ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

12.26

NACHHALTIGKEIT | PRAXISHYGIENE



© OEMUS MEDIA AG (KI generiert)

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

WWW.ZWP-ONLINE.INFO

DAISY

Ihr Partner für Abrechnungswissen

Durch die kalte Jahreszeit mit DAISY

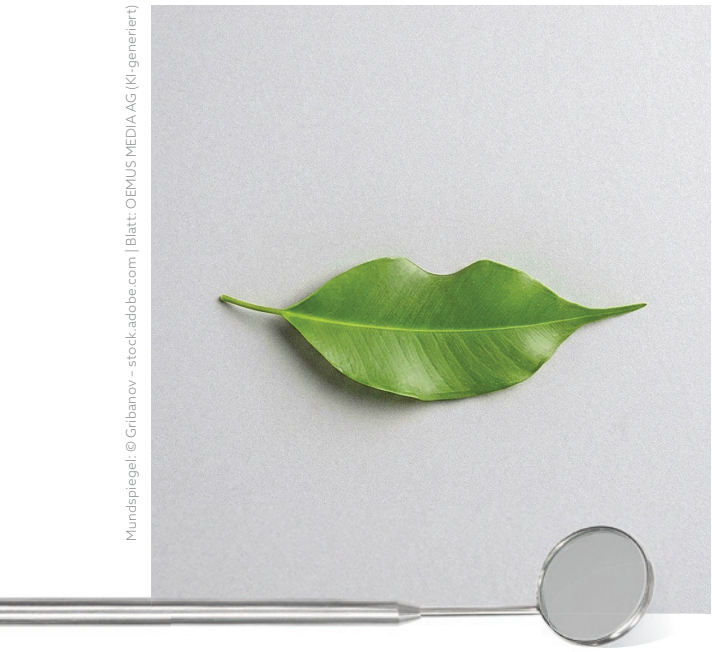
Bringen Sie mit unseren Streaming-Videos Abrechnungswissen direkt zu sich nach Hause!

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



Sie werden sehen, DAISY lohnt sich!

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



Mundspiegel: © Gribanov – stock.adobe.com | Blatt: OEMUS MEDIA AG (KI-generiert)

Den gesamten Beitrag können Sie ab **Seite 18** lesen.

kurz gesagt:

NACHHALTIGKEIT | PRAXISHYGIENE

„Prävention und Gesundheitsförderung sind ein wesentlicher Bestandteil nachhaltiger Zahnmedizin. Erkrankungen, die durch gezielte Präventionsmaßnahmen vermieden werden können, bedeuten nicht nur weniger Leid und mehr Lebensqualität, sondern auch einen geringeren Bedarf an Behandlungen und damit einen geringeren Ressourcenverbrauch."

Nicole Stauf und Dorothea Baltruks
(Centre for Planetary Health Policy)

Inhalt 12 2026

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

12 „Mein Blick ist pragmatischer geworden"

18 Nachhaltigkeit strukturell verankern und praktisch umsetzen

22 Statt new & shiny: Bestehendes neu denken

TIPPS

26 Die Ä1 von Fall zu Fall: Ein Krankheitsfall? Ein Behandlungsfall? Ein schwieriger Fall?

28 Greenwashing: Nachhaltigkeit richtig bewerben

30 Auf dem Schirm haben: Was sich (unter anderem) 2027 ändern wird







Tannenbaum

Vielen Dank und
frohe Weihnachten

Wir möchten uns herzlich bedanken – bei unseren Leser/-innen für ihre Neugier und Treue und bei unseren Autor/-innen, Mitwirkenden und Industriepartnern für die tolle Zusammenarbeit in diesem Jahr. Wir freuen uns auf gemeinsame Projekte in 2027 und wünschen uns allen eine friedliche Weihnachtszeit und einen guten Jahreswechsel!

Farbeimer: © nito – stock.adobe.com (KI-generiert) | Almhütte: © Dietrich Untertrifaller | Tannenbaum: © Syed Foyez – unsplash.com

Inhalt 12 2026

NACHHALTIGKEIT | PRAXISHYGIENE

32 **Fokus**

36 Reparaturmanagement neu gedacht: Mehr Überblick, weniger Aufwand

40 Upcycling: Vom Cabin Equipment zum Allrounder in der Praxis

42 Environment First: Moderne Zahnmedizin setzt grüne Maßstäbe

46 Nachhaltig digital: Gut für die Umwelt, gut fürs Team

48 Validierung: Sicherheit schaffen, Qualität sichern



48



Reparatur-management

36



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

PRAXIS

50 **Fokus**

56 UKPS-Nachsorge: Was Verlaufsdaten zwischen den Terminen beitragen können

58 Entscheidender Mehrwert: DVT bei komplexen oralchirurgischen Fragestellungen

62 Gamechanger in der assistenzlosen Prophylaxebehandlung

66 Injection Moulding als Wegbereiter der keramischen Versorgung bei ausgeprägtem Zahnverschleiß

70 Make a Change: Technische Neuerungen einführen, Menschen mitnehmen

72 „Die KI sieht die Läsion, nicht die Patient/-innen"

74 „Amalgam ist verboten – also zahlt die Kasse jetzt Komposit!"

76 Mit finanzieller Leichtigkeit ins Praxisjahr 2027

78 LUNCHPAKET: Neues aus Wissenschaft & Forschung

DENTALWELT

80 **Fokus**

82 Ergonomie? Von Anfang an!

86 Produkte

98 Impressum/Inserenten

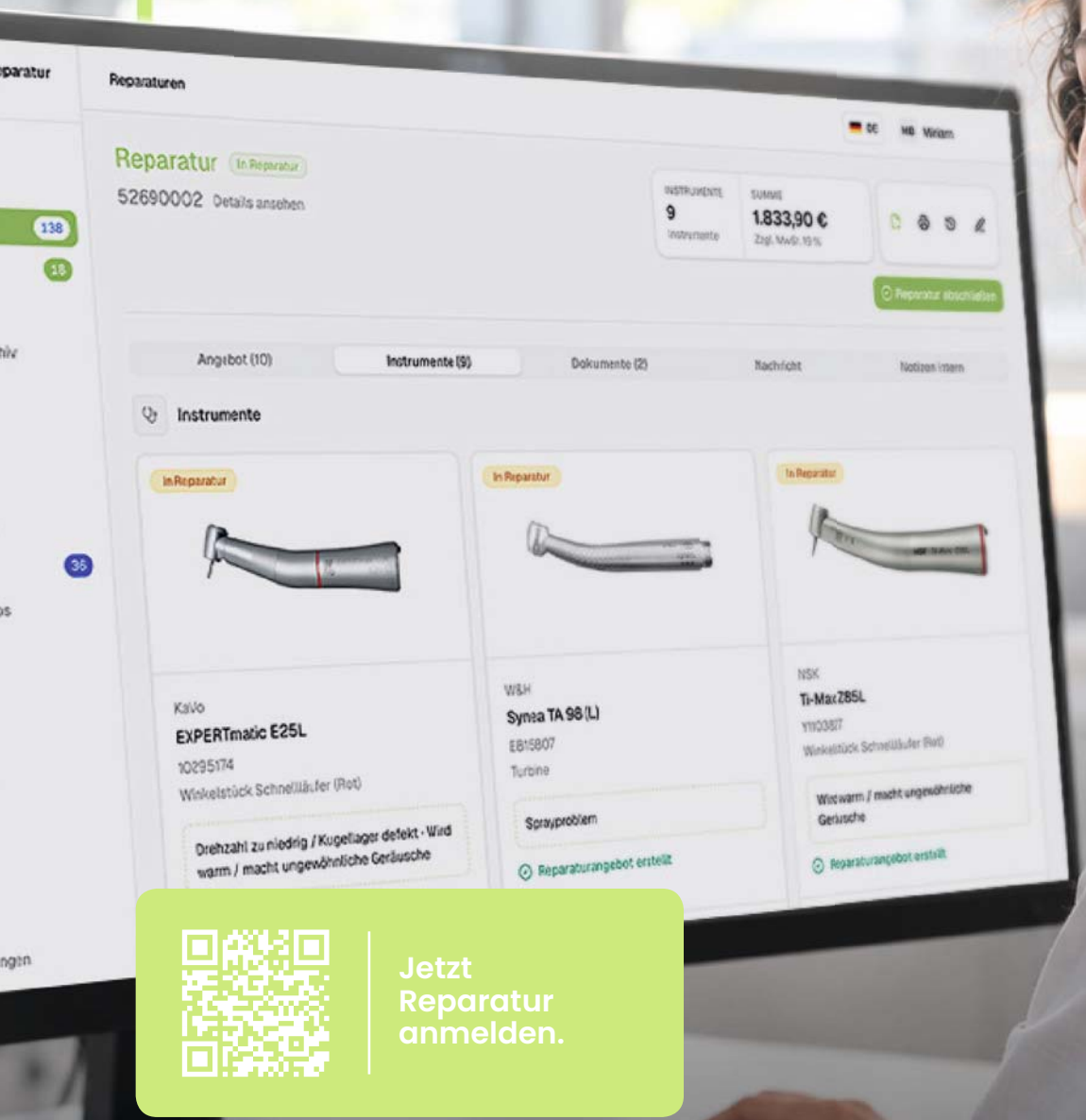
ANZEIGE



Thermodesinfektor: © Normec Valitech GmbH & Co. KG | Hand- und Winkelstücke: © Aliaksei Luskin – stock.adobe.com | Heft-Mock-up: © kvector – stock.adobe.com

Winkelstueck-reparatur.de
by ADENSYS

Ihre Instrumente. Ihre Reparaturen. Ein Portal.



Jetzt Reparatur anmelden.

Alle Reparaturen im Blick. Einfach online Verwalten.

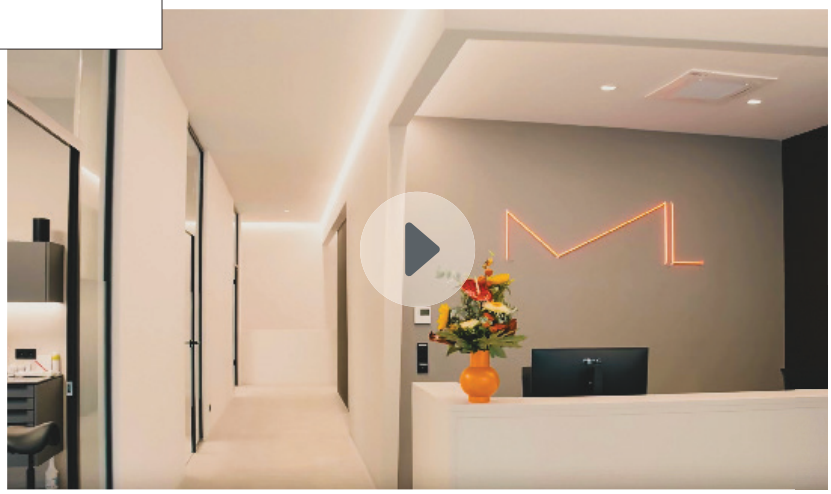
Für Zahnarztpraxen, MVZ und Praxisgruppen.

Schnell.
Einfach.
Fair.

ZWP DESIGN PREIS 2026

Praxisauftritt erhält Upgrade

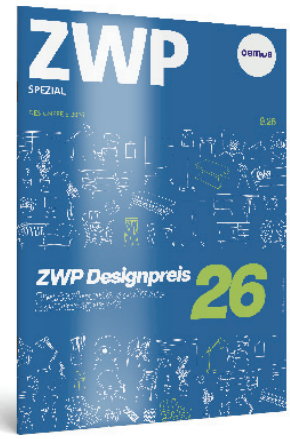
Die **Gewinnerpraxis des ZWP Designpreis 2026**, die Münchner Zahnarztpraxis von Marcel Lang, hat jetzt ihren Preis entgegengenommen: ein professionell produziertes Praxisvideo im Wert von 5.000 EUR.



© Marcel Lang | Andreas Stedtler

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Hier gehts zum Praxisvideo.



Weitere Infos zum diesjährigen Wettbewerb im E-Paper des *ZWP spezial 9/26*.

Der Wettbewerb geht 2027 weiter! Alle Infos auf **www.designpreis.org**.

Mock-up: © kvector – stock.adobe.com

Krisenmanagement:

Für Ernstfälle gewappnet sein

Weil Vorsorge besser als Nachsorge ist, hat die BZÄK einen praxisorientierten Leitfaden zur Vorbereitung auf Krisen, Katastrophen und Ausnahmesituationen veröffentlicht, der FAQ und auch eine Checkliste beinhaltet.

Quelle: BZÄK

Hier gehts zum Leitfaden.

Zusatzbeitragssatz in der GKV auf 2,9 Prozent festgelegt

Das Bundesministerium für Gesundheit hat den durchschnittlichen Zusatzbeitragssatz in der gesetzlichen Krankenversicherung für 2027 auf 2,9 Prozent festgelegt. Damit bleibt der Satz auch im kommenden Jahr stabil. Grundlage ist das Ergebnis des GKV-Schätzerkreises vom 14. Oktober. Demnach werden die Ausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung im kommenden Jahr deutlich langsamer steigen als noch 2026.

Quelle: Bundesministerium für Gesundheit

Neue Regeln für Teilzahlungen:

Was müssen Praxen ab sofort beachten?

Aufgrund der neuen Verbraucherkreditrichtlinien seit **20. November** gelten u. a. neue gesetzliche Regelungen für Teilzahlungen, die auch Zahnarztpraxen betreffen. Möchten Patient/-innen eine Teilzahlung für ihre Behandlungsforderungen vereinbaren, müssen dabei einige neue gesetzliche Vorgaben beachtet werden. Was genau sich ändert hat, worauf Praxen ab sofort achten sollten und was das für Patient/-innen bedeutet, erklärt **Thomas Randi, DZR Vertriebsleiter,** im Interview auf ZWP online.

Hier gehts zum Interview auf ZWP online.

ZWP ONLINE

Quelle: DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

Freiberuflichkeit durch Plattformen in Gefahr?

Auf der Bundesversammlung der BZÄK Anfang November in Dresden sprach BZÄK-Präsidentin Dr. Romy Ermler in ihrer Auftaktrede unter anderem das Thema Plattformökonomie an und ging dabei auf die aus Sicht der BZÄK bestehende Gefahr ein, die Plattformen für die zahnärztliche Freiberuflichkeit darstellen:

> *Plattformen sind bequem. Bei Büchern, Filmen oder Einkäufen gehören sie längst zum Alltag. Im Gesundheitswesen organisieren sie jedoch möglicherweise auch Zugänge und Patientenströme.* ***Deshalb stellt sich nicht die Frage, ob wir Teil dieser Plattformökonomie werden, sondern ob wir sie mitgestalten.*** *Wir müssen Standards, Governance und Zugangsregeln mitprägen. Denn die Gesetze von heute bestimmen die Versorgung von morgen. Heute informieren digitale Systeme. In drei Jahren können sie mit eigenen Empfehlungen in das Behandlungszimmer hineinwirken. In fünf Jahren können Plattformen Daten, Symptome und Termine verbinden. In sieben Jahren entscheidet sich, ob Technik den Heilberuf stärkt oder Patientenströme lenkt. Deshalb müssen wir schon heute darauf achten, dass Gesundheitsdaten der Versorgung dienen und nicht der Steuerung von Versorgung. Denn Freiberuflichkeit bedeutet nicht nur, behandeln zu dürfen."*

(Dr. Romy Ermler)

Quelle: BZÄK

Hier gehts zur vollständigen Rede.

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

ANZEIGE

METASYS 360° Solutions

Lösungen für die moderne Zahnarztpraxis



EIN PARTNER - EIN SYSTEMGEDANKE!

METASYS
protect what you need

T +43 512 205420
info@metasys.com
metasys.com

Hygienegeräte: Schluss mit externen Prüfungen

Die Thüringer Zahnärzteschaft bekräftigte kürzlich ihre Forderung, externe Prüfungen kleiner Hygienegeräte in Zahnarztpraxen abzuschaffen. Die Kontrollen seien teuer und zeitaufwendig, bringen aber keinen zusätzlichen Nutzen für die Patientensicherheit. Denn: Zahnarztpraxen investieren in moderne, selbstüberwachende Medizintechnik und kontrollieren ihre Hygieneprozesse rund um die Uhr – müssen aber trotzdem zusätzliche Prüfungen durch externe Unternehmen beauftragen.

Quelle: Landeszahnärztekammer Thüringen

Der Abschaffungsforderung schließen sich gewiss auch Zahnärzt/-innen anderer Regionen an.

„Wir wollen Menschen behandeln – nicht immer neue Prüfpflichten erfüllen. [...] Ein spürbarer Bürokratieabbau ist zwingende Voraussetzung für eine sichere Gesundheitsversorgung vor allem im ländlichen Raum. Eine bessere Medizin entsteht nicht durch immer neue politische Vorgaben. Der Staat soll regeln, was wirklich notwendig ist, aber nicht behindern, was schon gut funktioniert".

(Dr. Ralf Kulick, Präsident Landeszahnärztekammer Thüringen)

ANZEIGE



HIV: Gegen Vorurteile in der Zahnmedizin

Seit 1988 steht der Welt-Aids-Tag am 1. Dezember als Zeichen der Solidarität mit HIV-positiven Menschen und des Gedenkens an die an Aids Verstorbenen. Auch die BZÄK hat sich in diesem Jahr mit einem berufspassenden Slogan „Stell dir vor, du ziehst Vorurteilen den Zahn" an einer deutschlandweiten Kampagne gegen Ausgrenzung beteiligt. Gleichzeitig bietet die BZÄK auf **www.bzaek.de** Hinweise zur zahnärztlichen Behandlung von HIV-positiven Patienten und für das Praxispersonal im Umgang mit Erkrankten.

Quelle: BZÄK

Für die Behandlung von HIV-Patienten müssen in der Zahnarztpraxis keine zusätzlichen Maßnahmen zur Hygiene und zum Arbeitsschutz getroffen werden.

DIE NEUE GBT MACHINE®

GUIDED BIOFILM THERAPY®



GBT DEMO BUCHEN

EMS
MAKE ME SMILE.

KOMMENTAR

Quo vadis VZB?



© Tim Hufner – unsplash.com

Das VZB ist für die Altersversorgung von rund 11.000 Zahnärzt/-innen aus Berlin, Brandenburg und Bremen zuständig.

Autor: **Thomas Schieritz**, niedergelassener Kieferchirurg und Vorsitzender des Verwaltungsausschusses des VZB.

Das Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB) steht unverändert vor einer existenziellen Herausforderung. Sein Anlagevermögen von rund 2,2 Mrd. Euro laut Jahresabschluss 2023 ist durch unzulässige Kapitalanlagen und Vermögenabflüsse auf etwa 850 Mio. Euro geschrumpft. Nach sachverständigen Bewertungen für 2024 sind nach derzeitigem Kenntnisstand rund 1,35 Mrd. Euro verloren – Vermögen, das Generationen von Zahnärzt/-innen für ihre Altersversorgung aufgebaut hatten.

Die Verluste erlitt das Werk aber schon in den Vorjahren. Zum 31.12.2024 zeigten sich die Verheerungen lediglich in voller Dimension, weil in den vorher „uneingeschränkt testierten" Jahresabschlüssen keine wahren Werte eingetragen, sondern Verluste absichtlich kaschiert wurden.

Geben wir uns keinen Illusionen hin: Die Aufarbeitung dieses Schadens wird kostenintensiv und langwierig sein sowie streitige Auseinandersetzungen mit sich bringen. Wer selbst eine Haftung befürchtet oder früheren Verantwortlichen nahesteht, teilt womöglich nicht zwangsläufig das Interesse der Versichertengemeinschaft an rechtstaatlicher Aufklärung und Wiedergutmachung im Wege von Schadensersatz.

Dieser Weg verlangt außergewöhnliche Anstrengungen und erhebliche Mittel. Sie dürften sich aber als die wirtschaftlich bedeutendste „Investition" erweisen, die das VZB jemals tätigt, weil es die einzige relevante Option ist, Verluste auszugleichen. Gleichzeitig müssen wir einen langfristig belastbaren Sanierungsplan vorlegen. Nur wenn beides gelingt, hat diese Altersversorgung eine Chance auf eine Zukunft, die allen Generationen gerecht wird.

Bereits 2023, bevor die Verluste bekannt wurden, war das Verhältnis von Beiträgen und zu erwartenden Renten beim VZB deutlich schlechter als zum Beispiel in der gesetzlichen Rentenversicherung. Die eigentliche Frage lautet deshalb nicht nur, wie stark Kürzungen ausfallen werden, sondern wer die Last künftig noch trägt. Denn werden die Verluste stetig auf neue Beiträge abgewälzt, entfernen wir uns immer weiter vom klugen freiberuflichen Grundprinzip, dass jede Generation mit ihren Beiträgen eine eigene Altersversorgung aufbaut.

Eine schwächere Kapitaldecke wird nur noch schlechtere Leistungen finanzieren. Das verstärkt den Anreiz, rechtlich zulässige Modelle zu finden, sich der Beitragspflicht zu entziehen. Eine schrumpfende Beitragsbasis wiederum belastet verbleibende Mitglieder zusätzlich – es entsteht ein sich selbst verstärkender Teufelskreis. Die Sanierung auf Kosten zukünftiger Beitragszahler würde diesen Effekt verstärken. Gerade deswegen dürfte es so nicht möglich sein, neue Beitragszuflüsse in die Lastentragung einzubeziehen.

Es ist nun rechtlich zu klären, ob künftige Beiträge lastenfrei gehalten werden können, um unmittelbar dem Aufbau einer vornehmlich kapitalgedeckten Versorgung zu dienen. Ein solches Signal würde zerstörtes Vertrauen wiederherstellen und damit langfristig zum Erhalt jener Mitgliederbasis beitragen, die ein Versorgungswerk zum wirtschaftlichen Arbeiten braucht. Damit verbundene schmerzhafte Kürzungen von Anwartschaften und in geringerem Umfang von Renten könnten durch spätere Rückflüsse aus erfolgreichen Gerichtsverfahren, insbesondere auf Staatshaftung, zumindest teilweise ausgeglichen werden.

Es bleibt die Frage: Wird der betroffene Berufsstand diesen Skandal aus eigener Kraft bewältigen? Unser Ziel ist, miteinander ein Versorgungswerk aufzubauen, das eine überzeugende kapitalgedeckte und somit eine dauerhaft attraktive Altersversorgung bietet. Das schulden wir sowohl denjenigen, die ihre Altersversorgung dem VZB bereits anvertraut haben, als auch künftigen Generationen. Die Vergangenheit können wir nicht ändern. Aber wir können sie aufarbeiten und dafür sorgen, dass sie nicht auch die Zukunft vernichtet. ■

Aktuelle News aus der Gesundheitspolitik gibts auf ZWP online.

ZWP ONLINE

Hinweis: Diese aktuelle Einschätzung ist im Magazin für die Berliner Zahnärzteschaft (*MBZ 11 | 2026*) ersterschienen und wurde für die hiesige Veröffentlichung nur leicht angepasst.

LACALUT® aktiv BIOM*

NEU

AKTIV FÜR IHRE MUNDFLORA!

Moderne Dentalprophylaxe beginnt beim Mikrobiom



Wissenschaftlich begleitet von

MOOH® GmbH

HIPS HELMHOLTZ Institute for Pharmaceutical Research Saarland

UNIVERSITÄT DES SAARLANDES

- Detaillierte molekulare Aufschlüsselung des oralen Mikrobioms dank Next-Generation-Sequencing
- Frühzeitiges Erkennen von Dysbiosen
- Einfach durchzuführen: praktischer Speicheltest



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

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



© Franz Grünewald

Mit dem Lastenfahrrad Besorgungen tätigen: So werden Einkäufe für die Praxis, wie etwa Putzmittel, umweltfreundlich von der Drogerie um die Ecke transportiert. Das spart Versandverpackung und Transportwege.

ZWP

PRAXIS
BACKSTAGE

Hinter die Praxiskulissen geschaut.

„Mein Blick ist pragmatischer geworden“

Ein Beitrag von Hannes Schulte-Ostermann

[PRAXIS BACKSTAGE] Vor sechs Jahren porträtierten wir die beiden Berliner Zahnärzte Hannes Schulte-Ostermann und Dr. Kerrin Gratecap und ihre damals gerade neu gegründete, nachhaltige Praxis MUNDPROPAGANDA. Beide verkörperten mit ihrem Konzept „LESS WASTE – HIGHTECH – PROPHYLAXE“ einen progressiveren Ansatz als der Durchschnitt. Doch wo steht das Ganze heute, mit zwei Praxisstandorten? Hat sich das Konzept bewährt oder auch weiterentwickelt? Mitgründer Hannes Schulte-Ostermann schaut für uns zurück und gibt zugleich eine Bestandsaufnahme heutiger Nachhaltigkeitspraktiken.



Die beiden Gründer Hannes Schulte-Ostermann und Dr. Kerrin Gratecap vor ihrer Praxis im Berliner Prenzlauer Berg.

© Franz Grünewald

Wir waren 2020 eine kleine Praxis in einer ehemaligen DDR-Poliklinik in der Christburger Straße. Heute arbeiten wir an zwei Standorten im Prenzlauer Berg mit einem Team von mehr als 35 Menschen. Mit der Größe hat sich auch unser Blick auf Nachhaltigkeit verändert. Am Anfang ging es vor allem um Müll. Heute geht es uns vor allem um Qualität und Langlebigkeit. Die nachhaltigste Versorgung ist die, die man nicht nach ein paar Jahren wiederholen muss. Deshalb haben wir stark in Bereiche investiert, die Zähne langfristig erhalten, zum Beispiel in die Endodontie unter dem Mikroskop.

Neu im Fokus: Energie und Lastenrad

Neu dazugekommen ist das Thema Energie. Beide Praxen haben eine smarte Heizungs- und Lichtsteuerung. Früher wurde die Heizung auf 30 Grad gedreht, wenn jemandem kalt war, dann vergessen, und wenn es zu warm wurde, ging das Fenster auf. Heute fährt die Anlage abends und am Wochenende automatisch herunter und morgens wieder hoch. Außerdem stellt sie sich alle zwei Stunden auf 21 Grad zurück. Das Team kann also jederzeit nachregeln, aber die Heizung bleibt nicht unnötig oben. Das spart sehr viel Energie, ohne dass jemand frieren muss. Neu ist auch unser Lastenrad, das unser Facility Manager ständig im Einsatz hat. Vieles, etwa Putzmittel, bestellen wir nicht mehr, sondern kaufen es direkt in der Drogerie um die Ecke. Das spart Verpackung und Transportwege. Außerdem ist unsere Praxis heute vollständig papierlos.

Infos zum Autor



„Den Team-Bonus für einen Urlaub ohne Flugzeug gibt es weiterhin. Ehrlich gesagt wird er aber kaum genutzt, die meisten fliegen doch. Auch das gehört zur Wahrheit: Man kann Anreize setzen, aber nicht alles vorschreiben."

(Hannes Schulte-Ostermann)

ANZEIGE

Hygo® Jet Pro Bio

Einfache Handhabung für den klinischen Alltag

Hygo Jet Pro Bio ist eine Multi-Fit-Absaugkanüle aus teilweise biobasiertem Material. Sein Multi-Fit-Design ermöglicht effiziente, flexible Arbeitsabläufe und ein angenehmeres Erlebnis für den Patienten.

- Multi-Fit – passend für 11 mm- und 16 mm-Absaugsysteme.
- Ergonomische Handhabung – optimierter Winkel für eine natürliche Handhaltung.
- Sorgt für mehr Komfort am Patienten – dank der integrierten Belüftungslöcher und abgerundeten Kanten.
- Vor Gebrauch autoklavierbar



Für weitere Informationen QR-Code Scannen

Kontakt:

Alexander Haid
alexander.haid@directadental.com
+49 171 818 7933

Wolfgang Hirsch
wolfgang.hirsch@directadental.com
+49 171 530 8153

ORSING
www.orsing.se

Machbarkeiten wie Grenzen

Was hat sich von unserem anfänglichen Konzept bis heute bewährt? Vor allem einfache Dinge, die im Alltag mitlaufen: die papierlose Dokumentation, eine digitale Anamnese mit Athena von DAMPSOFT (die Patienten füllen Anamnese- und Aufklärungsbögen am Tablet aus und unterschreiben dort, alles läuft direkt in die Patientenakte), eine konsequente Mülltrennung, waschbare Handtücher in den Toiletten sowie waschbare und sterilisierbare OP-Tücher und Abdeckungen statt Einwegmaterial. Ein schöner Erfolg war die Zusammenarbeit mit EMS. Wir haben das Unternehmen davon überzeugt, uns das Prophylaxepulver in recycelbaren Metallflaschen zu liefern. Die leeren Flaschen bekleben wir mit unserem Logo und stellen sie mit einem kleinen Infoschild an unsere Wasserbar. Die Patient/-innen nehmen sie sehr gern als Trinkflasche mit. Aus Verpackung wird so ein Gegenstand, den man jeden Tag benutzt, und gleichzeitig ein Gesprächsanlass. Verwerfen mussten wir die Idee, Verpackungen an die Industrie zurückzuschicken. Das war in der Praxis nicht umsetzbar. Auch bei der Hygiene stoßen wir an Grenzen: Gerade bei chirurgischen Eingriffen lässt sich Einwegmaterial kaum vermeiden, und die Patientensicherheit hat immer Vorrang. Da müssen wir ehrlich sein: Nachhaltigkeit findet in der Zahnmedizin innerhalb der Hygienevorgaben statt, nicht an ihnen vorbei.



Ästhetik und Hygiene im Einklang mit Nachhaltigkeit: Ein hochwertiges, langlebiges Instrumentarium verbindet zeitloses Design mit einem ressourcenschonenden Praxiskonzept.

© Franz Grünewald

Das Interior Design verbindet Eleganz und Wärme, während der papierlose Workflow sowohl für einen ressourcenschonenden Praxisalltag als auch für eine bewusst aufgeräumte Atmosphäre steht.



© Franz Grünewald

Ressourceneinsparung zwischen technologischem Fortschritt und Nachhaltigkeit

Wenn wir heute auf die tatsächlichen Einsparungen bei Ressourcen schauen, dann muss ich feststellen: Am meisten bringt nach wie vor das abdruckfreie Arbeiten mit dem Intraoralscanner. Es fallen keine Abformmaterialien an, keine Abdrucklöffel müssen aufbereitet werden, und für die Patienten ist es deutlich angenehmer. Wir arbeiten mit der Primescan von Dentsply Sirona und am neuen Standort mit dem TRIOS 4 von 3Shape. Unser Eigenlabor haben wir deutlich ausgebaut. Es ist heute mit einem Zahntechnikermeister besetzt, sodass wir selbst ausbilden können. Zurzeit haben wir noch keine Auszubildenden, planen das aber für die Zukunft. Zahntechnische Arbeiten entstehen direkt im Haus. So fallen Transportwege und Versandverpackungen weg, Abstimmungen gehen schneller, und Korrekturen lassen sich sofort umsetzen, was ebenfalls Material spart.

Hier gehts zum Artikel auf ZWP online in 2020.

ZWP ONLINE

Einen Zielkonflikt gibt es natürlich: Digitale Technik braucht Strom und Server, und Geräte haben einen eigenen Lebenszyklus. Wir entscheiden deshalb bewusst: Neue Technik schaffen wir an, wenn sie die Qualität und Haltbarkeit der Versorgung verbessert, und nicht, weil sie neu ist. Und den Energieverbrauch unserer Räume steuern wir heute so klug, dass wir an dieser Stelle wieder einsparen.

Nachhaltigkeit, inklusive Prävention, Teamführung und Mobilität

Ganzheitliche Nachhaltigkeit geht nur im Team. Diese Erkenntnis ist bei uns gelebte Kultur. Unsere Prophylaxekonzepte sind das Fundament der Praxis. Bei der Kinderzahnheilkunde haben wir allerdings etwas gelernt: Mit unserem Qualitätsanspruch können wir uns nicht auf alles gleichzeitig konzentrieren. Wir sind überzeugt, dass Kinderzahnmedizin ein eigenes Konzept und spezialisierte Zahnärzt/-innen braucht, die nur das machen. Neben der Behandlung von Erwachsenen konnten wir das nicht so leisten, wie wir es wollen. Deshalb planen wir gerade mit Partnern eine Praxis nur für Kinder: MUNDPROPAGANDA Kids Prenzlauer Berg. Dort wollen wir dann auch umsetzen, was wir 2020



© Franz Grünewald

„Digitale Technik braucht Strom und Server, und Geräte haben einen eigenen Lebenszyklus. Wir entscheiden deshalb bewusst: Neue Technik schaffen wir an, wenn sie die Qualität und Haltbarkeit der Versorgung verbessert, und nicht, weil sie neu ist."

