

DENTISTA



WISSENSCHAFT | PRAXIS | LEBEN

01/25

FOKUS

Zukunft der
Zahnmedizin

Praxisübergabe von
Senior- an Junior-
partner/-innen

Mit positiven Emo-
tionen die Team-
leistung steigern

permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22 -71330

copyright by
all rights reserved



permadental.de
02822-71330

IHR ANSPRECHPARTNER FÜR
DIGITALE UND KONVENTIONELLE
WORKFLOWS

Zahnersatz von A-Z

permadental[®]
Modern Dental Group

Bestellen Sie sich Ihr kostenloses
Exemplar des neuen Kataloges
als Printversion oder E-Paper:
permadental.de/produktkatalog
02822-71330-22
kundenservice@permadental.de



**INSPIRATION
UND INFORMATION**
Der neue Zahnersatzkatalog für Behandler
und Praxismitarbeiter



Neues Jahr – neues Glück: Wandel und Chancen für Dentista

Liebe Leserinnen und Leser,

während die Bundesregierung in diesem Jahr auf ihr „neues Glück“ bei den Wahlen hofft, stehen auch bei uns im Dentista-Verband Neuwahlen an. Doch anders als in der Politik sehen wir diesen Wandel nicht nur als Herausforderung, sondern als eine wunderbare Gelegenheit. Es ist die Chance, frische Impulse in unseren Verband zu bringen, unsere Position als unverzichtbarer Partner für Zahnärzte/-innen weiter zu stärken und neue Perspektiven zu eröffnen.

Unser Fokus bleibt dabei klar: die Unterstützung unserer Mitglieder, insbesondere in Bereichen wie Schwangerschaft und Beruf. Hier können wir auf eine langjährige Expertise zurückblicken, die stets am Puls der Zeit ist. Die Anforderungen im Gesundheitswesen nehmen zu, die Patientenansprüche wachsen – und wir wissen alle, wie sehr der Praxisalltag uns fordern kann. Doch Klagen hilft nicht. Es braucht pragmatische Lösungen und innovative Ansätze, um den Herausforderungen zu begegnen.

Dentista zeigt, dass es anders geht. Mit neuen Partnerschaften werden wir in diesem Jahr attraktive Angebote entwickeln, die den Praxisalltag erleichtern und Freude an unserem Beruf fördern. Denn am Ende des Tages sind es nicht nur die Patienten/-innen, die von einer entspannten und effizienten Praxis profitieren, sondern auch wir selbst.

Ein weiteres Highlight dieses Jahres ist auch das Fokusthema dieser Ausgabe: die Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln. Die IDS bietet alle 2 Jahre die Möglichkeit, einen Blick auf die neuesten Entwicklungen im Dentalmarkt zu werfen, Kontakte zu knüpfen und sich zu vernetzen. Auch wenn wir

in diesem Jahr keinen eigenen Stand haben werden, sind wir vor Ort präsent und freuen uns besonders, erstmals unseren Female Founder Award 2024 an eine Praxisgründerin aus unserem Mitgliederkreis zu verleihen – ein Zeichen für Innovation und Engagement in unserer Branche.

Moderne Technologien werden weiterhin ein entscheidender Faktor sein, um Arbeitsabläufe in den Praxen zu optimieren und unser Team zu entlasten. Digitale Techniken ermöglichen es uns, Prozesse zu beschleunigen, unangenehme Abformungen zu vermeiden und die Qualität unserer Arbeit zu steigern. All das trägt dazu bei, dass wir unseren Patienten/-innen noch bessere und effizientere Behandlungen bieten können.

Wir freuen uns auf ein spannendes Jahr voller neuer Möglichkeiten und Herausforderungen. Gemeinsam werden wir den Wandel gestalten und Dentista als starken Partner für alle Zahnärzte/-innen weiter etablieren. Wir wünschen Euch viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe und vielleicht sehen wir uns in Köln.



Dr. Rebecca Otto

Herzlichst, Eure
Dr. Rebecca Otto
Präsidentin Dentista e. V.

NEU MIT NOVAMIN
 NUR VON SENSODYNE



Einzigartiger Schutz vor Schmerzempfindlichkeit durch Dentinreparatur mit NovaMin

NovaMin bildet eine kristalline zahnschmelzähnliche Schutzschicht über freiliegendem Dentin, die härter ist als natürliches Dentin und bis tief in die Kanälchen reicht.¹⁻³

EMPFEHLEN SIE DIE TOP-INNOVATION!

Sensodyne Clinical Repair mit 5 % NovaMin

Und helfen Sie Ihren Patient:innen, ihre Schmerzempfindlichkeit langanhaltend zu lindern.⁴

Jetzt registrieren
 und kostenlose
 Muster anfordern.



* in Labortests

Referenzen: 1. Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 68-73. 2. Haleon, Data on File 2024, Report QD-RPT-118201. 3. Mahmoodi B et al. J Biomed Mater Res 2021; 109: 717-722. 4. Hall C et al. J Dent 2017; 60: 36-43.

© 2025 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Haleon Germany GmbH.



8

FOKUS



23

DENTISTA VERBAND



31

PRAXISGRÜNDUNG



WISSENSCHAFT & ZAHLEN

6 Wissenschaft & Zahlen

DENTISTA FOKUS

ZUNKUNFT DER ZAHNMEDIZIN

- 8 Die IDS 2025 wirft ihre Schatten voraus: Zeit für einen Blick auf die kommenden Trends
- 16 KI in der zahnmedizinischen Dokumentation: Die Antwort auf den Fachkräftemangel?
- 19 Dentalmarkt

DENTISTA VERBAND

- 23 Neues aus dem Vorstand
- 24 Dentista-Akademie
- 26 Dentista:Kongress 2025 – „Shaping the Future of (Female) Dentistry“
- 27 Nachbericht: Fortbildungs-Stammtisch in München zum Thema UPS/Schnarcherschienen

PRAXISGRÜNDUNG

31 Praxisübernahme:
Konzept Familienpraxis
Dr. Hanna Mauritz, Bad Schlemma



Auf dem Cover dieser Dentista:
Dr. Sabrina Reitz, Mainz
Dentista-Mitglied (Porträt auf S. 28)

PRAXIS & RECHT

- 33 Praxisübergabe von Senior- an Juniorpartner/-innen: Welche Probleme wie bewältigen?
- 35 Nachdem der Kaufvertrag unterschrieben ist ...

PRAXISORGA

- 39 Mit positiven Emotionen die Teamleistung in der Zahnarztpraxis steigern
- 41 Die Stärken jedes einzelnen Teammitglieds zum Nutzen der gesamten Praxis zielgerichtet einsetzen

INDUSTRIE & WISSENSCHAFT

- 47 Eine neue Chance: Hydroxyapatit ist ein erwägenswerter Wirkstoff in der Prophylaxe

SERVICE

- 45 Dentalmarkt
- 50 Impressum



Bildquelle: fizkes/Shutterstock.com



Bildquelle: Szasz-Fabian Jozsef/Shutterstock.com



Bildquelle: nitpicker/Shutterstock.com

Bundesrat gibt Weg frei für Mutterschutz bei Fehlgeburten ab der 13. Woche

Eine Änderung des Mutterschutzgesetzes hat am 14. Februar 2025 den Bundesrat passiert. Mutterschutzfristen gelten nun auch bei Fehlgeburten. Das Gesetz tritt zum 1. Juni 2025 in Kraft.

Nach der Entbindung gilt für Mütter eine 8-wöchige Schutzfrist, in der sie nicht arbeiten dürfen. Frauen, die ihr Kind vor der 24. Schwangerschaftswoche durch eine Fehlgeburt verloren haben, stand dieser Mutterschutz nach bisheriger Rechtslage nicht zu. Die Neuregelung sieht bei Fehlgeburten einen Mutterschutz ab der 13. Schwangerschaftswoche vor. Dieser ist hinsichtlich der Dauer der Schutzfrist gestaffelt. Ab der 13. Schwangerschaftswoche beträgt sie bis zu 2 Wochen, ab der 17. bis zu 6 Wochen und ab der 20. bis zu 8 Wochen. Das Beschäftigungsverbot gilt jedoch nur, wenn sich die Betroffene nicht ausdrücklich zur Arbeitsleistung bereit erklärt.

(Quintessence News)

Amalgam-Verbot 2025: Informationen der wissenschaftlichen Fachgesellschaften

Vom 1. Januar 2025 an ist die Verwendung von Dentalamalgam in der Europäischen Union verboten. Dieses Verbot hat bei vielen Patienten/-innen Unsicherheiten ausgelöst. Um sowohl Patienten/-innen als auch die Zahnärzteschaft zu unterstützen, haben die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) und die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) eine Reihe von fundierten Informationsangeboten zum Amalgamverbot und alternativen Füllungsmaterialien zusammengestellt. In einer neuen Patienteninformation sind die wichtigsten Punkte kurz und bündig in einem PDF zusammengefasst.

Das Info-PDF steht auf den Patientenseiten der DGZMK zum Download bereit. Auch auf den Seiten der DGZ ist das PDF abrufbar.

Eine detaillierte Langversion mit wissenschaftlichem Hintergrund zu den derzeit verfügbaren Materialien und weiteren Informationen rund um das Amalgamverbot sind in Form von Fragen und Antworten ebenfalls auf den Webseiten von DGZMK und DGZ zu finden.

(Quintessence News)

Aufzeichnung „gematik trifft“ für Zahnarztpraxen ist online

Einen Einblick in die Anwendung der „ePA für alle“ in Zahnarztpraxen hat die gematik auf ihrer Veranstaltung „gematik trifft“ am 13. Januar 2025 gegeben. Die Aufzeichnung der Veranstaltung mit der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) steht nun auf der gematik-Website zur Verfügung. In den Veranstaltungen haben unter anderem ausgewählte Hersteller gezeigt, wie die neue ePA in den Softwaresystemen aussieht.

(Quintessence News)

Alle Nachrichten lesen Sie in voller Länge unter www.quintessence-publishing.com.





Bildquelle: PeopleImages.com - Yuri A/
Shutterstock.com

Die Pein kann viele Gründe haben

Schmerzen beim Kauen, Schmerzen bei Berührung, Empfindlichkeit bei Heißem oder Kaltem und – noch viel unangenehmer – dauerhafter, dumpfer oder pulsierender Schmerz. Zahnschmerzen können höllisch sein und sich auch gegen die Einnahme verschiedener Schmerzmittel penetrant durchsetzen.

Am 9. Februar 2025 war der jährliche internationale Tag des Zahnschmerzes. Wer feiert denn unerträglichen Schmerz? Vermutlich hat sich ein Leidender gedacht, ein Ehrentag für den Zahnschmerz sei angebracht. Am 9. Februar wird seit Jahrhunderten aber auch der heiligen Apollonia von Alexandria gedacht. Sie gilt als Schutzpatronin der Zahnheilkunde und wird von Zahnweh-Gepagten um Linderung gebeten.

„Zum Glück gibt es noch weitere Möglichkeiten, Zahnschmerzen vorzubeugen. Man darf sie aber nicht ignorieren, weil sie ein Zeichen für etwas Ernstes sein können“, mahnt Dr. Christian Öttl, Bundesvorsitzender des Freien Verbands Deutscher Zahnärzte (FVDZ). „Von einer Entzündung oder Infektion an Zahn oder Zahnfleisch, einer beschädigten Krone oder Füllung über einen Abszess oder eine tiefe Karies bis hin zu Entzündungen der Wurzelspitze oder des Zahnnervs können Zahnschmerzen sogar Anzeichen für Erkrankungen anderer Körperregionen sein.“
(Quintessence News)



Bildquelle: La Terase/Shutterstock.com

Studie: zuckerhaltige Getränke als Herz-Kreislauf-Risiko

Barbara Bitzer, Sprecherin der Deutschen Allianz Nichtübertragbare Krankheiten (DANK) und Geschäftsführerin der Deutschen Diabetes Gesellschaft (DDG), äußert sich zu einer aktuellen Studie im Fachjournal „Frontiers in Public Health“, die den Zusammenhang zwischen diversen zuckerhaltigen Lebensmitteln und Herz-Kreislauf-Erkrankungen untersuchte. Während zuckerhaltige Getränke als gesundheitsschädlich identifiziert wurden, sorgten Hinweise auf vermeintlich positive Effekte von Süßigkeiten für Diskussionen. „Die Studie bestätigt den wissenschaftlichen Konsens: Zuckerhaltige Getränke erhöhen signifikant das Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Es ist daher dringend erforderlich, durch Maßnahmen, z. B. eine Herstellerabgabe auf zuckerhaltige Getränke und strikte Beschränkungen für Werbung für ungesunde Lebensmittel, die sich an Kinder richtet, den Konsum dieser gesundheitsschädlichen Produkte zu reduzieren bzw. die Hersteller zu animieren, die Rezepturen gesünder zu gestalten“, so Bitzer.

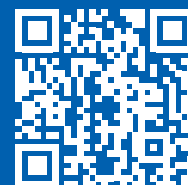
Dass Medienberichte die Studie dahingehend interpretieren, bestimmte Süßigkeiten könnten das Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen senken, sieht das Wissenschaftsbündnis äußerst kritisch.

(Quintessence News)



Kennen Sie schon unsere Newsletter?

Für **Newsjunkies** und Neugierige, **Fortbildungswillige** und Wissenshungrige, Newbies und alte Hasen, Einkaufs-Champions und **Schnäppchenjäger**. Bleiben Sie mit uns auf dem neuesten Stand in Zahnmedizin und Zahntechnik! Melden Sie sich jetzt an – unverbindlich, **kostenlos**, jederzeit kündbar.



QUINT.LINK/
NEWSLETTER

DENTISTA FOKUS

ZUKUNFT DER ZAHNMEDIZIN

Liebe Leserinnen,

in wenigen Tagen beginnt die 41. Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln. Wie alle zwei Jahre trifft sich dort die Dentalindustrie mit Zahnmedizinern/-innen, Zahntechnikern/-innen und zahnmedizinischem Fachpersonal. Mit rund 2.000 Ausstellern aus über 60 Ländern bietet die IDS allen Interessierten einen umfassenden Überblick zu neuen Produkten und Innovationen in Zahnmedizin und -technik.

In unserer aktuellen Dentista-Ausgabe beschäftigen wir uns deshalb mit den neuesten Trends, die vor al-

lem im digitalen Bereich liegen. Der ausführliche Übersichtsartikel zur IDS von Zahnärztin Charlotte Wetzel gibt einen weitreichenden Einblick in die anstehenden Themen. Neben KI, Robotik, virtueller und augmentativer Realität geht es unter anderem auch um moderne Diagnostik sowie neue Materialien in der Endodontie und Implantologie.

Darüber hinaus stellen wir Ihnen in einem weiteren Beitrag die KI-Assistenz Sonia vor. Sonia unterstützt die Dokumentation in der Zahnarztpraxis und kann so in Zeiten des Fachkräftemangels als wertvolles Tool eingesetzt werden.

Abschließend informieren die Dentista-Patenfirmen in kurzen Beiträgen über ihre IDS-Aktivitäten und laden Sie zum Besuch vor Ort am Messestand ein.

Wir hoffen, Ihnen mit der IDS-Ausgabe der Dentista eine interessante, informative Einstimmung auf die Messe geben zu können und wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen,



Ihre
**Susann
Lochthofen**

Die IDS 2025 wirft ihre Schatten voraus: Zeit für einen Blick auf die kommenden Trends

Die Internationale Dental-Schau (IDS) in Köln ist die weltweit führende Fachmesse für die Dentalbranche. Alle zwei Jahre öffnet die Koelnmesse ihre Türen für Fachpersonal aus Zahnmedizin, Zahntechnik, Dentalhandel, Dentaltechnologie und verwandten Bereichen, um die neuesten Innovationen, Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Neben den Produktpäsentationen runden Vorträge, Seminare und Live-Demonstrationen das Programm ab und bieten Einblicke in zukunftsweisende Entwicklungen. Mit ihrer internationalen Ausrichtung

zieht sie Besuchende und Ausstellende aus über 160 Ländern an und dient als zentrale Plattform für den Austausch von Wissen, dem Aufbau von Netzwerken und der Vorstellung von Innovationen in der Zahnmedizin und Zahntechnik (Abb. 1).

Im Folgenden werden die zentralen Themenbereiche besprochen, die wir auf der IDS 2025 erwarten können und einen weiteren Ausblick auf zukunftsweisende Forschungsergebnisse aufzeigen, die zukünftig ihren Weg in die Praxis finden könnten.

Digitale Technologien als Gamechanger

Die Zahnmedizin erlebt durch digitale Technologien eine grundlegende Transformation, die Präzision, Effizienz und Patienten/-innenkomfort auf ein neues Niveau hebt. Die digitale Zahnheilkunde umfasst alle Fachbereiche der Zahnmedizin in der Diagnostik, Behandlungsplanung und Therapie; moderne Werkzeuge eröffnen neue Möglichkeiten und setzen Maßstäbe für die Zukunft.

Präzision durch digitale Planungstools

Digitale Planungstools sind der Schlüssel zu einer präzisen und patienten/-innen-individuellen Behandlungsplanung. Sie ermöglichen es, komplexe Eingriffe wie Implantationen mithilfe von „Backward-planning“ oder kieferorthopädische Maßnahmen exakt vorzubereiten. Anhand dreidimensionaler (3D-)Modelle können Zahnärzte/-innen virtuelle Simulationen durchführen und so die besten Behandlungsoptionen für jede/-n Patient/-in identifizieren. Als besonders ist hier der schnelle Datenaustausch mit dem zahn-technischen Labor und mit spezialisierten Fachdienstleistenden der Dentalindustrie anzuführen. So lassen sich bestimmte Schritte bei Bedarf auslagern, wie etwa das Segmentieren von intraoral gescannten Zahnbögen.

Die Kombination von intraoralen Scannern (z. B. Primescan 2, Fa. Dentsply Sirona, Bensheim) und CAD/CAM-Technologien (z. B. DentalCAD 3.2 Elefsina, Fa. Exocad, Darmstadt) optimiert die Diagnostik und Therapie. Sie erlaubt die digitale Abformung von Zähnen und die direkte Herstellung von Zahnersatz, wodurch sich die Behandlungszeit erheblich verkürzen lässt. Diese Technologien erhöhen nicht nur die Präzision, sondern verbessern auch das Behandlungserlebnis für die Patienten/-innen⁵.

