

11.25

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS
#WELOVEWHATWEDO

SCHWERPUNKT
Diagnostik und
KI-gestützte
Befundung

/// 30

Green Xevo

„Noch besser als besser“



NEU 2025

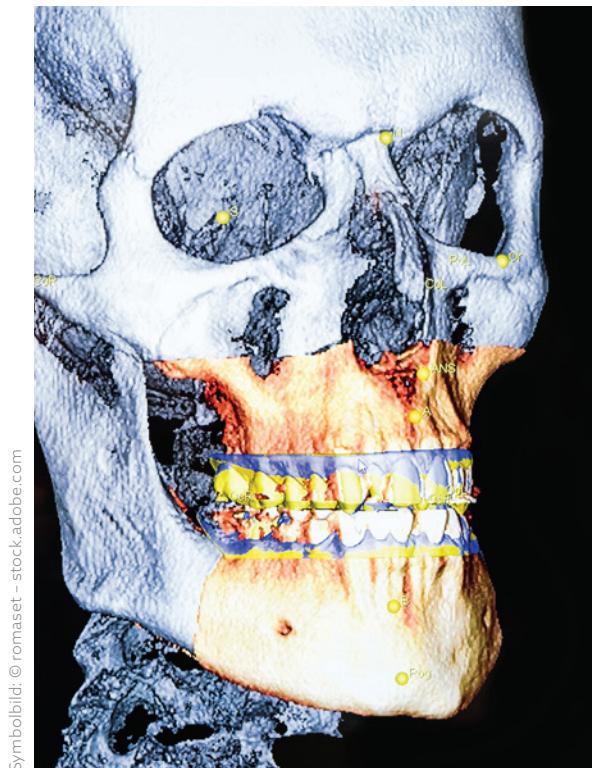
Eine Bildqualität, die Sie noch nie gesehen haben!

- ✓ Unschlagbare Bildqualität durch 420° Rotation für höchste Datenqualität im Workflow
- ✓ Übersichtsaufnahme 12 x 9 (*) in 200 µm mit bis zu 3 Detailaufnahmen in 70 µm
- ✓ Extrem kurze Scanzeiten (ab 2,9 Sekunden)
- ✓ Endo-Analysemodul in der byzzEz3D-i Software
- ✓ Ultrahohe Auflösung (49 µm Voxelgröße) im Endomodus
- ✓ byzz nxt: Digitale Integration mit offenen Schnittstellen für den offenen Workflow



Wir freuen uns über Ihre Kontaktanfrage:
Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de | www.orangedental.de

orangedental
premium innovations



Symbolbild: © romaset - stock.adobe.com

Den gesamten Beitrag können Sie ab **Seite 32** lesen.

kurz gesagt:

Diagnostik und KI-gestützte Befundung

„Der Begriff der Zeitenwende wird oftmals überstrapaziert. In Bezug auf bildgebende Verfahren in der Zahnmedizin scheint er gerechtfertigt: Es ist eine klare Entwicklung hin zu neuen Verfahren zu beobachten, vor allem solchen, die ohne Röntgenstrahlung auskommen. [...] Die Option der dreidimensionalen Bildgebung (DVT) hat einen bedeutenden Vorteil gegenüber zweidimensionalen Aufnahmeverfahren – sie kann anatomische Strukturen ohne Dimensionsverlust wiedergeben. Daraus resultiert ein Informationsmehrgewinn, denn die räumliche Zuordnung von anatomischen Strukturen wird in drei Dimensionen oft überhaupt erst möglich.“

— **Markus Bach und Dr. Georg Bach**

Inhalt 11 — 2025

WIRTSCHAFT

6 Jubiläum: FACES OF OEMUS

8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

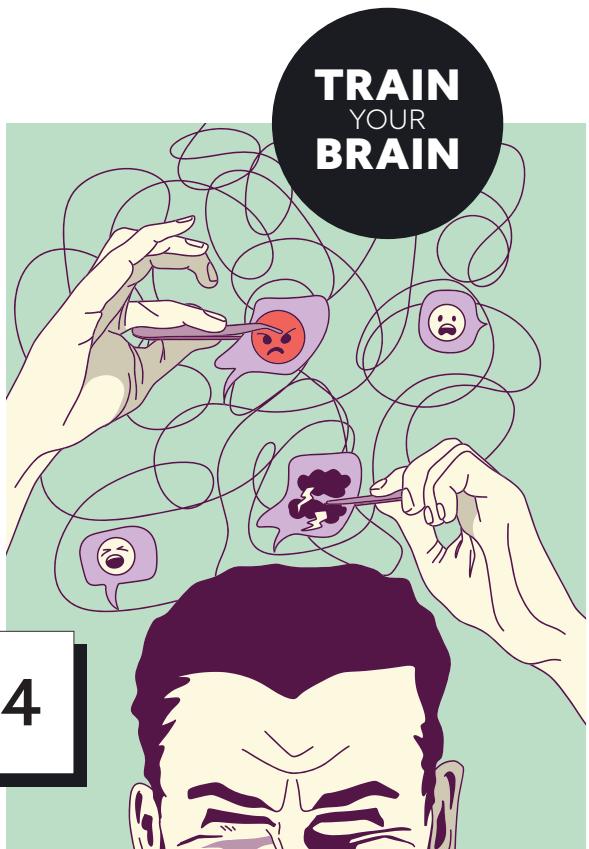
12 Jung, präzise und menschlich: Zwei Zahnmediziner wissen, wer sie sind und was sie wollen

18 Gesunde High Performance (Teil 3): Fokus statt Dauerstress

20 Versorgungspioniere: Mobil, kompetenzstark und sinnerfüllt

24 Kritikfähigkeit: Emotionen raus, Sachlichkeit rein!

24



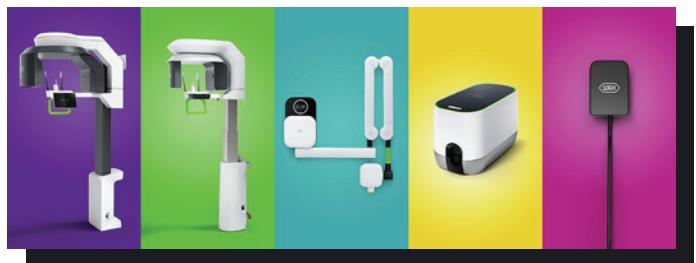
Inhalt 11 2025

TIPP

- 26 Dokumentieren statt riskieren**
Häufige Fehlerquellen in der Dokumentation erkennen und vermeiden (Teil 1)
- 28 Regulierung vs. Praxis:** Hochrisiko-KI-Systeme in der Zahnmedizin

DIAGNOSTIK | KI-GESTÜTZTE BEFUNDUNG

- 30 Fokus**
- 32** Update zu bildgebenden Verfahren in der Zahnmedizin (Teil 1: Verfahren mit ionisierender Strahlung)
- 42** „Heute geht es darum, Patienten aufzuklären und abzuholen.“



- 44 Imaging neu gedacht: Ein System – viele Komponenten**
- 48** Zum Röntgen innerhalb der PAR-Behandlungsstrecke

ANZEIGE

KFO-Abrechnung mit Gütesiegel

oprimo

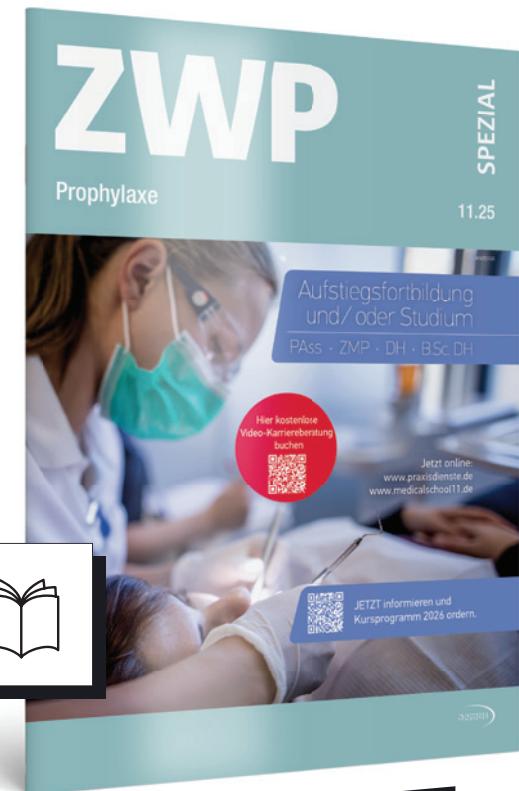
- Qualifizierte Personal-auswahl
- Persönliche Kunden-betreuung
- Bester Kundennutzen

zosolutions AG
DIE KFO-ABRECHNUNGSPROS

Tel. +41(0)784104391
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

Professionell · Kompetent · Partnerschaftlich

tipp



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

PRAXIS

- 50 Fokus**
- 62** Fluoridlack: Punktet in Applikation, Geschmack und Farbe
- 64** „EnDrive holt mich direkt ab“
- 68** Biokeramik: Das Beste aus zwei Welten
- 72** Nichtchirurgische Therapie tiefer PA-Defekte mit NaOCl-Gel und vernetzter Hyaluronsäure
- 76** „Arielle passt perfekt in eine zeitgemäße Zahnarztpraxis“
- 78** „Unsere Erreichbarkeit ist heute nahezu perfekt“
- 80** Factoring-Kosten senken durch Bündelung von Einzelverträgen
- 82** KI als Teamplayer: „Wie unser Praxisalltag revolutioniert wurde“

DENTALWELT

- 84 Fokus**
- 86** „Unsere Historie ist geprägt von bahnbrechenden Entwicklungen – eine davon ist Orotol“
- 90** Digital statt analog: Zahntechnische Ausbildung up to date
- 94** 20 Jahre directer Erfolg im Dentalhandel
- 98** Experten-Set für Composite-Restaurierungen
- 99** Produkte

REPARATUR VON HAND- UND WINKELSTÜCKEN

Wir reparieren Ihre Hand- und Winkelstücke gängiger Hersteller in nur **48 Stunden** – zum festen Preis und garantiert mit Original-Ersatzteilen.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz und Schnelligkeit!

Ihr persönlicher
10,00-€-Gutschein*:
GT199HAZ

**SCHNELLE
HILFE**
INNERHALB VON
48 STUNDEN!



JETZT BEAUFTRAGEN



* Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 250,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Der Gutscheincode ist vom 01.11.25 bis 30.11.25 für Sie gültig. Einlösung nur im NETdental Onlineshop. Bitte beachten Sie unsere Kennzeichnung am Produkt. Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Alle Preise in Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt., Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.



FACES OF OEMUS

Die OEMUS MEDIA AG feiert drei

Jahrzehnte Dentalmarkt-Power – aus diesem
Anlass finden Sie in jeder ZWP-Ausgabe 2025
Hintergrundinfos zu unserem Team
und den Verlag-Units.



WIR VERLEGEN DENTAL

Gernot Meyer

Leitung Produktion & Vorstufe

Keiner jongliert so geschickt und souverän mit Terminen wie Gernot. Den wie kein anderer im Verlag hat er als Produktionsleiter die Kalenderwochen im Blick (und Blut) – 365 Tage im Jahr, 24/7. Dabei stellt er sicher, dass alle Printprodukte nicht nur korrekt getrimt, die Anzeigen richtig zugeordnet und die Publikationen durch die Grafik am Stichtag final vorbereitet sind, sondern garantiert, dass auch die gesamte Produktionsstrecke bis einschließlich hin zur Auslieferung an Kunden und Leser reibungslos funktioniert. Und das jedes Mal, ohne Ausnahmen, ohne Wenn und Aber. Oder anders gesagt: Jedes Blatt Papier bzw. jeder Inhalt, der im Kontext des Printportfolios generiert wird, läuft in der Endkontrolle über seinen Schreibtisch bevor der Druckauftrag, ebenfalls von ihm ausgelöst, an die Druckerei geht. Das Wort Schnittstelle wäre hier viel zu klein, um Gernots Radius zu greifen. Vielmehr ist er Schaltzentrale und unabdingbarer Dreh- und Angelpunkt zwischen Verlag, Druckerei und Kunden/Rezipienten. Hilfreich ist da bestimmt, dass er seinen Job von der Pike auf gelernt hat und schon sehr lange sehr gut macht: 1999 startete seine Ausbildung zum Verlagskaufmann bei der OEMUS MEDIA AG. Über die kommenden Jahrzehnte entwickelte sich Gernot durch sein Können, seine Verlässlichkeit und seine bescheidene, umgängliche Art zu einer vertrauensvollen Schlüsselfigur im Verlagsbetrieb. Und auch im Privaten dreht sich bei ihm eine Menge um Termine: Dabei geht es nicht um Druck-, sondern Trainings- und Turnierzeiten! Als sportaffiner, ehrenamtlich agierender Spieler und Trainer unterstützt Gernot die lokale Vereinsarbeit des GSVE Delitzsch im Volley- und Beachvolleyball, wobei auch die Familie nie zu kurz kommt.

Auf jedem Cover der ZWP im Jahr 2025 stellen wir ein Verlagsgesicht vor – die aktuelle Titelseite der ZWP 11/25 zeigt den passionierten OEMUSianer Gernot Meyer.



WE LOVE WHAT WE DO. ORG



Abgestimmt, vernetzbar, anwenderfreundlich

Für die zukunftsweisende Oralchirurgie in Ihrer Praxis.

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



1 ULTRASCHALL-CHIRURGIE **Neu VarioSurg 4**

Ultraschall-Chirurgiesystem
mit Piezotechnologie



2 IMPLANTATION **Surgic Pro2**

Chirurgie-/Implantologiemotor
mit kabelloser Fußsteuerung



3 BEURTEILUNG DER OSSEointegration **Osseo 100+**

Schnelles non-invasives System
zur Beurteilung der Implantatstabilität



4 PROTHETIK BEFESTIGEN **iSD900**

Kabelloser Prothetikschauber zum präzisen und
risikofreien Befestigen von Abutmentschrauben.



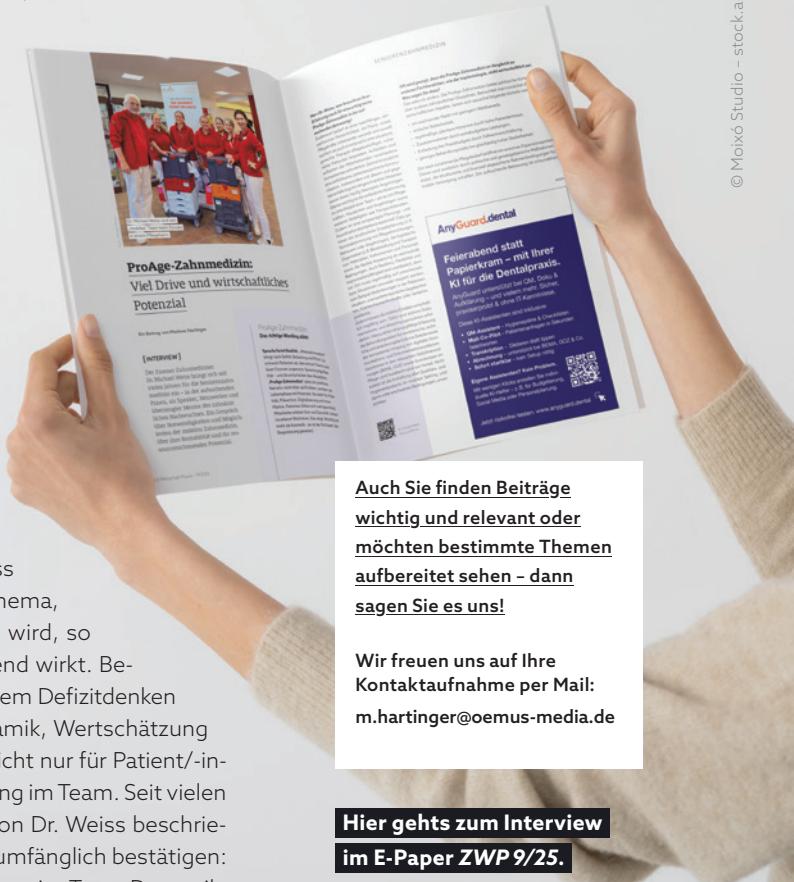
QR Code scannen und mehr erfahren!

Sharing is caring: Vielen Dank für Ihr Feedback!

Feedback von Fachleser/-innen ist immer eine tolle Resonanz auf das, was wir erreichen möchten: fundiert informieren, Impulse setzen und zum Austausch anregen. Daher war unsere Freude groß, als wir im Oktober Leserpost erhielten. Wir bedanken uns bei Dr. Jan Ashrafnia für seinen Kommentar, den wir mit freundlicher Erlaubnis hier gerne wiedergeben möchten:

„Ich habe mit großem Interesse das Interview mit Dr. Michael Weiss zur **ProAge-Zahnmedizin** in der ZWP 9/25 gelesen. Endlich wird ein Thema, das in der Praxis oft vernachlässigt oder als unattraktiv empfunden wird, so dargestellt, dass es für jüngere Kolleg/-innen greifbar und ansprechend wirkt. Besonders überzeugend ist die Wahl des Begriffs ProAge. Er bricht mit dem Defizitdenken der klassischen ‚Alterszahnmedizin‘ und vermittelt stattdessen Dynamik, Wertschätzung und Aufbruchsstimmung. Diese positive Sprache macht das Thema nicht nur für Patient/-innen attraktiver, sondern entfaltet auch eine starke motivierende Wirkung im Team. Seit vielen Jahren ist meine Praxis selbst intensiv in diesem Bereich tätig. Die von Dr. Weiss beschriebenen Erfahrungen und Vorteile kann ich aus der täglichen Arbeit vollumfänglich bestätigen: fachliche Vielfalt, gesellschaftliche Bedeutung und eine enorme Chance, im Team Dynamik, neue Motivation und Verantwortungsbewusstsein zu schaffen. **Es braucht genau solche Beispiele, um Vorurteile abzubauen und Neugier zu wecken.** ProAge gehört nicht in die Nische, sondern ins Zentrum unseres Berufsalltags. **Ihr Beitrag ist ein wichtiger Schritt in diese Richtung.**“

(Dr. medic stom. Jan Ashrafnia, La Vie – 360° Gesundheit, Dorsten)



**Hier gehts zum Interview
im E-Paper ZWP 9/25.**



ZFA- Ausbildungs- zahlen steigen

Die aktuellen Zahlen der bis 30. September 2025 abgeschlossenen neuen ZFA-Ausbildungsverträge bei Zahnärzt/-innen zeigen: **Im neuen Ausbildungsjahr, das am 1. August 2025 begonnen hat, gibt es nochmals eine deutliche Zunahme im Vergleich zu den Vorjahren.** Zwischen 1. Oktober 2024 und 30. September 2025 wurden bundesweit 17.396 neue Ausbildungsverträge für ZFA abgeschlossen (alte Bundesländer: 15.385, neue Bundesländer: 2.011). Damit verstetigt sich die hohe Ausbildungsleistung der Zahnarztpraxen mit einem Plus von 7,53 Prozent (**alte Bundesländer: +6,97 Prozent, neue Bundesländer +11,97 Prozent**).

Weitere Infos zur bundesweiten ZFA-Azubi-Kampagne der (Landes-)Zahnärztekammern und BZÄK auf: www.zfa-beruf.com.

Quelle: BZÄK | Klartext 10/25

minilu.de | vanSaack
MEDICAL-FASHION



30 Jahre Zahnhotline in Schleswig-Holstein

DREI FRAGEN AN ...



© Marco Knopp

EINS ...

Frau Dr. Stange, worin sehen Sie die wichtigsten Gründe dafür, dass dieses Angebot auch im digitalen Zeitalter nicht an Bedeutung verloren hat?

Insbesondere bei den sensiblen Gesundheitsthemen ist der persönliche Gesprächsbedarf hoch, KI-generierte Antworten helfen häufig nicht oder zumindest nicht ausreichend genug weiter. Patient/-innen schätzen den direkten Draht, der zusätzlich Missverständnissen vorbeugt und es ermöglicht, Anliegen individuell mit Experten zu erörtern. Außerdem können so Rückfragen, die während eines Gespräches auftreten, umgehend angesprochen und geklärt werden.

Dr. Claudia Stange

Vorständin Öffentlichkeitsarbeit & Beruflicher Nachwuchs der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein sowie Kammerverantwortliche für die Zahnhotline

Seit drei Jahrzehnten können sich Patient/-innen in Schleswig-Holstein bei drängenden Fragen und Problemen bezüglich ihrer Zähne und deren Behandlung an die „Zahnhotline“ wenden. 1995 von der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein sowie der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Schleswig-Holstein (KZV S-H) ins Leben gerufen, schloss sich im Jahr 2000 auch die Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein (VZSH) diesem Projekt an. Somit feiert die Hotline in diesem Jahr ihren 30. Geburtstag.

ZWEI ...

Seit 25 Jahren besteht Ihre Kooperation mit der Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein. Welche Rolle spielt die Zusammenarbeit für die Qualität und Unabhängigkeit der Beratung?

Die Zusammenarbeit mit der Verbraucherzentrale hat sich zu einem festen Bestandteil in der Beratung etabliert. Die Möglichkeit zu einem persönlichen Gespräch vor Ort wird oft genutzt und bietet einen noch persönlicheren Rahmen als die telefonische Beratung. Die Qualität und Unabhängigkeit der beratenden Kolleg/-innen gewährleisten wir, in dem die Patient/-innen für einen Zeitraum von zwei Jahren nicht durch die Beratenden behandelt werden dürfen.

DREI ...

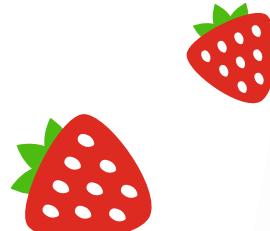
Viele Ratsuchende wenden sich mit Fragen zu Kosten, Zahnersatz oder Implantaten an die Hotline. Welche neuen Themen oder Trends beobachten Sie aktuell in den Anfragen, und wie reagiert die Zahnhotline darauf?

Seit jeher machen Kosten- und Rechtsfragen weit über die Hälfte der Anfragen aus. In den letzten Jahren wachsen die Anfragen nach Praxen, die spezielle Behandlungsmethoden (z. B. Narkosebehandlungen) anbieten, barrierefrei oder auf die Behandlung von Patient/-innen mit Handicap spezialisiert sind. Die Zahnhotline darf natürlich keine einzelne Praxis empfehlen, aber sie hat Listen, mithilfe derer sie alle entsprechenden Praxen der Umgebung nennen kann. Dagegen reduzieren sich die Anfragen nach gesundheitlich-zahnmedizinischen Informationen, da hier inzwischen häufig über Suchmaschinen gesucht wird. Aber auch diese Fragen werden immer wieder an die Zahnhotline gestellt, da oftmals trotz der Suchmaschine der Wunsch bleibt, sein Anliegen mit einem menschlichen Berater zu klären. Hier stehen ich und mein Kollege Peter Oleownik als die Verantwortlichen von Zahnärztekammer und KZV Schleswig-Holstein für telefonische Beratungstermine bereit. ■

Gemeinsam mit Zahnärzten entwickelt:
Kinderzahnpasten von ProSchmelz

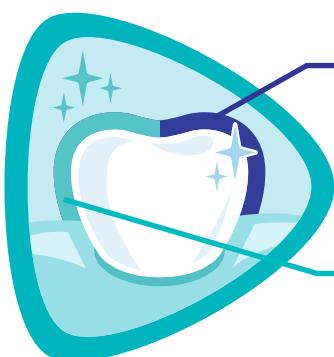


FÜR STARKEN ZAHNSCHMELZ BEI KINDERN!



1.000 ppm Fluorid

1.450 ppm Fluorid



Remineralisiert sanft den wertvollen Zahnschmelz. Für einen **2x stärkeren Schutz vor Zuckersäuren***

24h Kariesschutz mit altersgerechtem Fluoridgehalt**

EMPFEHLEN SIE DIE NR.1-MARKE#
und helfen Sie Kinderzähne zu schützen!

Jetzt mehr erfahren



* Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeföhrten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach der Markenempfehlung bei Problemen mit Zahnschmelzabbau. Die Empfehlung umfasst die gesamte Sensodyne ProSchmelz Produktfamilie.
** Im Labortest, im Vergleich zum natürlichen Schutz im Mund
** Bei 2x täglichem Zähneputzen und zahngesunder Ernährung

JUNG, PRÄZISE UND MENSCHLICH:

Ein Beitrag von
Anna Sahli



[PRAXISMARKETING] Fachlich versiert und offen für Neues, ready für die eigene Niederlassung und dabei zugänglich und supersympathisch: das sind Johannes Well und Lisa Kremer von D.ZWEI. Die frischgebackenen Gründer haben mit ihrer Praxis im baden-württembergischen Denzlingen eine Marke geschaffen, die genau das nach außen trägt, was sie in den Praxisräumlichkeiten konsequent leben: eine junge, dynamische und moderne Zahnmedizin, die präzise und menschlich zugleich ist. Ein unschlagbarer Mix!



Johannes Well und Lisa Kremer.

Es hat einfach gepasst. So lässt sich das Zusammenkommen der beiden Zahnärzte Johannes Well und Lisa Kremer treffend beschreiben. Nach nur drei Monaten ihrer Anstellung in seiner Praxis fragte Johannes Well seine Kollegin, ob sie sich vorstellen könne, gemeinsam etwas Neues aufzubauen. Die Anfrage kam zunächst überraschend, fühlte sich jedoch sofort richtig an. Frau Kremer sagte zu und das gemeinsame Projekt begann: Johannes Well wollte sich sowohl räumlich als auch inhaltlich verändern, da seine bisherige Praxis zu klein geworden war. Gleichzeitig stand für Lisa Kremer schon lange fest, dass sie eines Tages gründen wollte – allerdings nur gemeinsam mit einem Partner, der ihre Werte teilt. So fügte sich alles: zwei Menschen, eine Vision, ein neues Kapitel. Am 1. September 2025 eröffneten beide schließlich ihre Gemeinschaftspraxis D.ZWEI in den neuen Räumlichkeiten des Ärztehauses Denzlingen.

ZÄ LISA KREMER

„Wir wollen moderne Zahnmedizin leben – klar, mit neuer Technologie und echter Expertise, aber immer mit dem Blick auf den ganzen Menschen. Für uns heißt das: Wir behandeln nicht nur Zähne, sondern verstehen Zahnmedizin als Teil der allgemeinen Gesundheit. Deshalb setzen wir stark auf Prävention und individuelle Begleitung. Statt klassischer „Reparaturmedizin“ entwickeln wir langfristige Gesundheitskonzepte – mit maßgeschneiderten Prophylaxeprogrammen, Blutanalysen und ganzheitlichen Ansätzen, zum Beispiel bei Stoffwechsel- oder Diabetespatient/-innen. So erkennen wir Zusammenhänge frühzeitig und können gezielt unterstützen. Denn am Ende geht es für uns darum, Medizin mit Haltung zu machen: sich Zeit zu nehmen, zuzuhören und ehrlich interessiert zu sein. D.ZWEI steht genau für diese Verbindung, dieses Credo – fachlich präzise, menschlich nah und mit echter Freude an dem, was wir tun.“

(ZÄ Lisa Kremer)

ANZEIGE

ZWEI DVT's – EINE MISSION

BILDQUALITÄT, DIE ÜBERZEUGT

Veraviewepocs 3D R100

Allrounder für jede Praxis.

Aktionspreis: 53.900 €*

Ihre EXTRAS bei unseren DVT's

- 5 Jahre Garantie* ohne Aufpreis
- 10 i-Dixel Lizenzen
- i-Dixel WEB für mobile Endgeräte inklusive
- Lifetime Software-Updates von i-Dixel



Veraview X800

Time for Perfection.

Aktionspreis: 72.900 €*





Perfekter Standort

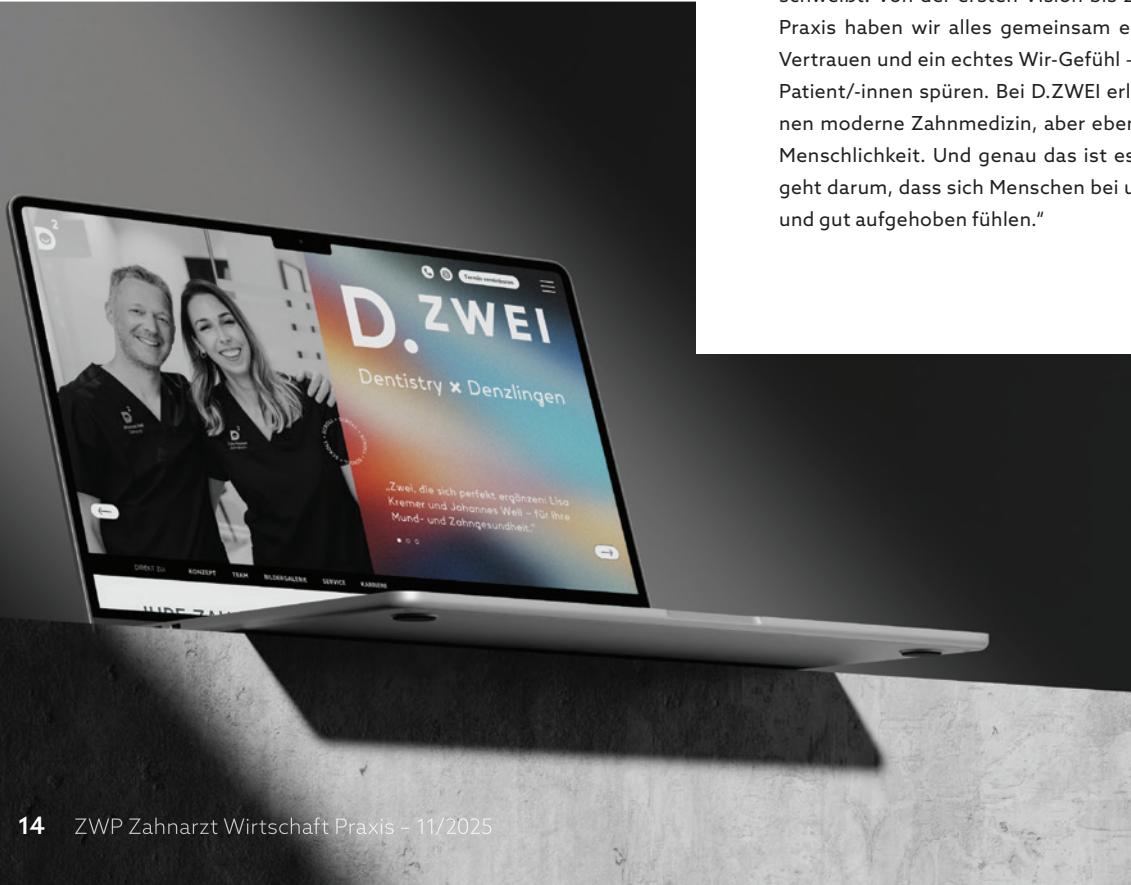
Dabei war Denzlingen für beide Gründer ein echter Glücksgriff. Das dortige Ärztehaus entstand komplett neu und ließ die Zahnärzte von Beginn an mitwirken. So konnten sie ihre Praxis architektonisch und funktional genauso gestalten, wie sie es sich vorgestellt hatten. Alles sollte offen, hell, durchdacht und auf die eigene Arbeitsweise abgestimmt sein. Besonders schätzen die beiden die fachliche wie persönliche Gemeinschaft im Haus: HNO, Kieferorthopädie, Physiotherapie und andere Fachrichtungen sind hier unter einem Dach. Das bedeutet kurze Wege, gemeinsamer Austausch, echte Interdisziplinarität. Und auch die Patientengewinnung verlief ganz unproblematisch. Viele Patient/-innen kommen aus der Region, aber auch gezielt wegen des modernen und umfassenden Praxiskonzeptes.

ZA JOHANNES WELL

„Unsere Chemie hat von Anfang an bestimmt. Wir teilen die gleichen Werte, die Liebe zur Zahnmedizin und die Freude an echter Teamarbeit. Schon nach wenigen Monaten, in denen Lisa bei mir als angestellte Zahnärztin gearbeitet hat, war klar: Das passt einfach. Wir ticken ähnlich, haben denselben Anspruch an Qualität, Haltung und Miteinander – und denselben Wunsch, Zahnmedizin anders zu denken. Als ich mich räumlich vergrößern wollte, war die Idee einer gemeinsamen Praxis fast naheliegend. Es ging nicht nur um neue Räume, sondern um etwas Eigenes – eine Marke, die für unsere Werte steht.“

Der gemeinsame Aufbau hat uns noch enger zusammengeschweißt. Von der ersten Vision bis zum letzten Detail in der Praxis haben wir alles gemeinsam entschieden. Das schafft Vertrauen und ein echtes Wir-Gefühl – etwas, das auch unsere Patient/-innen spüren. Bei D.ZWEI erleben unsere Patient/-innen moderne Zahnmedizin, aber eben auch Authentizität und Menschlichkeit. Und genau das ist es, was uns ausmacht. Es geht darum, dass sich Menschen bei uns gesehen, verstanden und gut aufgehoben fühlen.“

(ZA Johannes Well)



Fotos: © WHITEVISION



Praxis als Marke

Ganz früh stand für beide Gründer fest: „Wenn wir eine neue Praxis gründen, soll sie auch eine eigene Marke bekommen.“ Dafür holten beide die Karlsruher Markenagentur WHITEVISION ins Boot. Der erste Workshop mit Jens Lichte war für Lisa Kremer und Johannes Well der Moment, in dem alles Gestalt annahm. Wie beim Praxisbau, wurden sie auch hier in jeden Schritt eingebunden. So war es nie ein klassisches Agenturprojekt, outgesourct an Dritte, sondern ein gemeinsamer, agiler Prozess, in dem das Gründerpaar viel über eigene Werte, Haltung und Sprache gelernt hat.

Organische Herleitung des Praxisnamen

Das Naming D.ZWEI entstand genau daraus: zwei Zahnärzt/-innen, zwei Persönlichkeiten, ein Standort, ein gemeinsames Ziel. Das D steht für Denzlingen x Dentistry – und das Zwei für das Duo. Und auch die Website trifft genau den Puls und zeigt authentisch, wer hinter D.ZWEI steht. Mit modernen Farben, klarer Typografie und einem Design, das auffällt, ohne laut zu sein. Der Internetauftritt ist frisch, zugänglich und ein bisschen anders – genauso, wie die Gründer Zahnmedizin leben wollen: professionell, aber immer mit einem Augenzwinkern und viel Herz.

WHITEBRAND
schaffen

„Mit dem Schritt von der etablierten Einzelpraxis zur Gemeinschaftspraxis D.ZWEI wollten Johannes Well und Lisa Kremer den nächsten Entwicklungsschritt konsequent gehen – fachlich, räumlich und markentechnisch.“

Unser gemeinsames Ziel: eine **WHITEBRAND** schaffen, die Kompetenz, Modernität und Menschlichkeit vereint – und im Wettbewerbsumfeld klar differenziert. WHITEVISION hat den Prozess von Beginn an strategisch begleitet: von dem Marken-Workshop, über Naming, Corporate Design, Shooting, Website, Give-aways, Leitsystem, Anzeigen/Plakate bis hin zur räumlichen Markeninszenierung. D.ZWEI steht heute für eine neue Generation von Zahnarztpraxen – klar positioniert, visuell eigenständig und emotional relevant. Eine Praxiswelt mit Charakter – besonders schön, besonders gut, besonders echt.“

 **Jens Lichte**, WHITEVISION Geschäftsführung/
Beratung Weiße Berufe | Praxis

BLACKfriday PROMO BLACKline Micro

ULTRA Micro



ULTRA Micro flex



BLACKfriday

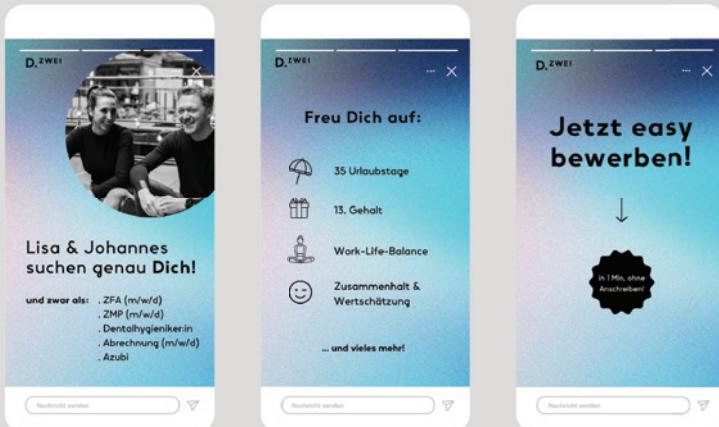
44,44 EUR

JE INSTRUMENT
MICRO+GRIFF
ZZGL. 19% MWST. / BIS 28.11.2025

SHOP



SALES@HAHNENKRATT.COM
WWW.HAHNENKRATT.COM



© WHITEVISION

Gamechanger Bewerberfunnel

Zu Beginn hatten Johannes Well und Lisa Kremer eine kleine Sorge in Bezug auf das Praxisteam: Durch die räumliche Vergrößerung war unklar, ob sich kurzfristig genügend qualifizierte und passende Mitarbeiter/-innen finden würden. Das schien, gerade in heutigen Zeiten, eine echte Herausforderung. Der gemeinsam mit WHITEVISION aufgesetzte Bewerberfunnel erwies sich dabei als echter Gamechanger. Das einfache, digitale Bewerbungsverfahren erreichte potenzielle Teammitglieder genau dort, wo sie sich heute aufhalten – am Handy und auf Social Media. So erhielt die Praxis plötzlich eine enorme Resonanz. Anstatt suchen zu müssen, konnten die Gründer auswählen und gezielt Menschen ansprechen, die nicht nur fachlich, sondern auch menschlich gut passten. Dadurch gelang es, bereits vor der offiziellen Praxiseröffnung das komplette Team zusammenzustellen. Alle begannen gemeinsam in den neuen Räumlichkeiten und Strukturen, und die Einarbeitung konnte direkt vor Ort stattfinden.

Fazit

Die ersten Monate in der Praxis D.ZWEI sind erfolgreich geschafft und beide Zahnärzte sind stolz auf ihren Schritt in die Gründung, auf eine Marke, die perfekt zu ihnen passt, und auf ihr Team, das den Praxisstart von Anfang an so reibungslos und herzlich absolviert hat.

Mehr Infos zur Praxis auf www.praxis-dzwei.de.

D.ZWEI BEWERBERFUNNEL

„Was ist ein Bewerberfunnel? Ein Bewerberfunnel ist ein digitaler Bewerbungsprozess, der Interessierte Schritt für Schritt zur Bewerbung führt – einfach, schnell und niedrigschwellig. Statt aufwendiger Unterlagen oder komplizierter Portale gibt es klare Fragen, intuitive Navigation und die Möglichkeit, sich mobil einfach per Klick zu bewerben. Gezielt eingesetzt und über Social Media oder eine Landingpage bewerben, spricht der Funnel nicht nur aktiv suchende, sondern auch latent wechselwillige Kandidat/-innen an. Gleichzeitig sorgt er für eine erste Vorqualifikation – und spart so Zeit und Ressourcen im Recruiting. Das Ziel: weniger Hürden. Mehr passende Bewerbungen.“

Julius Tratz, WHITEVISION Online Marketing Manager |
Beratung Digitales

WIRTSCHAFT

Von Einzelpraxis zu Gemeinschaftspraxis

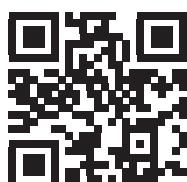
Perfect Match

„Die Kombination Johannes Well und Lisa Kremer war von Anfang an ein ‚Perfect Match‘ – fachlich wie menschlich. Beide teilen den Anspruch, Zahnmedizin auf hohem Niveau mit echter Empathie und Wertschätzung zu verbinden. Genau dieses Zusammenspiel war der Schlüssel für die Markenentwicklung: eine **WHITEBRAND**, die gleichermaßen kompetent, jung, modern und bodenständig wirkt. Die Herausforderung – und zugleich Besonderheit – lag im Markenrelaunch von einer etablierten Einzelpraxis hin zu einer Gemeinschaftspraxis. Dabei ging es nicht nur um ein neues Logo oder Design, sondern um eine Neupositionierung mit Tiefgang: von der strategischen Markenbasis über Naming und Corporate Design bis hin zur räumlichen Markeninszenierung in der neuen Praxis. WHITEVISION entwickelte dafür eine konsistente Markenwelt, die sich analog, digital und im Raum wiederfindet.“

Mut & Offenheit

„Besonders inspirierend bei dem Projekt war der Mut und die Offenheit des Ärzteteams. Vom ersten Markenworkshop an spürte man die Begeisterung für das Thema Marke – und das Vertrauen, auch unkonventionelle Wege zu gehen. Das zeigt sich im mutigen Naming, im modernen Corporate Design und in der liebevollen Detailarbeit aller Maßnahmen. Dass das gesamte Praxisteam die Marke anschließend verstanden und mitgetragen hat, war die logische Folge, und zeigt, wie stark Markenentwicklung wirken kann, wenn sie von innen heraus gelebt wird.“

Jens Lichte, WHITEVISION Geschäftsführung/
Beratung Weiße Berufe | Praxis



Hier gibts mehr Bilder
zu sehen.