(Hannes Schulte-Ostermann)

ANZEIGE

20% Neukunden-Rabatt auf Ihre Validierung *

Willkommen (zurück) beim Marktführer.

Kontakt:

info-valitech@normecgroup.com
03322 273 430
norm.ec/valitech

Jetzt anfragen!

Scannen Sie den QR-Code und gelangen Sie direkt zum Anfrageformular.
Geben Sie dort den Code Vali20-AGE an und sichern Sie sich 20 % Rabatt.

Normec Valitech

* Gilt für Neukunden, die in den letzten 2,5 Jahren keine Validierung der Aufbereitungsprozesse mit Normec Valitech durchgeführt haben. Einmalig einlösbar.



angekündigt haben, zum Beispiel Kurse für Eltern. Bei der Mobilität funktioniert vieles sehr gut. Alle Mitarbeitenden bekommen ein Deutschlandticket, das wir vollständig bezahlen. Viele nutzen außerdem das Bike-Leasing, das wir bezuschussen. Dazu haben wir vier Dienstfahrräder und das Lastenrad. Die Räder stehen vor den Praxen und sind für alle da: für das Team, wenn es zwischen den Standorten pendelt, und auch für Patienten, die von einer Praxis zur anderen müssen. Mitarbeitende leihen sie sich auch privat aus, zum Beispiel am Wochenende, wenn Freunde zu Besuch sind. Unseren goldenen Fahrradständer gibt es natürlich noch. Für den zweiten Standort wird gerade ein weiterer gefertigt. Außerdem planen wir an beiden Praxen öffentliche Fahrrad-Reparaturstationen, an denen jede und jeder sein Rad aufpumpen und kleine Reparaturen machen kann. Den Bonus für einen Urlaub ohne Flugzeug gibt es weiterhin. Ehrlich gesagt wird er aber kaum genutzt, die meisten fliegen doch. Auch das gehört zur Wahrheit: Man kann Anreize setzen, aber nicht alles vorschreiben. Neu ist die Gesundheitsförderung. Alle Mitarbeitenden können bei John Reed trainieren, und das Angebot wird sehr gut angenommen. Für mich gehört das zur Nachhaltigkeit, denn ein gesundes Team, das lange und gern bei uns arbeitet, ist die wichtigste Ressource einer Praxis. Darum investieren wir auch in Ausbildung und langfristige Entwicklung, vom Stufenmodell in der Assistenz bis zur geplanten eigenen Ausbildung im Labor.

Auf das Wesentliche reduziert: Dies gilt für zahlreiche Belange der Praxis, einschließlich des Schubladensystems mit Holzverkleidung.



© Franz Grünewald

Hannes, verglichen mit 2020: Wie schaust du heute auf die nachhaltige Zahnmedizin?

Mein Blick ist pragmatischer geworden. Am Anfang war ich sicher dogmatischer. Heute weiß ich, dass nicht jede gute Idee im Praxisalltag funktioniert. Es lässt sich aber sehr viel umsetzen. Oft ist die nachhaltige Lösung die bessere, auch wirtschaftlich: weniger Energieverbrauch, kürzere Wege, weniger Wiederholungsbehandlungen und ein Team, das bleibt. Nachhaltigkeit hört für uns außerdem nicht an der Praxistür auf. Im März 2027 brechen wir mit einem Teil unseres Teams zu einem mehrwöchigen Einsatz in den Senegal auf. Wir fahren mit einem umgebauten Feuerwehrfahrzeug aus den 1980er-Jahren, mobilen Behandlungseinheiten und einem Behandlungszelt nach Warang. Dort versorgen wir gemeinsam mit dem Sage Hospital Menschen in den umliegenden Dörfern zahnmedizinisch. Dafür haben wir den gemeinnützigen Verein Mundpropaganda – Zahnfreude Mobil e.V. gegründet. Uns geht es nicht um eine einmalige Aktion. Wir wollen dort etwas Langfristiges aufbauen. Das Fahrzeug bleibt vor Ort, die Einsätze sollen regelmäßig stattfinden, und jede und jeder aus dem Team soll im Laufe der Jahre einmal mitfahren können. Neben der Zahnmedizin geht es auch um Kultur und Musik: Wir wünschen uns eine echte, nachhaltige Partnerschaft mit den Menschen dort. Mein Rat an Kolleg/-innen: Bleib dran, es lohnt sich. Du musst nicht alles auf einmal machen. Fang mit wenigen Maßnahmen an, die zu deiner Praxis passen, setz sie konsequent um und nimm dein Team mit. Dann entsteht aus einzelnen Maßnahmen mit der Zeit eine Haltung, und die spüren auch die Patient/-innen. ■

Mehr Infos gibts auf der neuen Praxiswebsite **www.mundpropaganda.de**.

NSK
Create it

32
gute Gründe für das neue Varios Combi Pro2

get it!
Aktionsangebote

1. SEPTEMBER BIS
31. DEZEMBER 2026



Jeden Tag viele strahlende, gesunde Lächeln in Ihrer Praxis. Gemacht von Ihnen und Varios Combi Pro2.

Mit außergewöhnlicher Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit ist Varios Combi Pro2 Ihre Antwort auf alle Patientenbedürfnisse und ein echter Mehrwert für Ihre Praxis.

Fördern Sie jetzt die Zukunft des Lächelns!

- 2-in-1-Kombination: Pulverstrahl und Ultraschall
- Modulares Pulversystem mit außenliegender Pulverführung
- Wartungsfreundlich
- Kabelloser Multifunktions-Fußschalter
- Effiziente Wassererwärmung
- Titan-Ultraschallhandstück (LED)
- Entkeimungssystem

M.I.T.
Minimally Invasive Therapy

Fördern Sie mit dem M.I.T.-Konzept eine bessere Zahngesundheit.

NSK Europe GmbH www.nsk-europe.de
Elly-Beinhorn-Straße 8 - 65760 Eschborn - Deutschland • Tel.: +49 (0)6196 77606-0 • E-Mail: info@nsk-europe.de

Nachhaltigkeit strukturell verankern und praktisch umsetzen

Ein Beitrag von Nicole Stauf und Dorothea Baltruks



Mit dem Bundes-Klimaschutzgesetz (KSG) wurde in Deutschland das politische Ziel gesetzt, bis 2045 klimaneutral zu sein. Berechnungen zeigen, dass auf den Gesundheitssektor circa sechs Prozent der Treibhausgasemissionen (2019)[1] und fünf Prozent des Ressourcenverbrauchs (2016)[2] zurückzuführen sind. Konkrete Minderungsziele und -strategien für den Gesundheitssektor oder auch nur eine regelmäßige Erfassung dieser Daten fehlen aber bislang – anders als in anderen Sektoren und in einigen unserer Nachbarländer.
Einzelne Krankenhäuser, Praxen, Krankenkassen, Berufsgesellschaften, Verbände und Unternehmen im Gesundheitssektor haben sich bereits mit eigenen Strategien und Projekten auf den Weg gemacht, ökologische Nachhaltigkeit stärker in ihren Prozessen und Strukturen zu berücksichtigen. Sie geraten aber immer wieder an die Grenzen des derzeitigen Regelungsrahmens. Um die Transformation im ganzen Sektor voranzubringen, müssen wir von freiwilligem Engagement hin zu einer verbindlichen Verankerung von Nachhaltigkeit in die gesundheitspolitische Steuerung kommen.

Relevanz des Eckpunktepapiers

Mit dem Eckpunktepapier[3] fordern mehr als 65 Organisationen aus Gesundheitsversorgung, Wissenschaft, Wirtschaft und Zivilgesellschaft einen übergeordneten strategischen Rahmen mit klaren Zielen, Zuständigkeiten, Finanzierungsmöglichkeiten und transparenter Erfolgsmessung. Im Eckpunktepapier werden neun Handlungsfelder aufgezeigt, die für eine nachhaltige Transformation wichtig sind – darunter die Stärkung von Prävention und Gesundheitsförderung, die Gestaltung von Versorgungsstrukturen, ambulanter und stationärer Versorgung und Pflege, Arznei- und Hilfsmitteln sowie Medizintechnik, Transport, Abfall und Digitalisierung.

[BÜNDNIS FÜR EINE NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE]

Im Sommer stellten eine Reihe an Verbänden – der BKK Dachverband, die Bundesärztekammer (BÄK), der Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie (BPI) sowie das Centre for Planetary Health Policy (CPHP) – ihre Forderungen für eine verbindliche Nachhaltigkeitsstrategie im deutschen Gesundheitswesen vor. Dorothea Baltruks und Nicole Stauf vom CPHP skizzieren im Folgenden den thematischen Kontext dieser Forderungen und erläutern ausgewählte Details des gemeinsamen Eckpunktepapiers.

Hier gehts zu Nachhaltigkeit im deutschen Gesundheitssystem – Eckpunkte für eine Strategie.

Prävention und Gesundheitsförderung sind ein wesentlicher Bestandteil nachhaltiger Zahnmedizin. Erkrankungen, die durch gezielte Präventionsmaßnahmen vermieden werden können, bedeuten nicht nur weniger Leid und mehr Lebensqualität, sondern auch einen geringeren Bedarf an Behandlungen und damit einen geringeren Ressourcenverbrauch.

Vom Wollen zum Handeln

Das Eckpunktepapier ist damit ein erster Schritt hin zu einer Nachhaltigkeitsstrategie des Gesundheitssektors und zeigt: Der Sektor ist bereit, seinen Beitrag zu leisten. Nun ist die Politik gefragt, mit Beteiligung aller zentralen Akteur/-innen des Gesundheitssektors eine umfassende Strategie auszuarbeiten und umzusetzen. Die anstehenden Strukturreformen bieten ein wichtiges Gelegenheitsfenster, um ökologische, soziale und ökonomische Nachhaltigkeit zusammenzudenken. Auch die Ergänzung von Nachhaltigkeitskriterien im Sozialgesetzbuch, bei der Ausgestaltung von Vergütungssystemen sowie bei der Zulassung und Beschaffung von Arzneimitteln und Medizinprodukten sind wichtige Ansatzpunkte.

Bestehende Strukturen nutzen

In vielen Bereichen ist es essenziell, Nachhaltigkeit in bestehenden Strukturen und Regelungen zu verankern, anstatt separate Strukturen zu schaffen. Das fängt bei den gesetzlichen und finanziellen Rahmenbedingungen der ambulanten Versorgung an, geht über die Vergütungs- und Beschaffungssysteme bis hin zur Ausgestaltung von Förderprogrammen. Die Selbstverwaltung und die zahnärztlichen Körperschaften sollten einbezogen werden, um praxistaugliche Standards und Umsetzungshilfen zu entwickeln.

Nachhaltigkeit muss in den Rahmenbedingungen der täglichen Versorgung integriert und durch geeignete Anreize und Unterstützungsangebote ermöglicht werden. Auch in Zahnarztpraxen existieren bereits Strukturen und Prozesse, an die angeknüpft werden kann. Dazu gehören beispielsweise bestehende Qualitätsmanagementsysteme, etablierte Hygiene- und Aufbereitungsprozesse sowie Umweltmanagementansätze, die sich nutzen lassen, um Nachhaltigkeit

ANZEIGE

Ein verlässlicher Partner **für mich**

direct für mich



Jetzt Kundenkonto anlegen

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

20,00 € Gutschein*: GD150WAZ

*Gutschein über 20,00 € inkl. MwSt., einlösbar ab 250,00 € Nettoeinkaufswert. Gültig vom 01.12.26 bis 31.12.26. Einlösung nur im direct Onlineshop. Nicht mit anderen Gutscheinen kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

direct-onlinehandel.de/willkommen

2026-1797-25395



© Kristina Shvedenko – unsplash.com

Zwischen Hygiene und Entsorgung: Der Einsatz von Einwegartikeln gehört zum medizinischen Standard. Eine nachhaltige Praxis zeichnet sich jedoch dadurch aus, Abfallströme transparent zu erfassen und konsequent zu optimieren.

in vorhandene Praxisabläufe zu integrieren. Praxisnahe Handlungsempfehlungen, wie beispielsweise von der BZÄK[4] veröffentlicht, verlässliche Produktinformationen und Schulungsangebote können die Umsetzung unterstützen. Die Zahnärztekammern und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen können hier wichtige Katalysatoren und Multiplikatoren sein.

Bereitstellung transparenter, vergleichbarer und praxisnaher Informationen

Momentan ist es für Zahnarztpraxen kaum möglich, den ökologischen Fußabdruck verschiedener Produkte nachzuvollziehen und mögliche nachhaltigere Alternativen zu vergleichen, da zuverlässige Informationen fehlen. Dabei tragen Arzneimittel, Medizinprodukte und Hilfsmittel maßgeblich zu den Treibhausgasemissionen und zur Ressourcennutzung des Gesundheitssektors bei. Für eine nachhaltigere Beschaffung benötigen Zahnarztpraxen daher leicht zugängliche, standardisierte und verlässliche Angaben. Um die Nachhaltigkeit eines Produktes bei der Auswahl berücksichtigen zu können, werden einheitliche, möglichst europaweit harmonisierte Kriterien benötigt, die Umweltwirkungen entlang des gesamten Lebenszyklus – von Herstellung, Transport, Anwendung, Entsorgung – erfassen und eine umfassende Bewertung bezüglich Treibhausgasemissionen, Ressourcenverbrauch und Recyclingfähigkeit ermöglichen.

Das Ziel sollte sein, entsprechende Informationen ebenso selbstverständlich verfügbar zu machen wie Angaben zu Qualität, Funktion und Anwendungssicherheit. Bereitstellung dieser Informationen über die Hersteller, beispielsweise in standardisierten Produktdatenblättern oder digitalen Produktpässen ist eine Möglichkeit. Bestenfalls sollte dies über eine zentrale, leicht zugängliche Datenbasis geschehen, die Informationen verschiedener Anbieter vergleichbar macht und unter Umständen direkt in bestehende Beschaffungs- und Warenwirtschaftssysteme integriert. So könnten Zahnarztpraxen leichter umwelt- bzw. klimafreundliche Entscheidungen treffen.

Bislang sind wir in Deutschland weit von einer solchen Datenbasis für Arzneimittel und Medizinprodukte entfernt. In Bezug auf Treibhausgasemissionen gibt es zwei Ausnahmen: Inhalativa und Narkosegase. Hier ist das Treibhausgaspotenzial verschiedener Wirkstoffe gut bekannt und es gibt klare Leitlinien bzw. Empfehlungen, die eine klimafreundlichere Auswahl ermöglichen.

In Bezug auf Umweltauswirkungen (nicht Treibhausgasemissionen) gibt es für Humanarzneimittel seit 2006 bei der Zulassung eine Umweltrisikobewertung (ERA), die aber erst mit der gerade in Verhandlungen befindlichen EU Pharma-Reform in die Gewichtung bei der Zulassung einbezogen werden soll. Durch die ERA hat sich die Datengrundlage verbessert, wobei viele Daten bislang nicht öffentlich zugänglich waren. Das Umweltbundesamt, das schon lange zum Thema Arzneimittelrückstände in der Umwelt arbeitet, entwickelt nun einen „Arzneimittelindex Umwelt" zur Klassifizierung von pharmazeutischen Umweltinformationen. Ziel ist es, diese Informationen möglichst praxistauglich für medizinisches und pharmazeutisches Personal aufzuarbeiten, sodass in Zukunft leicht anhand eines Ampelsystems erkennbar sein soll, wie umweltschädlich ein Arzneimittel im Vergleich zu ähnlichen ist. Praktiker/-innen können vieles aber nicht beeinflussen: Vorgaben über Produktionsbedingungen, Lieferkettentransparenz, fachgerechte Entsorgungssysteme, Recycling und Aufbereitung von Medizinprodukten oder auch Entfernung von Arzneimittelrückständen aus dem Abwasser müssen politisch reguliert werden.[5]

Zwischen Anspruch und Machbarkeit

Natürlich steht an erster Stelle das Wohl der Patient/-innen. Die hohen Anforderungen an Qualität, Hygiene und Patientensicherheit bei der zahnmedizinischen Behandlung müssen konsequent weiterhin gelten. Auch die finanzielle Stabilität des Solidarsystems bleibt essenziell. Weil Nachhaltigkeit bislang keine maßgebliche Rolle bei der Produktentwicklung im Gesundheitssektor gespielt hat, fehlen oft nachhaltige Optionen – oder sind nicht bekannt. Es gibt aber immer mehr innovative Alternativen, auch weil der Markt dafür wächst. Deutschland ist ja bei Weitem nicht das erste Land, das sich damit auseinandersetzt. Gerade die EU-Gesetzgebung hat einiges vorangebracht, sodass wir von einem wachsenden europäischen Markt für nachhaltige Arzneimittel und Medizinprodukte ausgehen können. Diese Veränderung wird schrittweise erfolgen und es ist sinnvoll, mit den Produkten anzufangen, für die es gute

Alternativen gibt. Eine differenzierte Betrachtung ermöglicht zudem die Entscheidung, bei welchen Medizinprodukten eine sichere und regulatorisch zulässige Wiederverwendung möglich ist, wo Energie eingespart oder Materialien reduziert werden können.
Auch die Wirtschaftlichkeit spielt eine Rolle. Ein langlebiges Medizinprodukt mit einer längeren Nutzungsdauer, Garantie und gesicherter Ersatzteilversorgung kann in der Anschaffung teurer sein, sich jedoch unter Berücksichtigung der gesamten Lebenszykluskosten langfristig als wirtschaftlichere Alternative erweisen. Ökologische Nachhaltigkeit wird also nicht isoliert betrachtet. Sie muss immer mit Behandlungsqualität, Patientensicherheit und Versorgungsgerechtigkeit und wirtschaftlicher Tragfähigkeit zusammengedacht werden. Ziel ist es, eine Gesundheitsversorgung zu erreichen, die eine hochwertige Versorgung sicherstellt und dabei so klimafreundlich und ressourcenschonend wie möglich arbeitet.

Einsparpotenziale und Grenzen der Abfallvermeidung

In der Zahnmedizin lassen sich Einwegartikel und Verpackungsmaterialien aufgrund der hohen Anforderungen an Hygiene, Infektionsschutz und Sterilität für die Sicherheit der Patient/-innen nicht vollständig vermeiden. Dennoch gibt es vielfältige Möglichkeiten der Reduktion. Dazu zählt beispielsweise die kritische Überprüfung von Praxisabläufen und Materialverbrauch. Durch bedarfsgerechte Vorbereitung von Behandlungen und einen bewussten Umgang mit Verbrauchsmaterialien kann unnötiger Verbrauch reduziert werden.



Arzneimittel im Lebenszyklus: Von der Herstellung bis zur Entsorgung – ein bewusster Einsatz von Pharmazeutika schont Ressourcen und verringert Umweltrückstände.

© Getty Images – unsplash.com

Auch bei der Beschaffung existieren Einsparpotenziale. Größere Verpackungseinheiten und bedarfsgerechte Bestellungen können Abfall vermeiden. Es gibt viele gute Ansätze für Plastikalternativen, die biologisch abbaubar sind, aber sicher verwendet werden können – sie müssen nur breitere Anwendung finden, um konkurrenzfähig zu werden. Wo Medizinprodukte sicher aufbereitet und wiederverwendet werden können, sollten entsprechende Lösungen stärker berücksichtigt werden. Die Grenzen liegen dort, wo eine Wiederverwendung aus hygienischen, medizinischen oder regulatorischen Gründen nicht vertretbar ist.
Wenn Abfall nicht vermieden werden kann, sollte zumindest auf die sachgerechte Trennung und Entsorgung geachtet werden. Auch dadurch können Umwelteinwirkungen reduziert, Recycling verbessert und Kosten gespart werden.
Zudem sind die Überprüfung und Optimierung des Stromverbrauchs und der Energiequelle relevant, zum Beispiel können nicht benötigte Geräte abgestellt und energieeffiziente Geräte genutzt sowie Ökostrom bezogen werden. Untersuchungen haben gezeigt, dass ein Großteil der Treibhausgasemissionen von ambulanten Praxen durch An- und Abreise von Patient/ -innen und Personal sowie durch Transport von Labor und Lieferanten entsteht. Informationen über Erreichbarkeit mit klimafreundlicheren Alternativen, Förderung von aktiver Mobilität des Praxisteams und Bündelung von Lieferungen können einen Betrag zur Reduzierung leisten.

Mehrweg-, Rücknahme- und Recyclinglösungen

Die Etablierung verlässlicher und einheitlicher Rahmenbedingungen, die eine nachhaltige Produktgestaltung bereits bei den Herstellern fördert, ist notwendig. Auch hier hat sich zumindest mit der Ecodesign-Richtlinie der EU und den Entwicklungen in der Kreislaufwirtschaftsgesetzgebung schon einiges getan, was nun umgesetzt werden muss. Medizinprodukte sollten künftig stärker nach Kriterien wie Langlebigkeit, Reparierbarkeit, Wiederverwendbarkeit und Recyclingfähigkeit entwickelt werden. Auch die Reduktion von Verpackungsmaterialien und der Einsatz schadstoffärmerer Materialien müssen stärkere Berücksichtigung finden.
Ein wichtiger Ansatz wären verbindliche Rücknahme- und Recyclingkonzepte für geeignete Produktgruppen im Sinne der Kreislaufwirtschaft. Hersteller sollten stärker in die Verantwortung genommen werden, ihre Produkte über den gesamten Lebenszyklus hinweg nachhaltig zu gestalten und entsprechende Entsorgungs- und Verwertungslösungen anzubieten. Denkbar wären beispielsweise Mehrweg-Transportverpackungen im Dentalhandel oder herstellergestützte Rücknahme- und Recyclingkonzepte für geeignete Materialien. Vor allem elektronische Geräte sollten so konzipiert werden, dass sie sich zerlegen lassen und ihre Bestandteile fachgerecht entsorgt oder wiederverwendet werden können. Bei Mehrwegsystemen muss genau geprüft werden, ob sichere Wiederverwendung und Aufbereitung von Medizinprodukten im Rahmen der jeweils geltenden rechtlichen Anforderungen und nachgewiesener Eignung möglich sind.
Die breite Unterstützung für unser Eckpunktepapier von Verbänden aus allen Bereichen des Gesundheitssektors zeigt, wie wichtig in diesem hochkomplexen Bereich ein strategisches Vorgehen ist. Melden Sie sich gerne, wenn Sie sich mit Ihrer Organisation anschließen möchten. ■

Statt new & shiny:



© Wilm Ihlenfeld– stock.adobe.com

Bestehendes neu denken

Ein Beitrag von Marina Bucher

[RECYCLING-ARCHITEKTUR]

Warum komplett neu, wenn recyceln besser ist? Ob Praxisneubau, Praxisumbau oder Praxiserweiterung – für vielerlei Bauvarianten gibt es heutzutage die Möglichkeit, vorhandenes Material gezielt aufzubereiten und so bewusst nachhaltig zu agieren. Denn Bauen verursacht einen erheblichen Teil des weltweiten Ressourcenverbrauchs und der CO_2-Emissionen, und sollte auch im Kontext zahnärztlicher Bauvorhaben verantwortungsbewusst geplant und umgesetzt werden. Der folgende Beitrag stellt die Recycling-Architektur vor.

Im Diskurs über nachhaltiges Bauen stehen häufig neue Technologien, CO_2-Kennwerte oder innovative Materialien im Mittelpunkt. Doch das ist nur eine „Richtung", ein anderer Ansatz besteht darin, zunächst auf das zu achten, was bereits vorhanden ist. Unter dem Begriff der kreislaufgerechten Architektur bündeln sich Bauprojekte nach dem Prinzip: erhalten, reparieren, wiederverwenden und erst danach neu bauen. Ausgangspunkt jeder Planung einer kreislaufgerechten Architektur sind bestehende Gebäude, vorhandene Bauteile und verfügbare Ressourcen. Unter der Leitidee „Form follows availability" wird gefragt, wie sich aus dem Vorhandenen zukunftsfähige Architektur entwickeln lässt.

Kreislaufwirtschaft: Weiter statt neu bauen

Zirkuläres Bauen setzt darauf, vorhandene Ressourcen möglichst lange und sinnvoll zu nutzen. Statt Gebäude und Materialien nach ihrer ursprünglichen Nutzung aufzugeben, geht es darum, bestehende Strukturen zu erhalten, Bauteile weiterzuverwenden und Abfälle von Anfang an zu vermeiden. Der Blick richtet sich dabei auf den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes. Gestaltung entsteht hierbei aus dem, was bereits da ist – statt aus der Auswahl neuer Materialien. Das zeigt sich in der Umnutzung bestehender Gebäude, dem Erhalt von Konstruktionen und der Wiederverwendung von Bauteilen aus Rückbauprojekten. Auch Türen, Leuchten oder Ausbaumaterialien können so Teil neuer Architektur werden. Was vorhanden ist, wird nicht als Einschränkung betrachtet, sondern als Ressource.

Hier gehts zum aktuellen Videobeitrag „Recycling-Architektur: Wie aus Abfall ein Haus entsteht" des Bayerischen Rundfunks.

Beispiel:



Hinteralmhaus

Erhalten, reparieren, wiederverwenden, dann neu bauen. Wie das in der Praxis aussieht, zeigt das Hinteralmhaus in Neuberg an der Mürz in der Steiermark. Die Schutzhütte des Alpenvereins Edelweiss wird von Dietrich Untertrifaller durch einen Neubau mit 30 Betten ersetzt. Der Ersatz bleibt dem Vorgänger aber nah: Position und markante Giebelform der alten Hütte bleiben erhalten, ebenso die auffällige Querstellung zu den übrigen Almhütten. Der Rückbau wurde als Materialquelle verstanden. Der Beton der alten Hütte wurde vor Ort zu Recyclingbaustoff aufbereitet und wiederverwendet. Den Aushub bewertete man fachgerecht und brachte ihn ohne Abtransport wieder ein. Auch Gegenstände mit Geschichte bleiben im Haus: Der Holzdielenboden wird wieder verlegt, die Sitzbank der alten Stube weitergenutzt. Der Sockel entsteht aus Natursteinmauerwerk der Region. Darüber steht ein Holzmassivbau aus Brettsperrholz, dessen tragende Teile zugleich die sichtbaren Oberflächen bilden. Spezialisten für Circular Design und eine eigene Schad- und Störstofferkundung begleiteten das Projekt, denn was wiederverwendet werden soll, muss zuerst auf seine Eignung geprüft werden. □



© Dietrich Untertrifaller

Der im Oktober 2026 eröffnete Ersatzbau des steirischen Hinteralmhauses setzt auf zirkuläres Bauen, indem Materialien der fast einhundertjährigen Vorgängerhütte aufbereitet und direkt vor Ort wiederverwendet wurden.

ANZEIGE

NETDENTAL CHAT –
IHR SERVICE RUND
UM DIE UHR!

Der NETdental Chat unterstützt Sie rund um die Uhr. Ob Fragen zu Rechnungen, Retouren oder Service – schnelle Lösungen jederzeit!
Für persönliche Anliegen ist unser Service-Team selbstverständlich weiterhin für Sie da.

Jetzt loschatten



NETdental
So einfach ist das.

netdental.de/shop

2026-1798-25413_Stand: 10.11.2026

Was bedeutet das für Zahnarztpraxen?

Die Prinzipien des zirkulären Bauens lassen sich auch auf den Praxisbau übertragen. Gerade bei Neugründungen, Erweiterungen oder Standortwechseln lohnt sich häufig zunächst der Blick auf den Bestand. Viele Praxen entstehen heute durch die Umnutzung bestehender Gebäude oder Gewerbeflächen und nicht mehr ausschließlich durch Neubauten. Dabei geht es nicht nur um die Weiternutzung ganzer Gebäude, sondern auch um den Erhalt und die Wiederverwendung einzelner Elemente.
Je nach Projekt können bestehende Türen, Leuchten, Bodenbeläge, Einbaumöbel, Holzbauteile oder akustisch wirksame Ausbauelemente in ein neues Planungskonzept integriert werden. Nicht jede Komponente eignet sich dafür gleichermaßen, doch oft eröffnet die Bestandsaufnahme Möglichkeiten, die zu Beginn des Projekts noch nicht sichtbar waren. Voraussetzung ist eine sorgfältige Prüfung der vorhandenen Substanz sowie die Einhaltung aller Anforderungen an Hygiene, Technik, Brandschutz und Barrierefreiheit.

Zirkuläres Bauen bedeutet nicht, Bestehendes ungeprüft zu übernehmen, sondern vorhandene Ressourcen bewusst in die Planung einzubeziehen und dort weiterzuverwenden, wo es technisch, wirtschaftlich und gestalterisch sinnvoll ist.





Abbildungen: © Dietrich Untertrifaller

Am ehemaligen Wiener Nordwestbahnhof entsteht eines der bedeutendsten Pioniergebiete für zirkuläre Architektur und Kreislaufwirtschaft im Bauwesen in Österreich.

Fazit: Gestaltung aus Verfügbarem

Recycling-Architektur ist kein Stil, sondern eine Haltung. Am Beginn steht die Bestandsaufnahme, und was vorhanden ist, gilt nicht als Einschränkung, sondern als Ressource. ■

Autorenhinweis: Die Autorin ist Teil von Supertrifaller, einem Spezialbüro für kreislaufgerechte Architektur. Mehr Infos auf www.supertrifaller.com.

Beispiel:



Nordwestbahnhof

Auf dem letzten großen innerstädtischen Entwicklungsgebiet der Stadt, dem Nordwestbahnhof in Wien, entsteht unter dem Titel „Inside Out" ein geförderter Wohnbau mit 130 Wohnungen, sichtbarem Holzskelett und gemeinschaftlich genutzten Außenräumen. Zwar handelt es sich um einen Neubau, Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz stehen dabei jedoch im Mittelpunkt. Hier wird deutlich: zirkuläres Denken beginnt nicht erst beim Wiederverwenden einzelner Bauteile, sondern schon in Konstruktion, Materialwahl und Planung. □

SENSODYNE

Nr. 1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG BEI EMPFINDLICHEN ZÄHNEN*



Mit 5 % NovaMin

Wirksamer Schutz vor Schmerzempfindlichkeit

durch die innovative Bioglas-Technologie mit NovaMin

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

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

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

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

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

HALEON healthpartner

Muster anfordern!

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

PM-DE-SENO-25-00050-20251210

Zum Heraustrennen.
tipp

Die Ä1 von Fall zu Fall:

Ein Krankheitsfall? Ein Behandlungsfall? Ein schwieriger Fall?

Fragen zur Behandlung, Aufklärungen über Therapiealternativen, Gespräche über Folgebehandlungen – die sogenannte sprechende Zahnmedizin (Beratung) ist eine vertraute Routine und gilt zu Recht als eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche zahnmedizinische Behandlung. Die korrekte Abrechnung dieser Beratungsleistungen stellt immer wieder eine Herausforderung dar und erfordert echtes Spezialwissen.

Zwar zeigt die GOZ-Analyse der BZÄK aus dem Jahr 2024, dass die Ä1 eine der am häufigsten berechneten Leistungen ist, aber aus Erfahrung wissen wir, dass zigtausende Beratungen nicht berechnet werden – also einfach „unter den Tisch fallen"! Jede verschenkte Ä1 bedeutet beim 3,5-fachen Faktor 16,32 EUR Verlust. Bei nur 250 Privatpatienten pro Jahr können auf diese Weise über 4.000 EUR verloren gehen. Dabei werden die privaten Beratungen nicht berücksichtigt, die bei gesetzlich versicherten Patienten anfallen, wenn sie bestimmte Zusatzleistungen wählen und dazu aufgeklärt und beraten werden müssen.

Dass eine Beratung nach der GOÄ-Nr. Ä1 als **alleinige** Leistung immer berechnet werden kann, zählt zum kleinen 1×1 der Abrechnung; schwieriger wird's, wenn Beratungen neben anderen Leistungen berechnet werden sollen und wenn man dazu auch noch die Unterschiede „Behandlungsfall" und „Krankheitsfall" beachten muss.

Die Ä1 und der „Behandlungsfall"

Laut der allgemeinen GOZ-Bestimmungen darf in einem Behandlungsfall eine Beratungsgebühr (Ä1) nur einmal zusammen mit einer GOZ-Gebühr bzw. neben einer Leistung aus den Abschnitten C bis O (Inhaltsverzeichnis) der GOÄ berechnet werden. Weiterhin heißt es: „Als Behandlungsfall gilt für die Behandlung derselben Erkrankung der Zeitraum eines Monats nach der jeweils ersten Inanspruchnahme des Zahnarztes."