Revolution durch 3D-Druck

Der 3D-Druck als additives Verfahren hat die Herstellung zahnmedizinischer Komponenten revolutioniert. Mit Technologien wie Stereolithografie (SLA) und „Digital light processing“ (DLP) lassen sich Kronen, Brücken und Bohrschablonen für statisch geführte Eingriffe wie Implantationen oder navigierte Wurzelkanalbehandlungen präzise und schnell fertigen. Die Möglichkeit, Keramik als Werkstoff für Zahnersatz drucken zu können (z. B. CeraFab System S65



Abb. 1 © Koelnmesse GmbH, IDS Köln, Harald Fleissner.

Medical, Fa. Lithoz, Wien/Österreich), stellt dabei eine zukunftsweisende Anwendung der Technologie für digitale Workflows in der Zahnheilkunde dar, bei der besonders auch filigrane und individualisierte Lösungen umgesetzt werden können⁷.

Auch in der kieferorthopädischen Alignertherapie zeigt sich das breite-wirksame Potenzial des 3D-Drucks: Maßgeschneiderte, nahezu unsichtbare Schienen bieten eine effektive und ästhetische Behandlungsmöglichkeit beginnend bereits im frühen Wechselgebiss. Die Einsatzmöglichkeiten der Alignertherapie beschränken sich dabei nicht mehr ausschließlich auf die Ausformung der Zahnbögen bei rein dentalen Fehlstellungen, sondern sie kann auch zur Korrektur skelettaler Fehlstellungen genutzt werden, etwa zur Vorverlagerung des Unterkiefers (Invisalign Mandibular Advancement, Fa. Align Technology, Köln)¹⁰ oder zur transversalen Erweiterung des Oberkiefers (Invisalign Palatal Expander, Fa. Invisalign, Tempe AR/USA; FDA-Zulassung USA).

Navigierte Chirurgie: Echtzeit-Feedback für Präzision

Die dynamisch geführte oder navigierte Chirurgie ist ein weiterer Meilenstein in

digitaler Innovation (z. B. X-Guide, Fa. Nobel Biocare, Herzogenrath). Mithilfe von Echtzeit-Feedback können Eingriffe präziser durchgeführt werden, was Risiken minimiert und die Erfolgsrate erhöht – ganz ohne Verwendung von Insertions-schienen. Dieses Verfahren bietet insbesondere in der Implantologie und bei komplexen chirurgischen Eingriffen erhebliche Vorteile. Die Navigation basiert auf präoperativer digitaler Planung. Nach der Erfassung von DVT-Daten erfolgt die virtuelle Planung des Eingriffs mithilfe spezialisierter Software, die Position, Tiefe und Achse der Instrumente definiert. Während des Eingriffs liefert das Navigationssystem Echtzeit-Feedback zur Position und Ausrichtung der Instrumente, wodurch Abweichungen sofort korrigierbar sind. Abschließend ermöglicht die Technik eine direkte Kontrolle der Ergebnisse, z. B. die Validierung der Implantatposition, und steigert so die Sicherheit und Präzision insbesondere bei komplexen anatomischen Verhältnissen¹⁶.

Bildgebende Verfahren: mehr als Röntgen

Moderne bildgebende Verfahren erweitern die diagnostischen Möglichkeiten der

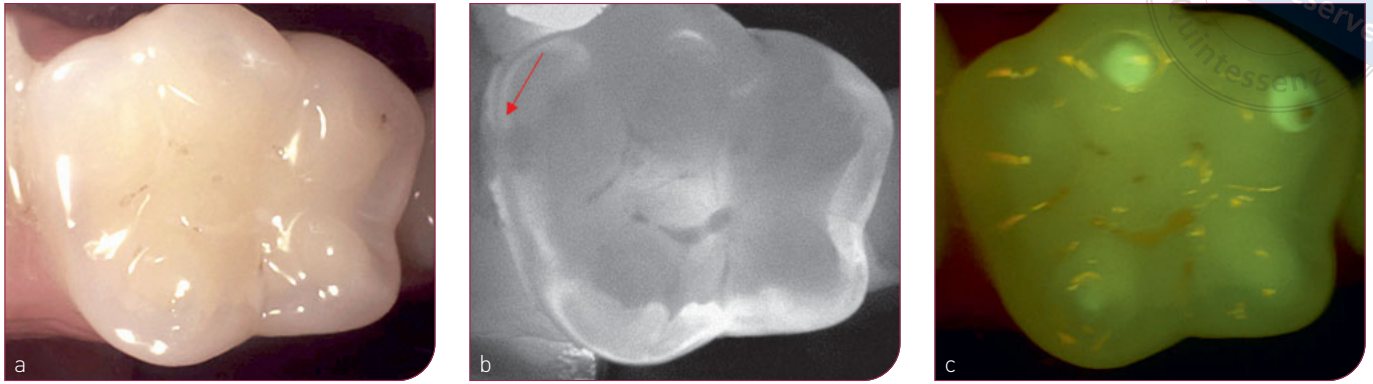


Abb. 2a bis c Abgebildet ist Zahn 36, aufgenommen mit der DIAGNOcam Vision Full HD (Fa. KaVo) im Intraoral- (a), Transilluminations- (b) und Fluoreszenz-Modus (c). Der rote Pfeil in Abbildung 2b markiert die kariöse Läsion, die sich bis in das äußere Dentindrittel ausdehnt. © Katrin Heck

Zahnmedizin erheblich. Techniken wie die Nahinfrarotlicht-Transillumination (NIRT; z. B. DIAGNOcam Vision Full HD, Fa. KaVo, Biberach) und optische Kohärenztomografie (OCT; als Prototyp-Sonde in Kooperation mit der Fa. orangedental, Biberach an der Reiß) liefern detaillierte Einblicke in die Zahnhartsubstanz und umliegendes Gewebe ohne die Verwendung von ionisierender Strahlung und sind daher für Kinder von Interesse. Beide Verfahren arbeiten mit Lichtwellenlängen nahe des Infrarotbereichs: Mit dem NIRT-System durchstrahlt Licht, welches über den Alveolarknochen in die Wurzel eingeleitet wird, den zu beurteilenden Zahn und wird durch die verschiedenen Mineralisationsgrade von Dentin, Karies und Schmelz unterschiedlich gebrochen und absorbiert¹⁵ (Abb. 2). Die OCT ähnelt der Sonografie und nutzt die Interferenz, die bei Überlagerung von ausgesendetem Referenzlicht und rückgestreutem Licht entsteht. Durch Reflexionen der ausgesendeten Lichtwellen an Grenzflächen unterschiedlichen Brechungsindexes kann über 2D-Querschnittsbilder ein 3D-Bild ausgegeben werden²². Durch beide Verfahren können besonders gut initialkariöse Läsionen dargestellt und diagnostiziert werden.

Die Mikro-Computertomografie (μ CT) ist ein hochauflösendes bildgebendes Verfahren, das mithilfe von Röntgen-

strahlung detaillierte, 3D-rekonstruierte Darstellungen von Geweben und Strukturen ermöglicht. Im Gegensatz zum herkömmlichen CT zeichnet sich das μ CT durch eine hohe Auflösung im Mikrometerbereich aus. Es wird bisher vor allem in der Forschung und experimentellen Zahnmedizin ex vivo eingesetzt, da es im klinischen Alltag aufgrund von Strahlenexposition und technischen Einschränkungen noch nicht praktikabel ist.

Eine besonders zukunftsweisende Entwicklung ist die Dental-Magnetresonanztomografie (Dental-MRT). Sie ermöglicht strahlungsfreie, 3D-Aufnahmen von Hart- und Weichgewebe und kann frühe entzündliche Veränderungen und Ödembildungen des zahntragenden Knochens und des Zahnhalteapparats vor dem Eintritt von Substanzverlust oder auch Pulpanekrosen bei dentalen Traumata sichtbar machen. Auch im endodontischen Fachgebiet bringt sie Vorteile, indem sie aktive entzündliche von narbig veränderten apikalen Osteolysen unterscheiden kann. Da die Technik frei von ionisierender Strahlung ist, können Krankheitsverläufe beobachtet oder auch Therapien überwacht werden. Das Dental-MRT stellt somit eine schonende Ergänzung oder sogar Alternative zum klassischen Röntgen dar. Dedizierte Systeme (Magnetom Free.Max Dental Edition¹, Fa. Dentsply Sirona, Bensheim/

SiemensHealthineers, Forchheim) existieren bereits in Universitätskliniken, die Integration in die Praxis wird in den kommenden Jahren voraussichtlich voranschreiten – dann wahrscheinlich mit einer neuen zu erwerbenden MRT-Fachkunde.

Cloud-Lösungen: Vernetzte Praxis der Zukunft

Professionelle dentale Cloud-Systeme (z. B. DS Core, Fa. Dentsply Sirona, Bensheim) bieten eine Plattform für die Integration und den Austausch von Daten. Cloud-basierte Systeme ermöglichen es, die gesamte Praxisausstattung – von Intraoralscannern über CAD/CAM-Systeme bis hin zu 3D-Druckern – zentral zu vernetzen. Das erleichtert den Workflow, optimiert die Zusammenarbeit mit Dentallaboren und ermöglicht standortunabhängigen Zugriff auf alle relevanten Informationen unter Einhaltung der Datenschutzstandards. Dies fördert die Zusammenarbeit zwischen Spezialisten/-innen und sorgt für eine effiziente und qualitativ hochwertige Patienten/-innenversorgung. Indem große und komplexe Datenmengen (Big Data) auf externen Servern gespeichert und genutzt werden können, können durch den Zuwachs an Rechenleistung und der Verarbeitungsmöglichkeit über Künstliche Intelligenz



(KI) neue, datengetriebene zahnmedizinische Therapien erschlossen werden.

Auch die technische Instandhaltung profitiert von Cloud-Lösungen. Geräte wie Kompressoren oder Sauganlagen melden Wartungsbedarf oder Fehlfunktionen eigenständig, wodurch Reparaturen effizienter und zeitgerecht durchgeführt werden können.

Künstliche Intelligenz: Die digitale Assistenz der Zukunft?

KI ist längst mehr als ein Schlagwort aus der Welt der Technologie: Sie prägt unseren Alltag und wird zunehmend zu einem unverzichtbaren Werkzeug in nahezu allen Lebensbereichen. Vom Smartphone, das uns per Sprachbefehl durch den Tag navigiert, bis hin zu hochkomplexen Algorithmen, welche Krebsdiagnosen unterstützen, zeigt KI ihr breitgefächertes Potenzial. KI eröffnet auch in der Zahnmedizin Chancen für präzisere Diagnosen, personalisierte Behandlungspläne und effizientere Praxisabläufe. Als digitale Assistenz der Zukunft verbindet KI technologischen Fortschritt mit praktischer Anwendung – und setzt neue Maßstäbe in Diagnostik, Behandlungsplanung und bei chirurgischen Eingriffen^{1,24}.

Diagnostik: Präzision durch Automation

In der zahnmedizinischen bildgebenden Diagnostik zeigt sich das Potenzial der KI besonders deutlich. Algorithmen können Pathologien wie Karies, Parodontitis oder apikale Osteolysen anhand von Röntgenaufnahmen erkennen und übertrumpfen dabei sogar zahnmedizinische Experten/-innen des jeweiligen Fachgebiets (z. B. dentalXrai Pro 3.0, Fa. dentalXrai, Berlin). Durch das Einbinden von automatisierter KI-Soft-

ware können Diagnosen genauer und früher auch von nicht auf das jeweilige Fachgebiet spezialisiertem Personal bei gleichzeitiger Zeitersparnis getroffen werden. Ähnliches erhofft man sich zukünftig durch die Unterstützung von KI bei intraoralen Fotografien von seltenen Mundschleimhautläsionen²⁰.

Durch Mithilfe von KI können in der Kieferorthopädie zeitintensive Orientierungspunkte im FRS automatisch gesetzt und Cephalometrie-Auswertungen durchgeführt werden, die eine präzise Behandlungssteuerung erlauben (z. B. CephX, Fa. ORCA Dental AI, Herzliya/Israel). Die automatisierte Analyse beschleunigt die Diagnose und reduziert das Risiko menschlicher Fehler^{6,14}.

Personalisierte Behandlungsplanung: maßgeschneiderte Therapien

KI-Modelle ermöglichen die präzise Planung von Implantaten, kieferorthopädischen Maßnahmen und chirurgischen Eingriffen. Spezialisierte Software analysiert patienten/-innenspezifische Faktoren wie Alter, Geschlecht, Gewicht, Knochendichte, anatomische Besonderheiten oder medizinische Vorgeschichte und entwickelt darauf abgestimmt personalisierte Therapieansätze. Mithilfe solcher Vorhersagen können Zahnärzte/-innen ihre Therapieentscheidungen auf fundierte Daten stützen und so eine langfristige Prognosesicherheit gewährleisten.

In der Kieferorthopädie kommen durch den Einsatz von „Cloud computing“ erweiterte Prognose-Tools hinzu: Durch den Zugriff auf umfangreiche Datensätze können KI-gestützte Algorithmen genutzt werden, um Muster und Trends in Einzelfällen präziser zu beurteilen. Dies ermöglicht personalisierte Prognosen, z. B. ob ein Kind in seiner weiteren Entwicklung eine Fehlstellung wie eine Klasse-III-Malokklusion mit hoher Wahrscheinlichkeit entwickeln wird¹³.

Effiziente Praxisverwaltung durch KI-gestützte Tools

Neben der direkten Patienten/-innenversorgung optimiert KI auch administrative Prozesse. „Large language“-Modelle und sprachgesteuerte Anwendungen erleichtern die Praxisverwaltung erheblich. Sprachgesteuerte Softwarelösungen ermöglichen eine freihändige Bedienung: Mit einfachen Sprachbefehlen lassen sich Bildaufnahmen anfordern, Datensätze vergleichen oder Patienten/-innendaten navigieren – ein entscheidender Vorteil in keimarmen oder sterilen Arbeitsumgebungen (z. B. DEXvoice, Fa. KaVo/Simplifeye, Biberach). Weitere Anwendungen umfassen die automatisierte Dokumentation von Behandlungsnotizen, die Erstellung von Abrechnungspositionen und Rechnungen sowie das Verfassen von Arztbriefen (z. B. Fa. Sonia Solutions, Hamburg). Rund um die Uhr verfügbare virtuelle Assistenzsysteme übernehmen die Kommunikation mit Patienten/-innen, beantworten Fragen oder vereinbaren und erinnern an Termine⁴.

Virtuelle und augmentierte Realität in Ausbildung und Behandlung

Virtuelle Realität (VR) und augmentierte Realität (AR) gewinnen ebenfalls an Bedeutung in der zahnmedizinischen Behandlung. Während VR eine vollständig virtuelle 3D-Welt schafft, in die Nutzende eintauchen, kombiniert AR die reale Welt mit eingeblendeten virtuellen Informationen. Durch den Einsatz von AR über VR/AR-Brillen (z. B. Fa. Cattani S.p.A., Parma/Italien) können Zahnärzte/-innen Eingriffe direkt im Gebiss simulieren oder während einer Behandlung Röntgenbilder ins Sichtfeld projizieren. Die Technologien finden aktuell vor allem in der Ausbildung (z. B. App Tooth Anatomy Inspector; aktuell Preview) Anwendung¹¹ und stehen für die Behandlung



Abb. 3a und b Auswahl und Darstellung des Zahns 46 in der App Tooth Anatomy Inspector mit individuell adaptierter Transparenz des Dentinanteils (a). Zahn 46 dargestellt in erweiterter Realität (AR) in der zahnärztlichen Praxis (b). © Marcel Reymus

zwar noch am Anfang ihrer Entwicklung, versprechen jedoch, die Zahnmedizin zu optimieren und die Digitalisierung weiter voranzutreiben (Abb. 3).

In anderen Berufszweigen ist die Verwendung von VR/AR bereits nicht mehr wegzudenken: In der Avionik verbessert VR die Piloten/-innenschulung durch immersive Simulationen und optimiert Flugzeugwartung durch virtuelle Inspektionen und Flugzeugwartungen, während im Automotive-Bereich VR für Fahrerassistenzsysteme, Navigation und die Entwicklung ergonomischer Designs eingesetzt wird.

Robotik: Präzision und Unterstützung

Physische Roboter ohne KI finden bereits vielfältige Anwendungen in der Zahnmedizin. Sie unterstützen automatisiert bei der Instrumentenaufbereitung, dem Biegen von kieferorthopädischen Retainern und in der studentischen Ausbildung.

KI-gesteuerte Robotik-Systeme sind nicht die Technologie der Zukunft, sondern längst Teil unserer Gegenwart: Cloud-basierte Assistenzroboter entlasten das zahnmedizinische Personal zusätzlich durch automatisierte Routineaufgaben und könnten angesichts

des Fachkräftemangels eine wertvolle Unterstützung in der Praxis liefern (z. B. Cruzr Serviceroboter, Fa. Swiss Licht, Hauptwil/Schweiz).

Ein innovatives Beispiel für die Kombination von Robotik und KI in der Behandlung ist der nicht-autonome Yomi-Roboter (Fa. Neocis, Miami/FL/USA), der in den USA bereits FDA-zertifiziert ist. Dieses System bietet Zahnärzten/-innen Unterstützung bei Implantationen und chirurgischen Eingriffen durch haptisches Feedback und KI-gestützte Navigation. Robotergestützte Systeme ermöglichen eine hochpräzise Platzierung von Zahnimplantaten, reduzieren potenzielle Fehlerquellen und minimieren die Invasivität und Zeit von Eingriffen²¹.

In naher Zukunft könnten vollständig autonom agierende KI-Roboter komplexe Eingriffe übernehmen. Erste Tests in diesem Bereich zeigen vielversprechende Ergebnisse: Im Sommer 2024 führte ein Roboter (Fa. Perceptive Technologies, Boston, MA/USA) erstmals autonom eine Kronenpräparation und -versorgung durch. Mithilfe eines 3D-Scanners und optischer Kohärenztomografie wurde ein hochpräzises Modell des Mundraums (inklusive Zähnen, Gingiva, Pulpenkavum und Nerv-Gefäß-Bahnen) erstellt, um den Zahn für eine Überkronung vor-

zubereiten. Die Technologie ermöglicht schnellere, genauere und strahlungsfreie Eingriffe – in diesem Fall laut Hersteller in nur 15 Minuten. Die FDA-Zulassung für solche Systeme steht aktuell noch aus. Inwiefern solche KI-gesteuerten Roboter ihre Verwendung in der täglichen zahnärztlichen Praxis finden, ist trotz aller Vorteile nicht zuletzt auch eine Kostenfrage.

