt MI Varnish die Pflege zu Hause. Der Fluoridlack mit 22.600 ppm und CPP-ACP verschließt die Dentintubuli, desensibilisiert die Zähne und hinterlässt einen Schutzfilm. Er wird vierteljährlich nach der Prophylaxe aufgetragen und ist Teil der Behandlung im Recall.

Ein frühzeitiger Schutz der Zahnoberfläche hilft, invasive Eingriffe zu verzögern oder ganz zu vermeiden. GC Fuji TRIAGE, ein fließfähiger Glasionomer-Zement, verbindet sich selbst in feuchter Umgebung chemisch mit der Zahnoberfläche und versiegelt Bereiche, die noch nicht vollständig durchgebrochen sind. Dies hat einen positiven Nebeneffekt: Die Anwendung macht manche frühzeitige Restauration überflüssig, wodurch das Risiko sinkt, dass Kinder eine Behandlungsangst entwickeln.

Versorgung und Nachsorge

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

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

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

Literatur

Zur Kampagne
„Das ist GC – Wir sind GC"



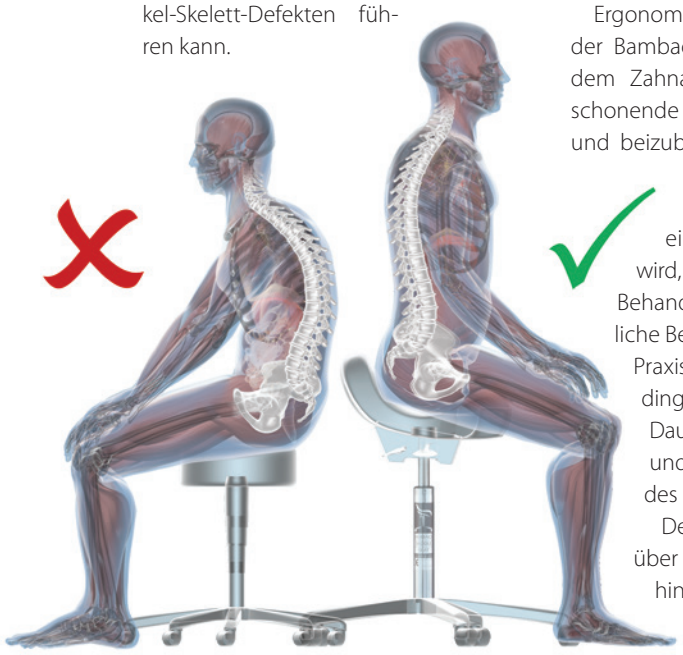
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

TESTIMONIAL // In der komplexen Welt der Parodontal- und Oralchirurgie sind Präzision und Liebe zum Detail entscheidend. Optimale Ergebnisse hängen jedoch nicht nur von der klinischen Expertise ab. Ein ergonomisch ausgestatteter Arbeitsplatz spielt ebenso eine wichtige Rolle.

DIE ROLLE DER ERGONOMIE IN DER PARODONTAL- UND ORALCHIRURGIE

Zerina Hadžić / Sarajevo, Bosnien und Herzegowina

Ergonomie, die Wissenschaft der Gestaltung von Arbeitsumgebungen zur Förderung der Effizienz, des Wohlbefindens und der Gesamtleistung, sind bei der Verbesserung des Behandlungsstandards von Zahnärzten von großer Bedeutung. Die primäre Definition von Ergonomie ist es, den Körper in einer möglichst neutralen Position zu halten und das Beugen/Neigen zum Patienten hin zu vermeiden, da dies zu Verletzungen und Muskel-Skelett-Defekten führen kann.



Aus einer im *International Journal of Environmental Research and Public Health* veröffentlichten Studie (Jacquier-Bret, J., Gorce, P., 2003), geht hervor, dass mehr als 60 Prozent der Zahnärzte im Laufe ihrer Karriere in irgendeiner Form von Muskel- und Skeletterkrankungen betroffen sind. Die meisten von uns haben eine C-förmige Wirbelsäule, die unsere Organe zusammendrückt und haltungsbedingte Wirbelsäulenprobleme begünstigt.

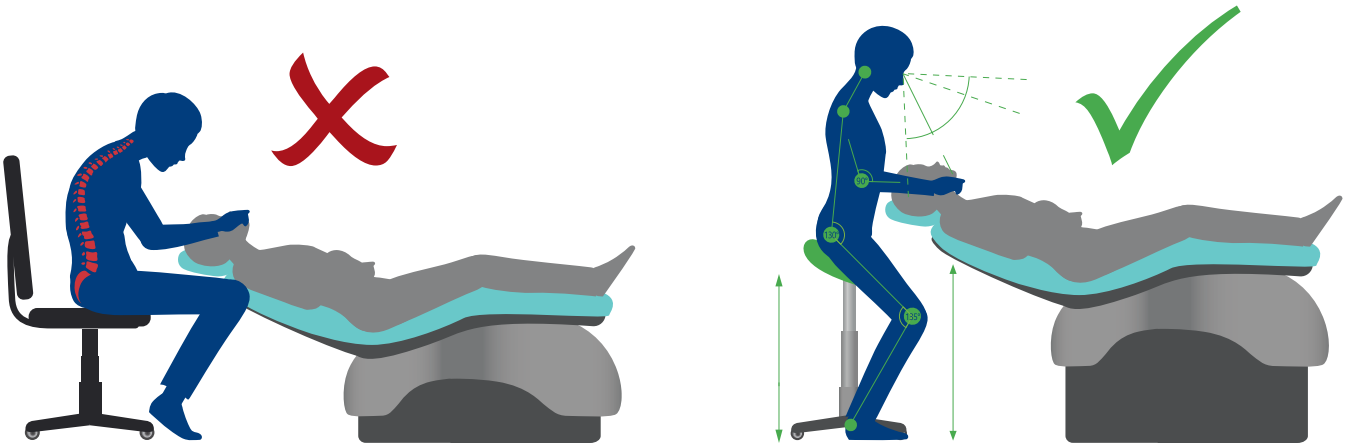
Ergonomisch gestaltete Sitzmöbel wie der Bambach Sattelsitz ermöglichen es dem Zahnarzt, eine optimale, rückenschonende Körperhaltung einzunehmen und beizubehalten, wodurch das Risiko von Muskel- und Skeletterkrankungen minimiert, und eine Umgebung geschaffen wird, die eine präzise und effiziente Behandlung ermöglicht. Die körperliche Belastung in der zahnärztlichen Praxis führt häufig zu berufsbedingten Risiken, die sich auf die Dauer der beruflichen Laufbahn und die allgemeine Gesundheit des Zahnarztes auswirken.

Der Bambach Sattelsitz geht über herkömmliche Sitzlösungen hinaus, da er die Bewegungen und die lange Verweildauer des Zahnarztes im Behandlungsraum berücksichtigt. Sein einzigartiges sattelförmiges Design fördert eine neutrale Haltung der Wirbelsäule, reduziert die Belastung des unteren Rückens und bietet eine unvergleichliche Unterstützung bei präzisen und komplexen Eingriffen. Bei der Ergonomie in der Zahnarztpraxis geht es nicht nur um bequeme Stühle und die richtige Platzierung der Geräte, sondern um einen strategischen Ansatz zur Verbesserung der Gesamtleistung und des Wohlbefindens des Zahnarztes. Ein herausragendes Beispiel für ausgezeichnete Ergonomie ist der Bambach Sattelsitz, ein speziell für Zahnärzte entwickelter Arbeitsstuhl.

Präzision und Genauigkeit

Die richtige Körperhaltung und Positionierung während der Behandlung sind entscheidend für die Präzision. Der Bambach Sattelsitz fördert eine rückenfreundliche Wirbelsäulenhaltung, reduziert die Belastung des unteren Rückens und bietet optimale Unterstützung für präzise Bewegungen. Dies führt unmittelbar zu besseren Ergebnissen für den Patienten und zum Erfolg der Behandlung. Die

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



Armhaltung und die Gesundheit des Bewegungsapparates des Oberkörpers sind für die Präzision und Genauigkeit von großer Bedeutung, und die Verwendung von Armstützen für die Makro- und Mikrochirurgie kann ein hilfreicher Faktor sein.

Gesundheit und Wohlbefinden des Zahnarztes

Zahnärzte verbringen viele Stunden mit der Durchführung komplizierter Eingriffe. Der Bambach Sattelsitz verbessert nicht nur die Patientenversorgung, sondern auch die Gesundheit und das Wohlbefinden des zahnärztlichen Teams. Sein einzigartiges Design fördert eine korrekte Körperhaltung, reduziert das Risiko von Muskel-Skelett-Problemen und fördert langfristig die berufliche Zukunft.



Effizienter Arbeitsablauf

Ergonomisch gestaltete Behandlungsstühle wie der Bambach Sattelsitz tragen zu einem optimierten Arbeitsablauf bei. Die Flexibilität und Verstellbarkeit des Sitzes ermöglichen dem Behandler ein bequemes Arbeiten und einen problemlosen Zugang zu Instrumenten und Geräten, wodurch Ausfallzeiten minimiert und die Effizienz maximiert werden.

Patientenkomfort

Ein entspannter Zahnarzt ist besser in der Lage, den Patientenkomfort zu gewährleisten. Das ergonomische Design des Bambach Sattelsitzes unterstützt nicht nur den Zahnarzt, sondern trägt auch zu einer entspannteren Umgebung für den Patienten während chirurgischer Eingriffe bei.

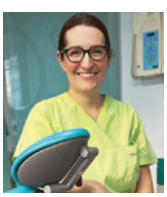
Eine langfristige berufliche Perspektive

Zahnmedizin ist eine lebenslange Aufgabe, und der Bambach Sattelsitz spielt eine wichtige Rolle bei der Sicherung der langjährigen Berufsausübung. Indem er der Ergonomie Priorität einräumt, kann der Zahnarzt berufsbedingte Risiken verringern und während seiner gesamten beruflichen Laufbahn weiterhin Höchstleistungen erbringen.

- ✓ Entspannte Schultern
- ✓ Gerader Rücken
- ✓ Durchblutung der Beine
- ✓ Gesunde Hüft- und Kniegelenke
- ✓ Füße flach auf dem Boden

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Bedeutung der Ergonomie in der Parodontal- und Oralchirurgie unter besonderer Berücksichtigung des Bambach Sattelsitzes nicht hoch genug eingeschätzt werden kann. Es handelt sich um einen ganzheitlichen Ansatz, der nicht nur dem Behandler dient, sondern auch die Gesamtqualität der Patientenversorgung verbessert. Während wir uns durch die Komplexität der zahnärztlichen Chirurgie bewegen, sollten wir nicht vergessen, dass ein gut gestalteter, ergonomischer Arbeitsplatz die Grundlage für hervorragende Leistungen bei jedem Eingriff ist.



ZERINA HADŽIĆ, PHD, MSC, DDS
Fachärztin für Parodontologie und Zahnmedizin

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG
www.hagerwerken.de

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



BVD AKTUELL // Zwischen Patientenversorgung und Verordnungswelt: Wie Praxisinhaber das Thema Medizintechnik-Instandhaltung und Betreiberpflichten ohne bürokratischen Mehraufwand rechtssicher in den Griff bekommen.

WARTUNG, HAFTUNG, PRAXISFRIEDEN: WARUM FÜNF SEKUNDEN GEWISSHEIT DEN UNTERSCHIED MACHEN

Marcus Hoffmann / Köln

Der Behandlungsstuhl ist besetzt, das Telefon am Empfang klingelt, und im Labor wartet die nächste Abstimmung: Der Praxisalltag von Zahnärztinnen und Zahnärzten verlangt tagtäglich höchste Konzentration, medizinisches Fingerspitzengefühl und Weitsicht. Ihr primärer Fokus liegt naturgemäß auf der bestmöglichen Versorgung der Patientinnen und Patienten und der Führung eines motivierten Teams.

Moderne Zahnmedizin ist ohne hoch entwickelte Technologie kaum denkbar. Behandlungseinheiten, digitale Röntgensysteme, Absauganlagen und Autoklaven bilden das funktionale Rückgrat jeder Praxis. Ebenso selbstverständlich gehört die regelmäßige Instandhaltung – von der Routine-Wartung über sicherheitstechnische Kontrollen (STK) bis hin zur schnellen Reparatur im Notfall – zum Praxisalltag.

Dass sich hinter diesen technischen Vorgängen ein dichtes regulatorisches Geflecht verbirgt, geht im hektischen Praxisbetrieb oft unter – was völlig nachvollziehbar ist. Kaum eine Praxisleitung hat die Zeit oder das Verlangen, sich vertieft mit den juristischen Details der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) auseinanderzusetzen.

Freie Wahl der Dienstleister – und wo das unsichtbare Risiko liegt

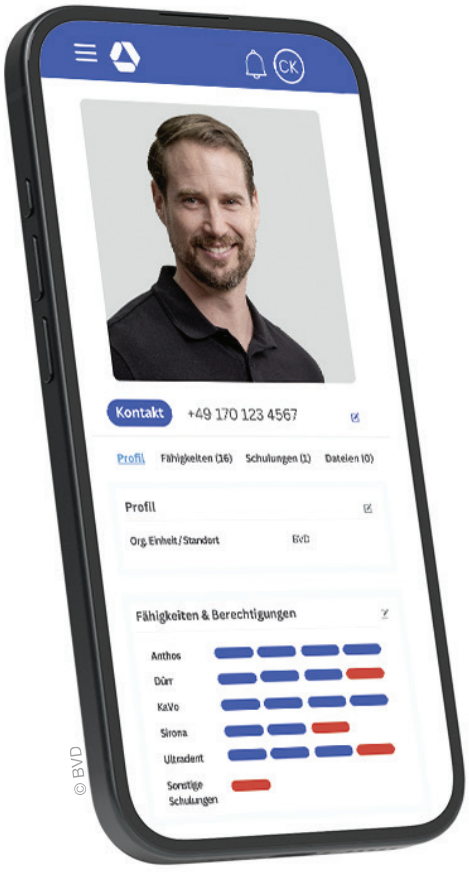
Grundsätzlich gilt: Jede Praxis entscheidet vollkommen frei, welchem Fachbetrieb

oder Techniker sie ihre medizintechnischen Geräte anvertraut.