Tabelle: © OEMUS MEDIA AG (Quelle: DAISY Akademie + Verlag GmbH)

Verschiedene Situationen	Hinweise
Ä1 als alleinige Leistung	Als alleinige Leistung ist die Ä1 auch innerhalb eines Behandlungsfalls mehrfach berechnungsfähig.
Ä1 zusammen mit einer symptombezogenen Untersuchung nach der GOÄ-Nr. Ä5	Auch diese Kombination kann innerhalb eines Behandlungsfalls mehrfach berechnet werden, sofern keine weiteren Leistungen nach der GOZ oder aus den Abschnitten C bis O der GOÄ dazukommen.
Ä1 neben einer GOZ-Leistung oder einer Leistung aus den Abschnitten C bis O der GOÄ	Für dieselbe Erkrankung ist die GOÄ-Nr. Ä1 in dieser Kombination grundsätzlich nur einmal im Behandlungsfall berechnungsfähig.
Innerhalb eines Behandlungsfalls muss wegen einer neuen Erkrankung beraten werden	Die GOÄ-Nr. Ä1 ist berechnungsfähig, weil mit der neuen Erkrankung ein neuer Behandlungsfall-Zeitraum beginnt.

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

Die Monatsfrist ist gemäß §§ 187 und 188 BGB genau definiert. Ein Behandlungsfall der z.B. am 26. Oktober beginnt, endet automatisch mit Ablauf des 26. November. Kommt der Patient wegen derselben oder einer neuen Erkrankung am 27. November beginnt ein neuer Behandlungsfall. **Ein Monat ist demnach nicht pauschal mit 30 Tagen gleichzusetzen!** Vielmehr gilt der Grundsatz: Ein neuer Behandlungsfall beginnt, wenn sich Tages- und Monatszahl um jeweils eins erhöht haben.

Die Ä1 und der „Krankheitsfall"

Ein Krankheitsfall umfasst eine Erkrankung und deren Behandlung als Ganzes ohne zeitliche Begrenzung. **Ein** Krankheitsfall, der sich über mehrere Monate erstreckt, beinhaltet somit **mehrere** Behandlungsfälle. Das bedeutet, dass bei ein und derselben Erkrankung und deren Behandlung (z.B. Wurzelkanalbehandlung), die über vier Monate andauert, die Ä1 gemäß der oben beschriebenen Monatsfrist ggf. viermal berechnet werden kann (sofern sie auch erbracht und dokumentiert wurde).

Die Ä1 von Fall zu Fall

Die Berechnungsbeschränkung „einmal im Behandlungsfall" bedeutet jedoch nicht, dass jede weitere Beratung innerhalb dieses Zeitraums nicht berechnungsfähig wäre. Entscheidend ist vielmehr, welche Leistungen in derselben Sitzung zusätzlich erbracht und berechnet wurden.

Wie sich das von Fall zu Fall konkret auswirkt, zeigt die Tabelle auf Seite 26.

Auf jeden Fall ist eine korrekte und vollständige Dokumentation extrem wichtig !

Auch Beratungsleistungen müssen umfassend dokumentiert werden. Neben dem Anlass, dem wesentlichen Inhalt, der Zuordnung zur Erkrankung und der Beratungszeit sollte auch der Name der Zahnärztin bzw. des Zahnarztes festgehalten werden. Achtung: Die Leistung der Ä1 kann nicht an nicht ärztliches Personal delegiert werden!

Infos zum Unternehmen

Infos zur Autorin

Fazit: Die richtige Berechnung der Ä1 verhindert Honorarverluste

Häufig entscheidet die korrekte Differenzierung zwischen Behandlungs- und Krankheitsfall sowie eine absolut penible Dokumentation über die Berechnungsfähigkeit von Beratungsleistungen. Um keine Honorarverluste zu erleiden, sollten die eigenen Abrechnungsprozesse regelmäßig reflektiert und die Abrechnungskompetenz des gesamten Teams kontinuierlich trainiert werden. Die aktuellsten Abrechnungs-News und wichtige Impulse für die eigene Praxis erhalten Sie im DAISY-Herbst-Seminar 2026 – ab sofort als Streaming-Video verfügbar. ■

Hier gehts zum Streaming-Video DAISY-Herbst-Seminar 2026.

DAISY Akademie + Verlag GmbH
Sylvia Wuttig, B.A. • info@daisy.de
www.daisy.de

ANZEIGE



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

Zum Herausstrennen.

Greenwashing: Nachhaltigkeit richtig bewerben



© nito – stock.adobe.com (KI-generiert)

Sie beziehen Ökostrom, arbeiten papierärmer oder nutzen digitale Prozesse. Das sind sinnvolle Maßnahmen. Wer damit wirbt, sollte jedoch genau beschreiben, worauf sich der Umweltvorteil bezieht. Eine pauschale Aussage wie „nachhaltige Zahnarztpraxis" kann mehr versprechen, als tatsächlich umgesetzt wird.
Umweltbezogene Werbung muss richtig, eindeutig und nachvollziehbar sein. Das gilt auch für Zahnarztpraxen. Zusätzlich muss zahnärztliche Werbung sachlich bleiben und darf nicht anpreisend oder irreführend wirken.

Was bedeutet Greenwashing?

Greenwashing liegt vor, wenn Sie die Umweltleistungen Ihrer Praxis umfassender darstellen, als sie tatsächlich sind. Eine bewusste Täuschung ist dafür nicht erforderlich. Auch eine pauschale, mehrdeutige oder unvollständige Aussage kann problematisch sein. Begriffe wie „nachhaltig", „umweltfreundlich" oder „klimafreundlich" lassen häufig offen, ob sich die Aussage auf den Stromverbrauch, Materialien, Verpackungen, Abfall, ein Dentallabor oder den gesamten Praxisbetrieb bezieht. Entscheidend ist daher die Frage: „Was versteht ein durchschnittlicher Patient unter dieser Aussage?"

Nachhaltigkeit konkret benennen

Die Aussage „Wir sind eine nachhaltige Zahnarztpraxis" kann den Eindruck erwecken, dass der gesamte Praxisbetrieb nachhaltig organisiert ist. Bezieht Ihre Praxis lediglich Ökostrom und arbeitet weitgehend papierlos, kann die Aussage zu weit gehen. Besser ist eine konkrete Formulierung: „Wir reduzieren Papier durch digitale Terminbestätigungen und elektronische Dokumentation." oder: „Unsere Praxis bezieht Strom aus erneuerbaren Energiequellen." Je genauer Sie die einzelne Maßnahme und ihren Anwendungsbereich beschreiben, desto geringer ist das Risiko einer Fehlvorstellung. Pauschale Aussagen über die gesamte Praxis sind besonders kritisch, wenn die Umweltleistung tatsächlich nur einen Teilbereich betrifft.

Infos zur Autorin

Infos zum Unternehmen

Umweltfreundliche Behandlung: Nicht zu viel versprechen

Vorsicht gilt bei Aussagen wie „nachhaltige Implantologie", „grüne Zahnmedizin" oder „umweltfreundliche Zahnbehandlung". Sie können den Eindruck erwecken, die gesamte Behandlung sei besonders umweltfreundlich oder sogar medizinisch überlegen. Eine Behandlung umfasst jedoch viele Bereiche, etwa Materialien, Herstellung, Transport, Hygiene, Entsorgung und Laborleistungen. Wenn Sie nur einen Teilbereich verbessern, sollten Sie auch nur diesen bewerben: „Bei geeigneten Behandlungen nutzen wir digitale Abformungen." Der Zusatz macht deutlich, dass die medizinische Indikation entscheidend bleibt. Ein ökologischer Vorteil ist nicht automatisch ein medizinischer Vorteil.

„Klimaneutral" klar erläutern

„Klimaneutral" kann bedeuten, dass Emissionen vermieden oder reduziert wurden. Gemeint sein kann aber auch eine Kompensation durch Zertifikate. Reduktion und Kompensation sind nicht gleichwertig; die Reduktion hat Vorrang. Die Aussage „Klimaneutrale Zahnbehandlungen – gut für Sie und die Umwelt." ist deshalb besonders riskant. Sie bezieht sich auf die gesamte Behandlung und kann zusätzlich einen Qualitäts- oder Gesundheitsvorteil suggerieren. Sicherer ist: „Wir beziehen Ökostrom und reduzieren Papier durch digitale Prozesse." Unterstützt Ihre Praxis ein Klimaschutzprojekt, sollten Sie dies konkret benennen. Eine Kompensation macht nicht automatisch die gesamte Praxis oder jede Behandlung klimaneutral. Die wesentlichen Erläuterungen müssen unmittelbar bei der Werbeaussage stehen und dürfen nicht erst über mehrere Verweise gesucht werden.

Zahnersatz und CO_2-Angaben

Auch Aussagen wie „CO_2-reduzierte Krone“ oder „klimafreundlicher Zahnersatz“ müssen nachvollziehbar sein. Bezieht sich die Aussage auf das Material, die Herstellung, den Transport oder den gesamten Lebenszyklus? Gegenüber welchem Vergleichswert wurde CO_2 eingespart? Präziser wäre: „Unser Partnerlabor nutzt bei diesem Verfahren einen digitalen Workflow. Die Aussage betrifft den Herstellungsprozess, nicht die vollständige Klimabilanz des Zahnersatzes.“ Berechnungen, Vergleichswerte und Datengrundlagen sollten dokumentiert werden.

Siegel, Logos und Partnerangaben prüfen

Ein grünes Blatt, eine Erdkugel oder ein eigenes „Green Dental“-Logo kann wie ein unabhängiges Nachhaltigkeitssiegel wirken. Eigene Initiativen sollten Sie deshalb eindeutig kennzeichnen: „Eigene Praxisinitiative zur Reduzierung des Papierverbrauchs – keine unabhängige Zertifizierung.“ Nachhaltigkeitssiegel müssen auf einem Zertifizierungssystem beruhen oder von staatlichen Stellen festgesetzt sein. Auch Angaben von Dentallaboren, Lieferanten und Agenturen sollten Sie nicht ungeprüft übernehmen. Lassen Sie sich Berechnungen, Zertifikate und sonstige Nachweise vor der Veröffentlichung vorlegen.

Wenn Nachhaltigkeitswerbung zum Risiko wird

Unklare oder überzogene Umweltangaben können Abmahnungen, Unterlassungsansprüche und Kosten auslösen. Zusätzlich kann die Zahnärztekammer die Werbung berufsrechtlich prüfen. Auch für Werbeaussagen Dritter kann die Praxis verantwortlich sein, wenn sie diese veranlasst oder übernimmt.

TIPP

Kommunikation rechtlich absichern

Überprüfen Sie alle Umwelt- und Nachhaltigkeitsaussagen in Website, Social Media und Praxisunterlagen. Beschreiben Sie konkret, welche Maßnahme welchen Bereich betrifft, und halten Sie die entsprechenden Nachweise bereit. Lassen Sie Ihre Nachhaltigkeitskommunikation vor der Veröffentlichung rechtlich prüfen. So können unklare oder zu weit gehende Aussagen frühzeitig angepasst und unnötige Abmahnrisiken vermieden werden. ■

Lisa Dorothea Kaiser, LL.M.
Fachanwältin für Medizinrecht und Versicherungsrecht • Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

ANZEIGE

DIRECTA
PractiPal®

PractiPal® - mehr als nur ein Instrumententray

- Robust und langlebig
- Ermöglicht optimiertes Qualitätsmanagement
- Steigert Effizienz und Ordnung in der Praxis
- Bietet Flexibilität bei Personalengpässen



Scannen Sie den QR-Code, um mehr über das Produkt zu erfahren.

Kaniedenta - Exklusiver Partner in Deutschland

KANIEDENTA

Kaniedenta GmbH & Co. KG
Dentalmedizinische Produkte
Zum Haberland 36
32051 Herford
info@kaniedenta.de
Tel: 05221-34550



Zum Herausstrennen.
tipp

© Boliviainteligente – unsplash.com

Was sich (unter anderem) 2027 ändern wird

Das neue Jahr steht vor der Tür. Damit gehen auch wieder gesetzliche Änderungen einher. Die hier aufgeführten, sechs Änderungspunkte verstehen sich als kleine Stütze für mögliche Planungsschritte und dokumentarische Anpassungen in Buchhaltung und Backoffice.

- **Mindestlohn und Minijob-Grenze:**

Der gesetzliche Mindestlohn steigt von bisher 13,90 auf 14,60 EUR brutto je Stunde. Die Erhöhung gilt für alle Beschäftigten, die dem gesetzlichen Mindestlohn unterliegen. Gleichzeitig erhöht sich die monatliche Verdienstgrenze für geringfügig entlohnte Beschäftigungen, sogenannte Minijobs, von 603 auf 633 EUR.

- **Mindestausbildungsvergütung:**

Auch die gesetzliche Mindestausbildungsvergütung wird angehoben. Für Ausbildungsverhältnisse, die im Jahr 2027 beginnen, gelten folgende monatliche Mindestbeträge: 1. AJ: 764 EUR, 2. AJ: 902 EUR, 3. AJ: 1.031 EUR und 4. AJ: 1.070 EUR. Die neuen Beträge gelten für Auszubildende, deren Ausbildung zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember 2027 beginnt. Für bereits laufende Ausbildungsverhältnisse gelten die bei Ausbildungsbeginn maßgeblichen Untergrenzen.

- **Neue SV-Beitragsbemessungsgrenzen:**

In der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung liegt die Grenze zukünftig bei 76.500 EUR jährlich (6.375 EUR monatlich), in der Renten- und Arbeitslosenversicherung bei 106.200 EUR jährlich (8.850 EUR monatlich). Auch die Versicherungspflichtgrenze in der Krankenversicherung erhöht sich auf 84.150 EUR jährlich. Das bedeutet: Bei Beschäftigten mit entsprechend hohen Einkommen steigt der Anteil des Gehalts, auf den Sozialversicherungsbeiträge anfallen.

- **Digitale Entgeltunterlagen:**

Ab Januar müssen Arbeitgeber Unterlagen nach der Beitragsverfahrensverordnung für neue Sachverhalte grundsätzlich elektronisch führen. Damit endet eine pflichtaufhebende Übergangsregelung. Zu den relevanten Dokumenten zählen beispielsweise Nachweise zur Sozialversicherungspflicht oder Anträge auf Befreiung von der Rentenversicherungspflicht bei Minijobs.

- **E-Rechnungspflicht zwischen Unternehmen (z. B. Praxis und externes Labor)**

Unternehmen, deren Gesamtumsatz im Jahr 2026 mehr als 800.000 EUR betragen hat, müssen bei entsprechenden inländischen B2B-Umsätzen grundsätzlich E-Rechnungen ausstellen. Unternehmen mit einem Vorjahresumsatz von höchstens 800.000 EUR dürfen die Übergangsregelung noch bis Ende 2027 nutzen und weiterhin Papierrechnungen oder, mit Zustimmung des Empfängers, einfache PDF-Rechnungen verwenden.

- **Austausch von TI-Gerätekarten:**

Gerätekarten (gSMC-KT) der Generation 2.0 verlieren zum 31. Dezember 2026 ihre Gültigkeit und müssen für einen reibungslosen Praxisbetrieb ab 2027 durch Karten der Generation 2.1 ersetzt sein. ■

Quellen: www.ihk.de, www.gematik.de

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.

HIGHLIGHTS

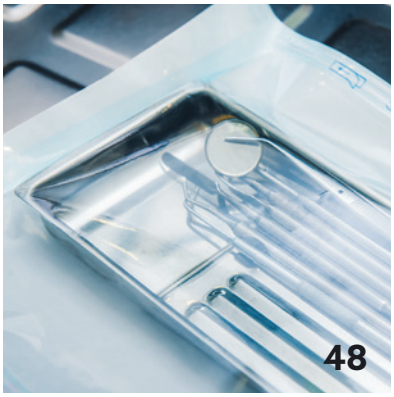
NACHHALTIGKEIT
PRAXISHYGIENE


© Aliaksei Luskin – stock.adobe.com
36

Reparaturmanagement neu gedacht: Mehr Überblick, weniger Aufwand


© Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
40

Upcycling: Vom Cabin Equipment zum Allrounder in der Praxis


© okrasiuk – stock.adobe.com
48

Validierung: Sicherheit schaffen, Qualität sichern

1 Seminar = 1 QM-Handbuch

Jede dentale Fortbildung hat natürlich den Anspruch, so nah wie möglich an den Realitäten des Praxisalltags dran zu sein, sodass die Teilnehmenden im Idealfall das Gelernte am Montag nach dem Kurs anwenden können. Das diesjährig erstmals ausgerollte Seminar **QM-NAVI in der Zahnarztpraxis** mit Referent Christoph Jäger hat sich dieses Ziel nicht nur auf die Fahne geschrieben, sondern kann es in besonderer Weise einlösen. Denn: die Teilnehmenden kombinieren schon während der Fortbildung eigene Begebenheiten aus ihrer Praxis mit der Theorie und erstellen unter Anleitung und innerhalb der eintägigen Kurszeit ihr ganz eigenes QM-Handbuch. Das ist ein absolutes Novum mit echtem Fortbildungsmehrwert!

Mehr Infos zu den kommenden Kursterminen auf: **oemus.com/events**.





#REINGEHÖRT

GESPRÄCHE MIT ZAHNÄRZT/-INNEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

Wie genau das Seminar **QM-NAVI in der Zahnarztpraxis** aussieht und welche Voraussetzungen Teilnehmende für das Seminar mitbringen müssen – das und mehr verrät unser #reingehört-Talk mit Referent und QM-Spezialist Christoph Jäger.

Hier gehts zur **#reingehört-Folge** mit Christoph Jäger auf ZWP online.

Christoph Jäger
Infos zur Person

Kopfhörer: © SHOTPRIME STUDIO – stock.adobe.com | Programmheft: © OEMUS MEDIA AG



Hier gehts zum Epidemiologischen Bulletin mit der aktuellen Änderung.

Abbildung: © OPEN.TESM – stock.adobe.com

Update Wassertemperatur

Die Kommission für Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen und in Einrichtungen und Unternehmen der Pflege und Eingliederungshilfe (KRINKO) beim Robert Koch-Institut hat ihre Empfehlung **„Händehygiene in Einrichtungen des Gesundheitswesens"** bezüglich der Temperatur des Wassers an medizinischen Handwaschplätzen aktualisiert: Aus Gründen der Hygiene und Infektionsprävention ist die Ausstattung medizinischer Handwaschplätze mit warmem Wasser nicht erforderlich. Fließendes, kaltes Wasser in Trinkwasserqualität ist ausreichend.

Quelle: Robert Koch-Institut

DAHZ-Hygieneleitfaden mit neuer Ausgabe

Der Deutsche Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ) hat in diesem Jahr die 17. Ausgabe des *Hygieneleitfadens* herausgegeben, erneut zusammen mit der Arbeitsgruppe Zahnmedizin der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene e.V. (DGKH). Die aktualisierten Kapitel (S. 19, 24–25) befassen sich mit manuellen Aufbereitungsverfahren und der Nutzung von Schutzhüllen. Der Hygieneleitfaden ist auf den Websites von DAHZ und BZÄK kostenfrei herunterladbar.

Quelle: BZÄK | Deutscher Arbeitskreis für Hygiene in der Zahnmedizin (Hrsg.): *Hygieneleitfaden*, 17. Ausgabe 2026

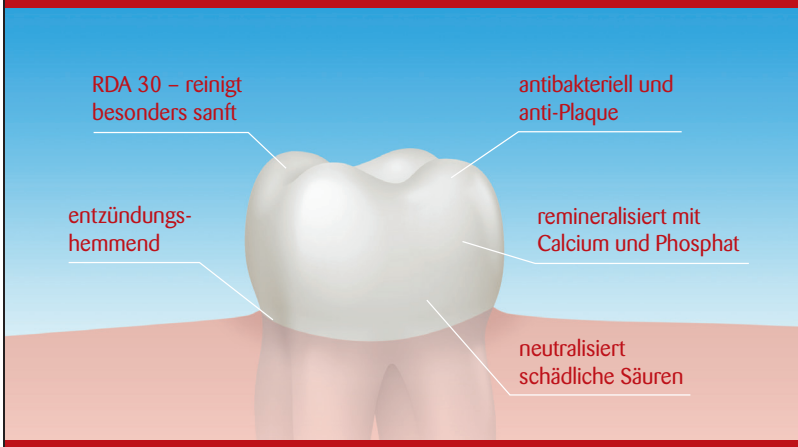
Hier gehts zum DAHZ-Hygieneleitfaden.

ANZEIGE

AJONA®

Medizinisches Zahncremekonzentrat
für Zähne, Zahnfleisch und Zunge

Ajona wirkt – das fühlt und schmeckt man.



Klinische Studien* belegen: Ajona reduziert Plaque um 80 Prozent und reinigt dabei gründlich und besonders sanft mit einem RDA-Wert von 30. Für gesunde, saubere Zähne, kräftiges Zahnfleisch, reinen Atem und eine lang anhaltende, sehr angenehme Frische im Mund.

- ✔ nachhaltiges medizinisches Zahncremekonzentrat
- ✔ signifikante Verbesserung des Gingiva- und Paroindex*
- ✔ geeignet auch bei Xerostomie, Halitosis und Periimplantitis
- ✔ natürliche Inhaltsstoffe



Kostenlose Proben anfordern:
www.ajona.de/zahnaerzte

Dr. Liebe Nachf. D-70746 Leinfelden

* Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle, durchgeführt von dermatest 11/21

KaVo unterzeichnet *The Climate Pledge*



© KaVo Dental GmbH

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

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

- **Regelmäßige CO_2-Berichterstattung** – Transparente Offenlegung relevanter Emissionsdaten.
- **Reduktion der Emissionen** – Umsetzung realer, messbarer Maßnahmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.
- **Net-Zero bis 2040** – Zehn Jahre früher als international vereinbart.

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

KaVo Dental GmbH
www.kavo.com

Update für AWMF-S2k-Leitlinie *Dentaleinheiten, hygienische Anforderungen an das Wasser*

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

Quellen: BZÄK | register.awmf.org

Hier gehts zur AWMF-S2k-Leitlinie.

#KEIN PLATZ FÜR BIOFILM!

Spülroutine: zwei Minuten morgens, 20 Sekunden nach jedem Patienten.

ANZEIGE



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

Wassertropfen: © md – stock.adobe.com

medentex
The Experts in Dental Services



Umweltschutz im Praxisalltag

Wie echte Nachhaltigkeit ohne Zusatzaufwand funktioniert

Der Wunsch nach einer nachhaltigeren Zahnarztpraxis scheitert oft an der Realität: Zu viel Bürokratie, aufwändige Prozesse und unklare Richtlinien belasten das ohnehin eingespannte Team. Während Praxisinhaber die rechtliche Absicherung, Compliance und Kosteneffizienz im Blick behalten müssen, wünscht sich das Praxisteam vor allem reibungslose Abläufe ohne zusätzliche Handgriffe.

Umweltschutz und Compliance intelligent verbinden

Die rechtssichere Entsorgung von Praxisabfällen und die Einhaltung aktueller Hygienestandards stehen im Alltag an erster Stelle. Nachhaltigkeit überzeugt im B2B-Umfeld nur dann, wenn sie diese bestehenden Pflichten nicht verkompliziert, sondern intelligent integriert. Wenn ein Entsorgungskonzept ressourcenschonend aufgesetzt ist, profitiert die Umwelt automatisch – ohne dass das Personal einen Handgriff mehr tun muss. Ein konkretes Beispiel für diesen Ansatz ist die Handhabung von Amalgamabscheidern: Statt Einwegbehälter aufwändig zu entsorgen, holt medentex die vollen Behälter zuverlässig ab und bereitet sie im Rahmen zertifizierter Mehrweglösungen wie dem SmartWay®-System wieder auf. Wertvolle Rohstoffe werden professionell recycelt und sicher in den Kreislauf zurückgeführt. Dieser ressourcenschonende Ansatz setzt sich bis in die Logistik fort: Für den Behälteraustausch in der Praxis nutzen wir die Mehrweg-Versandtasche Xpack. Die Tasche kann bis zu 1.000 Mal genutzt werden und spart rund 95 % der gewöhnlichen Einweg-Verpackungsmaterialien ein. Das bedeutet für das Praxisteam nicht nur weniger Papiermüll, sondern auch ein massiv vereinfachtes Handling ohne das lästige Entsorgen von Einwegkartonagen.

Messbare Ergebnisse für Praxis und Umwelt

Nachhaltigkeit erfordert Transparenz und Messbarkeit. Der Einsatz dieser zertifizierten Mehrwegsysteme schont nicht nur Ressourcen, sondern liefert handfeste Ergebnisse: Im Vergleich zur Nutzung herkömmlicher Einwegbehälter erzielen Praxen eine belegbare CO_2-Einsparung von bis zu 74 %. Gleichzeitig übernimmt medentex die vollständige gesetzliche Gewährleistung und stellt alle Nachweise lückenlos und nachvollziehbar für Ihr nächstes Audit bereit.

medentex: Belegbare Praxis-Vorteile:

- ✔ **Entlastend:** Keine Zusatzarbeit für die ZFA; alle Dokumente werden rechtssicher nachvollziehbar bereitgestellt.
- ✔ **Rechtssicher:** Vollständige Übernahme der gesetzlichen Gewährleistung für den Praxisinhaber.
- ✔ **Nachhaltig:** Durch zertifizierte Mehrwegsysteme entsteht eine CO_2-Einsparung von bis zu 74 %.
- ✔ **Erfahren:** Über 40 Jahre Expertise in der Dentalbranche garantieren verlässliche Abläufe.

Die logische Lösung für Ihre Praxis: perfectCare

Um diese Vorteile systematisch in Ihren Alltag zu integrieren, bietet medentex den Rundum-Service perfectCare an. Dieses Konzept löst das Versprechen von echter Entlastung ein: Es kombiniert die rechtssichere Abwicklung aller Entsorgungspflichten mit einem belegbaren Beitrag zum Umweltschutz – zentral organisiert und aus einer Hand.
Machen Sie Compliance und Nachhaltigkeit zu Ihrem einfachsten Standard. Erfahren Sie jetzt, wie der Rundum-Service perfectCare Ihre Praxis spürbar entlastet:
www.medentex.com/services/perfectcare/



medentex GmbH | Tel. 05205-7516 0 | info@medentex.de | www.medentex.com

ANBIETERINFORMATION*



© Aliaksei Luskin – stock.adobe.com

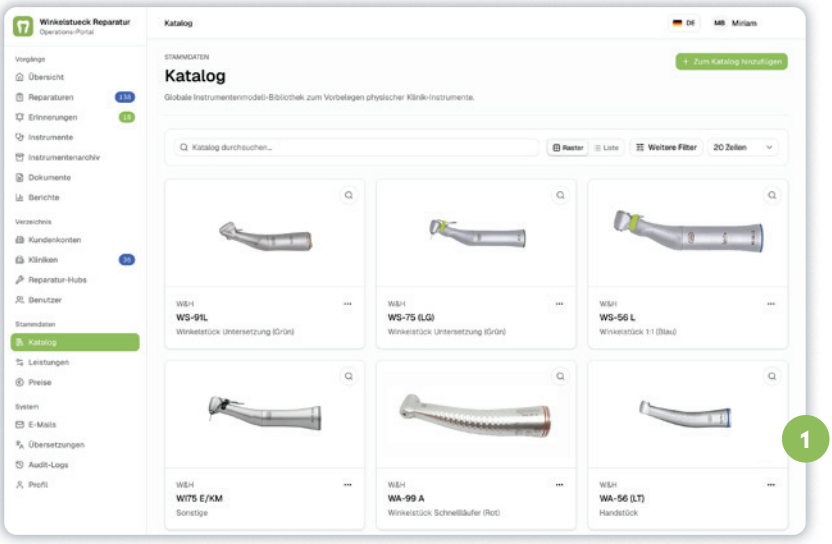
Reparaturmanagement neu gedacht:

Mehr Überblick, weniger Aufwand

Ein Beitrag von Waldemar Felker

[DENTALSERVICE]

Defekte Hand- und Winkelstücke führen nicht nur zu Ausfallzeiten, sondern verursachen auch organisatorischen Aufwand und Kosten. Instrumente müssen angemeldet und versendet, Kostenvoranschläge geprüft und Reparaturen freigegeben werden. Was bei einem einzelnen Instrument überschaubar erscheint, kann bei mehreren Reparaturen, verschiedenen Standorten oder größeren MVZ-Strukturen schnell unübersichtlich werden.



© Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS

Bereits seit mehreren Jahren unterstützt unser Online-Reparaturportal Praxen bei der Organisation ihrer Reparaturaufträge. Im täglichen Austausch mit unseren Kunden haben wir erfahren, an welchen Stellen sich Abläufe weiter vereinfachen und Informationen übersichtlicher darstellen lassen. Diese Erkenntnisse sind direkt in die Entwicklung des neuen Reparaturportals von **Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS** eingeflossen.

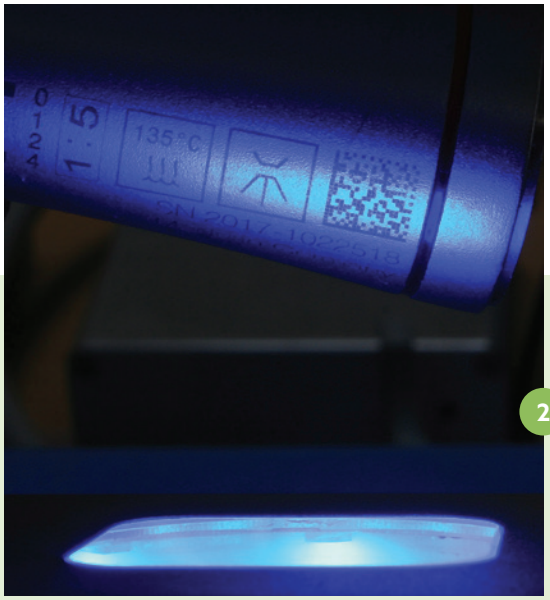
Das grundlegend weiterentwickelte Portal begleitet Praxen durch den gesamten Reparaturprozess und bündelt alle wichtigen Informationen und Dokumente an einem zentralen Ort. Von der Anmeldung des Instruments über den Kostenvoranschlag bis zur Rechnung kann der komplette Vorgang digital verwaltet werden. Nach Abschluss der Reparatur verbleiben sämtliche Daten als Reparaturhistorie abrufbar.

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

Instrumente schneller und einfacher anmelden

Am Anfang jeder Reparatur steht die korrekte Erfassung des Instruments. Modellbezeichnungen, Seriennummern und unterschiedliche Varianten können dabei zu Unsicherheiten führen. Das neue Portal enthält deshalb einen Katalog mit vordefinierten Standardinstrumenten. Bilder und verständliche Beschreibungen helfen, das passende Hand- oder Winkelstück unkompliziert auszuwählen und zur Reparatur anzumelden (Abb. 1).

Noch schneller geht es mit dem UDI-Scanner: Instrumente einfach scannen, automatisch erfassen und mit wenigen Klicks zur Reparatur anmelden (Abb. 2).



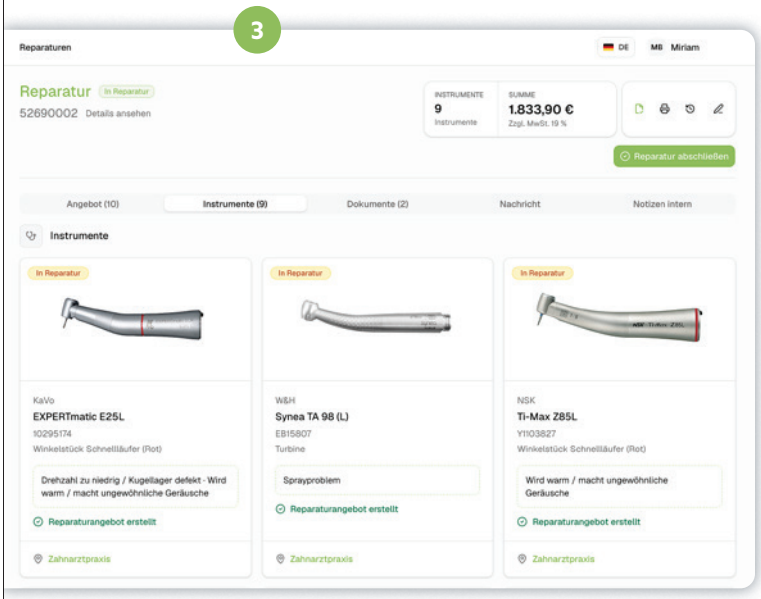
© Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS

Nach der Registrierung starten Praxen direkt durch: Reparaturen lassen sich bequem im Praxiskonto anmelden, verwalten und jederzeit überblicken. Die intuitive Benutzeroberfläche spart Zeit und macht wiederkehrende Aufträge besonders einfach.