Aktueller Gegenstand der Forschung sind zudem Nano- bzw. Mikroroboter, die auf molekularer oder mikroskopischer Ebene arbeiten, um hochpräzise Aufgaben in der Mundhöhle auszuführen, die mit herkömmlichen Methoden schwierig oder unmöglich scheinen. Zukunftsweisende Ansätze umfassen den Einsatz zur Unterstützung der häuslichen Mundhygiene und Therapie von oralen Pilzinfektionen¹⁸ sowie in der Endodontie. Hier sollen Nanoroboter in die (bisher nicht erreichbaren) Dentintubuli im Rahmen der chemomechanischen Aufbereitung eindringen und diese reinigen können². Technologisch basieren diese Roboter auf Eisenoxid-Nanopartikeln, die durch Magnetfelder gezielt einzeln gesteuert oder zu funktionalen Einheiten zusammengefasst werden können. Diese Technologie ist noch in der Forschungs- und Entwicklungsphase, ihnen wird ein gro-



ßes Potenzial zugeschrieben, die Zahnmedizin grundlegend zu revolutionieren.

Regenerative Zahnmedizin und minimalinvasive Ansätze

Die Revitalisierung zählt in der regenerativen Endodontie zu den innovativen Alternativen zur klassischen Wurzelkanalbehandlung. Sie wird vor allem bei jugendlichen Patienten/-innen angewandt, deren bleibende Zähne noch nicht vollständig ausgereift sind und deren Wurzelwachstum noch nicht abgeschlossen ist. Ziel ist es, die Vitalität der Pulpa zu erhalten und gleichzeitig das Wachstum der Wurzellänge und -dicke zu fördern. Nach der Entfernung nekrotischer Pulpaanteile und der gründlichen Desinfektion des verbleibenden Gewebes wird eine gezielte Einblutung angeregt⁸. Diese soll mesenchymale Stammzellen einschwemmen und so die Geweberegeneration unterstützen. Durch die engere Verknüpfung mit der Grundlagenforschung erweitert die Stammzellforschung die Möglichkeiten der Zahnmedizin, insbesondere für die Regeneration der Zahnpulpa, aber auch für die Regeneration von Dentin, Parodontalligament und Knochen – auch wenn die Übertragung im Sinne einer „biologischen Füllungstherapie“ oder gar Züchtung ganzer funktioneller Zahnkeime mit Krone, Pulpa und Zahnhalteapparat mit einer primitiven Wurzel („Biotooth“) in die klinische Anwendung wahrscheinlich noch in weiter Zukunft liegt⁹.

Ein weiteres innovatives Verfahren ist die Gewinnung von plättchenreichem Fibrin („Platelet-rich fibrin“, PRF) aus Eigenblut der Patienten/-innen (z. B. Systeme der Fa. Mectron Deutschland, Köln). Dieses Verfahren fördert die Geweberegeneration und Wundheilung bei Extraktionen, (mini-)implantologischen und parodontalchirurgischen Eingriffen

sowie Knochenaufbaumaßnahmen. Für die Herstellung wird eine geringe Menge Blut entnommen und in einer speziellen Zentrifuge aufgetrennt, wodurch eine Matrix aus PRF entsteht. Diese Matrix ist reich an Wachstumsfaktoren, die Zellproliferation und Gewebeneubildung stimulieren. Als autologes Material ist PRF biokompatibel, resorbierbar und nahezu risikofrei²³.

Zudem gewinnen minimalinvasive und nichtinvasive Behandlungsmethoden an Bedeutung im Praxisalltag. Die Kariesinfiltration (ICON, Fa. DMG Dental, Hamburg) ermöglicht eine schonende Behandlung von „White spots“ und nichtkavierten kariösen Läsionen, während Silberdiaminfluorid (z. B. Riva Star, Fa. SDI Limited, Bayswater Victoria/Australien) zur frühzeitigen Behandlung von Wurzelkaries eingesetzt wird, um Gewebeverlust zu minimieren und gleichzeitig eine effektive Therapie sicherzustellen²⁵.

Materialinnovationen in Endodontie und Implantologie

Als Standard in der Endodontie gilt bei avitalen bleibenden Zähnen mit nicht abgeschlossenem Wurzelwachstum die Apexifikation mit bioaktivem Mineraltrioxidaggregat (MTA) oder Biodentine (Fa. Septodont, Niederkassel). Beide biokeramischen Materialien können zusätzlich zur Deckung von Perforationen des Wurzelkanals, des Pulpakammerbodens, von internen Resorptionen sowie als retrogrades Wurzelkanalverschlussmaterial verwendet werden. Durch neue anwendungsfreundliche Formen (z. B. in Kapselform; Biodentine XP, Fa. Septodont) und verschiedene Konsistenzen (z. B. als spritzbare Paste oder knetbares Putty, Total Fill BC RPM, Fa. FKG Dentaire Sàrl, Le Crêt-du-Loche/Schweiz) kann so individuell an die Bedürfnisse angepasst

die optimale Verarbeitungsform gewählt werden, um den Erfolg von Wurzelkanalbehandlungen zu optimieren. Zusätzlich entwickeln sich auch die Aufbereitungsmotoren für maschinelle Feilensysteme weiter: Automatische sensorlose Motorsteuerungen reagieren auf unerwünschte Schwankungen von Drehzahl und Drehmoment, detektieren während der Aufbereitung den Wurzelapex und sorgen für mehr Sicherheit in der Behandlung (X-Smart Pro+, Fa. Dentsply Sirona).

In der Implantologie ergänzen neue Materialoptionen den für lange Zeit konkurrenzlos gebliebenen Implantatwerkstoff Titan: Implantatkörper und -abutments (BioHPP, Fa. bredent medical, Senden) aus Polyetheretherketon (PEEK), einem hochleistungsfähigen thermoplastischen Polymer, gelten als vielseitige Alternative, da diese durch ein dem natürlichen Knochen ähnliches Elastizitätsmodul das Risiko von „Stress shielding“, einem Phänomen, bei dem Osteopenie durch die Druckbelastung des metallischen oder keramischen Implantats gefördert wird, reduziert¹⁷. Spannend ist außerdem bei der Verwendung von PEEK als Implantatkörper die mögliche additive Fertigung im 3D-Druck, was die Herstellung von patienten/-innspezifischen Implantaten ermöglicht. Während PEEK in einzelnen Studien bereits vielversprechend ist, sind Langzeitdaten zu Implantatkörpern noch begrenzt verfügbar^{12,19}.

Zahnfarbene Zirkonoxid-Implantate (z. B. Pure Ceramic, Fa. Straumann, Freiburg i. Br.) überzeugen durch Biokompatibilität und verbesserte Langzeitästhetik bei möglicher Rezessionsbildung im sichtbaren Bereich. Ein alternativer Ansatz bei der Nutzung von Zirkonoxidimplantaten orientiert sich an einem biomimetischen Gesamtdesign, das die natürlichen dentalen Strukturen nachahmt: Ein in ein Zirkonoxidimplantat inserierter Patent-



Glasfaserstift (Fa. Zircon Medical Management, Altendorf/Schweiz) fungiert als Dämpfungselement, indem es die biomechanischen Eigenschaften von Dentin simuliert und eine naturgetreue Kraftübertragung ermöglicht. Entsprechende zweiteilige Implantate zeigten in einer Langzeitstudie gute Ergebnisse, insbesondere keine Periimplantitis und eine hohe Implantat-Überlebensrate³.

Neue Wege für ein gesundes Lächeln

Ein japanisches Konzept zur Kariesprophylaxe etabliert sich zunehmend in der Dentalwelt: Hydroxyapatit in Nanopartikelgröße (nano-mHAP) wird sowohl für die häusliche Anwendung (Apadent, Apagard, Fa. Sangi Europe, München) als auch im professionellen Bereich (Apapro, Fa. Sangi Europe, München) eingesetzt. Der Wirkstoff soll Zahnschmelz restaurieren und remineralisieren, wenn er nach Eingriffen wie mechanischer Zahnreinigung, Bleaching oder KFO-Behandlungen als letzten Schritt aufgetragen wird. Die Technologie von nano-mHAP, ursprünglich im Rahmen von NASA-Forschungen entwickelt, brachte dem Unternehmen dieses Jahr die Aufnahme in die „U.S. Space Technology Hall of Fame“ ein.

In der häuslichen Mundhygiene trenden smarte, elektrische Zahnbürsten, die mit fortschrittlichen Bewegungssensoren im Bürstenkopf ausgestattet sind (z. B. Oral-B iO Series 10, Fa. Procter & Gamble, Schwalbach am Taunus). Diese Zahnbürsten verbinden sich mit einer App, die mithilfe von KI individuelle Putzmuster erkennt und Echtzeit-Feedback zu Aspekten wie Anpressdruck (mit automatischer Anpassung der Intensität), Bewegungsrichtung, Putzfläche und Frequenz liefert. Dank personalisierter Putzempfehlungen wird die Mundhygiene noch effek-

tiver und an die Bedürfnisse jedes Einzelnen angepasst.

Im Vergleich dazu stellen „Full arch“-Zahnbürsten eine innovative Lösung für die häusliche Zahnreinigung dar, die sich auch besonders für vulnerable Gruppen als hilfreich erweisen. Die Hufeisenform ermöglicht es, die gesamte Zahnreihe eines Zahnbogens in einem Schritt zu reinigen, was sie besonders für Menschen mit eingeschränkter Motorik, ältere Personen, pflegebedürftige Personen und Kinder geeignet macht. Gleichzeitig fördern sie die Selbstständigkeit, indem sie Betroffenen ermöglichen, ihre Zahnpflege einfacher und effektiver selbst durchzuführen. Einen spannenden Ansatz zu „Full arch“-Zahnbürsten präsentierte das Wiener Start-up epitome im März 2024: Mithilfe von über 100 Sensoren und dem Einsatz von KI wurde das erste autonome Zahnreinigungsgerät vorgestellt, das Biofilm sichtbar macht und autonom gezielt entfernt. Während der 30-sekündigen Zahnanalyse sollten zusätzlich über 300 Datenpunkte zu Vitalwerten wie Temperatur, Herzfrequenz, Blutdruck und Sauerstoffsättigung im Sinne einer digital vernetzten Gesundheitsstrategie erfasst werden. Am 5. Dezember 2024 musste das Unternehmen Insolvenz anmelden.

Fazit

Die neuesten Entwicklungen und Produkte lassen sich auf der 41. IDS vom 25. bis zum 29. März 2025 in Köln begutachten. Von der Digitalisierung und KI in der Diagnostik und Behandlung bis hin zu fortschrittlichen Materialien und nachhaltigen Produkten – die IDS wird ein Hotspot für die neuesten Trends, die sowohl die Effizienz als auch die Qualität der zahnmedizinischen Versorgung steigern sollen.

Literatur

1. Ahmed N, Abbasi MS, Zuberi F et al. Artificial intelligence techniques: Analysis, application, and outcome in dentistry – A systematic review. *Biomed Res Int* 2021;9751564.
2. Babeer A, Bukhari S, Alrehaili R, Karabucak B, Koo H. Microrobotics in endodontics: A perspective. *Int Endod J* 2024;57(7):861–871.
3. Brunello G, Rauch N, Becker K et al. Two-piece zirconia implants in the posterior mandible and maxilla: A cohort study with a follow-up period of 9 years. *Clin Oral Implants Res* 2022;33(12):1233–1244.
4. Büttner M, Leser U, Schneider L, Schwendicke F. Natural language processing: chances and challenges in dentistry. *J Dent* 2024;141:104796.
5. Chappuis Chocano AP, Venante HS, Bringel da Costa RM et al. Evaluation of the clinical performance of dentures manufactured by computer-aided technology and conventional techniques: A systematic review. *J Prosthet Dent* 2023;129(4):547–553.
6. Davidovitch M, Sella-Tunis T, Abramovicz L et al. Verification of convolutional neural network cephalometric landmark identification. *Appl Sci* 2022;12(24):12784.
7. Dewan H. Clinical effectiveness of 3D-milled and 3D-printed zirconia prosthesis – A systematic review and meta-analysis. *Biomimetics (Basel)* 2023;8(5):394.
8. Glynis A, Foschi F, Kefalou I, Koletsi D, Tzanetakis GN. Regenerative endodontic procedures for the treatment of necrotic mature teeth with apical periodontitis: A systematic review and meta-analysis of randomized controlled trials. *J Endod* 2021;47(6):873–882.
9. Götz W. Dentale Stammzellen: Grundlagen und Perspektiven. *Zahnmedizin* up2date 2013;7(02):115–135.
10. Hosseini HR, Ngan P, Tai SK, Andrews LJ 2nd, Xiang J. A comparison of skeletal and dental changes in patients with a Class II relationship treated with clear aligner mandibular advancement and Herbst appliance followed by comprehensive orthodontic treatment. *Am J Orthod Dentofacial Orthop* 2024;165(2):205–219.
11. Joda T, Gallucci GO, Wismeijer D, Zitzmann NU. Augmented and virtual reality in dental medicine: A systematic review. *Comput Biol Med* 2019;108:93–100.

BLUE SAFETY @ IDS 2025

Bakterien & Keime effektiv bekämpfen, Biofilmbildung vorbeugen



BLUE SAFETY
Hygienetechnologie

WE
H₂O

**HYGIENISCHE TRINKWASSER-
QUALITÄT IN DER GESAMTEN
PRAXIS KONSTANT HALTEN**

LIVE VOR ORT:

- SAFEWATER 4.2 im Betrieb
- Wirkstoffmessung & digitale Dokumentation
- Betriebskosten-Analyse-Station



SAFEDENTAL IN IHRER PRAXIS AUSPROBIEREN?

**Wir verlosen auf der IDS die Nutzung
einer SAFEWATER 4.2 Anlage
inklusive Service- & Wartungspaket
für die Laufzeit von 7 Jahren.***

*Unter Vorbehalt der technischen
Umsetzbarkeit der ausgelosten Praxis.

**Ihre LIVE-Vorfüh-
rung auf der IDS
buchen & Gratis-
Tickets sichern:**



**IDS
2025**

Besuchen Sie uns auf der IDS
Halle 11.1 | Stand H 80/J 81

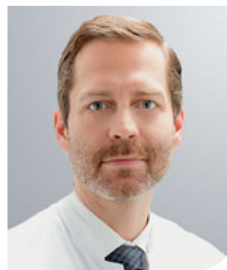
www.bluesafety.com

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor
Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.

- Kandula UKR, Monika D, Verma PC, Rathi A, Saravanan P. A comprehensive review on manufacturing and characterization of polyetheretherketone polymers for dental implant applications. 3D Print Addit Manuf 2024;11(4):1441–1461.
- Kazimierczak N, Kazimierczak W, Serafin Z et al. AI in orthodontics: Revolutionizing diagnostics and treatment planning—a comprehensive review. J Clin Med 2024;13(2):344.
- Kim MJ, Liu Y, Oh SH et al. Evaluation of a multi-stage convolutional neural network-based fully automated landmark identification system using cone-beam computed tomography-synthesized posterior-anterior cephalometric images. Korean J Orthod 2021;51(2):77–85.
- Lederer A, Kunzelmann KH, Heck K, Hickel R, Litzemberger F. In vitro validation of near-infrared transillumination at 780 nm for the detection of caries on proximal surfaces. Clin Oral Investig 2019;23(11):3933–3940.
- Li K, Li T, Guo G et al. Dynamic navigation vs. static navigation in implant placement: A meta-analysis. J Dent 2024;151:105395.
- Meenan BJ, McClorey C, Akay M. Thermal analysis studies of poly(etheretherketone)/hydroxyapatite biocomposite mixtures. J Mater Sci Mater Med 2000;11(8):481–489.
- Oh MJ, Yoon S, Babeer A et al. Nanozyme-based robotics approach for targeting fungal infection. Adv Mater 2024;36(10):e2300320.
- Rahmitasari F, Ishida Y, Kurahashi K et al. PEEK with reinforced materials and modifications for dental implant Applications. Dent J (Basel) 2017;5(4):35.
- Rokhshad R, Mohammad-Rahimi H, Price JB et al. Artificial intelligence for classification and detection of oral mucosa lesions on photographs: A systematic review and metaanalysis. Clin Oral Investig 2024;28(1):88.
- Saeed A, Alkhourays M, AlMutlaqah M, AlAzbah M, Alajlan SA. Future of using robotic and artificial intelligence in implant dentistry. Cureus 2023;15(8):e43209.
- Schneider H, Ahrens M, Strumski M et al. An Intraoral OCT probe to enhanced detection of approximal carious lesions and assessment of restorations. J Clin Med 2020;9(10):3257.
- Song P, He D, Ren S, Fan L, Sun J. Platelet-rich fibrin in dentistry. J Appl Biomater Funct Mater 2024;22:22808000241299588.
- Thurzo A, Urbanová W, Novák B et al. Where is the artificial intelligence applied in dentistry? Systematic review and literature analysis. Healthcare (Basel) 2022;10(7):1269.
- Worthington HV, Lewis SR, Glenny AM et al. Topical silver diamine fluoride (SDF) for preventing and managing dental caries in children and adults. Cochrane Database Syst Rev 2024;11(11):CD012718.



Zahnärztin Charlotte Wetzel



Prof. Dr. med. dent. Falk Schwendicke

ZÄ Charlotte Wetzel
Poliklinik für Zahnerhaltung und
Parodontologie
Klinikum der Ludwig-Maximilians-
Universität (LMU) München
Goethestraße 70
80336 München

E-Mail:
charlotte.wetzel@med.uni-muenchen.de



KI in der zahnmedizinischen Dokumentation: Die Antwort auf den Fachkräftemangel?

Der akute Fachkräftemangel in der Zahnmedizin stellt Praxen vor große Herausforderungen: Fehlende Arbeitskräfte, steigende administrative Belastungen und zeitaufwendige Dokumentationspflichten schmälern die wertvolle Behandlungszeit. Genau hier setzt Sonia (Hamburg) an – eine KI-Assistenz, die Behandlungsdokumentationen präzise, vollständig und automatisch erstellt. Doch Sonia ist weit mehr als nur ein hilfreiches Werkzeug: Sie verdeutlicht den Paradigmenwechsel im Gesundheitswesen und zeigt, wie künstliche Intelligenz (KI) den Praxisalltag von Zahnmedizinern und Zahnmedizinerinnen grundlegend verändert.