EURUS - DIE FAMILIE

EURUS-S1

Holder



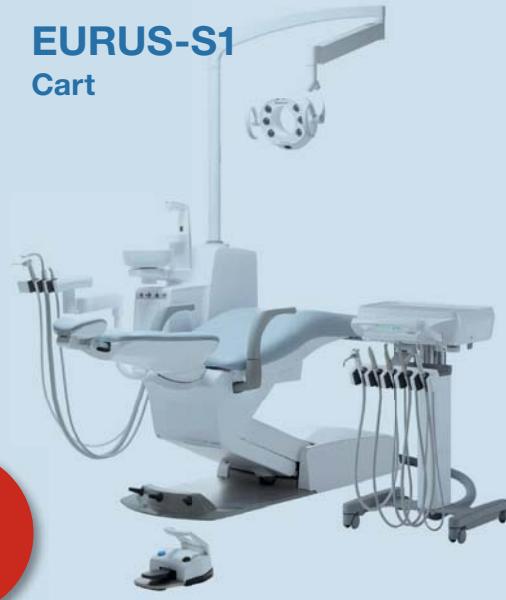
EURUS-S1

Rod



EURUS-S1

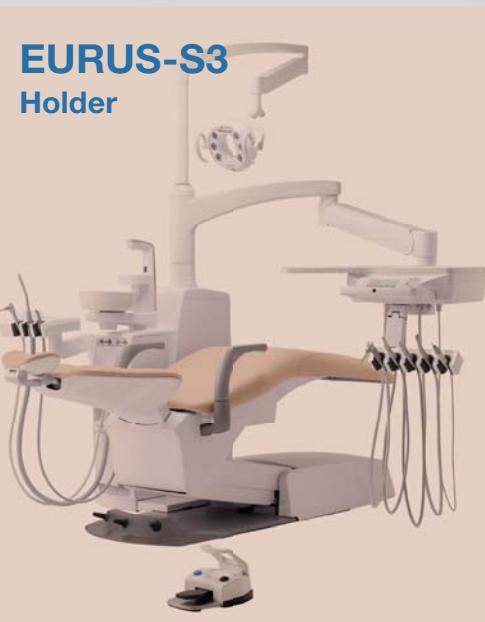
Cart



Mehr
Infos auf
Seite 101

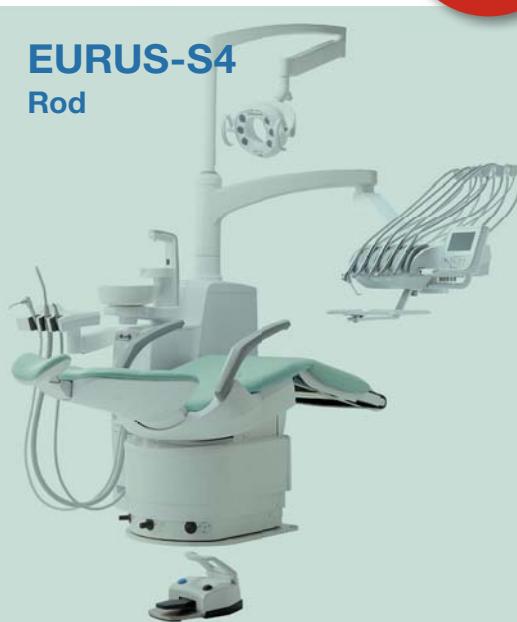
EURUS-S3

Holder



EURUS-S4

Rod



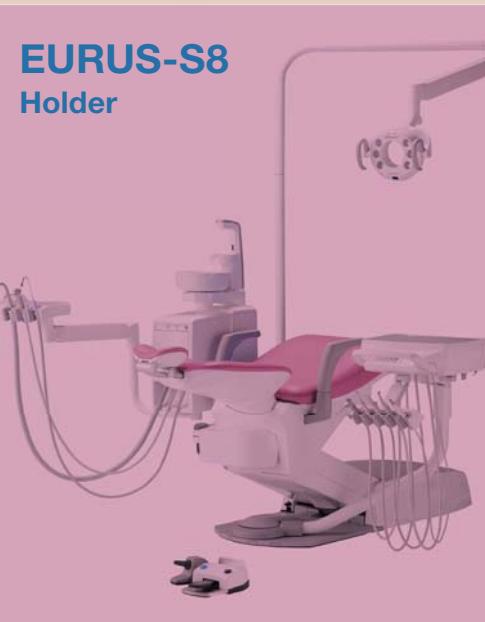
EURUS-S6

Holder



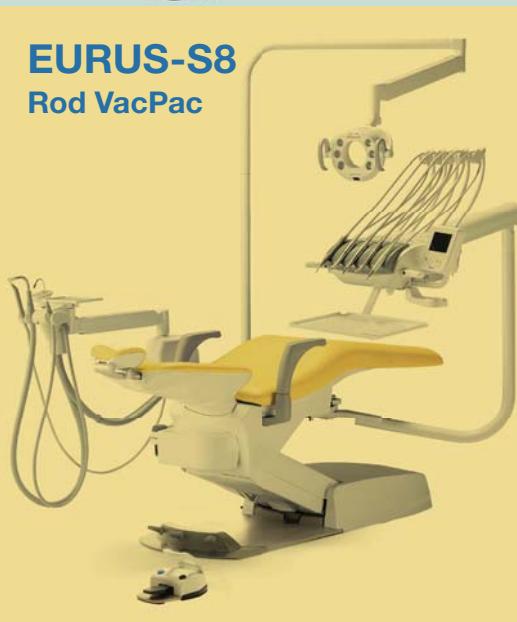
EURUS-S8

Holder



EURUS-S8

Rod VacPac



EURUS-S8

Cart ohne
Speifontäne



Partner von:



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

Gesunde HIGH PERFORMANCE®

Fokus statt Multitasking

Teil 3



FOKUS

statt Dauerstress

Ein Beitrag von Dr. Nina Psenicka



Infos zur Autorin

Interdisziplinärer Ansatz

Seit über 15 Jahren arbeitet Dr. Nina Psenicka in der ärztlichen und zahnärztlichen Fortbildung an den Kammern in Deutschland und Österreich und sieht dabei immer wieder das Gleiche: Hochkompetente Teams, die ihr Bestes geben, aber an sich selbst vorbeileben. Genau hier setzt das Konzept Gesunde High Performance® an. Es basiert auf Erkenntnissen aus Medizin, Neurowissenschaft, Sportwissenschaft und Wirtschaft – und übersetzt diese in praxistaugliche Tools für den Alltag in der Zahnarztpraxis.

Ihr Buch *Sport – Dein Gehirn-Booster*, mit einem Vorwort von Jochen Schweizer, erläutert die positiven Effekte von Bewegung auf unser Gehirn und unsere kognitive Leistungsfähigkeit.

Weitere Infos auf www.dr-psenicka.com.

[SELBTFÜRSORGE] Wer im Gesundheitswesen arbeitet, lebt oft am Limit – und merkt es erst, wenn es zu spät ist. Rückenschmerzen, Schlafstörungen, mentale Erschöpfung: Das sind nicht nur individuelle Probleme – sie sind systemisch. In vielen Zahnarztpraxen gehört Dauerbelastung zum Alltag. Die Lösung? Wird zu oft an die persönliche Disziplin delegiert. Dr. Nina Psenicka, Fachärztin für Oralchirurgie, Coachin, Speakerin und Bestsellerautorin, beleuchtet in vier Beiträgen, was es braucht, um im Praxisalltag leistungsfähig zu sein und zu bleiben. In dem ersten Teil der Reihe (ZWP 9/25) themisierte die Autorin die Relevanz von Bewegung für eine gesunde Leistungsfähigkeit, im zweiten Teil (ZWP 10/25) ging es um die Steuerbarkeit von Energie. Im vorliegenden Teil 3 steht das oft vernachlässigte Vermögen, sich zu fokussieren, im Mittelpunkt.

#REINGEHÖRT

INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZTEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

Hier gehts zum Podcast mit Dr. Nina Psenicka auf ZWP online.



Denkfehler #3: „Multitasking führt zum Ziel“

Dauerstress ist in vielen Zahnarztpraxen Alltag – Patienten, Telefon, Abrechnung, Teamfragen. Doch nicht die Menge an Arbeit macht uns müde, sondern fehlende Klarheit. Multitasking ist ein Produktivitätskiller. Wer Fokus trainiert, senkt Fehler, steigert Effizienz und gewinnt Lebensqualität zurück. Gesunde High Performance® zeigt, wie Praxen wirtschaftlich erfolgreicher UND gesünder arbeiten können.

Dauerstress – die unsichtbare Falle

Volle Terminkalender, ständige Unterbrechungen, Multitasking: Der Praxisalltag ist geprägt von Hektik. Doch nicht die Menge der Arbeit raubt Energie – sondern fehlender Fokus.

Studien zeigen: Ständige Ablenkungen erhöhen Fehlerquoten, verlängern Behandlungszeiten und mindern die Qualität. Jede Unterbrechung kostet im Schnitt sieben Minuten, bis wir wieder konzentriert arbeiten – hochgerechnet ergibt das immense wirtschaftliche Verluste.

Klarheit steigert Effizienz

Fokus ist keine Frage von Willenskraft, sondern eine strategische Ressource. Wer Klarheit in Strukturen und Abläufe bringt, reduziert Reibungsverluste, arbeitet präziser und steigert Patientenzufriedenheit. Auch die Wirtschaftlichkeit rückt direkt nach oben: Weniger Fehler bedeuten weniger Nacharbeiten, weniger Reklamationen und zufriedenere Patienten, die wiederkommen und weiterempfehlern.

Führung bedeutet Fokus vorleben

Praxisinhaber prägen die Kultur: Wer selbst permanent auf E-Mails reagiert und im Multi-tasking-Modus agiert, sendet ein klares Signal ans Team: Dauerstress ist „normal“. Führungskräfte, die Fokuszeiten vorleben und auch im Team ermöglichen, schaffen dagegen ein Arbeitsumfeld mit Struktur, Effizienz und Stabilität. Das steigert nicht nur Produktivität, sondern auch Loyalität im Team.

Fokus trainieren als Weg zur Gesunden High Performance®

Schon kleine Veränderungen – eine Stunde Fokuszeit am Tag, klare Prioritäten, feste Kommunikationsregeln – wirken wie ein Multiplikator. Der Gewinn: weniger Stress, weniger Fehler, höhere Wirtschaftlichkeit.

In meiner Zeit als Oberärztin habe ich erlebt, wie klare Fokuszeiten mein eigenes Arbeiten transformiert haben. Heute übersetze ich dieses Prinzip mit Gesunder High Performance® in den Praxisalltag von Zahnärzten – mit messbaren Ergebnissen: mehr Präzision, gesündere Teams, stabilere Gewinne.

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

- Fokuszeiten blocken:** Täglich mindestens eine Stunde ohne Unterbrechungen.
- Prioritäten setzen:** Jeden Morgen drei wichtigste Aufgaben definieren.
- Ablenkungen reduzieren:** Handy- und Mailzeiten festlegen.

- Delegieren lernen:** Aufgaben abgeben, die nicht zwingend Chefsache sind.
- Pausen nutzen:** Kurze Erholung steigert Konzentration und Präzision.

Fazit

Fokus ist die unsichtbare Ressource, die über Effizienz, Gewinn und Gesundheit entscheidet. Praxen, die Klarheit und Strukturen etablieren, reduzieren Kosten, sichern Qualität und schaffen eine stabile, motivierte Teamkultur. Gesunde High Performance® bedeutet: Erfolg mit System – mehr Wirtschaftlichkeit, mehr Energie, weniger Dauerstress.



Hier gehts zu
Teil 1 im E-Paper
ZWP 9/25.



Hier gehts zu
Teil 2 im E-Paper
ZWP 10/25.

ANZEIGE

AnyGuard.dental

Feierabend statt Papierkram – mit Ihrer KI für die Dentalpraxis.

AnyGuard unterstützt bei QM, Doku & Aufklärung – und vielem mehr. Sicher, praxiserprobte & ohne IT-Kenntnisse.

Diese KI-Assistenten sind inklusive:

- QM-Assistent** – Hygienepläne & Checklisten
- Mail-Co-Pilot** – Patientenanfragen in Sekunden beantworten
- Transkription** – Diktieren statt tippen
- Abrechnung** – unterstützt bei BEMA, GOZ & Co.
- Forms & Vorlagen** – automatisch befüllbare Formulare & Briefvorlagen

Eigene Assistenten? Kein Problem.

Mit wenigen Klicks erstellen Sie individuelle KI-Helfer – z.B. für Budgetierung, Social Media oder Personalplanung.



Jetzt risikofrei testen: www.anyguard.dental



VERSORGUNGSPIONIERE:

Mobil, kompetenzstark und sinnerfüllt

Ein Beitrag von Dr. Sebastian Geiger
und Tobias Lippek

Eine strategische Antwort auf die strukturelle Krise der deutschen Zahnmedizin ist das Konzept der Versorgungspioniere. Versorgungspionier/-in ist eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt, der klinische Autonomie und Führungsverantwortung mit der finanziellen Sicherheit eines Angestelltenverhältnisses verbindet. Im Zentrum steht dabei eine moderne Sinnorientierung durch die Erschließung neuer Wege der Patientenversorgung, insbesondere durch die aufsuchende Zahnmedizin für vulnerable Bevölkerungsgruppen. Durch die Einbettung in Strukturen, die auf New-Work-Konzepte (z.B. Vier-Tage-Woche) und ein strategisches Management des Personalwesens setzen, adressiert dieses Modell zudem den drängenden ZFA-Fachkräftemangel. Versorgungspioniere bieten einen wissenschaftlich fundierten, attraktiven Karriereweg, der klinischen Fokus ermöglicht und die benötigte Versorgungssicherheit in versorgungskritischen Regionen gewährleistet. Die Krise der Zahnmedizin ist im Kern eine Identitätskrise, wobei das traditionelle Bild des selbstständigen Einzelkämpfers zunehmend an Anziehungskraft verliert.

Demografischer und versorgungspolitischer Imperativ

Die Realität der zahnärztlichen Versorgung in Deutschland wird von zwei Größen bestimmt: die Überalterung der Ärzteschaft und eine steigende Morbidität der Patienten. Das Durchschnittsalter niedergelassener Praxisinhaber liegt bei 53,4 Jahren, wobei in den östlichen Bundesländern bereits über 50 Prozent der Zahnärzte 55 Jahre oder älter sind. Diese drohende Pensionierungswelle korreliert mit einer sinkenden Zahl an Praxen: die Gesamtzahl der Zahnarztpraxen ist allein zwischen 2013 und 2023 um 12,7 Prozent gesunken. Die Folge sind Unterversorgungsprognosen, beispielsweise in Mecklenburg-Vorpommern, wo der Versorgungsgrad bis 2030 voraussichtlich auf 75,2 Prozent sinken wird. Parallel dazu wächst die Patientengruppe mit komplexem Versorgungsbedarf. Ende 2023 waren 5,7 Millionen



32bit steht für einen neuen
Drive in der Zahnmedizin:
mobil, sozial und digital!

[AUFSUCHENDE ZAHNMEDIZIN]

Die deutsche Zahnmedizin steht an einem Wendepunkt. Ein Zusammentreffen demografischer, ökonomischer und personeller Belastungen macht traditionelle Praxismodelle zunehmend unhaltbar. Die alternde Zahnärzteschaft, eine eskalierende Nachfolgekrise, der dramatische Fachkräftemangel und eine erdrückende Bürokratielast bilden eine Mischung, die neue Wege der Berufsausübung dringend notwendig macht. Welche Lösung hier greifen könnte, führt der folgende Beitrag aus.



Dr. Sebastian Geiger
Infos zum Autor



Literatur

VERSORGUNGSPIONIERE ...

... sind Zahnärzt/-innen, die **klinische Autonomie mit gesellschaftlicher Relevanz verbinden** und somit dem wachsenden Wunsch nach sinnstiftender Arbeit entsprechen.

Der zentrale Aufgabenbereich des Versorgungspioniers ist die aufsuchende Zahnmedizin. Durch Einsätze in Pflegeeinrichtungen und bei Pflegebedürftigen zu Hause wird Verantwortung für unversorgte Patientengruppen übernommen. Die extrabudgetäre Vergütung der Leistungen nach § 22a SGB V schafft zudem eine ökonomische Nische, die von den Budgetierungen der Regerversorgung entkoppelt ist.

Damit wird der Versorgungspionier/-in zu einem Spezialist/-in, der seine Dienstleistung dekommodifiziert. **Der Wert der Praxis verschiebt sich von „Wir reparieren Zähne“ zu „Wir managen die Mundgesundheit komplexer Patienten“.** Die Bewältigung dieser Komplexität – die neben zahnmedizinischem Fachwissen auch geriatrische Kenntnisse, logistische Planung für mobile Einsätze und eine sensible Kommunikation mit Angehörigen und Pflegekräften erfordert – wird zur Quelle von beruflichem Stolz und wirtschaftlicher Resilienz.

Menschen in Deutschland pflegebedürftig. Diese Gruppe weist im Vergleich zur Gesamtbevölkerung deutlich schlechtere Mundgesundheitsindizes auf. Im Vergleich zur allgemeinen Gruppe der älteren Senioren (75 bis 100 Jahre) sind Pflegebedürftige häufiger von Karies betroffen und doppelt so häufig zahnlos. Jeder zweite pflegebedürftige Mensch war in der DMS V zahnlos, aber nur jeder dritte in der Vergleichsgruppe der nicht pflegebedürftigen Senioren.

Die drohende Unterversorgung betrifft somit primär die komplexen und mobilitätseingeschränkten Patienten. Der Mangel an Praxisnachfolgern in Flächenländern schafft eine ethische Versorgungsschuld, da gerade die vulnerabelsten Gruppen vom eingeschränkten Zugang betroffen sind. So avanciert die mobile, aufsuchende Zahnmedizin von einem Nischenthema zur gesellschaftlich notwendigen Kernkompetenz.

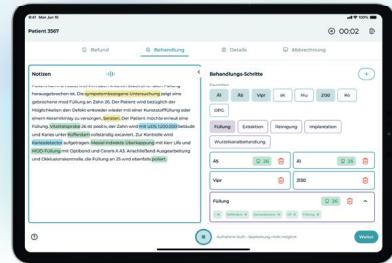
Finanzielle und administrative Eintrittsbarrieren

Für den zahnärztlichen Nachwuchs sind die Hürden des traditionellen Karrierewegs gestiegen. Die durchschnittliche Gesamtinvestition für eine Einzelpraxis-übernahme stieg von 354.000 EUR (2019) auf 463.000 EUR (2023), während eine Neugründung im Durchschnitt 770.000 EUR kostet. Diese Summen implizieren eine erhebliche, 15- bis 20-jährige Verschuldung vor dem ersten Behandlungstag. Gleichzeitig verbraucht die administrative Last klinische Kapazitäten. Analysen zeigen, dass Praxisinhaber 44,1 Stunden pro Woche arbeiten, wovon 11,7 Stunden – oder 26,5 Prozent der Arbeitszeit – auf nicht behandelnde Tätigkeiten wie Verwaltung, Praxisorganisation und Bürokratie entfallen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht führt diese Konstellation zu einer suboptimalen Allokation von Hochqualifikationsressourcen. Die zentrale administrative Steuerung, wie sie im Angestelltenmodell angeboten wird, ist daher keine Komfortfunktion.

Zahnärztliche Dokumentation mit künstlicher Intelligenz



Doctos 4.0
Die nächste Generation der KI-gestützten Abrechnung ist da!



Einfach sprechen – Doctos 4.0 hört zu, dokumentiert in Echtzeit und schlägt automatisch passende Abrechnungspositionen aus BEMA, GOZ und GOÄ vor. Dank intelligenter Leistungsketten erkennt die KI auch Positionen, die oft vergessen werden – für eine vollständige, wirtschaftlich optimierte Abrechnung.

Sie wählen nur noch aus – den Rest erledigt die App.

Rechtssicher, vollständig, effizient.

Jetzt neu mit noch mehr Funktionen, noch smarter und schneller: **Doctos 4.0 – Ihre KI für Dokumentation & Abrechnung.**

Erleben Sie, wie moderne Technologie Ihren Praxisalltag erleichtert – ganz ohne Nacharbeit.



Doctos GmbH

Pilotystr. 4
80538 München
welcome@doctos.de
www.doctos.de

OPERATIVE MERKMALE DER VERSORGUNGSPIONIERE

Durch den **Einsatz voll ausgestatteter, mobiler zahnärztlicher Behandlungseinheiten** wird sichergestellt, dass die aufsuchende Versorgung keinen fachlichen Kompromiss darstellt.

Das klinische Spektrum bleibt anspruchsvoll und umfasst Chirurgie, Parodontologie, Prothetik sowie digitale Workflows. Die klinische Konzentration des Versorgungspioniers auf komplexe Fälle ermöglicht es, die Mundgesundheitskompetenz der vulnerablen Gruppen nachhaltig zu verbessern und Barrieren im Gesundheitssystem abzubauen.

© 32bit Mobile Medizin GmbH



Vielmehr stellt sie eine notwendige Effizienzsteigerung dar, um klinische Fachkräfte auf ihre Kernkompetenz, die Patientenbehandlung, zu fokussieren und gleichzeitig die finanzielle Risikobereitschaft zu minimieren.

ZFA-Engpass: Personalkrise an der Basis

Die unmittelbarste und existenziellste Bedrohung für den Praxisalltag ist der beispiellose Mangel an qualifizierten Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA). Die Fachkräfteengpassanalyse 2024 der Bundesagentur für Arbeit stuft den ZFA-Beruf als die Berufsgruppe mit dem gravierendsten Fachkräftemangel in ganz Deutschland ein – über alle Branchen hinweg. Dieser Engpass ist kein rein administratives Problem, sondern lähmt den Praxisbetrieb im Kern. Dabei verschiebt die Knaptheit die Machtverhältnisse fundamental: Praxisinhaber sind nicht mehr nur Arbeitgeber, sondern Wettbewerber auf einem umkämpften Personalmarkt. Um in diesem Wettbewerb zu bestehen, reicht eine angemessene Bezahlung allein nicht mehr aus. Konzepte wie eine positive und wertschätzende Teamkultur, klare berufliche Entwicklungsperspektiven und moderne, flexible Arbeitsbedingungen werden von „Soft Skills“ zu betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten und zentralen Elementen des Risikomanagements.

Prioritätenverschiebung und Bedarf an Flexibilität

Der Wandel im zahnärztlichen Berufsstand wird zudem maßgeblich von einer veränderten Werthaltung der jüngeren Generationen bestimmt. Die Feminisierung der Zahnmedizin – 73 Prozent der Studienanfänger sind weiblich – verstärkt die Nachfrage nach Arbeitsmodellen, die eine bessere Work-Life-Balance und Vereinbarkeit von Beruf und Familie ermöglichen. Während Familie und Partnerschaft für 93 Prozent der Heilberufler als wichtigster Lebensbereich gelten, hat die berufliche Karriere nur noch für 46 Prozent der Befragten hohe Priorität. Diese Verschiebung manifestiert sich in der Erwartung, in Teilzeit zu arbeiten: Knapp zwei Drittel der jungen Frauen und ein Drittel der jungen Männer planen, bis 2030 in Teilzeit tätig zu sein. Die traditionelle 44-Stunden-Unternehmerwoche, verbunden mit

hohem Risiko, ist mit diesen Lebensrealitäten strukturell unvereinbar. Karrieremodelle, die keine Flexibilität bieten, werden im Wettbewerb um zahnärztliche Talente zukünftig scheitern.

New-Work-Konzepte für gesteigertes Wohlbefinden und Produktivität

Innovative Arbeitszeit- und Arbeitsplatzmodelle sind ein zentrales Element, um den Ansprüchen der neuen Generation von Zahnärzt/-innen gerecht zu werden. Hierzu zählen unter anderem:

Die Vier-Tage-Woche (VTW)

Die Vier-Tage-Woche ist kein Allheilmittel, aber ein kraftvoller Katalysator für die Prozessoptimierung, die Praxen zum Überleben benötigen. Die Notwendigkeit, die gleiche Leistung

in weniger Zeit zu erbringen, zwingt zur Überprüfung interner Abläufe – von der Terminplanung über das Materialmanagement bis hin zur Kommunikation.

Pilotstudien in Deutschland belegen, dass die VTW (bei gleicher Vergütung) zu einem erhöhten Wohlbefinden bei 90 Prozent der Mitarbeiter führt. Die mentale und körperliche Gesundheit verbessert sich, während die Produktivität in den meisten Fällen gehalten oder sogar gesteigert werden konnte. Die VTW wird damit zu einem Faktor im Wettbewerb um das Personal und reduziert das Risiko von Burn-out. Das Angebot eines zusätzlichen freien Tages kommt dem Wunsch moderner Arbeitskräfte nach mehr Flexibilität und Work-Life-Balance nach und kann so zum entscheidenden Faktor für die Mitarbeiterbindung werden.

Ergonomisches Arbeitsplatzdesign

Im mobilen Einsatz ist die Einhaltung ergonomischer Standards zur langfristigen Gesunderhaltung des Fachpersonals essenziell. Studien des Fraunhofer-Instituts belegen, dass ergonomische Gestaltungen die Produktivität um bis zu 15 Prozent steigern und krankheitsbedingte Fehlzeiten reduzieren können. Die Optimierung des Designs mobiler Behandlungseinheiten ist somit kein Luxus, sondern ein wesentlicher Faktor für die Aufrechterhaltung der klinischen Qualität und Arbeitssicherheit.

Saisonale und flexible Modelle

Durch die Zentralisierung administrativer Prozesse können Schichtsysteme und saisonale Modelle angeboten werden, die eine flexible Teilzeit- und Job-Sharing-Option ermöglichen.

Autorenhinweis: Dr. Sebastian Geiger und Tobias Lippek sind Gründer der 32bit Mobile Medizin GmbH. Kontakt aufnahme und weitere Infos auf www.zweiunddreissigbit.de.

Normgerechte Druckluft – entspannte Behandlung



Dentale Druckluft ist Druckluft gemäß der internationalen Norm ISO 22052. Kompressoren von Dürr Dental bringen sie zuverlässig in die Zahnarztpraxis – zusammen mit weiteren Vorteilen.

Ölfrei, trocken und hygienisch muss dentale Druckluft sein, und sie darf keine zu großen partikulären Verunreinigungen aufweisen. Das folgt unmittelbar aus Kapitel 5.3 der maßgeblichen Norm ISO 22052. Über die fachlichen Maßgaben hinaus ist gerade der Kompressor eine Herzensangelegenheit und wird konsequenterweise als das „Herz der Praxis“ bezeichnet. Denn ihm verdanken die Teams und ihre Patienten, dass Hand- und Winkelstücke, Pulverstrahlgeräte, Behandlungseinheiten und CAD CAM-Geräte wie am Schnürchen arbeiten. Dennoch hält sich der „Kollege Kompressor“ bescheiden im Hintergrund und beansprucht bis auf einen jährlichen Filterwechsel kaum Aufmerksamkeit.



Wenn gewünscht, stellt er sogar sieben mal vierundzwanzig Stunden pro Woche dentale Druckluft zur Verfügung. Eine spezifische Definition dentaler Druckluft für die zahnärztliche Praxis gibt die noch recht junge ISO 22052. Sie ist seit zwei Jahren in Kraft; seither legt sie klar fest, welche Qualitäten dentale Druckluft aufweisen muss.

Dentalkompressoren von Dürr Dental erfüllen präzise diese Norm. Darüber hinaus kommen sie weiteren für die zahnärztliche Praxis relevanten Anforderungen nach. Beispielsweise gehören Dentalkompressoren als sogenannte „aktive therapeutische Medizinprodukte“ in die Risikoklasse IIa. Damit ist unter anderem eine CE-Kennzeichnung nach der aktuell gültigen EU-Medizinprodukte-Verordnung verbunden. Dies lässt sich auf dem Typenschild an der vierstelligen Nummer hinter dem CE-Kennzeichen ablesen. Fehlt sie, so ist die Eignung des Produkts für die Anwendung in einer Zahnarztpraxis in der Europäischen Union nicht sichergestellt.

Mit einer normgerechten Druckluftanlage von Dürr Dental gemäß ISO 22052 ist die Praxis auf der sicheren Seite. Mit diesem guten Gefühl kann das zahnärztliche Team sich auf seine Patienten konzentrieren und entspannt an die Behandlungen herangehen. Darüber hinaus lässt sich mit normgerechten Druckluftanlagen auch ein ordnungsgemäßer und erfolgreicher Betrieb von Frä- oder Schleifmaschinen für die Fertigung im CAD CAM-Verfahren sicherstellen.



Mehr unter www.duerrdental.com



KRITIKFÄHIGKEIT:

Emotionen raus,
Sachlichkeit rein!

Ein Beitrag von Dr. Carla Benz



Infos zur
Autorin

TRAIN
YOUR
BRAIN

[FÜHRUNG]

Als selbstständige Zahnärzt/-innen müssen wir permanent mehrere Rollen gleichzeitig meistern – wir sind Ärzt/-innen, Unternehmer/-innen und Führungskräfte. Fehler sollten wir uns nicht erlauben und der Raum für echte Erholung ist überschaubar. Unsere Entscheidungen und Handlungen fallen unmittelbar auf uns zurück. Wir können die Verantwortung schwerlich abgeben. Allein das Schreiben dieser Zeilen löst in mir ganz unangenehme Gefühle aus. Es geschieht nur allzu leicht, dass man über dies all die positiven Aspekte der Selbstständigkeit vergisst. Wenn wir dann auch noch Kritik erfahren, kann es schnell passieren, dass wir uns durch die Abwärtsspirale negativer Gedanken in destruktivem Selbstzweifel verlieren.

Der folgende Beitrag stellt ein paar mentale Notfallstrategien für den Ernstfall im Umgang mit Kritik bereit. Wie jede andere Fitnessübung auch wird man immer fitter und besser, je sorgsamer und häufiger man diese Übungen durchführt.

1. Wahrung der inneren Distanz

Kritik ist unvermeidbar, besonders für selbstständige Zahnärzt/-innen, die mehrere Rollen gleichzeitig erfüllen. Entscheidend ist, innere Distanz zu wahren: „Es betrifft die Sache, nicht meine Person.“

Bevor Sie emotional reagieren, fragen Sie sich:

- „Was genau wird kritisiert – meine Arbeit, meine Entscheidung oder ich als Mensch?“
- „Welches Bedürfnis steckt hinter der Kritik?“

Beispiel: Ein Patient beschwert sich über Wartezeiten. Das bedeutet nicht, dass Sie ein „schlechter Arzt“ sind, sondern dass der Prozess im Terminmanagement überprüft werden sollte.

2. 60-Sekunden-Atemanker

Ziel: Sofortige innere Stabilisierung

- Atmen Sie vier Sekunden tief durch die Nase ein.
- Halten Sie den Atem für zwei Sekunden an.
- Atmen Sie sechs Sekunden langsam durch den Mund aus.
- Wiederholen Sie diesen Zyklus dreimal.

Wirkung: Aktiviert den Parasympathikus, senkt das Aufkommen an Stresshormonen und gibt Ihnen das Gefühl, wieder mehr Kontrolle über sich selbst zu besitzen.

3. 3 x 3 der Selbststärkung

Ziel: Selbstvertrauen sofort aktivieren

Nennen Sie sich innerlich drei Stärken, die Sie ausmachen, und drei Erfolge der letzten Zeit:

- „Ich habe gestern einer Angstpatientin die Furcht genommen.“
- „Mein Team vertraut mir.“
- „Ich halte den Praxisbetrieb stabil.“

Wirkung: Lenkt den Fokus von der negativen Rückmeldung auf Ihre Fähigkeiten und Erfolge.

4. Der Perspektiv-Tritt

Ziel: Emotionale Last relativieren

Fragen Sie sich:

- „Wie wichtig wird diese Kritik in einer Woche sein?“
- „Wie relevant ist sie in einem Jahr?“

Diese Mini-Übung holt Sie aus dem Tunnelblick und verschiebt die Wahrnehmung weg von „Katastrophe“ hin zu „lösbares Problem“.

5. Mentales Schutzschild visualisieren

Ziel: Innere Abgrenzung in Sekunden

- Schließen Sie dazu kurz die Augen.
- Stellen Sie sich vor, wie Sie ein unsichtbarer Schutzschild umgibt.
- Lassen Sie alles Emotionale abperlen und stellen Sie sich vor, dass nur klare Fakten zu Ihnen durchdringen.

Diese Technik hilft besonders bei unsachlicher Kritik oder emotional aufgeladenen Situationen.

Fazit

Diese Strategien nehmen weniger als zwei Minuten in Anspruch und lassen sich diskret in den Praxisalltag integrieren. Sie helfen uns, innere Distanz zu gewinnen, Selbstvertrauen zu stärken und Kritik als sachliches Feedback statt als persönlichen Angriff wahrzunehmen.

ONE STRONG FAMILY

PANAVIA™

PANAVIA™ Veneer LC

Der Veneerspezialist



PANAVIA™ V5

Stark und ästhetisch

PANAVIA™ SA
Cement Universal
Ihr täglicher Begleiter

DIE KRAFT DER DREI

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



MEHR ERFAHREN

BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu



Dokumentieren statt riskieren

Häufige Fehlerquellen in der Dokumentation erkennen und vermeiden (Teil 1)

Die zahnärztliche Dokumentation ist mehr als nur eine Pflichtaufgabe, sie dient der Nachvollziehbarkeit, dem Informationsaustausch, der Qualitäts- und Honorarsicherung und – nicht zuletzt – dem rechtlichen Eigenschutz.

Dennoch schleichen sich in vielen Praxen wiederkehrende Fehler im Alltag ein, die gravierende Folgen haben können. Der folgende Artikel zeigt die häufigsten, aber vermeidbaren, Fehlerquellen in der Dokumentation und gibt praxisnahe Lösungsvorschläge für eine rechtssichere und qualitätsorientierte Umsetzung für alle Teammitglieder.



Fehlerquelle 1

Fehlende oder unzureichende Kommunikation zwischen Behandler und Assistentin, wodurch die Behandlung unvollständig dokumentiert wird.

LÖSUNGEN

- ✓ Kommunikation mittels Checklisten oder Protokollen standardisieren (QM)
- ✓ Regelmäßige Besprechungen
- ✓ Verantwortlichkeiten definieren und Zuständigkeiten festlegen (z. B. Prüfung auf Vollständigkeit der Dokumentation)
- ✓ Zeit für Abstimmungen auch im stressigen Praxisalltag nehmen



Fehlerquelle 2

Keine Kenntnisse über den Stundenhonorarumsatz (von ZA, ZFA, ZMP, DH). Steigerungssätze sind viel zu niedrig und es wird unterhalb des „BEMA-Niveaus“ berechnet.

LÖSUNGEN

- ✓ Sollumsätze pro Stunde kalkulieren und als Grundlage zur leistungsgerechten und betriebswirtschaftlichen Abrechnung festlegen
- ✓ Honorarvereinbarungen gemäß § 2 Abs. 1 und 2 GOZ



Fehlerquelle 3

Die Dokumentation erfolgt zu spät und nicht zeitnah: Honorarverluste durch Gedächtnislücken.

LÖSUNGEN

- ✓ Dokumentation am selben Tag vornehmen und genügend Zeit einplanen
- ✓ Verlauf der Behandlung chronologisch aufführen
- ✓ *DIE DAISY*-Dokumentations-Checklisten
- ✓ Sollte die Dokumentation nicht sofort möglich sein: stichpunktartige Notizen zur Nachvollziehbarkeit des Behandlungsverlaufes zu einem späteren Zeitpunkt

Teil 2 erscheint in der ZWP 12/25.

Hier werden weitere Fehlerquellen analysiert und praktische Tipps zur Vermeidung vorgestellt.

Mehr Wissen zum Thema Dokumentation gibt es im **DAISY Abrechnungs-Update** (Herbst-Seminar 2025) als Präsenzseminar, Live-Webinar oder Streamingvideo.

Weitere Termine und die Anmeldung finden Sie auf **daisy.de**.

DIE DAISY
→ Gesetze, Verträge ...
→ Dokumentation

© DAISY



Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen

DAISY Akademie + Verlag GmbH
Sylvia Wuttig, B.A.
Tel.: +49 6221 4067-0
info@daisy.de
www.daisy.de



Dentaleinheiten Austauschaktion.

Bis zu 16.499
Euro sparen.*

Baumpflanzung inklusive! Die zukunftssichere, umweltfreundliche Tauschaktion!



Made for tomorrow!



Doppelt profitieren
mit dem Investitions-
Booster!

Wow!

Mit der neuen KaVo-Generation
holen Sie sich handfeste Vorteile
in die Praxis!



Austauschbonus auch für Imaging und Instrumente!

Hier sichern: www.kavo.com/de/exchange

*Aktionsbedingungen unter: www.kavo.com/de/exchange

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

THE
ELEMENTS
OF EXCELLENCE

KAVO
Dental Excellence

Regulierung vs. Praxis:

Hochrisiko-KI-Systeme in der Zahnmedizin

Mit der EU-Verordnung 2024/1689 über künstliche Intelligenz (EU-KI-VO) hat die Europäische Union erstmals ein umfassendes Regelwerk für den Einsatz von KI-Systemen geschaffen. Spätestens ab 2026 werden damit auch digitale Systeme in der Zahnmedizin einem neuen Rechtsrahmen unterliegen. Besonders relevant ist dabei die Einstufung sogenannter Hochrisiko-KI-Systeme nach Art. 6 KI-VO.

Wann liegt ein Hochrisiko-KI-System vor?

Ein Hochrisiko-KI-System liegt vor, wenn KI als Produkt oder Sicherheitsbauteil einem in Anhang I genannten EU-Produktsicherheitsrecht unterfällt und eine Drittstellen-Konformitätsbewertung erforderlich ist (z. B. MDR/IVDR) oder wenn die Nutzung ausdrücklich in Anhang III gelistet ist.

Für die Zahnmedizin bedeutet das: KI-Diagnosen in der zahnmedizinischen Radiologie und Software zur automatisierten Behandlungsplanung fallen demnach regelmäßig über den Produktpfad (MDR/IVDR mit benannter Stelle) unter die Hochrisikokategorie. Für die Anbieter und Betreiber ergeben sich daraus umfangreiche Pflichten in Bezug auf Datensicherheit, Nachvollziehbarkeit, Risikomanagement und menschliche Aufsicht.

Auswirkungen auf Praxis und Hersteller

Für Hersteller von zahnmedizinischer Software bedeutet die Einstufung als Hochrisiko-KI-System, dass künftig ein umfassendes Qualitätsmanagementsystem nach Art. 17 KI-VO einzurichten ist. Zudem müssen die Systeme regelmäßig überprüft und dokumentiert werden, um die Einhaltung der Anforderungen aus Art. 8 ff. KI-VO nachweisen zu können.

Zahnärztliche Praxen, die entsprechende Systeme einsetzen, tragen ebenfalls Verantwortung. Sie gelten als Betreiber im Sinne des Art. 26 KI-VO und müssen sicherstellen, dass die eingesetzten Systeme ordnungsgemäß konformitätsbewertet sind, eine CE-Kennzeichnung tragen und die menschliche Aufsicht gewährleistet bleibt. Besonders wichtig ist dabei, dass die Entscheidungshoheit beim Behandler verbleibt. Eine rein automatisierte Diagnose ohne ärztliche Kontrolle bleibt unzulässig.



Verhältnis zur DSGVO und zum Medizinproduktrecht

Die neuen Pflichten treten nicht an die Stelle der bekannten Datenschutz- und Produktsicherheitsvorgaben, sondern ergänzen sie. Die KI-VO schafft eine zusätzliche Compliance-Ebene, die eng mit der DSGVO und dem Medizinproduktrecht verzahnt ist. Für die Praxis bedeutet das: Datenschutzkonzepte und technische Dokumentationen müssen künftig auch Anforderungen der KI-VO berücksichtigen.

Fazit

Die EU-KI-Verordnung leitet einen Paradigmenwechsel im Umgang mit digitaler Diagnostik ein. Sie verlangt nicht nur rechtssichere Datenverarbeitung, sondern auch eine technisch und ethisch verantwortliche Nutzung von KI. Für Zahnarztpraxen und Hersteller wird entscheidend sein, frühzeitig Strukturen zu schaffen, um den neuen Nachweis- und Dokumentationspflichten gerecht zu werden. Der regulatorische Aufwand mag wachsen, doch die Verordnung bietet auch die Chance, Vertrauen in KI-gestützte Medizinprodukte zu stärken – und damit langfristig deren Akzeptanz im Praxisalltag zu sichern.