Anschließend wird die kostenlose Abholung durch UPS veranlasst. Die benötigten Versandlabels stehen im Portal bereit. So lässt sich der Auftrag vom ersten Schritt an digital organisieren, ohne verschiedene Unterlagen und Kommunikationswege zusammenführen zu müssen. Selbst mögliche Reklamationsfälle erkennt das Portal unaufgefordert anhand der Reparaturhistorie.

Volle Kontrolle bei jedem Reparaturauftrag

Nach Eingang des Instruments erfolgt eine technische Prüfung. Anschließend wird ein unverbindlicher Kostenvoranschlag im Kundenkonto bereitgestellt. Sollten die Reparaturkosten unwirtschaftlich sein, wird ein Alternativangebot mit einem vergleichbaren Neuinstrument



© Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS

hinterlegt. Die Praxis kann das Angebot direkt prüfen und die Reparatur freigeben, ablehnen oder sich für das Alternativangebot entscheiden (Abb. 3). Repariert wird ausschließlich nach Zustimmung. Wird eine Reparatur abgelehnt, senden wir das Instrument kostenlos zurück; für Prüfung und Rücksendung entstehen der Praxis keine Kosten.

Auch während der Bearbeitung bleibt der aktuelle Status einsehbar. Die Praxis erkennt beispielsweise, ob das Instrument geprüft oder repariert, für die Rücksendung vorbereitet oder bereits versendet wurde. Zusätzlich ist hinterlegt, ob die Reparatur des Instruments genehmigt wurde, welche Art der Reparatur durchgeführt und welcher Preis dafür veranschlagt wurde.

Die persönliche Betreuung bleibt selbstverständlich erhalten. Fragen können weiterhin telefonisch oder per E-Mail geklärt werden. Der digitale Prozess ergänzt diesen Service und schafft Flexibilität für Praxen, die ihre Reparaturaufträge unabhängig von Öffnungs- und Telefonzeiten abwickeln möchten.

Alle Dokumente zentral verfügbar

Kostenvoranschläge, Versandlabels, Lieferscheine und Rechnungen werden zentral im Kundenkonto gespeichert und können jederzeit erneut aufgerufen werden. Ebenso kann der Sendungsstatus mit der hinterlegten Sendungsverfolgungsnummer überprüft werden. Auch die Reparaturhistorie bleibt erhalten. Praxen sehen, welche Instrumente bereits angemeldet wurden, welche Leistung vereinbart war, wie über den Kostenvoranschlag entschieden wurde und wann die Instrumente zuletzt von uns repariert wurden.

Informationen müssen damit nicht länger in E-Mail-Postfächern, Papierablagen oder lokalen Ordnern gesucht werden. Die zentrale Übersicht spart Zeit, erleichtert interne Abstimmungen und erhöht die Nachvollziehbarkeit.

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



© Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS

Die hinterlegte Reparaturleistung fasst den vereinbarten Service und Auftragsumfang verständlich zusammen. Sämtliche relevanten Bauteile werden intern geprüft. Unsere interne Reparaturdokumentation hält transparent fest, welcher Defekt vorlag und welche Bauteile ausgetauscht wurden.

Mehr Übersicht für MVZs und größere Praxisstrukturen

Während Einzelpraxen vor allem von der einfachen Anmeldung und zentralen Dokumentenverwaltung profitieren, müssen MVZs und größere Praxisverbände häufig mehrere Standorte, Ansprechpartner und Instrumente gemeinsam verwalten.

Das Portal bildet diese Strukturen über verschiedene Benutzer- und Verwaltungsebenen ab. Übergeordnete Konto-Manager können mehrere Praxen betreuen, Reparaturen für einzelne Standorte anmelden sowie die zugeordneten Instrumente und Dokumente einsehen. Die Praxisdaten bleiben dabei eindeutig dem jeweiligen Standort zugeordnet.

Ergänzend lassen sich Auswertungen direkt im Portal erstellen. So kann nachvollzogen werden, welche Reparaturkosten praxisübergreifend entstanden sind oder welche Instrumente besonders häufig repariert wurden. Diese Informationen unterstützen interne Auswertungen, Investitionsentscheidungen und die Planung des Instrumentenbestands. Die hinterlegten Instrumentendaten können zudem bei der Inventur helfen.

Treue wird belohnt

Mit dem neuen Portal möchten wir nicht nur die Verwaltung vereinfachen, sondern unseren Kunden langfristig zusätzliche Vorteile bieten. Deshalb bieten wir die Möglichkeit, Bonuspunkte zu sammeln: Registrierte Kunden können bei Reparaturaufträgen Punkte sammeln und diese für weitere Reparaturleistungen einsetzen.

Die gesammelten Punkte werden übersichtlich im Kundenkonto dargestellt. Die konkreten Sammel- und Einlösemöglichkeiten sowie die Teilnahmebedingungen sind im Portal zu finden. So entwickelt sich das Reparaturportal von der Auftragsverwaltung zu einer zentralen Serviceplattform.

Digitaler Prozess trifft auf Reparaturkompetenz

Ein modernes Portal erleichtert Abläufe; entscheidend bleibt jedoch die Qualität der Reparatur. Winkelstueck-reparatur.de by ADENSYS verbindet digitale, transparente Prozesse mit spezialisierter Reparaturkompetenz und der technischen Erfahrung von ADENSYS. Unsere Reparateure haben den direkten Bezug zum Bauteil, da sie die Herstellungsprozesse der Bauteile kennen und unterstützen.

Hochwertige Ersatzteile aus eigener Entwicklung und Fertigung in Deutschland bilden die technische Grundlage. In Verbindung mit sorgfältigen Prüfungen, transparenten Kostenvoranschlägen und zwölf Monaten Garantie entsteht ein Reparaturservice, der Präzision, Prozesssicherheit und persönliche Betreuung miteinander verbindet.

Die Weiterentwicklung greift die Erfahrungen auf, die wir in den vergangenen Jahren gemeinsam mit unseren Kunden gesammelt haben. Bewährte Leistungen bleiben erhalten, während neue Funktionen die Anmeldung, Verwaltung und Auswertung von Reparaturaufträgen vereinfachen. Praxen behalten die Kontrolle und reduzieren gleichzeitig ihren administrativen Aufwand. Schnell. Unkompliziert. Fair. ■

Weitere Infos auf **www.winkelstueck-reparatur.de**.

Exklusiver Vorteil für *ZWP*-Leser

Anlässlich des neuen Reparaturportals erhalten *ZWP*-Leser **10 Prozent Rabatt auf ihre erste Reparatur.** Der maximale Rabatt beträgt 100 EUR. Geben Sie bei der Reparaturanmeldung einfach den Aktionscode „**PORTALNEU**" ein.

Der Aktionscode kann einmalig eingelöst werden und ist bis einschließlich **31. Januar 2027** gültig.

Jetzt den QR-Code scannen oder direkt unter portal.winkelstueck-reparatur.de registrieren. Sichern Sie sich den *ZWP*-Vorteil noch heute und melden Sie Ihre erste Reparatur über das neue Onlineportal an.

Hier gehts zum Reparaturportal.

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

IT'S A MATCH!

THE LOVE TRIANGLE THAT WORKS



FALL IN LOVE

duerrdental.com/system-hygiene

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

DÜRR DENTAL

DAS BESTE HAT SYSTEM

Upcycling: Vom Cabin Equipment zum Allrounder in der Praxis

Ein Beitrag von Hannah Schaefer



© Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more

Perfekt für den Gebrauch im Non-Aviation-Umfeld: Trolley Dollys sind superpraktisch, mobil, wendig und passen so auch bei kleineren Platzverhältnissen.

[PRAXISAUSSTATTUNG]

Ein Flugzeugtrolley in der Zahnarztpraxis? Das ist fast so selbstverständlich wie in einer Flugmaschine, denn hier wie dort geht es um praktische Prozessabläufe, optimalen Stauraum und einen minimalistischen Style. Durch ihre vielfachen Einsatzmöglichkeiten und ihr langlebiges Material aus robustem, desinfizierbarem Aluminium, punkten die original ausgedienten Flugzeugtrolleys zudem beim Thema Nachhaltigkeit. Im Q&A verrät Trolley-Dolly-Anwenderin Dr. Vanessa Röhrig-Marx, warum sie sich für das Upcycling von Trolleys entschieden hat.

Frau Dr. Röhrig-Marx, seit wann nutzen Sie Trolley Dollys und in welchem Praxisbereich kommen sie zum Einsatz?
Ich benutze die Trolley Dollys seit Mitte dieses Jahres für die Bereiche Zahnersatz, konservierende Behandlung und als Lager für Implantate/Knochenersatzmaterial.

Warum haben Sie sich für Trolley Dolly entschieden?
Weil ich dadurch nicht jedes Zimmer mit Material beispielsweise für die konservierende Behandlung ausstatten muss, sondern die Dinge themenbezogen an einem Ort (dem Trolley Dolly) lagere und sie dann behandlungsbezogen in das jeweilige Behandlungszimmer gefahren werden können.

Wie hat sich der Praxisalltag seit der Einführung verändert?
Die Behandlungsvorbereitungszeit hat sich deutlich reduziert und wir haben weniger Materialien, die vorher in den Behandlungszimmern dann ggf. abgelaufen sind, weil einfach jedes Material in jedem Zimmer vorgehalten werden musste. Auch die Zeit für das abendliche „Zimmer auffüllen" hat sich deutlich reduziert, da die zentrale Lagerung in den Trolley Dollys übersichtlich ist.

© ZA Sebastian Blome, Frankenau



Trolley Dollys bieten großen Stauraum, dabei erlaubt das flexible Schubladensystem eine perfekte Übersicht.

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

INTERVIEW*

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

Welche Vorteile bietet Trolley Dolly hinsichtlich Organisation, Ergonomie und Zeitersparnis?
Mit den Trolley Dollys kann man wunderbar themenbezogen Materialien und Instrumente lagern und bleibt gleichzeitig flexibel in der Behandlung, da man sie einfach in das Behandlungszimmer fahren kann, in dem man sie benötigt.

Wie reagieren Ihre Mitarbeitenden auf Trolley Dolly?
Meine Mitarbeiter sind begeistert, weil sie bei der Behandlungsvorbereitung nur noch den jeweiligen Trolley Dolly benötigen und alle Materialien so zentral gelagert werden.

Würden Sie Trolley Dolly anderen Praxen empfehlen?
Auf jeden Fall, denn die Aufbewahrung in den Trolleys sorgt dafür, dass alle benötigten Materialien überaus praktisch und themenbezogen an einem Ort zusammen sind. Dadurch geht die Behandlungsvorbereitung schneller, sie ist vollständiger, weil alle benötigten Teile in dem Trolley sind und es wird insgesamt weniger Material bzw. Instrumente benötigt, da nicht jedes Behandlungszimmer separat ausgestattet werden muss. ■

trolley-dolly.de



„Die Trolley Dollys sind qualitativ sehr hochwertig und stabil gearbeitet."

(Dr. Vanessa Röhrig-Marx, Trolley-Anwenderin, Oralchirurgin und Inhaberin der Fachzahnarztpraxis Kellerwald in Gilserberg in Nordhessen)

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

Wir sind GC.

Gemeinsam für eine gesündere Zukunft. Für Ihre Patienten und unsere Umwelt.
Wir sind GC.

Environment First: Moderne Zahnmedizin setzt grüne Maßstäbe

Ein Beitrag von Christin Hiller

[ÖKOLOGISCHE VERANTWORTUNG]

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

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



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



Abbildungen: © GC Germany GmbH

Hier gehts 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.



a



b

Alte Verpackung aus Kunststoff (a), neue **Verpackung ausschließlich aus normalem Papier und Karton (b)**.

Abbildungen: © GC Germany GmbH

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

Plastikreduktion und Kreislaufwirtschaft

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

Papier statt Plastik

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

Weniger Emissionen beim Transport

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



Umweltfreundliche Materialien, einschließlich **recyceltem PET**.

ANZEIGE



Abbildungen: © GC Germany GmbH



Beispiel eines **Biotops** auf einem Werksgelände.

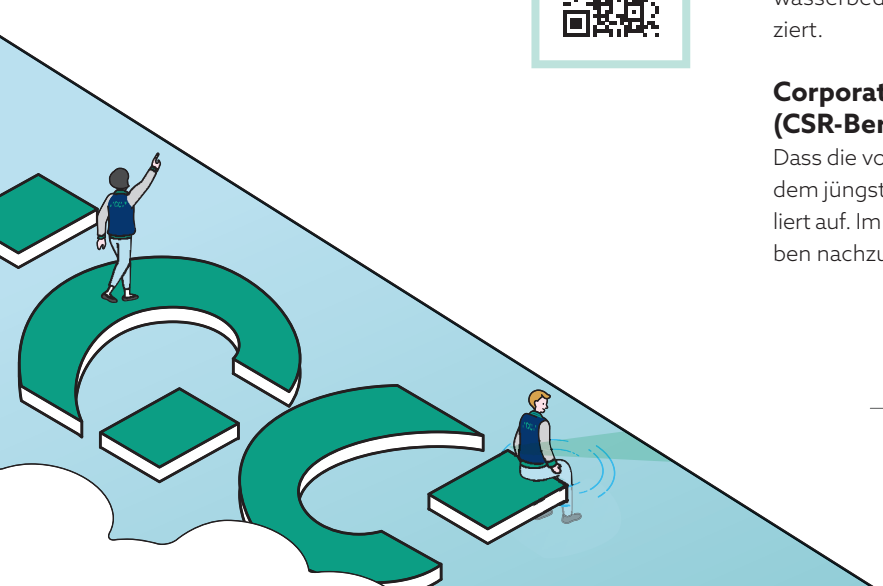
Energiewende in den Produktionsstätten

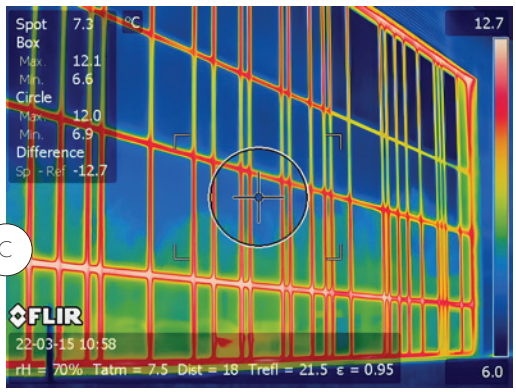
Verpackungen sind nur ein Teil der Gleichung, die Energie für ihre Herstellung ist genauso entscheidend. Es wird daher in den Ausbau erneuerbarer Energien an den weltweiten Produktionsstandorten investiert. Durch den verstärkten Einsatz eigener Photovoltaikanlagen und den Bezug von zertifiziertem Grünstrom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

Ganzheitliches Abfall- und Wertstoffmanagement

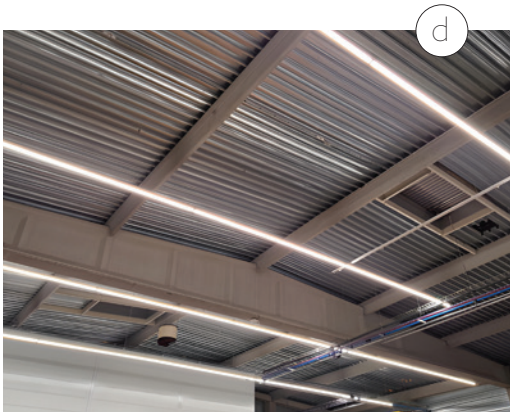
Verantwortung bedeutet, den gesamten Lebenszyklus zu betrachten. In den Werken gilt daher eine strikte „Zero Waste"-Strategie. Durch optimierte Trennsysteme und die stoffliche Wiederverwertung von Produktionsausschüssen werden Materialien wieder in den Kreislauf zurückgeführt. Ziel ist es, das Abfallaufkommen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

Hier gehts zum Global CSR Report.





c



d

Infos zum Unternehmen

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

Verantwortungsvoller Umgang mit Wasserressourcen

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

Corporate Social Responsibility Report (CSR-Bericht)

Dass die vorgestellten Maßnahmen greifen, belegen die Fakten aus dem jüngsten Global CSR Report und zeigen die Fortschritte detailliert auf. Im Report sind zudem weitere umweltrelevante Stellschrauben nachzulesen. ■

www.gc.dental/europe/de-DE

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

ADVERTORIAL

SDI

STELA™

Die Zukunft der Füllungstherapie beginnt jetzt.



Keine Ätzung. Kein Bonding. Kein Lichthärten.
Einfach ein neues Restaurationskonzept.

2
Einfache Schritte
für eine zuverlässige Restauration

Keine Lichthärtung
unabhängig von der Kavitätentiefe

Schnell
direkt zum Füllen in 15 Sekunden

Stark & ästhetisch
mit natürlicher Zahnfarbe

Zwei Schritte statt aufwendiger Mehrschichttechnik

Das STELA-System vereint einen speziell entwickelten Primer mit einem selbsthärtenden Kompositmaterial. Die Eliminierung separater Ätz-, Bonding- und Lichthärtungsprotokolle ermöglicht einen vereinfachten restaurativen Workflow bei gleichbleibend hoher Prozesssicherheit - für mehr Effizienz im Praxisalltag.

Unbegrenzte Aushärtungstiefe

STELA härtet selbstständig aus, sodass keine Polymerisationslampe erforderlich ist. Die vollständige Polymerisation erfolgt unabhängig von der Kavitätstiefe und ermöglicht zuverlässig ausgehärtete Restaurationen.

Spaltfreier Verbund

STELA überzeugt mit einer innovativen Technologie, die den Behandlungsablauf spürbar vereinfacht - für mehr Effizienz und ein sicheres Gefühl bei jeder Restauration.

STELA von SDI -

weniger Schritte, mehr Effizienz und eine neue Generation der direkten Restauration

Entdecken Sie STELA!
www.sdi.com.au

Nachhaltig digital:



Abbildungen: © ARZ.dent GmbH (KI-generiert)

Vom Papierstapel in die Cloud: Webbasierte Praxissoftware schont Umweltressourcen und entlastet das Praxisteam im Alltag.

Gut für die Umwelt, gut fürs Team

Ein Beitrag von Anne Kohlstädt

[DIGITALE INFRASTRUKTUR]

Nachhaltigkeit lässt sich aus zwei Perspektiven betrachten: Zum einen geht es um den Material- und Technikverbrauch im Praxisbetrieb, zum anderen um die Belastung des Teams. Eine webbasierte Praxissoftware wie teemer setzt an beiden Aspekten an.

Wer an Nachhaltigkeit in der Praxis denkt, denkt zuerst an Hygiene und Einwegmaterial. Ein großer Teil des Ressourcenverbrauchs steckt aber auch in der Verwaltung: im Anamnesebogen auf dem Klemmbrett, in der ausgedruckten Mehrkostenvereinbarung, im Aktenordner und im Server, der im Nebenraum rund um die Uhr läuft. Genau dort lässt sich viel ändern, ohne dass sich an der Behandlung etwas ändern muss.

Weniger Papier, weniger Technik vor Ort

Mit teemer füllen Patient/-innen Anamnese und Formulare digital aus, entweder vorab per Mail oder in der Praxis am iPad. Die Eingaben landen direkt in der Patientenakte. Niemand muss sie abtippen oder als PDF importieren. Mehrkostenvereinbarungen oder Einwilligungen werden digital unterschrieben und automatisch abgelegt. Zusätzlich gehen sie per Mail an die Patientin oder den Patienten. Der Weg vom Klemmbrett über den Kopierer bis in den Aktenschrank fällt weg.

Auch bei der Technik wird die Praxis schlanker. teemer läuft webbasiert. Statt eines eigenen Praxisservers braucht es einen Internetanschluss, und die Daten liegen in konzerneigenen Rechenzentren in Deutschland. Für die Verschlüsselung über HealthConnect genügt in der Praxis ein leistungsstarker Mini-

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

PC im Dauerbetrieb. Patientendaten werden verschlüsselt, bevor sie die Praxis verlassen, und erst beim Abruf in der Praxis wieder entschlüsselt. Back-ups und Updates laufen automatisch. Ein großer Server, der gewartet und alle paar Jahre ersetzt werden muss, gehört damit nicht mehr zur Grundausstattung.
Dazu kommt die Offenheit des Systems. teemer arbeitet mit Schnittstellen, etwa zu Kartenzahlungsanbietern oder KI-gestützten Dokumentations-Tools. Funktionen, für die früher eigene Geräte oder Insellösungen nötig waren, wandern so nach und nach in die Software.

Entlastung, die im Team ankommt

Die zweite Seite der Nachhaltigkeit betrifft die Menschen in der Praxis. Laut *KZBV-Jahrbuch 2025* arbeiteten Praxisinhaber/-innen im Jahr 2023 durchschnittlich 44,0 Stunden pro Woche. 8,5 Stunden davon entfielen auf die Praxisverwaltung, das sind 19,3 Prozent der Arbeitszeit. Für die Behandlung blieben 32,5 Stunden.
Wenn Prozesse digital und automatisiert laufen und Termine online gebucht werden können, wird der Empfang spürbar ruhiger. Das Team hat mehr Zeit für die Patient/-innen, die gerade vor ihm stehen, statt für den Papierstapel daneben.
Ein weiterer Punkt ist die Einarbeitung. Fachkräfte sind knapp, und jede neue Kollegin soll schnell sicher arbeiten können. teemer ist so aufgebaut, dass sich auch Mitarbeitende ohne Vorkenntnisse zurechtfinden. Wer mehr wissen will, kann Schulungen online abrufen oder live vor Ort buchen.
Und schließlich der Arbeitsort. Weil teemer webbasiert und standortübergreifend läuft, lassen sich Aufgaben wie die Leistungskontrolle auch von zu Hause aus erledigen. Für Praxen, die Teilzeitkräften oder Eltern im Team entgegenkommen wollen, ist das ein echtes Argument. Ein Homeoffice-Tag in der Abrechnung spart außerdem den Arbeitsweg.

Cloud lohnt sich doppelt

Mit teemer wird digitale Praxisführung zur Haltung, nicht nur zur Technikfrage. Eine Praxis wird nicht über Nacht nachhaltig. Aber jede Entscheidung, die Papier und Hardware einspart und dem Team Handgriffe abnimmt, zahlt doppelt ein: auf die Umwelt und auf ein Team, das seine Energie dort einsetzen kann, wo sie gebraucht wird. ■

www.teemer.de



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

ANZEIGE

Technik ist einfach
... mit den Technik-Profis

Sicher in Sachen Hygiene
durch die Validierung Ihrer Prozesse nach RKI und MPBetreibV

Hier mehr erfahren!

plandent.de/tkd

Plandent

ANBIETERINFORMATION*

Validierung:



Sicherheit schaffen, Qualität sichern

© Normec Valitech GmbH & Co. KG

Ein Beitrag von Annkathrin Gebhardt

[QUALITÄTSMANAGEMENT] Die Anforderungen an die Instrumentenaufbereitung in Zahnarztpraxen sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Neben einer zuverlässigen Hygiene rücken zunehmend auch die Nachweisbarkeit und Dokumentation der eingesetzten Verfahren in den Fokus. Für Praxisinhaber/-innen bedeutet das: Es reicht nicht mehr aus, Instrumente ordnungsgemäß aufzubereiten, die Wirksamkeit der Prozesse muss nachvollziehbar belegt werden können.

Genau hier setzt die Validierung an. Sie schafft die Grundlage dafür, dass Reinigungs-, Desinfektions-, Verpackungs- und Sterilisationsprozesse unter den tatsächlichen Bedingungen einer Praxis zuverlässig funktionieren. Gleichzeitig unterstützt sie Zahnarztpraxen dabei, gesetzliche Anforderungen zu erfüllen und bei Praxisbegehungen gut vorbereitet zu sein.

Herausforderungen im Praxisalltag

Viele Zahnarztpraxen stehen jedoch vor der Herausforderung, die Instrumentenaufbereitung in einen ohnehin eng getakteten Arbeitsalltag zu integrieren. Zwischen Patientenversorgung, Terminmanagement und administrativen Aufgaben bleibt oft wenig Zeit für die kontinuierliche Überprüfung von Prozessen. Hinzu kommt, dass sich Abläufe im Laufe der Zeit verändern können. Neue Instrumente werden angeschafft, Mitarbeitende wechseln oder Dokumentationen werden nicht regelmäßig aktualisiert. Auch unterschiedliche Beladungsmuster erschweren die Standardisierung. Gerade in solchen Situationen zeigt sich der Nutzen einer

Zunehmende regulatorische Anforderungen

Die Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten sind klar geregelt. Grundlage bilden unter anderem die Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) sowie die gemeinsamen Empfehlungen von KRINKO und BfArM. Der zentrale Gedanke hinter diesen Regelwerken: Die Wirksamkeit von Aufbereitungsverfahren muss sichergestellt und nachgewiesen werden können. Aus diesem Grund verlangen die Empfehlungen ausdrücklich validierte Verfahren. Das heißt nicht nur die Geräte selbst, sondern die gesamten Aufbereitungsprozesse müssen regelmäßig überprüft werden. Entscheidend ist dabei die Frage, ob die eingesetzten Verfahren unter den realen Bedingungen der jeweiligen Praxis dauerhaft die geforderten Ergebnisse liefern.

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

Schutz durch Instrumentenaufbereitung

Die Instrumentenaufbereitung ist ein wesentlicher Bestandteil der Infektionsprävention. Sie schützt sowohl Patient/-innen als auch Dritte, wie Servicetechniker und Labormitarbeiter, vor der Übertragung von Krankheitserregern und trägt gleichzeitig zur Sicherheit des gesamten Praxisteams bei. Jeder Aufbereitungsschritt muss zuverlässig funktionieren, damit das gewünschte hygienische Ergebnis erreicht wird.

Technik allein garantiert noch keine Sicherheit

Moderne Zahnarztpraxen verfügen heute über leistungsfähige Reinigungs-Desinfektionsgeräte (RDG), Siegelgeräte und Sterilisatoren. Diese Systeme automatisieren einen großen Teil der Aufbereitung und sorgen für standardisierte Abläufe. Dennoch hängt die Wirksamkeit der Prozesse von zahlreichen Faktoren ab. Temperaturverläufe, Prozesszeiten, Druckverhältnisse, Wasserqualität oder auch die Art der Beladung beeinflussen das Ergebnis maßgeblich. Bereits kleine Abweichungen können dazu führen, dass ein Verfahren nicht mehr die erforderliche Leistung erbringt. Genau deshalb reicht es nicht aus, sich allein auf die Herstellerangaben eines Geräts zu verlassen. Entscheidend ist der Nachweis, dass das System im konkreten Praxisalltag zuverlässig arbeitet.

Ein sorgfältig validierter Prozess trägt dazu bei, Risiken zu minimieren, die Patientensicherheit zu gewährleisten und die geltenden Anforderungen an Medizinprodukte zu erfüllen.

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

strukturierten Validierung. Sie macht bestehende Prozesse transparent, deckt mögliche Schwachstellen auf und schafft eine belastbare Grundlage für Verbesserungen.

Gut vorbereitet auf Praxisbegehungen

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Vorbereitung auf behördliche Praxisbegehungen. Gesundheitsämter und Aufsichtsbehörden prüfen zunehmend, zum Beispiel im Rahmen des Arbeitsschutzkontrollgesetz,[1] ob die Anforderungen an die Instrumentenaufbereitung erfüllt werden. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf nachvollziehbaren Prozessabläufen, vollständigen Dokumentationen und aktuellen Validierungsnachweisen. Fehlen diese Unterlagen oder weisen sie Lücken auf, kann dies zu Beanstandungen führen. Eine strukturierte Validierungsdokumentation erleichtert die Kommunikation mit den Behörden erheblich. Sie ermöglicht es, die Wirksamkeit der Aufbereitungsprozesse nachvollziehbar darzustellen und Rückfragen schnell zu beantworten.

Mehr als eine Pflichtaufgabe

Validierung wird häufig ausschließlich als regulatorische Anforderung wahrgenommen. Tatsächlich bietet sie jedoch weit mehr als die Erfüllung gesetzlicher Vorgaben.
Klare Prozesse, definierte Verantwortlichkeiten und eine nachvollziehbare Dokumentation schaffen Transparenz und erhöhen die Prozesssicherheit. Potenzielle Fehlerquellen können frühzeitig erkannt und behoben werden. Gleichzeitig stärkt ein systematisches Vorgehen das Vertrauen von Mitarbeitenden und Patientinnen und Patienten in die Qualität der Praxisorganisation. Damit wird die Validierung zu einem wichtigen Bestandteil eines modernen Qualitätsmanagements und zu einem Instrument, das Sicherheit, Effizienz und Compliance miteinander verbindet.

Fazit

Die Instrumentenaufbereitung gehört zu den sensibelsten Prozessen in einer Zahnarztpraxis. Ihre Wirksamkeit darf nicht angenommen werden – sie muss nachgewiesen werden können. Eine professionelle Validierung schafft hierfür die notwendige Grundlage. Sie unterstützt Praxen dabei, regulatorische Anforderungen zu erfüllen, hygienische Standards dauerhaft sicherzustellen und bei Praxisbegehungen souverän aufzutreten. Wer Validierung nicht als reine Pflicht, sondern als festen Bestandteil des Qualitätsmanagements versteht, investiert langfristig in Sicherheit, Transparenz, Werterhalt und die Zukunftsfähigkeit der eigenen Praxis. ■

healthcare.normecgroup.com

1 Gesetz zur Verbesserung des Vollzugs im Arbeitsschutz (Arbeitsschutzkontrollgesetz) vom 22. Dezember 2020.

Beginnend mit dem Kalenderjahr 2026 sind im Laufe eines Kalenderjahres mindestens fünf Prozent der im Land vorhandenen Betriebe durch die zuständige Behörde (in der Regel Gewerbeaufsichtsamt) zu besichtigen (Mindestbesichtigungsquote). Von der Mindestbesichtigungsquote kann durch Landesrecht nicht abgewichen werden.



Damla Uygur, Regional Business Unit Leader Oral Health Care Western Europe bei der Präsentation der Sonicare Next-Generation DiamondClean 9900.

Abbildungen: © Philips GmbH

Philips-Launchevent:

100 Prozent sichtbare, vollständige Zahnpflege

Ende September präsentierte Philips in München die neue Sonicare Next-Generation DiamondClean 9900 vor ausgewählten Konsumentenmedien und Influencern. Zuvor erhielt die dentale Fachwelt bereits Einblicke in die neue Generation der intelligenten Zahnpflege.

Das Premiummodell kombiniert klinisch belegte Reinigungsleistung mit Echtzeitfeedback direkt am Handstück und macht die Qualität der Mundpflege bereits während des Putzens sichtbar. „Für uns beginnt erfolgreiche Prävention in der Praxis und setzt sich zu Hause fort. Deshalb haben wir die Next-Generation DiamondClean bewusst zuerst Dental Professionals vorgestellt. Sie spielen eine entscheidende Rolle dabei, Patient/-innen zu unterstützen, Empfehlungen aus der Praxis in eine bessere tägliche Mundpflege zu übersetzen", so Fabian Urban, Professional Marketing Manager Oral Healthcare bei Philips. Neben Produktdemonstrationen bot die Veranstaltung den Teilnehmer/-innen die Möglichkeit zum direkten Austausch mit Expert/-innen aus Wissenschaft und Praxis.

Besonderes Interesse weckten die interaktiven Demonstrationsstationen, an denen die Gäste die Sonicare-Technologie selbst erleben konnten. Im Mittelpunkt standen dabei sowohl die Reinigungsleistung der Sonicare Schalltechnologie als auch die neuen Möglichkeiten des Echtzeitfeedbacks. „Erst bei der eigenen Anwendung wurde mir das volle, wegweisende Potenzial dieser innovativen Zahnbürste bewusst. Besonders eindrucksvoll finde ich das Echtzeitfeedback während des Putzvorgangs, das zu einer intuitiven und ganz mühelosen Verbesserung der täglichen häuslichen Mundhygiene führt. Ich bin überzeugt, dass Philips mit diesem Produkt einen maßgeblichen Beitrag zu einer neuen Ära der Mundgesundheit leistet", erläutert Dr. Stefanie Jacobs von der Ludwig-Maximilians-Universität München. Ein zentrales Merkmal der Next-Generation DiamondClean 9900 ist das integrierte Echtzeitfeedback direkt am Handstück. Während des Putzens erhalten Nutzer/-innen unmittelbar Rückmeldung zu ihrem Putzverhalten und werden so dabei unterstützt, ihre tägliche Mundpflegeroutine gezielt zu verbessern.