Ein Paradigmenwechsel: Was bedeutet KI für die Zahnmedizin?

KI ist längst keine bloße Theorie mehr – sie prägt bereits unsere Arbeits-, Kommunikations- und Problemlösungsprozesse.

„Bis vor Kurzem war es klar, dass kreative und intellektuelle Leistungen von Menschen stammen: Kunstwerke wurden von Künstlern erschaffen, Texte von Autoren geschrieben und Software von Entwicklern programmiert. Doch heute verschmelzen menschliche und maschinelle Fähigkeiten zunehmend. Mithilfe von maschinellem Lernen, tiefen neuronalen Netzen und generativen Modellen entstehen Bilder, Texte oder Musikstücke, die nicht mehr eindeutig einer menschlichen oder künstlichen Quelle zugeordnet werden können“, erklärt KI-Experte und Mediziner Dr. Johannes Jacubeit und verweist damit auf den tief-

greifenden Paradigmenwechsel in unserem Verständnis von Kreativität.

Im Gesundheitswesen ist dieser Wandel bereits klar erkennbar: KI übernimmt zunehmend Aufgaben in medizinischen und administrativen Prozessen. Anwendungen reichen von Entscheidungsunterstützung und Diagnostik bis hin zu automatisierten Dokumentationslösungen wie Sonia. Zahnarzt Carsten Stutzmann, niedergelassener Zahnarzt in Cottbus, ist überzeugt von den Vorteilen der KI in seinem Praxisalltag:

„In einer digitalen Praxis gehört KI einfach dazu [...]. Das ist die Zukunft, dorthin wird sich alles entwickeln. Mit KI werden wir in Diagnostik und Therapie deutlich mehr Präzision erzielen, als wenn wir uns allein auf die Tagesform eines Menschen verlassen.“

Fachkräftemangel im Gesundheitswesen

Der Gesundheitssektor in Deutschland steht vor enormen Herausforderungen, vor allem durch den Personalmangel: Eine Studie des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung (KOFA) zeigt, dass 2023/2024 rund 47.400 Stellen unbesetzt blieben¹. Eine PwC-Analyse prognostiziert sogar, dass bis 2035 etwa 1,8 Mio. Stellen im Gesundheitswesen unbesetzt sein könnten². Der demografische Wandel verschärft dieses Problem zusätzlich. Auch mögliche geopolitische Entwicklungen, wie die Rückkehr syrischer Fachkräfte nach dem Sturz des Assad-Regimes, könnten die Lage weiter destabilisieren.

Die Zahnmedizin ist von dieser Entwicklung stark betroffen. Besonders gravierend ist der Mangel bei zahnmedi-

zischen Fachangestellten (ZFA), zahnmedizinischen Fachassistenzen (ZMF) und zahnmedizinischen Verwaltungsassistenzen (ZMV). Laut KOFA stuft die Bundesagentur für Arbeit den ZFA-Beruf bereits als Engpassberuf ein, da 2023/24 rund 7.342 Stellen unbesetzt blieben. Das beeinträchtigt die Qualität und Effizienz der Patientenversorgung und erhöht den administrativen Aufwand für Zahnärzte und Zahnärztinnen. Fehlerhafte Dokumentationen und ausbleibendes Personal führen zudem zu Mehraufwand oder gar Umsatzverlust. Hier setzen KI-Assistenzen an: Mit minimalem Implementationsaufwand können sie als digitale Entlastungskraft fungieren und die personellen Lücken schließen.

Sonia: Eine Antwort auf den Personalmangel

Sonia wurde speziell für Zahnarztpraxen entwickelt, um den hohen Dokumentationsaufwand zu senken und so das gesamte Team zu entlasten. Gerade bei Personalmangel oder hohem Patientenaufkommen unterstützt diese KI-Assistenz Zahnärzte, Zahnärztinnen und ihr Fachpersonal dabei, Qualität und Wirtschaftlichkeit im Praxisalltag zu steigern. Sonia kann unstrukturierte Gespräche mithören, mitschreiben und automatisch zu vollständigen Dokumentationen zusammenfassen. Zusätzlich lassen sich spezifische Behandlungsvorlagen an die individuellen Anforderungen einer Praxis anpassen. Über Sprache, Maus und Tastatur entstehen entlang von Formularen einheitliche, fehlerfreie Dokumentationen – eine solide Grundlage für optimale Abrechnungen.



Abb. 1 Zahnarzt Georg Benjamin behandelt eine externe Resorption und Sonia dokumentiert.

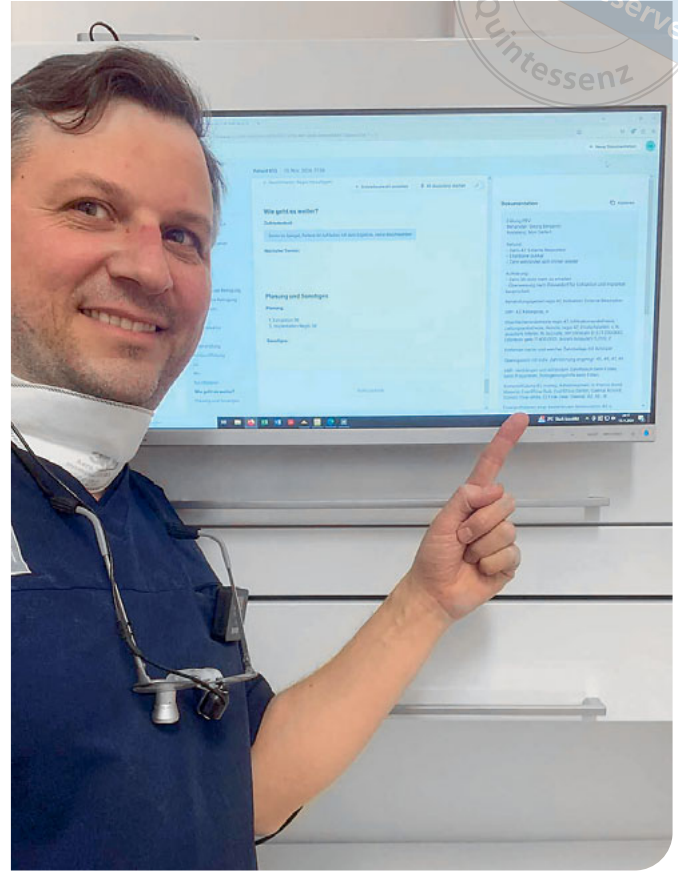


Abb. 2 Die Dokumentation wird in der Praxis von Zahnarzt Georg Benjamin automatisch und vollständig von Sonia erledigt: <https://kofferdam.org/>.

In der Praxis agiert Sonia wie ein zusätzlicher Teamplayer, der jederzeit verfügbar ist und niemandem Pausen oder Urlaubszeiten streitig macht. So wird das gesamte Team spürbar entlastet: Ärztinnen und Ärzte können sich intensiver ihren Patienten widmen, während das Assistenzpersonal weniger Verwaltungsaufwand hat. Auch für Auszubildende oder neue Teammitglieder ist Sonia ein Gewinn: Sie lernen dank klar strukturierter Vorlagen schnell die Dokumentationsstandards der Praxis. Dr. Cyrus Alamouti, Geschäftsführer bei DEIN DENTAL MVZ GmbH Köln/Brauweiler/Solingen und Head of Digitization und Innovation, bestätigt diese Erfahrung:

„Es fällt Azubis viel leichter, über ein einfach klickbares Formularsystem zu verstehen, was gemacht worden ist. Sie lesen beim Klicken den Text und dabei

findet sofort ein Learning statt. Die machen das alle nicht mehr ohne Sonia.“³

Mit Sonia sind Zahnärzte erfolgreiche Zahnärzte

Sonia ist eine KI-Assistenz, die speziell für eine transparente und automatisierte Dokumentation aller prozessrelevanten Abläufe in der zahnmedizinischen Praxis entwickelt wurde. Indem sie die oft zeitintensive Dokumentation übernimmt, entlastet sie den Behandler deutlich. Geschäftsführer Philipp Kuhn-Régnier beschreibt die Vision hinter Sonia so: „Sonia schafft Freiheit und Erfolg für den Behandler durch Delegation der Dokumentation. Darüber hinaus schafft Sonia die Voraussetzung für effektive Teamzusammenarbeit und Verknüpfungen durch

standardisierte Dokumentation. Weitere KI-gestützte Assistenten werden folgen.“

Sonia kann in allen Bereichen angewendet werden, in denen Prozesse oder Prozeduren zu dokumentieren sind. Mit Hilfe modernster Technologie legt sie den Grundstein für ein optimiertes Praxismanagement und eine zukunftsorientierte Arbeitsweise, die auf Effizienz und Teamwork beruht.

Dreifacher Nutzen von KI für die Praxis

Personalentlastung

Sonia schließt Lücken im Personal und entlastet das gesamte Praxisteam – selbst bei hohem Patientenaufkommen oder eingeschränkter Personalkapazität.

Da Sonia jederzeit verfügbar ist, sorgt sie für eine lückenlose Dokumentation, unabhängig von der Verfügbarkeit oder Kompetenz menschlicher Arbeitskräfte. Dies verbessert auch die Zusammenarbeit im Team. Dr. Tim Nolting, niedergelassener Zahnarzt, der Sonia in seiner Praxis nutzt, bestätigt:

„Die Dokumentation kann jetzt direkt abgerechnet werden und es gibt viel weniger Rückfragen und Mehraufwand.“⁴

Qualitätssteigerung

Sonia erstellt nicht nur vollständige, sondern auch präzise Dokumentationen. Dadurch sinkt das Risiko von Regressforderungen und die Abrechnungsfähigkeit wird gleichzeitig optimiert.

Wirtschaftlichkeit

Durch Sonia sparen Praxen täglich bis zu einer Stunde Zeit und können ihren Umsatz um bis zu 15 % steigern. Das Team ist entlastet, arbeitet effizienter und kann sich intensiver auf die Patientenbetreuung konzentrieren.

KI als Treiber für das Gesundheitswesen der Zukunft

Der Einsatz von KI in der Zahnmedizin zeigt eindrucksvoll, wie technologische Innovationen etablierte Arbeitsweisen grundlegend verändern. Während Zahn-

ärztinnen und Zahnärzte sich wieder auf ihre Kernkompetenzen – Behandlung und Betreuung von Patienten – fokussieren, übernimmt die Technologie die wiederkehrenden administrativen Aufgaben. Sonia geht dabei über den reinen Assistenzgedanken hinaus: Sie ist der Schlüssel, um dem Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen zu begegnen und die Dokumentation auf individuelle Anforderungen auszurichten. Die Automatisierung von Dokumentationsaufgaben spart nicht nur Zeit und Geld, sondern verbessert auch die Qualität der Patientenversorgung. Der Paradigmenwechsel, den wir aktuell erleben, zeigt: Die Zukunft der Zahnmedizin ist digital – und mit Sonia bereits heute Realität.



Claire Bösenberg

Medienwissenschaftlerin (M.A.) und Spezialistin für Kommunikation bei Sonia Solutions
 Felicitas-Kuckuck-Str. 14,
 22765 Hamburg
 Internet: <https://sonia.so>
 E-Mail: claire.boesenberg@sonia.so



Literatur

1. Herzer P, Kunath G. Fachkräftelücken belasten wichtige Wirtschaftszweige. Studie im Rahmen des Projektes Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK). Köln: KOFA, 2024.
2. PricewaterhouseCoopers (PwC). Fachkräftemangel im deutschen Gesundheitswesen: Auswirkungen, Herausforderungen und Maßnahmen. PwC Deutschland, 2022.
3. Alamouti C. KI in der Praxis. In: Saure Zähne Dental Podcast, 2024. Internet: <https://saurezaehne.podigee.io/119-ki-in-der-praxis>. Abruf: 08.02.2025.
4. Nolting T. Zeitaufwand für die Dokumentation: halbiert, 2024. Internet: <https://sonia.so/weissraum-clinic>. Abruf: 08.02.2025.

CGM

CGM Dentalsysteme auf IDS

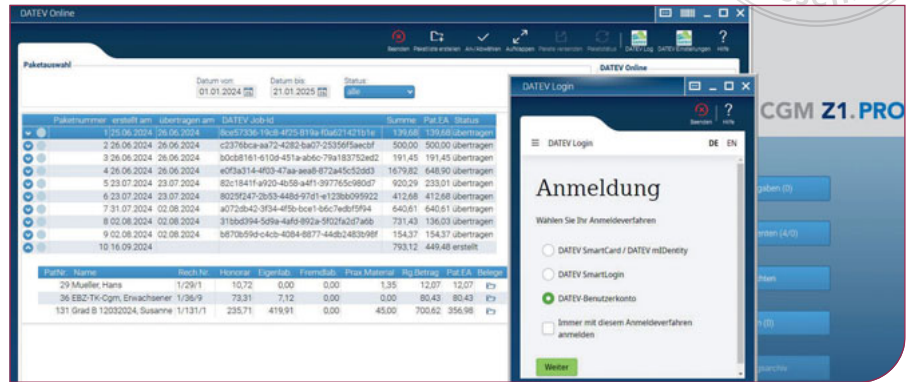
CGM Dentalsysteme steht für innovative Softwarelösungen mit dem Ziel Zahnarztpraxen die Arbeit zu erleichtern.

Ob Zeitersparnis im Praxisalltag, Umsatzsteigerung, viele neue Komponenten in der Telematikinfrastruktur oder IT-Sicherheit. Ein Besuch der IDS 2025 lohnt sich in jedem Fall.

Neben den Neuerungen zur elektronischen Patientenakte – die aktuell in einigen Modellregionen getestet wird – wird die CGM Dentalsysteme viele weitere zukunftsweisende Projekte vorstellen.

Eines dieser Projekte ist die Zusammenarbeit mit DATEV. Ziel ist es, Rechnungen und andere Dokumente nahtlos in die Buchungssysteme der Praxen zu integrieren.

Auch Künstliche Intelligenz (KI) wird eine wichtige Rolle spielen. Weitere Highlights sind das neue Cloud-System CGM XDENT, das auf der IDS live zu sehen ist, und der sichere Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren. Diese Lösung ist ein großer Schritt in Richtung Automatisierung und Sicherheit.



Nutzen Sie die Gelegenheit für einen persönlichen Austausch. Die IDS ist die perfekte Plattform, um neue Kontakte zu knüpfen und direktes Feedback zu erhalten.

Standinformationen:

Halle 11, Ebene 3,
Stand J010/K029

www.cgm-dentalsysteme.de

CGM PROTECT

IT-Security in Healthcare

COLTENE

Entdecken Sie die Zukunft der Zahnerhaltung – Auf Schweizer Art

Unter dem Motto „Wir helfen Ihnen, natürliche Zähne zu erhalten und zu verschönern – Auf Schweizer Art“ präsentiert die COLTENE-Gruppe auf der IDS 2025 in Köln innovative Verbrauchsmaterialien und Behandlungshilfen für Endodontie, Restauration, Ästhetik und Infektionskontrolle. Zu den Produkthighlights zählen BRILLIANT Lumina und die HyFlex EDM OGSF Sequenz.

BRILLIANT Lumina – Professionelle Zahnaufhellung

BRILLIANT Lumina bietet eine innovative In-Office Zahnaufhellung ohne Wasserstoffperoxid, basierend auf dem Wirkstoff PAP. Diese Methode ist ideal für Patienten mit empfindlichem Zahnschmelz und sorgt für eine schonende und effektive Aufhellung.

HyFlex EDM OGSF Sequenz

Das HyFlex EDM Feilensystem ist eine maßgeschneiderte Lösung für eine sichere und zuverlässige Wurzelkanalaufbereitung. Mit



seinem Standardprotokoll, hoher Bruchfestigkeit sowie perfekt aufeinander abgestimmten Spitzengrößen und Konizitäten sorgt das System für ein angenehmes Gefühl beim Systemwechsel und ist optimal für den Praxisalltag.

Hochkarätige Workshops

Freuen Sie sich auf Workshops zu Endodontie und Restauration, geleitet von internationalen Experten. COLTENE bietet fortschrittliche, sichere Lösungen und wertvolle Einblicke in neueste Technologien.

Standinformationen

Besuchen Sie uns in
Halle 10.2, Stand P10/R19
und erleben Sie Innovationen aus erster Hand!

www.coltene.de

COLTENE

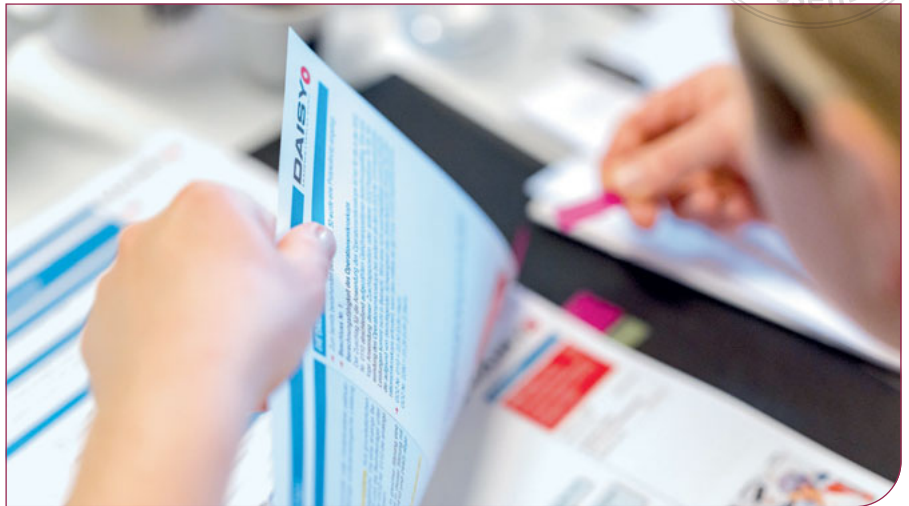
DAISY

Mut zur Veränderung: Mit DAISY Wachstum entfalten!

In einer sich ständig verändernden Branche wie der Zahnmedizin stellt sich die Frage: Können wir es uns leisten, in der Komfortzone zu verharren? Der Wandel ist unvermeidlich, und wer an gewohnten Abläufen festhält, riskiert nicht nur, Chancen zu verpassen, sondern auch die langfristige Zukunftsfähigkeit der Praxis aufs Spiel zu setzen. Wachstum erfordert, mit Bedacht Veränderungen anzugehen – selbst wenn diese anfangs herausfordernd wirken.