Infos zur
Autorin



Lyck + Pätzold. healthcare.recht
Infos zum Unternehmen



#whdentalde
f @ in
video.wh.com

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



See new dimensions

Hohe Leistung auf kleinstem Raum:

Dafür steht Seethrough Flex. Erleben Sie die perfekte Symbiose aus 2D und 3D Bildqualität, Benutzerfreundlichkeit und maximaler Patientensicherheit – für die gängigsten zahnmedizinischen Anforderungen, von kleinen Zahnbogenaufnahmen bis hin zu großflächigen Kiefergelenkscans.



seethrough^{FLEX}

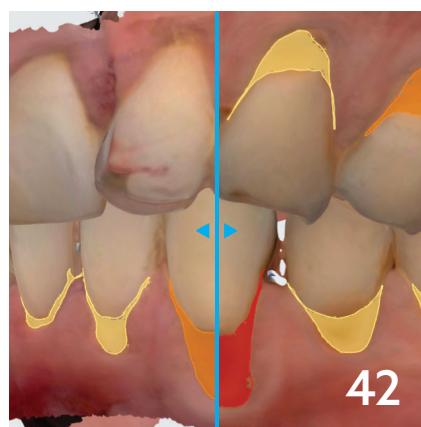


ioDent® & seethrough | studio included



Update zu bildgebenden
Verfahren in der Zahn-
medizin

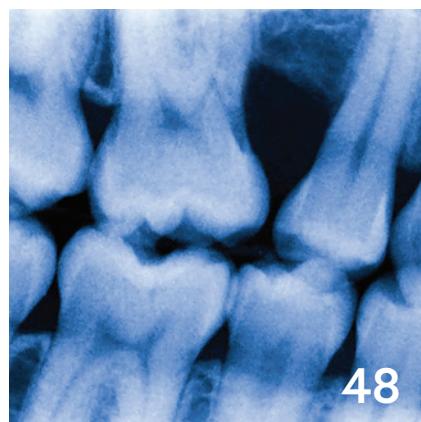
© Dr. Georg Bach



„Heute geht es darum,
Patienten aufzuklären und
abzuholen“

© 3Shape

© Elif - stock.adobe.com



Zum Röntgen innerhalb der
PAR-Behandlungsstrecke

Dentalmedizinische Röntgengeräte: Mängel- quote bei 15 Prozent

Die Sachverständigen der TÜV-Unternehmen, darunter zahlreiche Expert/-innen von TÜV Rheinland, haben 2024 rund 15.600 Röntgeneinrichtungen in Zahnarztpraxen, Kliniken, der Veterinärmedizin und der Industrie geprüft. Die Ergebnisse zeigen eine erfreuliche Entwicklung: Die Mängelquote sank im Vergleich zum Jahr zuvor von 16 auf 12 Prozent.



Dentalmedizin: Schutzausrüstung bleibt Schwachstelle

Fast drei Viertel der für den aktuellen TÜV-Röntgenreport untersuchten Geräte (73 Prozent) kommen in der Human- oder Dentalmedizin zum Einsatz. Bei den rund 8.400 geprüften dentalmedizinischen Röntgengeräten lag die Mängelquote mit 15 Prozent leicht über dem Gesamtdurchschnitt. Besonders häufig traten Defizite bei der gesetzlich vorgeschriebenen Schutzausrüstung – wie Bleischürzen oder Bleischilde – sowie bei der Kennzeichnung des Kontrollbereichs auf.

Kratzer gefährden Diagnosesicherheit

Zu den Röntgengeräten in Zahnarztpraxen gehören Panoramascanschichtaufnahmegeräte. 2024 wurden 2.747 Panoramascanschichtaufnahmegeräte geprüft, von denen 14 Prozent Mängel aufwiesen. Besonders häufig wurden Kratzer, Knicke oder Schmutzablagerungen auf den Speicherfolien festgestellt. Das kann zu Störstellen auf den Patientenaufnahmen führen – und im schlechtesten Falle zu einer falschen Diagnose. Daher gilt: Die regelmäßige, unabhängige Überprüfung der Sicherheit und Funktionsfähigkeit von Röntgeneinrichtungen sowie eine sorgfältige Qualitätskontrolle der Aufnahmematerialien sind elementar. Denn dadurch können Patient/-innen, aber auch Anwender/-innen sicher sein, beim Röntgen keinen unnötigen Risiken ausgesetzt zu werden.

Quelle: TÜV Rheinland | TÜV Röntgenreport 2025

Webinar zum **diagnostischen Potenzial von KI in der Praxis**

KI-Experte Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH referiert im aktuellen Webinar ***Mit KI das diagnostische Potenzial in der Zahnmedizin steigern***, zu Anwendungen der künstlichen Intelligenz in der Zahnmedizin, mit einem Fokus auf KI-gestützte Softwarelösungen, die in der Praxis helfen können, neue Ebenen der diagnostischen Präzision, Effizienz und Kontrolle zu erreichen. Das Webinar geht dabei auf praktische Fragestellungen, Einschränkungen und die mögliche Zukunft der KI in der Zahnmedizin ein. Denn fest steht: KI hat schon heute das Potenzial, die Versorgung zu rationalisieren, zahnmedizinisches Personal von mühsamen Routinetätigkeiten zu entlasten und Diagnostik sowie Patientenversorgung zu verbessern. Zuhörer erfahren, wie KI ihren diagnostischen Arbeitsablauf optimieren, die Kommunikation mit Patienten verbessern und die Akzeptanz von Behandlungen erhöhen können.

Quellen: ZWP Study Club | www.aligncampus.com

www.zwpstudyclub.de

ZWP STUDY CLUB

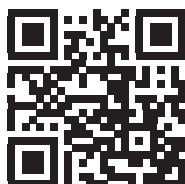
Das On-Demand-Webinar wird durch den ZWP Study Club cross-promoted und ist auf dem Campus von Align www.aligncampus.com abrufbar.

Hier gehts zum Webinar.

© Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH



Infos zur Person



Hinweis: Der Kurs wird nur zu Informationszwecken angeboten, es werden keine Leistungspunkte vergeben.

ANZEIGE

3shape ▶

Entdecken Sie
TRIOS 6 und Dx Plus.



Mehr als ein Scanner. Ein Erlebnis.

Erleben Sie die bislang beste Scanqualität von TRIOS – jetzt kombiniert mit der intelligenten Diagnosesoftware Dx Plus. Unterstützt durch KI, ermöglicht sie eine präzisere Diagnostik und ein völlig neues Patientenerlebnis.

Mit der DentalHealth-App geben Sie Ihren Patienten personalisierte Einblicke und Schulungen direkt aufs Smartphone – für mehr Verständnis, mehr Vertrauen und bessere Behandlungsergebnisse.

Jetzt kostenlose & unverbindliche Demo buchen!



UPDATE

zu bildgebenden Verfahren in der Zahnmedizin

Ein Beitrag von Markus Bach und Dr. Georg Bach

[FACHBEITRAG]

Der Begriff der Zeitenwende wird oftmals überstrapaziert. In Bezug auf bildgebende Verfahren in der Zahnmedizin scheint er gerechtfertigt: es ist eine klare Entwicklung hin zu neuen Verfahren zu beobachten, vor allem solchen, die ohne Röntgenstrahlung auskommen. Der vorliegende Beitrag ist der erste Teil einer zweiteiligen Darstellung.

Welch hohe Bedeutung „strahlungsfreien“ Verfahren zugemessen wird, kann schon an der Tatsache festgemacht werden, dass sich mit der Präsentation des ersten rein für zahnmedizinische Fragestellungen modifizierten MRT-Geräts die bekannte „Arbeitsgemeinschaft Röntgenologie“ der DGZMK nunmehr in „Arbeitsgemeinschaft für Bildgebung in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde“ umbenannt hat.³⁵ Grund hierfür sind die sich abzeichnenden Veränderungen in der zahnärztlichen Bildgebung: Mit der Magnetresonanztomografie und auch der Sonografie kommen zwei nicht röntgenologische Technologien in die Zahnmedizin, sodass der Name „Röntgenologie“ dem aktuellen Portfolio bildgebender Verfahren in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (ZMK) nicht mehr gerecht wird und weichen musste.

Bevor auf die einzelnen bildgebenden Verfahren genauer eingegangen wird, geben die folgenden Erläuterungen einen Überblick zur digitalen Entwicklung der letzten Jahre, um die aktuellen Neuerungen einordnen zu können.

Analoge vs. digitale Verfahren

Etwa vier von fünf der in bundesdeutschen Praxen verwendeten Röntgengeräte nutzen heutzutage digitale Medien. Analoge Röntgengeräte werden in der Regel nur noch in Alterspraxen eingesetzt. Nicht ohne Grund, denn die Vorteile digitaler Technik im Vergleich zu analogen Verfahren mit Röntgenfilmen und chemischer Entwicklung liegen auf der Hand:

- Reduktion der Strahlenbelastung für die Patienten
- Sofortige Verfügbarkeit des Bildes
- Kein Chemikalienverbrauch und -abfall



Dr. Georg Bach
Infos zum Autor



Literatur

Teil

eins

Verfahren mit
ionisierender
Strahlung



KFO: Handröntgenaufnahme
als „biologische Uhr“.



- Keine Entsorgungskosten der Chemiereste
- Verwertbarkeit der Bilder in der Regel sogar bei Fehlbelichtungen
- Erhebliche Erleichterung der Archivierung, Dokumentation und Weitergabe von Bildern
- Einfaches Duplizieren in identischer Qualität
- Keine Fehlerquellen im Entwicklungsprozess

Nachteilig wirkten sich bei der Umstellung auf digitales Röntgen bzw. bei der Beschaffung einer digitalen Röntgenanlage die Investition in teure Technologie und die Notwendigkeit von Bildschirmen in allen Behandlungszimmern aus. Auch die Haltbarkeit der digitalen Röntgengeräte der ersten Generation war mitunter mangelhaft, hier haben sich in den letzten Jahren aber erhebliche Verbesserungen ergeben.

DICOM

1993 erfolgte ein großer Wurf! Digital Imaging and Communications in Medicine (DICOM, deutsch: „Digitale Bildgebung und -kommunikation in der Medizin“), wurde als offener Standard eingeführt. DICOM standardisiert sowohl das Format zur Speicherung der Daten als auch das Kommunikationsprotokoll und deren Austausch. Fast alle Hersteller bildgebender und bildverarbeitender Systeme (digitales Röntgen, CT, NMR, Sonografie) haben zwischenzeitlich DICOM in ihren Produkten implementiert. Die meisten im klinischen Alltag verwendeten Bildbetrachtungssysteme basieren auf diesem Dateiformat. Dadurch wird im klinischen Umfeld Interoperabilität zwischen den Systemen verschiedener Hersteller ermöglicht. Doch in der zahnmedizinischen Realität sieht es mitunter anders aus.²⁹ Statt einheitlichem Standard herrscht hier die Tristesee eines Dschungels von teils proprietären Insellösungen, die mitunter erhebliche Anforderungen an das Nervenkostüm der Anwender stellen. Ein Grund dafür: das Format ist bis heute nicht verpflichtend, obwohl eine vermehrte Verwendung die sinnvolle Standardisierung vorantreiben würde. Eine stärkere DICOM-Nutzung hätte zudem einen wichtigen Nebeneffekt, den der Druckerhöhung auf die Industrie, anwenderfreundliche und systemübergreifende, sprich anwenderunabhängige Viewer zur Verfügung zu stellen. Hier besteht nach wie vor erheblicher Handlungsbedarf, denn Daten, die aus einer anderen Praxis – zumeist auf einem digitalen Datenträger – zugeliefert werden, lassen sich gar nicht oder erst nach (zeit-)aufwendiger Installation eines bestimmten Viewers öffnen und auswerten. Das Ziel eines „universellen“ DICOM-Standards, mit dem ALLE in diesem Format abgespeicherten radiologischen Bilddaten unproblematisch importiert und angezeigt werden können, sollte somit kurzfristig verwirklicht werden.

Einwände der Industrie sind nicht überzeugend, denn in der Humanmedizin sind solche Viewer schon seit Längerem verfügbar. Somit muss DICOM wie seit Jahrzehnten im ärztlichen Bereich in Deutschland, zeitnah

INVISALIGN® DIGITAL MENTORING PROGRAM

Unser neues Angebot für Zahnärzte.



Erschließen Sie das Potenzial digitaler Tools für Ihre Zahnarztpraxis.

Wir begleiten Sie Schritt für Schritt auf Ihrem Weg zum Invisalign® Anwender:

- Wertvolle Tipps von Fachkollegen und Experten
- Live- und On-Demand-Schulungen
- Individuelles Training für Ihr Praxisteam



Jetzt informieren

align

© 2025 Align Technology, Inc. Align, Invisalign
are trademarks of Align Technology Inc.

 **invisalign** |  **iTero**

offiziell der Standard in der Zahnmedizin für die Weitergabe, Befundung und Archivierung von zahnmedizinischen Bilddaten werden.

KI in der zahnmedizinischen Bildgebung

Künstliche Intelligenz hat sich in der zahnärztlichen Diagnostik in den vergangenen Jahren zu einem wichtigen Werkzeug entwickelt. Sie wird zunehmend in der Analyse von Panorama-, intraoralen Röntgenaufnahmen und digitalen Volumentomografien (DVT) eingesetzt und zeigt dabei eine diagnostische Präzision, die in vielen Bereichen mit dem erfahrenen Diagnostiker vergleichbar ist und seine Wertung komplementieren kann. Aktuell ermöglicht KI unter anderem die automatische Detektion von Karies, periapikalen Läsionen und anderen pathologischen Veränderungen, die Lokalisierung anatomischer Landmarken, wie des Mandibularkanals, sowie die vollautomatische Erstellung von Zahnschemata – auch für forensische Anwendungen.³⁰ Segmentierungsalgorithmen trennen Zielstrukturen präzise vom umgebenden Gewebe, etwa bei der Extraktion einzelner Zähne, der Abgrenzung von Tumoren oder der Analyse der Kieferhöhle.^{31, 32} Generative Modelle werden erfolgreich zur Rauschreduktion und Artefaktentfernung eingesetzt, wodurch auch durch Prothesen beeinträchtigte Aufnahmen diagnostisch verwertbar bleiben.³³

KI ist bereits fest etabliert in der Bissflügelanalyse zur Kariesdiagnostik.³⁵ Künftige Anwendungen werden voraussichtlich ausgehend von DVT-/CT-Daten Implantatplanungen sowie die Erstellung und Lieferung passender Bohrschablonen und Interimsversorgungen automatisiert vornehmen. Zudem sind Verfahren in Entwicklung, die eine Früherkennung von Parodontitis, die Altersbestimmung, die virtuelle Operationsplanung und die automatische Verlaufskontrolle in der Kieferorthopädie ermöglichen. Diese Technologien versprechen eine höhere diagnostische Sicherheit, Zeitsparnis und eine Standardisierung der Befundung. Um ihr Potenzial voll auszuschöpfen, sind jedoch Datenschutz, Transparenz der Entscheidungsprozesse sowie internationale Standards und die Notwendigkeit, eine Vielzahl annotierter Datensätze für Trainingszwecke zu generieren, substantiell.³⁴

Bildgebende Verfahren, welche auf ionisierender Strahlung fußen

In der Zahnmedizin werden verschiedene bildgebende Verfahren, die Röntgenstrahlung verwenden, eingesetzt, um Diagnostik und Therapie zu verbessern. Diese Verfahren unter Verwendung ionisierender Strahlung ermöglichen es, genaue Informationen über den Zustand der Zähne und des Kiefers zu erhalten.

1. Einzelzahnröntgen, Kleinröntgenbilder, Zahndraufnahmen

Zahndraufnahmen bzw. Einzelzahnröntgen zählen zu den ältesten Aufnahmetechniken für die zahnärztliche Diagnostik. Neben der Panoramachichtaufnahme (PSA) gehört der Zahndraufnahmen zu den klassischen bildgebenden Verfahren in der Praxis. Einzelzahnröntgenaufnahmen beruhen auf konventioneller Röntgentechnik mit gerichteter Strahlenquelle und einem Medium. Bei Letzterem kann es sich um einen klassischen Zahndraufnahmen (analog) oder aber um ein Foliensystem oder einen Sensor (digital) handeln. Das verwendete Medium speichert die Strahlen ab und erzeugt ein zweidimensionales Röntgenbild. Die üblichen Aufnahmegrößen für Zahndraufnahmen liegen bei 3×4 und 2×3 cm, auch andere „Sonder“-Größen sind verfügbar.

Angestrebte wird eine Parallelität zwischen Medium-/Zahnebene und Strahlerausrichtung („Paralleltechnik“), hierzu wird das Röntgengerät mit Tubus in einem rechten Winkel auf das Medium ausgerichtet. Alle im Strahlengang befindlichen Strukturen werden dann maßstabsgerecht und exakt aufgezeichnet. Das aufgenommene Bild ist detailreich und scharf. Im Frontzahngebiet und im Seitenzahngebiet des Oberkiefers ist die Anwendung der Paralleltechnik mitunter schwierig, hier empfiehlt sich die Verwendung von Mediumhaltern.

Auf ein Medium der Größe 3×4 cm passen bis zu vier Zähne, für einen kompletten Status (aller Zähne) sind beim Vollbezahlten zumeist neun bis zehn Zahndraufnahmen erforderlich.

Die Umstellung von analoger zu digitaler Röntgentechnik begann in den meisten deutschen Zahnarztpraxen mit den Zahndraufnahmen, was zu einer massiven Strahlenreduktion und zu einem erheblich vereinfachten Handling in den Praxen geführt hat. Aber auch die digitalen Medien haben sich nicht immer als unproblematisch erwiesen, so sind viele der angebotenen Foliensysteme sehr kratzempfindlich und können somit fast schon als Verbrauchsmaterial gewertet werden.

1.1. Bissflügelaufnahmen

Eine „Sonderform des Zahndraufnahmen“ – die Bissflügelaufnahme (englisch: Bitewing) ist ein Jubilar! Denn 1925 hat Howard Riley Raper, Hochschullehrer für zahnärztliche Radiologie in Ohio die Bissflügelaufnahme in das Portfolio der zahnmedizinischen bildgebenden Verfahren eingeführt.²³ Sein Ziel: eine erweiterte Kariesdiagnostik im Approximalraum. Diese ist auch heute noch, nach einem Jahrhundert, das Haupteinsatzgebiet dieser Aufnahmetechnik. Mitunter werden Bissflügelaufnahmen auch



BISSFLÜGELAUFNAHME

100-jähriges Jubiläum

Die Bissflügelaufnahme (Bitewing) wurde 1925 von Howard Riley Raper eingeführt, um Approximalkaries in den schwer sichtbaren Zahndraufnahmen besser diagnostizieren zu können. Ihren Namen verdankt diese Röntgentechnik einem kleinen „Flügel“ am Filmhalter, auf den der Patient beißt.



Restaurativ. Routiniert. Ready.

KOSTENFREIE
MUSTER

MANIFill
Nano Starker Allrounder
Micro Hybrid Ästhetik pur
Hybrid Ease Bio-Komposit



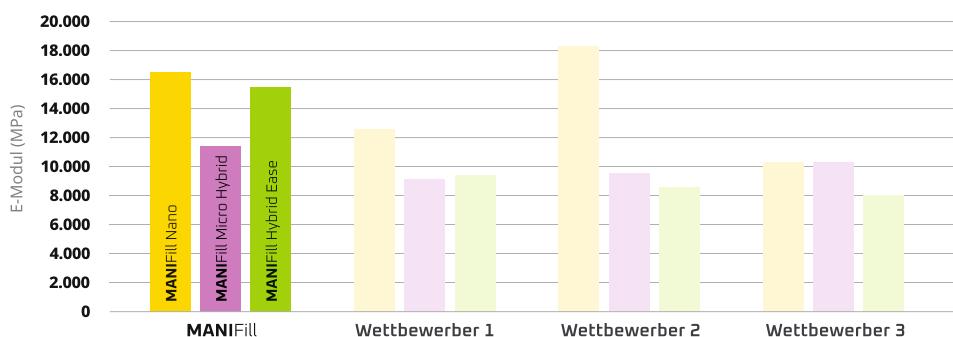
JETZT MUSTER BESTELLEN

QR-Code scannen und
kostenfreie Muster anfordern
www.mani-germany.com/de/mani-produkte/muster-bestellung

MANIFill IM ELASTIZITÄTSMODUL VERGLEICH

Die Messungen wurden als
interne Messungen durchgeführt.

Alle technischen Daten sind Mittelwerte und
können in jeder Liefercharge leicht variieren.



Bisher als hidden Champion – jetzt mit eigener Marke im Rampenlicht.
MANI Medical Germany steht für über 40 Jahre Erfahrung im Dentalbereich.

Nun bringen wir unsere internationale Kompetenz auch gezielt zu Ihnen in die Praxis.
Mit hochwertigen Composite-, Bonding- und Whitening Produkten entwickelt und produziert „Made in Germany“.

Modern, langlebig, präzise.

MANI MEDICAL GERMANY GmbH

Hertha-Sponer-Straße 2
61191 Rosbach v.d.H.

www.mani-germany.com

MANI

als Parodontalstatus verwendet, dies ist aber nur bei geringem parodontalen Knochenabbau sinnvoll und hat den Nachteil, dass keine Beurteilung der Zahnwurzelregiones möglich ist. Denn die Bissflügelaufnahme (auch Flügelbissaufnahme genannt, englisch: bitewing view) ist eine zahnärztliche Röntgenuntersuchung, bei der nicht der gesamte Zahn geröntgt wird, sondern lediglich die Kronenbereiche der Ober- und Unterkieferseitenzähne einer Kieferhälfte. Diese Aufnahmetechnik hat sich zur erweiterten Kariesdiagnostik etabliert, um Approximalkaries und Kronenrandkaries approximal zu erkennen. Ferner ist der Verlauf der Knochengrenze des Alveolarknochens zu diagnostizieren. Hierzu wird ein Plastikflügel mittig am Röntgenfilm bzw. Aufnahmesensor befestigt. Der Röntgenfilm bzw. -sensor wird auf der Innenseite der Zähne so angelegt, dass der Kronenbereich der Seitenzähne vollständig abgebildet wird. Der Patient beißt auf den angebrachten Flügel auf und hält damit den Zahn in der vorgesehnen Aufnahmeposition. Der Röntgentubus wird von außen so eingestellt, dass der Strahlengang möglichst senkrecht zum Film/Sensor verläuft, um einen weitestgehend orthoradialen Strahlengang zu gewährleisten.



2. Panoramischichtaufnahmen (PSA) – Orthopantomogramme (OPG)

Ein OPG ist eine spezielle Untersuchungstechnik in der Zahnmedizin. Der Japaner Hisatugu Numata entwickelte bereits 1933/34 das erste Panoramäröntgengerät mit einfachem Umlauf. Der Durchbruch für diese Aufnahmetechnik erfolgte nach der Weiterentwicklung der Technik durch die Finnen Yrjö Veli Paatero und Timo Nieminen.^{24,26} Auch die ersten verfügbaren Geräte kamen aus Skandinavien – produziert von der finnischen Firma Palomex, vertrieb die Firma S.S. White ab 1961 die ersten Panorex-Geräte. Diese zweidimensionale Röntgenaufnahme ermöglicht einen umfassenden Überblick über Ober- und Unterkiefer in Form eines Halbkreises von einem Ohr zum anderen („ganzheitlicher Blick auf das Gebiss“).

Zahlreiche Neu- und Weiterentwicklungen auf der physikalisch-apparative Seite haben dazu geführt, dass mit der PSA heute eine erkennbar bessere Bildqualität erzielt werden kann als noch vor wenigen Jahren. Erfreulicherweise haben sich die Dosiswerte hierbei nicht erhöht, ganz im Gegenteil konnten sogar Effekte der Dosisreduktion durch neue Sensoren, verbesserte Software und apparative Einstellhilfen erzielt werden.²⁸

2.1. Der „panoramische“ Überblick

Diese Röntgenaufnahmen geben somit einen Überblick über das gesamte Kiefergebiet, die Kiefergelenke sowie Teile des Mittelgesichts (auch Kieferhöhlen) und werden in der Regel als Ausgangsröntgenbild und im Weiteren für Verlaufskontrollen verwendet. PSAs sind besonders hilfreich für die Diagnose der Karies und Parodontitis sowie zur Kiefergelenkbeurteilung und teilweise zur Darstellung von Weichgewebe.¹ Die Durchführung einer PSA erfolgt mithilfe eines speziellen Geräts, dem Orthopantomografen, welcher mit einem beweglichen Arm ausgestattet ist. Der Patient steht während der Aufnahme in aufrechter Position, und der Röntgenfilm (in einer Kassette) bzw. der Sensor rotiert um den Kopf des Patienten. Währenddessen werden die Röntgenstrahlen (keilförmiges, senkrechttes Strahlenbündel) von hinten durch den Kiefer gesendet und dann auf dem gegenüberliegenden Film/Sensor aufgezeichnet. Der Umlauf dauert nur wenige Sekunden. Für eine gelungene PSA ist es von enormer Wichtigkeit, dass die darzustellenden Zähne exakt in der Mitte der Schicht (Tomografie) stehen. Um dies zu gewährleisten, wurden Einstellhilfen konzipiert bzw. bestehende verbessert.²⁷ Besonders der Frontzahnbereich muss exakt in die relativ dünne Schicht platziert werden.

2.2. Evolution der PSA

Eine erste wesentliche Weiterentwicklung betraf die Film-Folien-Systeme. Die sogenannten „seltenen Erden“ lösten ab 1980 das Calciumwolframat als lichterzeugende Kristalle ab. Dadurch wurde die Bildqualität wesentlich verbessert.

In den nachfolgenden, noch analogen Jahren konnten die Filmemulsionen durch T-Grain-Kristalle ergänzt werden, sodass die Befunde auf der PSA noch besser zu erkennen waren.

Die allergrößte PSA-Weiterentwicklung erfolgte jedoch in den 1990er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts durch die Einführung des digitalen Röntgens. Der Film wurde durch Speicherfolien und Sensoren abgelöst und somit die Bildentstehung durch diese digitalen Techniken auf eine vollständig neue Grundlage gestellt.²⁵

Die gewonnenen Daten werden verarbeitet, um ein detailliertes panoramisches Bild zu erstellen. Diese Datenverarbeitung erfolgt heute in der Regel digital, analoge Orthopantomografien stellen mittlerweile die Ausnahme dar. Die PSA ist ein äußerst nützliches diagnostisches Instrument und hat sich heute als Standardaufnahme etabliert. Auch wenn das Hauptaugenmerk auf der Darstellung der Hartgewebe des Mundes liegt, ermöglicht sie bedingt auch die Darstellung von Weichgewebsstrukturen – hier seien Zunge, Gaumen und Wangen genannt. Durch die Darstellung der Knochenstrukturen hilft das OPG bei der Früherkennung von Zysten, Tumoren und anderen pathologischen Veränderungen im Kiefer. Die PSA wird deswegen auch zur Verlaufskontrolle verwendet, um den Erfolg von Behandlungen zu überwachen.

Aufnahmefehler vermeiden

- 01 Fremdkörper (Brillen/Ohr- und Halsschmuck, Piercings)
- 02 Auf Einhaltung der Frankfurter Horizontale und auf symmetrische Patientenpositionierung und aufrechte Haltung achten, Zunge während der Aufnahme an den Gaumen drücken.

Zone of interest: der seitliche Halsbereich

Das OPG erfasst auch den seitlichen Halsbereich, sodass Arterienverkalkungen der großen Halsschlagadern diagnostizierbar sind. Hier können Befunde mit erheblicher kardiovaskulärer Relevanz vom Zahnarzt erhoben und einer weiteren fachärztlichen Behandlung zugeführt werden.

Limitationen von OPG/PSA beachten

- 01 Durch die (aufnahmebedingte) Überlagerung durch die Halswirbelsäule sind Befunde im Frontzahngebiet des Unterkiefers und des Oberkiefers ggf. nicht gut zu beurteilen. Bei reinen Fragestellungen in diesen Regionen ggf. gleich auf einen Zahnfilm zurückgreifen.
- 02 Kleine/initiale kariöse Läsionen sind möglicherweise auf der PSA nicht so gut wie auf Zahnfilm/Bissflügelaufnahme zu erkennen.

3. Fernröntgenseitenaufnahmen

Fernröntgenaufnahmen (FRS) oder auch laterale Fernröntgenseitenaufnahmen sind spezielle radiologische Untersuchungen im dentalen Bereich, welche eine seitliche Ansicht des Kopf-Hals-Bereichs ermöglichen. Diese Aufnahmetechnik erlaubt eine detaillierte Darstellung der Strukturen im seitlichen Profil, einschließlich Zähne, Kiefer, Kiefergelenke, Nase und Halswirbelsäule.

Die FRS-Aufnahme wird ganz überwiegend in der kieferorthopädischen Diagnostik und für kieferchirurgisch-implantologische Fragestellungen verwendet.

Der Haupteinsatzort ist aber eindeutig die KFO, denn die FRS-Aufnahme bietet wichtige Informationen für die Diagnose und Planung der KFO-Behandlungen.

Die Aufnahme erfolgt mithilfe von Röntgenstrahlen, die seitlich durch den Kopf des Patienten hindurchgehen. Der Patient positioniert sich in seitlicher Ansicht zur Röntgenquelle (Strahler), während der Röntgenfilm bzw. Sensor auf der gegenüberliegenden Seite platziert ist. Die FRS-Aufnahme ermöglicht die Bewertung von Zahnfehlstellungen wie Überbiss, Unterbiss, Kreuzbiss und offener Biss. Die genaue Positionierung der Zähne im Kiefer wird dabei ebenso berücksichtigt wie auch eine

ANZEIGE



MEHR ALS NUR EIN KÖSTLICHER GESCHMACK!

Enamelast Fluoridlack verfügt nachweislich sowohl über eine hohe Fluoridabgabe als auch über eine hohe Fluoridaufnahme.¹

Der patentierte adhäsionsfördernde Wirkstoff sorgt für eine bessere Haftung und die Patienten profitieren optimal von der Behandlung.



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



1. Daten liegen vor.

Bewertung der Kieferdimensionen, Knochenqualität und -dichte bedingt möglich ist. Die Fernröntgenaufnahme ermöglicht zudem eine Beurteilung der Kiefergelenke. Dies wiederum ist wichtig, um temporomandibuläre Gelenkprobleme (TMJ) zu identifizieren, die eine kieferorthopädische, aber auch eine funktionelle Behandlung beeinflussen können.

Aufgrund der Möglichkeit des Datenimports in spezielle KFO-Diagnoseprogramme und aufgrund strahlenhygienischer Gegebenheiten werden FRS-Aufnahmen heute in der Regel digital durchgeführt. Analoge Aufnahmetechniken mit Verwendung von Filmen sind zur Ausnahme geworden, die digitale Aufnahmetechnik die Regel. Konkurrierend stehen hier Scan-Verfahren und One-Shot-Verfahren zur Auswahl, wobei sich die One-Shot-Technik als strahlenhygienisch vorteilhafter erwiesen hat.

„SCANZEITEN“

Befürworter des Scan-Verfahrens betonen Qualitätsvorteile, doch gerade bei den i. d. R. sehr jungen Patienten ist auf kurze Scanzeiten zu achten.

Strikte Beachtung der Indikationsstellung. Ist diese nicht vollumfänglich gegeben, ist von Handröntgenaufnahmen Abstand zu nehmen.

- wenn eine deutliche Abweichung zwischen chronologischem und dentalem Alter vorliegt
- bei Planung der forcierten Gaumenahterweiterung
- bei interdisziplinär (KFO-Chirurgie) geführten Behandlungsfällen
- wenn ein operativer Eingriff bei ausgeprägten skelettalen Dysgnathien zwischen dem 16. und 20. Lebensjahr erfolgen soll.

Die Auswertung der Handröntgenaufnahme erfolgt nach einem festgelegten Schema. Die Beurteilung wird anhand des Größenverhältnisses Diaphyse zu Epiphyse vorgenommen. Die Definition von Reife- und Entwicklungsfaktoren, die regelmäßig in einer bestimmten Reihenfolge während der Skelettentwicklung auftreten, ermöglicht die diagnostische Auswertung der Aufnahme und die daraus resultierenden therapeutischen Entscheidungen.

Die Fachkunden für die Aufnahmetechniken 1 bis 3 werden in Deutschland mit dem Bestehen des Staatsexamens Zahnmedizin erworben und müssen dann im Anschluss alle fünf Jahre erneuert werden. Die Aufnahmeverfahren 4 und 5 bedingen indes einen separaten Erwerb einer Fachkunde.



© Dr. Georg Bach

4. Handaufnahme/Handröntgen

Die aktuelle skelettale Wachstumsphase einer/eines jungen Patient/-in kann durch die Analyse der Handentwicklung ermittelt werden. Von dieser Wachstumsaktivität sind wiederum wesentliche Behandlungsschritte wie die Korrektur der Unterkieferlage oder die Bisshebung maßgeblich abhängig. Handröntgenaufnahmen werden in der Zahnmedizin somit überwiegend von Kieferorthopäden genutzt, die diese Aufnahmetechnik als „biologische Uhr“ betrachten. Dennoch gehört die Handröntgenaufnahme nicht zur KFO-Routinediagnostik. Deren Einsatz bedingt eine strenge Indikationsstellung und eine entsprechende diagnostische Fragestellung:

- wenn im Rahmen einer KFO-Behandlung Wachstum zur Bisslagenkorrektur oder Bisshebung ausgenutzt werden soll
- wenn während oder nach einer kieferorthopädischen Therapie negative wachstumsbedingte Folgen befürchtet werden und eine Beurteilung des Restwachstums erfolgen muss

BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen
Privatliquidation und zusätzlich alles für Ihre ideale Abrechnung!

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.
Mehr Informationen unter **0711 99373-4993** oder mail@djr.de

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.djr.de

DZR

Die Wertigkeit der Handröntgenaufnahme im Rahmen einer KFO-Therapie ist nicht unumstritten. Während 2016 eine Stellungnahme der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) die Anfertigung von Handröntgenaufnahmen entsprechend der im Vorfeld beschriebenen strengen Indikationsstellungen befürwortete,²² weist die British Orthodontic Society in ihren Richtlinien für das Röntgen in der KFO¹⁷ (2015) dem Verfahren an sich lediglich eine „limited clinical application“ (begrenzte klinische Anwendung) zu. Weitere klinische Studien konnten ebenfalls keine hinreichende Vorhersagegenauigkeit des Kieferspurs oder des Kieferwachstums feststellen.¹⁸⁻²¹ Somit empfiehlt die DGKFO aktuell die Anfertigung einer Handröntgenaufnahme zur Einschätzung des restlichen Wachstums nach Abschluss einer KFO-Behandlung und führt ferner aus, dass dieses bildgebende Verfahren bei skelettalen Schädel- und Gebissfehlbildungen, welche unter Ausnutzung von Wachstumsprozessen korrigiert werden sollen, hilfreich sein könne.

Dreidimensionale Bildgebung bietet einen Informationsmehrgewinn, da sie Anatomie ohne Dimensionsverlust wiedergibt und so die räumliche Zuordnung von anatomischen Strukturen ermöglicht.⁸

lenbündel in Kombination mit einem flächigen Sensor. Das Strahlenbündel wird entweder konusförmig (Bildverstärker) oder pyramidenförmig (Flachpanel-Detektoren) eingebendet. Auf einer zirkulären Bahn wird eine große Anzahl von Projektionsaufnahmen erzeugt, aus welchen mittels Rückprojektionsverfahren unmittelbar ein 3D-Volumen der abgebildeten Region berechnet wird. Für das Verfahren typisch ist eine isometrische Ortsauflösung im Volumen in allen drei Raumausrichtungen auf die Darstellung von Hochkontrast, das heißt auf Hartgewebe. Die Schnittbilder werden also mithilfe eines Computers in ein detailgetreues 3D-Bild umgewandelt. Die ersten Geräte wurden 1997 für den Einsatz in der Zahnmedizin ausgeliefert. Die Lagerung des Patienten für die Aufnahme erfolgte liegend, ein Umstand, mit dem Anwender und Patienten zugleich „fremdelten“, und der zudem einen hohen Raumbedarf für das Gerät bedingte. Die Geräte der zweiten Generation sahen dann eine, in der zahnmedizinischen Großgerätebildldiagnostik übliche, stehende Positionierung des Patienten vor, welche bis heute gilt. Eine weitere Entwicklungsstufe war die der hybriden „Dual-use“-Geräte. Reine Volumentomografen sind heute eher selten anzutreffen, die meisten Geräte haben eine OPG/PSA-, und eine DVT-Funktion. Durch technische Änderungen im Vergleich zu den reinen Volumentomografen (Ausführung der Aufhängung des U-Arms) sind die Hybridegeräte lediglich in der Zahnmedizin, nicht aber in anderen Fachgebieten, nutzbar. Ursprünglich rein für den Einsatz in Zahnarztpraxen und der MKG-Chirurgie entwickelt, kommt die DVT zwischenzeitlich auch in der HNO und Orthopädie zum Einsatz.

Die Erweiterung der Einsatzorte in der Medizin gingen mit Verbesserungen der Darstellung von Weichteilstrukturen in der DVT und mit der Einführung der „virtuellen Endoskopie“ einher, die Ramming und Waller erstmals in Deutschland in der HNO vorstellten.^{2,3} Darüber hinaus werden DVT-Aufnahmen in der HNO zur Diagnostik und vor Operationen im Bereich der Nasennebenhöhlen oder der Ohren (Felsenbein)⁴⁻⁶ herangezogen.

Wie gut sich zwischenzeitlich die Weichteildarstellung in der DVT entwickelt hat, zeigt die Option, dass mittels DVT heute auch zwischen odontogener (vom Zahn ausgehender) und rhinogener (von der Nasenschleimhaut ausgehender) Sinusitis unterschieden werden kann. Die hierbei im Fokus stehende Kieferhöhle bildet mit den Optionen der DVT-Diagnostik eine ideale Schnittstelle zwischen Zahnmedizin und HNO.⁷

5.1. DVT: Nutzen und Anwendung

Die Option der dreidimensionalen Bildgebung hat einen bedeutenden Vorteil gegenüber zweidimensionalen Aufnahmeverfahren – sie kann anatomische Strukturen ohne Dimensionsverlust wiedergeben. Daraus resultiert ein Informationsmehrgewinn, denn die räumliche Zuordnung von anatomischen Strukturen wird in drei Dimensionen oft überhaupt erst möglich.⁸



© Dr. Georg Bach

5. Digitale Volumentomografie (DVT)

Mitte/Ende der 1990er-Jahre wurde ein komplett neues bildgebendes Verfahren in die Zahnmedizin eingeführt: die digitale Volumentomografie (DVT). Diese Röntgen-technik ist, wie das Computertomogramm, eine Schnitt-aufnahmetechnik.

Es gibt aber einen wesentlichen Unterschied zwischen CT und DVT – gegenüber der klassischen Ein- und Mehrzeilen-Computertomografie (CT) grenzt sich die DVT durch Verwendung eines dreidimensionalen Nutzstrahlenbündels sowie eines zweidimensionalen Bildrezeptors ab. Verwendet wird somit ein dreidimensionales Strah-

Auch Patienten profitieren von einer DVT-Aufnahme, da die Strahlenbelastung in der Regel hier wesentlich geringer ausfällt als bei einem herkömmlichen DVT. Während bei der herkömmlichen CT-Aufnahme eine Strahlungsquelle die zu untersuchende Körperregion in Schichten von 0,5 bis 3,0 mm scannt, erfasst die DVT den gesamten Ausschnitt in einem einzigen Umlauf. Daraus resultiert eine bis zu 80 Prozent geringere Dosis verglichen mit einer CT-Aufnahme.^{12,13}

Besonders positiv auf Bildqualität bei niedriger Patientenbelastung wirken sich die Verwendung gepulster HF-Röhren mit kleinem Brennfleck, eine hohe elektrische Spannung und eine kurze effektive Belichtungszeit aus. Eine Reduktion der Gesamtbelichtungszeit hat zudem den angenehmen Nebeneffekt einer deutlichen Verringerung von Verzeichnungen und Bewegungsartefakten.⁹

Die Dominanz implantologischer Fragestellungen (Beurteilung des Knochenangebots für eine geplante Implantologie und virtuelle Insertionsplanung von Implantaten) führte dazu, dass in der ersten Phase digitale Volumentomografen fast ausschließlich in Kliniken und implantologisch tätigen Praxen installiert wurden. Das breite Portfolio von DVT-Anwendungen in der ZMK drohte, in dieser initialen Phase, in den Hintergrund zu rücken. Erst nach und nach wurden Anwendungen in Parodontologie, Endodontologie und KFO beschrieben und weiterentwickelt.

Darüber hinaus werden mittlerweile DVT-Aufnahmen auch in der Traumatologie, der Oral- und Kieferchirurgie, bei Kiefergelenkerkrankungen und weiteren konservierenden Fragestellungen eingesetzt.^{15,16} Weiterhin dominant sind indes auch heute die chirurgischen Fragestellungen. So sind DVT-Aufnahmen für die Planung und Insertion von Implantaten und die Überwachung von Knochenveränderungen besonders nützlich.^{10,11,14} □

UP-
DATE

01

Das gesamte DVT-Indikationsportfolio nutzen, nicht nur auf implantologische Fragestellungen beschränken.

02

Dosisreduktion: auf kurze effektive Belichtungszeit und, angesichts der Fragestellung, kleinstmögliches Field-of-View achten.

i

Teil 2 des Beitrags können Sie in der **ZWP 12/25** lesen.

ANZEIGE

BLACK FRIDAY Sale

-1.500 EUR



GRATIS



Jetzt digitalisieren. Jetzt profitieren.

teemer ist die erste cloudbasierte Zahnarztsoftware. Sie unterstützt Dich und Dein Team von A wie Anamnese bis Z wie zahnärztliche Abrechnung. Viele Prozessschritte – eine Praxissoftware! Du erhältst teemer inklusive aller Apps zur Anamnese, Aufklärung und Dokumentation. Bei teemer gibt es keine Modulkosten – ob EBZ, KFO oder PA – alles ist bereits enthalten.