In der Praxisroutine läuft dieser Prozess meist unkompliziert ab: Der Techniker führt die Arbeiten durch, bringt die Prüfplakette an, die Rechnung wird beglichen – und die Behandlungseinheit steht wieder bereit. Schließlich gibt es keine Kontrollbehörde, die unangemeldet anklopft, um die Schulungszertifikate des Servicetechnikers zu prüfen.

Das Risiko liegt an anderer Stelle. Nach den Grundsätzen des Medizinprodukterechts verbleibt die Betreiberverantwortung für die ordnungsgemäße Instandhaltung (§§ 5 und 7 MPBetreibV) stets bei der Praxisleitung. Werden externe Dienstleister beauftragt, trifft die Praxis eine Sorgfaltspflicht: Es muss sichergestellt sein, dass die ausführende Person über die notwendige, aktuelle Sachkenntnis, gerätespezifische Schulungen und geeignete Prüfmittel verfügt.

Hierbei existiert ein oft übersehenes Detail: Herstellerschulungen besitzen eine zeitliche Befristung. Die Medizintechnik entwickelt sich kontinuierlich weiter; Platinenlayouts, Firmware und Sicherheitskomponenten ändern sich. Ein einmal vor Jahren absolviertes Herstellerseminar reicht rechtlich nicht aus, um die erforderliche Sachkunde dauerhaft aufrechtzuerhalten. Ohne regelmäßige Rezertifizierungen und Auffrischungskurse erlischt die Autorisierung.



© BVD

Der Versicherungsfall: Warum der Nachweis plötzlich zählt

Solange alle Geräte fehlerfrei laufen, bleibt dieser Umstand meist unbemerkt. Relevanz erlangt er im unvorhergesehenen Ernstfall: Ein Defekt führt zu einem Schwelbrand, eine Sensorik versagt während einer Behandlung oder es entsteht ein haftungsrelevanter Wasserschaden aufgrund einer Undichtigkeit.

In solchen Fällen prüfen Sachverständige, Sach- und Haftpflichtversicherer die Dokumentation sehr genau:

- *Wurde das Gerät nach den anerkannten Regeln der Technik instandgehalten?*
- *Verfügte der Techniker zum Zeitpunkt der Wartung über eine gültige, nicht abgelaufene Autorisierung des Herstellers?*
- *Kamen kalibrierte und validierte Messmittel zum Einsatz?*

Können diese Nachweise nicht lückenlos belegt werden, drohen im Schadensfall Kürzungen der Versicherungsleistung oder Regressansprüche.

Dabei fordern auch die Leitfäden und QM-Handbücher der Landeszahnärztekammern (LZK) genau diese Sorgfalt: Die lückenlose Dokumentation im Bestandsverzeichnis sowie der Nachweis über die Sachkunde der Servicepartner sind feste Bestandteile des praxisinternen Qualitätsmanagements. Das Ziel für jede Praxisleitung lautet daher: diese QM-Anforderung sicher und ohne zeitraubenden Papierkram zu erfüllen.

Der digitale BVD-Technikerausweis: Sicherheit in fünf Sekunden

Als lösungsorientierte Antwort auf diese Herausforderung hat der Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD) den digitalen BVD-Technikerausweis entwickelt. Er fungiert als verlässlicher Nachweis für Praxisbetreiber.

Das System setzt auf digitale Transparenz statt Aktenordner:

- **Direkte Verifikation:** Beim Servicetermin weist der Techniker seine aktuelle Fachkunde digital nach.
- **Gültigkeitsstatus in Echtzeit:** Im verifizierten Technikerprofil ist tagesaktuell ersichtlich, für welche Gerätetypen und Hersteller der Techniker aktuell geschult ist – inklusive der Überwachung der jeweiligen Zertifikats- und Auffrischungsfristen.
- **Prüfmittel-Sicherheit:** Hinterlegt ist zudem, dass der Servicebetrieb die vom Hersteller vorgeschriebenen, kalibrierten Mess- und Prüfmittel verwendet.

Ein kurzer Kontrollblick von wenigen Sekunden genügt, um festzustellen, ob die formale Qualifikation für das konkrete Gerät vorliegt und die Zertifizierung auf dem aktuellen Stand ist.

Aufwand sparen, Kopf frei haben für die Praxis

Der digitale BVD-Technikerausweis entlastet Praxisinhaber von aufwendigen Prüfpflichten. Er verbindet die rechtlichen Vorgaben der MPBetreibV und die Empfehlungen der Kammer-QM-Systeme mit einem praxistauglichen Ablauf.

Fragen Sie Ihren Servicetechniker beim nächsten Termin einfach nach seinem BVD-Technikerausweis. So sichern Sie Ihre Praxis im Schadensfall ab und schaffen Freiraum für das Wesentliche: die professionelle Betreuung Ihrer Patientinnen und Patienten.

Weiterführende Informationen zum BVD-Technikerausweis und zu Servicestandards im Dentalfachhandel finden Praxen auf: **www.bvdental.de/service/bvd-technikerausweis/**.

www.bvdental.de

BVD AKTUELL // Ein abruptes Produktionsende für analoge Röntgenfilme in China bedrohte über Nacht die Versorgungssicherheit in mehr als 4.000 deutschen Zahnarztpraxen. Im Interview rekonstruieren Jochen G. Linneweh (Präsident BVD) sowie Dr. Doris Seiz und Dr. Ralf Hausweiler (Vizepräsidentin und Vizepräsident BZÄK) die Krise. Sie zeigen, wie Handel und Standespolitik bürokratische Blockaden gelöst haben, warum Grauimporte rechtlich hochgefährlich sind und welche Lehren die Politik jetzt ziehen muss.

LEHRSTÜCK LIEFERKETTE: WAS DIE DENTALBRANCHE AUS DEM RÖNTGENFILM-ENGPASS LERNT

Wie ernst war die Versorgungslage bei Röntgenfilmen für deutsche Zahnarztpraxen zu Beginn dieser Krise tatsächlich – und wann wurden der BVD und seine Mitgliedsunternehmen über den Lieferstopp informiert?

Jochen G. Linneweh: Die Situation war von einem Tag auf den anderen absolut kritisch, es gab keinerlei Vorwarnung. Der gesamte Fachhandel in Deutschland und Europa wurde damit vor vollendete Tatsachen gestellt.

Der bisherige Hauptlieferant Carestream hatte in den vergangenen Jahren umfangreich umstrukturiert, dabei sein Geschäft nach China verlagert und uns sogar kürzlich noch verbindlich versichert, dass die internen Maßnahmen keine Liefereinschränkungen zur Folge hätten. Im Vertrauen auf diese Aussage wurden wir alle getäuscht.

Grundsätzlich sind gelegentliche Produktabkündigungen üblich. Doch gebietet es das Fair Play im partnerschaftlichen Umgang, angemessene Übergangsfristen zu schaffen. Schließlich handelt es sich hierbei nicht um austauschbare Einmalartikel, sondern um Medizinprodukte.

Um drohende Schäden in analog arbeitenden Praxen so gering wie möglich zu halten, sind wir auf der Suche nach Lösungswegen unmittelbar mit der Bundeszahnärztekammer in den direkten Austausch gegangen.



© Тарас Нагирняк – stock.adobe.com

Wie stellte sich die Lage aus Sicht der Bundeszahnärztekammer dar? Welche Rückmeldungen und Sorgen erreichten Sie aus den Praxen?

Dr. Ralf Hausweiler: Auch die Zahnärzteschaft wurde von der Produktionseinstellung überrascht, da der Hersteller wenige Wochen zuvor noch schriftlich versichert hatte, dass analoge OPG-Filme auch in Zukunft durch ihn produziert werden. Als klar wurde, dass es sich nicht nur um einen vorübergehenden Engpass handelte, nahmen die Anfragen besorgter Kollegen in den Kammern zu. Dies nehmen wir natürlich sehr ernst, da es vor allem ältere Kolleginnen und Kollegen betrifft, für die sich der Umstieg auf digitale Technik wirtschaftlich nicht mehr lohnt und die sich dann aufgrund einer Produktionseinstellung in China möglicherweise dazu entschließen, den Eintritt in den Ruhestand vorzuziehen und damit für die zahnärztliche Versorgung nicht mehr zur Verfügung stehen.

Gibt es belastbare Angaben dazu, wie viele Zahnarztpraxen unmittelbar betroffen sind?

Dr. Doris Seiz: Um einen Überblick über die Situation zu gewinnen, haben wir eine Abfrage über die zahnärztlichen Stellen durchgeführt. Dabei zeigte sich, dass die Zahlen über die Bundesländer

stark differieren. Bundesweit nutzen ca. 10 Prozent der Zahnarztpraxen analoge OPG-Geräte.

Jochen G. Linneweh: Die Marktdaten des Dentalfachhandels und der Industrie decken sich recht gut mit der auch von der BZÄK genannten Größenordnung. Demzufolge sprechen wir in Deutschland immerhin von mehr als 4.000 Praxen. Das ist alles andere als eine bedeutungslose Randgruppe, deren Versorgungssicherheit im täglichen Röntgenbetrieb durch die willkürliche Entscheidung dieses chinesischen Lieferanten ins Risiko gestellt wurde.


© BZÄK/Nürnberger


© BZÄK/Nürnberger


© BVD

Zeigt dieser Fall, wie verwundbar die deutsche Dentalversorgung geworden ist, wenn wichtige Produkte oder Vorprodukte nur noch von sehr wenigen Unternehmen und teilweise außerhalb Europas hergestellt werden?

Jochen G. Linneweh: Dieser Fall ist geradezu ein Lehrstück für unsere Argumentation, mit der wir seit geraumer Zeit sowohl seitens des BVD in Deutschland als auch auf europäischer Ebene über die ADDE eindringlich warnen. Wenn Produktionskapazitäten für versorgungsrelevante Medizinprodukte aus Europa abgezogen und am Ende monopolartig in Fernost – insbesondere in China – gebündelt werden, begeben wir uns in eine hochgradig riskante strategische Abhängigkeit.

Wenn noch rund 10 bis 15 Prozent der Zahnarztpraxen auf analoge OPG-Filme angewiesen sind, ist das für unsere flächendeckende Patientenversorgung sehr wohl hochrelevant, doch handelt es sich aus Sicht chinesischer Konzernentscheider, die rein in globalen Massenskalierungen rechnen, um ein unattraktives europäisches Nischenvolumen.

Wenn in einer rein renditegetriebenen Konzernkalkulation in Fernost ein Produkt als nicht mehr lukrativ bewertet wird, wird der Schalter ohne Rücksicht auf ge-

ANZEIGE

SciCan
BRAVO G4

EN13060 Fully Compliant

Die smarte Art der Sterilisation



Kammerautoklav, Typ B

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

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

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

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

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

www.scican.com/eu/bravo-g4

BRAVO ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd.

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

COLTENE

Hintergrund & Fakten auf einen Blick

- **Der Engpass:** Der bisherige Hauptlieferant (Carestream) stellte die Produktion analoger Röntgenfilme in China abrupt und ohne Vorwarnung ein.
- **Betroffene Praxen:** Bundesweit arbeiten noch etwa **10 bis 13 Prozent** der Zahnarztpraxen analog oder teil-analog. Das entspricht **mehr als 4.000 Praxen** in Deutschland. Besonders betroffen sind ältere Praxisinhaber vor dem Ruhestand und der ländliche Raum.
- **Die regulatorische Hürde:** Einfache Importe scheiterten zunächst an fehlenden Zertifizierungen nach der europäischen Medizinprodukteverordnung (MDR) sowie an starren Auslegungen deutscher DIN-Normen.
- **Die Akutlösung:** BVD und BZÄK schufen Rechtssicherheit für den Einsatz eines MDR-konformen **AGFA-Ersatzfilms** (Format 15×30 cm) über reguläre, überlappende Konstanzprüfungen. Die Belieferung läuft seit **Anfang November** über den etablierten Fachhandel.
- **Digitale Brücke & Sonderkonditionen:** Für Praxen, die den Engpass als Impuls für den Umstieg auf digitales Röntgen nutzen möchten, haben Fachhandel und Industrie kuratierte Sonderaktionen gestartet.
- **Zentrale Informationsplattform**: Alle geprüften Angebote und aktuellen Updates sind online abrufbar unter: **bvdental.de/service/roentgenangebote/**.

wachsene Versorgungsstrukturen und insbesondere auch ohne Übergangsfristen in Europa umgelegt. Die Folge sind über Nacht entstehende Versorgungsengpässe.

Wer muss im konkreten Fall prüfen, ob ein Ersatzprodukt sämtliche Anforderungen der europäischen Medizinprodukteverordnung erfüllt: Hersteller, Importeur, Dentalhandel oder letztlich die Zahnarztpraxis?

Jochen G. Linneweh: Die Antwort auf Ihre Frage ist insbesondere auch vor dem Hintergrund von großer Bedeutung, da sich Anwender über internationale Onlineplattformen mit Medizinprodukten für ihre Praxis einzudecken versuchen.