Zahnarztpraxen stehen vor der komplexen Aufgabe, hochwertige, patientenorientierte Versorgung mit wirtschaftlicher Stabilität zu vereinen. Gerade in Zeiten steigenden wirtschaftlichen Drucks geht es darum, über die Grundversorgung hinauszudenken und nachhaltig für Patientinnen und Patienten zu wirken – trotz der Hürden bei Organisation und Abrechnung.

Hier setzt unser Frühjahrsseminar an: Mit praxisnahen, rechtskonformen und klar verständlichen Lösungen vermitteln wir



Ihnen das nötige Wissen, um Ihre Abrechnungsprozesse effizient und rechtssicher zu gestalten. Verlassen Sie die Unsicherheit und schaffen Sie eine solide Basis für den Erfolg Ihrer Praxis!

Besuchen Sie uns auf der IDS – wir beraten Sie gerne!

Standinformationen

Halle 11.2
Stand T009

www.daisy.de

DAISYO
Ihr Partner für Abrechnungswissen

HUFRIEDYGROUP

STERIFY GEL: LÖSUNG ZUR BEHANDLUNG VON PARODONTAL-ERKRANKUNGEN

Die wachsende Besorgnis über antimikrobielle Resistenzen (AMR) macht antibiotika- und antiseptikafreie Alternativen zu einer Priorität in der parodontalen Behandlung. Sterify Gel von HuFriedyGroup steht beispielhaft für diesen Wandel und bietet eine wirkungsvolle Lösung zur Kontrolle bakterieller Kontaminationen, ohne zur Resistenzproblematik beizutragen (Abb. 1).

Seiner speziellen Mukoadhäsivität ist es zu verdanken, dass Sterify Gel bis zu 30 Tage in den parodontalen Taschen verbleibt, eine schützende Barriere bildet, dadurch die bakterielle Belastung sowie das Risiko einer erneuten Kontamination der Tasche reduziert und den natürlichen Heilungsprozess des Gewebes unterstützt.

Die Formulierung von Sterify Gel, die Hydroxytyrosol und Nisin enthält, nutzt sowohl antioxidative als auch bakteriostatische Eigenschaften, um ein optimales Heilungsmi-

lieu zu schaffen – ganz ohne den Einsatz von Antibiotika oder Antiseptika. Klinische Studien zeigen, dass die Kombination von Scaling und Root Planing (SRP) mit Sterify Gel im Vergleich zu SRP allein zu einer deutlicheren Verbesserung der Taschentiefe, des gingivalen Rückgangs und des klinischen Attachment-Levels (CAL) führt und gleichzeitig die bakterielle Wiederbesiedelung verringert.

Für Patienten bedeutet diese antibiotika- und antiseptikafreie Option nicht nur ein geringeres Resistenzrisiko, sondern auch eine innovative Behandlungsmöglichkeit ohne Nebenwirkungen. Zudem ist Sterify Gel vollständig frei von tierischen Bestandteilen, was es zu einer ethisch bewussten Wahl für die Zahnfleischgesundheit macht.

Sterify Gel steht für einen Paradigmenwechsel in der Parodontaltherapie – es fördert die Gesundheit des Zahnfleisches effektiv und sicher und unterstützt gleichzeitig die weltweiten Bemühungen zur Reduzierung des Antibiotikaeinsatzes.



Am IDS-Stand von HuFriedyGroup beraten Experten zu Sterify Gel – inklusive attraktiver Messeangebote.

Standinformationen

Halle 10.1
Stand C071

www.hufriedygroup.eu/de

HuFriedyGroup
The Best In Practice

IVOCLAR

**Ivoclar auf der IDS 2025 –
Erleben Sie Innovation hautnah!**

Die IDS 2025 steht ganz im Zeichen der Produktneuheit **Tetric® plus**, die die Zukunft der Zahnmedizin beeinflussen wird. Unser neues Simplified Universal Composite erfüllt all Ihre Anforderungen an ein hochwertiges Universalcomposite und bietet gleichzeitig mehr Effizienz und Einfachheit. Vier einzigartige Farben ermöglichen Easy Shade Matching. Tetric plus vereint Schichten bis zu 4 mm und universelle Anwendbarkeit mit einer Ästhetik, die sich sogar im Frontzahnbereich sehen lassen kann.

- 5 Kavitätenklassen
- 4 Farben
- 3 Sekunden Aushärtung
- 2 Viskositäten
- 1 Universalcomposite

Ein Besuch unseres Stands lohnt sich: Erleben Sie Tetric plus nicht nur hautnah, sondern testen Sie das Produkt selbst **hands-on**. Zusätzlich stehen Ihnen Experten zur Seite, die ihre Erfahrungen mit dem Neuprodukt teilen und



wertvolle Einblicke in die ersten Praxiseinsätze geben.

Standinformationen:

Ivoclar:
Halle 11.3, Stand A10/A20
Ivoclar Prevention & Care:
Halle 10.1, Stand E-089
www.ivoclar.com

SDS

SDS auf der IDS 2025

Keramikimplantate von Swiss Dental Solutions (SDS) revolutionieren das Gebiet der zahnärztlichen Restauration, indem sie eine metallfreie, biokompatible und ästhetisch überlegene Alternative zu herkömmlichen Titanimplantaten bieten. Während sich die Zahnmedizin weiterentwickelt, ist es für Praktiker und Patienten von entscheidender Bedeutung, über Keramikimplantate informiert und auf dem neuesten Stand zu bleiben.

SDS hat sich als führender Hersteller in der keramischen Zahnimplantologie etabliert. Die Implantate wurden aus hochreinem Zirkondioxid gefertigt, das außergewöhnliche Biokompatibilität und Haltbarkeit gewährleistet. Was SDS besonders macht, ist ihr innovativer Ansatz in Design und Funktionalität.

- Metallfreie Zusammensetzung: SDS-Keramikimplantate sind vollständig metallfrei und damit ideal für Patienten, die hypersensitivitätsfreie Zahnlösungen suchen.
- Ästhetische Exzellenz: Die natürliche weiße Farbe von Zirkonia ahmt echte Zähne nach und sorgt für ein nahtloses Erscheinungsbild, selbst wenn das Zahnfleisch im Laufe der Zeit zurückgeht.

nungsbild, selbst wenn das Zahnfleisch im Laufe der Zeit zurückgeht.

- Osseointegration: durch die behandelte Keramik-Oberfläche wird die Integration des Implantats mit dem Knochen verbessert und fördert somit eine schnellere Heilung und langfristige Stabilität.
- Anpassungsfähigkeit: Diese Implantate sind an individuelle Bedürfnisse anpassbar, ohne die strukturelle Integrität zu beeinträchtigen.
- Prävention von Periimplantitis: Keramische Materialien sind weniger anfällig für bakterielle Ansammlungen als Titan, wodurch Entzündungen minimiert und die Mundgesundheit verbessert werden.

Haben wir Sie neugierig gemacht? Dann besuchen Sie uns am Stand in Halle 11.3 – gern zeigen wir Ihnen persönlich die Besonderheiten unserer SDS-Keramikimplantate. Alle Fortbildungsmöglichkeiten der SDS Education erhalten Sie auf einen Blick über den QR-Code.

**Standinformationen**

Halle 11.3
Stand C081
www.swissdentalsolutions.com

 **39. BERLINER
ZAHNÄRZTETAG**

DIE STADT DER KONGRESS

**JETZT
ANMELDEN!**

**39. BERLINER
ZAHNÄRZTETAG**

DER GENERALIST ALS SPEZIALIST

**MUSS MAN HEUTE ALLES KÖNNEN?
EINE HERAUSFORDERUNG MIT HINDERNISSEN?**

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG:

DR. DERK SIEBERS

9. UND 10. MAI 2025

ESTREL CONVENTION CENTER



Mehr Informationen zum Programm und
den Referierenden unter: www.quint.link/bzt2025

 **QUINTESSENCE PUBLISHING**

Neues aus dem Vorstand

Liebe Dentistas,

Ende Mai wählt Dentista im Rahmen unserer Mitgliederversammlung in Berlin einen neuen Vorstand. Kurz vor Ende der Amtszeit des amtierenden Vorstandes schaue ich auf nun bald drei gemeinsame Jahre mit Freude und Stolz zurück. Unsere Zusammenarbeit hat uns allen großen Spaß gemacht und wir haben sehr viel erreicht.

Nach der Pandemie wieder zu einem regulären Kongressbetrieb zurückzukehren, war mein Hauptanliegen als Vizepräsidentin für den Bereich Fortbildung – und so liegt auch unser diesjährigerer Dentista:Kongress am 30./31. Mai derzeit in meinem Hauptfokus. Dabei sind wir darauf angewiesen, dass die Anmeldungen nicht zu spät eingehen, damit wir optimal planen und die bestmögliche Veranstaltung mit einem tollen Rahmenprogramm für die Teilnehmer/-innen gestalten können. Also an alle Interessentinnen: Meldet euch bitte so schnell wie möglich an, damit wir alle gemeinsam wieder einen unvergesslichen Kongress erleben können!

Gerade ist unsere zweite Webinarreihe zu Ende gegangen, die sechs Vorträge drehten sich diesmal rund um das Thema Coaching. Wir haben vor, dieses Format auch künftig über die Wintermonate anzubieten, und freuen uns über Vorschläge von euch zu Themen für die kommende Reihe. Die Webinare sind für unsere Mitglieder immer kostenfrei – schon allein deswegen lohnt es sich also, bei uns dabei zu sein.

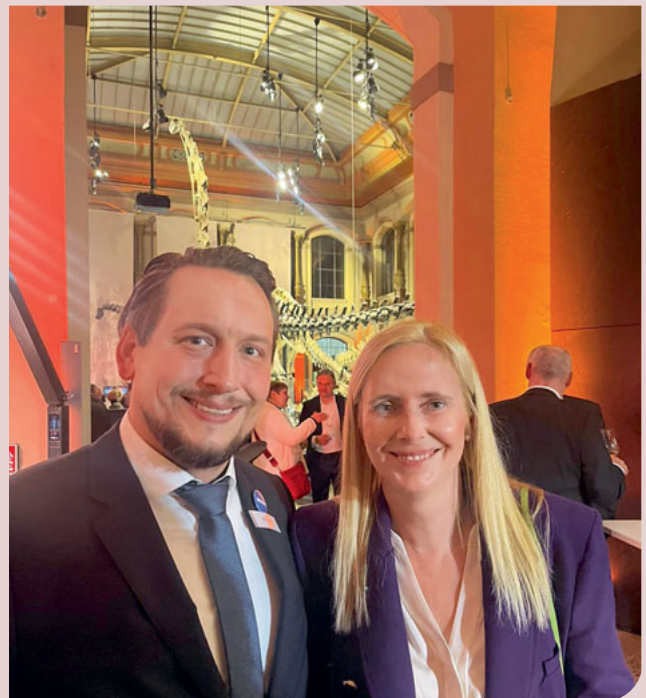
Auch im vergangenen Jahr konnten wir wieder viele neue Mitglieder dazugewinnen, aber ganz sicher gibt es noch viele Kolleginnen, die noch nicht dabei sind und optimal zu unserer Community passen würden. Aus diesem Grund haben wir uns eine besondere Aktion überlegt und unseren eigenen Gin produzieren lassen. Eine Flasche unseres exklusiven „Gintista“ bekommen diejenigen Mitglieder, die eine Kollegin als neues Mitglied für unseren Verband werben – für „mehr Power von:innen“.



Eure
Dr. Juliane von Hoyningen-Huene



Dr. Juliane von Hoyningen-Huene beim Neujahrsempfang der BZÄK.



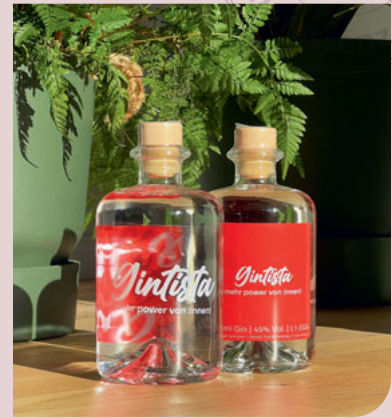
Neujahrsempfang der BZÄK im Naturkundemuseum Berlin.

GINTISTA: Bring-a-Friend-Aktion

Auch im vergangenen Jahr konnte der Dentista Verband wieder viele neue Mitglieder dazugewinnen. Bestehende Mitglieder können jetzt erstmals durch aktive Anwerbung von Neumitgliedern profitieren!

Du bist Dentista-Mitglied und hast eine Freundin oder Kollegin, die Teil unserer Community werden sollte? Dann nutze jetzt unsere Bring-a-Friend-Aktion: Für jedes angeworbene Neumitglied schicken wir dir eine unserer limitierten und exklusiv für unsere Mitglieder produzierten Flaschen „Gintista“.

Mitglieder werben lohnt sich – für „mehr Power von :innen“!
Jetzt Mitglied werden: [mein.dentista.de/registration](https://www.mein.dentista.de/registration)



Dentista-Akademie

DentBeratung: Seminare für PraxisAbgeber & PraxisGründer

In den beliebten Seminaren des Dentista-Beirats für Praxisgründung und -abgabe Thomas Kirches (DentBeratung) geben ausgewählte Referenten/-innen in kurzweiligen Vorträgen, Workshops und persönlichen Gesprächen ihr Wissen an die Teilnehmer/-innen weiter.

che Praxisabgabe zeichnet sich heute dadurch aus, dass alle Seiten diesen Übergang vertraulich, gut vorbereitet und stressfrei erleben. Daher ist eine von Dental-Depots und Banken unabhängige Beratung und persönliche Betreuung über die gesamte Dauer zu empfehlen.

Termin: 30. August 2025

Infos & Anmeldung: www.dentberatung.de

PraxisGründer-Seminare auf Mallorca

Die einzigartigen Praxisgründungsseminare finden zweimal im Jahr auf Mallorca statt und bieten eine Fülle an hochwertigen Informationen und Tipps von erfahrenen Referenten/-innen rund um die Erfüllung des Traums von der eigenen Zahnarztpraxis. Die Teilnehmer/-innen sollen dabei lernen, ihren Weg zu ihrer eigenen Traumpraxis zu finden sowie Stolperfallen bei der Gründung zu erkennen und zu vermeiden. Außerdem erhalten sie wertvolle Anregungen von Gründungsexperten/-innen, profitieren vom Austausch mit Kollegen/-innen und verfeinern bereits bestehende Ideen und Konzepte.

Termine: 22.–25. Mai 2025 und 25.–28. September 2025

IFG: Dental Summer

Der Dental Summer des Dentista-Kooperationspartners IFG hat sich als Weiterbildungsereignis für die junge Zahnmedizin etabliert. Das Maritim Seehotel direkt am Timmendorfer Strand bietet zusammen mit der Kombination aus hochwertiger Fortbildung, Strandfeeling sowie dem „Klassentreffen-Charakter“ ein ganz spezielles Flair – hier werden Fortbildung und Freizeit auf perfekte Weise in Einklang gebracht. Auch Dentista ist wieder mit dabei. Wir freuen uns auf das Event und den Austausch an unserem Stand.

Termin: 18.–21. Juni 2025

Ort: Maritim Hotel Timmendorfer Strand

Infos & Anmeldung: www.dentalsummer.de

PraxisAbgeber-Seminar in Köln

Die vielen Themenfelder rund um die Praxisabgabe sorgen immer wieder für ein unbehagliches Gefühl, ob man denn an alles und auch zum richtigen Zeitpunkt gedacht hat. Eine erfolgrei-

DENTAL ON TOUR: Praxis Days

Im August wird Dentista wieder als Partner von Dental on Tour die Praxis Days mitgestalten. Hier erwartet euch ein Praxisausflug mit eurem Team der besonderen Art – eine Kreuzfahrt



von Kiel über Kopenhagen bis nach Hamburg inklusive Fortbildungsprogramm auf hoher See. Als Referenten/-innen sind diesmal unter anderem unsere Dentista-Vize-Präsidentin Dr. Juliane von Hoyningen-Huene sowie unser Beirat für Praxisgründung und -abgabe Thomas Kirches (DentBeratung) mit an Bord.

Termin: 22.–25. August 2025

Infos & Anmeldung: www.dental-on-tour.de/reisen/praxis-days

CURRICULUM: Digitale Zahnheilkunde, CEREC und mehr

In diesem umfassenden Curriculum über CEREC lernen Zahnärztinnen und Zahnärzte von Dr. Gertrud Fabel und Dr. Ariane Schmidt fundiert und kompetent die Anwendung dieser digitalen Technologie. Dies reicht von Grundlagen der digitalen Zahnheilkunde, speziell dem Einsatz von Scannern in der Praxis für die digitalen Abformungen, bis zur weiteren Verwendung im Sinne einer cloudbasierten Verwaltung aller patientenzugehörigen Dateien.

Termine: 8. Oktober 2025–28. Februar 2026

Ort: Bensheim

Infos & Anmeldung:

https://www.quintessence-publishing.com/deu/de/event/curriculum-digitale-zahnheilkunde-cerec-und-mehr_1

2N Intensiv Curriculum: Ästhetik, Funktion & Praxisführung

Das 2N Intensiv-Curriculum Ästhetik und Funktion, bei dem unter anderem Dentista-Mitglied Dr. Johanna Herzog als Referentin dabei ist, bildet die Teilnehmer/-innen als Experten/-innen zu den Themen Weiße Ästhetik, Rote Ästhetik, Funktionsdiagnostik sowie Praxisführung fort. Die Module sind einzeln oder als Gesamtpaket buchbar.

Dentista Mitglieder erhalten 10 % Rabatt auf die Teilnahmegebühr.

Termine:

A-Kurs – Weiße Ästhetik: 2./3. Mai 2025

B-Kurs – Rote Ästhetik: 4./5. Juli 2025

C-Kurs – Funktion: 3./4. Oktober 2025

D-Kurs – 7 Säulen des Praxiserfolges: 14./15. November 2025

Ort: 2N Fortbildung für Zahnärzte in Nürnberg

Weitere Infos: <https://www.2nkurse.de/2n-curriculum/>

Coltène: Frauenpower in der Endodontie

Im Kurs „Frauenpower in der Endodontie“ des Dentista-Paten Coltène wird unter anderem ein digitales Assistenz-System zur Wurzelkanalaufbereitung vorgestellt, durch das sich die Kanalmorphologien sicher und effizient aufbereiten lassen. Die Teilnehmerinnen lernen durch die zertifizierte Spezialistin für Endodontie Dr. Sabine Remensberger in vielen praktischen Hands-on-Übungen ausgeklügelte Lösungen kennen, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Termin: 20. September 2025

Ort: Schwarzwald Panorama, Bad Herrenalb

Weitere Infos: pxl.coltene.com/schwarzwald25

Komet Dental: EndoFIT Kursangebot

Das Angebot von Produkten am Markt ist bisweilen undurchsichtig. Hier setzen die EndoFIT Kurse an, in denen den Teilnehmer/-innen step by step gezeigt wird, mit welchen Instrumenten aus dem Sortiment unseres Paten Komet die einzelnen Schritte der Wurzelkanalbehandlung schnell, effizient und sicher durchgeführt werden können.