Sichere Dir jetzt unser exklusives Black-Friday-Angebot:

Spare 1.500 EUR bei der Einrichtung und erhalte zusätzlich einen iPad-Gutschein im Wert von 370 EUR für das Apple iPad (11th Gen., 128 GB) – perfekt für Anamnese, Aufklärung und digitale Workflows in Deiner Praxis.

Das Angebot ist bis zum 31.12.2025 gültig und nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.





„Heute geht es darum, Patienten aufzuklären und abzuholen“

Ein Beitrag von Jessica Babik

Frau Henn, welche Vorteile bietet die digitale Abformung gegenüber klassischen Methoden?

Der größte Vorteil liegt im Komfort für die Patienten. Sie schätzen es sehr, dass keine Abdruckmasse mehr in den Mund eingebracht werden muss. Dazu kommt die Effizienz: Wir arbeiten deutlich schneller, können präziser planen und den Patienten visuell zeigen, was behandelt werden sollte. Ein weiterer Pluspunkt ist die Selbstkontrolle – ich erkenne sofort, wenn etwas nicht optimal ist, und kann gezielt nachscannen, ohne den gesamten Abdruck wiederholen zu müssen.

Warum haben Sie sich für TRIOS entschieden?

Auf der vergangenen IDS habe ich verschiedene Systeme getestet und TRIOS hat mich am meisten überzeugt. Das Handling war am angenehmsten, das Preis-Leistungs-Verhältnis passte und das Team von 3Shape machte einen sehr sympathischen Eindruck. Gemeinsam mit einer Kollegin habe ich Probe gescannt und dabei waren wir uns beider einig, dass TRIOS die beste Lösung ist.

Wie unterscheiden Sie den Einsatz von TRIOS 5 und TRIOS 6?

Der TRIOS 5 ist mein Scanner für Zahnersatz im Behandlungszimmer. Den TRIOS 6 setzen wir im Prophylaxezimmer ein: Dort scannen meine Mitarbeiterinnen Neupatienten und Kontrollpatienten vor der Zahnräumung.

Welchen Eindruck hatten Sie bei der ersten Anwendung von Diagnostic+?

Mein Eindruck war durchweg positiv. Ich sage oft: Ein gut informierter Patient ist ein guter Patient. Genau das ermöglicht Diagnostic+: Die Software unterstützt uns dabei, Patienten noch besser aufzuklären.

Zahnärztin Esther Henn

setzte von Anfang an auf einen digitalen Workflow.

DIGITALE ZAHNHEILKUNDE: JA ODER NEIN?

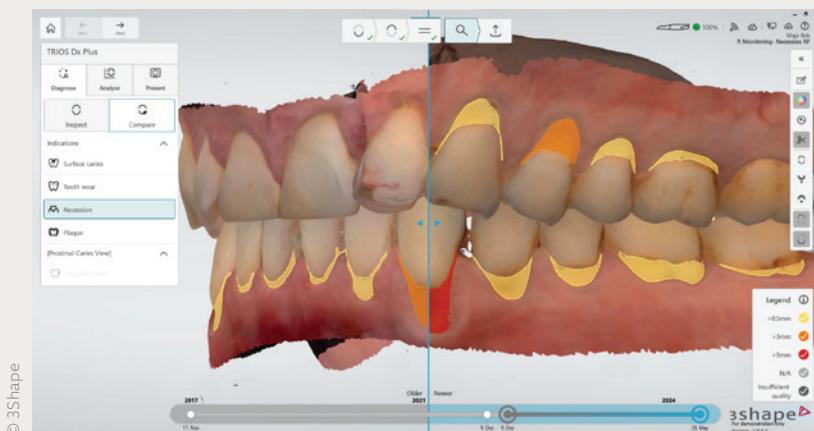
[INTRAORALSCANNER]

Esther Henn führt seit dreieinhalb Jahren ihre eigene Praxis in Warendorf. Nach dem Studium in Witten/Herdecke und einer Ausbildung zur Zahntechnikerin stand für sie schon bei der Übernahme fest: Digitalisierung ist der Schlüssel. Statt Karteikarten und Abformmassen setzt sie seit Beginn auf digitale Patientenakten, digitales Röntgen und einen Intraoralscanner.



„Mein Tipp: Einfach den Schritt wagen und digital umstellen. Am Anfang fühlt es sich vielleicht wie ein Sprung ins kalte Wasser an, aber man lernt sehr schnell schwimmen. Nach spätestens vier Wochen will niemand im Team mehr zurück. Wenn man diesen Schritt einmal gemacht hat, macht es richtig Spaß – für das Team und für die Patienten.”

(Esther Henn)



Entwicklung des
Zahnfleischrückgan-
ges dargestellt mit
Diagnostic+.

**In welchen Situationen setzen Sie Diagnostic+
in Ihrer Praxis ein?**

Wir nutzen Diagnostic+ vor allem bei Neupatienten, aber auch bei Kontroll- und Prophylaxeterminen. Alle Patienten werden gescannt, um ihnen anschaulich zu zeigen, was wir sehen, was beobachtet werden sollte und wo eventuell Handlungsbedarf besteht.

Was ist für Sie der größte Vorteil von Diagnostic+?

Das Entscheidende ist die Visualisierung. Patienten sehen direkt, welche Probleme bestehen oder sich entwickeln können. Wer sein Problem vor Augen geführt bekommt, versteht sofort, dass Behandlungsbedarf vorhanden ist. Häufig folgt direkt die Frage: „Und wie geht es jetzt weiter?“

Wie nehmen Patienten Diagnostic+ an?

Viele verlassen die Praxis mit einem echten Wow-Effekt. Das wirkt modern und digital - so stellen sich Patienten Zahnmedizin heute vor. Da mittlerweile jeder mit KI vertraut ist, wird es sogar erwartet. Patienten freuen sich, dass sie ihre Situation so klar vor Augen haben. Das führt zu mehr Verständnis und Bereitschaft für notwendige Behandlungen. So vermeiden wir Karteileichen und leisten gleichzeitig einen Beitrag zur allgemeinen Mundgesundheit. ■

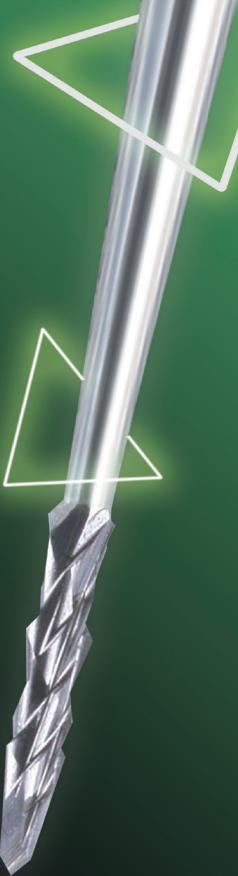
Weitere Infos zu TRIOS und Diagnostic+ auf www.3shape.com.



3Shape Germany GmbH
Infos zum Unternehmen



busch-dentalshop.de



**Spezialisten,
die unter die
Haut gehen!**

Sowohl bei der
chirurgischen
Entfernung von Zähnen,
Weisheitszähnen
und Wurzelspitzen,
als auch bei
der allgemeinen
Knochenchirurgie
eine gute Wahl!



IMAGING NEU GEDACHT:

Ein System – viele Komponenten

Ein Beitrag von Ludwig Ellmann

[BILDGEBUNG]

Mit dem Launch des neuen Seethrough-Portfolios hat W&H einen bedeutenden Schritt in Richtung digitaler Transformation in der Zahnmedizin gemacht. Als langjähriger Spezialist für rotierende Instrumente und chirurgische Systeme erweitert der Hersteller sein Portfolio um ein vollständig integriertes Bildgebungssystem mit dem Ziel, ein intelligentes, vernetztes Ökosystem für die Oralchirurgie zu schaffen.

Das Seethrough-System umfasst eine Reihe hoch entwickelter Geräte, die sowohl intra- als auch extraorale Bildgebung ermöglichen. Seethrough wurde mit der Zielsetzung entwickelt, hochqualitative Bilder bei einer auf das Minimum reduzierten Strahlendosis aufzunehmen. Konkret beinhaltet das Imaging-Portfolio zwei fortschrittliche DVT-Modelle, **Seethrough Max** und **Seethrough Flex**, die jeweils auf die Anforderungen von Chirurgen zugeschnitten sind. Seethrough Max ist dabei das leistungsstärkste DVT-Gerät, das für Anwender entwickelt wurde, die keine Kompromisse bei Qualität, Komfort oder Funktionalität eingehen möchten. Das fortschrittliche System bietet eine außergewöhnliche Field of view(FOV)-Abdeckung, die von kompakten 3 x 4 für präzise endodontische Anwendungen bis hin zu großzügigen 17 x 17 reicht.

Während Seethrough Max ein Höchstmaß an Leistung und Präzision bietet, wurde Seethrough Flex für jene Nutzer entwickelt, die die gleiche Bildqualität suchen, aber eine kompaktere Lösung benötigen. Seethrough Flex bietet eine hervorragende Leistung ohne Platzeinbußen. Es ist möglich, qualitativ hochwertige Bilder in den weitverbreiteten Formaten von 5 x 5 bis 14 x 10 aufzunehmen.

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

seethrough



Gut zu wissen: Die FOVs beider Geräte sind komplett frei variabel (Free-FOV), sodass jede Indikation und Anforderung unter größter klinischer Sicherheit bedient werden kann. Ergänzt werden diese Geräte durch einen hochmodernen Kleinröntgenstrahler – der kabellos bedienbar ist –, einen PSP-Scanner und einen hochauflösenden digitalen Sensor.

Vernetzte Intelligenz: Software, Cloud und KI

Die Softwareplattform Seethrough Studio ist das Herzstück des Systems. Sie verbindet alle Geräte zu einem durchgängigen Workflow: von der Aufnahme, über die Analyse, bis zur Planung. Dank integrierter KI-Funktionen wie Segmentierung, Nervenverlaufserkennung und automatischer Volumenausrichtung wird die diagnostische Präzision deutlich erhöht. Gleichzeitig sorgt die intuitive Benutzeroberfläche für eine einfache und sichere Anwendung im Praxisalltag.

Die Einbettung und Nutzung von KI revolutionieren die dentale Bildgebung durch:

- **Automatisierte Diagnosen:** KI-Systeme können Röntgenbilder analysieren und präzise Diagnosen stellen, indem sie Muster erkennen, die für das menschliche Auge schwer zu erkennen sind.
- **Personalisierte Behandlungspläne:** KI kann individuelle Behandlungspläne erstellen, die auf den spezifischen Bedürfnissen und anatomischen Gegebenheiten des Patienten basieren.
- **Vorhersage von Komplikationen:** KI-gestützte Modelle können das Risiko von Komplikationen bei Implantaten oder anderen zahnmedizinischen Eingriffen verringern.

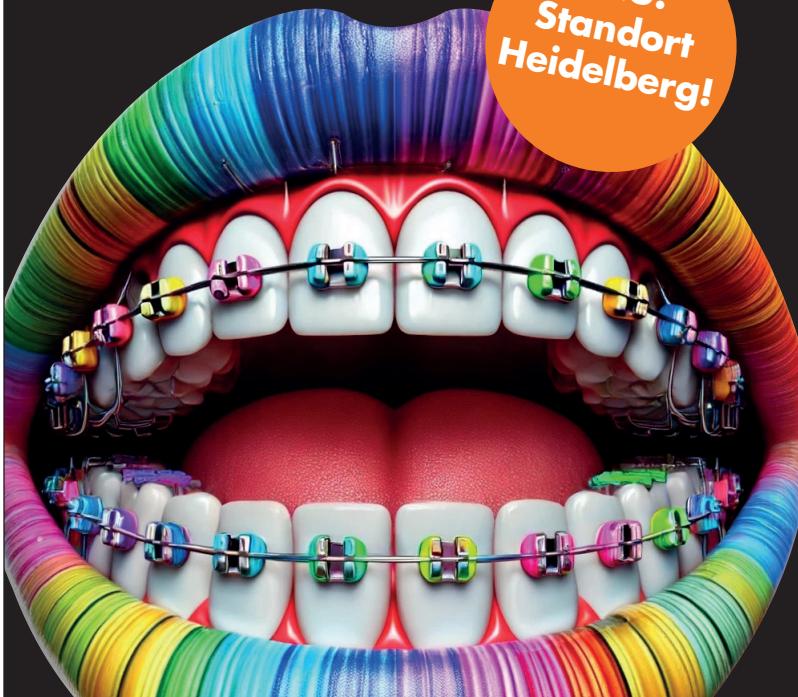
Über die bekannte W&H Cloud-Plattform ioDent® sind alle Daten (inklusive 3D-Bildern, Planungen und Patientendaten) jederzeit und ortsunabhängig verfügbar. Ein integrierter Viewer sowie ein Service-Dashboard für Wartung und Support runden das digitale Angebot ab.

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

Das Seethrough-Portfolio umfasst fünf Produkte für die intra- und extraorale Bildgebung. **Die Geräte sind eine komplett W&H Eigenentwicklung, sowohl auf Software- als auch auf Hardwareseite.**

Ihr Wissen und Praxisangebot erweitern: KFO-Curriculum 2026

NEU:
Standort
Heidelberg!



- Erweitern Sie Ihr Praxisangebot mit einfachen KFO-Therapien
- 8 Bausteine (einzelne buchbar) – Planung bis Therapie-Abschluss
- TÜV-zertifizierte Qualifikation



**Jetzt
anmelden!**



Mehr Informationen
orthos.de/seminare/kieferorthopaedie-seminar

ORTHO
Fachlabor

www.orthos.de





© W&H

Seit Mai bündeln SICAT und W&H

ihre digitale Expertise: Im Rahmen der Kooperation kann die SICAT Implant Software in Kombination mit Seethrough Studio, der Software für alle W&H Imaging-Produkte, verwendet werden.

KI auf neuem Niveau:

Partnerschaft mit Eyes of AI™

Ein Meilenstein in der Weiterentwicklung des Imaging-Portfolios ist die strategische Partnerschaft mit Eyes of AI™. Die Integration ihrer hoch entwickelten 3D-Segmentierungstechnologie in das Seethrough System ermöglicht eine bisher unerreichte diagnostische Tiefe:

- Automatische Darstellung des Mandibularkanals
- 3D-Mapping von Wurzelkanälen
- Interaktive Visualisierungen für die Patientenkommunikation
- Echtzeitvisualisierung kritischer anatomischer Strukturen

Diese Funktionen unterstützen Anwender bei der präzisen Platzierung von Implantaten, der Wurzelkanalbehandlung und der Entfernung impaktierter Zähne – und verbessern gleichzeitig das Verständnis und die Akzeptanz auf Patientenseite.

Workflowintegration mit SICAT

Ein weiterer strategischer Schritt ist die Partnerschaft mit SICAT. Durch die Integration der SICAT Implant-Software in Seethrough Studio wird ein durchgängiger digitaler Workflow realisiert – von der Röntgenaufnahme über die 3D-Implantatplanung bis zur Insertion mit SICAT-Bohrschablonen und dem W&H Implantmed. Die SICAT-Software bietet eine intuitive Benutzeroberfläche, eine umfangreiche Datenbank mit über 17.500 Implantaten, Abutments und Hülsensystemen sowie Funktionen wie Autofokus, 360-Grad-Rotation, Kollisionswarnungen und das DVT-DICOM/STL-, SSI-, SXD-Matching. Damit wird die Implantatplanung nicht nur präziser, sondern auch deutlich schneller und effizienter – selbst für Anwender/-innen ohne tiefgehende Vorkenntnisse.

Nach Diagnose und Planung in SICAT Implant lässt sich die Behandlung schnell, einfach und, dank der Eigenherstellung in der Praxis, vor allem wirtschaftlich mit dem SICAT RAPID DIGITAL-GUIDE umsetzen – dem KI-basierten, druckfertigen STL-Bohrschablonendesign, das in weniger als 20 Minuten für Download und 3D-Druck verfügbar ist. Ergänzend bietet SICAT mit dem RAPID ACCESSGUIDE außerdem ein KI-Schablonendesign für die geführte endodontologische Behandlung.

Bestens ausgerüstet für die digitale Zahnmedizin von heute und morgen

Mit diesen Imaging-Lösungen setzt W&H einen neuen Standard für optimierte Arbeitsabläufe und Präzision in der Oralchirurgie. Bildgebung wird nicht als isolierte Technologie gedacht, sondern als integraler Bestandteil eines intelligenten, vernetzten Systems. Der größte USP ist dabei der Vision des nahtlosen digitalen Implantologieworkflows zuzurechnen. Die Kombination aus leistungsstarker Hardware, intelligenter Software, Cloud-Vernetzung und strategischen Partnerschaften mit Eyes of AI™ und SICAT zeigt: Der Imaging-Launch ist nicht das Ziel, sondern der Startpunkt für eine neue Ära der digitalen Zahnmedizin.

Weitere Infos zum Seethrough-System auf www.wh.com.



W&H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

Instrumentenwoche

10.11.-14.11.2025

KAVO

NSK



Bis zu 60 %
sparen



Gratisversand
im Onlineshop



Schneller
Versand



Rechnungen
online

**10 Euro* bei Ihrem
Einkauf geschenkt!**

Einfach Online-Aktions-
code einlösen:

GD180IAZ

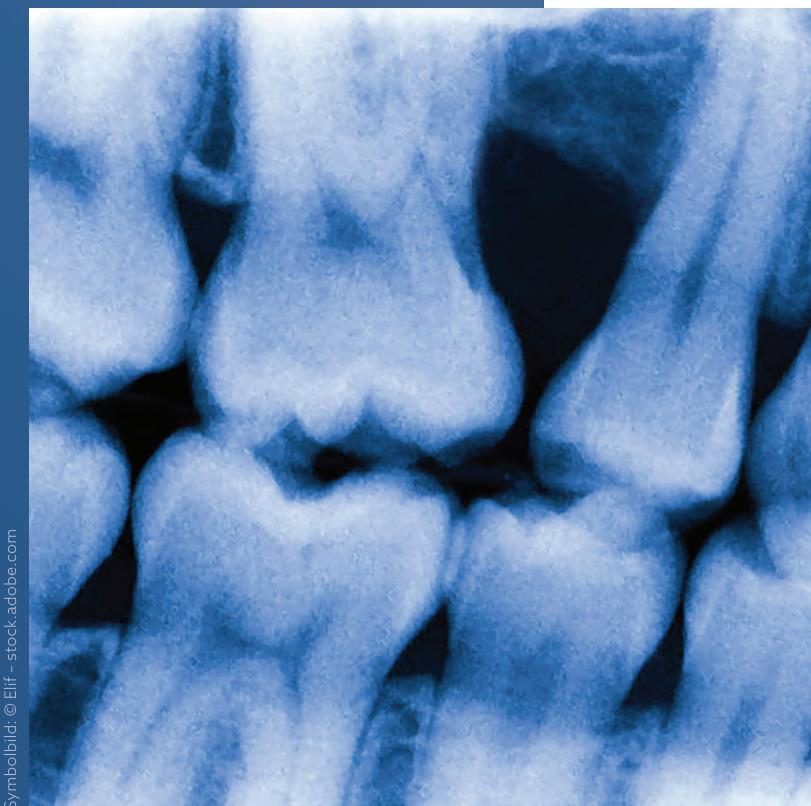
*Gutschein über 10,00 € inkl. MwSt. einlösbar ab einem Nettoeinkaufswert von 1.000,00 €. Der Gutscheincode ist nicht mit anderen Gutscheincodes kombinierbar und nur einmal je Account einlösbar. Aktion gültig vom 10.11.25 bis 14.11.25. Einlösung nur über unseren Onlineshop (www.direct-onlinehandel.de). Es gelten unsere AGB, Verkauf nur an Fachkreise. Irrtümer vorbehalten.

**Topseller
zum
direct-Preis:
bis zu 60 %
sparen!**



Jetzt
entdecken!

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



Symbolbild: © Elif - stock.adobe.com

Ein Beitrag von Gabi Schäfer

[ABRECHNUNG]

Viele Zahnärzte wünschen sich feste Regeln, die man im Praxisalltag einfach abrufen kann. Doch leider folgen Diagnostik und Dokumentation keiner starren Routine, sondern erfordern in der Regel eine Fall-zu-Fall-Betrachtung. Der folgende Beitrag zeigt dies anschaulich anhand eines konkreten Sachverhalts aus der Praxis.



Infos zur Autorin

Wie lässt sich die Forderung nach Röntgenbildern in der PAR-Nachsorge (BEV/ UPT) laut Richtlinie mit der strengen Indikationspflicht der Röntgenverordnung vereinbaren?

Synadoc AG

Infos zum Unternehmen



Zum Röntgen innerhalb der PAR-Behandlungsstrecke

Im Austausch mit einem Praxisteam kam die folgende Frage auf: „Nach den Richtlinien sind für die PAR-Planung sowie für die Leistungen BEV a/b und UPTg aktuelle Röntgenaufnahmen zur Beurteilung des Knochenabbaus (Prozent/Alter) verpflichtend und Bestandteil der medizinischen Indikationsstellung. Dies wurde auch in einem kürzlich von mir besuchten Abrechnungsseminar so bestätigt. Gleichzeitig verweist meine KZV auf das Wirtschaftlichkeitsgebot, was in der Praxis zu erheblichen Unsicherheiten führt. Wie sollen wir in der Praxis vorgehen, um Probleme mit Wirtschaftlichkeitsprüfungen und Abrechnungsstreitereien zu vermeiden?“

Möglicher Widerspruch: Richtlinie vs. Röntgenverordnung

Wie nun vorgehen? Nach den PAR-Richtlinien sind Röntgenaufnahmen grundsätzlich erforderlich. Dies ist eindeutig geregelt. Gleichzeitig stellt sich jedoch die Frage, ob dies mit der aktuell gültigen Röntgenverordnung (RöV) vereinbar ist, denn Röntgen ist nur zulässig,

wenn ein begründeter Verdacht auf eine pathologische Veränderung besteht. Die Richtlinie verlangt hingegen Aufnahmen zur Beurteilung einer bereits bekannten Erkrankung bzw. ihres Verlaufs. Daraus ergibt sich ein möglicher Widerspruch zwischen Richtlinie und Röntgenverordnung.

Fachlich betrachtet ist der diagnostische Nutzen von Röntgenaufnahmen in kurzen Abständen bei BEV oder UPTg begrenzt. Wesentlich aussagekräftiger sind klinische Parameter wie Sondierungstiefen und BOP.

PAR-Richtlinie des G-BA

In den Tragenden Gründen zur PAR-Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) heißt es: „*Röntgenbilder, die bereits bei der Erstellung des Parodontalstatus nach § 3 befundet wurden, werden nicht erneut befundet; vielmehr werden die festgestellten Werte zum röntgenologischen Knochenabbau sowie die Angabe röntgenologischer Knochenabbau (Prozent)/Alter übernommen. Eine Befundung erfolgt jedoch, wenn neuere Röntgenbilder verfügbar sind.*“

Vorgehenserläuterung

Das bedeutet, dass eine rechtfertigende Indikation (wie zum Beispiel ein schnell fortschreitender Verlauf der Parodontitis-erkrankung) Voraussetzung zur Anfertigung weiterer Röntgenbilder ist. Sind solche Aufnahmen verfügbar, sind sie für die Befundung zu verwenden. Da aus den Tragenden Gründen zur PAR-Richtlinie ersichtlich ist, dass Röntgenaufnahmen nicht zwingend erstellt werden müssen, lässt sich argumentieren, dass der Verzicht – bei fehlender rechtfertigender Indikation – fachlich und rechtlich begründet sein kann. Konkret ist für zusätzliche Aufnahmen im Rahmen der Befundevaluierung oder der UPTg-Leistung also stets eine individuelle patientenbezogene Entscheidung unter Berücksichtigung des Strahlenschutzes und der Röntgenverordnung erforderlich. Es versteht sich von selbst, dass diese Entscheidungsgründe sauber und nachvollziehbar dokumentiert werden müssen.

Weiterführende Fortbildung

Wer tiefer in dieses Thema einsteigen möchte, dem sei die Teilnahme an einem oder mehreren Online-Seminaren der Autorin empfohlen, in denen sie ausführlich auf die im Beitrag skizzierten Fragestellungen eingeht. Außerdem runden Webinare zu Wirtschaftlichkeitsprüfungen und Praxisberatungen das Fortbildungsangebot ab.

Alle Infos und Termine auf www.synadoc.ch.

AERA

Einfach. Clever. Bestellen.

aera-online.de

Jetzt kostenfrei registrieren!



Deutschlands größte Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte.



minilu exklusiver Newsletter

Keine Neuigkeit verpassen und von besonderen Angeboten profitieren? Das ist möglich! Für alle Praxisteam, die immer up to date sein wollen, gibt es regelmäßig exklusive Infos mit dem minilu Newsletter. Die Anmeldung bietet eine Menge Benefits: Der Newsletter informiert nicht nur über kostenlose Muster und Testaktionen, sondern auch über aktuelle Rabatte und Verfügbarkeiten. Auch exklusive Events wie die minilu Wiesn und begehrte Fortbildungsveranstaltungen werden hier frühzeitig angekündigt und ausführlich vorgestellt. Ob Produktneuheiten, Sparangebote oder neue Webinare in der minilu Academy – als Abonnent des minilu Newsletters bleiben Zahnarztpraxen auf dem Laufenden. Der Zugang ist einfach und bequem: www.minilu.de/newsletter im Browser aufrufen, E-Mail-Adresse eintragen, Abonnement bestätigen.

minilu GmbH
www.minilu.de

Infos zum
Unternehmen



Kostenlose Webinare auf Haleon HealthPartner Portal



Insgesamt gibt es
5 CME-Punkte für die
beiden Webinare.

HALEON | healthpartner

Neue Ansätze bei Zahnbehandlungsangst und -phobie

Referent: **Prof. Dr. Peter Jöhren**

Fünf bis zehn Prozent der Bevölkerung gehen nur zum Zahnarzt, wenn der Schmerz größer als die Angst geworden ist. Prof. Jöhren, Mitwirkender der S3-Leitlinie zur Zahnbehandlungsangst, vermittelt Tipps für den Praxisalltag.



**Weitere Infos zu den
Webinaren.**

Zahnfleischrückgang, Säureschäden, Sensibilität: Was gibt es Neues?

Referenten: **Prof. Dr. Dr. Søren Jepsen, Prof. Dr. Raluca Cosgarea**

In diesem Webinar werden neueste Ergebnisse einer groß angelegten epidemiologischen Studie sowie Erkenntnisse zur Ätiopathogenese, Diagnostik und Therapie zervikaler Läsionen erläutert.

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

Aus Zahlensalat wird Zahlenpower: ZA unterstützt Gründer/-innen

Der Schritt in die eigene Praxis ist spannend und komplex zugleich: Abrechnung, Liquidität, Gewinn- und Verlustrechnung. Daraus kann sich schnell ein *Zahlensalat* entwickeln. Doch die ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG

macht das Ganze zu **ZAHLENPOWER**. Gründer/-innen erhalten mit dem neuen Start-up-Factoring nicht nur sofortige Liquidität, sondern auch echte Rückenstärkung in den ersten Jahren der Selbstständigkeit. Dazu zählt eine besonders günstige Factoring-Gebührstaffelung von 0 bis 2,5 Prozent in den ersten 24 Monaten, ein dreijähriges Seminarprogramm mit einer festen Crew bestehend aus anderen Gründer/-innen, ein vierstündiges Einzelcoaching zu spezifischen Praxisfragen sowie ein 60-minütiger Durchstarter-Check-in nach 18 Monaten. On top gibt es für alle Starter/-innen ein Jahr kostenlosen Zugang zur „DAISY“, dem bekanntesten Nachschlagewerk. So verbindet die ZA finanzielle Sicherheit mit praxisnahem Wissen und echtem Teamgeist, weil Gründern mehr braucht als Mut.

Mehr Infos auf www.die-za.de/gruendercrew.



ZA - Weil Gründern mehr braucht als Mut.



Infos zum
Unternehmen

DIE ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG

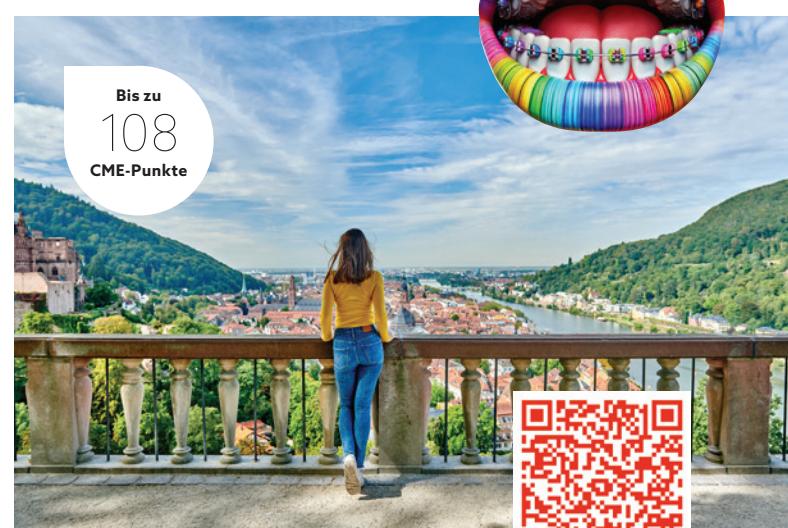
Tel.: +49 211 5693-200

www.die-za.de

Wissen erweitern und das malerische Heidelberg erkunden

Von Ende Januar bis Anfang September 2026 erweitern Zahnärzte ihr Fachwissen mit dem KFO-Curriculum vom Fachlabor Orthos. Mit der abschließenden Prüfung Anfang September werden sie „**Spezialist/-in für kieferorthopädische Behandlungen**“ mit dem vom TÜV Rheinland zertifizierten Abschluss. Da die Dichte von kieferorthopädischen Praxen in vielen Regionen abnimmt, ist der Bedarf an KFO-Behandlungen groß. Die **acht Fortbildungsbau-steine** finden im reizvollen Heidelberg jeweils freitags und samstags statt. Für jeden Freitagabend hat das Orthos-Seminarteam entspannende Abendevents organisiert: die Teilnehmer erkunden Heidelberg im Cabrio, auf dem Wasser oder über die Bergbahn. **Alle Bausteine**, bei denen erfahrene Kieferorthopäden die Teilnehmer in Theorie und Praxis auf den neuesten Stand zu KFO-Behandlungen in der Zahnarztpraxis bringen, **sind auch einzeln buchbar**. Die Teilnehmer entscheiden selbst, mit welchen Leistungen sie ihr Praxisangebot zukünftig erweitern wollen.

Weitere Infos auf www.orthos/seminare.de.



ORTHOS Fachlabor für Kiefer-orthopädie GmbH & Co. KG
Tel.: +49 6971 9100-0
www.orthos.de

**Hier gehts zu
Programm und
Anmeldung.**

Werden
Sie Anwender/-in.
Mehr Infos dazu auf:
[www.invisalign.de/gp/
become-a-provider](http://www.invisalign.de/gp/become-a-provider)

PRAXIS | FOKUS
ANBIETERINFORMATION*

Wie Praxen in die digitale Zukunft starten



Steigende Patientenbedürfnisse und digitale Transformation stellen viele Zahnärzte vor neue Herausforderungen. Das Invisalign® Digital Mentoring Programm (IDM) richtet sich besonders an Zahnärzte, die bisher keine Aligner-Behandlungen anbieten und gibt ihnen praxisnahe, individuelle Unterstützung beim Einstieg. Über zwölf Monate begleitet die Aligner Dental Academy Interessierte mit klinischer Schulung, strategischer Beratung und persönlichem Mentoring durch Experten und erfahrene Kollegen. Schon zu Beginn steht der iTero™ Intraoralscanner zur Verfügung, ergänzt durch gezielte Trainings und begleitete Scantage in der eigenen Praxis. So wird der Scanner nicht nur als Technik, sondern als Werkzeug zur Patientenkommunikation genutzt. Teilnehmer zertifizieren sich als Invisalign-Anwender, erhalten Zugang zu hochwertigen Lerninhalten und profitieren von Peer-to-Peer-Mentoring. Ziel ist, Unsicherheiten beim Start abzubauen, Sicherheit in der Planung zu gewinnen und die Aligner-Therapie erfolgreich in den Praxisalltag zu integrieren.



Infos zum
Unternehmen

Align Technology GmbH

Tel.: 0800 2524990
www.invisalign.de

CYTECpro

REF 43800-IDS
Inhalt/Content:
1 x REF 43802C3, 3 pcs
1 x REF 43002

CONTECpro

REF 44800-IDS
Inhalt/Content:
1 x REF 44802C3, 3 pcs
1 x REF 44002

Interesse an einem **gratis** CYTECpro oder CONTECpro Kennenlern-Set? Einfach per E-Mail mit dem Betreff **Kennenlern-Set** bestellen unter: aftersales@hahnenkratt.com.

Wurzelstifte kostenfrei testen

Bis zum **30. November 2025** haben Interessenten die Möglichkeit, die seit 2001 in klinischen Studien und in der Praxis bewährten Wurzelaufbausysteme von HAHNENKRATT, mit den aktualisierten transluzenten Wurzelstiften CYTECpro oder CONTECpro als Kennenlern-Set kostenfrei zu testen. Das Kennlern-Set bietet kompakte und übersichtliche Produktinformationen, die auf wissenschaftlichen Vergleichsstudien basieren. Die Studien behandeln beispielsweise die herausragenden Eigenschaften bei der Festigkeit und der sicheren adhäsiven Verbindung der mikroporösen Oberfläche des Wurzelstifts mit dem Komposit, welche ohne Silanisierung erreicht wird. Diese Eigenschaften sind die Basis für eine erfolgreiche Restauration.



Hier gehts zur Aktion.

E. HAHNENKRATT GmbH
Tel.: +49 7232 3029-0
www.hahnenkratt.com

Exklusiv für Mehrbehandlerpraxen

**VON 1,5 MILLIONEN € AUF
4 MILLIONEN € JAHRESUMSATZ**

Dieses System macht Schluss mit 60-Stunden-Wochen – und zeigt, wie Mehrbehandlerpraxen wachsen, während der Inhaber weniger arbeitet und gleichzeitig mehr verdient.

Lesen Sie auf Seite 60, wie dieses System funktioniert – und warum bereits über 100 Mehrbehandlerpraxen in Deutschland darauf vertrauen. Oder buchen Sie sich direkt Ihr unverbindliches 01-Gespräch über den QR-Code.



Bien-Air vereinfacht den Serviceprozess für Zahnärzte



REPAIR SERVICE

Unkomplizierter, schneller und effizienter
Reparaturservice mit optimaler Kostenkontrolle.



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

Ein Klick genügt

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

Eine umfassende Lösung

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

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

Infos zum
Unternehmen



Für die Kunden wird
der Reparaturservice
auf Festpreisbasis ange-
boten. So werden un-
angenehme Überrasch-
ungen oder unerwartete
Kosten am Ende der
Reparatur verhindert.
Kunden kennen die Re-
paraturkosten im Voraus
und erhalten direkt alle
notwendigen Infor-
mationen.

Fortbildung:

Zahnmedizin für Menschen in der zweiten Lebenshälfte

Mit steigender Lebenserwartung wächst die Bedeutung einer modernen, empathischen Zahnmedizin für Senior/-innen. Das APW-Curriculum Seniorenzahnmedizin vermittelt praxisnahes Wissen, therapeutische Strategien und wirtschaftliche Perspektiven und wird von ausgewiesenen Spezialisten der Deutschen Gesellschaft für AlterszahnMedizin e.V. (DGZ) gelehrt.

Weitere Infos und Anmeldung über den Arbeitskreis Praxis und Wissenschaft (APW), Monika Huppertz: apw.huppertz@dgzmk.de.

Starttermine 2026

MODUL 1

18. bis 21. Februar | BERLIN

MODUL 2

8. bis 11. Juli | München

KOLLOQUIUM

12. Juli | München

Bis zu
91
CME-Punkte

Quelle:
Dr. Michael Weiss | Essen



www.apw.de/curriculum/seniorenzahnmedizin

Materialmanagement: Einfach clever bestellen

Der Materialeinkauf gehört zu den Aufgaben in Zahnarztpraxen, die selten im Vordergrund stehen, aber regelmäßig viel Zeit binden. Preise prüfen, fehlende Artikel notieren, Bestellungen aufgeben – der Alltag zeigt, wie komplex das ist: verschiedene Lieferanten, schwankende Preise, unterschiedliche Lieferzeiten und fehlende Lagerübersicht führen schnell zu Doppelbestellungen oder Engpässen. Zudem sind Materialien ein großer Kostenfaktor, und der Überblick über Bestellungen und Lieferungen geht leicht verloren – besonders, wenn mehrere Personen beteiligt sind. Der Abstimmungsaufwand steigt und Fehler häufen sich.



DIGITALE LÖSUNGEN SCHAFFEN ABHILFE:

Sie bündeln Bestellungen, vereinfachen Preisvergleiche und sorgen für Transparenz.

AERA-Online vereinfacht den Einkauf:

180.000 Produkte an einem Ort, direkter Preisvergleich, intelligenter Warenkorb-optimierer, integrierte Lagerverwaltung und **bis zu 50 Prozent Ersparnis**. So wird der Materialeinkauf einfacher, günstiger und planbarer.

AERA-Online

Tel.: +49 7042 3702-22
www.aera-online.de

Infos zum
Unternehmen



direct-Instrumentenwoche: Perfekte Ausstattung für den Praxisalltag

Vom **10. bis 14. November** bietet direct Onlinehandel im Rahmen der Instrumentenwoche die Gelegenheit, hochwertige Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen zu besonders attraktiven Preisen zu erwerben. Eine breite Auswahl an Instrumenten führender Hersteller sorgt dafür, dass jede Zahnarztpraxis das passende Equipment für den Praxisalltag findet. Damit die Nachbestellung oder Erweiterung der Instrumentenausstattung noch einfacher wird, können Kunden im Onlineshop bequem nach Herstellern oder Farben filtern.



Infos zum
Unternehmen

direct Onlinehandel GmbH

Tel.: +49 7531 36526-0
www.direct-onlinehandel.de



Hier gehts zu den
Angeboten.

2^rdirect
für mich



Cloudbasierte All-in-one-Software schafft Flexibilität



Jetzt Wechsel-
angeboten für Alt-
software anfragen
und bei den Einrich-
tungskosten sparen.

Weitere Infos auf
www.teemer.de.

Mit teemer können Aufgaben unabhängig von Ort und Zeit erledigt werden – im Homeoffice, bei Hausbesuchen oder an mehreren Standorten. Übersichtlichkeit, intuitive Bedienung und clevere Features wie die digitale Patientenkartei oder die einfache Dokumentenverwaltung per App sorgen für echte Arbeitserleichterung und vernetzte Prozesse. Die Daten sind dabei bestens geschützt: mit höchster Patientendatenverschlüsselung, automatischen Back-ups und Updates in unseren eigenen Rechenzentren in Deutschland. Mit der zukunftssicheren Technologie kann die Hardware in der Praxis deutlich reduziert werden. teemer unterstützt die Praxis und das Team beim Wechsel – unkompliziert und persönlich.

ARZ.dent GmbH
Tel.: +49 40 248220000
www.teemer.de

DZR-Abrechnungstipp: GKV-Vergleich zeigt Spielraum bei GOZ 2195

Die **GOZ 2195** Vorbereitung eines zerstörten Zahns durch einen Schraubenaufbau, Glasfaserstift oder Ähnliches zur Aufnahme einer Krone wird im Bundesdurchschnitt (Jan. '24 bis Dez. '24) mit dem 3,3-fachen Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem 3,76-fachen Faktor abgerechnet werden.

Entfernen eines parapulären Stiftes ist weder in der GOZ noch in der GOÄ enthalten und muss daher als Analogleistung im Sinne des § 6 Abs. 1 GOZ berechnet werden. Die Leistung wird im Bundesdurchschnitt mit einem Betrag in Höhe von 35,43EUR honoriert.

DZR Deutsches Zahnärztliches

Rechenzentrum GmbH

Tel.: +49 711 99373-4980

www.dzr.de

Infos zum
Unternehmen



DZR | Blaue Ecke

GOZ 2195

Wie kann sie berechnet werden?

Quelle: DZR HonorarBenchmark | BEMA-Punktwert: 1,2702

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

Neue Kurse zu Directa Ceramir CAD/CAM

Im kommenden Frühjahr geben zwei praxisrelevante Kurse zu Directa Ceramir CAD/CAM gezielt Einblicke in die Arbeitsweisen mit dem Material. Die Ceramir CAD/CAM BLOCKS werden durch die Kombination von drei Dentaltechnologien in einem einzigen Material hergestellt. Das Material besteht aus einer Kombination von reiner Glaskeramik, partikelgefüllter Keramik und Carbon-Technologie in einem Block. Durch die Kombination werden die hervorragende Ästhetik und Druckfestigkeit genutzt, ohne dass deren Sprödigkeit und Härte zum Tragen kommt. Dem Material wird ein kleiner Anteil Carbon hinzugefügt, um Elastizität und somit eine biomimetische Eigenschaft zu erzielen. Flexibilität und Härte entsprechen jeweils dem natürlichen Dentin sowie Enamel. Zudem sorgen Zinkoxid-Nanopartikel für antibakterielle Eigenschaften. Dieses Material gehört zur neuen biomechanischen Glaskeramik. Es wird durch ein patentiertes Laserverfahren hergestellt, bei der die Glaskristalle versintert sowie vitrifiziert werden. Der fertige biokeramische Ceramir CAD/CAM BLOCK zeichnet sich somit durch eine homogene Glaskeramikphase aus, welche in eine Carbon-Matrix eingebettet ist. Da es sich um eine anorganische, kristalline biokeramische Glasphase handelt, bietet das Material den Vorteil einer biomimetischen Mechanik, eines bioästhetischen Erscheinungsbildes sowie von Biokompatibilität, da es völlig frei von BIS GMA, BIS EMA und UDMA ist.