„Wir stehen am Beginn einer neuen Generation der Prävention. Menschen wurde über Jahrzehnte gesagt, wie sie besser putzen sollten. Dabei fehlte ihnen die Möglichkeit zu erkennen, wie gut sie tatsächlich putzen. Mit der Next-Generation DiamondClean schließen wir diese Lücke. Durch intelligente Sensorik und KI-gestützte Echtzeitanleitung machen wir Mundpflege erstmals im Moment des Putzens unmittelbar sichtbar und verständlich."

(Francesco Grillo, Global Business Unit Leader Oral Healthcare, Philips)

Mehr erfahren auf www.philips.de.

Philips GmbH
www.philips.de

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

NETdental Chat: Rund um die Uhr verfügbar



Abbildungen: © NETdental GmbH

Der Chat von NETdental erleichtert den Praxisalltag in Zahnarztpraxis und Labor durch sofortige Unterstützung direkt im Onlineshop. Rund um die Uhr verfügbar, liefert der Chat Antworten auf Fragen zu Rechnungen, Retouren und allgemeinen Anliegen. Dank der intuitiven Nutzung ist schnelle Hilfe mit nur einem Klick erreichbar. Über das Chat-Icon in der unteren rechten Ecke des Onlineshops öffnet sich der Zugang zum Chat. Besonders praktisch: Nach einmaliger Verifizierung können wichtige Dokumente wie Rechnungen direkt abgerufen werden. Für spezifischere Anliegen steht das NETdental-Service-Team selbstverständlich weiterhin persönlich zur Verfügung.

Infos zum Unternehmen

Jetzt den Chat mit einem umfassenden Wissensspektrum als zuverlässiges Tool im Praxisalltag nutzen und die Effizienz digitaler Unterstützung bei NETdental erleben!

NETdental GmbH
www.netdental.de

KFO-Abrechnung: Entlastung, die bleibt



© ZO Solutions AG (KI-generiert)

Durch die Auslagerung von Abrechnung und Controlling lassen sich personelle Engpässe verlässlich überbrücken und interne Abläufe nachhaltig stabilisieren.

Zeit und qualifiziertes Personal sind wertvolle Ressourcen im Praxisalltag. Die ZO Solutions AG unterstützt kieferorthopädische Praxen dabei, diese gezielt einzusetzen: mit externer Abrechnung, kontinuierlichem Controlling und Unterstützung bei personellen Engpässen. Das Leistungsspektrum reicht von der täglichen Erfassung und Bearbeitung der Behandlungsdaten bis zur Quartalsabrechnung. Die erfassten Leistungen werden im Rahmen des Controllings überprüft und Optimierungsmöglichkeiten aufgezeigt.
Auch bei Personalengpässen oder Ausfällen unterstützt das spezialisierte Team die Praxis. Ein fester Pauschalpreis macht die Kosten der vereinbarten Leistungen planbar.
So schafft ZO Solutions Freiräume für Patientenbetreuung und Praxisorganisation und unterstützt langfristig tragfähige Abläufe in der Kieferorthopädie.

ZO Solutions AG
www.zosolutions.ag

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

IDS 2027: MANI setzt auf Produkterlebnis und internationalen Austausch



© MANI MEDICAL GERMANY GmbH

Zur IDS 2027 präsentiert sich die MANI MEDICAL GERMANY GmbH mit einem erweiterten Messekonzept. Im Mittelpunkt stehen restaurative Materialien, Produkte für die Endodontie sowie Lösungen für die ästhetische Zahnmedizin.

Ein zentraler Bestandteil des Messeauftritts ist eine Hands-on-Area, in der Besucher verschiedene Produkte direkt ausprobieren können. Gezeigt werden unter anderem Materialien aus der MANIFill-Produktfamilie, das Zahnaufhellungssystem MANIShine sowie Instrumente und Systeme für den endodontischen Behandlungsablauf. Unterstützt wird das Team vor Ort von Produktspezialisten der japanischen Muttergesellschaft sowie Experten weiterer internationaler MANI-Standorte. Damit möchte das Unternehmen den fachlichen Austausch mit Zahnärzten, Händlern und Anwendern noch stärker in den Fokus rücken. Darüber hinaus sind für die IDS Live-Demonstrationen mit erfahrenen Anwendern geplant. Einzelheiten hierzu werden im Vorfeld der Messe bekannt gegeben.

Besucher finden MANI MEDICAL GERMANY während der IDS 2027 in Halle 10.1 am Stand D061. Dort präsentiert das Unternehmen sein aktuelles Portfolio rund um Komposite, Endodontie und Zahnaufhellung sowie ausgewählte Produktneuheiten.

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

CAD-Software monatlich mieten statt kaufen

Wer im Praxislabor in die digitale Konstruktion einsteigen will, muss dafür keine Kauflizenz finanzieren: Dentoo bietet exocad DentalCAD als Monatslizenz an. Zum Start fällt eine einmalige Einrichtungsgebühr an, die den ersten Nutzungsmonat bereits enthält. Danach ist nur noch die monatliche Lizenzgebühr zu zahlen – in der Basisversion 107 EUR netto. Die Lizenz verlängert sich von Monat zu Monat und ist monatlich kündbar. Für funktionsorientierte Arbeiten lassen sich Zusatzmodule ebenso flexibel zubuchen: der Virtuelle Artikulator und der Import von Kieferbewegungsdaten für je 9 EUR, das Schienenmodul für 20 EUR im Monat. So wächst die Software mit den Aufgaben und wird wieder schlanker, wenn ein Modul nicht mehr gebraucht wird.

Weitere Infos auf: **dentoo.com/zwp/exocad**.



© exocad GmbH

Als offizieller exocad-Reseller übernimmt Dentoo Beratung, Installation, Schulung und Support.

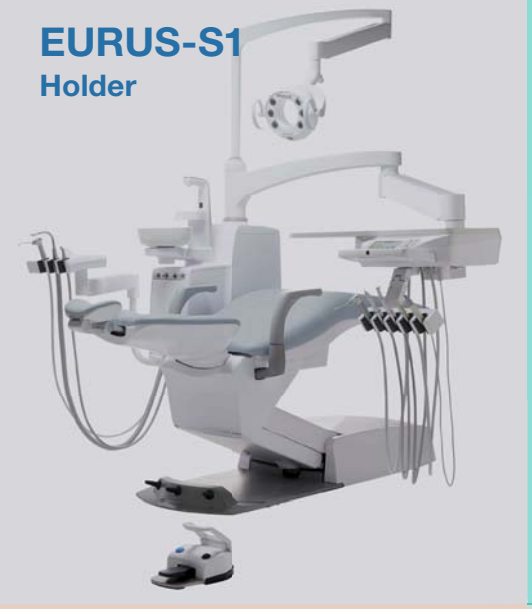
Mehr Infos zur exocad Monatslizenz.

DENTOO
www.dentoo.com/DE

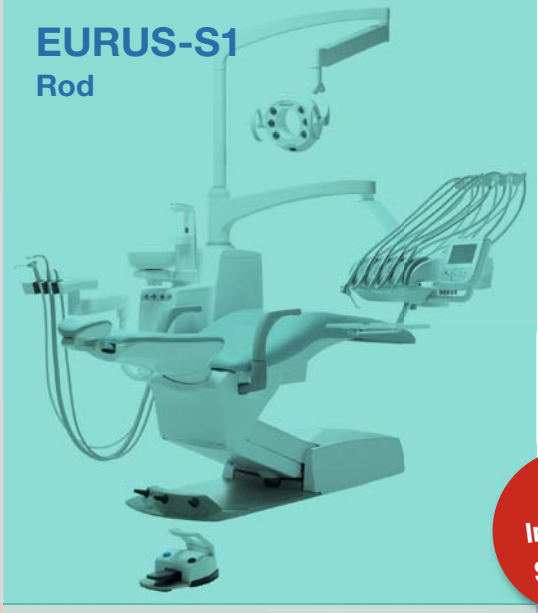
* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

EURUS – DIE FAMILIE

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

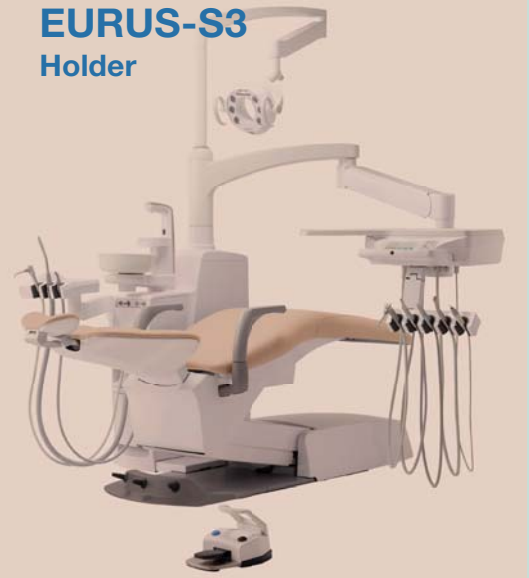


EURUS-S1
Cart

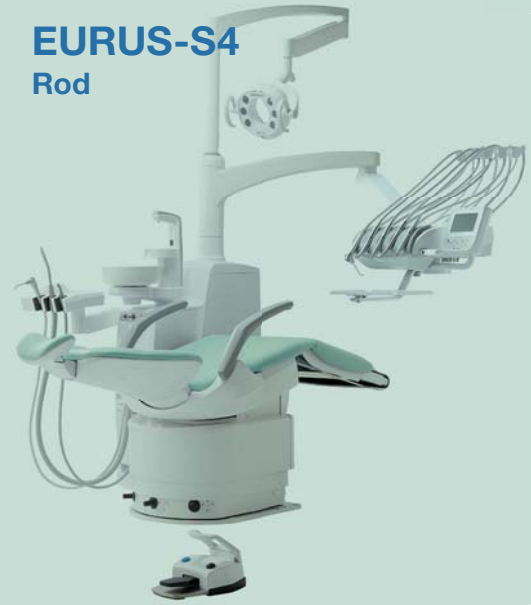


Mehr Infos auf Seite 87

EURUS-S3
Holder



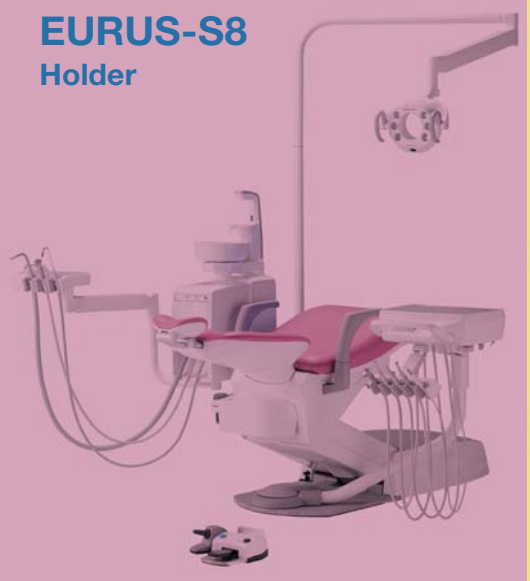
EURUS-S4
Rod



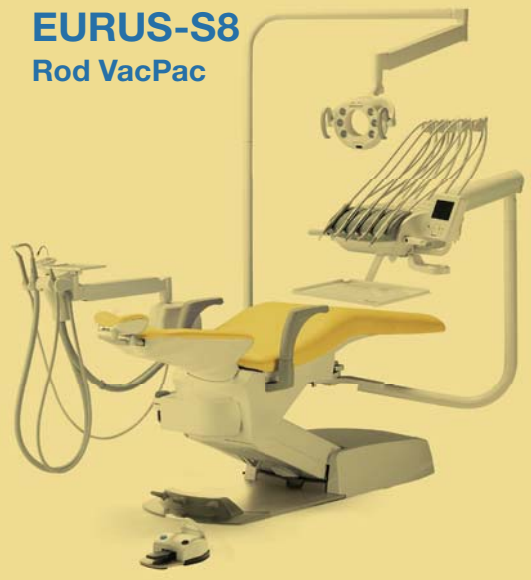
EURUS-S6
Holder



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

Mehr Sicherheit bei komplexen Implantatversorgungen



© ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG

Hohe Behandlungskosten, lange Behandlungsverläufe und finanzielle Unsicherheiten: Komplexe Implantatversorgungen binden durch hohe Materialkosten und lange Zahlungsziele oft enorme Liquidität. Mit „ZA:factor IMPLANT" bietet die ZA eine neue Full-Service-Factoring-Lösung speziell für Implantologen, MKG- und Oralchirurgen.

DAS ZIEL: Mehr finanzielle Sicherheit für Praxen. Denn in der Implantologie zählt jede Rechnung: Fällt eine aus, fehlen schnell fünfstellige Beträge. Mit dem 100-prozentigen Ausfallschutz der ZA (nach Ankaufzusage für bis zu zwölf Monate) geben Praxen dieses Risiko einfach ab. Statt hohe Materialkosten für Implantate und Knochenaufbau vorzufinanzieren, erhält die Praxis ihr Geld umgehend: Die ZA kauft die Forderung an – inklusive Eigenanteilen sowie Mehr- und Zusatzleistungen. Zudem gewinnt das Team Zeit für die intensive Patientenbetreuung: Die ZA übernimmt Forderungsmanagement, Mahnwesen und Patientenservice, inklusive der Ratenzahlung, die Patienten bei der ZA anfragen können und die dank der „Smarten Rate" übersichtlich, flexibel und planbar bleibt.

DAS ERGEBNIS: Weniger Verwaltungsaufwand, planbare Liquidität und bessere Chancen, auch anspruchsvolle Behandlungswünsche umzusetzen.

Mehr Infos auf **www.die-za.de/factoring-implantologie-oralchirurgie**.

Infos zum Unternehmen

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

direct Onlinehandel mit „Mein Konto"-Bereich

Der „Mein Konto"-Bereich im direct Onlinehandel bietet Zahnarztpraxen und Dentallaboren einen perfekten Überblick über alle relevanten Bestell- und Lieferinformationen. Zahnärzt/-innen und Zahntechniker/-innen finden dort zentralisierte Daten wie Rechnungen, Bezahlstatus, Lieferschein sowie die komplette Bestellhistorie – unabhängig vom gewählten Bestellweg. Funktionen wie der direkte Download von Rechnungskopien, detaillierte Rückstandsinfos, voraussichtliche Liefertermine und personalisierte Produktlisten unterstützen dabei, den Praxisalltag effizienter zu gestalten. Die intuitive Navigation im Onlineshop erleichtert zudem die schnelle Orientierung und sorgt für ein reibungsloses Einkaufserlebnis.

Alle Angebote und Infos auf
www.shop.direct-onlinehandel.de.



© direct Onlinehandel GmbH

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

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

© ChatGPT (KI-generiert)



Prämierung 2027: Innovative Präventionskonzepte gesucht

Die Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM) schreibt erneut den DGPZM-Praktikerpreis aus. Ausgezeichnet werden praxisrelevante und zukunftsweisende Konzepte, die einen konkreten Beitrag zur Prävention und Gesunderhaltung im zahnmedizinischen Alltag leisten. Der mit 2.500 EUR dotierte Preis wird von der VOCO GmbH gesponsert, die den Praktikerpreis seit 2020 unterstützt. Die Ausschreibung richtet sich insbesondere an Zahnärzt/-innen aus der Praxis. Auch Institutionen, die in der Präventivzahnmedizin tätig sind, können Beiträge einreichen. Einzureichen ist eine Kurzdarstellung des Konzeptes mit maximal 2.500 Zeichen einschließlich Leerzeichen. Sie sollte die Abschnitte Hintergrund/Zielsetzung, Vorgehensweise, Ergebnisse und Schlussfolgerung/Relevanz sowie Angaben zu allen beteiligten Autor/-innen und die Korrespondenzadresse enthalten.

Beiträge können bis zum **10. März 2027** gesendet werden: **info@dgpzm.de** und **momeni@staff.uni-marburg.de**. Die ausgewählten Beiträge werden auf dem **8. Präventionskongress der DGPZM** am 30. April und 1. Mai 2027 in Frankfurt am Main als Kurzvorträge präsentiert. Das beste Konzept wird im Rahmen der Tagung mit dem DGPZM-Praktikerpreis ausgezeichnet. Der Kongress steht unter dem Motto „Mehr Prävention durch KFO".

Weitere Infos auf: **praeventionskongress.info**.

Quelle: DGPZM Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V.

Sonderangebote für Intraoralscanner

Permadental bündelt zum Jahresende attraktive Angebote für Intraoralscanner der Marken Medit, SHINING 3D, 3Shape TRIOS und ELETRA. Wer **bis zum 31. Dezember** einen Scanner aus dem Aktionssortiment kauft, erhält einen Zima Dental Pod kostenlos dazu. Das Ultraschallgerät reinigt herausnehmbare Dentalprodukte wie Aligner, Retainer, Prothesen, Knirscherschienen und Mundschutz in einem fünfminütigen Reinigungszyklus. Es kann direkt in der Praxis eingesetzt oder an Patient/-innen verschenkt werden. Die zweite Zugabe knüpft an den digitalen Workflow an: Nach Kaufabschluss des Scanners erhalten Käufer/-innen einen Gutschein für bis zu drei monolithische Zirkonkronen oder eine dreigliedrige monolithische Zirkonbrücke. Er ist drei Monate gültig und kann nach einem beliebigen digitalen Scan eingelöst werden.



Abbildungen: © Permadental GmbH

Ob Einstieg in die digitale Abformung, Gerätewechsel oder Erweiterung der Praxisausstattung: Das Aktionssortiment umfasst Lösungen mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Zur Auswahl stehen kabelgebundene und kabellose Scanner.

Die Aktion gilt bis zum 31. Dezember, solange der Vorrat reicht. Individuelle Angebote und weitere Informationen auf **www.permadental.de/jahresend-deals-2026/**.

Permadental GmbH
www.permadental.de

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

UKPS-Nachsorge:



© Resmed Germany Inc.

Gesprächsgrundlage in der Nachsorge: Verlaufsdaten aus der myNarval-App helfen, Veränderungen zwischen den Kontrollterminen im Patientengespräch einzuordnen.

Was Verlaufsdaten zwischen den Terminen beitragen können

Ein Beitrag von Christine Pfeiffer

[OSA-THERAPIE] Mit der Eingliederung einer Unterkieferprotrusionsschiene (UKPS) beginnt die Feinabstimmung von Anpassung, Verträglichkeit und Wirksamkeit. Über die Nächte zwischen den Kontrollterminen erfährt die Praxis bisher meist nur aus Patientenschilderungen. Digitale Verlaufsdaten können zusätzliche Informationen aus diesem Zeitraum liefern, das Nachsorgegespräch strukturieren und Patienten dabei unterstützen, ihren Therapieverlauf nachzuvollziehen.

Im Versorgungspfad der GKV ist die UKPS bei obstruktiver Schlafapnoe (OSA) eine Zweitlinientherapie.[1,2] Die S3-Leitlinie der DGSM empfiehlt sie bei leicht- bis mittelgradiger OSA als Alternative zur Überdrucktherapie.[3] Die Schiene wird zahnärztlich angepasst; Diagnostik und objektive Wirksamkeitskontrolle sind schlafmedizinische Aufgabe.[1-4]

Bei der Titration, also der schrittweisen Einstellung des Unterkiefervorschubs, ist die maximale Vorschubposition nicht automatisch die beste: Tragekomfort, Kiefergelenkbeschwerden und dentale Veränderungen sind ebenso zu beachten, eine zahnärztliche Kernkompetenz. Verlaufsdaten können dabei helfen, Veränderungen zwischen den Kontrollterminen im Patientengespräch besser einzuordnen. Da weniger Schnarchen nicht zwingend eine ausreichend behandelte OSA bedeutet, empfiehlt die AASM/AADSM-Leitlinie regelmäßige Nachsorge und eine objektive Erfolgskontrolle.[5]

Was wiederholte Messungen zeigen

Pulsoximetrie erfasst die periphere Sauerstoffsättigung (SpO_2), wiederkehrende Sauerstoffabfälle und die Zeit unter 90 Prozent SpO_2; ein Schlaftagebuch ergänzt die Messdaten um Angaben zur subjektiven Schlafqualität und zu möglichen Begleitumständen wie Stress oder Alkoholkonsum. Da Einzelmessungen etwa durch Schlafposition oder Messqualität beeinflusst werden, ist der Blick über mehrere Nächte besonders aufschlussreich.

Auch in der Forschung wurde untersucht, wie oximetrische Messungen die Titration von Unterkieferprotrusionsschienen ergänzen können. Fleury et al. kombinierten bei schrittweiser Anpassung des Unterkiefervorschubs die Beurteilung der Symptome mit oximetrischen Messungen; Metz et al. werteten nach Anpassungen jeweils Messungen über drei Nächte aus. Die Ergebnisse wurden dabei nicht isoliert, sondern im Rahmen einer weiterführenden klinischen bzw. schlafmedizinischen Beurteilung betrachtet.[6,7]

Literatur

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



© Resmed Germany Inc.

Begleitumstände im Blick: Das Schlaftagebuch dokumentiert Schienennutzung und Einflussfaktoren wie Stress oder Alkohol zur Einordnung auffälliger Nächte.

Richtig eingeordnet: Verlaufsdaten und Schlafdiagnostik

Oximetrie macht Sauerstoffverläufe über viele Nächte mit vergleichsweise geringem Aufwand sichtbar und kann Hinweise aus dem Alltag liefern, die bei einzelnen Untersuchungen möglicherweise nicht erfasst werden. Ihr Fokus liegt auf der Sauerstoffversorgung; Atemfluss, Atemanstrengung, Schlafstadien und Arousals erfasst sie nicht.[8] Für die Einordnung der Verlaufsdaten zählen daher nicht einzelne Messwerte allein. Auch Messqualität, dokumentierte Vorschubeinstellung und mögliche Beschwerden des Patienten sollten berücksichtigt werden. Damit ergänzt die Oximetrie die schlafmedizinische Diagnostik und Wirksamkeitsbeurteilung per Polygrafie oder Polysomnografie sinnvoll.[5,8,9]

Digitale Verlaufsdaten im Praxisalltag

Eine Möglichkeit, solche Verlaufsinformationen für Patienten zugänglich zu machen, ist myNarval, eine Begleit-App für Anwender der Narval-CC-Schiene. Mit einem kompatiblen O_2-Ring visualisiert sie nächtliche Sauerstoff- und Herzfrequenzdaten, ermöglicht den Vergleich von Nächten und bietet ein Schlaftagebuch. Ein PDF-Bericht fasst relevante Schlafdaten zusammen und kann vom Patienten selbstbestimmt mit Praxis oder Arzt geteilt werden, ohne automatische Datenübertragung.

Für die zahnärztliche Nachsorge können solche Informationen eine zusätzliche Gesprächsgrundlage bieten. Beispielsweise lassen sich folgende Fragen gemeinsam mit den Patienten besprechen:

- Wie verändern sich die Verläufe nach einer Vorschubanpassung?
- Welche Auffälligkeiten zeigen Nächte, die Patienten als wenig erholsam beschreiben?
- Welche dokumentierten Begleitumstände fallen mit auffälligen Nächten zusammen?

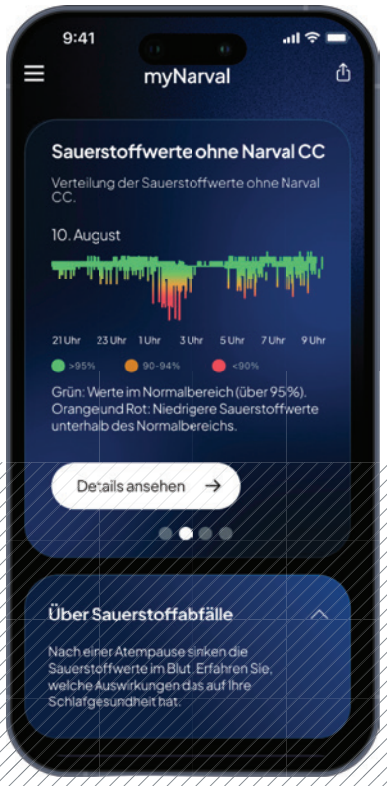
Die Informationen können helfen, subjektive Erfahrungen und dokumentierte Veränderungen gemeinsam zu besprechen. Wird der Bericht auch mit dem behandelnden Schlafmediziner geteilt, kann er den interdisziplinären Austausch unterstützen. Gleichzeitig erhalten Patienten die Möglichkeit, ihren Therapieverlauf aktiv nachzuvollziehen.

Ausblick

Digitale Verlaufsdaten bieten der zahnärztlichen Schlafmedizin neue Möglichkeiten, Patienten zwischen den Kontrollterminen zu begleiten und Nachsorgegespräche auf zusätzliche Informationen zu stützen. Ob und in welchem Ausmaß solche Angebote die Adhärenz oder Behandlungsergebnisse beeinflussen, muss wissenschaftlich weiter untersucht werden. ■

www.resmed.de

Die Visualisierung der peripheren Sauerstoffsättigung über ein kompatibles Pulsoximeter macht wiederkehrende Sauerstoffabfälle und Phasen unter 90 Prozent sichtbar – eine sinnvolle Ergänzung zur Beurteilung der Titration.



© Resmed Germany Inc.

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

Entscheidender Mehrwert: DVT bei komplexen oralchirurgischen Fragestellungen

Ein Beitrag von Dr. Daniel Martens



© DÜRR DENTAL SE

VistaVox S bietet ein an die menschliche Anatomie angepasstes Abbildungsvolumen für eine präzise Diagnostik in der dentalen Region.

[3D-RÖNTGEN]

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.

Dr. Daniel Martens
ist Fachzahnarzt für Oralchirurgie in Krefeld. Zu seinen Behandlungsschwerpunkten zählen die Implantologie und moderne digital unterstützte oralchirurgische Verfahren.



Infos zum Autor

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.

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.

© Zahnexperten Bismarckplatz

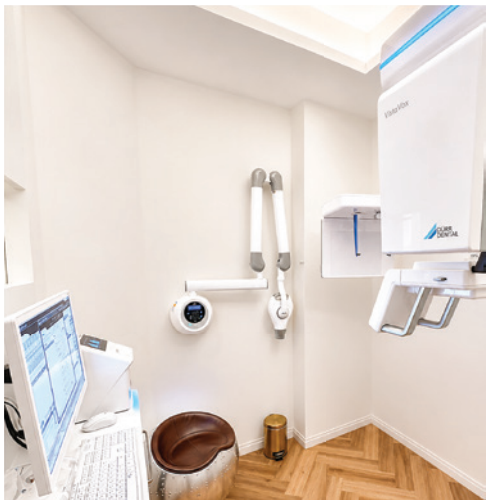
*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

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

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 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.



© Zahnexperten Bismarckplatz

Das VistaVox S Ceph sowie das VistaScan Mini fügen sich optimal in die räumlichen Gegebenheiten ein und ermöglichen eine vollständige, zeitsparende Röntgendiagnostik.

ANZEIGE

OMNI DENT® We care. You smile. GERL.

NICHT SEXY.

Aber der Preis sieht gut aus.

6+2



~~€ 7,87~~
€ 5,90
-25 %

Art.-Nr. 212069 Hintergrund KI-generiert
Alle Preise zzgl. MwSt. Irrtümer und Änderungen vorbehalten

gerl-dental.de

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.

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.



VistaCam iX HD Smart unterstützt zuverlässig: bei der Diagnose oder Früherkennung von Karies ebenso wie bei der Plaque-Visualisierung.

DÜRR DENTAL SE
Infos zum Unternehmen



© DÜRR DENTAL SE

VistaIntra fügt sich dank einfacher Handhabung und flexibel anpassbarer Röntgenparameter nahtlos in den digitalen Praxisablauf ein.

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. ■

www.duerrdental.com

Abbildungen: © DÜRR DENTAL SE

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

dentoo
Curated Dental Tools.

TECHNOLOGIEPARTNER UND OFFIZIELLER HÄNDLER VON

DGSHAPE
A Roland DG Group Company

Konstruieren mit **exocad.**
Fräsen mit **DGSHAPE.**

Dentoo begleitet Labor und Praxis durch den gesamten digitalen Workflow – als **offizieller DGSHAPE-Händler von Roland DG** und als **offizieller exocad-Reseller**. Bei Dentoo kommt jede Fräsmaschine **inklusive CAM-Software**.



DWX-53DC
AUTOMATED DRY
5 Achsen · 6-fach-Wechsler · 15 Werkzeuge



DWX-53D
PREMIUM DRY
5 Achsen · 15 Werkzeuge



DWX-52Di Plus
SMART ENTRY
5 Achsen · 15 Werkzeuge



DWX-43W
VERSATILE WET
4 Achsen · 6 Werkzeuge



NEU EXOCAD-MONATSLIZENZ

Konstruieren ab **107 €** im Monat.

exocad DentalCAD: **einmalige Einrichtung inkl. erstem Monat**, danach nur die Monatsgebühr – **monatlich kündbar**.

107 €	132 €	172 €	207 €	261 €
DentalCAD Core	Advanced Bundle	Implant Bundle	CAD & Print Bundle	Ultimate Bundle

Module flexibel zubuchen: Virtueller Artikulator 9 € · Implantat-Modul 20 € · Schienen-Modul 20 € · Model Creator 23 € · weitere ab 4 € im Monat.

Alle Preise je Monat, netto zzgl. MwSt.

© exocad GmbH

Ein Ansprechpartner für jeden Schritt.

DER DENTOO-WORKFLOW

01	02	03	04	05	06	07
Intraoral-scanner	Desktop-scanner	exocad Design	DGSHAPE Fräsen	3D-Druck	Navigierte Implantologie	Individuelle Schulungen

BERATUNG UND ANGEBOT
+49 7123 95 95 145
dentoo.com · info@dentoo.com

FRÄSMASCHINEN
dentoo.com/zwp

MONATSLIZENZ
dentoo.com/zwp/exocad

Stand November 2026, Änderungen vorbehalten.
DGSHAPE ist eine Marke der Roland DG Corporation, exocad eine Marke der exocad GmbH.

DENTOO PayFactory GmbH
Nürtinger Str. 6/4 · 72555 Metzingen


© DIRECTA AB

Gamechanger in der assistenzlosen Prophylaxebehandlung

Ein Beitrag von Patricia Ried

[EINMALARTIKEL]

Wer in der Prophylaxe ohne Assistenz arbeitet, kennt die Herausforderung: Während der Behandlung müssen die Instrumente sicher geführt, Flüssigkeiten zuverlässig abgesaugt sowie Zunge und Wange vom Arbeitsfeld ferngehalten werden. Ein herkömmlicher Speichelsauger erleichtert diese Aufgabe nicht immer. Er kann verrutschen, sich unangenehm an der Mundschleimhaut festsaugen oder vom Patienten mit der Zunge weggeschoben werden. Gelangt er zu weit in Richtung Rachen, kann dies zudem den Würgereiz verstärken. Solche Unterbrechungen stören den Arbeitsablauf und erfordern ein wiederholtes Nachjustieren.

Deshalb stelle ich mir bei jedem Hilfsmittel die Frage: Was erleichtert meinen Praxisalltag tatsächlich und gehört damit dauerhaft auf mein Standardtray? Hygoformic Bio von Orsing hat sich für mich zu einem solchen Hilfsmittel entwickelt.

Der Hygoformic-Speichelsauger ist ein Einmalprodukt und wird aus biobasiertem Polyethylen (Green PE) aus nachwachsendem Zuckerrohr hergestellt. Mit den passenden Adaptern eignet er sich für gängige Speichelsaugeranschlüsse. Erhältlich ist er in zwei Größen: als Hygoformic Bio für Erwachsene und als Hygoformic L Bio für Kinder.

Dank seiner spiralförmigen, individuell formbaren Konstruktion lässt sich der Hygoformic-Speichelsauger an die jeweilige Behandlungssituation anpassen und stabil positionieren. Bei korrekter Platzierung bleibt er selbstständig in Position, sodass ein wiederholtes Nachjustieren in der Regel nicht erforderlich ist.

Davon profitieren auch viele Patienten. Eine sorgfältig angepasste Positionierung kann den Würgereiz reduzieren und zu einer ruhigeren Behandlung beitragen. Gleichzeitig bleiben das Arbeitsfeld gut einsehbar und die Hände für die Instrumentenführung frei. Für mich ermöglicht dies einen flüssigeren Workflow und eine ergonomisch günstigere Arbeitshaltung.