Dentista Mitglieder erhalten 20 % Rabatt auf die Kursgebühren.

Infos, Orte & Termine: <https://endofit.azurewebsites.net>

Dentista bedankt sich für die Unterstützung der Verbandsarbeit herzlich bei seinen Paten:



ivoclar

COLTENE

HuFriedyGroup
The Best in Practice

AMERA
EINFACH. CLEVER. BESTELLEN



bfs⁺

DAISY
Ihr Partner für Abrechnungswissen

SDS SWISS DENTAL SOLUTIONS



Dentista:Kongress 2025 – „Shaping the Future of (Female) Dentistry“



Am 30. und 31. Mai 2025 findet in Kooperation mit den Leading Ladies in Dentistry der Dentista:Kongress unter dem Motto „Shaping the Future of (Female) Dentistry!“ statt. Im einzigartigen Ambiente des Ballsaals im Hotel de Rome in Berlin erwartet die Teilnehmerinnen ein umfangreiches und attraktives Programm von nationalen und internationalen Top-Speaker/-innen, das mit einem breiten Spektrum von Parodontologie, Chirurgie und Implantologie über restaurative Zahnheilkunde, Kinderzahnmedizin bis hin zu Leadership-Themen aufwartet. Neben den Vorträgen renommierter Experten/-innen bietet der Kongress natürlich wie immer auch jede Menge Gelegenheit zum Austauschen und Netzwerken unter Kolleginnen.

Als absolutes Highlight erwartet die Teilnehmer/-innen ein exklusives Galadinner am Freitagabend im Ballsaal des Kongresshotels. Hier wird Dentista-Mitglied und DSDS-Halbfinalistin Dr. Anna Heinz – Gründerin der Märchenzahnarztpraxis Dentiland – mit ihrer Band live performen und das 3-Gänge-Menü musikalisch begleiten.

Anmeldung: www.dentista.de/dentista-kongress

Programm am 30. Mai 2025, 9–16 Uhr (Dentista)

- Dr. Steffi Ladewig
Kinderzahnheilkunde: MIH/Kreidezähne
- Priv.-Doz. Dr. Anja Ratzmann
Entscheidungsgrundlagen für die individualisierte, kieferorthopädische Behandlungsplanung
- Dr. Dr. Monica Chiperi
Was Sie schon immer über Endo wissen wollten, sich aber nicht zu fragen trauten

Highlight-Video Dentista:Kongress 2024



- ZA Georg Benjamin
Zahntraumata
- Dipl.-Kff. Claudia Huhn
Zukunft Leadership und die 10 Gebote für Vorwärtstrebende
- Dr. Gertrud Fabel & Prof. Dr. Bogna Stawarczyk
Die Zukunft der Prothetik: Wie intelligente Materialien das Leben von Patient:innen revolutionieren
- Dr. Kristin Arp
I will survive – Wie ich trotz Praxis, Familie und Krebs zur Influencerin wurde

Programm am 31. Mai 2025, 9–17 Uhr (Leading Ladies in Dentistry)

- Prof. Dr. Katalin Nagy (HUN)/
Dr. Simona Dianišková (SK)
Keynote

- Prof. Dr. Phophi Kamposiora (GR)/
Priv.-Doz. Dr. Sonja Derman (D)
Perio-Prosthodontics
- Dr. Fabrizia Luongo (IT)
Dr. Ioana Datcu (IT)
Implantology
- Dr. Violeta Claus (LUX)/Dr. Constanza Micarelli (IT)
Restaurative Dentistry
- Dr. Devorah Schwartz-Arad DMD, PhD (ISR)/
Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann (D)
Oral & Maxillofacial Surgery
- Dr. Emily Letran (USA)/Heea Yang (IT)
Leadership

Tipp: Nutzt das verlängerte Himmelfahrtswochenende doch für einen Kurztrip in die Hauptstadt gemeinsam mit euren Familien. Wir stellen für eure Liebsten gerne ein individuelles Paket mit „Secret spots“ und Unternehmungstipps zusammen, die sie während eurer Fortbildung erkunden können!

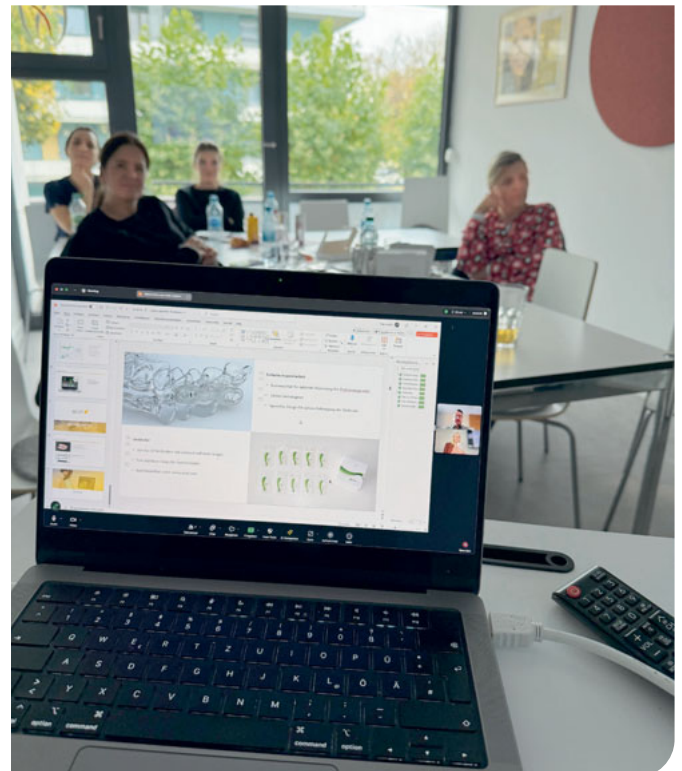
Fortbildungspunkte: Für die Teilnahme am zweitägigen Dentista:Kongress erhalten die Teilnehmer/-innen 16 Fortbildungspunkte.

Info: Am Freitagnachmittag findet zwischen Kongressprogramm und Galadinner die jährliche Mitgliederversammlung des Dentista e.V. im Hotel de Rome statt.

Nachbericht: Fortbildungs-Stammtisch in München zum Thema UPS/Schnarcherschienen

Der Fortbildungs-Stammtisch der Dentista-Regionalgruppe München im Oktober behandelte die Grundlagen der Schnarcherschienen, beginnend mit der Anamnese und den Befunden. Regionalgruppenleiterin Dr. Gertrud Fabel betonte in ihrem Vortrag, dass die richtige Indikation sowie die Kontraindikationen entscheidend sind, da Schnarchen verschiedene Ursachen haben kann, die gesundheitliche Folgen wie Bluthochdruck oder Herzrhythmusstörungen verursachen können. Besonders interessant waren die diagnostischen Möglichkeiten mit DVT und der Kompatibilität von Sicat Air Software und Sidexis.

Ein Vortrag von Herrn Uckert von Sicat ergänzte dieses Thema. Auch die Herstellung von Schnarcherschienen, einschließlich der Unterschiede zwischen analoger und digitaler Fertigung, wurde thematisiert. Die Abrechnung von zahnärztlichem Aufwand durch BEMA und GOZ anhand von Beispielen war ebenfalls ein wichtiger Punkt, ebenso wie die wirtschaftlichen und praktischen Vorteile des digitalen Workflows, insbesondere durch die Integration verschiedener Systeme wie Sicat Air und Dentsply Sirona. Die Fortbildung war insgesamt sehr aufschlussreich und hilfreich, insbesondere durch die engagierte Präsentation der Referentin.





Wir besuchen Dr. Sabrina Reitz, Mainz



Bildquelle JWFFoto

Sabrina Reitz wurde in Offenbach am Main geboren und wuchs in einer großen Familie mit vier Schwestern auf. Aufgrund zahlreicher Umzüge, die ihre Familie aufgrund beruflicher Veränderungen vollzog, lebte sie in verschiedenen Städten wie Wingershausen, Unter-Schmitten, Nidda, Büdingen-Wolf und Langenselbold. In dieser Zeit besuchte sie fast neun verschiedene Schulen. Bereits mit 16 Jahren entschied sich Sabrina, eine Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten zu beginnen, die sie erfolgreich abschloss. „Die Ausbildung zur ZFA hat mir nicht nur berufliche Sicherheit gegeben, sondern auch die Chance, mich später im Studium weiterzuentwickeln“, sagt sie rückblickend. Diese praktische Erfahrung ermöglichte es ihr, ohne Abitur als „beruflich Qualifizierte“ den zweiten Bildungsweg zu gehen und Zahnmedizin zu studieren.

„Ich hatte zunächst nicht das große Ziel, Zahnärztin zu werden. Aber als ich in der Zahnarztpraxis arbeitete, fand ich

meine Leidenschaft für den Beruf – und vor allem die Freude, anderen Menschen zu helfen“, erinnert sich Sabrina. Trotz eines eher durchschnittlichen Realschulabschlusses von 2,9 und anfänglicher Schwierigkeiten, einen Ausbildungsplatz zu finden, unterstützte ihre Mutter sie, indem sie ihre Bewerbungsunterlagen einem Zahnarzt weiterleitete. „Ohne die Unterstützung meiner Mutter wäre ich vielleicht nie in diesem Beruf gelandet“, so Sabrina.

Nach der Ausbildung entschied sich Sabrina, Zahnmedizin an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz zu studieren. Da sie ohne Abitur ins Studium ging, war der Weg anfangs mit einigen Herausforderungen verbunden, besonders in den naturwissenschaftlichen Fächern. „Es war ein harter Weg. Biologie, Chemie und Physik waren am Anfang große Hürden für mich, aber mit intensiver Nachhilfe und viel Durchhaltevermögen habe ich es geschafft“, erklärt Sabrina. Besonders während des klinischen Teils des Studiums konnte sie von ihren Erfahrungen als ZFA profitieren: „Die praktischen Fähigkeiten, die ich als ZFA erlernt hatte, halfen mir enorm im klinischen Teil des Studiums. Ich wusste, wie man mit Patienten umgeht, und fühlte mich schnell sicher in meiner Rolle.“

An ihrer täglichen Arbeit als Zahnärztin schätzt Sabrina besonders die direkte Interaktion mit den Patienten. „Es ist einfach erfüllend, den Menschen zu helfen, ihre Zahngesundheit zu verbessern und ihr Selbstbewusstsein zu stärken“, sagt sie. Aber natürlich ist der Beruf für sie nicht immer nur von Freude geprägt: „Es gibt auch anstrengende Seiten. Besonders der Umgang mit den unterschiedlichen Praxisstrukturen und den damit verbundenen Herausforderungen kann sehr ermüdend sein.“

Nach ihrer Assistenzzeit in einem großen MVZ, wo sie unter anderem im Schichtdienst bis Mitternacht arbeitete, entschied sie sich, als Zahnärztin im Öffentlichen Dienst zu arbeiten. „Es war die beste Entscheidung, die ich treffen konnte. Ich habe wieder Freude an meiner Arbeit gefunden, auch wenn ich nicht mehr direkt in der Patientenversorgung tätig bin. Es ist großartig, mein Wissen und meine Erfahrung an andere Zahnärzte weiterzugeben“, erklärt sie.

Ein besonderes Interesse hat Sabrina für die Kinder- und Jugendzahnheilkunde entwickelt. „Die Arbeit mit jungen Patienten ist besonders erfüllend. Es ist faszinierend, ihre Entwicklung zu begleiten und ihnen von Anfang an gesunde Gewohnheiten beizubringen“, sagt sie. Darüber hinaus ist sie in

mehreren spezialisierten Bereichen tätig, darunter Parodontologie, Schlafmedizin und Sportzahnmedizin. „Jeder dieser Bereiche bringt neue Herausforderungen, aber auch die Möglichkeit, meinen Patienten ganzheitlich zu helfen“, so Sabrina.

Im Jahr 2022 nahm Sabrina am Präventionspreiswettbewerb der „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ teil und belegte mit ihrer Forschungsarbeit zum Thema „Parodontalerkrankungen – weit verbreitet, unterschätzt und neu geregelte Behandlungen“ den zweiten Platz. „Dieses Thema liegt mir besonders am Herzen. Parodontalerkrankungen werden oft unterschätzt, dabei sind sie ein wesentlicher Faktor für die allgemeine Gesundheit“, erklärt sie ihren Antrieb, sich in der Prävention zu engagieren.

Sabrina ist seit März 2024 auch als Mitglied bei Dentista aktiv. „Der Austausch mit Kolleginnen ist für mich unglaublich wertvoll. Es ist wichtig, voneinander zu lernen und neue Perspektiven zu gewinnen. Der Verband bietet mir genau diese Möglichkeit“, schwärmt sie.

In ihrer Freizeit engagiert sich Sabrina in verschiedenen ehrenamtlichen Projekten und als Referentin in der Zahnmedizin. „Es tut gut, der Gemeinschaft etwas zurückzugeben und gleichzeitig meine Erfahrungen teilen zu können“, meint sie. Sabrina hat auch eine Leidenschaft für Zumba-Tanzen und verbringt viel Zeit mit ihrer Familie. „Die Zeit mit meinen Lieben ist mir besonders wichtig, und Zumba hilft mir, den Kopf freizubekommen und abzuschalten“, fügt sie hinzu.

Vor ihrem Studium sammelte Sabrina auch Erfahrungen im öffentlichen Leben, unter anderem als Miss World Germany und als Model auf der Fashionweek. „Diese Welten könnten unterschiedlicher nicht sein. Aber sie haben mir viele wertvolle Erfahrungen und Perspektiven für mein berufliches Leben als Zahnärztin gegeben“, sagt sie. Neben ihrer Tätigkeit als Zahnärztin arbeitet sie nach wie vor als Model und Content Creator, was ihre berufliche Perspektive erweitert und ihr persönliche Erfüllung bringt.

CGM Z1.PRO

Dentalinformationssystem

CGM XDENT

Zahnarztinformationssystem



BESUCHEN SIE UNS AUF DER IDS

25.–29. März 2025 in Köln



CompuGroup
Medical

Messe motto:

Fit for Future:

Ihre Praxis, Ihre Wahl – cloud oder lokal.

Wo: Messe Köln,
Halle 11.3,
Stand J10/K29

Einfach online auf cgm.com/ids
anmelden, persönlichen Termin
vereinbaren und bis zu zwei kos-
tenlose Tickets sichern.



BESTSELLER JETZT AUCH AUF DEUTSCH!



Vincent Fehmer (Hrsg.)

Komplexe Restaurationen und digitale Technologien

Die Quintessenz klinischer und zahntechnischer Innovationen
260 Seiten, 730 Abbildungen
Artikelnr. 21090, € 98,-

Die deutsche Ausgabe der QDT macht ihrem Namen als Quintessenz klinischer und zahntechnischer Innovationen alle Ehre: Die weltweit besten restaurativen Teams zeigen anhand umfassend dokumentierter Fälle, wie digitale Technologien komplexe Behandlungen vereinfachen und präzise Diagnosen die Grundlage für exzellente Ergebnisse sind. Diese Ausgabe ist ein Must-Have für alle, die sich für modernste dentale Technologien interessieren. Lassen Sie sich inspirieren!



www.quint.link/qdt-deutsch



buch@quintessenz.de



+49 30 76180-667



Praxisübernahme: Konzept Familienpraxis

Dr. Hanna Mauritz, Bad Schlema

Erzähl uns bitte ein bisschen was über dich!

Aufgewachsen bin ich im ländlichen Oberbayern und habe von 2005 bis 2011 Zahnmedizin an der LMU München studiert. Meine Assistenzzeit absolvierte ich in Praxen in und um München. Seit 2019 bin ich Wahlsächsin mit meinem Lebensmittelpunkt am Westrand des Erzgebirges. Ich bin verheiratet und habe 3 Kinder im Alter von 1, 5 und 7 Jahren.

Wie kam es dazu, dass du dich für die Niederlassung entschieden hast?

In meiner Zeit als Vorbereitungsassistentin und angestellte Zahnärztin habe ich schnell gemerkt, dass die Selbstständigkeit mein berufliches Ziel ist. Aber erst nach dem Umzug in die Region Aue-Bad Schlema waren die Rahmenbedingungen für eine Praxisgründung für meine Familie und mich passend. Die freien Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich des Praxiskonzeptes, der Behandlungsmöglichkeiten und auch der Praxisausstattung waren für mich die Hauptmotivatoren. Vor allem die Inhalte meines im Jahr 2023 abgeschlossenen Curriculums der Kinder- und Jugendzahnheilkunde hätte ich in meiner letzten Anstellung nicht in meinen Behandlungsalltag integrieren können. Aber auch die an meinen Familienalltag angepasste Zeiteinteilung bei den Praxisöffnungszeiten und der Urlaubsplanung erleichterte es mir, Beruf und Familie vereinbaren zu können. Nicht zuletzt waren es viele Gespräche mit meinem Mann, mit bereits selbstständigen Freunden/-innen und Kollegen/-innen, die mir Lust auf diesen Schritt gemacht haben.



Was macht die Niederlassung in einer ländlichen Region besonders?

Bad Schlema ist einer von vier Ortsteilen der Stadt Aue-Bad Schlema und liegt im Erzgebirgskreis. Wie in allen ländlichen Gebieten Sachsens gibt es hier eine geringe Praxisdichte und viele praktizierende Kollegen stehen kurz vor dem Ruhestand. Ich kann also davon ausgehen, dass mir die Arbeit nicht ausgehen wird. Das Patientenkontingent habe ich bisher als durchweg sehr angenehm im Umgang, mit guter Zahlungsmoral und großer Treue zu ihrem „Hauszahnarzt“ erlebt.

Wie verlief dein Weg zur eigenen Praxis?