Infos zum
Unternehmen

Directa Ceramir CAD/CAM-Kurse in Kooperation mit



excellence in dental global education



Genauere Infos zu
den Kursen bieten
die QR-Codes.

Termin: 28.03.2026

Praxiseinblick live erleben:

edge dental-Workshop in Heimertingen

Erleben Sie den Einsatz der Ceramir CAD/CAM BLOCKS von Directa in der Praxis! Halbtägiger Workshop mit spannenden Einblicken, praktischen Tipps und kollegalem Austausch.



Termin: 29.05. - 30.05.2026

ZÄT-info, Ostbevern

Seminar mit Prof. Ivo Krejci

Indirekte adhäsive Versorgung von vitalen und devitalen Zähnen mit den biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS



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



Internationales Symposium der Modern Dental Europe 2026 in Lissabon/Cascais

Die Fortbildung ermöglicht **17 Fortbildungspunkte** (nach BZÄK). Die Konferenzsprache ist Englisch, Live-Übersetzungen in viele Sprachen wird angeboten.

Permadental GmbH · Tel.: +49 2822 7133-0 · www.permadental.de

Fachwissen erleben – von der Produktion bis zur Praxis

Das traditionsreiche Familienunternehmen SPEIKO setzt seit über 120 Jahren Maßstäbe in der Dentalbranche. Mit 98 Prozent der Produkte, die in eigener Produktion in Bielefeld hergestellt werden, verfügt SPEIKO über ein umfassendes Fachwissen, das es nun aktiv an Praxisinhaber und deren Teams weitergeben möchte. Um Einblicke in die hochqualitative Produktion zu gewähren, lädt SPEIKO alle Interessierten zu einer exklusiven Betriebsbesichtigung ein. Die Teilnehmer erleben hautnah, wie die Produkte entstehen und profitieren vom Know-how der Experten. Darüber hinaus bietet SPEIKO praxisnahe Schulungen direkt in den Praxen sowie in den firmeneigenen Schulungsräumen an. Die Themen reichen von Endodontie über konservative Zahnmedizin bis hin zu Prophylaxe. Die Spezialisten zeigen Interessierten die Anwendung der Endo-Produkte, geben wertvolle Tipps zum Anmischen von Zementen und vermitteln professionelle Techniken für die Prophylaxebehandlung.

SPEIKO – Dr. Speier GmbH
Tel.: +49 521 770107-0
www.speiko.de



Weitere Informationen sowie **Terminvereinbarungen** können bei Heike Schulenburg-Muszar (Tel.: +49 521 770107-13, +49 170 7236023, info@speiko.de) eingeholt werden.

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

Für eine effiziente Reparatur von Hand- und Winkelstücken

Defekte Hand- und Winkelstücke können den Praxisalltag deutlich beeinträchtigen. NETdental sorgt dafür, dass die Instrumente schnell wieder einsatzbereit sind. Die Reparaturen erfolgen in der Regel innerhalb von 48 Stunden nach Warenausgang und bedeuten so nur einen minimalen Stillstand in der Praxis. Zusätzlich ermöglicht ein transparenter Kostenvoranschlag volle Kontrolle über die Ausgaben. Dank eines zertifizierten Reparaturbetriebs und der Nutzung von Original-Ersatzteilen höchster Qualität sind Zuverlässigkeit und Langlebigkeit garantiert. Auf ausgeführte Arbeiten und ausgetauschte Ersatzteile gewährt NETdental eine Garantie von sechs Monaten.

Die Reparatur bei NETdental bietet **Qualität, Schnelligkeit und erstklassigen Service** für die Praxis.



Infos zum Unternehmen



NETdental GmbH • Tel.: +49 511 353240-0 • www.netdental.de



ALLES AUF EINEN BLICK

Kompetente Beratung: Vollständige Übernahme der KFO-Abrechnung und individuelle Optimierung Ihrer Praxisabläufe.

Effizienzsteigerung: Durch gezieltes Controlling und Prozessoptimierung reduzieren Sie Zeitaufwand und Fehlerraten.

Planungssicherheit: Ein fixer Pauschalpreis deckt alle Leistungen ab. Es gibt keine versteckten Kosten.

KFO-Abrechnung unter Leitung von Christa Bauerheim

Die ZO Solutions AG, etablierter Spezialist für die kieferorthopädische Abrechnung, bietet Praxen einen reibungslosen, schnellen Ablauf – ohne böse Überraschungen am Monatsende. Unser festes Pauschalpreismodell umfasst sämtliche Leistungen: GOZ, BEMA und Laborabrechnung sowie umfassendes Controlling. Damit erhalten Praxisinhaber/-innen volle Kostentransparenz und Planungssicherheit. Mit jahrelanger Erfahrung in der kieferorthopädischen Verwaltung kennt Christa Bauerheim die spezifischen Anforderungen und Fallstricke von KFO-Praxisteam wie keine andere. Sie koordiniert die GOZ, BEMA und Laborabrechnung, prüft die Quartalsabrechnungen und sorgt dafür, dass alle Vorgänge rechtlich aktuell und vollständig erledigt werden. Durch ihre strukturierte Vorgehensweise reduziert sie den administrativen Aufwand und ermöglicht es den Praxen, sich ausschließlich auf die Patientenversorgung zu konzentrieren.

ZO Solutions AG
zosolutions.ag

Die ZO Solutions AG unterstützt Praxen nicht nur bei der KFO-Abrechnung, sondern stärkt sie aktiv durch die fachkundige Leitung und die Expertise von Christa Bauerheim.

Von 800.000 Euro auf 20 Mio. Euro
Jahresumsatz als Mehrbehandlerpraxis



Andreas Rötger, Betriebswirt
und Gesellschafter der
MEDENTCON GmbH.

Spezialisierte Unternehmens- beratung für Mehrbehandler- praxen

Das Wartezimmer der Praxis in Ludwigshafen ist voll, das Telefon klingelt ununterbrochen, die Patienten strömen und trotzdem läuft die Praxis wirtschaftlich meilenweit unter ihren Möglichkeiten. Was auf den ersten Blick wie eine gut ausgelastete Praxis wirkte, war in Wahrheit ein fragiles Konstrukt: überforderte Mitarbeiter, unorganisierte Abläufe, kurzfristige Absagen, 60-Stunden-Wochen des Inhabers, kaum Zeit für Familie – und der gesamte Umsatz lastete allein auf seinen Schultern.

Der Wandel

Wenige Jahre später wurde diese Praxis zum Sinnbild für Erfolg in der Dentalbranche. Der Grund: Andreas Rötger, ein Betriebswirt mit Erfahrung im Gesundheitswesen, kam hinzu, mit der Aufgabe, zu retten, was zu retten war. Aus fünf Behandlungszimmern wurden 29. 117 Mitarbeiter betreuten täglich mehr als 600 Patienten. Das hauseigene Labor beschäftigte 41 Zahntechniker, und 55.000 aktive Patienten machten die Praxis in Ludwigshafen zu einer der größten Deutschlands. Trotz dieser Dimensionen lag die durchschnittliche Wartezeit bei nur zehn Minuten. Am Ende stand ein Verkauf für 26 Millionen Euro.

Struktur statt Stillstand

Der Schlüssel lag in einer grundlegenden Betrachtungsveränderung: Die Praxis durfte nicht länger nur als Zahnarztpraxis gesehen werden, sie musste wie ein Unternehmen geführt werden. Ohne, dass der Inhaber noch mehr arbeiten oder selbst zum Praxismanager werden musste. Dies gelang durch klare Prozesse, eindeutige Verantwortlichkeiten, die richtigen Mitarbeiter und einheitliche Strukturen, die auch ohne ständige Kontrolle durch den Inhaber funktionierten. Durch entstand Raum für gesundes, planbares und nachhaltiges Wachstum.

von der Praxis zum Modell für alle

Aus dieser Transformation entstand später **Medentcon** – eine spezialisierte Unternehmensberatung für Mehrbehandlerpraxen. Gegründet von Andreas Rötger und Dr. Eduard Stappler, verbindet Medentcon betriebswirtschaftliches Know-how mit zahnärztlicher Erfahrung.

Das daraus entwickelte Wachstumsmodell richtet sich nicht nur an große Zentren, sondern gerade an Praxen mit zwei bis fünf Behaltern, die nicht länger den größten Teil des Umsatzes selbst erwirtschaften wollen und sich mehr Zeit für Familie und Wunschbehandlungen wünschen.

Inzwischen vertrauen bereits über 100 Inhaber/-innen von Mehrbehandlerpraxen in ganz Deutschland auf dieses Modell und gestalten daraus eine Praxis, die wirtschaftlich stark ist und zugleich Raum für Exzellenz im Alltag lässt.

Interessierte Inhaber von Mehrbehandlerpraxen, die erfahren möchten, wie eine Praxis mit klaren Strukturen nachhaltig wachsen kann, können auf www.medentcon.de ein persönliches 01-Gespräch vereinbaren.



Weitere Infos und
Terminvereinbarung.

MEDENTCON GmbH
Tel.: +49 221 57273942
www.medentcon.de

Schärfere Details. Smartere Scans. Schnellere Workflows.

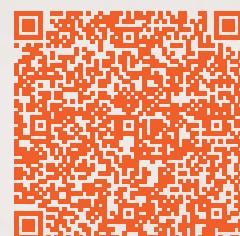
Die nächste Evolutionsstufe des intraoralen Scannens ist da.*

- ✓ 40 FPS Bildfrequenz
- ✓ Dualer Bildsensor
- ✓ 25 mm Tiefenschärfe
- ✓ IS ScanFlow 2.0 Software

Der DEXIS Imprevo mit IS ScanFlow: der Scanner, der die digitale Zahnmedizin neu definiert – mit Präzision, Geschwindigkeit und Vielseitigkeit.

Von KI-gestützter Genauigkeit bis hin zur intuitiven Gestensteuerung bietet der Imprevo eine geschmeidigere, intelligenteren Scan-Erfahrung, die sich nahtlos an Ihren Workflow anpasst.*

Erleben Sie die Zukunft des Scannens



dexis.com/de-de/imprevo

FLUORIDLACK:

Punktet in Applikation, Geschmack und Farbe

Ein Beitrag von Dr. Clarissa Jäning

Doch auch jenen Patienten, bei denen eine minimalinvasive Füllungstherapie nicht infrage kommt, kann geholfen werden. Durch die Applikation eines Natriumfluoridlackes, wie Enamelast™ Fluoridlack, der durch eine längerfristige Fluoridabgabe die freiliegenden Dentinkanälchen verschließt, wird Überempfindlichkeiten wirkungsvoll Abhilfe geschaffen.

Langfristige Fluoridabgabe durch starke Bindung

Enamelast mit fünf Prozent Natriumfluorid hat sich für mich überaus bewährt. Durch seine besondere Konsistenz – auf der Basis von natürlichen, adhäsionsfördernden Harzen – haftet dieser Fluoridlack besonders lange auf der Zahnoberfläche und gibt beständig Fluoride an den Zahn ab. Hierdurch wird eine erhöhte Fluoridabgabe an den Zahn erzielt, sodass die freiliegenden Dentintubuli über mehrere Stunden verschlossen werden. Der Lack bindet sich äußerst fest an die Zahnoberfläche, was vor allem daran zu erkennen ist, dass häufig erst beim nächsten Zahneputzen alle Lackreste restlos entfernt werden. Somit wird die langfristige Fluoridabgabe gewährleistet. Hierin liegen die hervorragenden Ergebnisse bei der Behandlung von Überempfindlichkeiten begründet.

Ich werde häufig von Patienten auf Enamelast angesprochen, weil ihnen die Wirkungsweise im Gedächtnis geblieben ist, sie gerne an den „unvergleichlich gut wirkenden Lack mit dem leckeren Geschmack“ denken und bei Bedarf nach diesem fragen.

Einsatz in der Praxis und für den Heimgebrauch

Bei der Anwendung von Enamelast Fluoridlack ist zu beachten, dass die Zahnoberfläche vor dem Auftragen möglichst trocken sein sollte. Anschließend wird eine dünne, gleichmäßige Lage des Fluoridlacks mit einer streichenden Bewegung auf die Zahnoberfläche appliziert.



© Dr. Clarissa Jäning

[PROPHYLAXE]

Die stressassoziierte Abnutzung der Zähne durch Knirschen und Pressen nimmt heutzutage immer mehr zu, sodass freiliegende, schmerzempfindliche Zähne respektive die Überempfindlichkeit der Zahnhäuse immer häufiger den Grund für einen Zahnarztbesuch darstellen. Jedoch ist nicht bei jeder Überempfindlichkeit der Zahnhäuse eine invasive Behandlung erforderlich, da nicht immer ein keilförmiger Defekt vorliegt oder die Substanzverluste großflächig genug sind, um eine konservierende Füllungstherapie zu ermöglichen oder zu rechtfertigen.



Infos zur
Autorin



Ultradent Products
Infos zum Unternehmen

Enamelast in der Unit-Dose als vorgefertigte
Blisterpackung mit Pinsel und Fluoridlack.

ANZEIGE

© Dr. Clarissa Jäning

Enamelast Fluoridlack ist in zwei Darreichungsformen erhältlich: Die erste Variante besteht aus einer Unit-Dose in vorgefertigten Blistern, welche einen Pinsel zur Applikation sowie den Lack enthält.

Unit-Doses bieten den großen Vorteil, dass ich dem Patienten bei Bedarf abgepackte Blister mit nach Hause geben kann. Damit kann der Patient den Lack mit dem Pinsel selbstständig und einfach auf die betroffenen Stellen bzw. empfindlichen Zahnoberflächen auftragen. In der Regel tritt eine spürbare Verbesserung der Empfindlichkeit bereits nach zwei Anwendungen ein. Weiterhin besteht die Möglichkeit, dass der Patient den Lack vor dem Schlafengehen appliziert und über die gesamte Nacht einwirken lässt.

Einfache Applikation, diverse Geschmacksrichtungen

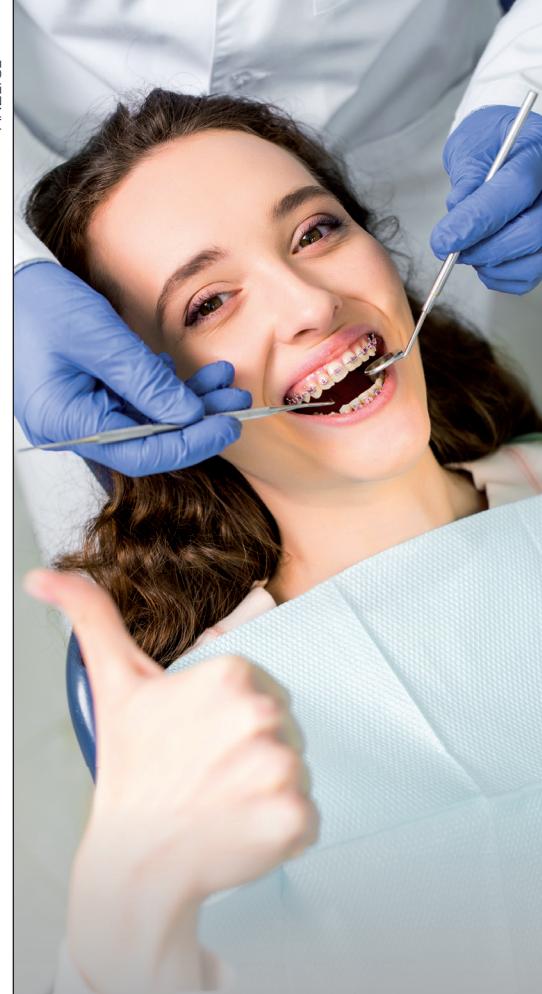
Der mit Xylitol gesüßte Fluoridlack in Unit-Dosen bietet neben einer geschmacksneutralen Variante sogar eine Auswahl angenehmer Geschmacksrichtungen: Caramel, Orange Cream, Cool Mint, Bubble Gum, Walterberry™. Insbesondere Kinder sind von den verschiedenen Geschmacksrichtungen begeistert und freuen sich über den „am besten schmeckenden Fluoridlack“.

Die zweite Darreichungsform umfasst ausschließlich die Geschmacksrichtung Walterberry und wird über das bewährte Spritzen-System mit einem speziellen Pinselaufsatz (SoftEz™ Tips) zur Anwendung gebracht. Praktisch ist, dass der Pinselaufsatz in einem Winkel von 90 Grad gebogen werden kann, um einen möglichst guten Zugang zu erhalten. Diese Applikationsform eignet sich besonders bei der Behandlung von Einzelzähnen, da sich die Menge pro Patient exakt dosieren und die Spritze sich danach wieder verschließen lässt, sodass sie bei einem weiteren Patienten zum Einsatz kommen kann. Sowohl in der Applikations- als auch in der Wirkungsweise sind beide Varianten sehr anwendungs-freundlich und erzielen dieselben hervorragenden Ergebnisse.

Fazit

Ich selbst habe noch keinen anderen Fluoridlack gesehen oder verwendet, der solche wirkungsvollen und effizienten Ergebnisse erzielt und dabei auch noch so gut schmeckt. Sehr vielen Patienten konnte mit Enamelast schon auf einfache und zugleich ideale Art und Weise geholfen werden. Enamelast Fluoridlack steht für Erfolg auf ganzer Linie: Erfolg für den Behandler, da es ein einfach zu handhabendes, extrem wirkungsvolles Präparat ist, und Erfolg für den Patienten, da Schmerzen langfristig behandelt werden können.

Weitere Infos zu Enamelast Fluoridlack auf www.ultradentproducts.com.



**MEHR ZEIT FÜRS
WESENTLICHE ...**

DANK DER RD GMBH

**Unsere Rezeptionsdienste
für Ärzte nach Bedarf bieten ...**

... telefonische Terminvergabe,
in Ihrer Praxissoftware oder über
Ihr Online-Portal!

Wir beraten Sie gern:

0211 699 38 502

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



RD

REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH
Prinzenallee 15 | 40549 Düsseldorf

„EnDrive holt mich direkt ab“

Ein Beitrag von
Dorothee Holsten



Komet Dental
Infos zum
Unternehmen

Dr. Claus Nolte, der erfahrene „Zahnretter“ des Zahnmedizinischen Zentrums Paderborn (ZM-Z), spezialisiert auf mikroskopische Endodontie, setzt seit Mai 2025 auf den neuen Endo-Motor EnDrive von Komet Dental.

© Komet Dental

“

„Das Gerät überzeugt durch maximale Flexibilität und individuelle Anpassung. Ein herausragendes Merkmal ist die Möglichkeit, herstellerunabhängig individuelle Feilensequenzen anzulegen [...]“

[ENDODONTIE] 14 Zahnärzte arbeiten am Zahnmedizinischen Zentrum Paderborn (ZM-Z), allesamt Generalisten mit individuellen Schwerpunkten. Einer davon ist Dr. Claus Nolte, der seit 16 Jahren auf die mikroskopische Endodontie spezialisiert ist. Der „Zahnretter“ vom ZM-Z entschied sich im Mai 2025 für EnDrive, den neuen Endo-Motor von Komet Dental. Warum sollte es für Dr. Nolte ausgerechnet dieser Motor sein?

Herr Dr. Nolte, wie wichtig ist für Sie ein zuverlässiger Endo-Motor im Arbeitsalltag?

Grundsätzlich müsste ich ohne einen Endo-Motor meine Patienten direkt abbestellen (lacht). Er spielt also eine große Rolle in meinem Arbeitsalltag, der Wurzelkanalbehandlung, Revisionen, Fragmententfernungen, Revitalisierungen, Defektdeckungen und vieles mehr umfasst. Die Indikationen bekomme ich von den ZM-Z-Kollegen, aber auch von externen Zahnärzten überwiesen. Ein effizienter und ergonomischer Endo-Motor, auf den ich mich technisch zu 100 Prozent verlassen kann, ist das A und O. Eigentlich sind die konkreten Laufzeiten des Motors während der Behandlung immer nur kurz, aber die Stand-by-Funktion des Gerätes erstreckt sich in unserer Praxis bestimmt über zwei bis sechs Stunden täglich. Er muss also auf Abruf punktgenau funktionieren.

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

Wie kamen Sie konkret auf EnDrive?

Ich war auf der Suche nach einem neuen Endo-Motor und habe viel recherchiert. Die Lösung sollte unbedingt kabellos sein, denn an meinem Arbeitsplatz befinden sich viele kabelführende Geräte wie Ultraschall, Winkelstücke oder Längenmessgeräte. Ich wollte hier eine neue Ordnung schaffen. So entschied ich mich für EnDrive.

Was veränderte sich durch „kabellos“?

Früher war mein Bewegungsradius durch das Kabel stark eingeschränkt und ich habe die Feilen deshalb selbst ins Handstück eingesetzt. EnDrive hingegen steht jetzt nicht auf dem platzbegrenzten Schwenkarm, sondern solide und kabellos auf der Schrankzeile des Behandlungszimmers. Von hier aus übernimmt nun meine Assistenz die komplette Steuerung. Die Menüführung ist unkompliziert. Sie gibt die von mir gewünschte Feilensequenz auf dem 7-Zoll-Display ein, setzt mir die entsprechende Feile ins Handstück ein und ich kann direkt loslegen.

Wie war Ihr Eindruck beim allerersten Einsatz von EnDrive?

Mir fielen anfangs zuerst die feinen Features von EnDrive auf, die vor allem die Ergonomie betreffen. Handstücke dürfen nicht zu schwer sein und ein paar Gramm mehr oder weniger machen da einen großen Unterschied! EnDrive lag von Anfang an leicht und gut in der Hand. Der Winkelstückkopf ist auffallend klein, wodurch ich ihn prima platzieren kann. Außerdem fand ich beim Testen anderer Motoren, dass deren Aktivierungsknopf entweder zu weit vorne oder zu weit hinten lag. Bei EnDrive ist er perfekt platziert.

Welches Feature macht Ihnen mit EnDrive besondere Freude?

Eine Eigenschaft, die alle auf die Endodontie spezialisierten Kollegen wertschätzen werden, ist die Möglichkeit, dass sich mit EnDrive individuelle Feilensequenzen anlegen lassen. Das hat zur Folge, dass ich an keine Feilen(-systeme) gebunden bin, die mir das Programm vorschreibt. Die EnDrive-Feilenbibliothek ist sehr groß. Komet Dental lässt hier alles offen und ich bin frei in meiner Entscheidung! Mit diesem Feature kann ich meine persönlichen Aufbereitungsvorlieben uneingeschränkt ausleben.

ANZEIGE

Minimalinvasiv - Sicher - Zuverlässig



NEU



- ✓ Drucklose, „kalte“ Schnitte (ohne Wärmeentwicklung)
- ✓ Atraumatische, sterile Wundränder
- ✓ Arbeitsfeld bleibt blutarm
- ✓ Keine bakterielle Verschleppung
- ✓ Schnelle, schmerzarme Wundheilung



hf Surg® Smart

REF 452 600 | UVP 1.299,00 €

>> Preiswertes Einsteigermodell



hf Surg® Touch

REF 452 650 | UVP 2.499,00 €

>> Programmierbar (kein Bipolar)



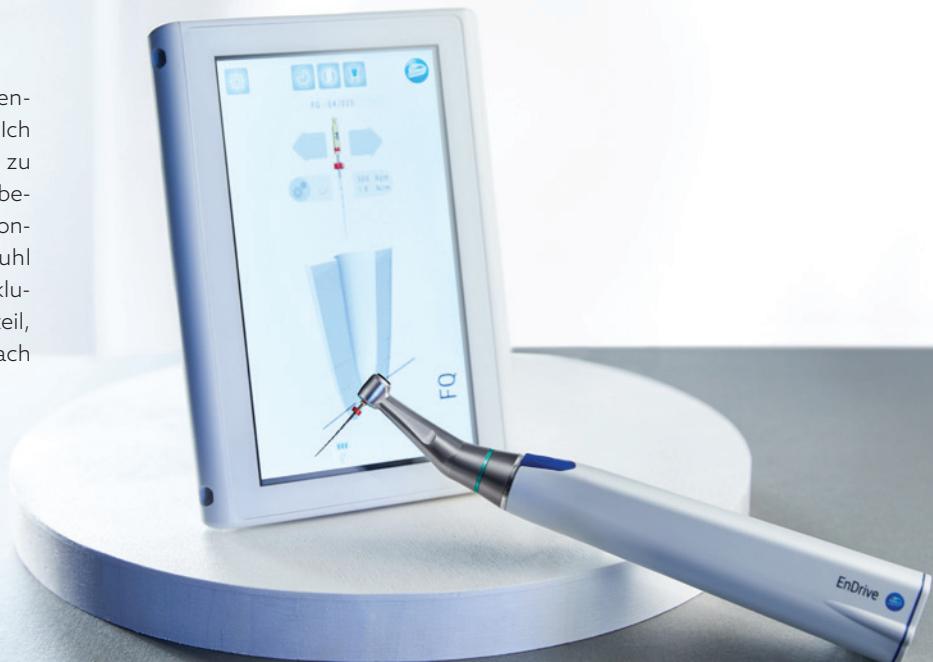
hf Surg® BiPo

REF 452 700 | UVP 1.899,00 €

>> Für Chirurgen - Bipolar (intra- und extraoral)

Wie bewerten Sie die Sicherheitsaspekte von EnDrive?

Die meisten Endo-Motoren nehmen die Längenmessung parallel zur Eindringtiefe der Feile vor. Ich bevorzuge es hingegen, zeitlich unabhängig zu messen, typischerweise vor der Wurzelkanalaufbereitung. Deshalb hatte ich bisher immer ein gesondertes Längenmessgerät am Behandlungsstuhl stehen. Bei EnDrive ist diese Messfunktion inkludiert. Das bedeutet nicht nur einen Kostenvorteil, sondern erfüllt mir erneut meinen Wunsch nach mehr Ordnung am Arbeitsplatz. Die integrierte Kalibrierungsfunktion bei EnDrive für ein korrektes Drehmoment fühle ich als Behandler nicht konkret, ist aber wichtig. Und dann gibt es noch die Apex-Stop- und Apex-Reverse-Funktion, die darüber hinaus durch visuelle und akustische Warnsignale unterstützt werden - mehr geht, glaube ich, nicht.



Wer wie ich jeden Tag Wurzelkanalbehandlungen vornimmt, freut sich über jede Möglichkeit, das Prozedere effizienter zu gestalten. Ja, mit EnDrive spare ich Zeit!

© Komet Dental



Können Sie behaupten, dass Ihnen EnDrive effektiv Zeit spart?

Wer wie ich jeden Tag Wurzelkanalbehandlungen vornimmt, freut sich über jede Möglichkeit, das Prozedere effizienter zu gestalten. Ja, mit EnDrive spare ich Zeit! Die Feilen bekomme ich im fliegenden Wechsel von meiner Assistenz angereicht und ich erlebe ein ermüdungsfreies Handling. Wir sprechen hier vielleicht über die Einsparung jeweils weniger Sekunden, aber die addieren sich zu einem echten Zeitgewinn hoch.

Ist EnDrive Ihrer Meinung nach auch für den Generalisten geeignet?

Definitiv! Ich als Spezialist habe Spaß an individuellen Einstellungen, während sich der Generalist vielleicht sicherer mit Standardprogrammen fühlt. Ich habe das akustische Warnsignal auf leise gestellt, der Generalist schätzt es optional als zusätzliches Sicherheitstool. EnDrive liefert allen Behandlern die Möglichkeit, auf die Features zurückgreifen zu wollen oder nicht.

**Bitte vervollständigen Sie den Satz:
„Seit ich mit EnDrive arbeite, ...**

... reduziert sich der Platzbedarf auf dem Tray enorm, ich kann meine individuellen Feilensequenzen einstellen und die Handgriffe beim Feilenwechsel hat nun meine Assistenz übernommen. ■

Weitere Infos zu EnDrive auf www.kometstore.de.

smactoring **Herbstaktion** *Combine your factoring fees!*

Come together!



Herbstaktion: Combine your factoring fees!
Legt als befreundete Praxen Eure Abrechnungsvolumen zusammen und erhaltet eine noch günstigere Gebühr.



All-Inclusive-Factoring ab 1,9 %*

- ✓ Bonitätsabfragen
- ✓ Zinsfreie Ratenzahlungen
- ✓ Patientenservice
- ✓ Blindankauf bis 500€
- ✓ Echtes Factoring mit Ausfallschutz
- ✓ Kein Mindestumsatz

BIOKERAMIK:

Das Beste aus zwei Welten



Ein Beitrag von Prof. Dr. Ivo Krejci und ZTM Thomas Lampl

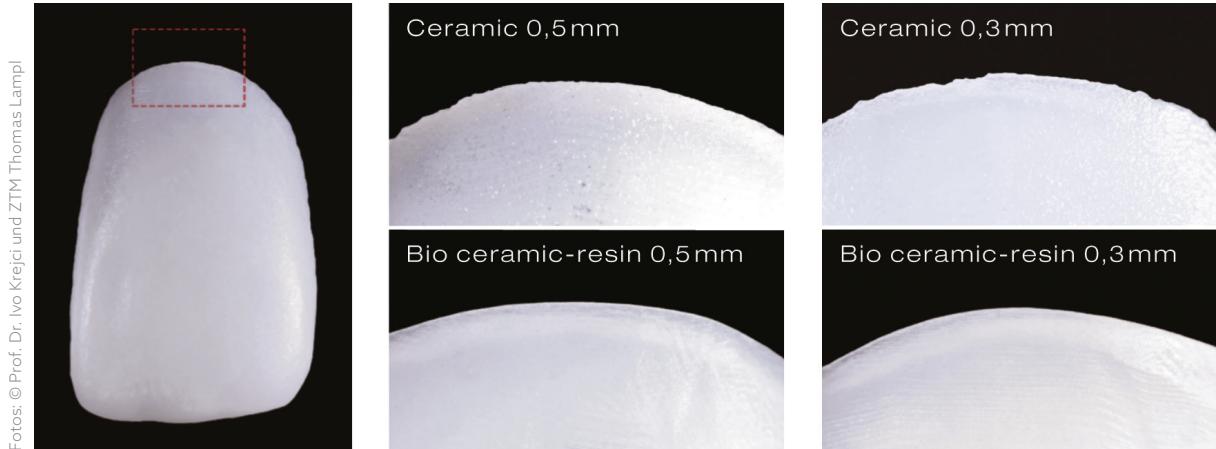
[FRÄSMATERIALIEN]

Die biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS vereinen die Vorteile von Keramik und hochgefülltem Komposit. Durch den keramischen Füllstoffanteil von 87,55 Gewichtsprozent in einer polymeren Matrix verbinden sie hohe Abrasionsstabilität, hochästhetische Transluzenz und einfach polierbare, glanzbeständige Oberfläche mit der Antagonistenfreundlichkeit, Schlagzähigkeit und Fräsfreundlichkeit moderner Komposite.¹ Das Elastizitätsmodul liegt zwischen dem von Keramik und Komposit, was eine dämpfende Wirkung unter Kaubelastung, geringe Rissanfälligkeit und glatte, nicht ausgefranste Fräskanten ermöglicht.²

Die Blöcke werden industriell unter hohem Druck und Temperatur polymerisiert und anschließend in einem patentierten Verfahren laservitrifiziert.³ Dies führt zu einer vollständigen Konversionsrate, frei von Restmonomeranteilen, entsprechend hoher Biokompatibilität und zu einer homogenen, praktisch porenfreien Materialstruktur. Die hohe Konversionsrate sorgt dafür, dass die Blöcke nahezu keine Feuchtigkeit bzw. Pigmente aufnehmen, was sie sehr verfärbungsresistent macht.⁴ Diese Biokeramik erlaubt präzises Fräsen ohne Mikrosplitterung, wodurch mit bis zu 0,3 mm besonders dünnwandige Versorgungen mit scharfen Rändern möglich sind (Abb. 1+2).⁵ Die Materialoberfläche lässt sich sowohl extraoral als auch intraoral einfach und schnell polieren und behält auch langfristig einen intensiven Oberflächenglanz (Abb. 3).

Vergleich verschiedener CAD/CAM-Blöcke

Reine Glaskeramiken (z. B. Lithiumdisilikat) bieten schmelzähnliche Transluzenz und Härte, sind jedoch frakturanfälliger, übertragen die Kaukraft durch ihre hohe Steifigkeit ungefiltert auf die Zahnhartsubstanz und können Antagonisten stärker abradieren.⁶ Komposite zeichnen sich durch dentinähnliche Elastizität, Antagonistenfreundlichkeit und einfache Reparierbarkeit aus, leiden aber unter höherer Abrasion und Verfärbungsneigung. Zum Teil sind auch die Glanzbeständigkeit und die Ästhetik nicht optimal.⁷ Die biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS vereinen die Vorteile beider Materialtypen, ohne deren Nachteile zu übernehmen. Sie verfügen über eine mehr als ausreichende Biegefestigkeit (150 – 200 MPa), ein dentinähnliches E-Modul, schmelzähnliche Transluzenz mit optimaler Ästhetik, hohe Abrasionsbeständigkeit verbunden mit guter Antagonistenfreundlichkeit, dünne Schichtstärken und nicht ausgefranste Ränder beim Schleifen sowie einfache Reparierbarkeit/Modifizierbarkeit im Mund. Zudem sind sie maschinenschonend und lassen sich schneller fräsen als Keramik.⁸



CAD/CAM vs. 3D-Druck vs. direkte Restaurationsmaterialien

Subtraktive CAD/CAM-Verfahren bieten reproduzierbare Präzision und konstante Materialqualität.⁹ 3D-Druck erlaubt Individualisierung, ist jedoch aktuell in der Festigkeit und der Verschleißfestigkeit limitiert.¹⁰ Direkte Kompositrestaurierungen sind kosten-effizient und minimalinvasiv, jedoch stärker vom Operateur abhängig.¹¹ Die biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS nutzen die Vorteile standardisierter industrieller Fertigung inklusive Laservergütung unter optimalen kontrollierten Bedingungen in Kombination mit der zahnhartsubstanzschonenden adhäsiven Befestigung.

Abb. 1: Scharfe, extrem dünne Ränder ohne Mikrofrakturen eines 0,5 mm bzw. 0,3 mm dicken biokeramischen Ceramir CAD/CAM Veneers im Vergleich zur Keramik.

ANZEIGE

Wenn jeder SCHNITT zählt...

acurata Chirurgiefräser mit 4-Schneiden-Technologie und ZrN-Beschichtung.



Ihre Vorteile:

- Hohe Korrosionsbeständigkeit
- Einfache Reinigung & Wiederaufbereitung
- Glatte Oberfläche für konstante Schnittfreudigkeit
- Mehr Wirtschaftlichkeit durch reduzierten Verschleiß

shop now



+49 8504 9117-15 | verkauf@acurata.de



Abb. 2: Ein aus dem biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS geschliffenes Frontzahn-Veneer.

Weitere Infos zum Material und zu praxisrelevanten Directa Ceramir CAD/CAM-Kursen im März und Mai 2026 auf **Seite 57**.

Laborgefertigt und chairside

Die biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS können sowohl chairside als auch im Labor verarbeitet werden.¹² Chairside erlaubt eine komplette Versorgung in einer Sitzung, Laborfertigung bietet komplexe Individualisierung und ist für Praxen ohne eigene CAD/CAM-Infrastruktur ideal.¹³

Wo direkt, wo indirekt

Die Wahl zwischen direkter und indirekter Versorgung hängt primär von der klinischen Situation ab.¹⁴ Versorgungen mit den biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS sind insbesondere bei großen Kavitäten, multiplen Restaurierungen und ästhetisch anspruchsvollen Indikationen wie Veneers und Implantatkronen geeignet (Abb. 4).¹⁵

Präparationsrichtlinien

Für Restaurierungen mit den biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS empfiehlt sich eine Wandstärke von mindestens 0,3 mm bei Non-Prep Veneers und 1,0 – 1,5 mm für kaubelastete Bereiche.¹⁶ Abgerundete Innenecken und glatte Übergänge minimieren Spannungsspitzen.¹⁷

Da Restaurierungen mit Ceramir CAD/CAM BLOCKS in der Regel adhäsiv befestigt werden, ist streng darauf zu achten, dass die Zahnoberflächen keine Mikrodestruktionen aufweisen, die zu einer Schwächung der Adhäsion führen würden. Hierbei ist die Wahl der Präparationsinstrumente entscheidend. Generell sollten keine Turbinen verwendet werden, da die Zahnoberflächen durch ihren exzentrischen Lauf im Mikrobereich zerstört werden. Die erste Wahl ist ein gut gepflegtes, rotes Winkelstück. Für die Grobpräparation können diamantierte Instrumente mit einer Körnung von 80 bis 120 Mikrometer eingesetzt werden, unter ausreichender Wasserspraykühlung. Danach ist ein Nachfinieren zwingend notwendig, da auch diese Instrumente Mikrofrakturen in der Zahnoberfläche induzieren. Das Finieren erfolgt mit feinkörnigen Diamanten, wobei neben der 40 Mikrometer-Körnung (roter Ring) insbesondere die 25 Mikrometer-Körnung (weißer Ring) empfohlen werden kann.

Abb. 4: Biokeramische Ceramir CAD/CAM BLOCKS für Implantatversorgungen.



Customised screw-retained implant supported crowns



Abb. 3: Beispiel der Ästhetik und des Oberflächenglanzes einer ausgedehnten Versorgung aus biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS.

Adhäsion und adhäsive Befestigung

Die Oberflächen der Ceramir CAD/CAM BLOCKS Restauration werden vor der Befestigung mit feinem 28 Mikrometer-Aluminiumoxidpulver abgestrahlt und mit einem Universaladhäsiv behandelt.¹⁸ Eine Vorhärting des Adhäsivsystems ist möglich, aber nicht notwendig.

Diese Vorbehandlung sollte unmittelbar nach der klinischen Einprobe direkt am Stuhl erfolgen, nie vorgängig im Dentallabor. Für die adhäsive Befestigung von Veneers, Inlays, Overlays und sogenannten Endo-Kronen eignen sich am besten rein lichthärtende Restau-



Single unit as abutment crown

Mesostructure and crown

rationskomposite, welche mittels Erwärmung weicher gemacht werden können. Zum Einvibrieren in die definitive Position eignen sich hier am besten mit einer Kunststoffkappe versehene Ultraschallinstrumente. Der Vorteil dieser Technik besteht darin, dass die Befestigungskomposit-Überschüsse sehr einfach mit einer Parodontalsonde und interdental mit Superfloss entfernt werden können, ohne Gefahr zu laufen, dass in der Befestigungsfuge Unterschüsse entstehen oder dass das Befestigungskomposit vorzeitig zu härten beginnt. Vor der Lichtpolymerisation kann das Befestigungskomposit mit Glyceringel überschichtet werden, was die Bildung einer weichen Sauerstoffinhibitionsschicht nach der Polymerisation verhindert. Im Idealfall entfallen somit jegliche Ausarbeitung und Politur des Befestigungskomposit. Wenn gewünscht, können für sehr tiefe Kavitäten und Kronen auch dualhärtende Systeme eingesetzt werden.¹⁹

Konturierung und Politur

Die Restaurationen mit Ceramir CAD/CAM BLOCKS benötigen keine Glasur und keinen Brenn- bzw. Abkühlungsvorgang, was eine große Zeitsparnis mit sich bringt. Das Konturieren wird sowohl extra- als auch intraoral mit feinkörnigen Diamantinstrumenten vorgenommen. Die Politur und das Aufpolieren von Restaurationen mit Ceramir CAD/CAM BLOCKS erfolgen sowohl extra- als auch intraoral mit den klassischen Kompositpolierinstrumenten wie Silikonpolierern oder Polierpasten und extraoral mit Ziegenhaar- oder Baumwollrädern.²⁰

Intraorale Reparatur/Modifikation

Das Vorgehen entspricht der adhäsiven Befestigung: Abstrahlen, Auftrag von Einkomponenten-Universal-Adhäsivsystem und direkte Kompositapplikation.²¹

Schlussfolgerungen in drei Punkten

- 1 Die biokeramischen Ceramir CAD/CAM BLOCKS kombinieren die ästhetischen und funktionellen Vorteile von Keramik und Komposit und erweitern die klinischen Einsatzmöglichkeiten.
- 2 Ihre Materialeigenschaften erlauben minimalinvasive Präparationen und hochpräzise Fräslinien, auch bei extrem reduzierten Wandstärken.
- 3 Durch die einfache adhäsive Befestigung und Reparaturfreundlichkeit sind sie sowohl chairside als auch im Labor wirtschaftlich und klinisch sinnvoll einsetzbar.