Infos zur Autorin


© Patricia Ried

1

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







Abbildungen: © Patricia Ried

Korrekte Positionierung ist alles

Zu Beginn lege ich den Absaugschlauch über den Patienten. Anschließend positioniere ich den Hygoformic-Speichelsauger entsprechend dem vorgesehenen Behandlungsbereich (Abb. 1).

Als besonders angenehm empfinden viele Patienten, dass sie den Mund bei der vestibulären Behandlung schließen können. Dadurch wird die Kiefermuskulatur entlastet, was vor allem bei längeren Behandlungen zu einer entspannteren Behandlungssituation beitragen kann (Abb. 2).

Schaut der Patient geradeaus beziehungsweise zur Mitte, platziere ich den Hygoformic-Speichelsauger auf der rechten Wangenseite. Diese Position eignet sich besonders für die vestibuläre Behandlung des ersten und vierten Quadranten.

Wird der Kopf nach rechts gedreht, lassen sich der erste und vierte Quadrant oral sowie der zweite und dritte Quadrant vestibulär gut behandeln (Abb. 3).

Schaut der Patient nach links, platziere ich den Speichelsauger auf der linken Wangenseite. Diese Position ist insbesondere für die orale Behandlung des zweiten und dritten Quadranten geeignet (Abb. 4).Entscheidend ist, die Position stets an die individuellen anatomischen Gegebenheiten des Patienten und die jeweilige Behandlungssituation anzupassen.

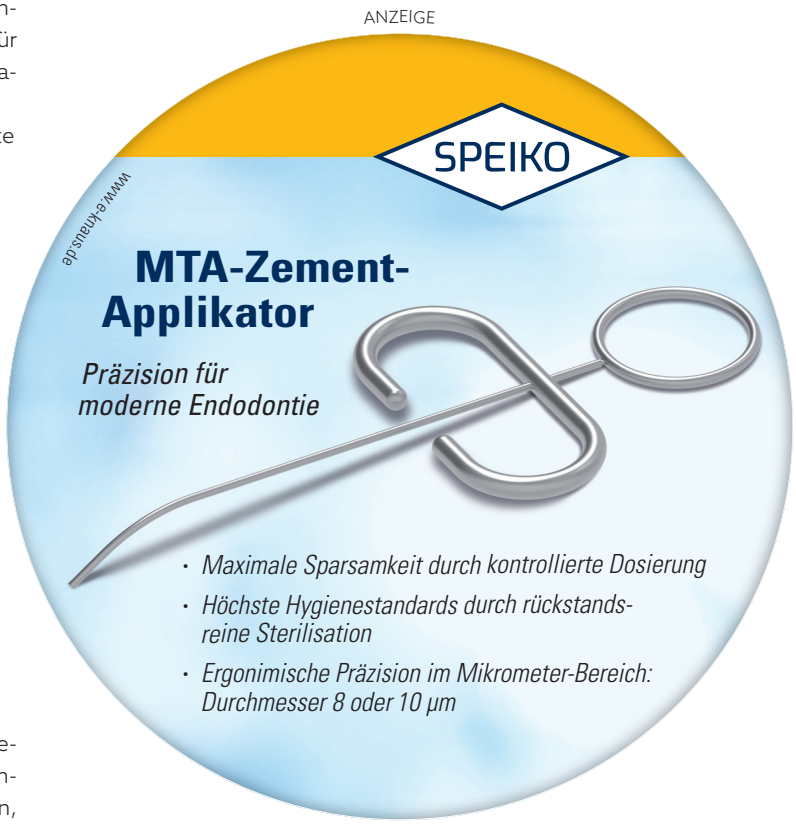
Einsatz bei Ultraschallbehandlung

Bei der Ultraschallbehandlung unterstützt der Hygoformic-Speichelsauger bei geeigneter Patientenlagerung die Absaugung. Gleichzeitig kann er anstelle des Mundspiegels zum Abhalten der Wange eingesetzt werden und dadurch die Sicht auf das Behandlungsfeld verbessern. Nach meiner Erfahrung wird das Wasser bei korrekter Positionierung zuverlässig abgesaugt, ohne die Kühlung der Ultraschallspitze zu beeinträchtigen. Um eine ausreichende Kühlung sicherzustellen,

„Richtig eingesetzt, trägt Hygoformic Bio für mich zu einem ruhigeren und flüssigeren Behandlungsablauf bei."

(Patricia Ried)

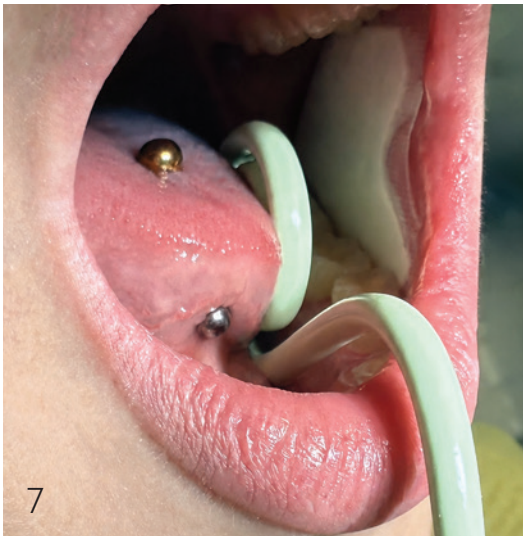
ANZEIGE



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


5


6


7

verwende ich bei der Ultraschallbehandlung neben dem Hygoformic-Speichelsauger keinen zusätzlichen großen Sauger. Bei umfangreichen Ablagerungen kann ein häufigerer Wechsel des Speichelsaugers erforderlich sein (Abb. 5).

Einsatz bei Pulver-Wasser-Strahltechnik

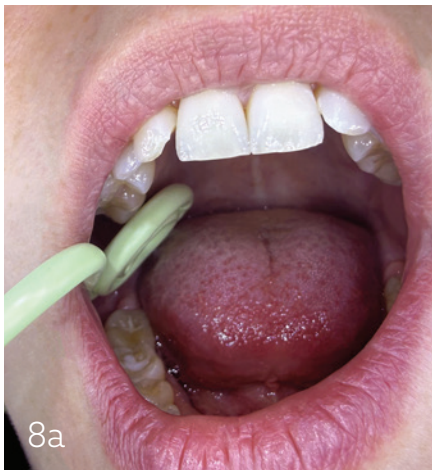
Auch bei der Pulver-Wasser-Strahltechnik erleichtert der Hygoformic-Speichelsauger meinen Arbeitsablauf. Bei dieser Anwendung positioniere ich den Sauger in der Wange. Zusätzlich halte ich mit dem großen Sauger ab und sauge das entstehende Pulver-Wasser-Gemisch ab (Abb. 6).

Unterstützung bei Fissurenversiegelung

Bei der Fissurenversiegelung im Unterkiefer unterstützt die integrierte Zungenhalterung eine gute Sicht und ein trockenes Arbeitsfeld. Der Hygoformic-Speichelsauger entfernt Speichel und fungiert gleichzeitig als sanfter Zungenhalter. Dafür lege ich ihn zwischen Zahnreihe und Zunge ein. Eine zusätzliche Fixierung durch eine Assistenzkraft ist somit nicht erforderlich (Abb. 7).
Im Oberkiefer lege ich den Hygoformic-Speichelsauger wie abgebildet quer ein. Dadurch lässt sich verhindern, dass die Zunge den für die Fissurenversiegelung vorgesehenen Zahn berührt (Abb. 8a+b).

Fazit

Hygoformic Bio erleichtert mir die assistenzlose Prophylaxebehandlung spürbar. Der Speichelsauger unterstützt eine zuverlässige Absaugung, hält je nach Positionierung Wange oder Zunge vom Arbeitsfeld fern und ermöglicht dadurch eine bessere Sicht sowie eine ergonomischere Arbeitshaltung.
Voraussetzung für einen erfolgreichen Einsatz ist dabei eine sorgfältige, an die jeweilige Behandlungssituation angepasste Platzierung. Richtig eingesetzt, trägt Hygoformic Bio für mich zu einem ruhigeren und flüssigeren Behandlungsablauf bei. ■


8a


8b

Abbildungen: © Patricia Ried

DIRECTA AB
Infos zum Unternehmen

*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

Injection Moulding als Wegbereiter der keramischen Versorgung bei ausgeprägtem Zahnverschleiß

Ein Beitrag von Dr. Kostas Karagiannopoulos

[RESTAURATIVE VERSORGUNG] Die Injection-Moulding-Technik mit Kompositen hat sich bei der Behandlung von Zahnverschleiß als vielseitig einsetzbares Verfahren etabliert. Als additives, minimalinvasives Verfahren ermöglicht sie es, Ästhetik, Funktion und die Anpassung des Patienten an die Versorgung in Echtzeit zu beurteilen. Zugleich bietet sie einen kosteneffizienten und substanzschonenden Behandlungsansatz. Sie dient nicht nur als langfristige Übergangslösung bis zur keramischen Rehabilitation, sondern liefert auch wertvolle Informationen, die das endgültige Behandlungsergebnis besser vorhersehbar und nachvollziehbarer machen. Dieser Fall zeigt, wie die Injection-Moulding-Technik die Planung und Umsetzung eines stufenweisen Übergangs zu keramischen Restaurationen unterstützt.

Ein 48-jähriger Patient stellte sich mit einem ausgeprägten generalisierten Zahnverschleiß infolge von Attrition und Säureerosion vor. Langfristig war eine keramische Rehabilitation des Oberkiefers geplant. Wegen der Komplexität, des ausgeprägten Verschleißes sowie Bedenken hinsichtlich Bruxismus entschieden wir uns für injizierbare Kompositrestaurationen, um vor der endgültigen Behandlung eine langfristige provisorische Versorgung zu ermöglichen. Darüber hinaus spielte auch die Entscheidung des Patienten eine Rolle: Er entschied sich aus finanziellen Gründen dafür, die keramische Rehabilitation um einige Jahre zu verschieben. Als Übergangsversorgung wurden acht Kompositrestaurationen mittels Injection-Moulding-Technik geplant. Ein definitiver Wechsel zu keramischen Restaurationen war etwa zwei bis drei Jahre später vorgesehen.

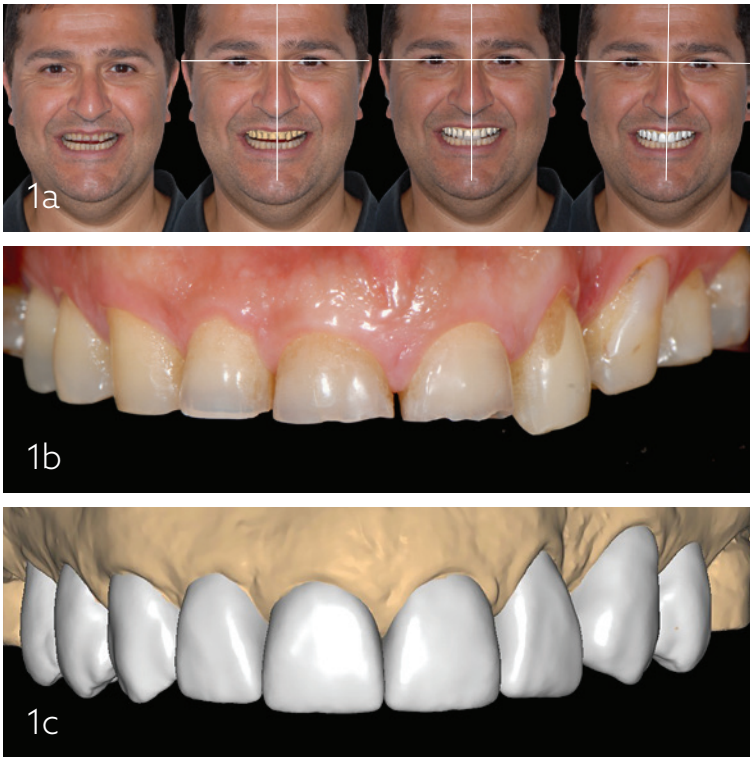


Abb. 1a–c: Gesichtsorientiertes Smile Design.

Die erwähnten Produkte stammen, wenn nicht anders vermerkt, aus dem Hause GC.

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

Abbildungen: © Dr. Kostas Karagiannopoulos





Abb. 2a+b: Injection-Moulding-Restaurationen bei der Zweijahreskontrolle.









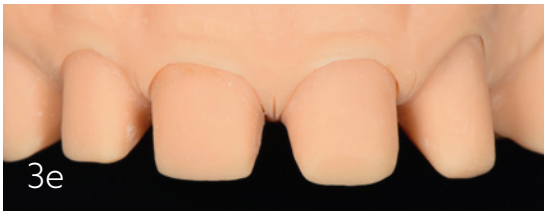






Abb. 3a–g: Präparationen und Modelle für indirekte Kronen.

Abbildungen: © Dr. Kostas Karagiannopoulos

Digitales additives Wax-up

Unabhängig vom verwendeten Restaurationsmaterial unterstützt eine gesichtsorientierte Behandlungsplanung Kliniker und Zahntechniker beim Festlegen der idealen Zahnposition. Daher wurde ein digitales additives Wax-up bei erhöhter vertikaler Okklusionsdimension erstellt. Nach dem Überprüfen von Ästhetik und Funktion mithilfe eines additiven diagnostischen Mock-ups wurden acht injizierbare Restaurationen in einem einzigen Farbton mit G-ænial™ Universal Injectable nach der Alternate-Tooth-Technik angefertigt.

Langfristige keramische Versorgung

Zwei Jahre nach Eingliederung der Kompositrestaurationen zeigten sich Verschleißerscheinungen und Chipping. Zu diesem Zeitpunkt fühlte sich der Patient bereit für die langfristige keramische Versorgung. Die injizierbaren Komposite lieferten wertvolle Informationen über die funktionellen und parafunktionellen Gewohnheiten des Patienten. Einige Merkmale wurden mithilfe eines inzisalen Führungstisches übernommen, andere gezielt verändert, um Frakturen der Keramik zu vermeiden. Injizierbare Komposite bieten gegenüber langfristigen Provisorien aus PMMA oder Bisacryl entscheidende Vorteile. Lockerungen oder Chippings bei PMMA- oder Bisacryl-Provisorien weisen nicht zwangsläufig auf okklusale Probleme hin und können daher zu Fehleinschätzungen hinsichtlich der definitiven keramischen Versorgung führen. Im Gegensatz dazu bietet das Komposit G-ænial Universal Injectable eine höhere Biegefestigkeit und Verschleißresistenz und stellt damit ein zuverlässiges diagnostisches Hilfsmittel für die Planung und Beurteilung definitiver keramischer Restaurationen dar.

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







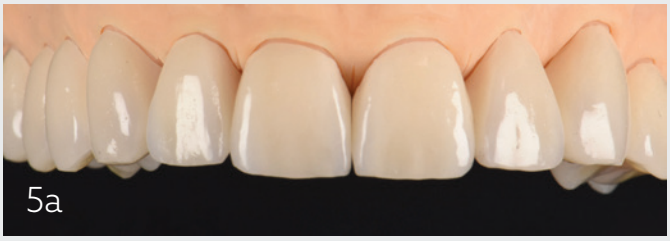








Abb. 4a–c: Provisorische Kronen. **Abb. 5a+b:** Verblendete Zirkonoxidkronen **(Zahntechnische Arbeit von ZTM João Paulo Martins).** **Abb. 6a+b:** Zweijahreskontrolle der definitiven keramischen Restaurationen.

GC Germany GmbH
Infos zum Unternehmen

Abbildungen: © Dr. Kostas Karagiannopoulos

Die injizierbaren Komposite erfüllten in der Vorbereitungsphase für die keramische Versorgung eine Doppelfunktion: Sie dienten zum einen als Referenz für die spätere Zahnpräparation und zum anderen als „Aufbauten" für die definitiven Restaurationen.

Da die Kompositaufbauten vollanatomisch gestaltet waren und bereits approximale Restaurationen vorhanden waren, erfolgte die Präparation als Vollkronenpräparation mit einer 0,3-mm-Hohlkehle entsprechend den Anforderungen für Zirkonoxidrestaurationen. Für einige Wochen wurden provisorische Kronen eingesetzt, die mit OPTIGLAZE color charakterisiert und glasiert worden waren. Deren Eigenschaften wurden anschließend auf die definitiven Zirkonoxidkronen übertragen. Vor der definitiven Befestigung mit G-CEM ONE™ wurden die Zirkonoxidkronen mit 29 µm Aluminiumoxid abgestrahlt und mit einem MDP-haltigen Primer (G-Multi PRIMER) behandelt.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Injection Moulding zwar primär eine direkte restaurative Technik ist, sich jedoch auch effektiv in indirekte Versorgungskonzepte integrieren lässt und dabei als langfristige provisorische Lösung dienen kann. ■

www.gc.dental/europe/de-DE

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



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

Make a Change: Technische Neuerungen einführen, Menschen mitnehmen

Ein Beitrag von Marius Urmann

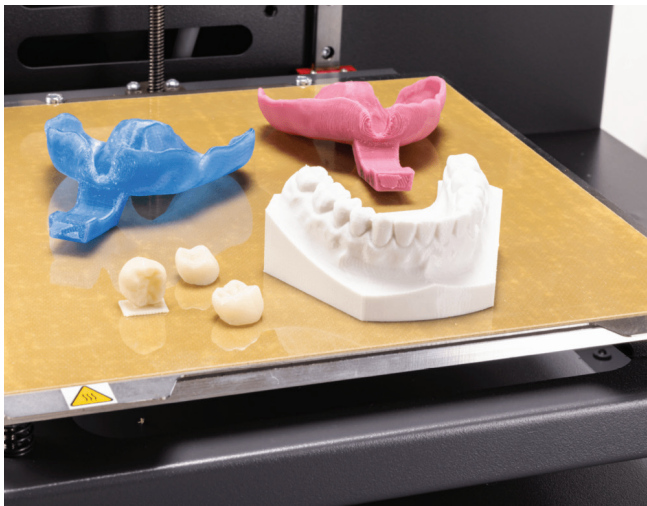
[3D-FILAMENTDRUCK] Von der Skandinavistik über die ZFA-Ausbildung und das Zahnmedizinstudium bis zum Engagement in der Standespolitik und zur Planung der dritten eigenen Praxis – im Umgang mit Veränderungsprozessen hat Dr. Petra Sophie Volz aus Garmisch-Partenkirchen schon so manche Erfahrungen gesammelt. Gemeinsam mit ihrem Mann, Alexander Volz, gab sie einige zentrale Erkenntnisse kürzlich im Rahmen eines Webinars an rund 200 interessierte Kolleginnen und Kollegen weiter. Unter dem Titel „Change Management & Digitalisierung" stand dabei insbesondere der technologische Wandel im Fokus.


© Robert Maschke

Durch Umwege und Veränderungen zur Zahnmedizin gekommen, setzt sich Dr. Petra Sophie Volz heute passenderweise für Veränderungen in der Zahnmedizin ein.

Frau Dr. Volz, wenn es um Veränderungen geht, kann man Sie allein schon aufgrund Ihres Berufswegs als Expertin bezeichnen. Oder wie wurden aus dem Skandinavistikstudium Anfang der 2000er bis heute zwei erfolgreiche Zahnarztpraxen in Garmisch-Partenkirchen?
Moment, ich habe ja nicht nur Skandinavistik, sondern auch Finnougristik und Keltologie studiert. Aber es ist schon richtig: Dass ich heute als Zahnärztin ein Interview für ein Fachmagazin geben würde, während ich die Eröffnung meiner dritten Praxis plane, hätte ich früher wohl selbst nicht für möglich gehalten. Zahlreiche Umwege und Veränderungen in meinem Leben haben mich letztlich an diesen Punkt geführt. Heute bin ich dankbar, dass ich als Zahnärztin meinen beruflichen Traum leben und gemeinsam mit einem wundervollen Team jeden Tag gerne für unsere Patienten da sein kann.

Auch über Ihr Engagement in der Standespolitik möchten Sie seit diesem Jahr Veränderungen bewirken. Wie kam es dazu und was ist Ihnen dabei wichtig?
Früher war mir ehrlicherweise gar nicht genau klar, wie sehr Standespolitik unseren beruflichen Alltag in der Zahnarztpraxis beeinflusst. Mittlerweile bin ich aber davon überzeugt: Unser Beruf verändert sich aktuell so grundlegend, dass ein aktives Mitgestalten von besonderer Bedeutung ist. Und da ich die standespolitischen Strukturen gerade für jüngere Kolleg/-innen bislang oftmals als wenig anschlussfähig empfunden habe, möchte ich insbesondere hier etwas verändern. Nahbarkeit und Zugänglichkeit sind für mich hier die entscheidenden Stichworte.



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



© Renfert GmbH

Beim SIMPLEX 2 SX handelt es sich um ein 3D-Filamentdrucksystem, zu dem neben dem Drucker selbst auch Software und MDR-konforme Materialien gehören.

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

Zu den Veränderungen, mit denen sich heutige Praxen konfrontiert sehen, zählt auch die Digitalisierung. Dazu haben Sie kürzlich zusammen mit Ihrem Mann ein Webinar abgehalten. Worum ging es im Kern?

Mein Mann Alex hat als Referent dieses Webinars das Change Management in Zahnarztpraxen in den Mittelpunkt gestellt. Da er nicht nur gelernter Betriebswirt und der Organisator in unseren Praxen ist, sondern darüber hinaus auch noch einen IT-Background hat, lag es nahe, dabei im Besonderen auf die Digitalisierung in der Zahnheilkunde zu schauen. Denn es ist ja so: Durch Intraoralscanner, elektronische Patientenakte und Co. werden den Praxisteams heutzutage ganz andere Fähigkeiten abverlangt. Dadurch verändern sich mitunter auch die Berufsbilder mal mehr, mal weniger stark. Diese Veränderungen werden nicht immer euphorisch aufgenommen, eventuell gibt es sogar deutlich spürbaren Widerstand. Daher ist es unglaublich wichtig, das Team wirklich mitzunehmen, sinnvoll und offen zu kommunizieren und bei aller Digitalisierung das Menschsein nicht zu vergessen.

Als konkretes Beispiel wurde dabei der Einstieg Ihrer Praxis in den 3D-Druck herangezogen. Was können Sie uns darüber berichten?

Ihren Anfang hat diese Veränderung auf der IDS 2025 genommen: Zusammen mit Alex habe ich dort auch den Stand von Renfert besucht. Während ich mich mit einer mobilen Absaugeinheit auseinandersetzte, hatte mein Mann schon den Blick auf einen sogenannten Filamentdrucker geworfen. Einige Monate später stand ein solcher 3D-Drucker dann bei uns im Praxislabor.

Die Rede ist hier vom SIMPLEX 2 SX, einem 3D-Filamentdrucksystem, zu dem neben dem Drucker selbst auch Software und Materialien gehören. Wofür genau eignet sich dieses System?

Als wir erstmals mit dem Drucker in Berührung gekommen sind, ging es primär um provisorische Kronen und Brücken. Darüber hinaus lassen sich aber auch KFO-Modelle oder individuelle Abformlöffel damit drucken. Bei uns in Garmisch-Partenkirchen kommt der SIMPLEX 2 SX mittlerweile allerdings in erster Linie bei der Herstellung von Bohrschablonen zum Einsatz. Das funktioniert wunderbar und erleichtert uns die Abläufe bei implantologischen Behandlungen ungemein. Wichtig ist natürlich gerade in diesem Bereich, dass zu dem System von Renfert MDR-konforme Materialien gehören.

Was lässt sich mit Blick auf das Thema Change Management über Ihren Einstieg in den 3D-Druck sagen? Und was davon haben Sie den zahlreichen Teilnehmern des Webinars mit auf den Weg gegeben?

Wenn man eine solche technologische Veränderung in der eigenen Praxis realisieren will, dann ist, wie gesagt, zunächst eine gezielte Kommunikation das A und O. Dabei müssen unter anderem die folgenden Fragen geklärt werden: Was soll verändert werden? Warum ist diese Veränderung notwendig? Und was wäre eine Alternative zu dieser Veränderung? Zusätzlich ist es wichtig, dass man jemanden im Team identifiziert, der in der Sache als zentraler Ansprechpartner fungiert. Was aber ebenfalls zur Wahrheit gehört: Auch auf Industrieseite müssen die Ansprechpartner ihren Beitrag zu einem erfolgreichen Veränderungsprozess leisten. Das war einer der Gründe, weshalb wir uns für den 3D-Drucker von Renfert entschieden haben. Wir wussten, dass wir hier mit einem deutschen Unternehmen zusammenarbeiten, das uns in puncto Service und Support jederzeit zur Seite steht und außerdem menschlich zu uns passt. ■

Weitere Infos zu SIMPLEX 2 SX auf **www.renfert.com/simplex2sx-der-neue-standards**.



Der Filamentdrucker SIMPLEX 2 SX deckt von KFO-Modellen über individuelle Abformlöffel bis zu provisorischen Kronen und Brücken eine breites Indikationsspektrum ab.

© Renfert GmbH

elmex® talk

THEMA #9:
Kariesprävention und künstliche Intelligenz

„Die KI sieht die Läsion, nicht die Patient/-innen“

Ein Beitrag von Lynn Haagensen

[CP GABA DENTAL GUIDE] Künstliche Intelligenz eröffnet neue Möglichkeiten in der Kariesdiagnostik. Doch wie wird aus früherer Erkennung bessere Prävention und welche Daten fehlen für ein individuelles Risikoprofil? Prof. Dr. Falk Schwendicke, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und digitale Zahnmedizin, forscht unter anderem im Bereich zahnmedizinische Diagnostik und KI und erläutert, wo künstliche Intelligenz heute steht.



Prof. Dr. Falk Schwendicke.

Infos zur Person

Herr Prof. Schwendicke, KI verspricht eine präzisere und frühere Diagnostik. Was davon ist schon heute Realität?
In der Diagnostik ist vieles bereits Realität, vor allem bei der Arbeit mit Bildmaterial: Röntgenbilder, zunehmend auch Fotos und Scans. Für Röntgenbilder stehen heute Produkte und Modelle zur Verfügung, die eine frühe Diagnostik ermöglichen. Karies und apikale Läsionen lassen sich per KI auf dem Röntgenbild häufig früher erkennen, als es durchschnittlichen Zahnmediziner/-innen möglich ist. In der eigentlichen Prävention, etwa bei der Unterstützung der häuslichen Mundhygiene, laufen weltweit zahlreiche Pilotstudien, bei den KI-basierten Produkten steht die Entwicklung aber noch am Anfang.

KI erkennt mehr, gerade sehr frühe Läsionen. Wie verhindern wir, dass daraus mehr invasive Therapie wird statt mehr Prävention?
Darauf müssen wir achten. Die Kolleg/-innen müssen sich klarmachen: Sie entdecken Läsionen, die sie vorher mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit nicht erkannt hätten. Diese müssen zum ganz überwiegenden Teil nicht restaurativ behandelt werden, sondern sollten non- oder mikroinvasiv versorgt werden. So sehen es auch die Leitlinien. Erst wenn die Läsionen adäquat therapiert werden, entsteht ein Präventionsnutzen und erst dann ergibt die frühe Detektion Sinn.

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

top-tipps:

KI-Befunde als Präventionsauftrag lesen: Früh erkannte Läsionen gehören überwiegend non- oder mikroinvasiv versorgt.

Bilddiagnostik-KI kennt den/die Patient/-innen nicht, das Risikoprofil muss weiterhin die Praxis erheben.

Bei MIH-Zähnen das erhöhte Kariesrisiko mitdenken, auch wegen des veränderten Putzverhaltens.

Fluoridierung und Hypersensibilitätsschutz kombinieren.

Ein individuelles Kariesrisiko entsteht nicht auf dem Röntgenbild. Welche Daten bräuchte es, und wie viel davon fließt heute ein?
Wenn wir mehr über Mikrobiom, Genom und Metabolom wissen und zusätzlich Verhalten, Ernährung und Mundhygiene berücksichtigen, verstehen wir unsere Patient/-innen sehr viel besser. In die Karies-Diagnostiktools fließt davon bisher allerdings kaum etwas ein. Diese Modelle werden auf Basis großer Bilddatenbanken trainiert. Das Modell hat nur die Bilder, sieht die Läsionen, aber weiß nichts über die Patient/-innen. In Risikomodelle lassen sich solche Daten einbeziehen, kommerziell gibt es davon bislang aber sehr wenig.

Gerade bei Kindern mit erhöhtem Kariesrisiko, etwa bei MIH, könnten individuelle Präventionsstrategien wirksam sein. Wie könnten digitale Anwendungen dabei künftig unterstützen?
Voraussetzung ist, das individuelle Risiko biologisch und im Verhalten besser zu erfassen. Wenn mikrobiologische und genetische Tests günstiger werden, könnten sich Präventionsmaßnahmen und Kontrollintervalle gezielter am Kariesrisiko orientieren. Auch bei MIH kann die Digitalisierung unterstützen: Standardisierte Fotos ermöglichen eine objektivere Verlaufskontrolle. Noch interessanter finde ich KI, um die Ursachen der MIH besser zu verstehen und Familien zwischen den Praxisbesuchen zu begleiten, etwa über Chatbots. In der Praxis stehen wir damit noch am Anfang.

Welche Bedeutung behalten bewährte Maßnahmen wie die tägliche Fluoridprophylaxe und wann sind zusätzliche Fluoridierungsmaßnahmen sinnvoll?
Fluorid bleibt die Basis der Kariesprophylaxe und hat in den vergangenen Jahrzehnten einen großen Teil der Präventionserfolge ermöglicht – bei Kindern mit MIH genauso wie bei allen anderen.



Neu:

elmex® JUNIOR PROFESSIONAL KREIDEZAHN-PFLEGE Zahnpasta

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



© CP GABA GmbH

Zusätzliche Fluoridierungsmaßnahmen sind vor allem bei erhöhtem Kariesrisiko sinnvoll. Bei MIH ist dieses Risiko häufig erhöht, da die Zahnoberflächen verändert sind und empfindliche Zähne das Putzverhalten beeinflussen können. Sinnvoll ist es, die Fluoridprophylaxe bei Bedarf mit Maßnahmen gegen die Hypersensibilität zu kombinieren.

Noch ein Blick nach vorne: Was wird durch KI und Digitalisierung möglich sein, was heute noch nicht zum Praxisalltag gehört?
KI und Digitalisierung können uns helfen, unsere Patient/-innen und ihr individuelles Risiko besser zu verstehen und sie außerhalb der Praxis gezielter zu begleiten. Dadurch könnte sich die Zahnmedizin stärker zu einer präventionsorientierten Profession entwickeln. ■

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

„Amalgam ist verboten – also zahlt die Kasse jetzt Komposit!“


© Garo – stock.adobe.com

Ein Beitrag von Gabi Schäfer

[ABRECHNUNG]

„Amalgam ist verboten – also zahlt die Kasse jetzt Komposit!“ Mit dieser Aussage begrüßte mich der Inhaber einer Praxis, deren Karteikarten ich im Rahmen einer Wirtschaftlichkeitsprüfung durchsah. In der Kartei fand sich folgender Eintrag: „36 mod Caries profunda, Komposit adhäsiv in Mehrschichttechnik, 13c“. Eine Mehrkostenvereinbarung war nicht zu finden. Schließlich hatte der Patient nach Auffassung der Praxis nichts zu bezahlen. Seit dem Amalgamverbot betrachtete sie Komposit als Regelversorgung und verschenkte bei jeder dieser Füllungen die Differenz zwischen BEMA und GOZ.

Was gilt also als Regelversorgung? Der Bewertungsausschuss hat die Abrechnungsbestimmung Nr. 1 zur BEMA-Nr. 13 mit Beschluss vom 2. Oktober 2024 zum 1. Januar 2025 neu gefasst: „Im Seitenzahnbereich sind selbstadhäsive Materialien, im Ausnahmefall Bulkfill-Komposite, Gegenstand der vertragszahnärztlichen Versorgung. […] Folgende Restaurationen gehen über die vertragszahnärztliche Versorgung hinaus: Füllungen in Mehrfarbentechnik zur ästhetischen Optimierung, von Satz 3 nicht erfasste adhäsiv befestigte Füllungen im Seitenzahnbereich, Einlagefüllungen, Goldhämmerfüllungen.“ Selbstadhäsive Materialien sind laut den Entscheidungsgründen solche, die „kein spezielles, zusätzliches Adhäsiv in einem separaten Arbeitsschritt benötigen.“ Dazu zählen Glasionomerzemente, Glashybride und selbstadhäsive Komposithybride. Das geschichtete Komposit an Zahn 36 ist somit genau die Art von Restauration, die der letzte Satz aus der Sachleistung ausschließt.