Die Zeit meiner dritten Schwangerschaft im Jahr 2023 habe ich intensiv genutzt, um eine geeignete Praxis zur Übernahme zu suchen, hauptsächlich über Internetanzeigen und Mund-zu-Mund-Propaganda. Begleitet und unterstützt wurde ich dabei von einem Beratungsunternehmen aus Dresden. Für die Existenzgründungsberatung erhielt ich einen Zuschuss von der Sächsischen Aufbaubank. Im August 2023 nahm ich Kon-

takt mit der Praxisinhaberin in Bad Schlema auf. Die Praxis war quasi Liebe auf den ersten Blick, ich habe mich hier sofort als neue Inhaberin gesehen. Was mich hier überzeugt hat: großzügige Praxisräume (insg. 196 qm) und 4 Behandlungszimmer, volldigitalisiert mit Charly als PVS, die Abgeberin hat kontinuierlich investiert und ein nettes, eingespieltes Praxisteam. Im Januar 2024 unterzeichneten wir den Praxiskaufvertrag mit Übernahme zum 01.10.2024. Da es keinen akuten Investitionsstau in der Praxis gibt, konnte ich mir nicht zwingend notwendige, aber auf meiner „Wunschliste“ stehende Praxisausstattung wie z. B. ein EMS- oder Lachgasgerät leisten, ohne das Kreditvolumen zu sehr in die Höhe zu treiben.

Wie sieht dein Praxiskonzept aus?

Die Praxis soll als Familienpraxis allen Patientengruppen vom Säugling bis zum hochbetagten Rentner eine qualitativ hochwertige zahnmedizinische Versorgung bieten, wobei der Schwerpunkt auf der Behandlung von Kindern und Jugendlichen sowie der Parodontal-



therapie liegt. Dies erfordert den Aufbau einer sehr guten und regelmäßigen Prophylaxe. Eine GBT-Zertifizierung durch EMS ist geplant. Ein Behandlungsraum soll für die Behandlung von Kindern ausgestattet werden. Ein weiterer Schwerpunkt wird die Förderung und Weiterentwicklung des Teams sein. Ich sehe hier die absolute Notwendigkeit, uns als attraktive Arbeitgebermarke am Markt zu positionieren, um auch in Zukunft ausreichend qualifiziertes Personal rekrutieren zu können. Der „gute Ruf“ ist in der Region besonders wichtig und Bewerbungen kommen oft über persönliche Empfehlungen. Der Erzgebirgskreis bietet über das Netzwerk ErzGesund die Möglichkeit einer Zertifizierung und Verleihung eines „Siegels“ für hervorragende betriebliche Gesundheitsvorsorge, das ich anstrebe.

Was waren die größten Herausforderungen bei der Übernahme? Welche Schwierigkeiten gab es und wie konnten diese gelöst werden?

Die größte Herausforderung war eigentlich erst einmal, eine geeignete Praxis zu finden. Viele der angebotenen Praxen in unserer Region waren mir zu klein oder hatten einen zu hohen Kaufpreis bei gleichzeitigem Investitionsstau. Im persönlichen Gespräch mit älteren Kollegen/-innen fiel mir auf, dass viele potenzielle Abgeber/-innen gar nicht aktiv werden, um ihre Praxis zu verkaufen. Ich

habe dann versucht, über verschiedene Wege (z. B. zahntechnische Labore vor Ort, Zahnarztstammtisch, Außendienstmitarbeiterin einer größeren Dentalfirma) Kontakte zu knüpfen. Kurzzeitig habe ich auch über eine Neugründung nachgedacht. Über die Bürgermeisterin meines Heimatortes wurde mir dafür sogar eine finanzielle Unterstützung durch die Gemeinde in Aussicht gestellt. Schließlich wurde ich über eine Online-Datenbank fündig.

Was würdest Du Kolleginnen, die sich niederlassen möchten, an wertvollen Tipps anhand deiner Erfahrungen mit auf den Weg geben wollen?

Verträge genau lesen, auch mal ein zweites Angebot einholen und Preise verhandeln. Genau überlegen: Welche Prozesse in der Übernahme und im Praxismanagement kann ich selbst übernehmen und wo brauche ich externe Hilfe und Unterstützung (die dann natürlich auch Geld kostet)?

Für wen, würdest du sagen, ist eine Landzahnarztpraxis ein richtig gutes Modell?

Für alle, die sich ein Leben auf dem Land vorstellen können und auch kein Problem damit haben, gelegentlich Patienten/-innen in der Freizeit zu begegnen. Ich schätze hier vor allem die kurzen Wege (ohne Stau), die gut ausgebauten uns flexible Kitabetreuung sowie die schöne Natur des Erzgebirges.

Hat die Landzahnarztpraxis aus deiner Sicht eine Zukunft?

Absolut! Sonst hätte ich mich nicht in dieser Form niedergelassen. Der große Vorteil einer Zahnarztpraxis im ländlichen Raum ist die sehr persönliche Beziehung zu „meinen“ Patienten/-innen und die sich daraus ergebende Verbindlichkeit. Ich habe kaum Probleme mit schlechter Zahlungsmoral oder No-shows. Und ich glaube auch, dass viele Mitarbeiter/-innen die familiäre Atmosphäre dieser Praxisform schätzen.



Dr. Hanna Mauritz

Zahnarztpraxis am Kurpark
Bad Schlema
Markus-Semmler-Straße 68
08280 Aue-Bad Schlema
www.zahnarztpraxis schlema.de
E-Mail: hallo@zahnarztpraxis schlema.de

Praxisübergabe von Senior- an Juniorpartner/-innen: Welche Probleme wie bewältigen?

Ein Erfahrungsbericht

Ich bin Zahnärztin in eigener Praxis und habe vor gut 2 Jahren einen jungen Kollegen in meine Praxis aufgenommen. Die Praxis wurde damit von einer Einzelpraxis zur Gemeinschaftspraxis. Unser Ziel ist es, die Praxis zunächst gemeinsam weiterzuführen und später einen neuen Mitgesellschafter zu etablieren, der an meine Stelle tritt. Für uns ist diese Gründung unserer neuen Gesellschaft spannend, beglückend, bereichernd, manchmal aufregend, gelegentlich anstrengend, immer wieder erstaunlich und inspirierend. Aber nicht nur für uns, sondern auch für das Team ist diese Umstellung eine große Herausforderung. Wenn ich mir diesen Prozess vergegenwärtige, kann ich dafür verschiedene Perspektiven einnehmen: einerseits die Perspektive der Zahnärztin, die den Prozess selbst gestaltet und erlebt, andererseits die Perspektive einer Supervisorin, die solche Prozesse oft bei anderen begleitet. In meiner Rolle als Zahnärztin möchte ich Sie, liebe Leserinnen und Leser, an diesem Prozess teilhaben lassen und versuche aufgrund meiner supervisorischen Erfahrung den Blick auf die Prozesse hinter der Kulisse zu lenken. Ich möchte die Erfahrungen der letzten 2 Jahre zusammentragen, um die Schwierigkeiten offenzulegen, die auf uns zugekommen sind und denen wir uns immer wieder stellen, um unser Ziel gemeinsam zu erreichen.

Als wir uns vor ungefähr 3 Jahren über eine Annonce auf der Plattform der Landes-zahnärztekammer kennengelernt haben, war das für uns beide ein großes Glück, da



Bildquelle: Robert Kneschke/shutterstock.com

wir von Anfang an gemerkt haben, dass wir uns gut verstehen.

In fachlichen Dingen waren wir uns schnell einig und unseren Gemeinschaftspraxisvertrag hat ein sehr versierter Anwalt aufgesetzt, der beide Parteien sehr gut beraten hat.

Im ersten Schritt war es sehr herausfordernd, die Praxis, die so viele Jahre in meinen Händen lag, zu teilen, Verantwortung, aber auch Entscheidungsgewalt abzugeben und Vertrauen aufzubauen, dass der Partner im Sinne der Gemeinschaft handelt. Hierfür ist es alternativlos, loszulassen, obwohl man den anderen noch nicht gut kennt, sodass man sicher sein kann, dass der Fuß, den man hierbei in die Luft setzt, getragen wird. Es ist ein Ringen und auch ein schmerzhafter Prozess, wenn plötzlich Patienten, die jahrelang von mir betreut wurden, nach dem Sommerurlaub dem Team zu verstehen geben, dass sie genauso gerne bei dem netten neuen Kollegen weiterbehandelt werden wollen. Wie löst man diese Dilemmata, die täglich auftauchen, ohne sie zu einem Konflikt zwischen den Partnern werden zu lassen. Wie geht man mit aufkeimender Rivalität um?

Wie gerne würde man sich im anderen Fall dem Lob hingeben, welches ei-

nem angetragen wird, dass die Behandlung doch angenehmer sei, als bei dem Kollegen. Wie verführerisch ist es, sich darin zu baden und damit dem Machtkampf die Tür zu öffnen.

Man muss sehr genau im Blick haben, dass intern in der Praxis von Patienten getestet wird, wer die größerer Fachkompetenz hat, aber auch von Personal versucht wird herauszufinden, wie einig sich das Führungspaar ist.

Man muss allgegenwärtig die Unterminderungsversuche offenlegen, wenn z. B. versucht wird uns gegeneinander ausspielen. Wir müssen dies immer wieder miteinander besprechen und eindeutig abwehren, indem wir eine klare Handlungsoption anordnen.

Gleichzeitig ist es wunderbar, dass man den richtigen Partner gefunden hat, dem man vertrauensvoll seine eigenen Patienten anvertrauen kann, der Patienten übernimmt, der für Entlastung sorgt, sich in die Buchhaltung einbringt und mich vertritt, wenn ich endlich ohne schlechtes Gewissen der Praxis den Rücken kehre, um meine Fortbildungen zu besuchen.

Hier die Balance zu finden, ist eine tagtägliche Herausforderung. Es gilt, die richtigen Worte zu wählen, wenn Patienten auf dem Gang im Vorbeigehen sagen „Na, dass man Sie auch nochmal hier sieht“ oder „Ich dachte schon, Sie wollten mich nicht mehr behandeln, dass Sie mich jetzt an ihren Kollegen abschieben!“ Das ist der emotionale Teil der Geschichte.

Nun komme ich zum wirtschaftlichen Aspekt, aber auch zur Ausrichtung, dem Profil oder dem Gesicht, welches ich der Praxis gegeben habe.

Wirtschaft und Kommunikation

Im ersten Jahr war es so, dass das Team hier an vielen Punkten die Führung der Patienten übernommen hat und mein Partner dies auch dankbar angenommen hat, um sich in das bestehende System einzufügen. Nun kommen im zweiten Jahr nach und nach seine eigenen Vorstellungen stärker zum Tragen, sodass die Frage der eigenen Profilierung immer mehr in den Vordergrund rückt. Das Team richtet sich zunehmend aus, es wird immer klarer, wer mit wem am liebsten arbeitet, wem welcher Arbeitsstil liegt und es macht Sinn, hier sehr flexibel zu sein und auf die Wünsche und Bedürfnisse der Mitarbeiterinnen einzugehen. Auch das kann ein schmerzhafter Prozess sein, wenn die Lieblingsassistentin plötzlich lieber Chirurgie machen will, als weiter mit mir zusammenzuarbeiten.

Aber das heißt auch, dass das Team beim neuen Arbeitgeber angekommen ist. Das ist die andere Seite der Medaille, nach ungefähr einem Jahr wurde das Wort „Chef“ zum ersten Mal in den Mund genommen und jetzt ist es eine Selbstverständlichkeit.

Für meinen Kollegen war das eine sehr emotionale Zeit. Ich habe ihn im Vorfeld zu diesem Artikel befragt, was er als die größte Schwierigkeit empfindet. Er hat mir gesagt, dass er an vielen Stellen erst im Nachhinein bemerkt, wie sensibel das Team auf alles reagiert, was er sagt. Wie sehr ihn fordert, dass Führung von ihm verlangt wird an Stellen, an denen er nicht damit rechnet. Dass Konflikte aufgrund kleiner Bemerkungen, die er fallen lässt, unter den Mitarbeiterinnen losgetreten werden, die ihn völlig überraschen. Das Ganze in Kombination mit den fachlichen Herausforderungen, die ihm Konzentration und Wissen abverlangen, sodass ihm die Folgen seines Handelns erst später bewusst werden. Auch das ist ein Balanceakt, wenn er neben der

zahnärztlichen und betriebswirtschaftlichen Seite auch die zwischenmenschliche Seite im Blick behalten muss. Trotz unseres guten Kontakts und des kontinuierlichen Austauschs kommen bei ihm immer wieder folgende Fragen hoch:

- Wie weit darf er gehen, was darf er beanspruchen, wo muss er rücksichtsvoll sein?
- Wie etabliert man seine eigenen Vorstellungen, ohne alte Strukturen, die sowohl betriebswirtschaftlich als auch fachlich gut funktioniert haben, zu zerstören?
- Wird man mit einem neuen Konzept erfolgreich sein?
- Wie kann man gegensteuern, wenn plötzlich nicht mehr das Klientel kommt, welches mit den alten Strukturen vertraut war?
- Verlieren wir den alten Patientenstamm, gefährden wir damit den Erfolg des Unternehmens?
- Wie können wir Innovationen etablieren, um die Praxis gut in die kommende Zeit zu steuern?

Das Ringen um die Auseinandersetzung mit der Weiterentwicklung der Praxis kann uns niemand abnehmen, aber wir könnten es professionell begleiten lassen.

Ich frag mich, warum ich das nicht von Anfang an angestrebt und vorgeschlagen habe. Aber ich vermute, dass ich selbst die Vorurteile und Klischees, die im medizinischen Feld gegenüber Supervision und professioneller Beratung vorherrschen, verinnerlicht habe und sie in meiner Rolle als Praxisinhaberin zu Widerständen geführt haben, dieses Thema gleich zum Start der Gemeinschaftspraxis anzuregen. Ich habe mich seinerzeit dagegen entschieden, da ich meinen jungen Kollegen nicht mit dem Thema des potenziellen Scheiterns unseres Vorhabens konfrontieren wollte. Ich war einfach so glücklich jemanden zu finden, der zu mir und ins Team passt, der sympathisch ist, die gleichen Vor-

stellungen von Zusammenarbeit und Qualität hat, der ähnliche Bedürfnisse wie ich verspürt und sich vergleichbare Rahmenbedingungen für gute Arbeit wünscht. Also kurz gesagt: Ich war überzeugt, das würde schon funktionieren, wenn wir beide unser Bestes geben, an einem Strang ziehen und ich wollte diese positiven Startbedingungen nicht infrage gestellt sehen, denn das waren vermutlich meine Bedenken.

Allerdings habe ich mich selbst in diesen 2 Jahren durch eine Supervisorin begleiten lassen. Es hat mir geholfen, die Achterbahn der Gefühle gut auszuhalten, zu unterscheiden, was sind meine eigenen Widerstände, was sind sachliche und fachliche Veränderungsnotwendigkeiten, und diese Herausforderungen gelassen zu meistern. Derzeit überlegen wir, ob es nicht an der Zeit ist, die externe Begleitung gemeinsam zu nutzen, für uns – meinen Kollegen und mich – und für das ganze Team. Wir wünschen uns, dass die Praxis sich weiterhin gut entwickelt und wir erhoffen uns, dass diese Entwicklung mit einem externen Impuls und genügend Reflexion leichter und reibungsloser vorangeht.

Lesen Sie in der nächsten Dentista: „Jede Praxisführung ist nur so gut wie Ihre Selbstführung und Selbstfürsorge.“



Susanne Helmke

Zahnärztin und Dentista-Mitglied Supervisorin und Coach DGSV, Repräsentantin der DGSV im Gesundheitswesen, Mentorin im Mentorenprogramm der Landes Zahnärztekammer Hessen www.mein-resonanzraum.de E-Mail: susanne-helmke@t-online.de

Nachdem der Kaufvertrag unterschrieben ist ...

Irgendwann, wenn die richtige Praxis gefunden ist und es Einigungen mit Abgeber und Vermieter gibt, steht das Unterschreiben der entsprechenden Verträge an. Das „Davor“ und „Danach“ wollen wir uns näher ansehen, um Fallstricke und Überraschungen in dieser Zeit zu vermeiden. Wichtig ist insgesamt, die vielen Schritte zur eigenen Praxis strukturiert, gut durchdacht und ohne Zeitdruck anzugehen.

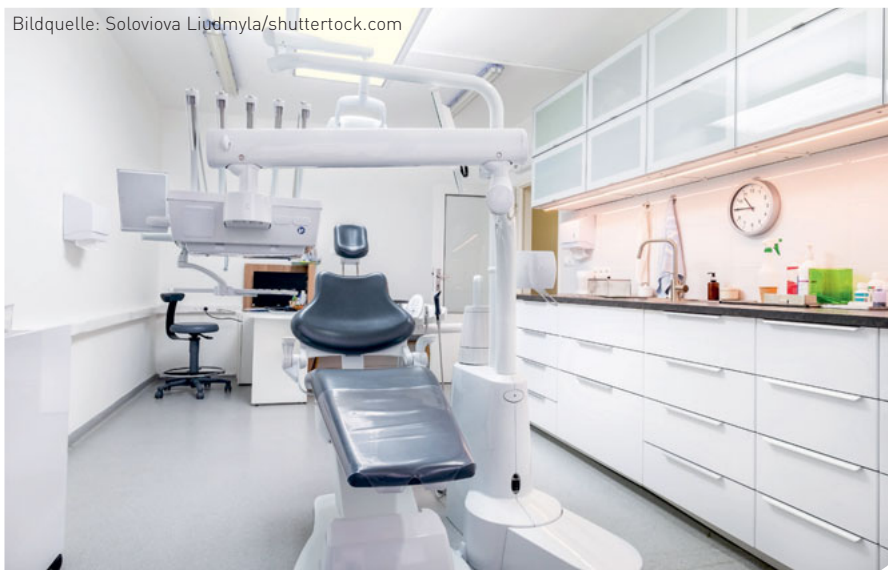
Finanzierung

Im Rahmen einer Praxisgründung (Neugründung/Übernahme) steht üblicherweise auch das Kapitel „Finanzierung“ an. Allgemein bekannt ist, dass es niedrigere Zinssätze durch Förderprogramme für die Finanzierung von Kaufpreis und Investitionen gibt. Die meistgenannten Programme laufen über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sowie über die jeweiligen Landesbanken.