Prof. Dr. Ivo Krejci
Infos zum
Autor



Literatur

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



plandent.de/it-monitoring

Plandent

Jetzt mehr
erfahren



Nichtchirurgische Therapie

tiefer PA-Defekte mit NaOCl-Gel

und vernetzter Hyaluronsäure

Ein Beitrag von Viktoriya Plyeshakova

Vor der Instrumentierung wird ein Reinigungsgel aus Aminosäure-gepuffertem Natriumhypochlorit in die Tasche eingebracht. Dieses bewirkt eine deutliche Reduktion der Bakterienpopulation und erleichtert sowohl die Entfernung von Biofilm als auch von infiziertem Granulationsgewebe. Nach der Instrumentierung wird vernetzte Hyaluronsäure eingebracht, um die Gewebereparatur zu fördern, die Heilung zu beschleunigen und so einen Schutz vor erneuter bakterieller Invasion der behandelten Stelle zu verhindern.

Subgingivale Instrumentierung unterstützt durch NaOCl-Gel und Hyaluronsäure

Eine gründliche subgingivale Instrumentierung stellt einen entscheidenden Schritt der Parodontitisbehandlung dar. Um eine effektive Entfernung von Biofilm und entzündlichem Granulationsgewebe zu gewährleisten, verwenden wir zum Scaling und zur Wurzelglättung bzw. zur minimalinvasiven Instrumentierung verschiedene Instrumente wie Gracey-Küretten und Mini-Gracey-Küretten, Ultraschall- und Schallspitzen. Dennoch können Granulationsgewebe und Biofilmreste in tiefen Taschen und bei komplexer Wurzelanatomie verbleiben und so zu Rezidiven führen. Selbst durch mehrere subgingivale Instrumentierungen ist es oft nicht möglich, diese Taschen zu beseitigen.^{1,2} Das einzige vorhersehbare Protokoll scheint ein chirurgisches Vorgehen mittels Lappenpräparation und Reinigung der Zahnoberfläche „unter Sicht“ zu sein.³ Dieser Eingriff ist allerdings auch kritisch zu bewerten, da er techniksensibel ist und von den Patienten zumeist nicht gewünscht wird.

Um das Instrumentierungsprotokoll zu verbessern und chirurgische Eingriffe zu vermeiden, verwenden wir vor und während der Instrumentierung ein Aminosäure-gepuffertes Natriumhypochloritgel (Perisolv, REGEDENT GmbH). Es weicht das entzündliche Granulationsgewebe und die extrazelluläre Matrix des Biofilms auf, wirkt antimikrobiell und verbessert so die Effizienz des Debridements.⁴ Nach erfolgter Instrumentierung wird vernetztes Hyaluronsäuregel (xHyA – hyaDENT BG, REGEDENT GmbH) in die Tasche eingebracht. xHyA fördert bekanntermaßen die parodontale Heilung, reduziert Entzündungen und versiegelt so die Stelle gegen erneute Kontamination.⁵ Diese Behandlungssequenz wird als CLEAN & SEAL-Konzept bezeichnet.

Das CLEAN & SEAL-Konzept zeigt klinische Wirksamkeit bei der **minimalinvasiven Behandlung** tiefer parodontaler Taschen.

[FACHBEITRAG]

Selbst wenn Patienten die postoperativen Mundhygieneanweisungen strikt befolgen und die geplanten Sitzungen zur unterstützenden Parodontitistherapie (UPT) wahrnehmen, können anhaltende Entzündungen und tiefe Zahnfleischtaschen auftreten. Der folgende Artikel beschreibt anhand eines Fallberichts eine therapeutische Methode zur nichtchirurgischen Parodontitisbehandlung von sehr tiefen residualen Taschen mittels einer gründlichen subgingivalen Instrumentierung der betroffenen Bereiche.



Viktoriya Plyeshakova
Infos zur Autorin



Fotos: © Viktoria Pliyeshakova

Fallbericht

Eine 36-jährige Frau stellte sich in unserer Praxis vor und klagte über Zahnfleischbluten beim Zähneputzen, vor allem im posterioren Bereich.

Rezidivierende Parodontitis nach Therapie

Die Patientin (ehemalige Raucherin) stand in den letzten Jahren unter erheblichem psychischem Stress. In dieser Zeit bemerkte sie eine deutliche Progression ihrer parodontalen Erkrankung. Sie hatte sich Monate zuvor einer nichtchirurgischen Parodontitistherapie sowie einer parodontalen Lappenoperation im Bereich der Unterkiefermolaren (46-47) unterzogen, die jedoch nur eine begrenzte Verbesserung gebracht hatten. Beim Sondieren wurde ein eitriger Ausfluss in den oberen Backenzähnen (17) festgestellt. Es zeigte sich generalisierte Plaque mit lokalisierten Zahnsteinablagerungen. Die Patientin war ansonsten allgemein gesund und hatte keine weiteren Beschwerden. Trotz der parodontalen Chirurgie in Regio 46 und 47 wurden lokalisiert erhöhte Sondierungstiefen von 6 bis 10 mm bei den Zähnen 17, 36-37 sowie 46-47 festgestellt. Interessanterweise gab es keine Zahnbeweglichkeit außer Grad I bei Zahn 17. Zusätzlich wurde eine Furkationsbeteiligung Grad I bukkal an Zahn 17 beobachtet.

Ausgeprägter Knochenverlust in Molarenregionen

Periapikale Röntgenaufnahmen zeigten einen vertikalen/angulären Knochenverlust in den Regionen 16, 17, 36-37 und 46-47, der sich bis zum mittleren Drittel der Wurzeln erstreckte. Gemäß der Klassifikation der Parodontalerkrankungen von 2017 wurde eine lokalisierte Parodontitis – Stadium III (schwer), Grad C (schnelle Progression) diagnostiziert. Die Erkrankung war auf die Molarenregionen mit Resttaschen > 6 mm begrenzt.

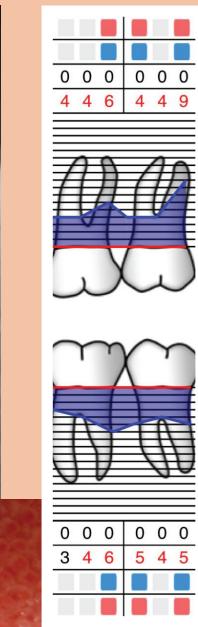
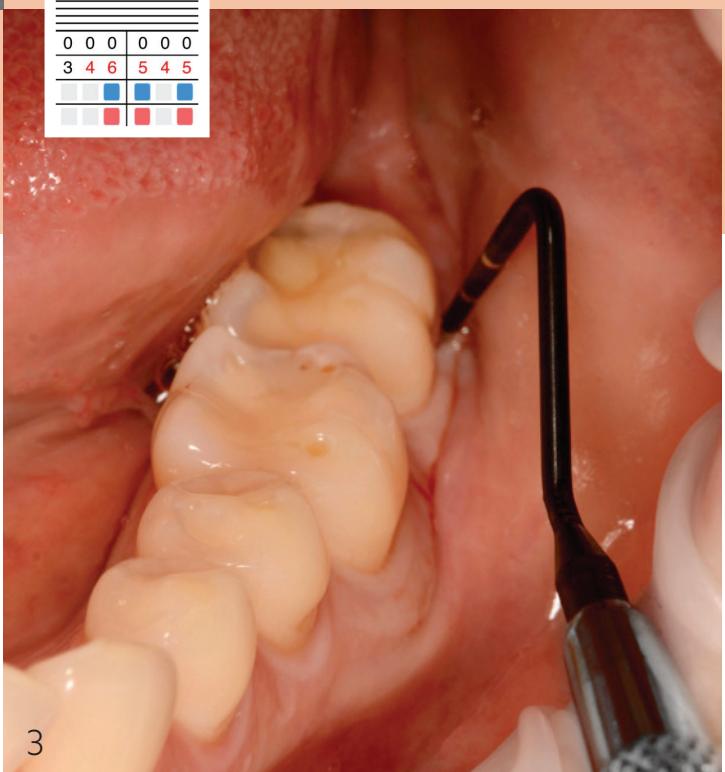


Abb. 1: Röntgenbefund zeigt radiologischen Knochenverlust, besonders deutlich ausgeprägt distal von Zahn 37.

Abb. 2+3: Stark erhöhte Sondierungstiefen insbesondere distal von Zahn 37.



Behandlungsplan in drei Phasen

Der Behandlungsplan wurde in drei Phasen durchgeführt. In den Phasen I und II wurden die Anweisungen zur Mundhygiene verstärkt, um die Plaquekontrolle zu verbessern, gefolgt von einem supra- und subgingivalen Debridement mit Ultraschall (mectron GmbH) und Handinstrumenten (Gracey-Küretten). Das Hypochlorit-Reinigungsgel (Perisolv) wurde adjuvant vor und während der Instrumentierung appliziert. Nach erfolgter Instrumentierung wurde vernetzte Hyaluronsäure (hyaDent BG) in die Taschen eingebracht, um die Wunde zu stabilisieren und die Regeneration zu fördern. Nach sieben Tagen wurde eine erneute Applikation der vernetzten Hyaluronsäure vorgenommen, um den natürlichen Abbau zu kompensieren, eine sekundäre bakterielle Rekolonisation zu verhindern und einen verlängerten regenerativen Effekt zu erzielen. Die Phase III (Erhaltungsphase) umfasste eine unterstützende Parodontitis-

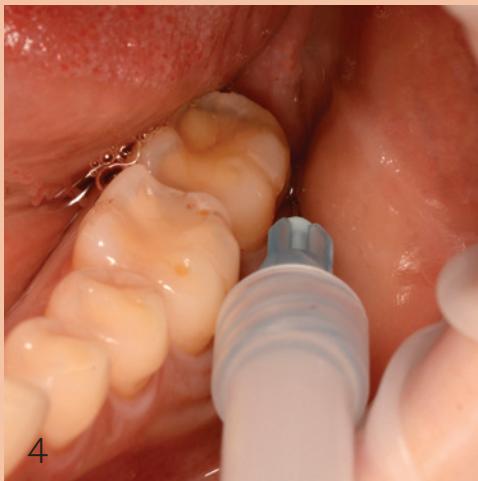


Abb. 4: Applikation von Perisolv vor und während der subgingivalen Instrumentierung.

Abb. 5: Applikation von hyaDENT BG nach erfolgter Instrumentierung, Stabilisierung des Blutkoagels in der gereinigten Tasche.

therapie alle drei Monate mit Verbesserung der Mundhygiene und stetiger Überwachung der Sondierungstiefe und des Sondierungsblutens.

Nachuntersuchung

Bei der Nachuntersuchung nach drei Monaten war ein deutlicher Rückgang der Entzündung und der Sondierungsblutung zu verzeichnen. Die Sondierungstiefen wurden auf 3 bis 5 mm reduziert. Nach sechs Monaten wiesen alle behandelten Stellen (17, 16, 36-37, 46-47) stabile Sondierungstiefen von ≤ 4 mm auf, ohne Zeichen von Sondierungsblutung oder Beweglichkeit. Die Röntgenkontrolle zeigte erste Anzeichen einer Knochenauflösung in den zuvor betroffenen Bereichen. Die Patientin berichtete von verbessertem Wohlbefinden und Zufriedenheit.



Fotos: © Viktoriya Plyeshakova



Abb. 6: Radiologischer Befund sechs Monate nach Behandlung zeigt eine signifikante Verbesserung, Auflösung der parodontalen Tasche distal an Zahn 37.

Abb. 7: Deutlich reduzierte Taschentiefe an Zahn 37 ohne sichtbare Entzündungszeichen.

Fazit

Dieser Fall zeigt die klinische Wirksamkeit des CLEAN & SEAL-Konzepts als adjuvanter biologisch orientierter, minimalinvasiver Strategie zur Behandlung tiefer parodontaler Taschen. Die synergistische Wirkung des Hypochlorit-Reinigungsgels zur verbesserten subgingivalen Instrumentierung und der vernetzten Hyaluronsäure zur Versiegelung der Tasche fördert die parodontale Geweberegeneration.



Literatur

THE FACTOR



EIN STARKES TEAM:

Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte, einfach und effizient in der Verarbeitung, für ein sicheres und ästhetisches Ergebnis in der direkten Füllungstherapie!

BONDEN

All-in-One Universaladhäsiv
für alle Ätztechniken



FÜLLEN

Direkte Füllungsmaterialien
für nahezu jede Indikation



POLIEREN

Hochwertige Finier- und
Polierscheiben



Fall 1: Frontzahnrestauration mit Komposit



Fall 2: Seitenzahnrestauration mit Komposit



Restaurationen mit BEAUTIFIL II LS, BEAUTIFIL Flow Plus X und OneGloss von Erik-Jan Muts, M.Sc., Niederlande

Weitere Infos



www.shofu.de

Wir beraten Sie gerne:
02102/866423



„Ich freue mich darauf, dass unsere Kunden Arielle ab Januar 2026 live erleben können.“

Tobias Schäfer,
Geschäftsführer der
FABIUS medical
GmbH

Fotos: © FABIUS medical GmbH

Herr Schäfer, FABIUS hat Anfang 2025 die digitale Patientenjourney vorgestellt. Jetzt gehen Sie mit Arielle noch einen Schritt weiter. Was genau verbirgt sich dahinter?

Arielle ist unsere neue KI-Assistentin, die wir speziell für Zahnarztpraxen entwickelt haben. Sie ist rund um die Uhr erreichbar und unterstützt sowohl die Praxis als auch die Patienten. Für Praxen bedeutet das: Arielle ist eine echte Expertin in allen Fragen rund um die Abrechnung, kennt sich mit den Gebührenordnungen aus und liefert jederzeit präzise Antworten. Für Patienten heißt es: Sie erhalten sofortige, kompetente Unterstützung – zu jeder Zeit, ohne Warteschleifen und ohne Verzögerung. Ab Januar 2026 wird Arielle offiziell zur Verfügung stehen.

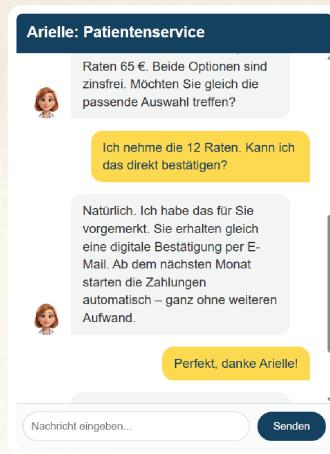
Kritiker könnten meinen: Wenn eine KI mit Patienten kommuniziert, geht dann nicht etwas vom persönlichen Kontakt verloren?

Diese Sorge ist nachvollziehbar, aber unbegründet. Arielle ersetzt nicht den persönlichen Kontakt, sondern ergänzt ihn. Patienten profitieren davon, dass sie ihre Fragen zu Rechnungen, Ratenzahlungen oder Fragen Ihrer Versicherungen direkt, digital und auf Augenhöhe beantwortet bekommen – auch am Wochenende oder abends, wenn man endlich Zeit hat, sich um solche Dinge zu kümmern. Statt einer bloßen Bestätigungs-E-Mail gibt es sofort hilfreiche Antworten. Das steigert die Servicequalität erheblich und schafft Vertrauen.

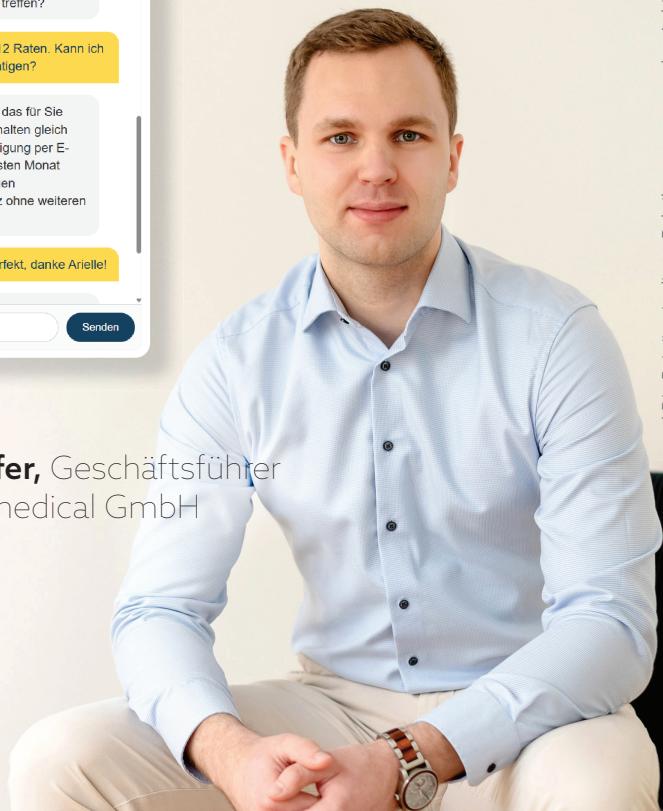
„Arielle passt perfekt in eine zeitgemäße Zahnarztpraxis“

Ein Beitrag von Paul Bartkowiak

[PRAXISMANAGEMENT] Mit der digitalen Patientenjourney hat FABIUS Anfang 2025 einen wichtigen Schritt in Richtung moderner Praxisprozesse gemacht. Nun folgt mit Arielle die nächste Neuheit: eine KI-Assistentin, die speziell für Zahnarztpraxen entwickelt wurde. Sie soll Praxen und Patienten gleichermaßen von der Abrechnung bis zur Kommunikation unterstützen. Im Interview erklärt Tobias Schäfer, Geschäftsführer der FABIUS medical GmbH, wie Arielle funktioniert, welchen Nutzen sie bietet und warum technologische Weiterentwicklung und persönliche Nähe bei FABIUS kein Widerspruch sind.



Tobias Schäfer, Geschäftsführer der FABIUS medical GmbH



&


XRAY dental
Die Röntgen Spezialisten

XRAYdental Jubiläumsangebote



HDX WILL ECO-X

**DVT Volume 12x9 frei skalierbar
Ki gestützte Bildoptimierung
Für beste Bildgebung
5 Jahre Voll Garantie**

- + Workstation PC & EIZO Monitor
- + Denvis 2D/3D Bildapplikation
- + Denvis QS Abnahme & Konstanz SW
- + Inkl. Lieferung & Montage

**JUBILÄUMSPREIS
46.000 EUR netto**

HDX WILL Dentio III-S / 2 Sensoren



**Panorama mit Ceph /
2 Sensoren
sehr kleine Stellfläche
Ki gestützte Bildoptimierung
für klare u. scharfe Bildgebung
5 Jahre Voll Garantie**

- + Workstation PC & EIZO Monitor
- + Denvis 2D/3D Bildapplikation
- + Denvis QS Abnahme & Konstanz SW
- + Inkl. Lieferung & Montage

**JUBILÄUMSPREIS
27.000 EUR netto**

**Angebots Anfragen bitte an
info@xraydental.de
oder 0173-4269522 Herrn Bohn.**

Wie fügt sich Arielle in das bestehende FABIUS-Angebot ein?

Unser Kern bleibt natürlich das, was uns seit über 30 Jahren auszeichnet: Factoring und Abrechnung. Wir sichern die Liquidität der Praxen sofort, übernehmen das Ausfallrisiko und entlasten beim Mahnwesen – und das zu attraktiven, langfristig stabilen Konditionen. Darauf bauen wir auf. Mit der digitalen Patienten-journey haben wir Anfang 2025 gezeigt, dass wir Prozesse von der Anamnese über digitale Dokumente, den HKP-Versand und die Rechnungsstellung bis hin zur Ratenzahlung vollständig digital abbilden können. Arielle ist nun die logische Erweiterung: Sie verbindet die Stabilität des traditionellen Factorings mit der Intelligenz moderner Digitalisierung – und macht die Patientenkommunikation zu einem echten Pluspunkt für jede moderne Praxis.

Wie wird Arielle konkret in der Praxis genutzt?

Praxen greifen über unser Mandantenportal direkt auf Arielle zu – sei es für Abrechnungsfragen, Unterstützung bei Kostenvoranschlägen oder schnelle Hinweise zu Gebührenordnungen. Patienten wiederum erreichen Arielle über den digitalen Patientenservice von FABIUS per Chat. Ob Fragen zu Rechnungen, Zahlungsaufschübe oder Ratenzahlungen – sie erhalten sofortige Antworten, ohne Wartezeit und rund um die Uhr. Das steigert die Zufriedenheit erheblich und zeigt zugleich, dass die Praxis auf modernste Kommunikation setzt. Arielle ist damit eine sinnvolle Ergänzung, die perfekt in das Bild einer zeitgemäßen Zahnarztpraxis passt.

Welche Rolle spielt dabei Ihre Erfahrung als familiengeführtes Unternehmen?

Eine sehr große. Mein Vater hat FABIUS 1992 gegründet, und von Anfang an stand die persönliche Nähe zu unseren Kunden im Vordergrund. Wir wissen, dass Vertrauen und Stabilität im Praxisalltag entscheidend sind. Als Familienunternehmen denken wir langfristig – und Innovationen wie Arielle entwickeln wir nicht als Selbstzweck, sondern immer mit Blick auf den Nutzen für unsere Kunden.

Was dürfen Zahnärzt/-innen von Arielle in Zukunft erwarten?

Arielle wird sich kontinuierlich weiterentwickeln. Sie wird nicht nur bei der Abrechnung helfen, sondern auch immer stärker proaktiv unterstützen – etwa durch Hinweise auf Optimierungsmöglichkeiten oder durch automatisierte Kommunikation mit Versicherungen. So entsteht ein echter Mehrwert: Patienten erhalten sofortige, kompetente Unterstützung, und die Praxis profitiert von einem modernen Service, der sie klar von anderen abhebt. ■

Weitere Infos zu den Lösungen der FABIUS medical GmbH gibts auf www.fabius-dental.de.



**Hier gehts zu einem weiteren Interview
mit Tobias Schäfer auf ZWP online zur digitalen
Patientenjourney.**

PRÄSENTIERT VON

ZWP ONLINE

„Unsere Erreichbarkeit ist heute nahezu perfekt“

Ein Beitrag von Daniela Grass

[TELEFONIE] Wenn in der Praxis das Telefon klingelt, während die Anmeldung überfüllt ist, kommen die Mitarbeitenden schnell an ihre Grenzen. Wie professionell und unabhängig ein externes Telefonteam den Praxisalltag entlasten kann, schildert Dr. Nina De Luca-Jansen, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgin in Hattingen.

Frau Dr. De Luca-Jansen, wie sah Ihre Situation aus, bevor Sie die Telefonannahme ausgelagert haben?

Wir hatten das klassische Modell: Eine Mitarbeiterin an der Anmeldung, verantwortlich für Patientenannahme und Telefon. In Stoßzeiten war das kaum zu schaffen. Teilweise nahmen sogar die Helferinnen im Behandlungszimmer Anrufe entgegen, zwischen zwei Patienten, quasi „zwischen Tür und Angel“. Das war unbefriedigend für alle Beteiligten und störte den Ablauf erheblich.

Was hat Sie dazu bewegt, die Telefonannahme abzugeben?

Das war eine Empfehlung unseres Praxisberaters. Uns gefiel die Idee, diesen Bereich Profis zu überlassen, die genau dafür geschult sind. Die Rezeptionist/-innen sind auf das Telefondienstleistungen spezialisiert, strukturiert und bleiben bei der Sache. In der Praxis passiert es schnell, dass Gespräche ausufern und aus einer Terminvereinbarung eine kleine Beratung wird. Das kostet Zeit und stört die Konzentration. Ein externer Dienst arbeitet neutral, effizient und genau nach unseren Vorgaben.

Warum war Ihnen wichtig, dass ausschließlich zahnmedizinisch ausgebildete Fachangestellte telefonieren?

Weil sie den Praxisalltag verstehen. Sie wissen, was eine Beratung, ein Kontrolltermin oder ein chirurgischer Eingriff bedeutet, und können das am Telefon richtig einordnen. Das war für uns ein entscheidender Punkt, wir wollten medizinische Kompetenz und telefonische Professionalität in Kombination.

Wie erleben Sie die Zusammenarbeit heute?

Reibungslos und nahtlos integriert. Unsere Patienten merken meist gar nicht, dass sie extern anrufen. Sie schätzen, dass sie uns praktisch immer erreichen, ob früh morgens, abends oder auch in den Urlaubszeiten. Diese durchgehende Erreichbarkeit ist ein echter Mehrwert.



© Dr. Nina De Luca-Jansen

„Wir hatten das klassische Modell: Eine Mitarbeiterin an der Anmeldung, verantwortlich für Patientenannahme und Telefon. In Stoßzeiten war das kaum zu schaffen [...] Das war unbefriedigend für alle Beteiligten und störte den Ablauf erheblich.“

(Dr. De Luca-Jansen)

Könnte bitte jemand
das Gespräch
entgegennehmen?!



Wie hat sich Ihre Terminauslastung entwickelt?

Deutlich verbessert. Unsere Terminbücher sind gleichmäßig gefüllt, es gibt keine „Lücken-Tage“ mehr. Besonders schätze ich, dass das Team konsequent nach unseren Regeln arbeitet: Wenn ein Slot frei ist, wird er auch vergeben, und das unabhängig von Wochentag oder Uhrzeit. Die Agentinnen halten sich strikt an die vereinbarten Vorgaben, füllen die Sprechstunden systematisch auf und orientieren sich ausschließlich an unserer Struktur, nicht an persönlichen Präferenzen oder dem eigenen Feierabend. Das sorgt für Kontinuität und volle Auslastung.

Wie wichtig ist es für Sie, dass direkt in Ihrer Praxissoftware terminiert wird?

Das ist ein riesiger Vorteil. So arbeiten wir alle in einem System, vermeiden Doppelstrukturen und Missverständnisse. Die Rezeptionist/-innen tragen Termine direkt ein, sehen unsere internen Hinweise und berücksichtigen sie zuverlässig. Das ermöglicht uns volle Kontrolle, während das externe Team völlig unabhängig und effizient agiert.

Wie funktioniert die Abstimmung zwischen Praxis und Callcenter?

Sehr gut. Nachrichten und Rückrufe werden transparent hinterlegt. Wenn mal ein Rückruf nötig ist, wissen wir genau, was zu tun ist. Anfangs gab es natürlich Rückfragen, aber inzwischen läuft das wie in einem eingespielten Team.

Gab es anfänglich Bedenken?

Natürlich überlegt man: Funktioniert das wirklich so, wie wir es uns vorstellen? Aber durch das Pflichtenheft war alles klar definiert: welche Terminarten wann vergeben werden, welche Behandlungen ausgeschlossen sind, welche Farben für welche Kategorien stehen. Die Rezeptionist/-innen halten sich daran absolut zuverlässig, was uns beeindruckt hat.

Was würden Sie anderen Praxen raten, die über eine Zusammenarbeit nachdenken?

Ich kann es nur empfehlen. Kaum ein Anruf bleibt unbeantwortet, kein Patient geht verloren. Gerade heute, wo viele Menschen ungeduldig sind, ist das entscheidend. Und für uns als Praxis bedeutet es: weniger Stress, mehr Struktur und volle Terminauslastung, ohne dass jemand intern dafür Überstunden machen muss. ■

FAZIT

Das Beispiel von Dr. De Luca-Jansen zeigt, wie ein spezialisiertes medizinisches Callcenter mit zahnmedizinisch ausgebildetem Personal durch klare Strukturen, konsequente Vorgabeneinhaltung und unabhängige Arbeitsweise die Effizienz einer Praxis steigert. Ein Modell, das Professionalität, Erreichbarkeit und Wirtschaftlichkeit ideal verbindet und den Praxisteamen Freiraum für das Wesentliche gibt: die Behandlung ihrer Patienten.

Weitere Infos auf www.rd-servicecenter.de.



Mehr Infos im Web auf
www.rd-servicecenter.de.

ANZEIGE

ZAHLENPOWER STATT ZAHLENSALAT!



Abrechnungspotenzial, Terminquote, Gewinn- und Verlustrechnung?

Auf dem Weg zur eigenen Praxis fliegen euch die Zahlen nur so um die Ohren. Das ändern wir: Mit unserem Startup-Factoring sichert ihr euch nicht nur Liquidität, sondern erhaltet Expertenwissen zu Themen, die euch bewegen und eine feste Gründercrew zum Austauschen und voneinander lernen.

Damit machen wir aus Zahnsalat gemeinsam Zahlenpower!

ZA – Weil Gründen mehr braucht als Mut.

Informiert euch jetzt zu allen weiteren Vorteilen und werdet Teil unserer Gründercrew:
www.die-za.de/gruendercrew





Factoring-Kosten senken durch Bündelung von Einzelverträgen



Herr Lihl, mit „smactoring“ machen Sie Factoring für Zahnärzte smarter. Was unterscheidet das dent.apart Angebot smactoring von dem anderer Anbieter?

Wir, die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH, sind bundesweit als Vermittler für innovative dentale Finanzprodukte tätig. Unter der Vermittlermarke „smactoring“ beabsichtigen wir, die Kosten für das zahnärztliche Factoring nachhaltig zu senken. Und zwar im Einzelfall um bis zu 50 Prozent im Vergleich zu den derzeit mitunter im Markt anzutreffenden Factoring-Konditionen. Unsere Aufgabe sehen wir darin, den Praxen gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten unnötige Factoring-Kosten zu ersparen, um so den Zahnarztunternehmer bei der Erzielung eines höheren Praxisgewinns zu unterstützen.

Factoring-Nebenkosten, vor allem die versteckten, sind für Zahnärzte öfter ein Ärgernis. Wo heben Sie für Ihre Kunden Kostensenkungspotenziale?

Vor der Zielperspektive, die Factoring-Kosten zu senken und so den Praxisgewinn zu erhöhen, geht es um die Eliminierung von „Gewinnfressern“, die sich im Laufe der Zeit in Teilen des zahnärztlichen Factoring-Marktes etabliert haben. Denn nicht selten werden praxisseitig die mehr oder weniger versteckten Nebenkosten („Gewinnfresser“) übersehen, die je nach Dienstleister im Einzelfall in der Gebührensumme erheblich sein können, darunter zum Beispiel die Kostenpositionen Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen und Erstattungshilfen. Zählt man am Ende alle tatsächlich anfallenden Kostenpositionen zusammen, kann aus einer vermeintlich günstigen Factoring-Gebühr von zum Beispiel 2,0 oder 2,5 Prozent in Summe im Einzelfall schnell ein veritable Kostenblock von 3,0 oder 3,5 Prozent und mehr werden.

Mit smactoring starten Sie aktuell eine Herbstaktion unter dem Claim „Come together: Combine your factoring fees!“ Was verbirgt sich dahinter?

Soweit wir den dentalen Factoring-Markt kennen, hängen die erhobenen Gebühren mit der Höhe des eingereichten Factoring-Volumens zusammen; das heißt, dass bei größeren Jahresvolumina prozentual geringere Factoring-Gebühren anfallen können – und umgekehrt. Unsere smactoring-Idee

[FACTORING]

Unter dem Namen „smactoring“ hat dent.apart bereits im vergangenen Jahr eine neue Factoring-Dienstleistung für die zahnärztliche Praxis vorgestellt. Dieses „smarte Factoring“ hat vor allem das Ziel, mit versteckten Nebenkosten aufzuräumen und den Kunden maximale Kostentransparenz zu bieten. Jetzt geht dent.apart mit einer Aktion noch einen Schritt weiter.

smactoring-Herbstaktion 2025: Combine your factoring fees!

Legen Sie Ihr Factoring-Volumen mit den Volumen anderer Praxen zusammen und Sie erhalten gemeinsam eine noch günstigere Factoring-Gebühr.

Mehr erfahren Sie unter Tel. +49 231 586 886-0.

Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

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

Weitere Infos und Kontakt: dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH • Telefon: +49 231 586 886-0
www.smactoring.de • www.dentapart.de



© dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH

Wolfgang J. Lihl



Infos zur Person

Erstveröffentlichung:
dzw – Die ZahnarztWoche
Ausgabe 19/2025.

besteht nun darin, dass sich mehrere Zahnarztpraxen als Verbundpartner in einem gemeinsamen Factoring-Vertrag zusammenschließen können. Damit kann jede eingebundene Praxis eine günstigere Factoring-Gebühr bekommen, als wenn sie für sich allein ihr Factoring-Volumen bei der Factoring-Gesellschaft einreichen würde.

Welche Auswirkungen hat die Bündelung der Factoring-Volumina mehrerer Praxen auf die Vertragsgestaltung?

In vertragstechnischer Hinsicht ist das überhaupt kein Problem, denn alle Verbundpraxen werden in einem Vertrag zusammengefasst.

Wie viele Praxen müssen sich zusammenschließen, um in den Genuss der Combine-Vorteile zu kommen?

Das hängt im Einzelfall von dem jeweiligen Factoring-Volumen der Praxen ab, die sich zu einem Verbund zusammenschließen wollen. Es werden die Factoring-Volumina von mindestens zwei Praxen zusammengefasst. Jede einzelne Praxis erhält dadurch diejenige Kondition, als würde sie selbst das gesamte Factoring-Volumen bei ihrem Factor einreichen (Combine-Tarif).

Was passiert, wenn eine Praxis aus dem Verbund aussteigt? Verlieren die verbleibenden Praxen dann sofort die Combine-Vorteile des Verbunds?

Nicht unbedingt. Denn sollte tatsächlich einmal ein Teil der Praxen aus dem Vertrag ausscheiden, so haben die verbleibenden Praxen immerhin zwölf Monate Zeit, um Ersatzpartner beziehungsweise Ersatzvolumen zu stellen. Falls das nicht geschehen sollte, werden die Factoring-Gebühren erst nach Ablauf von zwölf Monaten angepasst.

Und wie finden Zahnarztunternehmer zusammen, wenn sie gemeinsam Gebühren sparen möchten? Bietet dent.apart Unterstützung beim Zusammenfinden an?

Zum einen können Praxisinhaber andere Kollegen auf einen Verbundvertrag ansprechen, seien es Freunde oder Bekannte, zum anderen können sich Zahnärzte direkt bei unserem smactoring-Beratungsteam melden, sodass wir aus unserem zahnärztlichen Combine-Pool, den wir gerade aufbauen, interessierte Praxen als Verbundpartner zusammenführen können. ■

Praxisstühle für sportlich-vitales Sitzen



Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@rieth.dental



www.rieth.dental

ANZEIGE

KI als Teamplayer: „Wie unser Praxisalltag revolutioniert wurde“

Ein Beitrag von Dominik Brunner

[INTERVIEW]

Wenn die Dokumentation zeitaufwendig, fehleranfällig und teilweise unverständlich ist, geht viel Zeit für Nachträge, Korrekturen und Abstimmungen bei Assistenz, Zahnarzt und Verwaltung verloren. Zudem ist es schwierig, Beratungsgespräche rechtsicher und vollständig zu dokumentieren. Welche Lösung Zahnarzt und Praxisinhaber Dr. Michael Hohaus für diese Pain Points gefunden hat, verrät das Interview.



Dr. Hohaus führt eine Zahnarztpraxis in Düsseldorf, ist Mitglied der Kommission für Zahnärztliche Fortbildung der ZÄK Nordrhein und als Referent in verschiedenen Fachgesellschaften tätig.

„Besonders bei komplexen Fällen, in denen Patient/-innen lange Krankengeschichten schildern, war die Dokumentation früher eine Herausforderung, insbesondere wenn keine Mitarbeiterin im Behandlungszimmer anwesend sein konnte. Auf Knopfdruck werden jetzt alle relevanten Informationen zuverlässig festgehalten – inklusive Behandlungsziel und detaillierte Therapieempfehlungen. Vereinfacht können im Anschluss an das Patientengespräch gezielt Anmerkungen zur Therapieplanung in Doctos diktiert und von der Verwaltung umgesetzt werden.“

(Dr. Michael Hohaus)

Herr Dr. Hohaus, welches Problem sollte Doctos in der Praxis lösen?

Unser Ziel war es, die Dokumentation der Patientengespräche – von der Anamnese über Befundung bis zur Therapieplanung – zu strukturieren und zu professionalisieren. Früher wurden Gespräche häufig unvollständig oder fehlerhaft festgehalten, da Mitarbeitende mitschreiben mussten, während der Alltag weiterlief. Das führte zu Zeitverlust, Korrekturen und fehlender Stringenz in der Dokumentation. Doctos sollte hier Abhilfe schaffen.

Was hat sich durch Doctos am meisten verbessert?

Heute haben wir eine nahezu fehlerfreie, klar strukturierte und vollständige Dokumentation aller Gespräche. Die KI erfasst Inhalte präzise, vergisst keine Informationen und formuliert in korrektem Deutsch. Gerade in der Zusammenarbeit mit Doctos konnten wir die Qualität der Aufzeichnungen kontinuierlich verbessern.

Welche Funktionen nutzen Sie am häufigsten?

Am meisten nutzen wir die Gesprächsaufzeichnung und die Befundeingabe. Während aktuell vor allem Füllungsflächen und Materialien digital erfasst werden können, sehen wir großes Potenzial in der künftigen Integration weiterer Befunde im gleichen Zuge wie Parodontalstatus, Erosionen, Schleimhautveränderungen, Funktionsbefunde und mehr. Ein weiterer Mehrwert ist die Spracheingabe des Behandlungsablaufes, sodass durch die Aufzeichnung umfassend die erbrachten Leistungen und die auftretenden Umstände festgehalten werden.

Was unterscheidet Doctos von anderen Lösungen?

Andere Systeme wie ChatGPT oder Plaud.ai sind oft nicht datenschutzkonform, da die Daten auf externe Server geladen werden. Die Sprachaufzeichnung verarbeitet Doctos direkt auf dem Praxis-iPad – sicher, DSGVO-konform und mit Schnittstelle zu unserem Praxisverwaltungssystem Evident. So werden alle Informationen automatisch in die digitale Karteikarte übertragen.

Wie reagieren Ihre Patient/-innen?

Die Resonanz ist durchweg positiv. Die Gespräche verlaufen ruhiger, da niemand mitschreiben muss. Während Videoinformationen von den Mitarbeiterinnen auf dem Bildschirm präsentiert werden, können wir uns voll auf die Beratung konzentrieren. Patienten schätzen die entspannte Atmosphäre und die nachvollziehbare Dokumentation der Gespräche und ihrer Behandlung.

Warum empfehlen Sie Doctos weiter?

Doctos spart Zeit und damit auch Geld, verbessert die Qualität der Dokumentation und schafft Rechtssicherheit. Nichts wird vergessen, alles ist klar strukturiert. Für uns bedeutet das mehr Effizienz, weniger Nacharbeit und ein Plus an Professionalität. KI ist kein Ersatz für den Menschen, sondern ein Werkzeug zur Entlastung – die finale Kontrolle bleibt immer beim Arzt. Doch richtig eingesetzt steigert sie die Qualität der Patientenkommunikation und Dokumentation erheblich. Durch den regelmäßigen Austausch mit Doctos lernen wir gemeinsam, weiter zu optimieren, nicht nur uns selbst im Umgang mit dem Programm, sondern auch das Programm wird kontinuierlich für uns verbessert und um neue Funktionen erweitert. Es macht viel Freude diesen Weg in die digitale Zukunft gemeinsam zu gehen. ■

Weitere Infos zu Doctos auf www.doctos.de.



Jetzt einen
Demo-Termin
buchen!

ANZEIGE

**MACH'S
EINFACH!**



MACH'S EINFACH – weil du die optimale Lösung gegen Schnarchen und OSA anbieten kannst und dafür einfach nur deinen Intraoralscanner benötigst.

Eine transparente und ästhetische Therapieschiene, die Patienten lieben. Angenehm zu tragen durch ein schlankes Design und gut verträglich dank biokompatilem, geruchsneutralen und nicht verfärbendem PMMA.

- **Schnelle & einfache Bestellung** auf Basis von Intraoralscans – mit jedem Scanner kompatibel
- **Made in Germany** – Design, Fertigung & Support durch hoch qualifizierte SICAT-Zahntechniker
- **100% Vorab-Prüfung** der STL-Daten zur Sicherstellung von Umsetzbarkeit & Passgenauigkeit

SICAT

QR-CODE SCANNEN!

BLACK FRIDAY AKTION

Jetzt kostenlos testen!

**AKTIONSZEITRAUM BIS
30.11.2025**

Professorinnen Peroz und Schmidt-Westhausen für Engagement geehrt

Im Oktober verlieh die Zahnärztekammer Berlin den Philipp-Pfaff-Preis an Prof. Dr. Ingrid Peroz und Prof. Dr. Andrea Maria Schmidt-Westhausen. Die beiden Wissenschaftlerinnen wurden für ihre Förderung des zahnmedizinischen Nachwuchses in Wissenschaft und Lehre, ihre engagierte Begleitung der Studierenden und für ihren herausragenden Einsatz für den zahnärztlichen Berufsstand ausgezeichnet. „**Jahrzehntelange Leidenschaft für unsere Profession, Engagement, Wissensdurst und Forscherdrang zeichnen die Preisträgerinnen ebenso aus, wie Verständnis für die Belange, Sorgen und Nöte der Studierenden**“, so Dr. Karsten Heegewaldt, Präsident der ZÄK Berlin, in seiner Laudatio. „**Die Professorinnen Peroz und Schmidt-Westhausen verknüpfen konsequent die fachlich fundierten Grundlagen mit aktuellen Forschungsergebnissen, geben praktische Fertigkeiten an ihre Studierenden weiter und fördern gezielt kommunikative und soziale Kompetenzen in der Praxis.**“



V.l.n.r.: Dr. Karsten Heegewaldt,
Prof. Dr. Ingrid Peroz und Prof. Dr. Andrea
Maria Schmidt-Westhausen.