Selbstadhäsiv bedeutet allerdings nicht, dass jedes Material beliebig eingesetzt werden kann. Die Behandlungsrichtlinie verlangt in B. III Nr. 4 „anerkannte und erprobte plastische Füllungsmaterialien gemäß ihrer medizinischen Indikation“ unter Beachtung der Gebrauchs- und Fachinformationen. Viele Glasionomerzemente sind laut Hersteller für Aufbaufüllungen geeignet. Wer damit eine kaudruckbelastete mod-Kavität als 13c abrechnet, muss mit einer Rückmeldung der Prüfungsstelle rechnen.

Mein Merksatz:

Verboten wurde das Amalgam, nicht die Mehrkostenregelung.

Was gilt, wenn Glasionomer nicht infrage kommt? Ist dann Bulk-Fill die Lösung? In der Praxis wird häufig grundsätzlich Bulk-Fill im Seitenzahnbereich verwendet, verbunden mit der Annahme, dass es sich dabei um eine Kassenleistung handelt. Das trifft zwar zu, allerdings nur im Ausnahmefall. Die Entscheidungsgründe führen dazu aus: „In Ausnahmefällen, in denen eine Füllung mit selbstadhäsiven Materialien lege artis nicht möglich ist, sind Bulkfill-Komposit-Materialien im Seitenzahnbereich im Rahmen der vertragszahnärztlichen Versorgung zu erbringen und nach den Nrn. 13a bis d abzurechnen. Gründe hierfür können beispielsweise die Ausdehnung und Lage der Kavität sein.“

Der Grund für den Ausnahmefall muss in der Kartei dokumentiert werden. Hätte die Praxis an Zahn 36 Bulk-Fill gelegt, müsste der Eintrag beispielsweise lauten: ***„mod-Kavität mit Höckerersatz mesiobukkal, kaudruckbelastet, selbstadhäsives Material laut Gebrauchsinformation für***

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

diese Kavität nicht indiziert – Bulk-Fill-Komposit nach Abrechnungsbestimmung Nr. 1 zur BEMA-Nr. 13." Dabei ist ein weiterer Punkt entscheidend: Liegt tatsächlich ein Ausnahmefall vor, ist Bulk-Fill eine Sachleistung. Eine Mehrkostenvereinbarung ist dafür unzulässig.

Wie lässt sich Komposit also rechtssicher im Seitenzahnbereich einsetzen?

Grundlage ist die Mehrkostenregelung des § 28 Abs. 2 SGB V. Diese ist allgemein bekannt, allerdings wird Satz 4 häufig überlesen: „In Fällen des Satzes 2 ist vor Beginn der Behandlung eine schriftliche Vereinbarung zwischen dem Zahnarzt und dem Versicherten zu treffen." Für Zahn 36 bedeutet das: Zunächst erfolgt die Aufklärung über die mehrkostenfreie selbstadhäsive Füllung. Anschließend wird die Vereinbarung vor der Präparation unterschrieben. Danach kann die Füllung als 13c zulasten der Krankenkasse abgerechnet und die Differenz zum GOZ-Honorar dem Patienten in Rechnung gestellt werden. Dieses GOZ-Honorar darf allerdings nicht einfach mit der GOZ-Nr. 2100 zum 2,3-fachen Satz angesetzt werden. Wer so abrechnet, verschenkt ein zweites Mal. Der Zeitaufwand der Mehrschichttechnik wird erst durch den Steigerungssatz nach § 5 Abs. 2 oder eine Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ berücksichtigt.

Die Begleitleistungen der privaten Füllung, vom Kofferdam bis zu den Analogleistungen nach § 6 Abs. 1 GOZ, gehören hingegen nicht in die Mehrkostenvereinbarung, sondern in eine gesonderte Privatvereinbarung nach § 8 Abs. 7 BMV-Z. Welche Leistungen im Einzelnen darunterfallen, erläutere ich im Seminar. In der Planungssoftware Signadoc Premium werden beide Vereinbarungen sowie die Patientenaufklärung nach § 630e BGB aus dem Befund heraus erstellt. Die Unterschriften müssen vor dem Anlegen der Matrize vorliegen.

Was hat das mit Nachhaltigkeit zu tun?

Die EU hat Amalgam mit der Verordnung (EU) 2024/1849 aus Umweltgründen verboten. Wie lange eine Glasionomerfüllung hält, können Behandler am besten beurteilen. Muss sie erneuert werden, war sie in etwa so nachhaltig wie ein Pappbecher. Nachhaltig ist in der Abrechnung nur eines: eine Vereinbarung, die vor Behandlungsbeginn unterschrieben wurde. Fehlt sie, erfährt die Praxis spätestens nach der ersten Patientenbeschwerde von ihrer KZV, was „revozieren" bedeutet: Die Rechnung wird zurückgenommen, das Komposit bleibt im Zahn. ■

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

Wie die Füllungstherapie nach dem Amalgamverbot vom Befund über die Mehrkostenvereinbarung bis zum Karteieintrag prüfungsfest wird, zeigen Online-Seminare von Synadoc.

Alle Infos und Termine auf
www.synadoc.ch.

Infos zur Autorin

Synadoc AG
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

COMPO-JECT™

weil Qualität sich lohnt

NEU



COMPO-JECT™
Die neue Composite-Pistole zeichnet sich durch ihr geringeres Gewicht und ihr ergonomischeres Design aus und ermöglicht dadurch ein leichteres und komfortableres Arbeiten.

Sie liegt ausgewogen in der Hand und ermöglicht eine optimale Kontrolle.

Eine durchdacht entwickelte Lösung, bei der Komfort und Leistung Hand in Hand gehen.

Der schwarze Griff besteht aus einem hochverschleißfesten technischen Polymer, das für den langfristigen Einsatz und zahlreiche Wiederaufbereitungszyklen ausgelegt ist.

Über den Dentalfachhandel erhältlich.

5 JAHRE GARANTIE

Mehr erfahren
QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.ronvig.com

Infokontakt

Tel. +49-171 8187933 • contact@ronvig.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

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



© FABIUS medical GmbH (KI-generiert)

Teil 5 der Serie „Die papierlose Abrechnung“: Wie die Symbiose aus digitaler Effizienz und persönlicher Betreuung Ihre Praxis zukunftssicher macht.

Mit finanzieller Leichtigkeit ins Praxisjahr 2027

Ein Beitrag von Tobias Schäfer

[PRAXISMANAGEMENT]

Das Jahresende ist eine intensive Zeit. Aufwendige prothetische Arbeiten werden abgeschlossen, Heil- und Kostenpläne vor dem Jahreswechsel finalisiert, und gleichzeitig stehen Budgetplanungen und steuerliche Vorauszahlungen für das kommende Jahr an. Genau in dieser Phase zeigt sich der wahre Wert eines intelligent aufgestellten Abrechnungs- und Finanzmanagements.

Im fünften und letzten Teil unserer Serie „Die papierlose Abrechnung“ ziehen wir Bilanz und blicken auf das, was Praxisinhaber im Jahr 2027 wirklich erfolgreich macht: die perfekte Balance aus digitaler Automatisierung und menschlicher Expertise.

Liquidität zum Jahreswechsel strategisch nutzen

Besonders im vierten Quartal entstehen in vielen Praxen Liquiditätsspitzen, gefolgt von unberechenbaren Zahlungseingängen über die Feiertage. Ein moderner Factoring-Partner glättet diese Kurve. Durch die 100-prozentige Sofortauszahlung Ihrer Honorare bei Rechnungsübergabe an die FABIUS dental sichern Sie sich genau die finanziellen Freiräume, die Sie für Ihre Jahresendplanung benötigen. Ob es um Reinvestitionen in neue Praxistechnik, Mitarbeiterboni oder die Begleichung hoher Fremdlaborrechnungen geht – Ihre Liquidität ist planbar und sofort abrufbar, völlig unabhängig vom Zahlungsverhalten Ihrer Patienten.

Wenn es um komplexe Abrechnungsfragen, individuelle Erstattungsprobleme oder maßgeschneiderte Liquiditätsstrategien geht, greift das Prinzip „Persönlichkeit statt Callcenter“. Ihr fester Ansprechpartner kennt Ihre Praxis, Ihre Struktur und Ihre Ziele.

Teil 1 *ZWP 3/26*
Teil 2 *ZWP 5/26*
Teil 3 *ZWP 7+8/26*
Teil 4 *ZWP 10/26*

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

Hightech meets High Touch

Wenn wir die vergangenen Ausgaben Revue passieren lassen, zieht sich ein roter Faden durch die Praxis der Zukunft: Routineprozesse müssen automatisiert und unsichtbar werden. Wir haben beleuchtet, wie digitale Patienten-Journeys das Wartezimmer befreien, warum echter Ausfallschutz existenziell ist und wie nahtlose PVS-Schnittstellen (wie die standardisierte VDDS-RZ-Schnittstelle) den Feierabend Ihres Teams sichern.
Doch Digitalisierung darf kein Selbstzweck sein und vor allem nicht in Anonymität enden. Finanzen sind und bleiben Vertrauenssache. Genau hier positioniert sich FABIUS als inhabergeführtes Familienunternehmen ganz bewusst gegen den Trend gesichtsloser Großkonzerne. Wir stellen Ihnen die besten digitalen Werkzeuge zur Verfügung, lassen Sie damit aber nicht allein. Wenn es um komplexe Abrechnungsfragen, individuelle Erstattungsprobleme oder maßgeschneiderte Liquiditätsstrategien geht, greift das Prinzip „Persönlichkeit statt Callcenter". Ihr fester Ansprechpartner kennt Ihre Praxis, Ihre Struktur und Ihre Ziele.

Perfekter Zeitpunkt für digitalen Neustart

Der Jahreswechsel ist psychologisch und kaufmännisch der ideale Moment, um alte Zöpfe abzuschneiden. Befreien Sie Ihr Team im neuen Jahr von Papierkram, manuellem Mahnwesen und intransparenten Controlling-Prozessen. ■



Wir freuen uns darauf

... auch Ihre Praxis auf dem Weg in eine digitale, wirtschaftlich sichere Zukunft zu begleiten.
Starten Sie mit FABIUS erfolgreich in das Jahr 2027!

Über FABIUS

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

www.fabius-dental.de

Illustrationen: © Puzzle Creative – unsplash.com

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

ANZEIGE

9 Years of Passion for Dental Excellence

HAHNENKRATT

IDS
HALLE 10.1 / B-070

RELAX

Einfache und sichere Aufbereitung
durch den planen und fugenlosen Übergang* von Spiegel zur Fassung, da dieser eingegossen wird.

Zeitsparende Aufbereitung
da die vom Robert Koch Institut empfohlene und bei Praxisbegehungen geforderte Zerlegung eines demontierbaren Instrumentes entfällt.



YOUR IDS TRIAL KIT
39,– EUR zzgl. MwSt.
AktionsPreis gültig bis 31.12.2026



Inhalt: 5 RELAX FS ULTRA | Gr. 4 | 22 mm
5 RELAX FS Rhodium | Gr. 4 | 22 mm

SHOP
sales@hahnenkratt.com

LUNCHPAKET

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

Abnehmspritzen und die Folgen für Zähne und Zahnfleisch

Die sogenannten GLP-1-Rezeptor-Agonisten – verabreicht als Spritze und neuerdings auch als Tablette – wurden inzwischen millionenfach verordnet und gelten als wichtiger Fortschritt in der Behandlung von Übergewicht, Fettleibigkeit und Diabetes. Doch welche Folgen haben die Medikamente für Zähne und Zahnfleisch?

Eine neue Übersichtsarbeit im *Journal of Dental Research* von Forschenden um Dr. Nils Werner und Prof. Dr. Falk Schwendicke von der Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und digitale Zahnmedizin des LMU Klinikums[1] zeigt: Die Wirkstoffe erhöhen das Risiko für verschiedene Probleme von Gebiss und Zahnfleisch. „Wir empfehlen deshalb eine frühzeitige zahnärztliche Begleitung während der Therapie", sagt Werner, „und plädieren für eine enge Zusammenarbeit zwischen Allgemeinmedizin und Zahnmedizin."

Die Zahnärzte erkennen aber auch eine gute Seite. Denn Laborexperimente und mittlerweile zwei klinische Studien deuten darauf hin, dass GLP-1-Rezeptor-Agonisten entzündliche Prozesse verringern. Davon könnten insbesondere Patienten mit Parodontitis oder Zahnimplantaten profitieren. „Alles, was mit Entzündungen und Knochenstoffwechsel zu tun hat", erklärt Werner, „scheint eher positiv beeinflusst zu werden." Ungeachtet dessen sehen die Forschenden derzeit keinen Anlass, die neuen Medikamente gezielt für zahnmedizinische Behandlungen einzusetzen. Dafür ist zum einen der Nutzen in Studien mit Menschen nicht ausreichend bewiesen. Zum zweiten wurden die Medikamente für die Therapie von Diabetes und Übergewicht entwickelt. „Und ein Einsatz allein aus zahnmedizinischer Sicht", so der Münchner Zahnmediziner, „wäre auch wegen ihrer möglichen Nebenwirkungen nicht gerechtfertigt." Für die Zahngesundheit sind vor allem die Nebenwirkungen im Magen-Darm-Bereich wichtig. Laut der zusammengetragenen Literatur leiden etwa 15 bis 50 von 100 Behandelten unter Übelkeit, etwa fünf bis 24 von 100 müssen sich übergeben. Dazu kommen saures Aufstoßen (Reflux) und ein trockener Mund durch verminderten Speichelfluss vor. „Wenn der Speichelfluss zurückgeht und zusätzlich Reflux oder Erbrechen auftreten", sagt Werner, „kann das Zahnhartsubstanz und Zahnschmelz angreifen."



Lunch-Tüte: © Greg Daines – unsplash.com | Abbildung: © Dennis Klicker – unsplash.com

LUNCHPAKET
Kurzweiliger Lesestoff für die Pause

Die Forschenden empfehlen daher eine engmaschige zahnärztliche Betreuung von Menschen, die eine Therapie mit GLP-1-Rezeptor-Agonisten beginnen. Zahnärzte sollten ihre Patienten in diesem Sinne darauf ansprechen, ob sie diese Medikamente nehmen. Ziel ist es, mögliche Schäden frühzeitig zu erkennen und ihnen entgegenzuwirken. Zu den empfohlenen Maßnahmen gehören: regelmäßige Kontrolluntersuchungen, individuelle Fluoridierungsprogramme, fluoridhaltige Mundspüllösungen, Aufklärung über den richtigen Umgang nach Übelkeit oder Erbrechen und frühzeitige Behandlung erster Zahnschäden. Nach dem Erbrechen zum Beispiel geht es zunächst darum, die Säure zu verdünnen und ihre Kontaktzeit mit den Zähnen zu verringern. Dafür eignet sich Ausspülen mit Wasser, am besten auch mit einer fluoridhaltigen Mundspülung. ■

Quelle: LMU Klinikum München

Mehr aus Wissenschaft & Forschung auf ZWP online.

1 Werner N, Pitchika V, Bumm CV, Heck K, Folwaczny M, Schwendicke F. GLP-1 Receptor Agonists in Dentistry: Promise, Pitfalls, and Evidence Gaps. Journal of Dental Research. 2026;0(0). DOI: 10.1177/00220345261488338

Neue Verbraucherkreditrichtlinie?
DZR hat bei Teilzahlungen vorgedacht!

- Ankaufsanfrage wie gewohnt
- Einfaches Verfahren bei Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen
- Komplette Entlastung des Praxisteams



Jetzt informieren:

DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

Integration mit Ultradent Products: Kulzer stellt seine Führungsstruktur neu auf

© Kulzer GmbH



Von links: **Aurelio Gisco**, Area Vice President (Europe Commercial), **Chris Holden**, Chief Strategy & Integration Officer (Mitsui Chemicals Dental Holdings America), **Dirk Jeffs**, CEO von Ultradent Products, Inc. und Kulzer sowie **Heinz Seidl**, Geschäftsführer der Kulzer GmbH und Area Vice President (Europe Operations).

Kulzer stellt im Zuge der Integration mit Ultradent Products, Inc. seine Führungsstruktur neu auf. Chris Holden, der bisher als CEO fungierte, übernimmt eine neue Position bei der Mitsui Chemicals Dental Holdings America. Dirk Jeffs wurde zum CEO der globalen Kulzer-Gruppe ernannt. Heinz Seidl und Aurelio Gisco verstärken ab sofort das Board of Management. Die neue Führungsstruktur bildet die Grundlage für die fortlaufende Integration von Kulzer und Ultradent Products. Damit rücken die beiden Unternehmen auch organisatorisch näher zusammen. Die Zuständigkeiten werden unternehmensübergreifend enger gebündelt und die Entscheidungsprozesse aufeinander abgestimmt. Ultradent Products und Kulzer blicken jeweils auf eine lange Innovationsgeschichte zurück. Seit fast einem Jahrhundert ist Kulzer ein zuverlässiger Partner für Dentallabore und Zahnärzte und bietet innovative zahnmedizinische Lösungen auf der Grundlage wissenschaftlicher und technischer Kompetenz. Ultradent Products ist seit mehr als 45 Jahren führend in der klinischen Zahnmedizin und entwickelt fortschrittliche Materialien, Geräte und Instrumente, die Zahnärzten helfen, die Behandlungsqualität weiter zu verbessern.

Ultradent Products GmbH
Infos zum Unternehmen

Kulzer GmbH • www.kulzer.de

Kulzer GmbH
Infos zum Unternehmen

Dandy bringt volldigitales Dentallabor nach Deutschland

Wer digital abformen und arbeiten möchte, muss häufig in einzelne Komponenten investieren und mehrere Anbieter koordinieren. Dandy verfolgt einen anderen Ansatz: einen zu 100 Prozent digitalen Workflow auf einer Plattform – vom Scan über die Bestellung bis hin zur Sendungsverfolgung und Laborkommunikation. Das US-Unternehmen hat dafür alle Bausteine selbst entwickelt: den eigenen Intraoralscanner, die Software und die volldigitale Fertigung. Gefertigt wird im weltweit ersten volldigitalen Dentallabor mit modernster Robotikfertigung. Jetzt bringt Dandy das Modell auch nach Deutschland und ist seit September mit einem Team in Berlin aktiv. Hierzulande nutzen bereits mehr als 20 Praxen das Angebot. Weltweit arbeiten bereits mehr als 8.000 Praxen mit Dandy zusammen, über zwei Millionen Patienten wurden versorgt.



Millimeterarbeit automatisiert: In Dandys volldigitalem Dentallabor übernimmt moderne Robotik das Handling jeder einzelnen Krone.

Schulungen für das Praxisteam, technischer Support und die monatliche Kündbarkeit sind in der Dandy-Partnerschaft inkludiert.

Jede Arbeit wird mit einer MDR-Konformitätserklärung geliefert, die Verarbeitung der Patientendaten erfolgt DSGVO-konform. Praxen können zehn Jahre lang auf ihre Scans und Patientendaten zugreifen. Für festsitzenden und herausnehmbaren Zahnersatz gewährt Dandy ebenfalls eine Garantie von zehn Jahren.

Dandy Labs Deutschland
www.meetdandy.com/de

Abbildung: © Dandy Labs Deutschland

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

Kerr™

NEU!

Das Licht, das sich mit dir *bewegt*



Demi™ Pro Polymerisationslampe

Komfort den ganzen Tag
Verringern Sie Ermüdungserscheinungen dank des leichten, ergonomischen Designs.

Tiefere Aushärtung
Konstante Polymerisationsleistung bei klinisch üblichen Anwendungsabständen – dank kollimiertem Lichtstrahl und optimiertem Strahlenprofil.

Transilluminationsspitze
Ein leistungsstarkes Hilfsmittel für die intraorale Visualisierung, Diagnose und Behandlungsplanung.*

Einfacher Zugang
Erreicht jeden Winkel dank der einzigartigen, um 360° drehbaren und flachen Spitze

Safety
Minimieren Sie das Risiko einer Überhitzung mit der patentierten PLS-Technologie (Periodic Level Shift) und einem integrierten Radiometer.

Jetzt Demotermin anfragen

* Separat erhältlich

Kerr GmbH | Konrad-Zuse-Straße 6 | 52134 Herzogenrath | Deutschland
Nobel Biocare Services AG | Balz-Zimmermann-Strasse 7 | 8302 Kloten | Schweiz | kerrdental.com
©2026 Alle Marken sind Eigentum der Kerr Corporation. Alle Rechte vorbehalten. MKT-25-1353-DE Rev.0

Ergonomie? Von Anfang an!

Ein Beitrag von Marius Urmann



© Roland Borgmann

1

[PRAXISDESIGN] Für Irina Gärtner aus Heek-Nienborg im westlichen Münsterland war es nach zwei Praxisübernahmen an der Zeit, eine Praxis ganz nach den eigenen Vorstellungen und Bedürfnissen zu gestalten. Umsetzen konnte sie den Traum von der zukunftsgerichteten Zahnmedizin mit einem besonderen Blick für die Ergonomie mit der Unterstützung von Plandent.

Frau Gärtner, Sie habe Ihre neue Praxis Anfang 2026 in Nienborg eröffnet. Welche Vorgeschichte hatte das Projekt?
Meine erste und später auch meine zweite Praxis hatte ich übernommen. So langsam wäre es nun an der Zeit gewesen, bei meiner ersten Praxis in eine Renovierung zu investieren: Kleine Räume, ein altes, ziemlich kaltes Haus und insgesamt ein nicht mehr zeitgemäßes Ambiente waren hier der Status quo. Vor diesem Hintergrund erschien es mir sinnvoller, den Umzug in einen nahegelegenen Neubau in Angriff zu nehmen.

Wie war dabei die Zusammenarbeit mit Plandent?
Schon seit der Übernahme meiner ersten Praxis ist Plandent unser Partner – von Medikamenten über Instrumente bis hin zur Wartung der technischen Geräte. Da war es für mich klar, dass ich auch bei der neuen Praxis mit den Münsteraner Praxisplanern zusammenarbeiten wollte. Ich weiß aus Erfahrung: Die Leute bei Plandent haben Erfahrung und wissen, worauf es ankommt. Gleichzeitig gab es immer ein offenes Ohr für meine Wünsche und Vorstellungen. Diese Möglichkeit, nach kompetenter Beratung entscheidend mitzubestimmen, war für mich nach zwei Praxisübernahmen nicht nur ein tolles Gefühl, sondern hat mir auch viele Vorteile gebracht.



© Irina Gärtner (KI-optimiert)

Irina Gärtner wagte nach zwei Übernahmen den Schritt in den Neubau – mit viel Sinn für Ergonomie, moderne Ästhetik und maßgeschneiderte Abläufe.

Was war Ihnen bei der Planung besonders wichtig?
Das Thema Ergonomie! Denn vor mir arbeitete in meiner alten Praxis ein Kollege, der sehr groß war – über zwei Meter, um genau zu sein. Dementsprechend war die Praxis in so mancher Hinsicht auf eine große Körpergröße ausgelegt. Die Arbeitsflächen beispielsweise waren höher als üblich. Darüber hinaus war ein Arbeiten in elf- oder zwölf-Uhr-Position aufgrund der Raumaufteilung nicht möglich. Derartige Hindernisse wollte ich in der neuen Praxis gleich von Anfang an aus dem Weg räumen. Plandent hatte hier alle relevanten Faktoren im Blick: Raumgröße, Abmessungen von Praxismöbeln und Behandlungseinheiten sowie ihre Positionen im Raum wurden extra für ein rückenschonendes Arbeiten angepasst. Darüber hinaus gibt es viele weitere Details, die Team und Patienten den Praxisalltag spürbar erleichtern.

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

„Meine Praxishighlights: Die verbesserte Ergonomie! Endlich kann ich in einer Praxis arbeiten, in der meine individuellen Anforderungen und Bedürfnisse voll berücksichtigt sind! Direkt danach kommen für mich aber schon das Thema Organisation und ganz allgemein die angenehme Atmosphäre."

(Irina Gärtner)

Um welche Details handelt es sich dabei genau?
Die Praxis setzt beispielsweise bewusst auf großzügige Fenster- und Glasflächen. So gelangt viel Licht in alle Bereiche – für bessere Sicht und mehr Übersichtlichkeit. Durchdachte Schranksysteme sorgen dafür, dass diese Übersichtlichkeit auch im hektischen Arbeitsalltag erhalten bleibt. Hinzu kommen sensorgesteuerte Seifen- und Handdesinfektionsspender im Steriraum, ein in die Behandlungseinheit integrierter Endo-Motor und noch mehr.

An welchen Stellen wird dabei das Zusammenspiel von Design und Praxistauglichkeit besonders deutlich?
Hier sind unsere Sensor-Armaturen das Paradebeispiel. Sie lassen sich berührungslos steuern und die integrierten Seifen- und Desinfektionsspender machen sie praktisch und hygienisch. Gleichzeitig sind sie mit ihrer Edelstahloptik, dem matten Glas und der Beleuchtung ein echter Hingucker.



© Roland Borgmann

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

© Roland Borgmann



← **Abb. 1:** Form und Funktion im Einklang: Die Praxis von Irina Gärtner in Heek-Nienborg verbindet ästhetisches Design mit durchdachter Ergonomie.

↙ **Abb. 2:** Praktisches Detail: Ein in die Behandlungseinheit integrierter Endo-Motor macht ein separates Standgerät überflüssig und hält den Behandlungsplatz frei von zusätzlicher Technik.

↑ **Abb. 3:** Die moderne Praxisarchitektur vereint Ergonomie, Funktionalität und effiziente Arbeitsprozesse in einer offenen Raumgestaltung.

Von der Betonoptik im Empfangsbereich bis zur Studioatmosphäre im Beratungszimmer – was kommt bei Team und Patienten besonders gut an?
Zum Gesamtbild kommt von vielen Patienten sehr erfreuliches Feedback. Ein konkreter Punkt dabei ist das Farbdesign: Ich habe mich hier bewusst für eine stimmige Zusammenstellung von Erd-, Sand-, Beige- und Grautönen entschieden. Manche Patienten fragen mich jetzt nach dem Kontakt unserer Innenarchitektin, weil sie unbedingt einen bestimmten Farbton herausfinden möchten.

Wie ist Ihr Fazit der ersten Monate in der neuen Praxis?
Ich bereue es nicht. Zwar hatte ich anfangs aufgrund der Größe des Projekts schlaflose Nächte, im Nachhinein sind wir als Team aber so zufrieden und haben uns so gut eingespielt, dass ich einen solchen Schritt auch interessierten Kolleg/-innen empfehlen würde. Wenn es die Situation hergibt, sollte man einfach den Mut haben, sich zu verändern. ■

www.plandent.de

MALEDIVEN/DUBAI

Fortbildung auf Gegenseitigkeit im Indischen Ozean – mit Stopp in Dubai.

Save the Date: 17.07.2027 – 30.07.2027









Fortbildung neu erleben –
mit dem Wasserflugzeug ins Inselparadies.

Weiße Sandstrände, türkisfarbenes Wasser und eine faszinierende Unterwasserwelt: Auf den Malediven verbinden Sie Fortbildung auf Gegenseitigkeit mit Erholung im Indischen Ozean. Sie bringen eigene Themen ein, profitieren vom Wissen Ihrer Kolleg:innen und diskutieren in kleiner Runde. Ihre Begleitung reist mit.

Die Reise beginnt am 17. Juli 2027 mit dem Flug von Düsseldorf über Dubai nach Malé. Von dort bringt Sie das Wasserflugzeug zum Adaaran Select Meedhupparu ****, wo Sie acht Nächte in einer Beach Villa mit All-inclusive-Verpflegung wohnen. Auf dem Rückweg steigen Sie in Dubai aus: drei Nächte mit Halbpension im 5-Sterne-Hotel The Westin Mina Seyahi, Rückflug am 29. Juli.

An sieben Fortbildungstagen erwarten Sie praxisnahe Schwerpunkte aus der Zahnmedizin:

- Praxismanagement und Digitalisierung
- Vorträge der Teilnehmenden aus ihrer Praxis
- Kollegialer Austausch in Dubai – ggf. mit Besuch der Sky Zahnklinik
- Abschlussdiskussion und Ausgabe der Zertifikate

Die Fortbildung findet täglich von 9 bis 17 Uhr statt.

Abends und am freien Tag bleibt Zeit für Strand, Meer und Unterwasserwelt – und für gemeinsame Abendessen in der Gruppe. Für Familien oder Gruppen ist auch eine Villa für bis zu vier Personen buchbar.

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

40 Fortbildungspunkte gemäß DGZMK / BZÄK

ab 1.699,– €

pro Person im DZ inkl. All-inclusive,
zzgl. 777,– € Fortbildungsgebühr und Flug

Landeszahnärztekammer Thüringen

Rahmenvereinbarung: Mitglieder der Landeszahnärztekammer Thüringen erhalten **25 % Rabatt** auf die **Fortbildungsgebühr.**

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

Dubai-Verlängerung (3 Nächte, HP) ab 420,– € p. P.

Weitere Infos und Buchung
www.mehrwert.ag

Weitere Fortbildungsreisen



Vietnam / Tokio

Ostern
20.03.2027 – 03.04.2027 · 15 Tage
40 Fortbildungspunkte



Rallye 8000 Sahara

Roadtrip-Fortbildung
27.05.2027 – 13.06.2027 · 15 Tage
mit dem eigenen Auto in die Sahara
40 Fortbildungspunkte



Konstanz am Bodensee

Fortbildung für Praxisgründer und Praxisübernehmer
01.09.2027 – 05.09.2027 · 4 Tage
16 Fortbildungspunkte



Agadir / Marokko

Robinson Club Agadir
Fortbildung auf Gegenseitigkeit
02.10.2027 – 07.10.2027 · 4 Tage
Zimmerbuchung nur über Mehrwert in Verbindung mit der Fortbildung möglich. Frühere Anreise oder spätere Abreise möglich.
28 Fortbildungspunkte



Rallye 8000 Lofoten-Nordkap-Lappland

14 Tage Roadtrip
18./19.02.2028 – 04.03.2028
40 Fortbildungspunkte



Vietnam / Tokio

Ostern
08.04.2028 – 22.04.2028
14 Tage
40 Fortbildungspunkte

Infos und Buchung unter www.mehrwert.ag

Alle Fortbildungsreisen werden organisiert und durchgeführt von

MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN
Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch

CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

GIOI German Institute of Oral Implantology

Individuelle Instrumententrays für effiziente Praxisabläufe

Die individuell konfigurierten PractiPal-Trays optimieren jeden einzelnen Prozessablauf und können so erheblich zur Zeitersparnis beitragen. Sie helfen, die Effizienz zu steigern, indem sie Fehlerquellen minimieren und eine präzise, zuverlässige Durchführung ermöglichen, die sowohl Qualität als auch Sicherheit erhöht. Durch die Erfüllung der Anforderungen des Robert Koch-Instituts trägt PractiPal zur Unterstützung des Qualitätsmanagements bei, indem es strukturierte und standardisierte Abläufe bietet.

Robust und langlebig

Dank der widerstandsfähigen Glasfaserverstärkung bieten PractiPal-Trays eine überlegene Korrosions- und Oxidationsbeständigkeit im Vergleich zu herkömmlichen Metalltrays. Diese Eigenschaften garantieren nicht nur eine lange Lebensdauer, sondern auch eine ansprechende Optik, die den Anforderungen moderner Gesundheitseinrichtungen gerecht wird – eine nachhaltige Investition in erstklassiges medizinisches Equipment.

Optimierung des Qualitätsmanagements

Mit individuell gestalteten und farblich markierten Inhalten tragen die PractiPal-Trays zur Steigerung der Präzision und Effizienz bei. Die klare Kennzeichnung vereinfacht die Handhabung und verbessert die Prozessabläufe, indem sie Fehler vermeidet und potenzielle Probleme im Vorfeld ausschließt. So wird die Arbeit erleichtert und die Behandlungsvorbereitung deutlich beschleunigt.



© Abbildungen: DIRECTA AB

Effizienz und Ordnung in der Praxis

PractiPal-Trays bieten eine zentrale, strukturierte Lösung für die Instrumente. Der langwierige Prozess des Suchens entfällt, da alles gut organisiert und hygienisch vorbereitet ist. Durch die systematische Anordnung innerhalb der Trays werden Verluste vermieden und der Sterilisationsprozess sicher und effizient durchgeführt.