Die MDR regelt die Pflichten der Wirtschaftsakteure klar: Der Hersteller haftet für Konformität, klinische Bewertung und CE-Kennzeichnung. Bei Herstellern außerhalb der EU sind ein EU-Bevollmächtigter sowie eine Vorab-Prüfpflicht des Importeurs gesetzlich vorgeschrieben. Und genau hier zeigt sich der unschätzbare Wert des qualifizierten, im BVD organisierten Dentalfachhandels: Als Händler sind wir gesetzlich verpflichtet zu prüfen, ob das Produkt die CE-Kennzeichnung nach MDR trägt, ob die EU-Konformitätserklärung vorliegt und die deutschsprachigen Begleitinformationen korrekt sind. Unsere Einkaufs- und Regulatory-Affairs-Abteilungen im BVD haben in den vergangenen Wochen weltweit potenzielle Ersatzfilme unter die Lupe genommen. Dabei mussten wir vermeintlich schnelle Alternativen – auch von traditionellen europäischen Filmherstellern – aussortieren, weil ihnen die gültige MDR-Zertifizierung für den Dentalbereich fehlte.

Beim Bezug über den etablierten Dentalfachhandel können sich Praxen darauf verlassen, dass die regulatorische Vorprüfung erfolgt ist. Bestellt eine Praxis hingegen eigenständig auf internationalen Plattformen im Nicht-EU-Ausland, wird der Zahnarzt rechtlich selbst zum Importeur – und haftet nach Medizinprodukterecht sowie Betreiberverordnung persönlich bis hin zum Verlust des Versicherungsschutzes.

Wer bestätigt, dass ein alternativer Film mit dem vorhandenen Röntgengerät, dem Entwicklungsprozess und der bisherigen Qualitätssicherung kompatibel ist? Sind dafür neue Abnahme- oder Konstanzprüfungen erforderlich?

Dr. Ralf Hausweiler: Durch umfangreiche Recherchen ist es uns gelungen, zumindest einen Hersteller in Europa zu identifizieren, der EU-konforme Bilder für den europäischen und internationalen Markt produziert. Diese besitzen eine etwas geringere optische Dichte als die Filme des ausgeschiedenen Marktteilnehmers. Dieser Fakt spielt aber in der zahnärztlichen Hochkontrastdiagnostik eine untergeordnete Rolle, wie auch deren Einsatz in anderen Ländern zeigt. Jetzt muss unter den jeweiligen Bedingungen in den Praxen getestet werden, ob die alternativen Filme im Rahmen einer Konstanzprüfung keine oder nur geringfügige Abweichungen zeigen. Erste Tests unter Hinzuziehung von Sachverständigen zeigen ermutigende Ergebnisse. Werden bei der Konstanzprüfung größere Abweichungen festgestellt, sind vor dem Filmwechsel zusätzlich eine (Teil-)Abnahme- und Sachverständigenprüfung notwendig.

Zwischenzeitlich drohte der Einsatz von Ersatzfilmen an deutschen Sensitivitätsklassen und DIN-Normen zu scheitern. Wie ist es BVD und BZÄK gelungen, hier kurzfristig Rechtssicherheit für die Konstanzprüfungen in den Praxen zu schaffen?

Dr. Doris Seiz: Nach tiefergehender Prüfung durch die BZÄK zeigte sich, dass die Abweichung in der optischen Dichte in der zahnärztlichen Diagnostik wenig Relevanz besitzt und die zunächst als Hürde aufgeführte DIN-Norm für Dentalfilme keine Anwendung findet.

Jochen G. Linneweh: Dank unseres konstruktiven Austauschs mit der Bundeszahnärztekammer wurde uns schnell mit einer fundierten, auf Englisch formulierten Stellungnahme zur Seite gestanden – damit konnten wir die strahlenschutzrechtlichen und normativen Bedenken ausräumen. Es wurde klargestellt, dass die zahnärztlichen DIN-Normen für Film-Folien-Systeme den Charakter von freiwilligen Empfehlungen und nicht von bindenden Gesetzen haben. Maßgeblich ist allein die Qualitätssicherungsrichtlinie.

Viele der noch analog arbeitenden Praxen haben funktionierende, geprüfte Anlagen und sehen fachlich oder wirtschaftlich keinen Anlass für eine sofortige Umstellung. Ist es aus Ihrer Sicht akzeptabel, wenn diese Praxen nun allein durch fehlendes Verbrauchsmaterial faktisch zur Digitalisierung gezwungen werden?

Dr. Doris Seiz: Wie bereits dargelegt betrifft das Problem oft Kolleginnen und Kollegen, die kurz vor dem Ruhestand stehen. Diese entschließen sich eher dazu, ihre zahnärztliche Tätigkeit aufzugeben, als eine Investition zu tätigen, die sich absehbar nicht amortisieren kann. Aus Sicht der Patientenversorgung wäre dies eine fatale Entwicklung.

Welche konkreten Gespräche führt der BVD derzeit mit Herstellern, Behörden, Zahnärztekammern und Politik?

Das vollständige Interview lesen Sie auf ZWP online.



NEU

Mit der digitalen Techniker-Ausweis-App lassen sich Nachweise zur Sachkunde einfach, schnell und transparent einsehen.

NACHGEWIESENES WISSEN. GEPRÜFTE SICHERHEIT.

WARTUNG. REPARATUR. SICHERHEIT. MIT DEM BVD-TECHNIKERAUSWEIS.

BVD
BUNDESVERBAND DENTALHANDEL

Sie bilden sich regelmäßig weiter. Dürfen Sie das nicht auch von Ihren Service-Technikern erwarten? Als Betreiber medizinischer Geräte tragen Sie die Verantwortung dafür, dass nur geschultes Fachpersonal Wartungen und Reparaturen übernimmt. Ihre Lösung: Der BVD-Technikerausweis – der Garant für zertifizierten Service und dokumentierte Qualifikation.

Gut beraten. Bestens versorgt. Und immer auf der sicheren Seite.
Mehr erfahren unter: bvdental.de/technikerausweis

In Kooperation mit: HENRY SCHEIN® DENTAL · MULTIDENT HÖCHST PERSÖNLICH. · dental bauer · KERN

QUALITÄTSMANAGEMENT // Fast jeder kennt Menschen, die unabhängig von ihren Erfolgen nie wirklich zufrieden wirken. Der Job ist zu schlecht bezahlt, die Zeit für Familie und Freunde reicht nicht aus, der letzte Urlaub liegt gefühlt Jahre zurück, alles wird teurer und die Überstunden nehmen kein Ende.

WARUM KLARE PRAXISZIELE DIE GRUNDLAGE WIRKSAMEN QUALITÄTSMANAGEMENTS SIND

Dr. Markus Brandt / Frankfurt am Main

Ähnliche Beobachtungen lassen sich auch im Praxisalltag machen: Patienten empfinden die Wartezeit als zu lang oder die Behandlung als zu teuer. Mitarbeitende beklagen zu viele Überstunden, zu wenig Wertschätzung oder eine unzureichende Vergütung. Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber hingegen beschäftigen hohe Kosten, zu geringe Umsätze oder die Vielzahl an Arbeitsstunden.

Doch woher kommt diese Unzufriedenheit?

Nach meiner Erfahrung fehlt häufig ein entscheidender Faktor: klare Ziele. Ohne konkrete Zielvorstellungen gibt es keine objektiven Kriterien, an denen sich Erfolg oder Zufriedenheit messen lassen. Wenn Sie Mitarbeitende oder Kollegen haben, die regelmäßig Unzufriedenheit äußern, lohnt sich eine einfache Gegenfrage: *„Was genau müsste passieren, damit sich die Situation so verbessert, dass Sie zufrieden wären?“*

Diese Frage schafft Klarheit. Sie macht deutlich, welcher Zustand eigentlich erreicht werden soll. Wer kein konkretes Ziel verfolgt, bewertet seine Situation häufig anhand diffuser Erwartungen, subjektiver Gefühle oder ständiger Vergleiche mit anderen. Daraus entstehen Gedanken wie: „Ich muss alles allein machen“, „Andere verdienen mehr“ oder „Bei den anderen läuft es leichter“. Zufriedenheit bleibt aus, weil nie definiert wurde, wann ein gewünschter Zustand überhaupt erreicht ist.

Wie viel Gehalt ist für mich ausreichend? Wie viele Arbeitsstunden pro Woche empfinde ich als angemessen? Wie häufig möchte ich Urlaub machen? Wie genau müsste mein beruflicher Alltag aussehen, damit ich ihn als erfüllend wahrnehme? Erst wenn diese Fragen beantwortet werden, kann beurteilt werden, ob ein Ziel erreicht wurde.

Warum Ziele auch für Zahnarztpraxen wichtig sind

Dasselbe Phänomen lässt sich in vielen Praxen beobachten. Eine Praxis kann wirtschaftlich erfolgreich sein, zufriedene Patienten versorgen und über ein engagiertes Team verfügen und dennoch fühlen sich alle permanent unzufrieden.

Der Grund: Es fehlen klare Zielgrößen, an denen Erfolg gemessen werden kann. Es wird viel gearbeitet, zahlreiche Projekte werden angestoßen und ständig neue Verbesserungen diskutiert. Gleichzeitig kann niemand genau benennen, woran sich der Erfolg dieser Anstrengungen erkennen lässt. Das Ergebnis ist oft ein permanenter Verbesserungsdruck, ohne dass bereits erreichte Fortschritte wahrgenommen werden. Genau an dieser Stelle wird deutlich, warum Praxisziele und Qualitätsmanagement untrennbar zusammengehören.

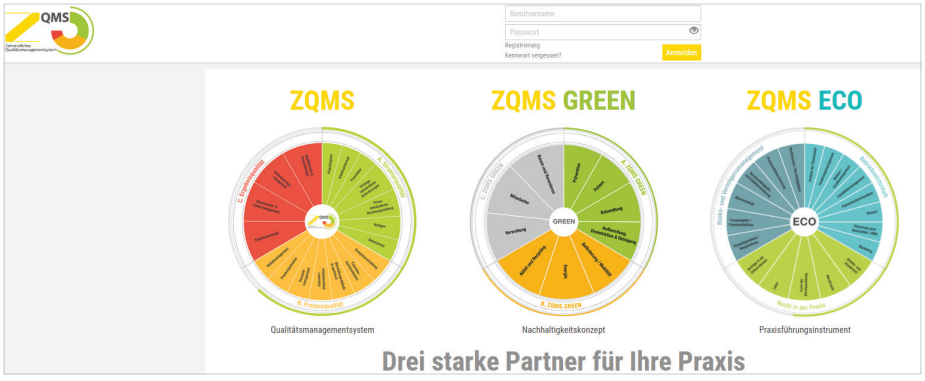


Abb. 1: ZQMS Log-in-Seite.

QM macht die Praxisziele erreichbar

Ziele machen Fortschritte sichtbar. Sie erleichtern Entscheidungen, helfen, Prioritäten zu setzen, und geben Orientierung darüber, wohin sich die Praxis entwickeln soll. Gemeinsam definierte Ziele fördern darüber hinaus die Motivation im Team. Veränderungen werden nachvollziehbar, Entwicklungen transparent und Entscheidungen verständlicher.

Kurz gesagt: Praxisziele beschreiben den gewünschten Zustand. Qualitätsmanagement liefert die Methode, den gewünschten Zustand zu erreichen.

Im Qualitätsmanagement werden Ziele nicht nur formuliert, sondern systematisch und konsequent verfolgt. Maßnahmen werden geplant, Verantwortlichkeiten festgelegt und Ergebnisse regelmäßig überprüft. Niemand würde schließlich erwarten, einen Marathon erfolgreich zu absolvieren, wenn die Planung lediglich lautet: „Ich möchte fitter werden."

Erfolgreiche Vorhaben beginnen immer mit einer klaren Vorstellung davon, was erreicht werden soll. Aus einem vagen *„Das sollten wir einmal verbessern"* wird ein strukturierter Prozess mit definiertem Ziel, konkreten Maßnahmen, klaren Verantwortlichkeiten und einer Erfolgskontrolle.

Genau darin liegt der praktische Nutzen von Qualitätsmanagement im Praxisalltag. QM ist daher weit mehr als Dokumentation. Richtig verstanden handelt es sich um ein Führungsinstrument, mit dessen Hilfe Ziele systematisch formuliert, umgesetzt und deren Ergebnisse überprüft werden können.

Der PDCA-Zyklus: Wie Ziele richtig formuliert werden

Der Ablauf lässt sich in fünf einfache Schritte unterteilen und entspricht dem bekannten PDCA-Zyklus (Plan-Do-Check-Act), der als Bestandteil der QM-Richtlinie in Zahnarztpraxen umgesetzt werden soll:

1. Verbesserungsbedarf erkennen
2. Ziel konkret formulieren
3. Maßnahmen festlegen
4. Verantwortlichkeiten definieren
5. Erfolg überprüfen

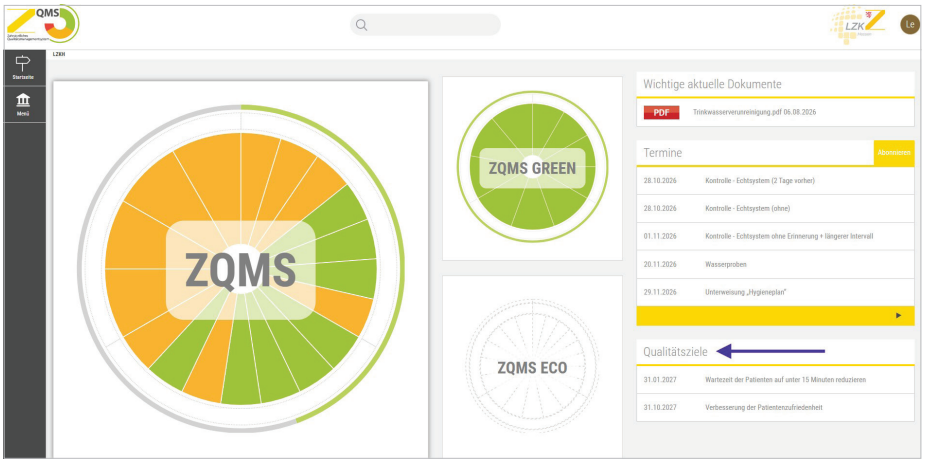


Abb. 2: ZQMS Startseite.