Prof. Dr. Ingrid Peroz
Infos zur Person



Prof. Dr. Andrea Maria
Schmidt-Westhausen
Infos zur Person

Foto: © ZÄK Berlin | berlin-eventfotograf.de

Quelle: Zahnärztekammer Berlin

FVDZ wählt neuen Bundesvorstand

Die Hauptversammlung des Freien Verbands Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ) hat Dr. Christian Öttl (Bayern) als Bundesvorsitzenden mit überwältigender Mehrheit im Amt bestätigt. Die Delegierten haben bei der Jubiläums-HV zum 70. Geburtstag in Berlin einen neuen Bundesvorstand für die Legislaturperiode 2025 bis 2027 gewählt. Mit deutlicher Mehrheit wählten die Delegierten zudem Dr. Jeannine Bonaventura (Saarland) zur stellvertretenden Bundesvorsitzenden in den geschäftsführenden Vorstand des FVDZ. Ebenfalls in den Bundesvorstand gewählt wurden: Prof. Dr. Thomas Wolf (Bern), Anne Szablowski (Niedersachsen) und Dr. Elisabeth Triebel (Thüringen) sowie Dr. Kai-Peter Zimmermann (Rheinland-Pfalz) und Damian Desoi (Hessen). Der Bundesvorstand wird künftig mit sieben statt elf Mitgliedern arbeiten. Dies ist eine Reform, die die HV bereits im vergangenen Jahr aus Effizienz- und Kostengründen beschlossen hatte.

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



© FVDZ

Der neu gewählte FVDZ-Bundesvorstand (v.l.n.r.): Damian Desoi, Anne Szablowski, Dr. Kai-Peter Zimmermann, Dr. Jeannine Bonaventura, Dr. Christian Öttl, Dr. Elisabeth Triebel und Prof. Dr. Thomas Wolf.



Infos zum Fachverband

Quelle: Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V.



Willkommen XRAYdental GmbH

Der Erwerb eines Röntgengerätes für Ihre Dental Praxis ist ein umfassender Prozess. Viele Entscheidungen sind zu treffen: Welche Bildgebung ist die richtige? Welches Markengerät soll es sein? Wollen Sie ein Neugerät oder doch ein Gebrauchtes?

Wir sind für Sie da - um Sie in Ihrer Entscheidungsfindung und dem auf den Kauf folgenden Ablauf mit Transparenz, Zuverlässigkeit und bestem Service zu unterstützen - und das von Anfang an.

XRAYdental feiert zehnten Jahrestag

Seit über einem Jahrzehnt begleitet die XRAYdental GmbH bundesweite Projekte im digitalen Röntgen. Ziel ist es dabei, den Erwerb von 2D- und 3D-Röntgenanlagen für Zahnarztpraxen und Zahnmedizinische Versorgungszentren so unkompliziert, schnell und kostengünstig wie möglich zu gestalten. Dabei umfasst das Angebot die gesamte Bandbreite digitaler Röntgenverfahren renommierter Marken wie Dentsply Sirona, MORITA, Carestream Dental und HDX WILL, einschließlich zugehöriger Bildapplikationen. Das Ersatzteillager von XRAYdental ist außergewöhnlich umfangreich. Selbst Ersatzteile nicht mehr produzierter Marken sind auf Anfrage verfügbar. Ein Bestand von rund 30 bis 50 gebrauchten Röntgengeräten – vorzugsweise von Dentsply Sirona – gewährleistet eine langfristige Ersatzteilversorgung. Mit hoher Expertise und Professionalität begleitet XRAYdental Kunden von der Planung bis zur Umsetzung moderner Röntgendiagnostik und gestochen scharfer Bildgebung.

Und das Beste? Bei XRAYdental stammt alles aus einer Hand: Von Kauf über Lieferung und Installation bis hin zum Service.

XRAYdental GmbH

Tel.: +49 6136 7988009
xraydental-shop.de

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

Ivoclar und vhf erweitern Kooperation

Die Ivoclar Gruppe und die vhf camfacture AG bauen ihre Partnerschaft weiter aus: In Kürze werden neben der bereits autorisierten Fräsmaschine vhf N4+ auch die Modelle Z4 und E4 für die Bearbeitung von IPS e.max® CAD mit dem PrograMill-Halter validiert. Zahnarztpraxen profitieren damit von zusätzlichen, optimal aufeinander abgestimmten Lösungen für einen effizienten digitalen Workflow.

Das Softwareupdate ist seit
November 2025 verfügbar.



Autorisierte CAD/CAM-Systeme garantieren eine sichere Verarbeitung und reproduzierbare Ergebnisse. Durch abgestimmte Workflows entsteht ein Höchstmaß an Prozesssicherheit, das Zahnärzt/-innen überzeugt. Diese Verlässlichkeit bildet die Grundlage für die erweiterte Partnerschaft zwischen Ivoclar und vhf. Mit der Autorisierung der vhf N4+, Z4 und E4 für die Verarbeitung von IPS e.max CAD mit PrograMill-Halter erhalten Anwender/-innen verlässliche, validierte Lösungen für durchgängig abgestimmte Workflows und Restaurationen mit hoher Ästhetik, Festigkeit, Reproduzierbarkeit und Langlebigkeit.

Quelle: Ivoclar Vivadent AG | vhf camfacture AG



Ivoclar Vivadent AG
Infos zum Unternehmen

“

„Unsere Historie ist geprägt von bahnbrechenden Entwicklungen – eine davon ist Orotol“

Ein Beitrag von Lutz V. Hiller

Martin Dürrstein (rechts im Bild) im Gespräch

mit Lutz V. Hiller (links). Den stetigen Drang nach Fortschritt und Innovation sieht Dürrstein als Erfolgsindikator für Meilensteine wie das 60. Produktjubiläum von Orotol plus.

Zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zu diesem beeindruckenden Produktjubiläum, das mit vielen Aktionen in den zurückliegenden Monaten ausgeschmückt wurde. Wie ist die bisherige Resonanz von Anwendern und Händlern auf den runden Geburtstag?

Martin Dürrstein: Das 60-jährige Jubiläum von Orotol ist für uns nicht nur ein historischer Meilenstein, sondern auch ein emotionaler Moment der Wertschätzung gegenüber unseren Anwendern und Handelspartnern. Die Resonanz auf unsere Jubiläumsaktionen ist durchweg positiv.

Orotol ist das Original – wie Tempo bei Taschentüchern, ist Orotol das Synonym der Absauganlagendesinfektion. Anwender und Fachhändler schätzen die lange Tradition und die konstant hohe Qualität des Produkts. Besonders freut uns, wie engagiert unser Fachhandel mitfeiert – mit kreativen Aktionen und attraktiven Jubiläumsangeboten. Dieses gemeinsame Feiern unterstreicht die starke Partnerschaft und die Bedeutung von Orotol plus im Praxisalltag.

Gibt es einen persönlichen Orotol-Moment, der Ihnen nachhaltig in Erinnerung geblieben ist?

Martin Dürrstein: Wir hatten in diesem Jahr zahlreiche tolle Momente wie beispielsweise unsere Jubiläumsfeier auf der IDS im März. Die gesamte Messefläche erstrahlte in Gelb – passend zum 60. Geburtstag von Orotol. Die Stimmung war großartig: Händler, Praxisteams und das Dürr Dental Team haben gemeinsam gefeiert, gelacht und Erinnerungen geteilt. Es war mehr als nur ein Messeauftritt – es war ein echtes Gemein-



[PRODUKTJUBILÄUM]

Die Fahnen vor der Dürr Dental Unternehmenszentrale in Bietigheim-Bissingen leuchten in diesem Jahr in der Farbe Gelb und stehen damit gänzlich im Zeichen des Jubiläums von Orotol plus. Ein Produkterfolg, der sich aktuell zum 60. Mal jährt und dessen Wurzeln in einem kleinen schwäbischen Badezimmer liegen. Die infotage FACHDENTAL Messe in Stuttgart nutzte Lutz V. Hiller (Vorstand OEMUS MEDIA AG), um den Praxisliebling mit gelber Kappe mit Geschäftsführer Martin Dürrstein sowie Hans Schneider (Sales Director Central Europe) genauer unter die Lupe zu nehmen und das aktuelle Geschäftsjahr Revue passieren zu lassen.



schaftserlebnis. Es freut mich hier auch besonders, dass wir dies über das ganze Jahr so beibehalten konnten – sowohl in Deutschland als auch in den internationalen Märkten.

Was ist rund um Orotol für die letzten Monate in 2025 noch geplant?

Hans Schneider: Wir setzen unsere Jubiläumskampagne mit voller Energie fort – aktuell unter dem Motto „Yellow Weeks“, begleitet von vielfältigen Aktionen in Zusammenarbeit mit unseren Partnern des dentalen Fachhandels. Auch unser Praxisgewinnspiel läuft weiter: Quartalsweise haben drei Zahnarztpraxen die Chance, ein individuell gestaltetes Team-Event im Wert von bis zu 600 EUR zu gewinnen. Damit möchten wir Praxisteam eine kleine Auszeit vom Alltag ermöglichen und gleichzeitig den Teamgeist stärken – denn genau wie Orotol plus und die Sauganlage nur gemeinsam ihre volle Wirkung entfalten, funktioniert auch der Praxisalltag nur mit gutem Zusammenspiel. Das möchten wir mit unserer Kampagne sichtbar machen und wertschätzen.

Wie ist Dürr Dental im Segment Praxishygiene/Systemhygiene aktuell aufgestellt?

Hans Schneider: Als Innovationsführer im Bereich dentaler Medizintechnik baut Dürr Dental seine Position im Segment Systemhygiene konsequent aus. Mit einem ganzheitlichen Ansatz, der Technologie, Nachhaltigkeit und Anwenderfreundlichkeit vereint, bieten wir Lösungen, die weit über die klassischen Hygiene standards hinausgehen. Als einziger Anbieter der eigene Saugmaschinen mit der perfekt darauf abgestimmten Desinfektion und Reinigung mit Orotol plus



Hans Schneider sprach im Interview über den kontinuierlichen Systemgedanken hinter Dürr Dental und die Fokusprodukte im aktuellen Geschäftsjahr.



DÜRR DENTAL SE
Infos zum Unternehmen

Komet EnDrive.

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



Erfahren Sie mehr!

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



Orotol damals und heute: Die erste Sauganlagen-Desinfektion der Welt wurde von Walter Dürr gemeinsam mit seinem Freund Ludwig Pflug in der heimischen Badewanne entwickelt und abgefüllt.

und MD 555 cleaner anbietet, möchten wir Praxisprozesse sicherer, effizienter und zukunftsfähig machen und bieten dafür die Kombination aus leistungsstarken Reinigungs- und Desinfektionsmitteln, intelligenten Dosiersystemen und einem passenden Schulungskonzept. Letzteres wird von unseren Medizinprodukteberaterinnen vor Ort an die Praxisgegebenheiten angepasst, um Arbeitsabläufe zu erleichtern und individuelle Fragestellungen zu klären.

Ihr Unternehmen bietet weitere starke Produkte in den Bereichen Bildgebung, Druckluft, Absaugung, Zahnerhaltung und Software. Bitte geben Sie uns einen aktuellen Überblick.

Hans Schneider: Dürr Dental präsentiert sich 2025, unter anderem auf der IDS, als führender Anbieter intelligenter Systemlösungen für Zahnarztpraxen und Kliniken. Mit der neuen Generation digitaler Röntgengeräte wie dem VistaPano S 2.0 und VistaPano S Ceph 2.0 setzt Dürr Dental Maßstäbe in der extraorale Diagnostik. Die Geräte bieten herausragende Bildqualität, intuitive Bedienung und ein innovatives Ambient Light für entspannte Patientenatmosphäre. Für intraorale Anwendungen überzeugt die VistaScan-Familie mit Speicherfolienscannern wie dem Mini View 2.0, die durch Touchdisplays und höchste Bildauflösung punkten. Ergänzt wird das Portfolio durch unsere starke Software VistaSoft. Die VistaSoft Suite unterstützt Zahnarztpraxen mit AI-gestützten Funktionen, Gerätemonitoring und Cloud-Integration. Auch im Bereich Druckluft und Absaugung bieten wir umfassende Systemlösungen für Praxen und Kliniken jeder Größe an. Auch hier spielt die Vernetzung eine immer wichtigere Rolle, die wir mit der Software VistaSoft Monitor wegweisend ausbauen. Hiermit lassen sich Kompressoren oder Sauganlagen zentral überwachen und steuern – für mehr Effizienz und Sicherheit im Praxisalltag.

Im August wurden Sie durch die WirtschaftsWoche als #1 Innovations-Champion 2025 ausgezeichnet. Welche Werte aus der Firmenhistorie sind für Sie wegbereitend für einen solchen Erfolg?

Martin Dürrstein: Seit fast 85 Jahren ist Innovation Teil unserer DNA. Unsere Geschichte ist geprägt von bahnbrechenden Entwicklungen: Als Erfinder der dentalen Absaugung und der passenden Desinfektion mit Orotol steht Dürr Dental seit jeher für höchste Hygienestandards in der Zahnarztpraxis. Diesen Innovationsgeist führen wir konsequent fort – mit modernen digitalen Bildgebungslösungen und KI-gestützten Softwareplatt-



formen wie VistaSoft. Diese technologische Pionierarbeit ist kein Zufall, sondern Ausdruck einer Unternehmenskultur, die Innovation aktiv fördert. Dürr Dental investiert kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, setzt auf nachhaltige Technologien und verfolgt eine klare digitale Strategie. Die Auszeichnung als #1 Innovations-Champion 2025 basiert auf einer umfassenden Analyse von über 4.000 mittelständischen Unternehmen in Deutschland und würdigt insbesondere die Innovationsstärke, den Markterfolg und die strategische Weitsicht.

Wie begegnen Sie aktuellen Herausforderungen wie der Digitalisierung, dem Thema Nachhaltigkeit bzw. Ressourcenmanagement, sozialer Verantwortung oder veränderten Kundenansprüchen?

Martin Dürrstein: Die Anforderungen der Kunden verändern sich rasant. Dürr Dental begegnet diesem Wandel mit einem klaren Fokus auf Nutzerfreundlichkeit, Servicequalität und Innovationskraft. Auch Nachhaltigkeit ist bei uns kein Schlagwort, sondern gelebte Praxis. Als Familienunternehmen in dritter Generation ist sich Dürr Dental seiner Verantwortung für kommende Generationen bewusst. Die Produkte sind langlebig, reparierbar und energieeffizient, wie beispielweise die Tyscor-Saugsysteme mit einem Energieeinsparpotenzial von bis zu 75 Prozent. Zudem ist soziale Verantwortung für uns kein Zusatz, sondern Teil unseres Selbstverständnisses. Ein zentrales Element ist hier die langjährige Unterstützung von Mercy Ships e.V., einem der größten privaten Hospitalschiffe der Welt.

Was dürfen Zahnarztpraxen zukünftig von Ihnen erwarten?

Martin Dürrstein: Wir sind dankbar für unsere innovativen Erfolge, aber unser Fokus gilt der Zukunft. Unsere Mission ist es, die Zahnmedizin durch intelligente Technologien sicherer, effizienter und nachhaltiger zu gestalten – heute und in Zukunft. ■

Weitere Infos auf www.duerrdental.com.

Die innovative Fachgesellschaft für moderne metallfreie Implantologie

Jetzt ISMI-Mitglied werden!

Benefits

Öffentlichkeitsarbeit/Juristischer Support

Profitieren Sie von einer starken Gemeinschaft, die durch Öffentlichkeitsarbeit auch Ihr Praxismarketing unterstützt. Die ISMI unterstützt weiterhin ihre Mitglieder in Rechtsfragen, u.a. durch die Erstellung von Rechtsgutachten zu aktuellen Urteilen.



ISMI und ICB - duale Partnerschaft

Die ISMI hat seit 2025 eine duale Mitgliedschaft mit dem ICB - International Circle for Biological Implantology vereinbart.

Damit profitieren die Mitglieder von einem starken internationalen Netzwerk, hochwertigen Fortbildungsangeboten und dem Zugang zu führender wissenschaftlicher Expertise im Bereich der biologischen Implantologie.

Der ICB ist eine wissenschaftlich orientierte, global agierende Organisation, die sich der Weiterentwicklung, Förderung und internationalen Verbreitung biologischer Implantologie verschrieben hat. Mit einem klaren Fokus auf biokompatible keramische Implantate verbindet der ICB wissenschaftliche Tiefe mit klinischer Relevanz – und verfolgt dabei einen ganzheitlichen, patientenzentrierten Ansatz.

ICB versteht sich nicht nur als akademische Plattform, sondern als Netzwerk das Zahnmedizin neu denkt – interdisziplinär, innovativ und international.



Verbands-Homepage mit Mitgliederprofilen

Nutzen Sie die individuelle Mitglieder-Homepage sowie ein eigenes Profil, welches die ISMI allen aktiven Mitgliedern kostenfrei zur Verfügung stellt. Über die Patientenplattform der ISMI, die neben Informationen für Patienten auch eine Zahnarztsuche bietet, werden Patienten mit den individuellen Mitglieder-Homepage verbunden.



Newsletter & Online-Facharchiv

Mit dem ISMI-Newsletter werden Sie regelmäßig über neueste wissenschaftliche Trends, Produkte und Veranstaltungen informiert. Im ISMI-Online-Facharchiv finden Sie Anwenderberichte, Informationen und Tipps rund um die metallfreie Implantologie. Diskutieren Sie mit Experten und Kollegen über alle Fragen rund um die metallfreie Implantologie und nutzen Sie kostenfrei Lernvideos sowie Fachartikel zur Thematik.

Fachmagazin

Als ISMI-Mitglied erhalten Sie inkludiert in Ihrem Mitgliedsbeitrag das in englischer Sprache publizierte, verbandsunabhängige internationale Fachmagazin *ceramic implants*. Das Magazin erscheint drei Mal pro Jahr und informiert in Form von Fachbeiträgen, Fallberichten und Studien, aber auch Kongressberichten, Firmenporträts, Nachrichten und Produktinformationen über das internationale Geschehen auf dem Gebiet der metallfreien Implantologie.



ISMI e.V.

Büro Leipzig

Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland

Tel.: +49 800 4764-000 | Fax: +49 800 4764-100

office@ismi.me | www.ismi.me

Jetzt Mitglied werden!





© Gandalf Hammerbacher

Abb. 1: Arbeitsplätze mit maßgefertigten Tischen und Monitoren, komplett geplant und eingerichtet von Pludent.

Abb. 2: Zwei Fräseinheiten bieten den Auszubildenden Einblick in unterschiedliche Softwares und Maschinen.

DIGITAL STATT ANALOG:

Ein Beitrag von Maria Reitzki

Zahntechnische Ausbildung up to date

[DIGITALISIERUNG]

Zukunftsorientierte Ausbildung braucht moderne Rahmenbedingungen. An der Berufsschule für Zahntechnik München ist das gelungen: In einem zweijährigen Projekt wurden die technischen Lehrplätze modernisiert und digitale Technologien integriert. In Zusammenarbeit mit Pludent entstanden auf rund 300 Quadratmetern 49 top ausgestattete Arbeitsplätze auf dem neuesten Stand der Technik. Schulseitig war, neben einem ehemaligen Kollegen und der damaligen Schulleiterin, Zahntechnikermeisterin Simone Steinlechner maßgeblich am Projekt beteiligt. Im Interview spricht die Fachlehrerin über Herausforderungen und Highlights.

Frau Steinlechner, Sie sind seit gut fünf Jahren als Fachlehrerin an der Berufsschule tätig und waren früher selbst dort Schülerin. Warum ist Ihnen das Thema Digitalisierung so wichtig?

Zukunftsorientiertes Arbeiten schließt die Digitalisierung einfach mit ein. Als ich als Lehrkraft an die Berufsschule kam, wurde hier komplett analog gearbeitet. Mit dem Rahmenlehrplan 2022, der digitale Inhalte verbindlich vorschreibt, wurde die Modernisierung zum Glück unumgänglich. Uns war es wichtig, den gesamten digitalen Workflow abilden zu können, um den Schüler/-innen ein echtes Verständnis für digitale Prozesse und Materialien zu vermitteln.

Wie konnten Sie sich in das Projekt einbringen?

Der Auftrag wurde öffentlich ausgeschrieben. Pludent erhielt den Zuschlag für die technische und gestalterische Planung. Friedhelm Kupke, Regional-Vertriebsleiter bei Pludent, hat uns auf dem gesamten Weg betreut und fantastisch geplant. Meine Aufgabe war es, die Planung aus Schulsicht zu optimieren und auf schulspezifische Anforderungen zu prüfen.

Welche Leistungen hat Plandent übernommen?

Alles, was in der Verantwortung eines Planungsdienstleisters liegt: Grundrissplanung, Ausstattungskonzeption, Möbelauswahl und -lieferung, Koordination der Einbauten und Anschlüsse sowie die komplette technische Infrastruktur. Auch die gesamte EDV stammt von Plandent, inklusive Leitungskanälen, Anschlüssen und Netzwerk. Da die Räume nicht verändert werden konnten, wurden die Arbeitstische maßgefertigt. Die Beratung war sehr anschaulich: Gemeinsam mit Herrn Kupke besuchten wir den Möbelhersteller, konnten Möbel, Farben und Griffe direkt auswählen und von seiner Erfahrung profitieren. Auch bei Technik und Software, etwa Monitoren und Fräseinheiten, wurden wir umfassend beraten.

Welche Herausforderungen gab es?

Plandent hätte das komplette Projekt aus einer Hand umsetzen können, doch im schulischen Kontext braucht jedes Gewerk eine eigene Ausschreibung. Das macht es aufwendig. Umso wertvoller war, dass Plandent nicht nur als Lieferant, sondern als echter Partner mitgedacht hat. Zudem mussten wir beim Bauen im Bestand mit den bestehenden Räumlichkeiten zureckkommen. Fluchtwege, Durchgänge, Sicherheitsvorschriften und ein festgelegter Kostenrahmen waren zu berücksichtigen.



© Gandalf Hammerbacher

Welche neuen technischen Möglichkeiten gibt es jetzt?

Die Schüler/-innen arbeiten mit Technik wie im modernen Laboralltag: ein komplett ausgestattetes Dentallabor mit 49 Arbeitsplätzen, PCs mit aktueller Konstruktionssoftware, zwei Fräsmaschinen, pro Labor zwei Modell- und drei Intraoralscanner. Jeder Arbeitsplatz verfügt aus Datenschutzgründen über zwei PCs und elektrisch versenkbare Monitore. Hochwertige Leuchten mit integrierter Kamera ermöglichen, Arbeitsschritte live auf alle Bildschirme zu übertragen oder aufzuzeichnen – in beeindruckender Qualität.

Was hat sich im Wesentlichen verändert?

Wir können nun den kompletten digitalen Workflow abbilden: von der Konstruktion bis zur Fertigung. Zwei Softwarelösungen und zwei Fräseinheiten vermitteln verschiedene Bedienkonzepte und fördern technische Flexibilität. So trainieren die Auszubildenden den Umgang mit unterschiedlichen Systemen, wie sie ihnen später im Betrieb begegnen.

ANZEIGE

ERNST HINRICHs Dental

Splint Memory

Jetzt kostenlos & unverbindlich testen!

Das Schienenmaterial für smarte Aufbisschienen mit Thermo-Memory-Effekt. *Passt immer wieder.*

Jetzt kostenlose Testrunde anfordern:

 (05321) 5 06 24

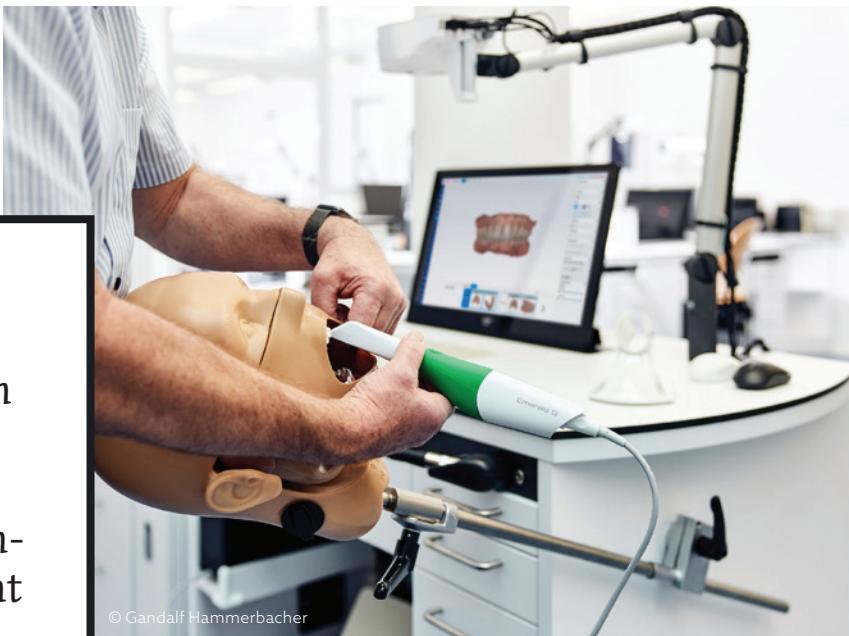
 verkauf@hinrichs-dental.de





„Trotz aller Hürden durch Ausschreibungen, Vorgaben und Abstimmungsprozesse haben wir ein Ergebnis erreicht, das unsere Erwartungen weit übertrifft. Pludent war stets engagiert, erreichbar und hielt alle Fäden zusammen.“

(Zahntechnikermeisterin Simone Steinlechner)



© Gandalf Hammerbacher

Praxisnahes Arbeiten: Schüler/-innen nutzen den Planmeca Emerald™ am Dummykopf.

Portrait: © Städt. Berufsschule für Zahntechnik, Chemie-, Biologie- und Drogerieberufe.

ANZEIGE

SPEIKO

#schützend

#nachhaltig

Bobby (Abb. unten):

- Zum sicheren Transport von Abformungen.
- Für alle gängigen Löffel- und Abformsysteme.
- Automatische Fixierung der Löffel und damit „schwebender“ Transport der Abformung.



Container (o. Abb.):

- Zum sicheren Transport von Modellen, Abformungen und zahntechnischen Arbeiten.



Wie reagieren die Schüler/-innen?

Sehr positiv. Besonders die versenkbaren Monitore beeindrucken und den Fräsvorgang vom digitalen Datensatz bis zum fertigen Zahnersatz mitzuerleben. Am meisten Spaß macht ihnen aber der Dummykopf: Mit dem Intraoralscanner Emerald™ S von Planmeca können sie digitale Abformungen selbst durchführen.

Wie lief die Zusammenarbeit mit Pludent?

Trotz aller Hürden durch Ausschreibungen, Vorgaben und Abstimmungsprozesse haben wir ein Ergebnis erreicht, das unsere Erwartungen weit übertrifft. Pludent war stets engagiert, erreichbar und hielt alle Fäden zusammen. Mit Herrn Kupke hatten wir einen äußerst zuverlässigen Berater an unserer Seite.

Und Ihr persönliches Fazit?

Beim Betreten des fertigen Raums war ich hellau begeistert. Die Kameralösung, mit der ich meine Arbeit auf die Bildschirme spiegeln kann, und die Dummy-Lösung gehören zu meinen Highlights. Uns war es wichtig, den Schüler/-innen den gesamten Weg bis zum fertigen Ergebnis zeigen zu können und genau das ist gelungen. ■

Weitere Infos zu Pludent auf www.pludent.de.



© Claudia Nass - stock.adobe.com



DGFD
Deutsche Gesellschaft für
Funktionsdiagnostik und -therapie
Die Funktionsgesellschaft

58. JAHRESTAGUNG **DGFD**

TAGUNGSTHEMA: BRENNPUNKT OKKLUSION

**21./22. NOVEMBER 2025
RHEINGOLDHALLE MAINZ**





20 Jahre *direct* Erfolg im Dentalhandel



Ein Beitrag von Stefan Thieme

[FIRMENJUBILÄUM]

2025 markiert einen bedeutenden Meilenstein in der Geschichte der direct Onlinehandel GmbH: Der Pionier des Onlinedentalhandels feiert sein 20-jähriges Bestehen. Seit der Gründung im Jahr 2005 hat sich das Unternehmen mit einem klaren Fokus auf die Bedürfnisse von Zahnarztpraxen und Dentallaboren in der Branche fest etabliert. Anlässlich dieses Jubiläums blickt direct Geschäftsführer Ulrich Matern auf die Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Das Interview verrät, wie es dem direct-Team seit 20 Jahren gelingt, Herausforderungen zu meistern, welche Werte auch in Zukunft den Weg weisen und welche konkreten Vorteile Kunden heute und morgen erwarten können.

“

„Unser Ziel bleibt es, Menschen zu entlasten, Prozesse effizienter zu gestalten und gleichzeitig den persönlichen Service nicht zu verlieren.“

Ulrich Matern, Geschäftsführer der direct Onlinehandel GmbH.

Herr Matern, was war Ihre Vision bei der Gründung der direct Onlinehandel GmbH und wie profitieren direct Kunden bis heute von diesem Ansatz?

Bei der Gründung der direct Onlinehandel GmbH stand die Idee im Vordergrund, den Dentalhandel in eine neue Ära zu führen. Mein Background im klassischen Versandhandel zeigte mir schon früh, wie viel Potenzial in der Kombination aus branchenspezifischem Know-how und digitaler Innovation steckt. Das Internet, damals noch eine aufstrebende Plattform, bot genau die Flexibilität und Skalierbarkeit, die mir vorschwebte, um Kunden optimal zu bedienen. Meine Vision war es, ein modernes Unternehmen zu schaffen, das schnelle, effiziente Prozesse mit einem klaren Ziel verbindet: die wesentlichen Bedürfnisse der Kunden zu adressieren. Heute spiegeln sich diese Werte in unserem umfassenden Sortiment, fairen und transparenten Preisen sowie einem klar strukturierten Onlineauftritt wider. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren jeden Tag von einem günstigen Dentalhandel, der auf Effizienz, Einfachheit und echten Mehrwert setzt.



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

© direct Onlinehandel GmbH

„Die Balance zwischen Digitalisierung und Kundenzentrierung bleibt der Kern unseres Handelns, und zwar heute und in Zukunft.“



2^rdirect
für mich

Wie hat sich der Dentalmarkt seit Ihrer Gründung gewandelt und welche Trends haben dabei Ihr Handeln besonders geprägt?

Seit 2005 hat die Digitalisierung den Dentalmarkt grundlegend verändert – sie durchzieht heute nahezu alle Bereiche. Im Dentalhandel ist der klassische Papierkatalog verschwunden und sämtliche Angebote, auch die der etablierten Depots, sind längst online verfügbar. Onlineshops, gezielte Produktsuchen per Suchmaschine, persönliche Kontoverwaltung oder direkte Hilfe über Chats sind längst Standard. Diese Entwicklung hat unsere Vision von Anfang an bestätigt: Als Unternehmen haben wir uns konsequent daran ausgerichtet, den modernen Ansprüchen gerecht zu werden. Effizienz und Automatisierung spielen dabei eine zentrale Rolle, um im Wettbewerb bestehen zu können. Für uns ist es dabei essenziell, die Bedürfnisse der Kunden stets im Fokus zu haben. Jede Innovation, die wir einsetzen, und jeder Prozess, den wir optimieren, werden daraufhin geprüft, unseren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten – sei es durch Zeitsparnis, transparente Preise oder ein klares Sortiment. So gestalten wir zusammen mit unseren Kundinnen und Kunden die Zukunft des Dentalmarkts.

Welche Entwicklungen erwarten Sie in den nächsten Jahren?

Die nächste Entwicklungsstufe steht bereits bevor, dabei spielt künstliche Intelligenz natürlich eine zentrale Rolle. KI-gestützte Shopping-assistenten eröffnen beispielsweise völlig neue Möglichkeiten für den Dentalhandel. Diese Assistenten werden standardisierte Webshops problemlos bedienen und Warenkörbe automatisch nach individuellem Bedarf befüllen. So können beispielsweise Verbrauchsmaterialien rechtzeitig nachbestellt werden, ohne dass man selbst eingreifen muss. Damit wird die Warenversorgung noch effizienter und einfacher, und genau das ist ein echter Mehrwert für unsere Kunden.

DENTALWELT

INTERVIEW*



Welche Innovationen planen Sie, um auch in Zukunft ein unverzichtbarer Partner für Ihre Kunden zu bleiben?

Für uns bei direct liegt die Chance darin, unsere Kund/-innen weiterhin bestmöglich zu unterstützen, das heißt schnell, effizient und unkompliziert. Wir arbeiten bereits aktiv daran, diese Technologien nicht nur zu implementieren, sondern sie auch auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden zuzuschneiden. Unser Ziel bleibt es, Menschen zu entlasten, Prozesse effizienter zu gestalten und gleichzeitig den persönlichen Service nicht zu verlieren. Die Balance zwischen Digitalisierung und Kundenzentrierung bleibt der Kern unseres Handelns, und zwar heute und in Zukunft.

Weitere Infos zu direct auf shop.direct-onlinehandel.de.



direct Onlinehandel GmbH
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar



**Abrechnung?
Ich will's wissen!**

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

**Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-goz.de**

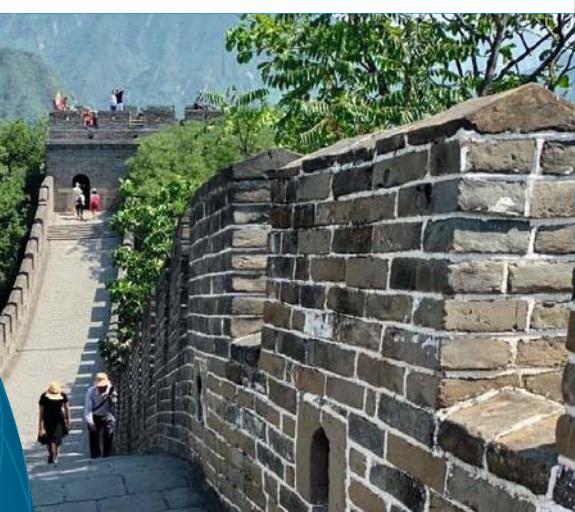
**Begrenzte
Teilnehmerzahl**



ÜBER PFINGSTEN NACH CHINA UND VIETNAM

Erleben Sie faszinierende Metropolen und private Zahnkliniken Asiens:
Hanoi – Provinz Hubei – Shenyang – Peking – Saigon

Save the Date: 22.05.2026 – 07.06.2026



Lernen, erleben, vernetzen – auf einer einzigartigen Reise von Frankfurt über Hanoi, Hubei, Shenyang, Peking nach Saigon und zurück.

Sie besuchen ausgewählte Kliniken und Praxen, erhalten Einblicke in moderne Behandlungsabläufe, Hygiene-Standards und digitale Workflows. In kompakten Sessions vertiefen Sie Themen wie Implantologie, Endodontie, Prothetik und Praxisorganisation – praxisnah, mit Fallbeispielen und Zeit für Fragen.

Zwischen den Fachprogrammen entdecken Sie das Beste aus Fernost: Streetfood in Hanoi, historische Highlights in Peking, das pulsierende Saigon. So verbinden Sie Fortbildung und Inspiration – und nehmen Ideen mit, die sich am nächsten Arbeitstag umsetzen lassen.



Geplanter Ablauf (Abweichungen noch möglich):

22.05.26	Abends Abflug Frankfurt am Main
23.05.26 – 25.05.26	Hanoi
26.05.26 – 28.05.26	Provinz Hubei
29.05.26 – 31.05.26	Shenyang
01.06.26 – 03.06.26	Peking
04.06.26 – 05.06.26	Saigon
06.06.26	Rückflug nach Frankfurt
07.06.26	Morgens Ankunft Frankfurt

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

2.850 €

pro Person im DZ, zzgl. 595 € Fortbildungsgebühr

Diese Fortbildungsreise kann – abgesehen von den privat veranlassten Ausgaben – als Betriebsausgabe geltend gemacht werden. EZ-Zuschlag auf Anfrage.

vorr.

26 Fortbildungspunkte

gemäß DGZMK / BZAK

Inklusivleistungen

- Alle Linienflüge
- 2 Gepäckstücke á 23 KG
- Sämtliche Flughafensteuern, Lande- und Sicherheitsgebühren.
- Transfers Flughafen–Hotel–Flughafen
- Übernachtungen im DZ

**Bei Fragen setzen Sie sich gerne direkt mit Horst Weber in Verbindung:
weber@mehrwert.ag oder 0160 97376744**



Weitere Informationen und Anmeldung unter mehrwert.ag/china



Diese Fortbildungsreise wird organisiert und durchgeführt von



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

unterstützt durch





Hier gibs
mehr Infos zum
Experten-Set.

ANBIETERINFORMATION*

Experten-Set für Composite-Restaurierungen



1. Entwicklung

Wer kam auf die Idee, ein Experten-Set für Composite-Restaurierungen auf den Markt zu bringen?

Die Idee kam von **Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers** und **Prof. Dr. Roland Frankenberger**. Sie wandten sich an den ihnen wohlvertrauten Hersteller Komet Dental. Gemeinsam hatten sie – damals mit weiteren Kollegen – die Systematik für die Präparation von Keramikinlays und -teilkronen sowie für Vollkeramikkronen optimiert. Komet Dental setzte diese Vorgaben jeweils in entsprechende Präparationsinstrumente um. So sind z. B. die Experten-Sets für Keramikinlays sowie -teilkronen (4562ST), die Schallfeilen SFD7 und SFM7, das PVP-Set (4686ST) und das Okklusionsonlay-Set (4665ST) mit dem OccluShaper entstanden. In diese erfolgreiche Serie reiht sich nun das Experten-Set für Composite-Restaurierungen ein.

Warum war es höchste Zeit für eine durchdachte Set-Lösung?

Die Behandlung mit Kompositfüllungen ist aufwendig und erfordert eine größere Zahl aufeinander abgestimmter Behandlungsschritte. Praktisch bedeutet das, die Instrumente vor jeder Füllung zusammenzusuchen; später müssen die gleichen Instrumente dann eingesammelt, hygienisch aufbereitet und wieder in die Behandlungszimmer zurücksortiert werden. Das kostet zu viel Zeit. Mit diesem Set sind nun alle Arbeitsschritte durchstrukturiert. Alles ist vereint, sofort griffbereit, perfekt geordnet und die Instrumente können geschlossen im hochwertigen Edelstahlständer aufbereitet werden.



Das Experten-Set für Composite-Restaurierungen:

Alle rotierenden Instrumente für Präparation, Ausarbeitung und Politur – optimal sortiert im Edelstahlständer und direkt aufbereitbar.

2. Ordnung und Struktur

Welche Arbeitsstruktur gibt das Experten-Set für Composite-Restaurierungen dem Behandler vor?

Das Set gliedert sich in fünf Bereiche: Präparation, Bohren, Finitur, Ausarbeitung und Politur. Es beinhaltet insgesamt 16 Instrumente: DIAO-Schleifer für die Präparation, verschiedene Bohrer für alle denkbaren Formen der Kariesentfernung, formkongruente Finierer, Instrumente zur Ausarbeitung der Füllung und verschiedene Polierer.

Was bedeutet das Experten-Set für Composite-Restaurierungen für die Assistenz?

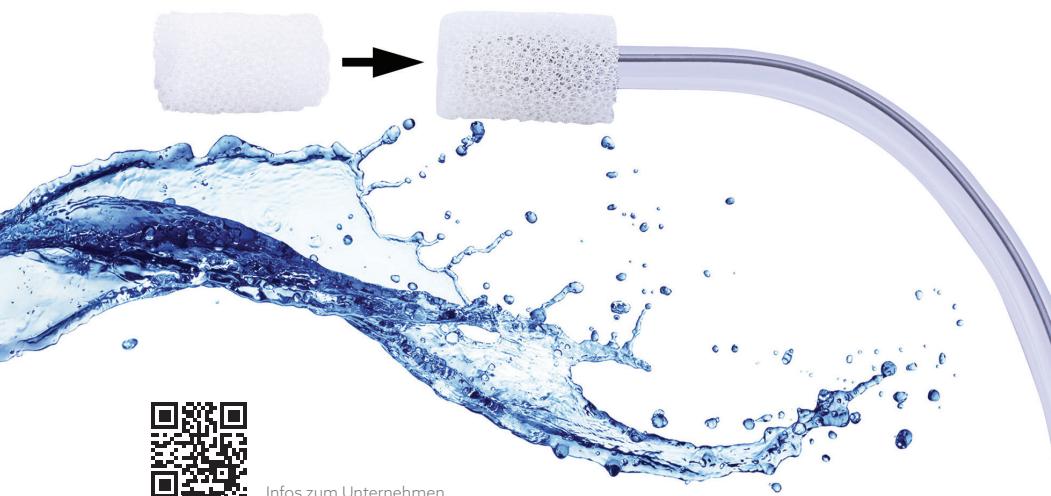
Für sie entfällt das Zusammensuchen passender Instrumente vor der Behandlung – alles ist vorhanden und übersichtlich geordnet. Es werden sicher nicht immer alle 16 Instrumente gebraucht, aber sie sind für alle Eventualitäten vorrätig. Auch das frühere Durcheinander von Bohrern und Schleifern in der „Bohrerschale“ hat ein Ende. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels macht diese neue Ordnung am Arbeitsplatz einen Unterschied. Kein Suchen, kein Sortieren mehr – einfach effizient!