Flexibilität bei Personalmangel

Wenn es einmal an Personal mangelt, hilft das PractiPal-Traysystem, die Praxisabläufe zu optimieren. Alle notwendigen Instrumente durchlaufen gemeinsam die Hygieneverfahren und sind so jederzeit bereit für den Einsatz. Ein einfacher Handgriff genügt, um das Zimmer schnell und unkompliziert für die nächste Behandlung vorzubereiten. Dank Farbcodierung und vorkonfigurierten Sets lässt sich die Arbeit auch mit weniger Personal effizient erledigen.

Infos zum Unternehmen



Experten-
beratung

Das erfahrene Außendienstteam von über 50 Repräsentanten bei KANIEDENTA steht zur Verfügung, um bei der Planung und Umsetzung des maßgeschneiderten PractiPal-Traysystems für die Praxis umfassend zu beraten.

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

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

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 unter-stützen zudem einen komfortablen Ein- und Ausstieg, ein spürbarer Vorteil für Patienten mit eingeschränkter Mobilität. Die EURUS S1 Cart präsentiert sich als besonders flexibles Behandlungssystem. Der freistehende Behandlungsstuhl und die fest am Stuhl oder am Boden installierte Speifontäne werden dank des dazugehörigen mobilen Carts zum echten Allrounder.
Ob Links- oder Rechtshänder-Konfiguration: Die EURUS S1 Cart bringt einen Gewinn für effiziente Abläufe und ergonomisches Arbeiten. Das intuitive Touchscreen-Display des Carts bietet den gleichen Funktionsumfang wie die klassische „über dem Patienten"-Variante und steuert sämtliche Komponenten von Stuhl über Instrumente und Speibecken bis hin zur OP-Leuchte über eine robuste Verbindung, die je nach Bedarf in drei Längen zur Verfügung steht (2,7 m; 4,2 m; 6,5 m). Das höhenverstellbare Cart bietet als Holder-Variante mit stehenden Instrumenten maximale Flexibilität, ist äußerst stabil und gleitet dank leichtgängiger Rollen mühelos über jede Art von Untergrund – eine kompromisslos funktionale Lösung mit klarer Ästhetik.



Belmont Takara Company Europe GmbH
www.belmontdental.de

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

Kompromisslose Flexibilität für effiziente Behandlungsabläufe

Luna 2:

BPA-freie Qualität für den Praxisalltag – für natürliche Ästhetik, einfaches Handling und effiziente Restaurationen.

Ästhetische Restaurationen müssen nicht kompliziert sein. Mit Luna 2 bietet SDI ein modernes Universalkomposit, das natürliche Ästhetik, zuverlässige Verarbeitung und effizientes Arbeiten miteinander verbindet. Dank der Logical Shade Matching Technology passt sich Luna 2 harmonisch an die natürliche Zahnsubstanz an. Der ausgeprägte Chamäleoneffekt unterstützt eine schnelle und unkomplizierte Farbanpassung – für natürliche Ergebnisse, ohne dass die Farbauswahl zum zeitaufwendigen Prozess wird. Auch beim täglichen Arbeiten zeigt Luna 2 seine Stärken: Die angenehme, nicht klebrige Konsistenz ermöglicht eine kontrollierte Modellierung und präzises Arbeiten. Ob im Front- oder Seitenzahnbereich – Luna 2 ist vielseitig einsetzbar und unterstützt einen effizienten Restaurationsworkflow. Dabei verbindet das Komposit ästhetische Eigenschaften mit überzeugenden mechanischen Werten. Luna 2 ist einer Röntgenopazität von 250 % Al, einer Druckfestigkeit von 360 MPa und einer Biegefestigkeit von 130 MPa für die Anforderungen moderner direkter Restaurationen entwickelt.



© SDI Germany GmbH

SDI Germany GmbH
www.sdi.com.au
Infos zum Unternehmen



Abbildungen: © Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more

Flugzeugtrolleys perfekt für die Zahnarztpraxis



Auf **Seite 40** gehts zum aktuellen Testimonial.

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse durch die folgenden Charakteristika:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z. B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz

Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
www.trolley-dolly.de

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

Automatische Wasserentkeimung für Dentaleinheiten

Hygienisch einwandfreies Behandlungswasser ist ein wichtiger Bestandteil der Praxishygiene. Doch längere Standzeiten und Ablagerungen in Wasser führenden Leitungen können die Wasserqualität beeinträchtigen.
Mit der automatischen Wasserentkeimung WEK bietet METASYS eine Lösung zur kontinuierlichen Dekontamination des dentalen Brauchwassers und der Leitungen. Das System überwacht die Dosierung des Wasserentkeimungsmittels automatisch und trägt dazu bei, die mikrobielle Belastung dauerhaft zu reduzieren. Gleichzeitig schützt die Anwendung mit GREEN&CLEAN WK vor Kalkablagerungen und unterstützt so den Werterhalt der Dentaleinheit. Eine integrierte freie Fallstrecke trennt das Brauchwassersystem sicher vom öffentlichen Trinkwassernetz gemäß EN 1717. Die WEK ist als Einbau- oder Beistellversion erhältlich – für eine zuverlässige Wasserhygiene im Praxisalltag. Weitere Infos zum Gerät auf **www.metasys.com**.

METASYS Medizintechnik GmbH • www.metasys.com

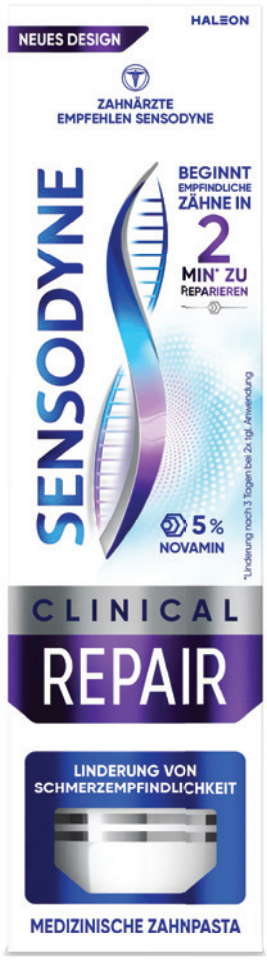


Infos zum Unternehmen

© METASYS Medizintechnik GmbH

Zahnpasta zur Linderung schmerzempfindlicher Zähne

Etwa die Hälfte aller Erwachsenen in Deutschland leidet an schmerzempfindlichen Zähnen.[1] Die Patienten versuchen, die Auslöser zu vermeiden, um die Beschwerden im Alltag zu kontrollieren, und sprechen das Problem häufig nicht aktiv in der Zahnarztpraxis an. Neue Ergebnisse aus Real-World-Studien zeigen, wie stark Dentinhypersensibilität den Alltag vieler Betroffener beeinflusst: 95 Prozent der Patient/-innen gaben an, dass die Beschwerden die Freude am Essen und Trinken einschränken. Mehr als zwei Drittel versuchten beim Zähneputzen Schmerzen zu vermeiden, worunter die Gründlichkeit der Mundhygiene leiden kann.[2] Für die tägliche Linderung schmerzempfindlicher Zähne bietet Sensodyne Clinical Repair mit NovaMin eine wissenschaftlich fundierte Lösung. NovaMin bleibt in der wasserfreien Formulierung der Zahnpasta stabil und wird erst durch Kontakt mit dem Speichel beim Zähneputzen aktiviert. Es bindet gezielt an freiliegendes Dentin und setzt dort Ionen von Kalzium und Phosphat frei. Diese bilden eine robuste, hydroxylapatitähnliche Schutzschicht, die schmerzauslösende Reize daran hindert, bis zum Zahnnerv vorzudringen.[3,4] Eine aktuelle klinische Studie bestätigte nicht nur erneut die lindernde Wirkung von Sensodyne Clinical Repair, sondern zeigte einen statistisch signifikanten Effekt bereits nach drei Tagen bei zweimal täglicher Anwendung. Mit fortschreitender Anwendungsdauer sank die Schmerzempfindlichkeit kontinuierlich weiter.[5]



© Haleon Germany GmbH

Literatur

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



© E. HAHNENKRATT GmbH

Autoklavierbare Mundspiegel aus glasfaserverstärktem Kunststoff

Das RKI empfiehlt vor der Aufbereitung die Demontage aller zerlegbaren Medizinprodukte. Unsere RELAX Mundspiegel bieten dazu den entscheidenden Vorteil: Spiegel und Griff sind aus einem Stück und müssen nicht zerlegt werden. Die RELAX Mundspiegel sind damit einfach in der Aufbereitung und sparen so wertvolle Zeit. Ein weiterer Vorteil ist der exakt plane Übergang zwischen Spiegel und Fassung sowie die plane Griffoberfläche mit ergonomischem Durchmesser und Griffmulden sowie einer angenehmen Haptik. Jedes Detail ist konsequent auf die Anforderungen des Praxisalltags abgestimmt – für ergonomisches und hygienisches Arbeiten. Ein Langzeit-Praxistest am ZZMK-Carolinum (Goethe-Universität in Frankfurt am Main) bestätigt in einer Veröffentlichung zudem zahlreiche exzellente Eigenschaften: Farb- und Formbeständigkeit, Säurefestigkeit, Plaque-Indikator fest, ausgewogen leicht, autoklavierbar und für den RDG geeignet. Die RELAX sind als FS ULTRA mit ultrahellem Spiegel und als FS Rhodium-Spiegel mit Anti-Haft-Effekt erhältlich.

Hier GRATIS-Muster per E-Mail bestellen:
aftersales@hahnenkratt.com.

Try before you buy!

E. HAHNENKRATT GmbH
www.hahnenkratt.com

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

Ergonomische Absaugkanüle für mehr Behandlungskomfort

Mit der Hygo® Jet Pro Bio präsentiert J. H. Orsing AB eine Multi-Fit-Absaugkanüle für zahnärztliche Teams, die Einfachheit und Komfort schätzen. Das teilweise biobasierte Material aus erneuerbaren Quellen unterstützt eine nachhaltigere klinische Praxis.



© DIRECTA AB

Die Kanüle ist 138 mm lang und wird in Packungen à zehn Stück angeboten (**Art.-Nr. HJPB10**).

Die wichtigsten Vorteile im Überblick:

Multi-Fit – ein Rohr, zwei Systeme Passt ohne Adapter direkt auf 11 mm- und 16 mm-Absaugsysteme – für ein übersichtlicheres Set-up mit weniger Einzelkomponenten.

Ergonomisches Design Der optimierte Winkel unterstützt eine natürliche Handposition während der Behandlung und verbessert den Zugang hinter dem Kofferdam.

Patientenkomfort Integrierte Belüftungsöffnungen tragen dazu bei, das Ansaugen von Weichgewebe zu minimieren. Die abgerundete Form ist auf eine angenehme intraorale Anwendung ausgelegt.

Autoklavierbar und steril einsetzbar Lässt sich bei Bedarf vor dem Gebrauch bei 134° autoklavieren – unter Beibehaltung der strukturellen Integrität. So eignet sich die Einmalkanüle auch für den sterilen Einsatz.

Infos zum Unternehmen

J.H. ORSING AB • Alexander Haid • Tel.: +49 171 8187933
www.orsing.se



© medentex GmbH

System für sichere und ressourcenschonende Dentalabfallentsorgung

Zum Jahresende gewinnt die ökologische Ausrichtung von Zahnarztpraxen an Bedeutung. Im Praxisalltag mit strengen Vorschriften stößt Umweltschutz jedoch oft an organisatorische Grenzen. Als Fachexperte für Entsorgung und Praxishygiene zeigt medentex, wie ökologische Verantwortung und gesetzliche Compliance Hand in Hand gehen. Echte Nachhaltigkeit gelingt, wenn bestehende Pflichten ressourcenschonend gelöst werden. Der Einsatz zertifizierter Mehrwegsysteme wie SmartWay® spart im Vergleich zu Einweglösungen bis zu 74 Prozent CO_2 ein und führt Wertstoffe sicher in den Kreislauf zurück. Gleichzeitig werden alle Nachweise für Audits lückenlos und rechtssicher bereitgestellt.

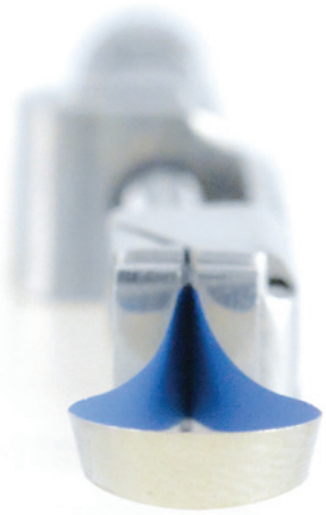
*Mit über **40 Jahren** Branchenerfahrung unterstützt medentex zahnmedizinische Einrichtungen dabei, Umweltverantwortung ohne zusätzlichen Arbeitsaufwand verlässlich im Alltag zu verankern.*

medentex GmbH
www.medentex.com

Infos zum Unternehmen

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

Abbildungen: © Garrison Dental Solutions



Matrizenband für subgingivale Restaurationen

Mit dem SlickBands™ Margin Elevation Band stellt Garrison Dental eine Innovation für die Box-Elevation-Technik vor. Das neue Band ermöglicht eine optimale Adaption und Abdichtung tief liegender Präparationsränder und erleichtert die Verlagerung des Randbereichs mit Komposit. Tiefe Präparationsränder erschweren oft die Isolierung während des Füllens. Mit der zweistufigen Box-Elevation-Technik wird dieser Bereich zuerst zuverlässig angehoben. Im zweiten Schritt kann er dann sowohl mit direkten Füllungen versehen als auch zur besseren Planung indirekter Restaurationen wie Inlays oder Onlays genutzt werden.
Die Margin Elevation Bänder werden in einer Packung mit 50 Matrizen geliefert. In Kombination mit Tofflemire-Haltern bieten sie eine optimale Anpassung im subgingivalen Bereich und sorgen für zuverlässige klinische Ergebnisse.

Infos zum Unternehmen



Die **Antihaftbeschichtung** reduziert das Anhaften von Kompositen und Adhäsivmaterialien und erleichtert so das Entfernen der Matrize.

Garrison Dental Solutions
www.garrisondental.com

Calciumhydroxid für vielseitige Anwendungen

© SPEIKO – Dr. Speier GmbH



Calciumhydroxid ist in jeder Zahnarztpraxis ein wichtiger Bestandteil in der Endodontie. Es ist das Mittel der Wahl bei dem Einsatz zur indirekten Überkappung bei Caries profunda.
Calciumhydroxid kann als temporäre Wurzelkanalfüllung bei abgeschlossenem wie auch bei nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum angewandt werden. Es schützt als Auskleidung von Kavitäten vor der Säureexposition bei Zementen und ist unter allen Unterfüllungs- und Füllungsmaterialien einsetzbar. Die Röntgensichtbarkeit ermöglicht die Qualitätskontrolle und erhöht so die Sicherheit bei der Anwendung. Neben der fertigen SPEIKOCAL-Paste, gebrauchsfertig in der Einmalspritze, ist auch das SPEIKOCAL-Pulver von SPEIKO erhältlich. Das SPEIKOCAL-Pulver wandelt sich erst beim Anmischen in Carbonat. Es gestattet dem Zahnarzt, unmittelbar vor dem Gebrauch die Calciumhydroxid-Paste rasch und unkompliziert in der von ihm gewünschten Konsistenz, von wässriger Suspension bis zur geschmeidigen Paste, herzustellen. Expertentipp: Calciumhydroxid-Pulver kann auch mit Kochsalzlösung, CHX-Lösung oder NaOCl-Lösung angemischt werden. Unter dem Namen SPEIKOCALA bietet SPEIKO das langjährig bewährte, gebrauchsfertige, bis dato unter dem Namen Calasept bekannte Produkt in Glaszylinderampullen an. Produkt und Qualität sind dieselben, nur der Name ist ein anderer.

Ob cremige Paste oder Pulver – SPEIKOCAL und SPEIKOCALA wird mit dem Label „**made in Bielefeld**" von SPEIKO hergestellt und über Dentalhändler weltweit vertrieben.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH • www.speiko.de

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

Minimalinvasives Konzept für die Parodontitistherapie



Das M.I.T.-Konzept (Minimally Invasive Therapy) von NSK setzt neue Maßstäbe in der modernen Parodontitisbehandlung. Basierend auf den aktuellen klinischen S3-Leitlinien der EFP, rückt dieser evidenzbasierte Ansatz den Patienten konsequent in den Mittelpunkt. Ziel ist eine präzise, planbare und schonende Therapie, die langfristige Erfolge sichert. Das Besondere: Das M.I.T.-Konzept ist kein starres Protokoll, sondern ein flexibler Rahmen für den gesamten Behandlungsweg. Vom ersten Screening über das Biofilmmanagement bis hin zur chirurgischen Phase und der Langzeitnachsorge, denn jeder Patient und jeder Behandler ist einzigartig. Für jeden dieser Schritte bietet NSK perfekt abgestimmte Produkte. Ob Prophylaxegeräte wie Varios Combi Pro2, Airscaler oder Pulverstrahlsysteme: Die Tools von NSK unterstützen dabei, höchste klinische Standards mit maximalem Patientenkomfort zu vereinen.

Infos zum Unternehmen

Weitere Infos zu M.I.T.

NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de

Neue Praxisstuhlserie für sportlich-vitales Sitzen

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



RIETH. Dentalprodukte
www.rieth.dental

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

Abbildungen: © E.M.S. Electro Medical Systems S.A.

Neues Ultraschallinstrument für Zahnsteinentfernung und parodontales Debridement



Links das neue PIEZON® PS MAX Instrument, in der Mitte eine PA-Sonde zum Vergleich, rechts das bewährte PIEZON NO PAIN® PS Instrument.



Auf dem Gewindeschaft des Original PIEZON® PS MAX Instruments sind das Logo von EMS sowie die Produktbezeichnung PSM eingraviert.

Infos zum Unternehmen

E.M.S. Electro Medical Systems S.A. stellt ein neues Original vor: das PIEZON® PS MAX Instrument, das schlankste Mitglied der PIEZON NO PAIN® Familie. Das Instrument wurde speziell für klinische Situationen entwickelt, in denen der Zugang eingeschränkt oder die Anatomie komplex ist. Ab sofort können GBT-zertifizierte Praxen das PIEZON® PS MAX Instrument exklusiv erwerben.

Mit nur 0,3 mm Durchmesser ermöglicht das neue PIEZON NO PAIN® PS MAX Instrument einen verbesserten Zugang, ein feineres taktiles Empfinden und maximale Kontrolle für Behandelnde. Das neue Instrument ist 50 Prozent schlanker als das bewährte PIEZON NO PAIN® PS Instrument und ist indiziert bei engen Interdentalräumen, in engen Parodontaltaschen bis 10 mm, in Furkationen und um festsitzende Retainer. Das neue Schweizer Original ist Teil der PIEZON® Trilogie, bestehend aus PIEZON® Instrument, PIEZON® Handstück und PIEZON NO PAIN® MAX Modul. Das präzise Zusammenspiel dieser drei Komponenten sorgt für eine perfekt lineare Bewegung der Instrumentenspitze und damit für Sicherheit, maximale Effizienz und maximalen Komfort.

„Bei der Arbeit in engen Taschen sind taktiles Empfinden und Feedback entscheidend. Das PS MAX Instrument ist mit nichts vergleichbar, was ich bisher verwendet habe", so Eimear Mithen, GBT-Trainerin der Swiss Dental Academy (SDA) in Irland. Nach der exklusiven Einführung für GBT-zertifizierte Praxen ist eine breitere Verfügbarkeit ab der IDS 2027 geplant. Das PIEZON® PS MAX Instrument ist einzeln oder im Dreierpack erhältlich, jeweils mit einem CombiTorque Befestigungsschlüssel.

Damit GBT konsequent in der Praxis umgesetzt wird, bietet die SDA, Fortbildungskurse auf höchstem Niveau an. Diese können im modernen EMS-Trainingscenter oder in der eigenen Praxis als GBT-Praxistraining gebucht werden. GBT-zertifizierte Praxen stehen für Erfolg, Qualität und die Zufriedenheit von Patienten, Behandlern und Praxisinhabern.

Das neue PIEZON® PS MAX ist 50 Prozent schlanker als das bewährte PIEZON NO PAIN® PS Instrument und ist indiziert bei engen Interdentalräumen, in engen Parodontaltaschen bis 10 mm, in Furkationen und um festsitzende Retainer.

E.M.S. Electro Medical Systems S.A.
www.ems-company.com

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

Zahncremekonzentrat für sanfte und effektive Prothesenreinigung

Rund drei Millionen Menschen zwischen 65 und 74 Jahren in Deutschland tragen laut DMS • 6 eine Teil- oder Vollprothese.[1] Ohne sorgfältige Reinigung bildet sich schnell Plaque. Die Folgen reichen von Mundgeruch, Druckstellen bis hin zu einer schmerzhaften Prothesenstomatitis. Zudem können Keime über die Blutbahn in den Körper gelangen und systemische Erkrankungen begünstigen. Bleibt Plaque bestehen, können an den verbliebenen Zähnen auch parodontale Probleme und Karies entstehen. Für die schonende Reinigung von (Teil-)Prothesen und Implantaten eignet sich das medizinische Zahncremekonzentrat Ajona: Es wirkt antibakteriell und entzündungshemmend, ist sehr sanft (RDA-Wert 30)[2], reinigt gründlich, ohne das Zahnfleisch zu reizen, und hilft nachweislich,[3] die Bakterien im Zahnfleischsaum auf ein Minimum zu reduzieren. Ätherische Öle unterstützen das Abklingen leichter Entzündungen und fördern die Regeneration des Zahnfleisches.



© Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG

Quellen

Tipps fürs **Patientengespräch** zur häuslichen Prophylaxe

Eine gepflegte Prothese ist die Basis für gesunde Schleimhäute und guten Tragekomfort. Nach jeder Mahlzeit sollte sie unter fließendem Wasser abgespült und zweimal täglich gründlich mit einer weichen Prothesenbürste gereinigt werden. Statt abrasiver Zahncreme eignen sich milde Seifen oder ein antibakterielles Zahncremekonzentrat mit niedrigem RDA-Wert. Reinigungstabs ergänzen das Bürsten lediglich. Heißes Wasser ist tabu. Über Nacht sollte die Prothese feucht im Wasserglas aufbewahrt werden. Auch Zahnfleisch, Zunge und Gaumen sollten sanft mitgereinigt werden.

Kostenlose Ajona-Probetuben zur Unterstützung des Patientengesprächs können auf **www.drliebe.de/Zahnarztproben** oder per QR-Code bestellt werden.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
www.drliebe.de • www.ajona.de

ANZEIGE



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

Smartes Warenwirtschaftssystem für reibungsfreie Materialverwaltung

Die Bevorratung in einer Praxis umfasst zahlreiche Aufgaben, die meist parallel zum regulären Betrieb in Labor und Praxis ablaufen. Auf jeden Fall kostet die Bevorratung immer Zeit und Nerven. Doch es gibt eine Lösung für eine reibungsfreie Materialverwaltung: DENTYTHING heißt das smarte Warenwirtschaftssystem von Komet Dental, das wie ein Konsignationslager funktioniert.

Durchdachte Ordnung

Nachdem der Instrumentenschrank im gemeinsamen Gespräch mit dem Komet-Fachberater einmal bestückt wurde, ist er sofort startklar. Die benötigten Produkte sind dann immer in ausreichender Stückzahl vorhanden – jedes in seinem eigenen Fach. Von nun an genügt ein gezielter Griff. Erreicht der Vorrat den definierten Mindestbestand, wird automatisch eine Nachlieferung ausgelöst. Je nach Bedarf können die Modelle S, M und L kombiniert bzw. ergänzt werden. Die Steuerung mehrerer Schränke ist von einem einzigen Tablet aus möglich. Es ist das zentrale Bedienelement: Über den Touchscreen werden alle wichtigen Eingaben erfasst. Die klar strukturierte Benutzeroberfläche funktioniert intuitiv. Zur Entnahme ist lediglich ein Fach zu öffnen; Einlagerung und Entnahme müssen verbucht werden.



Infos zum Unternehmen



Abbildungen: © Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

Hier gehts zu allen DENTYTHING-Vorteilen für die Praxis.

Wirtschaftlich effektiv

DENTYTHING schafft mehr Zeit für die optimale Versorgung von Patienten und optimiert den Workflow. Außerdem reduziert der Instrumentenschrank langfristig Kosten. Damit verbunden sind kostenfreier Versand, Maximalrabatt auf das gesamte Komet-Sortiment und exklusive Vorteilspreise durch den automatischen Bestellprozess. Kapitalbindung und Prozesskosten sinken. Der Zahnarzt behält dabei immer die volle Kostenkontrolle. Per Monatsrechnung wird ihm nur tatsächlich Gebrauchtes berechnet und es häufen sich keine Altbestände an. Gleichzeitig dürfen sich der Zahnarzt und sein Team sicher sein, dass durch DENTYTHING die Produktivität und Effizienz in Praxis und Labor angekurbelt werden.

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

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

Mikrobiomanalyse und Lutschtabletten für orale Gesundheit

Das orale Mikrobiom ist ein komplexes Ökosystem und trägt wesentlich zur Mundgesundheit bei. LACALUT® erweitert das Portfolio um zwei innovative Produkte: eine wissenschaftlich begleitete Mikrobiomanalyse und die LACALUT AktivBIOM Lutschtabletten. Die gemeinsam mit der MOOH GmbH, dem Helmholtz-Institut und der Universität des Saarlandes entwickelte LACALUT Mikrobiomanalyse ermöglicht mit moderner NGS-16S-Sequenzierung eine detaillierte Analyse des oralen Mikrobioms und kann Hinweise auf mögliche Risiken liefern. Der Speicheltest lässt sich bequem zu Hause durchführen und anschließend in der Zahnarztpraxis besprechen. Die LACALUT AktivBIOM Lutschtabletten enthalten zwei ausgewählte Bakterienstämme sowie Vitamin D und Biotin, die zur Erhaltung normaler Zähne und Schleimhäute beitragen. Beide Produkte sind im LACALUT-Onlineshop auf **fachkreise.lacalut.de/login** verfügbar.



© Dr. Theiss Naturwaren GmbH

Dr. Theiss Naturwaren GmbH
www.naturwaren-theiss.de

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

Begleitprodukte für schonendes Bleaching

Kulzer bietet mit dem Kulzer Vivida Home Kit eine Lösung für alle, die ihre Zähne zu Hause aufhellen und pflegen möchten. Die Begleitprodukte Kulzer Vivida Pre-Whitening Toothpaste und Tooth Conditioner spielen dabei eine entscheidende Rolle. Sie sind fester Bestandteil des Home Kits und unverzichtbar für die optimale Zahnvorbereitung vor und nach dem Bleaching. Zuerst entfernt die Pre-Whitening Toothpaste überschüssige Plaque, wirkt pH-regulierend und glättet die Zahnoberfläche – die perfekte Basis für ein gleichmäßiges Bleaching. Es empfiehlt sich, die Paste nicht auszuspülen, damit sich ihre Wirkstoffe voll entfalten können. Nach der Aufhellung lindert der Tooth Conditioner mit Hydroxylapatit und Kaliumnitrat potenzielle Überempfindlichkeiten, die nach dem Whitening auftreten können. So stabilisiert er das Aufhellungsergebnis und schützt die Zahnoberfläche. Als perfekt aufeinander abgestimmte Begleitprodukte unterstützen Kulzer Vivida Pre-Whitening Toothpaste und Kulzer Vivida Tooth Conditioner die Whitening-Behandlung von Anfang bis Ende – für ein gleichmäßiges Ergebnis und ein langfristiges, strahlendes Lächeln.

Hier mehr erfahren.



Infos zum Unternehmen



© Kulzer GmbH

Kulzer GmbH
www.kulzer.de

Neue Softwarelösung für modernes QM



© Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Mit smart.QM erweitert die Henry Schein Dental Deutschland GmbH ihr digitales Lösungsportfolio um eine moderne Software für das Qualitätsmanagement in Zahnarztpraxen und Laboren. smart.QM ist eine webbasierte Anwendung, die auf PC, Tablet und Smartphone genutzt werden kann und alle Aufgaben, Dokumente und Abläufe des Qualitätsmanagements zentral bündelt. Als Bestandteil von smart.Order fügt sich smart.QM nahtlos in bestehende Abläufe ein und ermöglicht eine strukturierte, transparente und sichere Organisation aller QM-Aufgaben. Die Software unterstützt so Teams dabei, die zunehmenden QM-Anforderungen sicher und effizient zu erfüllen, führt Schritt für Schritt durch tägliche Aufgaben, stellt aktuelle und rechtssichere QM-Dokumente bereit und speichert alle Änderungen automatisch. Eine Besonderheit von smart.QM sind die digitalen Schulungsinhalte. Die Lösung bietet KI-gestützte Videoschulungen mit Zertifikat, die ohne lange Einweisung genutzt werden können. Auch interne Informationen lassen sich einfach teilen, sodass alle Mitarbeitenden jederzeit auf das gleiche Wissen zugreifen können. Durch klare Strukturen, automatische Aktualisierungen und eine intuitive Bedienung sorgt smart.QM für mehr Sicherheit und Übersicht im QM. Teams gewinnen Zeit, arbeiten nach einheitlichen Vorgaben und können sich stärker auf die Versorgung der Patient/-innen konzentrieren.

Mehr Informationen auf Anfrage unter **smart@henryschein.de**.

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

Polymerisationslampe mit 360°-Drehspitze

Kerr präsentiert Demi Pro™, die Polymerisationslampe der nächsten Generation für zuverlässige Leistung, ergonomischen Komfort und klinische Vielseitigkeit. Das leichte, flache Design und die um 360° drehbare Spitze ermöglichen einen komfortablen Zugang zu allen Bereichen der Mundhöhle. Drei Polymerisationsmodi – Standard, High Power und Ortho – sowie ein Emissionsspektrum von 400 bis 465 nm bieten hohe Flexibilität. Im High-Power-Modus erreicht Demi Pro™ bis zu 2.500 mW/cm². Die patentierte PLS-Technologie sorgt für eine kontinuierlich hohe Lichtleistung bei verringertem Risiko einer Überhitzung. Ein integriertes Radiometer ermöglicht die einfache Überprüfung der Lichtleistung. Mit bis zu 180 Polymerisationszyklen à zehn Sekunden pro Akkuladung, zwei Akkus, induktivem Laden und einer optional erhältlichen Transilluminationsspitze ist Demi Pro™ für moderne klinische Arbeitsabläufe konzipiert.



Abbildungen: © Kerr GmbH

Kerr GmbH
ww.kerrdental.com

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

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

HERAUSGEBER
Torsten R. Oemus

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

CHIEF CONTENT OFFICER (CCO) | CHEFREDAKTION
Katja Kupfer (V.i.S.d.P.) Tel. +49 341 48474-327 kupfer@oemus-media.de

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

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

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

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

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

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

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

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

VERTRIEB/ABONNEMENT
abo@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE
40.800 Exemplare (IVW 3/2026)

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

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

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

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

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit 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. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

Inserenten

UNTERNEHMEN	*SEITE*
ADENSYS	5
Belmont Dental	53
DAISY	2
dental bauer	69
Dentoo	61
DIRECTA	29
direct Onlinehandel	19
Dr. Rudolph Liebe Nachf.	33
Dr. Theiss	11
Dürr Dental	39
DZR	79
EMS	9
FABIUS dental	8
GERL.	59
Garrison	Titelbooklet
HAHNENKRATT	77
Haleon Germany	25
KaVo Dental	31
Kerr Hawe	81
MANI MEDICAL GERMANY	65
medentex	(Advertorial) 35
Mehrwert	84/85
METASYS	7
NETdental	23
Normec Valitech	15
NSK Europe	17
Orsing	13
Permadental	100
Plandent	47
RIETH.	34
RØNVIG	75
SciCan	41
SDI Germany	(Advertorial) 45
SPEIKO	63
Synadoc	43
Trolley Dolly	27
ZO Solutions	4

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

We love what we do.

ANZEIGE

oemus



Seminare für das gesamte Praxisteam

Hygiene
Abrechnung
QM-Navi

© master1305 - stock.adobe.com

Jetzt vormerken

Sichere dir deinen Platz im Praxisteam-Seminar.

praxisteam-kurse.de

Frankfurt am Main · Warnemünde · Leipzig · Hamburg · Köln · München

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

permadental.de
T 02822 - 71330

Individuelle Implantatversorgungen

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









Immediate loading made simple

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

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

WORKFLOW ENTDECKEN
permadental.de/all-on-easy

permadental®
MODERN DENTAL GROUP