Wie Ziele richtig formuliert werden

Am Anfang steht die Identifikation von Verbesserungspotenzialen. Die daraus abgeleiteten Ziele sollten anschließend nach der SMART-Regel formuliert werden. Ziele sind demnach:

- **S**pezifisch
- **M**essbar
- **A**kzeptiert
- **R**ealistisch
- **T**erminiert

Gerade dieser Schritt ist extrem wichtig und wird häufig unterschätzt. Viele Zielbeschreibungen bleiben auf der Ebene einer Absichtserklärung:

- „Wir möchten unsere Patienten noch besser betreuen."
- „Die Wartezeiten sollen sinken."
- „Die Krankheitstage sollen weniger werden."

Diese Aussagen beschreiben zwar eine gewünschte Entwicklung, liefern jedoch keine objektive Grundlage, um den Erfolg später zu bewerten. Qualitätsziele sollten deshalb stets messbar sein. Nur so kann im Controlling festgestellt werden, ob und in welchem Umfang Verbesserungen eingetreten sind.

Als Kennzahlen eignen sich beispielsweise:

- Wartezeiten
- Patientenzufriedenheit
- Anzahl von Beschwerden
- Zahl abgesagter Termine
- Praxiskosten
- Energiekosten
- Umsatzentwicklung
- Gewinn pro Praxisbetriebsstunde
- Krankheitsquote
- Anzahl kritischer Ereignisse
- Anzahl präventiver Leistungen

Konkrete Zielformulierungen könnten beispielsweise lauten:

- Die durchschnittliche Wartezeit wird bis zum 31.12. auf unter 15 Minuten reduziert.
- Der Prophylaxeumsatz steigt innerhalb von zwölf Monaten um zehn Prozent.
- Die Patientenzufriedenheit wird auf mindestens 90 Prozent erhöht.
- Das Notfallmanagement wird innerhalb der nächsten sechs Monate standardisiert.
- Die Mitarbeiterzufriedenheit steigt auf mindestens 90 Prozent.

Erst solche Formulierungen machen Fortschritte überprüfbar. Welche Ziele für eine Praxis relevant sind, hängt dabei stets von den individuellen Rahmenbedingungen und Entwicklungsschwerpunkten ab.

Von der Zielsetzung zur Maßnahme

Mit der Formulierung eines Ziels allein ist es jedoch nicht getan. Einen Wunsch erfüllt sich bekanntlich nicht dadurch, dass

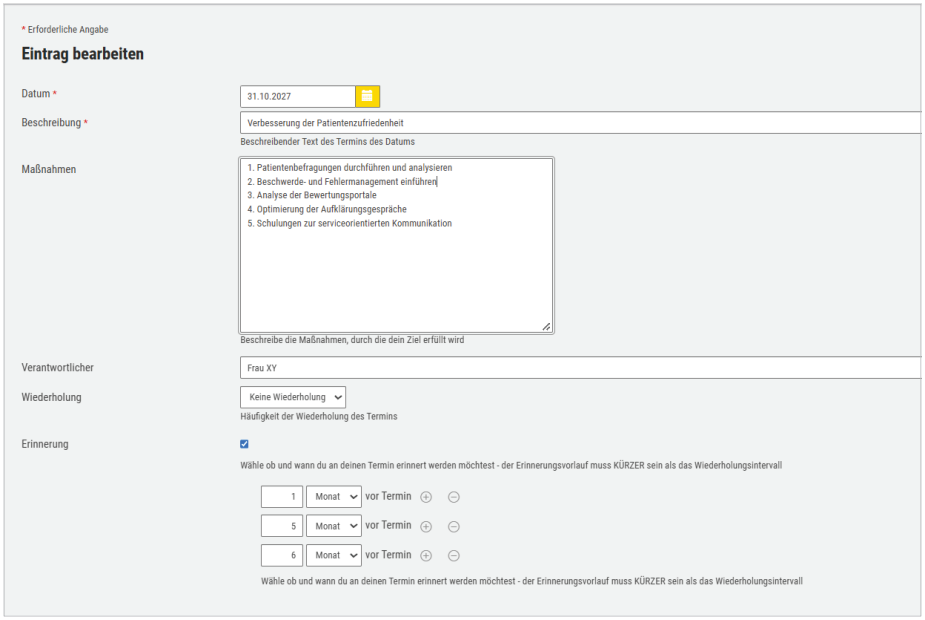


Abb. 3: Qualitätsziele und Maßnahmen.

man ihn ausspricht. Deshalb muss im nächsten Schritt festgelegt werden, welche Maßnahmen erforderlich sind, um das Ziel tatsächlich zu erreichen.

Nehmen wir das Beispiel langer Wartezeiten. Die Ursachen können vielfältig sein. Daher bietet sich zunächst eine Analyse der Terminplanung und möglicher Verspätungsursachen an. Weitere Maßnahmen könnten die Einführung fester Zeitfenster für Notfälle oder die Optimierung von Behandlungsabläufen sein. Alle diese Maßnahmen können dazu beitragen, die Wartezeiten nachhaltig zu reduzieren.

Ähnlich verhält es sich mit dem Ziel, die Patientenzufriedenheit auf 90 Prozent zu steigern. Zunächst sollte ermittelt werden, in welchen Bereichen Patienten Verbesserungspotenzial sehen.

Hierfür eignen sich beispielsweise:
- Patientenbefragungen
- Beschwerde- und Fehlermanagement
- Analyse der Bewertungsportale

Liegen die Ergebnisse vor, können im nächsten Schritt Maßnahmen getroffen werden, um die Situation zu verbessern, z. B.
- Optimierung der Aufklärungs- und Beratungsgespräche
- Schulungen zur serviceorientierten Kommunikation
- …

Weitere Beispiele:

Optimierung des Notfallmanagements
- Durchführung eines Notfalltrainings in der Praxis
- Überprüfung der Notfallabläufe
- Aktualisierung der Notfallausrüstung
- Festlegung der Verantwortlichkeiten

Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit auf 90 Prozent
- Regelmäßige Teambesprechungen
- Jährliche Mitarbeitergespräche
- Mitarbeiterbefragungen
- Transparente Aufgabenverteilung
- Gemeinsame Fortbildungsplanung
- Planung und Durchführung von Teamevents (mindestens einmal pro Jahr)

Qualitätsziele im ZQMS

Das Zahnärztliche Qualitätsmanagementsystem (Abb. 1+2) unterstützt Zahnarztpraxen mit einer Vielzahl praxisnaher Werkzeuge. Dazu gehören Checklisten, Musterdokumente und Leitfäden zur Umsetzung gesetzlicher Anforderungen, beispielsweise in den Bereichen Hygiene, Datenschutz oder Arbeitsschutz.

Darüber hinaus bietet das ZQMS auch die Möglichkeit, individuelle Qualitätsziele (Abb. 3) und die dazugehörigen Maßnahmen systematisch zu dokumentieren und nachzuverfolgen. Ziele können direkt im System hinterlegt, bearbeitet und bei Bedarf mit Erinnerungsfunktionen überwacht werden.

Damit unterstützt das ZQMS den kontinuierlichen Verbesserungsprozess der Praxis und schafft die notwendige Struktur, damit aus Zielen tatsächlich Ergebnisse werden.

Praxistipp

Die Erfahrung zeigt: Erfolgreiche Praxen verfolgen nicht möglichst viele Ziele gleichzeitig. Wer versucht, zehn Baustellen parallel zu bearbeiten, wird häufig nur begrenzte Fortschritte erzielen. Wesentlich Erfolg versprechender ist die Konzentration auf wenige, aber strategisch bedeutsame Ziele. Bereits zwei bis drei klar definierte Jahresziele können erhebliche Verbesserungen bewirken, wenn sie konsequent verfolgt und regelmäßig überprüft werden.

Fazit

Ziele geben Orientierung. Sie beschreiben, wohin sich Ihre Zahnarztpraxis entwickeln soll, und schaffen die Grundlage für bewusstes unternehmerisches Handeln.

Qualitätsmanagement sorgt dafür, dass diese Ziele nicht im Alltag verloren gehen. Es strukturiert die Umsetzung, macht Fortschritte messbar und unterstützt die kontinuierliche Verbesserung.

Weitere Informationen finden Sie unter **www.zqms-eco.de**.

DR. MARKUS BRANDT
Mitglied des Vorstandes der
Landeszahnärztekammer Hessen
Rhonestraße 4
60528 Frankfurt am Main
www.lzkh.de

HENRY SCHEIN®
DENTAL

Unsere Eigenmarke ist immer tip

*****
Top Qualität

Top Preise %

Top Auswahl

SCHEIN ON!



Ab in den Shop
henryschein-dental.de

Erfolg verbindet.

INTERVIEW // Zur IDS 2025 launchte die Kulzer GmbH mit Kulzer Vivida ein neues System für das professionelle Home-Bleaching. Nun kam im April 2026 ein Office-Bleaching dazu. Im Interview ziehen Eva Vogler (Senior Global Product Manager) und Dr. Thomas Schorn (Product Application Specialist) Bilanz über die bisher erreichten Meilensteine des Produkts und zeigen auf, warum Kulzer Vivida die ästhetische Zahnheilkunde neu definiert hat.

ERFOLGSREZEPT: MAXIMALE AUFHELLUNG MEETS MINIMALE SENSIBILITÄT

Christin Hiller / Leipzig

Wie haben die Praxen das Kulzer Vivida-Konzept bisher angenommen?

Eva Vogler: Die Rückmeldungen der Praxen sind durchweg sehr positiv. Besonders hervorgehoben wird, dass Kulzer Vivida weit mehr ist als ein einfaches Whitening – es ist ein durchdachtes Gesamtkonzept, das die Praxis bei der Patientenberatung, Aufklärung und Anwendung unterstützt. Die moderne und hochwertige Gestaltung des Produktes, das Design spricht sowohl Frauen als auch Männer an und hilft dabei, das Thema Zahnaufhellung als ästhetische Behandlung zeitgemäß zu präsentieren. Viele Praxen berichten uns, dass sie Kulzer Vivida dadurch leichter erklären und Patienten besser für eine Behandlung begeistern können. Besonders geschätzt werden die vielen praxisnahen Details. Dazu gehören beispielsweise der QR-Code mit direktem Zugang zu Anwendungsvideos oder die leicht verständlichen Piktogramme in der Gebrauchsanweisung. Diese Elemente unterstützen die Patientenaufklärung und erleichtern die



Niedrigschwelliger Einstieg während der PZR: Der Kulzer Vivida Prophy Pen 6 % HPS baut Hemmschwellen beim Patienten ab und stärkt das Vertrauen in die Whitening-Behandlung.

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

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



Ziehen eine positive Bilanz seit dem IDS-Launch 2025: Eva Vogler (Senior Global Product Manager) und Dr. Thomas Schorn (Product Application Specialist) von der Kulzer GmbH.

korrekte Anwendung zu Hause. Auch die Produkteigenschaften selbst werden sehr positiv bewertet. Die angenehme Viskosität sorgt für eine einfache und kontrollierte Applikation in der Schiene und hebt sich nach Aussagen vieler Anwender deutlich von anderen Systemen ab. Als echter Gamechanger wird jedoch vor allem die kurze Tragezeit von nur 15 bis 30 Minuten je Anwendung bei gleichzeitig hoher Wirksamkeit wahrgenommen. Sie erhöht den Komfort für die Patienten erheblich und unterstützt die Compliance während der gesamten Behandlung.

Kulzer Vivida als langfristige Vision

„Unser Ziel ist es, Praxen mehr Klarheit durch einfache und nachvollziehbare Behandlungskonzepte, mehr wirtschaftliches Potenzial durch attraktive ästhetische Leistungen sowie mehr Sicherheit und Vertrauen durch verlässliche Technologien und reproduzierbare Ergebnisse zu bieten. Besucher der IDS 2027 dürfen gespannt sein, welche nächsten Schritte wir auf diesem Weg präsentieren werden." (Eva Vogler)

Welche besondere Formel und deren Rezeptur/Entwicklung steckt im Produkt?