Hier gehts zum Webinar mit Prof. Dr. Frankenberger.

Prof. Dr.
Roland Frankenberger

Komet Dental
Infos zum Unternehmen

www.kometstore.de



Infos zum Unternehmen

Absaugpolster für mehr Patientenkomfort

Mit den neuen Comfi-Tips® Absaugpolstern bietet Hager & Werken eine einfache, aber wirkungsvolle Lösung, um den Patientenkomfort während der Behandlung spürbar zu erhöhen – ganz ohne Mehraufwand für das Praxisteam. Die Comfi-Tips® Absaugpolster verhindern das direkte Ansaugen der empfindlichen Mundschleimhaut, was insbesondere bei längeren Behandlungen oder sensiblen Patienten eine große Entlastung bietet. Auch bei freiliegenden Zahnhälsen sorgen sie für deutliche Entlastung, da der unangenehme kalte Luftzug effektiv abgeblockt und damit verbundene Schmerzreize vermieden werden. Darüber hinaus reduzieren die weichen Schaumstoffpolster die typischen Absauggeräusche erheblich. Das schafft eine angenehmere, ruhigere Behandlungsatmosphäre. Die Anwendung ist denkbar einfach: Comfi-Tips® werden auf handelsübliche Speichelsauger aufgesteckt und sind sofort einsatzbereit.



Über den QR-Code können interessierte Zahnarztpraxen ab sofort ein kostenloses Testmuster anfordern und sich selbst vom verbesserten Patientenkomfort überzeugen.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: +49 203 99269-0
www.hagerwerken.de

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

calaject™

für schmerzfreie Injektionen



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

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

Mehr Lesen
QR Code scannen
oder besuchen Sie
www.calaject.de



Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kurtgoldstein@me.com

 **RØNVIG** Dental Mfg. A/S

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



PRODUKTE

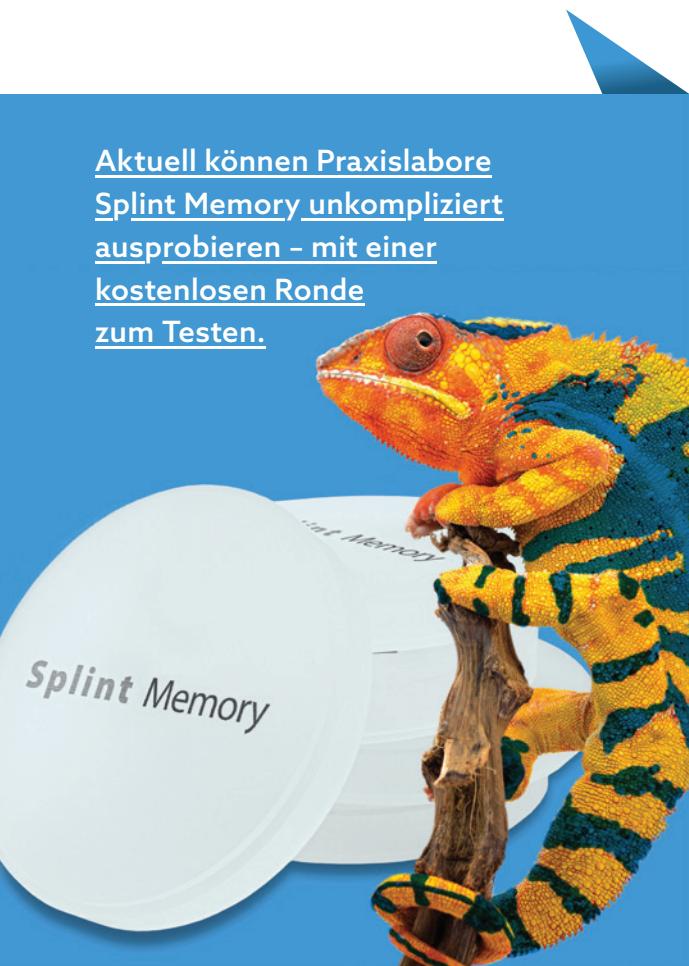
ANBIETERINFORMATION*

Aufbisssschiene mit Thermo-Memory-Effekt

Splint Memory von ERNST HINRICHs Dental ist ein High-tech-Kunststoff-Fräsrohling für die Herstellung von Biss-schienen mit einem einzigartigen patentierten Thermo-Memory-Effekt.

Splint Memory passt sich im Mund wie von selbst an. Durch die Körperwärme wird das Material angenehm flexibel und legt sich exakt an die Zähne an – kleine Unebenheiten werden ausgeglichen. Kühlte die Schiene wieder ab, kehrt sie dank Memory-Effekt in ihre ursprüngliche Form zurück. Das sorgt für hohen Tragekomfort, weniger Anpassungen bei weniger Recalls. Hinzu bietet Splint Memory Bruchsicherheit, hohe Transparenz und volle Biokompatibilität.

Aktuell können Praxislabore Splint Memory unkompliziert ausprobieren – mit einer kostenlosen Ronde zum Testen.



ERNST HINRICHs Dental GmbH

Tel.: +49 5321 50624

www.hinrichs-dental.de



Ultraschall- und Pulverstrahltechnologie vereint in Kombigerät

ACTEON® präsentiert mit OPUS® eine Komplettlösung für Prophylaxe- und Parodontalbehandlungen. Das neue Kombigerät vereint Ultraschallexpertise mit Pulverstrahltechnologie und ermöglicht eine schonende, schmerzfreie und präzise Behandlung – für maximalen Patientenkomfort und effiziente Abläufe in der Praxis. Mit über 70 Ultraschallspitzen für das NEWTRON® Handstück bietet OPUS® die umfassendste Auswahl für alle Indikationen. Das schlanke SILKY® Airpolisher-Handstück überzeugt durch seine Ergonomie und neu gedachte Konstruktion, die Verstopfungen effektiv reduziert. Die ergonomische Benutzeroberfläche, das ColorDrive-Interface und das RFID-gestützte Pulvermanagement ermöglichen intuitive Bedienung und mühelose Integration in den Praxisalltag. Dank der smarten Datenverwaltung lassen sich die Behandlungsabläufe effizient planen und dokumentieren.



Infos zum Unternehmen

ACTEON® Germany GmbH

Tel.: +49 211 1698000

www.achteongroup.com

Bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum



**Die Headquarters der
Takara Belmont Corp.
befinden sich in Osaka
und Tokyo.**

Ausgezeichnete Hygiene, hohe Eleganz, optimale Ergonomie: Die Behandlungseinheiten der EURUS-Familie von Belmont verkörpern die Überzeugung des Traditionssunternehmens, Zahnärzten in aller Welt höchst zuverlässige und innovative Produkte in japanischer Qualität anzubieten. Ein umfassendes Sortiment an Hockern, Behandlungseinheiten und Arzttischvarianten wird den individuellen Anforderungen in herausragender Weise gerecht. Inzwischen ist die EURUS-Familie auf mehrere Modellvarianten angewachsen. Allen gemein ist der elektrohydraulische Antriebsmechanismus, der für eine sanfte und leise Bewegung sorgt. Alle Patientenstühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit braucht gerade einmal eine 1,80 Meter breite Stellfläche und das bei vollem Nutzen aller Funktionen. Ob Sie zweihändig oder vierhändig arbeiten, und aus welcher Richtung Sie auch kommen, die EURUS-Behandlungseinheiten bieten Ihnen ein stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 ROD bietet bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum. Die große Reichweite der Schwingbügel und die sehr langen Instrumentenschläuche mit 900 mm Länge erlauben es dem Zahnarzt bzw. der Assistenz, Patienten problemlos aus der Hinterkopfposition sowie aus der seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln, was eine Anpassung an verschiedene Behandlungsstile ermöglicht. Die Führungsrolle am Ende des Schwingbügels kann nach links und rechts schwenken und führt den Schlauch des Handstücks mit weniger Reibung, um eine bequeme Körperhaltung zu gewährleisten, auch wenn der Zahnarzt bzw. die Assistenz davon entfernt positioniert ist. Die Zugkraft kann eingestellt werden, um das Gewicht jedes Handstücks anzupassen und so die Belastung der Hand des Zahnarztes über den Bereich von Null bis zum vollständigen Ausziehen zu reduzieren (angemeldetes Patent). Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position. Technisch durchdacht befinden sich die Anschlusspunkte auf der Frontseite der Bodendose. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 ROD zum idealen Nachfolger für Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.



Infos zum Unternehmen

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 6172 177280-0

www.belmontdental.de

Winkelstück für schwer erreichbare Stellen

Das neue Schnelllauf-Winkelstück Ti-Max Z99L von NSK setzt Maßstäbe in Ergonomie und Bedienkomfort. Sein innovativer 100-Grad-Kopfwinkel ermöglicht einen hervorragenden Zugang zur Molarenregion. Wie die anderen Modelle der Ti-Max Z-Serie verfügt auch das Z99L über ein Volltitangehäuse mit DURAGRIP-Beschichtung. Das macht es nicht nur unglaublich leicht, sondern auch griffig und ergonomisch. Durch seine kompakte Form und den kleinen Kopf liegt das Winkelstück perfekt in der Hand. Ein optimiertes Getriebedesign verbessert zudem, die korrekte Pflege des Instruments vorausgesetzt, die Haltbarkeit und Lebensdauer des Ti-Max Z99L spürbar.

Jetzt von
der **get it!**-Aktion
profitieren und
bis 31.12.2025
Aktionspaket
sichern.

**Hier gehts zur
Aktion.**



Infos zum Unternehmen



NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de



Vollständig abgestimmtes 3D-Filament-Drucksystem

Mit dem SIMPLEX 2 SX präsentiert Renfert ein neues Kapitel im dentalen 3D-Filamentdruck. Das System vereint Drucker, Software, Materialien und Zubehör zu einem durchgängigen Workflow, der von Anfang an sichere Ergebnisse liefert – ohne Nachbearbeitung und mit einer Bedienung, die sich von selbst erklärt. Damit wird der Einstieg in den 3D-Druck für Zahnarztpraxen ebenso einfach wie die Erweiterung bestehender digitaler Abläufe in Laboren und KFO-Praxen. Das Anwendungsspektrum reicht von Diagnostik- und Arbeitsmodellen (KFO) über individuelle Abform- und Funktionslöffel bis hin zu provisorischen Kronen und Brücken. Grundlage bildet ein Materialportfolio mit MDR-konformen Filamenten, ergänzt durch clevere Helfer wie SIMPLEX model isolation und ein Polier-Set für glatte, hochwertige Oberflächen.

Renfert GmbH • Tel.: +49 7731 82081-0 • www.renfert.com

Für den Alltag bedeutet das: 3D-Druck ohne Vorkenntnisse, sauberes Arbeiten ohne Chemikalien, spürbare Entlastung des Teams im Praxis- und Laboralltag sowie verlässliche Kalkulation mit klaren Kosten und Zeiten. **Einfach, verlässlich, wirtschaftlich – SIMPLEX 2 SX macht den 3D-Filamentdruck für jede Praxis und jedes Labor zugänglich.**

Margin Elevation Band für subgingivale Restaurationen

Mit dem Slick Bands™ 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 Band
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.

Garrison
Dental Solutions



Infos zum Unternehmen

Garrison Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971409 • info@garrisondental.net
www.garrisondental.com

Artikelnummer:
SMT500H10-M

Materialien für das Bonden, Füllen und Polieren

Mit dem X-FACTOR-Konzept bietet SHOFU Zahnärzten eine Palette aufeinander abgestimmter Materialien für das Bonden, Füllen und Polieren in der direkten Füllungstherapie. Diese Materialien harmonieren besonders gut miteinander, haben sich bewährt, lassen sich effizient verarbeiten und ermöglichen ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis:

- BONDEN:** das BeutiBond Xtreme All-in-One Universaladhäsiv für den sicheren Verbund zwischen direkter Füllung und Zahnsubstanz.
- FÜLLEN:** die fluoridabgebende Komposite der BEAUTIFIL Familie. Ob fließfähig, stopfbar oder injizierbar: Dieses modular aufgebaute universelle Füllungssystem bietet dem Zahnarzt flexible Wahlmöglichkeiten aus aufeinander aufbauenden Kompositlinien.
- POLIEREN:** für die schnelle und gründliche Politur mit geringer Oberflächenrauigkeit die Polierer der Super-Snap- und OneGloss-Linien.



Das Zusammenspiel dieser Faktoren führt in der Summe zu einem überlegenen Produkterlebnis – SHOFU nennt dieses Mehr an positiver Erfahrung den „X-FACTOR“. Für die Reproduktion gingivaler Anteile z. B. bei Gingivarezessionen und Klasse V-Kavitäten gibt es die „Zero Flow“-Variante F00 des injizierbaren BEAUTIFIL Flow Plus X jetzt in fünf Gingivafarben: G-Br (G-Brown), G-DP (G-Dark Pink), G-LP (G-Light Pink), G-Or (G-Orange) und G-V (G-Violet). „Zero Flow“ oder „F00“ steht für exzellente Formbeständigkeit und idealen Füllungsaufbau. Die Fließfähigkeit ist so eingestellt, dass sich das Material beim Schichten nicht ungewollt verformt. Es fließt leicht bei der Applikation, bleibt aber nach dem Ausformen standfest.



Infos zum Unternehmen

SHOFU Dental GmbH
Tel.: +49 2102 8664-0
www.shofu.de

No etch - No bond - No light

Selbsthärtendes Hochleistungskomposit

„Amalgamalternative“ oder „Kassenvariante“ ist ein hoher Anspruch. Wird er erfüllt? Viele Produkte werden als Amalgamalternative oder Kassenvariante beworben, halten aber bei Festigkeit, Randschluss und Aushärtungstiefe dem Vergleich nicht stand. Stela ist gezielt als mögliche Amalgamalternative formuliert, mit dem Vorteil natürlicher Ästhetik in Kavitäten ohne mechanische Retention. Stela ist in einer Universalfarbe erhältlich, die dank ihres Chamäleon-Effekts mit der angrenzenden Zahnsubstanz harmoniert.


Stela ist eine australische Innovation. Entwickelt und hergestellt in Australien und vertrieben in über 100 Ländern.

Als selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit verfügt Stela über eine unbegrenzte Aushärtungstiefe mit hoher Konversionsrate, ganz ohne Lichthärtung. Dies vermeidet Unwägbarkeiten bei der Polymerisation und sorgt mühelos für belastbare Restaurationen. Stela bietet eine rationalisierte 2-Schritt-Technik – Primer und Komposit –, die ohne separaten Einsatz von Ätzmittel und Adhäsiv jederzeit klinische Sicherheit liefert. Stela Primer und Stela Paste ermöglichen in Kombination einen spaltfreien Haftverbund mit gemindertem Polymerisationsstress. Stela härtet von den Kavitätenwänden her, und nicht von der freien Oberfläche, sodass ein stabiler, spaltfreier Verbund entsteht. Stela hat beachtliche mechanische Eigenschaften. Mit einer hohen Druckfestigkeit von 333 MPa, einer sehr hohen Biegefestigkeit von 143 MPa und einer exzellenten Röntgenopazität von 308 Prozent Al ist Stela das ultimative Füllungsmaterial für den Seitenzahnbereich und der ideale Amalgamersatz. Das Stela Restaurationssystem enthält das Monomer MDP für hohe Haftfestigkeit an Dentin und Schmelz und liefert so langlebigere Füllungen. Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich. Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate. Die Formulierung enthält Fluorid, Kalzium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.

Stela ist in Kapseln und Spritzen erhältlich. Seine Universalfarbe erlaubt dank Chamäleon-Effekt ausgezeichnete ästhetische Resultate. Die Formulierung enthält Fluorid, Calcium und Strontium und ist zudem BPA- und HEMA-frei.



SDI | STELA

fließfähiges, selbsthärtendes Bulk-Fill-Komposit



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

Bitte kontaktieren Sie mich:

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

PRAXISSTEMPEL



YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



YOUR
SMILE.
OUR
VISION.



Mehr Infos stehen bereit auf:
www.sdi.com.au

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



Infos zum Unternehmen

Software zur digitalen Implantatplanung

Moderne Implantatplanung erfordert Präzision, Effizienz und Wirtschaftlichkeit. SICAT Implant verbindet diese Aspekte in einem durchgängigen digitalen Workflow. Die intuitive Benutzeroberfläche erleichtert den Einstieg, sodass auch Anwender ohne umfangreiche Vorkenntnisse von einem sicheren und zeitsparenden



Infos zum Unternehmen



Prozess profitieren. Eine integrierte Datenbank mit über 17.500 Implantaten, Abutments und Hülsensystemen gewährleistet maximale Flexibilität. Integrierte Sicherheitsfunktionen und das DICOM/STL-Matching unterstützen eine vorhersagbare Planung und helfen, Risiken zu minimieren.

Nach Diagnose und Planung in SICAT Implant lässt sich die Behandlung anschließend schnell, einfach und, dank der Eigenherstellung in der Praxis, vor allem wirtschaftlich mit dem SICAT RAPID DIGITALGUIDE umsetzen – einem KI-basierten, druckfertigen STL-Bohrschablonendesign, das in weniger als 20 Minuten für Download und 3D-Druck verfügbar ist.

SICAT GmbH & Co. KG
Tel.: +49 228 286206-0
www.sicat.de

Apex-Lokator mit modernem Design



EO Endo. Optimized.

www.morita-webshop.de

Mit dem Root ZX3 bringt Morita die jüngste Generation seiner bewährten Apex-Lokatoren nach Europa. Die führende Technologie, die auch im Root ZX3 verbaut ist, erreicht bereits seit Jahrzehnten eine von unabhängiger Seite bestätigte Messgenauigkeit von 97,5 Prozent¹ und unterstützt Zahnärzte mit zuverlässiger Impedanzmessung. Das Gerät kombiniert bewährte Technologie mit modernem Design: Ein kontrastreicher LCD-Bildschirm mit 40 Anzeigebalken und akustischem Feedback sorgt für optimale Orientierung im Wurzelkanal. Morita unterstreicht damit seine Rolle in der Endodontie und setzt die konsequente Weiterentwicklung seiner Technologie fort.

MORITA EUROPE

Tel.: +49 6074 836-0
www.morita.de



Infos zum Unternehmen

¹ Guise, G. M., Goodell, G. G., Imamura, G. M. (2010). In Vitro Comparison of Three Electronic Apex Locators. Journal of Endodontics, 36(2), 279-281.



AnyGuard

Jetzt
30 Tage risikofrei
testen.

Weitere Infos auf
www.anyguard.dental

Formulare ausfüllen?
Macht jetzt die KI.

Automatisierte Dokumentation: Weniger tippen. Mehr behandeln.

Viele Praxisteam kennen es: Nach der Behandlung beginnt die Dokumentation – Verlaufsprotokolle, das 01k-Blatt in der Kieferorthopädie oder das Schreiben von Arztbriefen. Mit dem neuen Modul AnyGuard Forms wird genau dieser Aufwand jetzt automatisiert. Relevante Inhalte aus transkribierten Gesprächen werden automatisch extrahiert und direkt in die passenden Formulare eingefügt. Eigene Vorlagen lassen sich hochladen, digitalisieren und individuell gestalten. Auch Antwortschreiben, Formblätter oder Dokumentationsvorlagen können so in Sekunden vorausgefüllt, angepasst und auf Praxisbriefpapier gedruckt werden. Vollständig integriert in AnyGuard-Dental – kein separates Tool, kein Mehraufwand. Einfach ein Gamechanger im Praxisalltag und nur einer von vielen Vorteilen von AnyGuard-Dental.

Solutioneers AG

www.solutioneers.ag

Digitale 4-in-1-Röntgenbildgebung für volle Transparenz

Das Green X ist das modernste digitale 4-in-1-Röntgenbildgebungssystem, welches sowohl 2D-Modalitäten wie Panorama- und cephalometrisch Aufnahmen in ultrahochauflösender Bildqualität ermöglicht als auch flexible 3D-DVT-Aufnahmen von Patienten, Modellen und Abformlöffeln. Eine der vielen Besonderheiten des neuen Green X von orangedental ist die erweiterte Insight PAN 2.0 Funktion (Multilayer in 41 Schichten) speziell in Sektionen, Free-FOV sowie der ultrahochauflösende 49 µm-Scanmodus für alle endodontischen Fragestellungen. In Kombination mit dem Endo-Modul der byzz® Ez3D-i Software, erhalten Sie das vielleicht leistungsstärkste Diagnosewerkzeug mit einer für die Patientenaufklärung völlig neuartigen Darstellungsform. Die Überlagerung der Oberflächenmodelle (STL-Daten) aus externen Scan-Systemen ist durch die exzellente Oberflächendarstellung der 3D-Röntgenaufnahmen problemlos und komfortabel. Somit bietet das Green X alle Möglichkeiten, den digitalen Workflow im Praxisalltag umzusetzen.

orangedental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 7351-474990

www.orangedental.de



TESTIMONIAL

„Als Zahnarzt mit über 25 Jahren Erfahrung und Tätigkeit in verschiedenen Ländern habe ich in meiner Praxis bereits unterschiedliche dentale Volumentomografen verwendet. Dabei gefällt mir das Green X am besten. Besonders schätze ich die Schnelligkeit der Aufnahme sowie die schnelle Speicherung auf dem Computer. Auch die Betrachtungsprogramme byzz® Nxt und byzz® Ez3D-i überzeugen mich sehr. Äußerst zufrieden bin ich mit der Funktion des virtuellen Implantat-Planings. Was das endodontische Modul betrifft – hier ist die Darstellung ausgezeichnet. Ich bin sehr froh, dass ich dieses Gerät für mich entdeckt habe.“

(Zahnarzt Oleg Borodavko, Österreich)

Porträt: © Oleg Borodavko



**HIER
ANMELDEN**

www.badisches-forum.de



© Tetiana Ivanova - stock.adobe.com

BADISCHES FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

**5./6. DEZEMBER 2025
KONGRESSHAUS BADEN-BADEN**



Infos zum Unternehmen

acurata GmbH & Co. KGaA

Tel.: +49 8504 9117-15

www.acurata-dental.de

PRODUKTE ANBIETERINFORMATION*

Rosenbohrer für schonende und gründliche Exkavation

Der Hartmetall-Rosenbohrer Blue Cut ZrN wurde für die effiziente Entfernung kariösen Dentins entwickelt. Dank eines sanften Arbeitsdrucks wird eine gründliche Exkavation bei gleichzeitiger Schonung der Pulpa ermöglicht – ein entscheidender Faktor für den langfristigen Erhalt der Zahnvitalität.

Alle Instrumente werden in Deutschland mit höchster Präzision gefertigt. Jahrzehntelange Erfahrung, modernste Fertigungstechnologien und kompromissloses Qualitätsdenken zeichnen die Produkte von acurata aus. Weitere Infos und Bestellmöglichkeiten auf www.acurata-dental.de.

- **Zirkonnitrid-Beschichtung:** Die wenige Mikrometer dünne Schutzschicht sorgt für deutlich härtere Schneidkanten und glattere Oberflächen im Vergleich zur unbeschichteten
- Sichere **Einstückkonstruktion** ohne Lötstelle
- **Schlanker Hals** verbessert die Sicht auf das Arbeitsfeld
- Diamantgeschliffene **Präzisionsschneiden**
- **Vibrationsarmer Rundlauf**
- Kopfschneide mit **reduziertem Eindringwiderstand**



Rundum abgestimmtes System vereinfacht restaurativen Alltag

Immer mehr Werkstoffe, immer mehr Schnittstellen, immer höhere Erwartungen: In der restaurativen Zahnmedizin wächst die Komplexität. Mit dem neuen Konzept **All-in-one: 360° Workflow** setzt Kuraray Noritake einen klaren Kontrapunkt und bietet Zahnärzten ein rundum abgestimmtes System, das Sicherheit, Effizienz und Materialverträglichkeit vereint. Ob direkt oder indirekt: Alle Komponenten greifen ineinander – wissenschaftlich fundiert, praxisbewährt und aus einer Hand. Bei direkten Versorgungen ergänzen sich KATANA™ Cleaner, CLEARFIL™ Universal Bond Quick 2, CLEARFIL MAJESTY ES-2 Universal und TWIST™ DIA Polierer zu einem verlässlichen System. Für indirekte Restaurierungen vervollständigen KATANA™ Zirconia, PANAVIA™ Befestigungskomposite und CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS den Workflow. Das Ergebnis: weniger Reibungsverluste; mehr klinische Sicherheit. Ein Workflow, der sich nahtlos in den Praxisalltag integrieren lässt – ganzheitlich gedacht, konsequent umgesetzt.

Kuraray Europe GmbH – BU Medical

Tel.: +49 69 305-35835 • www.kuraraynoritake.eu

kuraray

Noritake

ALL-IN-ONE: 360° WORKFLOW



Infos zum Unternehmen

Neue Praxisstuhlserie für sportlich-vitales Sitzen

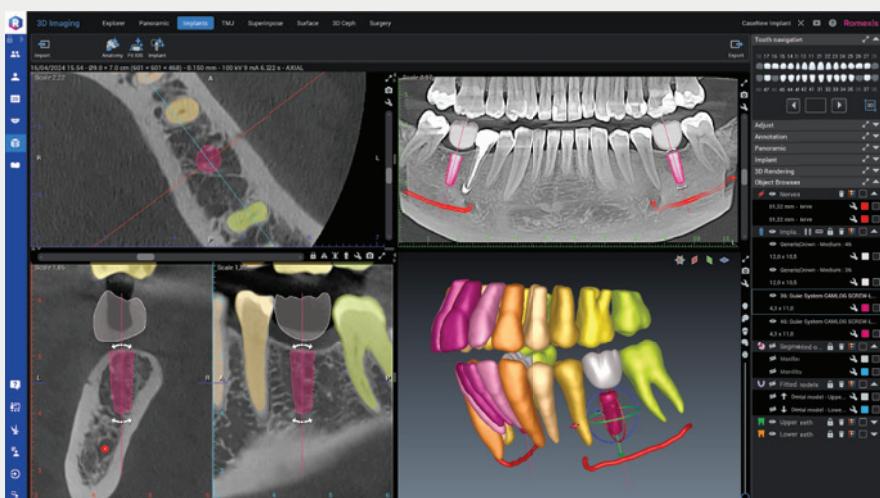
Die hochwertigen RIETH. Praxisstühle haben in Design und Funktion ein noch moderneres Facelift erfahren. Die Stühle gleiten dank der neuen RIETH. SpeedchairX-Inlinerollen sportlich leicht und leise über jeden Boden – wobei die Leichtigkeit durch eingebaute Bremsscheiben individuell selbst eingestellt werden kann. Die neue Stuhlserie Saddle-chair/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

Tel.: +49 7181 257600
www.rieth.dental

KI-gestützte All-in-one-Software für die digitale Zahnmedizin



Infos zum Unternehmen

KaVo Dental GmbH

Tel.: +49 7351 56-0
www.kavo.com

Romexis 7 ist seit Juli 2025
erhältlich und steht auch als
Upgrade für ältere Versio-
nen zur Verfügung.

Mit Romexis 7 präsentiert KaVo die neueste Generation der bewährten Röntgensoftware, erstmals mit vollständig integrierten KI-Funktionen und entwickelt, um den Praxisalltag durch intelligente Assistenzsysteme deutlich zu vereinfachen. Die Software automatisiert zahlreiche Routineaufgaben, von der automatischen Zahnnummerierung und der Segmentierung anatomischer Strukturen, über Bildüberlagerung bis hin zur intelligenten Implantatplanung. Neu ist auch der Smart Chat, ein virtueller KI-Assistent, der Fragen in natürlicher Sprache beantwortet und Schritt-für-Schritt-Anleitungen bietet. Alle KI-Prozesse laufen lokal auf dem Praxisrechner – mit Ausnahme des Smart Chats, der eine sichere Internetverbindung nutzt. Weiterhin punktet die Software mit neuen Optimierungen: neue 3D-Ansichten, erweiterte CAD/CAM-Funktionen, automatische Landmarkenerkennung und KI-gestützte OP-Berichte.

Intraoralscantechnologie für schnelle, präzise und kabellose Anwendung

DEXIS, ein weltweit führender Anbieter von dentaler Bildgebung, erweitert sein Produktportfolio mit der Einführung des DEXIS Imprevo Intraoralscanners, basierend auf der Software IS ScanFlow 2.0.

Der exklusiv von DEXIS entwickelte Imprevo setzt neue Maßstäbe in der dentalen Bildgebung und bietet beeindruckende Geschwindigkeit, Präzision und kabellose Freiheit. Dieser Intraoralscanner ermöglicht Zahnärzten eine nahtlose Navigation durch das gesamte Spektrum digitaler Workflows – mit außergewöhnlicher Genauigkeit und Detailtreue, müheloser Benutzerfreundlichkeit und beispielloser Bewegungsfreiheit. Seine fortschrittliche Bildgebungstechnologie und das ergonomische Design unterstützen einen durchgängigen digitalen Workflow von Anfang bis Ende.



DEXIS • www.dexis.com

Infos zum Unternehmen



Testen Sie den
Imprevo auf der
infotage FACHDENTAL
Frankfurt, Halle 5,
Stand B83!

[www.dexis.com/
de-de/imprevo](http://www.dexis.com/de-de/imprevo)

Die Highlights des DEXIS Imprevo mit IS ScanFlow 2.0:

- Schlankeres Design
- Höhere Geschwindigkeit
- Erweiterte Tiefenschärfe
- Parallele Verarbeitung
- Nahtlose Integration

IS ScanFlow 2.0 bietet eine vollständige Integration mit DTX Studio™ Clinic, dem zentralen Bildgebungs-Hub von DEXIS für intraorale und extraorale, 2D- und 3D-Daten. Die KI-gestützte Plattform optimiert Diagnose, Patientenkommunikation und Behandlungsplanung sowie die Erstellung von Bohrschablonen. Mit dieser Integration können Imprevo Benutzer die Falleinrichtung automatisieren, DVT- und Intraoralscans einfach zusammenführen und die Behandlungsplanung direkt am Behandlungstisch abschließen.



Die tangentiale
Arbeitsweise und die
leichte „Sägebewe-
gung“ erleichtern das
präzise Auf trennen
der Keramik.



Infos zum
Unternehmen

FG-Diamanttrenner trennt alle Keramikwerkstoffe leicht und zügig



MADE IN
GERMANY
acurata®

Als Experte für Hochleistungskeramiken, wie Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat, wurde LARRY BLACK speziell für präzises und effizientes Trennen dieser anspruchsvollen Keramikwerkstoffe entwickelt. Das innovative Werkzeug zeichnet sich durch mehrere, präzise entwickelte Merkmale aus, die seine Leistungsfähigkeit und Effizienz deutlich steigern. Das Werkzeug verfügt über ein konisches, verlängertes Arbeitsteil, das eine besonders präzise Bearbeitung ermöglicht. Dank der Anordnung des Diamantbelags wird ein unterbrochener Schnitt erzielt, der einen zügigen Materialabtrag ermöglicht und somit die Arbeitseffizienz erhöht. Ein weiteres zentrales Merkmal ist das Wellenprofil, das die Kühlmöglichkeiten während des Bearbeitungsprozesses verbessert und dadurch eine optimale Temperaturkontrolle sicherstellt. Die vergrößerte Oberfläche des Diamantbelags sorgt zudem für eine höhere Anzahl an Diamantkörnern, was die Schneidleistung und Haltbarkeit des Werkzeugs weiter steigert. Abgerundet wird das Gesamtprofil des LARRY BLACK durch einen Hochleistungsdiamantbelag, der für maximale Haltbarkeit und eine gleichbleibend hohe Leistung sorgt.

Mehr Infos auf www.acurata-dental.de.

acurata GmbH & Co. KGaA

Tel.: +49 8504 9117-0

www.acurata.de

Larry Black im
Onlineshop von
acurata.



Schmerzfreie Injektionen dank innovativer Technologie

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



RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark
Vertrieb Deutschland: Herr Kurt Goldstein

Tel.: +49 171 7717937 • www.ronvig.com • www.calaject.de

Kunststoffmodifizierter Glasionomer-Befestigungszement

Riva Cem Automix ist ein selbsthärtender, röntgenopaker, Fluorid abgebender, kunststoffmodifizierter Glasionomer-Befestigungszement im Paste/Paste-System. Riva Cem Automix ist indiziert zur definitiven Zementierung metallischer und keramischer Restaurationen, inklusive Zirkonoxid, sowie kieferorthopädischer Bänder. Riva Cem Automix zeichnet sich durch die revolutionäre ionglass™ Technologie von SDI aus. Eine einzigartige Mischung verschieden großer, reaktiver Glaspartikel sorgt mittels Ionenfreisetzung für eine Vernetzung der Polycarbonsäure-Ketten. Diese gezielte Ionenfreisetzung verleiht Riva Cem Automix eine klinisch stärkere Haftung, höhere Festigkeit sowie stabilere ästhetische Eigenschaften. Laut einer Studie von 2022 ist Riva Cem Automix bei der Kombination der Haftfestigkeiten an Schmelz und Dentin führenden Zementen überlegen.¹ Riva Cem Automix hat auch eine höhere Biegefestigkeit.² Die Studie von 2022 bescheinigt Riva Cem Automix zudem die beste Farbstabilität, d. h. die Originalfarbe der Restaurationen bleibt verlässlich stabil.

Mehr Ergiebigkeit. Weniger Abfall. Riva Cem Automix bietet mehr Mischaufsätze als jeder andere führende Zement – und 25 bis 50 Prozent weniger Materialabfälle im Aufsatz als andere Zemente.¹ Riva Cem Automix ist eine australische Innovation.

Mehr Infos auf www.sdi.com.au.



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

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



1 (In vitro properties of different resin-modified glass-ionomer cements), 2022, Prof. Loguercio, Brasilien.
Studie mit Riva Cem Automix, Fuji Cem 2, RelyX Luting Plus, Nexus RMGI.

2 Basierend auf Herstellerbroschüren zu den obigen Produkten.

Faserverstärkte Trennscheiben

Die glasfaserverstärkten Trennscheiben von BUSCH bestechen gegenüber klassischen nicht verstärkten Trennscheiben durch eine hohe Schneidleistung bei gleichzeitig langer Standzeit. Durch die speziellen Materialeigenschaften entwickeln sie kaum Wärme bei der Anwendung. Zudem weisen sie eine Elastizität auf, welche gerade bei der Bearbeitung von Keramiken zu verminderter Vibration und so zur Vermeidung von vibrationsbedingten Materialschäden führt. Das Sortiment der BUSCH Trennscheiben eignet sich für diverse Metalle, Keramiken und Zirkonoxide, Kunststoffe sowie für anspruchsvoll zu bearbeitendes Titan oder andere hochfeste Metalle.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2263 860

www.busch-dentalshop.de



Praxisstuhl vereint Funktionalität, Komfort und Langlebigkeit

Dank seiner individuell einstellbaren Rückenlehne und der stufenlosen Höhenverstellung lässt sich der Praxisstuhl Nora Dental ViVa optimal an unterschiedliche Körpergrößen und Arbeitssituationen anpassen. Die Sitz- und Rückenflächen sind mit hochwertigem PU-Leder bezogen, das nicht nur besonders pflegeleicht und einfach zu reinigen ist, sondern auch hohen hygienischen Anforderungen in Praxis-, Labor- und Bürobereichen gerecht wird. Das stabile Fußkreuz mit leichtgängigen Rollen sorgt für Bewegungsfreiheit und höchste Stabilität. Mit einer Belastbarkeit von bis zu 125 Kilogramm ist der Stuhl vielseitig einsetzbar und bietet zuverlässigen Halt.

NORA DENTAL

Tel.: +49 2161 6533085

www.noradental.com



Eigenmarken im vorteilhaften Produkt-Abo

Bereits 92 Prozent aller Praxen in Deutschland vertrauen auf die Qualität von Omnident und smartdent. Die hochwertigen Verbrauchsmaterialien der beiden Eigenmarken mit besonders starkem Preis-Leistungs-Verhältnis gibt es nur bei ausgewählten Dentalhändlern. Bei minilu.de können Kunden zusätzlich sparen, denn viele Eigenmarkenartikel sind dort wahlweise auch im Produkt-Abo bestellbar. Um die automatischen Nachlieferungen in selbst festgelegten Intervallen auszulösen, werden einzelne Produkte als Abo in den Warenkorb gelegt und bestellt. Dabei sind die Intervalle für jeden Artikel separat auswählbar. Große Bestellmengen sorgen im Abo für weniger Verpackungsmaterial und geringeren Verbrauch von Ressourcen. Zusätzlich sparen die Kunden mit Produkt-Abos Zeit und Geld.



Je nach Artikel sind die Abonnements
5 bis 10 Prozent günstiger als der
 Einzelverkaufspreis.



**KOSTENLOSE &
UNVERBINDLICHE
DEMO buchen auf:
www.3shape.com**

Software macht Prophylaxe noch individueller

Der TRIOS6 von 3Shape bringt hyperspektrale Bildgebung, eine bis zu 110 Prozent höhere Scanauflösung im Vergleich zum bisherigen Portfolio und KI-gestützte Diagnostik in den Praxisalltag und macht den Intraoralscanner so zu einem starken Partner für moderne Zahnmedizin. Mit Dx+ startete am **29. September 2025** eine neue Ära der Prophylaxe. Die KI-gestützte Software, exklusiv für TRIOS6, erkennt automatisch klinisch relevante Probleme wie Oberflächenkaries, Plaque, Zahnverschleiß und Zahnfleischrückgang – schnell, objektiv und anschaulich für Patienten. Bereits vor der Prophylaxe kann der Scan durchgeführt werden, der Plaque und andere Auffälligkeiten direkt am Bildschirm sichtbar macht. So wird Mundhygiene verständlich und individuell erklärt. Dx+ macht Prophylaxe persönlicher, motivierender und messbar.

3Shape Germany GmbH

Tel.: + 49 211 33672010
www.3shape.com

Infos zum
Unternehmen



ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

HERAUSGEBER

Torsten R. Oemus

VORSTAND

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

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

CHEFREDAKTION

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

REDAKTIONSLÉITUNG

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

REDAKTION

Paul Bartkowiak Tel. +49 341 48474-203 p.bartkowiak@oemus-media.de

PRODUKTIONSLÉITUNG

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@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

Fanny Haller Tel. +49 341 48474-114 f.haller@oemus-media.de
Frank Pham Tel. +49 341 48474-254 f.pham@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 3/2025)

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 2025 mit zwölf Ausgaben (davon zwei Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 32 vom 1.1.2025. 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 Manuskripts 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

3Shape	31
ACTEON	Titelpostkarte
acurata	69
AERA	49
Align Technology	33
Asgard Verlag	95
Belmont Dental	17
Bien-Air	Beilage
BUSCH	43
dent.apart	67
DEXIS	61
direct Onlinehandel	47
Doctos	21
Dürr Dental	23
DZR	39
ERNST HINRICH	91
Hager & Werken	65
HAHNENKRATT	15
Haleon Germany	11
ISMI	89
KaVo Dental	27
Komet Dental	87
Kuraray Europe	25
MANI	35
MEDENTCON	53
Mehrwert Beratungs GmbH	96/97
minilu	9, Beilage
Morita	13
NETdental	5
NORA DENTAL	Beilage
NSK Europe	7
orangedental	2
Orthos Fachlabor für Kieferorthopädie	45
Permadental	116
Plandent	71
Re-invent Dental Products	Beilage
Rezeptionsdienste für Ärzte	63
RIETH.	81
RØNVIG	99
SHOFU	75
SICAT	83
Solutioneers	19
SPEIKO	92
Synadoc	66
teemer ARZ.dent	41
Ultradent Products	37
W&H	29
XRAY	77
ZA – Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	79
ZO Solutions	4

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers):

Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

ONLINE-
KURS



SCHNITTFÜHRUNGEN UND NAHTTECHNIKEN

**Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc.
und Dr. Insa Herklotz**



**HIER
ANMELDEN**

www.nahttechniken.online

FREITAG & SAMSTAG
05.06.26 - 06.06.26

SYMPORIUM LISSABON/CASCAIS: THE TRANSFORMATIVE POWER OF DIGITAL DENTISTRY AN AESTHETIC REVOLUTION

2 TAGE VOLLER KOMPETENZ UND
WISSEN AUS DER GANZEN WELT

- **19 Top-Speaker** präsentieren die Zukunft der digitalen Ästhetik.
- **Hands-on Workshops und Demos** machen Innovation erlebbar.
- **Wissen, Austausch und Inspiration** an der Atlantikküste.



Erleben Sie im Hotel Cascais Miragem zwei inspirierende Tage voller Zukunftsimpulse für die Zahnmedizin – mit hochkarätigen Vorträgen zu Ästhetik, digitaler Zahnmedizin und KI sowie exklusiven Workshops und Networking auf höchstem Niveau.



Weitere Informationen und Anmeldung auf:
www.permadental.de/ttpdd-portugal
Tel: 02822 71330-22 | events@permadental.de

permadental[®]
Modern Dental Group

CDI
DENTAL
Modern Dental Group

DD DENTAL
Modern Dental Group

 **ELYSEE DENTAL**
Modern Dental Group

labocast
MODERN DENTAL GROUP

 **SCD**
A Modern Dental Europe Company

 **MODERN**
Dental Europe