Dr. Thomas Schorn: Wir verfolgen bei Kulzer Vivida bewusst einen etwas anderen Ansatz als viele existierende Bleachingsysteme. Das eigentliche Kulzer Vivida Whening Gel enthält keine desensibilisierenden Inhaltsstoffe. Wir sind der Überzeugung, dass Aufhellung und Desensibilisierung zur optimalen Wirksamkeit zwei unterschiedliche Prozesse sein müssen, die jeweils optimal aufei-

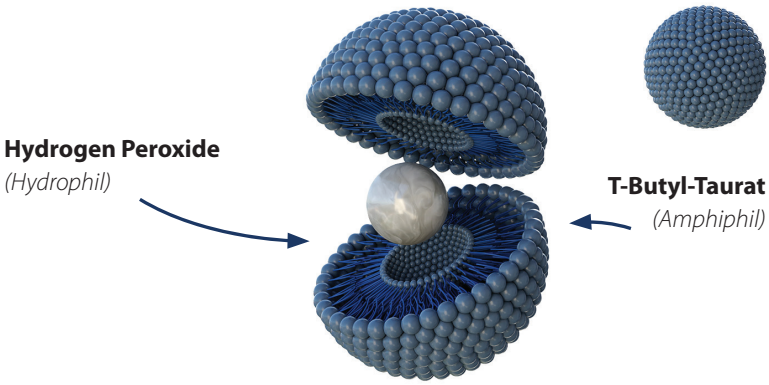
ANZEIGE



nander abgestimmt werden sollten. Aus diesem Grund haben wir mit dem Kulzer Vivida Tooth Conditioner eine gezielte Nachbehandlung entwickelt, die sowohl Bestandteil unserer Kits als auch separat erhältlich ist. Der Conditioner wird idealerweise für fünf bis zehn Minuten nach der Whitening-Behandlung angewendet und unterstützt die Rehydrierung des Zahns nach dem Bleaching. Die Formulierung kombiniert Kaliumnitrat, das dazu beiträgt, potenzielle Schmerzreize zu reduzieren, mit Hydroxylapatit, das die Remineralisation der Zahnoberfläche unterstützt. Die Rückmeldungen aus den Praxen sind sehr überzeugend. Anwender berichten, dass insbesondere Patienten mit einem erhöhten Fokus auf Komfort die zusätzliche Nachbehandlung als wertvollen Bestandteil des Gesamtkonzepts wahrnehmen. Neben den funktionellen Eigenschaften wird auch der angenehme Minzgeschmack häufig hervorgehoben.

Welches Feedback erhalten Sie zur Effizienz des Home Kits?

Dr. Thomas Schorn: Bei der Einführung des Kulzer Vivida Home Kits haben wir zunächst Begeisterung über eine Behandlungszeit von nur 30 Minuten, aber auch eine gewisse Skepsis erlebt. Die häufigste Frage lautete: „Kann das wirklich funktionieren?" Die Antwort kam schnell aus den Praxen selbst. Viele Anwender haben das Kit bewusst auf die Probe gestellt und konnten die Ergebnisse direkt am Patienten nachvollziehen. Sobald die ersten Behandlungen durchgeführt wurden, wich die anfängliche Skepsis häufig einer echten Überraschung über die erzielte Aufhellungsleistung. Der Schlüssel liegt in unserer patentierten HPS-Technologie. Kulzer Vivida enthält mit sechs Prozent HPS die gleiche Menge aktiv verfügbaren Wasserstoffperoxids wie ein Whitening-System auf Basis von 16 Prozent Carbamidperoxid. Dadurch können wir eine hohe Whitening-Leistung mit einer deutlich kürzeren Tragezeit kombinieren.



Wie sehen Sie Ihre Home-Produkte und die Office-Variante innerhalb des Marktes positioniert?

Eva Vogler: Wir beobachten in Europa seit Jahren einen klaren Trend hin zu Home-Whitening-Lösungen. Gleichzeitig sehen wir insbesondere in Deutschland weiterhin eine hohe Nachfrage nach professionellen In-Office-Behandlungen. Viele Patienten wünschen sich sichtbare Ergebnisse in möglichst kurzer Zeit und unter direkter Betreuung ihres Zahnarztes. Genau deshalb haben wir unser Portfolio um das Kulzer Vivida Office 25 Prozent HPS erweitert. Während mit dem Home-Whitening über einen Zeitraum von zwei bis drei Wochen hervorragende Ergebnisse erzielt werden, lassen sich vergleichbare Aufhellungseffekte in einer einzigen Behandlung in der Praxis mit Kulzer Vivida Office 25 Prozent HPS erreichen. Mit Kulzer Vivida bieten wir Praxen damit die Möglichkeit, beide Patientenbedürfnisse abzudecken. Darüber hinaus haben wir uns bewusst auf das Wesentliche konzentriert. Studien zeigen, dass Aktivierungslampen die Aufhellungsleistung nicht verbessern. Deshalb setzen wir auf unsere patentierte HPS-Technologie statt auf zusätzliches Equipment. Das reduziert Investitionskosten und ermöglicht eine effiziente Behandlung – ganz nach unserem Motto: Keep it simple.

Stichwort Praxisalltag: Wie lässt sich das volle Potenzial aller Bleaching-Produkte hier ausschöpfen?

Dr. Thomas Schorn: Mit Kulzer Vivida verfolgen wir einen systemischen Ansatz, der Praxen maximale Flexibilität bei der Gestaltung individueller Bleaching-Konzepte ermöglicht. Eine besondere Rolle im Kulzer Vivida Portfolio spielt dabei der Kulzer Vivida Prophy Pen sechs Prozent HPS. Er wurde entwickelt, um das Thema Zahnaufhellung bereits während eines Prophylaxetermins in den Praxisalltag einbinden zu können. Aus Patientenbefragungen wissen wir, dass sich viele Menschen weißere Zähne wünschen, gleichzeitig aber Vorbehalte gegenüber einer Whitening-Behandlung haben – insbesondere hinsichtlich möglicher Empfindlichkeiten oder des Behandlungsablaufs. Der Kulzer Vivida Prophy Pen ermöglicht hier einen niedrigschwelligen Einstieg. Durch eine

Portfolio-Erweiterung im April 2026: Kulzer Vivida Office 25 % HPS ermöglicht vergleichbare Aufhellungseffekte wie das Home-Whitening – direkt einsatzbereit und in nur einer Sitzung in der Praxis.



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

ANZEIGE



Das Kulzer Vivida Home Kit:
Ein stimmiges Gesamtkonzept für das professionelle Home-Bleaching, das Ästhetik und hohen Patientenkomfort verbindet.



Bewusst getrennte Prozesse für maximale Wirkung:
Der Kulzer Vivida Tooth Conditioner rehydriert und remineralisiert den Zahn gezielt nach der Aufhellung.

einmalige Anwendung direkt in der Praxis können Patienten ihre ersten Erfahrungen mit Whitening unter professioneller Begleitung sammeln. Dadurch werden Hemmschwellen abgebaut und das Vertrauen in die Behandlung gestärkt. Anschließend kann der Patient entscheiden, ob er sein Ergebnis mit dem professionellen Kulzer Vivida Portfolio weiter ausbauen möchte.

Wie unterstützen Sie Praxen dabei, Bleaching als Selbstzahlerleistung anzubieten?

Eva Vogler: Der Erfolg eines Whitening-Angebots hängt nicht allein von einem guten Produkt ab, sondern vor allem davon, wie einfach sich das Thema in die Patientenkommunikation und den Praxisalltag integrieren lässt. Deshalb unterstützen wir unsere Kunden nicht nur mit dem Kulzer Vivida System selbst, sondern auch mit einer Vielzahl von Marketing- und Aufklärungsmaterialien. Dazu gehören klassische Patientenflyer, Poster für das Wartezimmer sowie digitale Inhalte und Videos, die Patienten bereits vor der Behandlung über die Möglichkeiten einer professionellen Zahnaufhellung informieren. Gleichzeitig unterstützen wir die Praxen dabei, realistische Erwartungen zu vermitteln. Gerade im Bereich Whitening sehen wir, dass Fehlinformationen und unrealistische Versprechen aus sozialen Medien oder dem Internet häufig zu Unsicherheiten führen. Deshalb legen wir großen Wert auf fundierte Informationen und eine seriöse Patientenaufklärung. Denn nachhaltiger Erfolg entsteht dort, wo überzeugende Ergebnisse und realistische Erwartungen zusammenkommen.

Weitere Infos auf www.kulzer.com.

Alle Abbildungen: © Kulzer GmbH

KULZER GMBH
www.kulzer.com

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

IDS 2027
KÖLN
16.–20. MÄRZ 2027
42. Internationale Dental-Schau
inklusive IDSconnect
LEADING DENTAL BUSINESS SUMMIT
TICKETS KAUFEN!
GFDI
VDDI Dental Solutions. German Manufacturers.
koelnmesse
KoelnmesseGmbH · +49221821-1919 · ids@visitor.koelnmesse.de · ids-cologne.de

TESTIMONIAL // Mit dem seit dem 1. Januar 2025 geltenden EU-weiten Amalgamverbot stand ich vor der Herausforderung, ein alternatives, wirtschaftliches und gleichzeitig qualitativ hochwertiges Füllungsmaterial für die tägliche Praxis zu finden.

ZUVERLÄSSIGE KOMPOSIT-ALTERNATIVE IM POST-AMALGAM-ZEITALTER

ZA Michael Heine / Berlin

Die Anforderungen an eine geeignete Amalgamalternative sind hoch: Das Material sollte wirtschaftlich im Bereich einer Kassenversorgung liegen und gleichzeitig meinen klinischen Ansprüchen hinsichtlich Farbstabilität, Abriebfestigkeit, Bruchfestigkeit sowie einer zuverlässigen Haftung an Schmelz und Dentin entsprechen.

Grundsätzlich standen verschiedene Materialgruppen zur Auswahl:
- zementbasierte Füllungsmaterialien
- moderne Komposite mit selbstadhäsiven Eigenschaften
- weitere kunststoffbasierte Materialien ohne klassische Adhäsivtechnik

Da bei kassentauglichen Füllungen keine klassische Säure-Ätz-Technik mit anschließendem Bondingverfahren eingesetzt werden darf, war dies ein entscheidendes Kriterium bei der Materialauswahl.

Zementbasierte Materialien kamen für mich aufgrund ihrer eingeschränkten mechanischen Eigenschaften lediglich als Interimslösung infrage. Auch viele kunststoffbasierte Materialien im unteren Preissegment konnten meine Anforderungen hinsichtlich Ästhetik, Farbstabilität und Belastbarkeit im Seitenzahnbereich nicht vollständig erfüllen.

Auf der Suche nach einer geeigneten Alternative bin ich schließlich auf Stela von SDI, ein innovatives selbstadhäsives Komposit, aufmerksam geworden. Die besondere Art der Aushärtung ohne klassische Adhäsivtechnik weckte zunächst meine Skepsis – bot aber gleichzeitig einen interessanten neuen Ansatz für die Versorgung nach dem Amalgamverbot.

Anwendungstechnik

Die Anwendung von Stela erfolgt in wenigen, klar definierten Arbeitsschritten:

1. **Reinigung der Kavität** – Die Kavität wird gründlich gereinigt und für die Versorgung vorbereitet.
2. **Auftragen des Aktivator-Liners** – Die Kavität wird mit dem beiliegenden Stick gleichmäßig mit dem Aktivator benetzt.
3. **Aktivierung und Anmischen der Kapsel** – Nach Eindrücken des Bodenstempels wird die Kapsel aktiviert und anschließend für acht Sekunden gemischt.
4. **Trocknung der Kavität** – Die Kavität wird leicht getrocknet.
5. **Applikation des Materials**
   - Die Applikation erfolgt mit handelsüblichen Kapselapplikatoren.
   - Das Material wird von der tiefsten Stelle aus eingebracht.
   - Der Applikator sollte nur so schnell herausgezogen werden, wie das Material nachfließt.
   - Ein Nachstopfen ist nur eingeschränkt möglich, weshalb etwas Erfahrung mit der Verarbeitung hilfreich ist.
6. **Aushärtung** – Die Aushärtung erfolgt ausschließlich durch den zuvor eingebrachten Aktivator und dauert etwa anderthalb Minuten.

Ein persönlicher Tipp aus meiner Anwendung: Nach dem Legen betupfe ich die Oberfläche nochmals leicht mit dem Aktivator. Dadurch wird die Reaktion sowohl von okklusal als auch basal unterstützt und die Aushärtung beschleunigt.

In der noch nicht vollständig vernetzten Phase ermöglicht der Aktivatorstick außerdem eine leichte Nachkomprimierung des Materials.

Anwendungshinweis

Bei Verwendung einer Tofflemire-Matrize sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass kein pastöses Material über die Matrizenränder hinaus austritt. Stela besitzt eine außergewöhnliche Endhärte, wodurch die Entfernung der Matrize ansonsten deutlich erschwert werden kann.

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

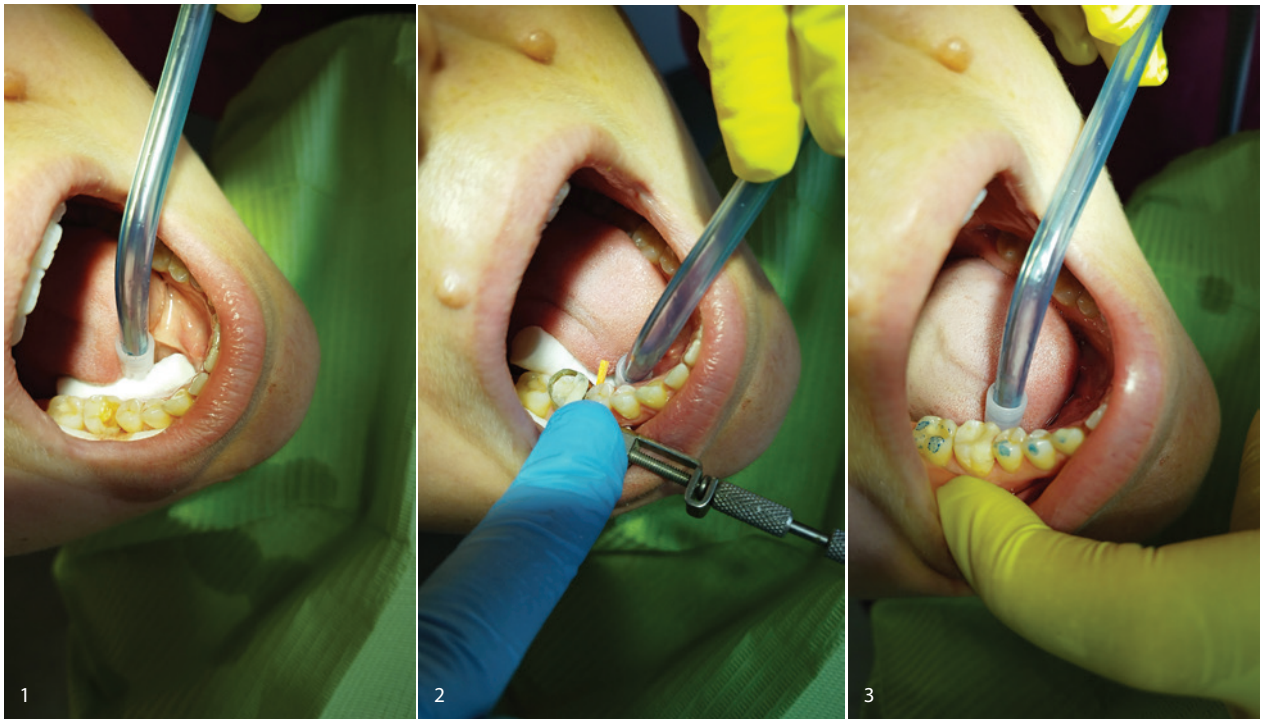


Abb. 1: Kavität eröffnet. – **Abb. 2:** Kavität mit Stela aufgefüllt. – **Abb. 3:** Ausarbeitung vor Politur. (© Heine)

Klinische Erfahrungen nach über 350 Füllungen

Mittlerweile habe ich rund 350 Füllungen ausschließlich mit Stela gelegt. Dabei konnte ich keine Fälle von postoperativen Hypersensibilitäten beobachten. Besonders positiv haben mich folgende Eigenschaften überzeugt:

✓ **Hervorragende Farbanpassung**
Die Farbadaptation von Stela ist außergewöhnlich gut. Durch den ausgeprägten Chamäleon-Effekt integriert sich das Material sehr harmonisch in die natürliche Zahnsubstanz. Der Unterschied zu einer konventionellen GOZ-Kompositversorgung fällt dadurch deutlich geringer aus als erwartet. Für Anwender, die eine bewusst sichtbare Differenzierung wünschen, arbeitet SDI bereits an weiteren Farbvarianten.

✓ **Sehr gute Haftung an Schmelz und Dentin**
Besonders beeindruckend ist die Verbundfestigkeit trotz fehlender klassischer Adhäsivtechnik – also ohne Säureätzung, Primer und Bonding. Während ich bei herkömmlichen Techniken gelegentlich Füllungsverluste beobachten musste, sind diese bei meinen bisher gelegten Stela-Füllungen nicht aufgetreten.

✓ **Belastbarkeit und Abriebfestigkeit**
Auch im kautragenden Seitenzahnbereich zeigt Stela sehr gute klinische Eigenschaften. Ich konnte weder relevante Auswaschungen noch Höhenverluste oder übermäßigen Abrieb feststellen. Selbst bei Patienten mit Bruxismus hat sich das Material zuverlässig bewährt. Mein Fazit: Stela ist aus meiner Sicht problemlos für belastete Seitenzahnbereiche geeignet.

✓ **Wirtschaftlichkeit**
Die Kosten bewegen sich zwischen einer konventionellen Kapsel-Amalgamfüllung und einer hochwertigen Kompositversorgung mit klassischer Adhäsivtechnik. Angesichts der erreichten Materialqualität stellt sich für mich die Frage, ob dieses Versorgungsniveau nicht auch eine angemessene Berechnung im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten rechtfertigt.

✓ **Verarbeitungsbesonderheiten**
Die Modellierbarkeit des pastösen Materials unterscheidet sich von klassischen Kompositen und benötigt eine gewisse Eingewöhnung. Ich forme die endgültige Anatomie daher häufig mit einem birnenförmigen Diamanten aus.

Fazit

Nach intensiver klinischer Anwendung und mehr als 350 gelegten Füllungen fällt mein Urteil zu Stela eindeutig positiv aus.

Das Material überzeugt durch:

- zuverlässige klinische Stabilität
- sehr gute Farbanpassung
- hohe Belastbarkeit
- überzeugende Haftung ohne klassische Adhäsivtechnik
- wirtschaftliche Einsatzmöglichkeiten

Für mich stellt Stela eine zuverlässige und praxisnahe Alternative im Post-Amalgam-Zeitalter dar.

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

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

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

VARIOS COMBI PRO2: EIN GEWINN FÜR PRAXIS UND PATIENT

Dr. Lisa Hezel / Magdeburg



1

Wir haben die Gelegenheit für eine systematische Befragung genutzt. Die Ergebnisse sind klinisch und kommunikativ aussagekräftiger ausgefallen, als wir es erwartet hatten und sie machen Varios Combi Pro2 für jede Praxis interessant, die Prophylaxe und Parodontologie auf einem hohen Niveau betreibt.

Ein Gerät für die gesamte Behandlungsstrecke

Varios Combi Pro2 (Abb. 1) ist ein 2-in-1-Kombigerät, das Ultraschallscaling und Pulver-Wasser-Strahlbehandlung (PWS) in einer Einheit zusammenführt. Bedeut-

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

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



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

sam ist nicht, dass beide Technologien in einem Gehäuse stecken, das war beim Vorgängermodell auch so, sondern wie sauber sie ineinandergreifen. Das Gerät erkennt automatisch, welches Handstück gezogen wird und schaltet entsprechend auf Ultraschall- oder Pulverstrahlfunktion. Die zuletzt verwendeten Parameter werden gespeichert. Das Resultat ist ein Workflow ohne Bedienreibung und genau diese Reibungsfreiheit ist der eigentliche Mehrwert im Routinebetrieb.

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

Bereits vom Vorgängergerät überzeugt

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

Was Varios Combi Pro2 auszeichnet

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

Titan-Ultraschallhandstück

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

Modulares Pulversystem mit außenliegender Pulverführung

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

Wassererwärmung in beiden Funktionen

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

Jet-Düse für feinkörnige Pulver

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

Smartes Display und kabelloser Fußschalter

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

Wartungsfreundlich, intervallfrei

Keine intervallmäßigen Wartungen erforderlich. Vier automatische Reinigungs-

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



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

modi nach Bedarf nach jeder Sitzung oder am Tagesende. Durchgängige Verfügbarkeit ist in einer Praxis mit hohem Patientendurchsatz der eigentliche Kostenhebel.

Die Anwendung

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

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

Was unsere Patienten dazu sagen: Befragung mit 100 Teilnehmern

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

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

Die wichtigsten Zahlen

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

96 Prozent unserer Patienten mit Vorerfahrung empfanden die Behandlung mit dem neuen Gerät als angenehmer. Bei der Überempfindlichkeit gaben 78 Prozent an, weniger Schmerz und Sensibilität zu spüren als zuvor. Das ist für die UPT extrem wichtig: Patienten, die sich unwohl fühlen, kommen nicht gern zum nächsten Termin. Weniger Empfindlichkeit bedeutet bessere Compliance und bessere Compliance bedeutet langfristig stabilere Therapieerfolge.

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

Was das für unser Team bedeutet

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

Mit dem Varios Combi Pro2 ist für uns die Bedienreibung deutlich kleiner geworden. Die Bedienlogik ist im Grunde dieselbe wie beim Vorgänger geblieben, das heißt, das Team konnte ohne Umschulung weiterarbeiten. Aber an entscheidenden Stellen ist das Gerät klüger

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

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

Jetzt Sonder-konditionen sichern!

AI
ARTIFICIAL INTELLIGENCE



60 YEARS X-RAY

Follow us!

Feiern Sie mit uns und lassen Sie Ihre Praxis leuchten.
Seit 60 Jahren setzen wir Maßstäbe in der Zahnmedizin – mit 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



4

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

geworden: das automatische Umschalten zwischen den Modi, die individuell speicherbaren Patientenparameter, das aufgeräumte Display. All das macht den Workflow flüssiger.

Empfehlung

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

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

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

Klinische Studien

Produktvideos und Tutorials

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

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

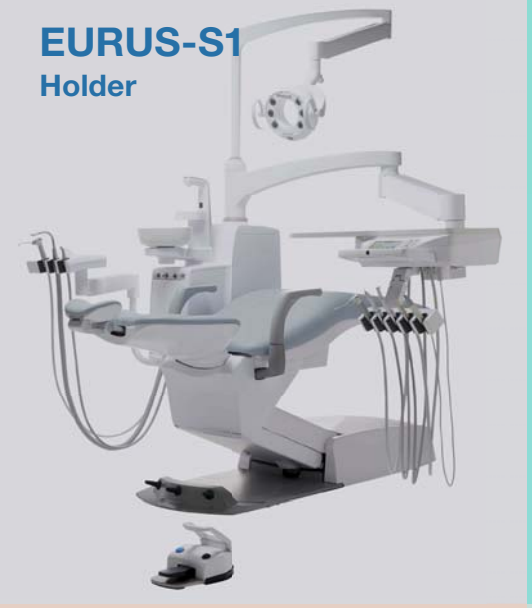
www.dr-hezel.de

NSK EUROPE GMBH
www.nsk-europe.de

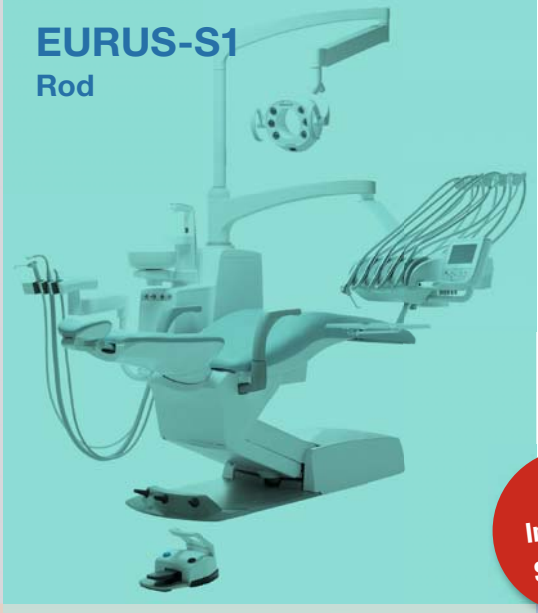
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

EURUS – DIE FAMILIE

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

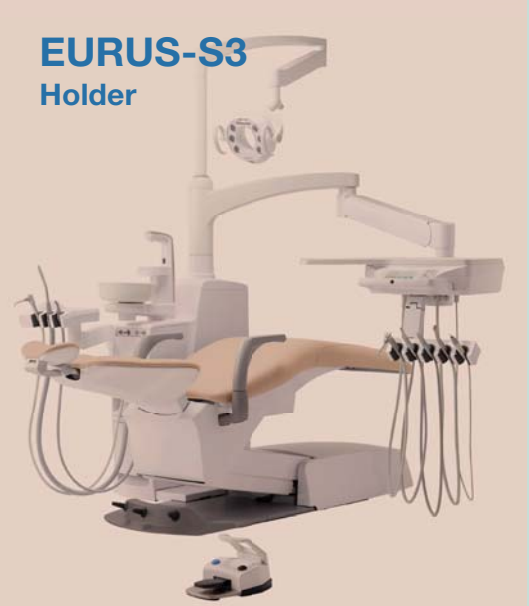


EURUS-S1
Cart

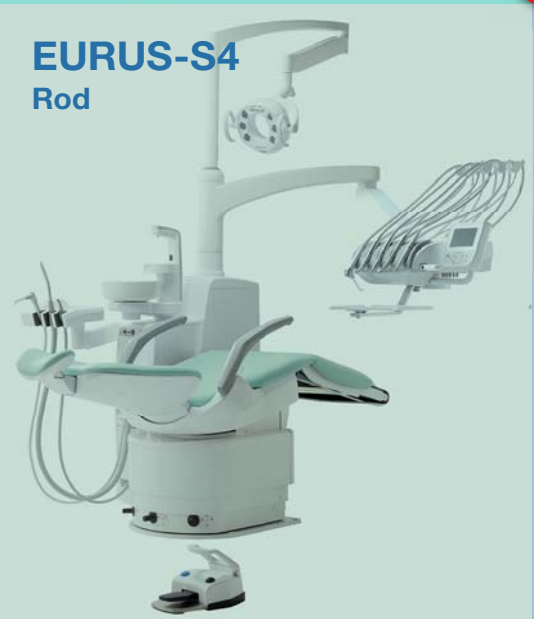


Mehr Infos auf Seite 65

EURUS-S3
Holder



EURUS-S4
Rod



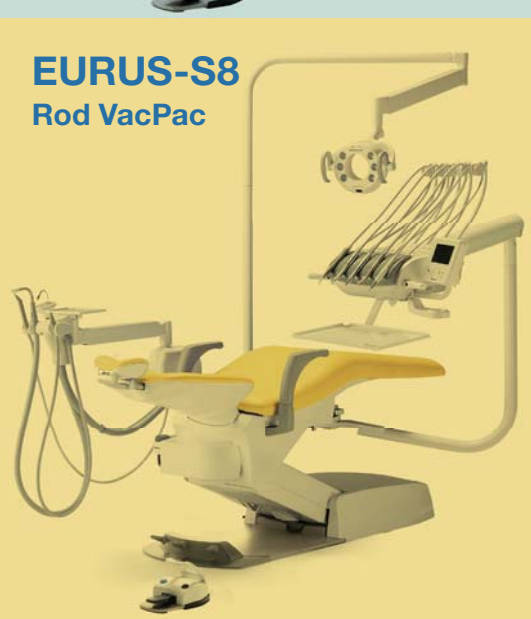
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne Speifontäne



Partner von:

BVD Bundesverband Dentalhandel

VDDI Dental Solutions. German Manufacturers.

Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Industriestraße 21 • 61381 Friedrichsdorf
Tel. +49 (0) 6172 1772 800
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de

HERSTELLERINFORMATION // Seit 5. Oktober 2026 können Anwenderinnen und Anwender ihre vhf-Fräsmaschinen auf die vhf digital solutions upgraden. Damit erhalten erstmals auch Bestandskunden Zugang zu einer vernetzten digitalen Fertigungsumgebung mit intelligenten Automatisierungsfunktionen, zentralem Maschinenmanagement und kontinuierlichen Software-Updates. Das Ergebnis: effizientere Prozesse, mehr Transparenz und bis zu 20 Prozent kürzere Bearbeitungszeiten.

VOM FRÄSSYSTEM ZUR DIGITALEN PLATTFORM

Mit den vhf digital solutions erweitert die vhf camfacture AG ihr digitales Ökosystem auf bestehende Maschineninstallationen. Das Upgrade umfasst die neue Generation der CAM-Software dentalcam 9 und dentalcnc 9 sowie die digitale Steuerzentrale myvhf. Anwenderinnen und Anwender profitieren von einem durchgängigen Workflow, der Maschinen, Software, Service und Daten intelligent miteinander verbindet. Damit öffnet vhf erstmals seine installierte Maschinenbasis für die Vorteile einer kontinuierlich weiterentwickelten digitalen Plattform. Kundinnen und Kunden profitieren nicht nur von neuen Funktionen, sondern auch von zukünftigen Innovationen und regelmäßigen Software-Updates.



Durch die intelligente Vernetzung von Maschinen, Software und Daten schaffen die vhf digital solutions Freiräume in der Zahnarztpraxis. (Bild erstellt mit KI-Unterstützung)

Die neue Softwaregeneration erhöht den Automatisierungsgrad der Fertigung deutlich. Funktionen wie intelligente Rohlingsauswahl, Auto-Nesting, Auto-Leveling, die automatische Verbinderplatzierung sowie optimierte Bearbeitungsstrategien reduzieren manuelle Arbeitsschritte und unterstützen einen effizienteren Produktionsablauf. Gleichzeitig verkürzen sich die Bearbeitungszeiten gegenüber der Vorgängergeneration um bis zu 20 Prozent.

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

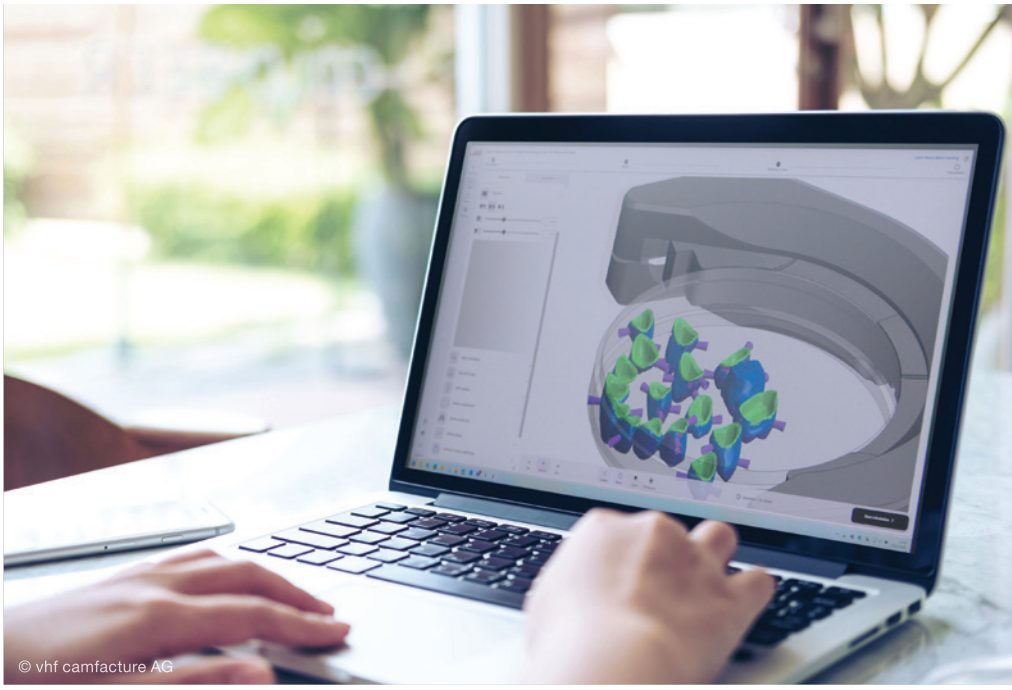
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Vor allem Labore mit mehreren Maschinen profitieren von den neuen Möglichkeiten. Mit nur einer Installation lassen sich künftig bis zu sechs vhf-Fräsmaschinen zentral verwalten und steuern. Das reduziert den Administrationsaufwand und vereinfacht die Skalierung der Fertigung.

Vernetzung digitaler Prozesse im Fokus

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Vernetzung digitaler Prozesse. Neue Schnittstellen ermöglichen die Anbindung an verschiedene Cloud- und Design-Services. Gleichzeitig schaffen die vhf digital solutions die Grundlage für eine noch engere Integration zukünftiger digitaler Workflows entlang der gesamten dentalen Wertschöpfungskette.

Das Herzstück der Lösung bildet die digitale Kunden- und Serviceplattform myvhf. Über Live-Daten, Produktivitätsanalysen und Push-Benachrichtigungen



Die offene Fertigungssoftware dentalcam 9 importiert STL-Daten von praktisch jeder CAD-Software. Dank der intuitiven Nutzerführung und vieler automatisierter Funktionen sind hier nur wenige Klicks nötig.

ANZEIGE





Die neue digitale Kundenplattform myvhf wertet kontinuierlich die Live-Daten von dentalcnc 9 aus. Über ein übersichtliches Dashboard – auf dem PC ebenso wie als App auf Smartphone oder Tablet – erhält man dadurch jederzeit Zugriff auf alle wichtigen Daten der eigenen vhf Fräs- und Schleifmaschinen.

behalten Anwenderinnen und Anwender ihre Fertigung jederzeit im Blick. Ergänzt wird die Plattform durch eine Wartungsübersicht, automatische Software-Updates, den Zugang zu Schulungsangeboten der vhf academy sowie eine direkte Verbindung zu Service- und Wissensressourcen. Gleichzeitig erfüllt die neue Softwaregeneration aktuelle Anforderungen an Cybersicherheit und digitale Zukunftsfähigkeit und unterstützt damit die langfristige Investitionssicherheit der Anwender.

„Mit den vhf digital solutions entwickeln wir unsere Fräsmaschinen zu einem vernetzten digitalen Arbeitsplatz für die Dentalfertigung", sagt Frank Benzinger, Vorstandsvorsitzender der vhf camfacture AG. „Unsere Kunden profitieren von höherer Produktivität, mehr Transparenz und einer Plattform, die kontinuierlich weiterentwickelt wird. So sichern wir ihre Investitionen langfristig ab und schaffen die Grundlage für die digitale Fertigung von morgen."

Auch Stefanie Ganz, Projektmanagerin myvhf bei der vhf camfacture AG, sieht in dem Upgrade einen wichtigen Meilenstein: „Mit dem Upgrade ermöglichen wir nun auch unseren Bestandskunden den Zugang zu einer neuen Generation der digitalen Dentalfertigung. So können sie die Leistungsfähigkeit ihrer bestehenden Maschine erweitern und gleichzeitig von zukünftigen Entwicklungen profitieren."

Kostenlose Upgrades für Maschinen ab Baujahr 2025

Für alle vhf-Maschinen ab Baujahr 2025 ist das Upgrade auf die vhf digital solutions bis zum 31. Dezember 2026 kostenfrei verfügbar. Für Maschinen älterer Baujahre bietet vhf über den Fachhandel attraktive Upgrade-Möglichkeiten an.

Mehr erfahren zu den vhf digital solutions sowie den Upgrade-Möglichkeiten: **www.vhf.com/de-de/dental/digital-solutions/**

VHF CAMFACTURE AG
www.vhf.com

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



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



NEUE RAUMLÖSUNG VON CATTANI: KOMPRESSOR UND ABSAUGUNG KOMPAKT UNTERGEBRACHT

Platz ist bei der Planung moderner Zahnarztpraxen ein entscheidender Faktor – auch im Technikraum. Kompressoren und Absaugsysteme sind unverzichtbar, benötigen jedoch nicht nur Stellfläche: Auch Zu- und Abluft sowie die klimatischen Bedingungen müssen fachgerecht berücksichtigt werden.
CATTANI Deutschland präsentiert dafür jetzt ein neues, flexibles Montagesystem. Es ermöglicht, die technische Ausstattung auch bei begrenztem Raum kompakt, sicher und funktional unterzubringen. Das System lässt sich mit geringem Aufwand installieren und individuell an die räumlichen Gegebenheiten anpassen. Wo Standardlösungen nicht ausreichen, bietet CATTANI Deutschland gemeinsam mit dem Dentalfachhandel auch individuelle Planung und Maßanfertigung.
Eine neue, praxisgerechte Lösung für mehr Effizienz im Technikraum.
Vertrieb ausschließlich über den Dentalfachhandel.

CATTANI DEUTSCHLAND
www.cattani.de

SMART SHADE: WENN ÄSTHETIK EINFACHER WIRD

Natürliche Ergebnisse bei gleichzeitig effizienten Abläufen gehören heute zu den zentralen Anforderungen in der restaurativen Zahnheilkunde. Mit MANIFill Micro Hybrid Smart Shade bietet MANI MEDICAL GERMANY ein modernes Komposit, das beide Aspekte miteinander verbindet. Das Material passt sich durch seinen Smart-Shade-Effekt der umgebenden Zahnfarbe an und unterstützt damit ästhetisch ansprechende Restaurationen bei einer vereinfachten Farbauswahl.
Zum Einsatz kommt das lichthärtende Micro-Hybrid-Komposit bei Front- und Seitenzahnrestaurationen der Klassen I bis V sowie bei weiteren restaurativen und ästhetischen Versorgungen. Die intelligente Farbanpassung ermöglicht eine harmonische Integration in die natürliche Zahnsubstanz und unterstützt ein natürlich wirkendes Erscheinungsbild. Neben den ästhetischen Eigenschaften überzeugt MANIFill Micro Hybrid Smart Shade durch seine ausgewogene Materialcharakteristik. Die Partikelstruktur sorgt für eine glatte und homogene Oberfläche, die sich sehr gut polieren lässt. Das Ergebnis sind langlebige Restaurationen mit natürlichem Glanz und hoher Oberflächenqualität. Darüber hinaus erhöht die geringe Oberflächenrauigkeit die Plaqueresistenz.



Zum kostenlosen Muster

Auch bei der Verarbeitung steht die Anwenderfreundlichkeit im Fokus. Das Material lässt sich in der bewährten Schichttechnik applizieren und problemlos modellieren. Dadurch fügt es sich nahtlos in bestehende Praxisabläufe ein und unterstützt einen effizienten Workflow im Behandlungsalltag.
Mit MANIFill Micro Hybrid Smart Shade erweitert MANI sein restauratives Portfolio um ein Komposit, das Ästhetik, einfache Anwendung und zuverlässige Materialeigenschaften in einer Lösung vereint. Für Praxen, die Wert auf natürliche Ergebnisse und wirtschaftliche Arbeitsabläufe legen, bietet das Smart-Shade-Konzept einen interessanten Ansatz.

MANI MEDICAL GERMANY GMBH
www.mani-germany.com

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



JETZT ZUR MARKTFORSCHUNG ANMELDEN!

REDEN WIR ÜBER BERATUNG, DIE ANKOMMT

DAMIT SIE KÜNFTIG INFORMATIONEN ERHALTEN, DIE SIE WIRKLICH WEITERBRINGEN

Gute Beratung beginnt mit Verständnis. Im Marktforschungs-Panel des Bundesverbands Dentalhandel (BVD) teilen Sie, wie Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt informiert, beraten und angesprochen werden möchten. Schnell, unverbindlich und honoriert – investieren Sie 2 mal pro Jahr 10 Minuten, ohne die Verpflichtung, jedes Mal teilnehmen zu müssen.

Ihr Vorteil: Sie profitieren von Kommunikation, die zu Ihrem Praxisalltag passt: relevant, verständlich und auf Augenhöhe.

Wer wir sind: Der Bundesverband Dentalhandel e.V. ist die Stimme des deutschen Dentalfachhandels und seiner Partner in der Industrie. Mehr unter bvdental.de

Gute Beratung beginnt mit Ihnen.

Hier registrieren und mitreden:

bvdental.de/marktforschung

BVD
BUNDESVERBAND DENTALHANDEL

NEU: BALANCE FÖRDERN MIT GUM® PRO BALANCE™

Steht die Mundgesundheit vor einem Paradigmenwechsel? Neue Forschungserkenntnisse verändern den Blick auf Prävention. Während bislang vor allem Plaque und einzelne pathogene Keime im Fokus standen, rückt zunehmend das orale Mikrobiom als komplexes Ökosystem in den Mittelpunkt moderner Mundhygiene-Ansätze. Ziel ist nicht die Eliminierung aller Bakterien, sondern die Unterstützung einer vielfältigen und ausgewogenen Mundflora. Damit gewinnt das mikrobielle Gleichgewicht in der Mundhöhle an Bedeutung – sowohl für die Mundgesundheit als auch für die Gesundheit des gesamten Körpers.[1] Vor diesem Hintergrund hat SUNSTAR GUM® auf Basis langjähriger Forschung die innovative, mikrobiomorientierte Produktlinie GUM® PRO BALANCE™ entwickelt. Sie kombiniert ausgewählte lebende Bakterienstämme mit mit Präbiotika, um das Gleichgewicht des oralen Mikrobioms gezielt zu fördern.



[1] White Paper-Reihe Mundgesundheit, Nr. 4. Online verfügbar auf: https://professional.sunstargum.com/content/dam/sunstar-europe/gum/documents/scientificdocumentation/microbiome/WhitePaper-Microbiome-DE.pdf (abgerufen am 15.10.2026)

SUNSTAR
DEUTSCHLAND GMBH
professional.sunstargum.com/de-de

GUM® PRO BALANCE™ Zahnpasta	GUM® PRO BALANCE™ Mundspülung	GUM® PRO BALANCE™ Lutschtabletten
REINIGEN	AKTIVIEREN	PFLEGEN
Optimierte Zahnpflege mit nährenden Präbiotika und Extrakt aus Probiotika. Fluorid zur Kariesprophylaxe	Sanfte präbiotische Mundspülung für jeden Tag. Unterstützt das natürliche Gleichgewicht der Mundflora	Zwei lebende Bakterienstämme + Vitamin D. Vitamin D trägt zur normalen Funktion des Immunsystems und zur Erhaltung normaler Zähne bei[8–10]

Die Wirksamkeit des GUM® PRO BALANCE™ Rituals wurde in klinischen Untersuchungen evaluiert. Positive Effekte zeigten sich sowohl für die kombinierte Anwendung von Zahnpasta und Mundspülung* als auch beim Vergleich der neuen GUM PRO BALANCE Lutschtabletten zum Vorgängerprodukt GUM PerioBalance**
* GUM Data on file 2026.
** In-vivo-Studie mit Patienten mit Gingivitis (GI ≥ 1) und Plaque (PI ≥ 1) GUM data on file 2026

ZUVERLÄSSIGE WASSERHYGIENE FÜR DIE PRAXIS

Bottle-Systeme sind in vielen Zahnarztpraxen eine gängige Methode, um das Praxiswasser vom Trinkwassernetz zu trennen. Doch ihre scheinbare Sicherheit trügt: Ohne regelmäßige, korrekte Reinigung und Desinfektion der Bottle und der Wasser führenden Leitungen kann es schnell zu Hygienemängeln kommen, insbesondere durch Biofilm oder Verkalkungen. Hier kommt GREEN&CLEAN WK ins Spiel, die 2%ige, auf Wasserstoffperoxid basierende Lösung wurde speziell entwickelt, um das Brauchwasser kontinuierlich keimfrei zu halten und gleichzeitig die Bildung von Kalk wirksam zu verhindern. Das Ergebnis: hygienisch sauberes Wasser, unabhängig von Standzeiten, Anwendungsfehlern oder Kalkproblemen. Das Beste: Mit der Dosierhilfe gelingt die Anwendung schnell, präzise und ohne Aufwand. Ob Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis oder Klinikbetrieb – jede Bottle verdient den besten Schutz, daher sollte GREEN&CLEAN WK ein fixer Bestandteil jeder Bottle-Hygiene werden.

METASYS
MEDIZINTECHNIK GMBH
www.metasys.com



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

GOLDEN SEASON, SMART DECISIONS – MIT DEM NEUEN W&H GOODIEBOOK

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



Neuer Lisa-Sterilisator: Stark in Leistung und Budget

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

Thed machts möglich: Aufbereitung dank aktiver Trocknung

Feuchtigkeit auf Instrumenten nach der Aufbereitung ist ein echtes Risiko: Sie ist der perfekte Nährboden für Keime und begünstigt gefährliche Korrosion. Mit dem W&H Thermodesinfektor Thed gehört dieses Problem der Vergangenheit an. Dank der integrierten aktiven Trocknung sind die Instrumente nach dem Spülen trocken – für maximalen Infektionsschutz und langlebige Materialien.

Implantmed Plus II: Mit System zum Behandlungserfolg

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

Hand- und Winkelstücke: Ergonomie und Langlebigkeit für den Alltag

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



Hier gehts zu den W&H Promotions.

W&H DEUTSCHLAND GMBH
www.wh.com

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

PFLEGESYSTEM FÜR LANGLEBIGE INSTRUMENTE

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



© KaVo Dental GmbH

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

KAVO DENTAL GMBH
www.kavo.com

NEU IN DER VALO™-FAMILY: VALO™ XS UND VALO™ XG

Mit der VALO™ XS und der VALO™ XG erweitert Ultradent Products die bewährte VALO X Familie der Polymerisationsleuchten mit zwei neuen Varianten. Beide Modelle wurden für unterschiedliche Anforderungen im Praxisalltag entwickelt und unterscheiden sich vor allem durch ihre Linsengröße und die Polymerisationsmodi.

Technisch setzten beide Leuchten auf dieselben bewährten Eigenschaften, die bereits die VALO X Leuchten für Praxen weltweit zu unverzichtbaren und zuverlässigen Begleitern gemacht hat: ein einteiliges Aluminiumgehäuse in Luft- und Raumfahrtqualität, einen speziell entwickelten LED-Chip, einen flachen Leuchtenkopf, für einen guten Zugang sogar im Seitenzahnbereich, die Aktivierung mit nur einer Taste mithilfe des Beschleunigungssensors sowie die Möglichkeit, kabellos oder kabelgebunden zu arbeiten. Ebenso wie die anderen Modelle der VALO X Familie bieten sie die Polymerisationsmodi Standard Power und Xtra Power sowie einen integrierten Schwarzlicht-Diagnosemodus. Durch die Kompatibilität mit vier Zubehörlinsen liefern sie zusätzliche Flexibilität.

Dank ihrer 11,7 mm großen Linse deckt die VALO XG Polymerisationsleuchte auch größere Restaurationen ab. Dadurch wird die Anzahl der erforderlichen Belichtungszyklen reduziert.

Die VALO XS Polymerisationsleuchte wurde speziell für die Anforderungen in der Kinderzahnheilkunde und Kieferorthopädie entwickelt. Ihre 9,7 mm-Linse eignet sich besonders für Behandlungen in kleineren Mundräumen sowie für einzelne Brackets. Die VALO XS bietet einen zusätzlichen Polymerisationsmodi: Im Ortho Quadrant Modus erfolgt die Belichtung in Drei-Sekunden-Intervallen mit jeweils zwei Sekunden Pause.

ULTRADENT PRODUCTS GMBH
www.ultradentproducts.com



© ULTRADENT PRODUCTS GMBH

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



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/

MEHR ALS FACTORING: DIE MEDISERV BANK ALS FINANZPARTNER FÜR ZAHNARZTPRAXEN



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

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

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

MEDISERV BANK GMBH
www.mediservbank.de

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

MODERNE RÖNTGENTECHNOLOGIE JETZT MIT ATTRAKTIVEN AKTIONSVORTEILEN

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



ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG
www.orangedental.de

KOMPROMISSLOSE FLEXIBILITÄT FÜR EFFIZIENTE BEHANDLUNGSABLÄUFE



Mit der EURUS-Familie eröffnet das japanische Traditionsunternehmen seinen Kunden eine unvergleichliche Vielfalt an Möglichkeiten. Alle Modelle basieren auf einem elektrohydraulischen Antriebsmechanismus, der sanfte, leise Bewegungen ermöglicht. Die niedrige Ausgangshöhe der Patientenstühle erleichtert das Platznehmen, während eine Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm zusätzliche Sicherheit bietet. Knickstuhlvarianten unterstützen zudem einen komfortablen Ein- und Ausstieg. Dies ist ein spürbarer Vorteil für Patienten mit eingeschränkter Mobilität.

Die EURUS S1 Cart präsentiert sich als besonders flexibles Behandlungssystem. Der frei stehende Behandlungsstuhl und die fest am Stuhl oder am Boden installierte Speifontäne werden dank des dazugehörigen mobilen Carts zum echten Allrounder und passen sich unterschiedlichen Arbeitsstilen und Raumsituationen mühelos an. Ob Links- oder Rechtshänder-Konfiguration: Die EURUS S1 Cart lässt sich schnell und unkompliziert an wechselnde Anforderungen anpassen und bringt so einen Gewinn für effiziente Abläufe und ergonomisches Arbeiten. Das intuitive Touchscreendisplay des Carts bietet den gleichen Funktionsumfang wie die klassische „Über dem Patienten"-Variante und steuert sämtliche Komponenten von Stuhl über Instrumente und Speibecken bis hin zur OP-Leuchte über eine robuste Verbindung, die je nach Bedarf in drei Längen zur Verfügung steht (2,7 m/4,2 m/6,5 m). Das höhenverstellbare, fahrbare Cart bietet als Holder-Variante mit stehenden Instrumenten maximale Flexibilität, ist äußerst stabil und gleitet dank leichtgängiger Rollen mühelos über jede Art von Untergrund in der Praxis – eine kompromisslos funktionale Lösung mit klarer Ästhetik.

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH
www.belmontdental.de

PARODONTITIS-PROPHYLAXE ALS LONGEVITY-FAKTOR

Wer über Longevity spricht, spricht über Entzündungen: Chronisch-niedrigschwellige Entzündungen gelten als wichtiger Faktor biologischer Alterung. Parodontitis kann dazu beitragen. Praxen können so durch Prävention, Fachbehandlung und Recall gesundes Altern begleiten. Die medizinische Kamillenblüten-Zahncreme Aminomed von Dr. Liebe unterstützt die häusliche Parodontitis-Prophylaxe.

Unbehandelte Parodontitis wird mit Diabetes mellitus, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Krebs in Verbindung gebracht. Im Alter nehmen Häufigkeit und Schweregrad zu,[1] der Kollagenabbau begünstigt zusätzlich den Attachmentverlust. Jede vermiedene oder früh erkannte Parodontitis senkt die Entzündungslast und ist ein Beitrag zur Longevity. Somit bleibt Früherkennung ein zentraler Faktor. Wer diesen Zusammenhang erklären kann, stärkt die Patientenmotivation, Recall-Treue und Patientenbindung.

Häusliche Prävention wichtig machen

Wenige Prophylaxetermine stehen Hunderten häuslichen Putzvorgängen gegenüber. Hier setzt Aminomed an: In einer klinischen Untersuchung sank die Taschentiefe um 51 Prozent.[2] α-Bisabolol, Panthenol und Kamillenblütenextrakt wirken entzündungshemmend und antibakteriell und kräftigen das Zahnfleisch. Das spezielle Doppel-Fluorid-System aus Aminfluorid und Natriumfluorid (1.450 ppmF) mit sehr guter Bioverfügbarkeit[3] unterstützt den Kariesschutz und das Schmerzempfinden sinkt.[2] Der RDA-Wert liegt bei besonders sanften 31.[4]



Kostenlose Aminomed-Probetuben zur Unterstützung bei der häuslichen Prophylaxe sind unter **www.drliebe.de/Zahnarztproben** oder per QR-Code zu bestellen.

Quellen und weitere Informationen unter: **www.aminomed.de/special/zahnaerzte/fachthema/longevity**

DR. RUDOLF LIEBE NACHF. GMBH & CO. KG
www.drliebe.de
www.aminomed.de

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

VERLAG

VERLAGSSITZ
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
dz-redaktion@oemus-media.de

VERLEGER
Torsten R. Oemus +49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

VORSTAND
Ingolf Döbbecke +49 341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller +49 341 48474-0 hiller@oemus-media.de
Torsten R. Oemus +49 341 48474-0 oemus@oemus-media.de

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG
Stefan Thieme +49 341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

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

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

VERTRIEB/ABONNEMENT
abo@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn +49 341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
Stephan Krause +49 341 48474-137 s.krause@oemus-media.de

HERAUSGEBER & REDAKTION

HERAUSGEBER
Bundesverband Dentalhandel e.V.
Rudolfplatz 3, 50674 Köln
Tel.: +49 221 2409342
Fax: +49 221 2408670

Erscheinungsweise: Die DENTALZEITUNG erscheint 2026 mit 4 Ausgaben
Preisliste vom 01.01.2026

PRÄSIDENT
Jochen G. Linneweh

CHEFREDAKTION
Dr. Torsten Hartmann (V. i. S. d. P.) +49 211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

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

Redaktionsanschrift: siehe Verlagssitz

KORREKTORAT
Ann-Katrin Paulick +49 341 48474-126 a.paulick@oemus-media.de
Sebastian Glinzig +49 341 48474-128 s.glinzig@oemus-media.de

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

DRUCKAUFLAGE
35.000 Exemplare (IVW 3/2026)

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

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

ANZEIGEN

Belmont	53
BVD	37, 59
Cattani	13
dental bauer	67
Dr. Liebe	17
Dürr Dental	51
GC	63
Henry Schein	41
KaVo	2
Kölnmesse	45
MANI	57
mediservBank	55
METASYS	23
NSK	5
orangedental	68
SciCan	35
Ultradent Products	7
vhf	43
W&H	9

BEILAGEN

Dürr Dental	Titelpostkarte
SDI	Beilage

BVD
BUNDESVERBAND DENTALHANDEL

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

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

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt



DESIGN SIEHT MAN.

PLANUNG MERKT MAN.

Eine Praxis, die auffällt, beginnt mit einem Grundriss, der aufgeht. Bei dental bauer profitieren Sie von der Kompetenz und dem Blick fürs Detail unserer Fachplaner, Architekten und Innenarchitekten.

Hand in Hand mit allen Projektbeteiligten – von unseren dental bauer-Spezialisten über die ausführenden Gewerke bis hin zum technischen Service – begleiten unsere Fachplaner Ihr Projekt von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung.

MEHR DAVON
IM LOOKBOOK

Green Xevo

Eine neue Ära in der DVT-Technologie



vatech
DVT
Weltmarkt-
führer
seit 2021

10.000€
Rückkaufprämie
10 Jahre
Protect & Care Garantie
10x besser
bis 31.12.2026

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