Wichtig zu wissen ist, dass man keinen Kaufvertrag unterschrieben haben darf, bevor man nicht mindestens das Erstgespräch zu Fördermöglichkeiten geführt hat. Voreilig unterschriebene Verträge bedeuten ansonsten oftmals den „k. o.“ für Förderprogramme.

In dem Zusammenhang sei erwähnt, dass es der persönliche Anspruch sein sollte, im Rahmen der Finanzierung über die KfW die Preisklasse „A“ im Konditionentableau der „KfW“ zu bekommen. Diese „Preisklasse A“ bedeutet den niedrigsten Zins und somit im Vergleich zu anderen Preisklassen eine sehr hohe (5-stellige) Ersparnis über die Laufzeit der Finanzierung. Seien Sie sich bewusst, dass Banken eher wenig Interesse

Bildquelle: Soloviova Lipdmyla/shutterstock.com



daran haben, Ihnen diese Preisklasse „A“ freiwillig zu geben, da dann die Marge für die Bank deutlich geringer als bei anderen Preisklassen ausfällt.

Mit einem individuellen (!) Businessplan – und somit KEINER mit einem Standardprogramm erstellten Planung – ist fast immer darstellbar, dass Ihr Projekt Preisklasse „A“ verdient. Dem Thema „Businessplan“ widmen wir uns ausführlich in einem der zukünftigen Beiträge.

Kaufvertrag

Allgemein bekannt ist, dass es sogenannte „Vorbehaltsklauseln“ in Verträgen gibt. Beispielsweise darf der Mietvertrag nicht gelten, wenn letztendlich doch kein Kaufvertrag unterschrieben werden sollte. Umgedreht erlangt der Kaufvertrag keine Gültigkeit, wenn der Mietvertrag scheitert, die Zulassung nicht zustande kommt, keine Finanzierung möglich ist usw. ...

Dies zeigt schon, dass man für den Kauf eines Unternehmens „Zahnarztpraxis“ auch keinen Kaufvertrag aus dem Schreibwarenladen, aus dem Internet oder von gutmeinenden Kollegen verwenden sollte. Der Kaufvertrag sollte von einem Fachanwalt für Medizinrecht verfasst werden und möglichst viele Punkte regeln. Alles, was nicht abgestimmt und vertraglich fixiert wurde, hat zukünftig Potenzial für Ärger. Wie oft haben wir schon bei der Begleitung der Vertragsgespräche zu hören bekommen, dass sich Abgeber und Übernehmer so gut verstanden und man deswegen vieles eben nicht vertraglich zu regeln brauche. Das spätere Wehklagen und der Ärger waren dann groß. „Kurz und knapp“ spart vielleicht bei der Erstellung des Kaufvertrags Geld, wird dafür später allerdings ziemlich teuer.

Man muss sich bewusst sein, dass zwischen dem Datum des Unterschreibens und dem Übergabedatum viele Wochen und Monate liegen. Das Verhalten in dieser Zeit, auch wenn es selbstver-

ständig erscheint, muss man ordentlich miteinander regeln.

Instandhaltung und Wartung

Beispielsweise sollten Reparaturen bis zum Übergabetermin wie in der zurückliegenden Zeit gehandhabt werden. Ist dies im Kaufvertrag nicht geregelt, darf man sich später über Klebeband, Kabelbinder und abgeklemmte Teile statt fachgerechter Instandsetzung nicht wundern.

Das gleiche gilt für alle vorgeschriebenen Wartungen und Prüfungen. Alles, was bis zum Übergabetermin, fällig ist, gehört zum zu erledigenden Aufgabenbereich des Abgebers. Regelt man dies nicht und es gibt die Formulierung „gekauft, wie gesehen“ fallen für den Übernehmer unnötige Kosten und Arbeiten an.

Urlaub trotz Praxisabgabe

Ebenso ist festzulegen, dass ein Abgeber die Praxis genauso bis zur Übergabe fortführen hat, wie es bisher gehandhabt wurde. Dies betrifft die Arbeitszeiten, die Urlaubstage, den Vorrat an Verbrauchsmaterialien usw. Aber auch, dass ein Abgeber krank werden darf.

Das Praxisteam

Ein wichtiger Aspekt bei einer Praxisübernahme ist der Umgang mit dem Personal. Große Bedeutung hat es, dass das Team die Info der Praxisabgabe vom Chef selbst und nicht über Dritte erhält. Oftmals ist das Team wie eine „zweite Familie“ und man hat im Laufe der Zeit viele Situationen gemeinsam gemeistert. Die Mitarbeiter vertrauen dem Arbeitgeber ihren sicheren Arbeitsplatz an, mit dem Miete, Urlaub, Lebensunterhalt usw. bezahlt werden.

Der Gesetzgeber (BGB § 613a) verlangt sogar, dass das Personal, dessen Verträge im Rahmen des Betriebsübergangs automatisch auf den Übernehmer übergehen, rechtzeitig, umfassend und schriftlich über alle wichtigen Punkte informiert wird. Hintergrund ist, dass Mitarbeiter, nicht aber Abgeber und/oder Übernehmer der Übertragung des Arbeitsvertrags widersprechen dürfen und in dem Fall beim aktuellen Arbeitgeber verbleiben. Für diesen Widerspruch hat der Arbeitnehmer eine Frist von einem Monat ab Zugang der o. g. Information. Deswegen sollte man sich als Arbeitgeber die Übergabe des Infoschreibens unbedingt mit Datum bestätigen lassen.

Sollte ein Mitarbeiter tatsächlich widersprechen, darf der bisherige Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis fristgerecht kündigen, da dieser ab dem Übergabetermin keine Praxis mehr hat und somit auch keine Mitarbeiter benötigt. Dabei sind die im Vertrag vereinbarten Kündigungsfristen zu beachten. Demzufolge ist es empfehlenswert, die Info ans Personal so rechtzeitig vorzunehmen, dass etwaige Kündigungsfristen möglichst nicht über das Übergabetermin hinausgehen. Sonst bezahlt man noch Gehälter, wenn man schon keine Praxis mehr hat.

Zwischen den Daten der Unterschriften unter den Kaufvertrag und dem Übergabetermin sollten sämtliche Personalentscheidungen zwischen Abgeber und Übernehmer miteinander abgestimmt werden. Gehaltserhöhungen, Entlassungen, Einstellungen usw. haben Auswirkungen auf die Situation nach der Übergabe. Dazu zählt im Übrigen auch, dass alle Urlaubstage und Überstunden bis zum Übergabetermin abgebaut sind. Ist dies vertraglich nicht geregelt, steigt man als Übernehmer in diese Verpflichtungen ein.

Natürlich hat ein Übernehmer Interesse daran, das zukünftige Team kennenzulernen. Auch die Mitarbeiter sind neugierig, wer demnächst Inhaber der

Praxis sein wird. Abgeber befürchten daraus entstehende Unruhe. Die Empfehlung ist, dass zunächst der Abgeber sein Team informiert, das Infoschreiben übergibt und sich den Erhalt bestätigen lässt. Zeitnah sollte dann im Anschluss ein Kennenlern-Termin mit Personal und Übernehmer in entspannter Atmosphäre (z. B. gemeinsames Abendessen beim Italiener) arrangiert werden.

Für alle Parteien ist dieser reibungslose Übergang von großer Bedeutung. Der Abgeber möchte sein Team in gute Hände geben. Die Mitarbeiter möchten wissen, mit wem sie zukünftig zusammenarbeiten. Und der Übernehmer ist gespannt, mit wem er seine Ziele in der Praxis verwirklichen kann.

Fazit

Viele Themen im Rahmen des Praxisübergangs wirken wie selbstverständlich. Man muss sich aber verdeutlichen, dass man ein Unternehmen kauft. Dabei ist es unmöglich, sämtliche Eventualitäten vertraglich zu regeln. Alle wichtigen Themen sind aber anzusprechen, abzustimmen und in den Vertrag aufzunehmen. Schlussendlich spart dies allen Parteien Zeit, Geld und Nerven.

Für Feedback oder Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung: kirches@dentberatung.de.



Thomas Kirches

DentBeratung – Thomas Kirches, Willich
E-Mail: kirches@dentberatung.de



Abbildung beispielhaft

Sichern Sie sich Ihren 100 € DZR Gutschein für die DZR SeminarFlatrate.*

Der Gutschein ist einlösbar für die DZR SeminarFlatrate.
Jetzt anfordern, im Lostopf landen und 2 Tickets für das Ed Sheeran
Konzert in Düsseldorf am 07.09.2025 in der DZR VIP-Loge gewinnen.

Die DZR SeminarFlatrate bietet ein umfassendes Fortbildungs-
programm für die gesamte Praxis zum attraktiven Preis.

Interesse? Dann melden Sie sich bei uns über den QR-Code.



www.dzr.de/dentista

DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH | Marienstraße 10 | 70178 Stuttgart | www.dzr.de

*Barauszahlung ausgeschlossen. Teilnahmebeginn 03.03.25. Teilmahmeschluss 30.04.25. Teilnehmen kann jede/r Praxisinhaber/in, der/die gleichzeitig Mitglied beim Dentista Verband der Zahnärztinnen e.V. sein muss. Verlosung der Tickets nach dem Zufallsprinzip. Gewinner werden schriftlich informiert. Die Übergabe der Tickets erfolgt persönlich durch eine/n DZR-Mitarbeiter:in. Die Teilnahme- und Datenschutzbedingungen finden Sie unter dzr.de/teilnahmebedingungen.

SEE THESE SPEAKERS AND MORE AT ISPRD25!



This symposium is a must-attend event for anyone looking to discover the latest advancements, techniques, and innovations in dentistry.



Hurry and register!

Some hands-on sessions are nearly sold out! Visit quint.link/isprd25

15TH INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON
PERIODONTICS & RESTORATIVE DENTISTRY

ISPRD25
JUNE 12-15 • BOSTON

Mit positiven Emotionen die Teamleistung in der Zahnarztpraxis steigern

Der Alltag in einer Zahnarztpraxis ist geprägt von hohen Anforderungen: ein vollgepackter Terminplan, ständig klingende Telefone, anspruchsvolle Patienten, durch den Fachkräftemangel oder auch hohe Krankenstände fehlen häufig mindestens zwei Hände. Unter solchen Bedingungen ist ein gut funktionierendes Team der Schlüssel zum Erfolg. Doch wie kann man als Praxisinhaber/-in die Zusammenarbeit und Motivation nachhaltig verbessern? Ein wichtiges Instrument ist das Fördern positiver Emotionen.

Positive Emotionen – gar nicht so leicht in unserer Zeit. Denn es gibt vieles, über das wir uns aufregen könnten: die Unruhen in der Welt, die politische Unsicherheit, die Preissteigerungen, die Bürokratie, die immer weitere Ausmaße annimmt usw. Ständig will uns jemand erzählen, was alles schief läuft und wie düster es für unsere Zukunft aussieht. Das ist für mich eine destruktive Sicht auf die Welt. Mit so einer negativen Sicht blockieren wir uns selbst. Wenn wir den Fokus nur auf die Probleme legen, verengt sich unser Sichtfeld und damit lähmen wir unsere Kreativität.

In einem Experiment der beiden Forscherinnen Barbara Fredrickson und Christiane Branigan schauten 104 Probanden nach dem Zufallsprinzip einen Film, der Gefühle unterschiedlicher Art auslöste. Im Anschluss wurden sie u. a. aufgefordert, eine Liste aufzustellen mit Dingen, die sie jetzt im Moment gerne tun wollen. Die Personen mit positiven Gefühlen stellten die längsten und kreativsten Listen zusammen: Eine positive Grundeinstellung öffnet unser Sichtfeld, lässt uns kreativer werden. Möglichkeiten, die wir ansonsten gar nicht wahrnehmen würden, werden für uns sichtbar¹.



Bildquelle: PeopleImages.com - Yuri A

Warum sind positive Emotionen so wichtig?

Positive Emotionen wie z. B. Freude, Dankbarkeit, Stolz, Vergnügen, Inspiration, Ehrfurcht und Liebe haben nachweislich einen großen Einfluss auf unsere Leistungsfähigkeit und die Zusammenarbeit in Teams. Barbara Fredricksons „Broaden-and-build-theory“ zeigt, dass positive Emotionen nicht nur unsere Wahrnehmung erweitern, sondern auch kreativer, aufgeschlossener und sogar widerstandsfähiger machen. Davon profitiert:

- die Kommunikation – Positiv gestimmte Teammitglieder tauschen sich offener aus und arbeiten besser zusammen.
- die Stressresistenz – Positiv eingestellte Mitarbeiter können besser mit stressigen Situationen umgehen.
- das Engagement – Mitarbeiter, die positive Emotionen erfahren, sind motivierter und bereit, Verantwortung zu übernehmen.

- der Krankenstand – Positive Emotionen stärken unsere Widerstandskraft. Wir werden seltener krank,
- die Fluktuationsquote – Positive Emotionen tragen zum allgemeinen Wohlbefinden bei. Die Mitarbeiter sind gern in der Praxis und fühlen sich mit ihr verbunden.
- die wirtschaftliche Situation der Praxis – Wo der Fokus auf der Arbeit liegt, wird produktiver gearbeitet und auch die Patienten/-innen fühlen sich aufgrund der angenehmen Teamstimmung in der Praxis wohl und kommen gerne wieder.

Wie könnt Ihr positive Emotionen gezielt fördern?

Hier sind konkrete Strategien, um positive Emotionen in Eurem Team zu fördern:

1. Gebt Eurer Wertschätzung für Euer Team Ausdruck

Häufig bleiben Anerkennung und Lob im hektischen Praxisalltag auf der Strecke.

Der eine oder andere mag auch die Auffassung haben „Nicht geschimpft ist genug gelobt“. Dabei ist Wertschätzung eine der effektivsten Möglichkeiten, positive Emotionen zu wecken. Nehmt Euch bewusst Zeit, um die Leistungen Eures Teams zu würdigen. Besonders wenn Ihr ein Lob begründet, wird es als wertvoll empfunden:

„Als Du Frau Müller beruhigt hast, war das eine große Hilfe für mich, weil ich mich voll auf meine Arbeit konzentrieren konnte. Vielen lieben Dank dafür.“

2. Feiert Erfolge gemeinsam

Ob eine erfolgreich abgeschlossene Behandlung, ein besonders zufriedener Patient oder ein erreichtes Jahresziel – feiert Erfolge gemeinsam. Solche Momente stärken den Teamgeist und schaffen positive Erinnerungen, die das Zusammengehörigkeitsgefühl fördern und für die Zukunft motivieren.

3. Zeigt Empathie

Ein offenes Ohr für die Sorgen und Nöte Eurer Mitarbeiter/-innen signalisiert ihnen, dass Ihr sie als Menschen wahrnehmt und schätzt. Schon kleine Gesten wie ein mitfühlendes Gespräch oder ein kurzer Check-in am Morgen können große Wirkung entfalten.

4. Etabliert eine positive Fehlerkultur

Fehler passieren – auch in der Zahnarztpraxis. Schuldzuweisungen bringen niemanden weiter. Stattdessen sollten Fehler als Chance zur Weiterentwicklung für das ganze Team gesehen werden. Eine positive Fehlerkultur nimmt die Angst vor Konsequenzen und ermutigt Euer Team, Fehler aufzudecken und gemeinsam dafür Sorge zu tragen, dass sie nicht wieder passieren.

5. Setzt Euch gemeinsame Ziele

Wenn alle Teammitglieder ein gemeinsames Ziel vor Augen haben, fühlt sich jeder als Teil des großen Ganzen. Definiert

daher gemeinsam für alle verständliche, klare, erreichbare Ziele und feiert auch die kleinen Fortschritte auf dem Weg dorthin. Das wird alle motivieren, durchzuhalten und am Ball zu bleiben.

Die Rolle der Praxisleitung

Als Praxisinhaber/-in habt Ihr eine Schlüsselrolle bei der Gestaltung der emotionalen Kultur Eurer Praxis. Eure eigene Haltung und Euer Verhalten wirken sich direkt auf die Stimmung im Team aus. Ihr habt eine Vorbildfunktion, da Euer Team sich bewusst oder unbewusst an Euch und Eurem Verhalten orientiert. Deshalb ist es wichtig, dass auch Ihr auf Eure eigene emotionale Gesundheit achtet und Euch bewusst darum bemüht, eine positive Atmosphäre zu schaffen.

Tipp: Aktiviert durch die richtigen Fragen positive Emotionen bei Euch und anderen. Statt „Was hat mich/Euch diese Woche alles gestört? Was könnte anders und besser sein? Wer ist daran schuld, dass es so ist, wie es ist?“ könntet Ihr auch diese Fragen stellen:

- Was löst in mir/Euch Freude aus?
- Wann war ich/wart Ihr zum letzten Mal so richtig an einer Sache interessiert?
- Was habe ich/habt Ihr heute oder in letzter Zeit erreicht, auf das ich/Ihr stolz sein könnte/t?
- Wann habe ich/habt Ihr zum letzten Mal gelacht?
- Wann bin ich/seid Ihr das letzte Mal in Ehrfurcht erstarrt?
- Wann habe ich/habt Ihr das letzte Mal eine Welle der Liebe verspürt?
- Wo habe ich mich/habt Ihr Euch heute oder in letzter Zeit sicher und/oder entspannt gefühlt?
- Wofür oder wem bin ich/seid Ihr dankbar?
- Wer oder was hat mich/hat Euch heute glücklich gemacht?

Diejenigen, mit denen ich schon zusammengearbeitet habe, wissen, dass auch ich immer positiv in den Tag starte und eine Frage verwende, die angenehme Gefühle auslöst. Damit präge ich die Stimmung und Sorge für eine konstruktive Arbeitsatmosphäre.

Fazit: Kleine Schritte, große Wirkung

Die Förderung positiver Emotionen ist keine Frage von großen Investitionen oder komplexen Programmen. Oft reichen schon kleine Veränderungen im Alltag, um eine große Wirkung zu erzielen. Ein wertschätzendes Lächeln, ein ehrlich gemeintes Lob oder ein gemeinsames Teamevent können den Unterschied machen. Ein Team, das sich emotional verbunden und geschätzt fühlt, wird nicht nur effizienter arbeiten, sondern auch zu einer angenehmeren Arbeitsatmosphäre beitragen – davon profitiert Ihr selbst, das gesamte Team und jeder Eurer Patienten/-innen.

Literatur

1. Fredrickson BL, Branigan C. Positive emotions broaden the scope of attention and thought-action repertoires. *Cog Emot* 2005;19(3):313–332.



Dr. Susanne Woitzik

Die ZA
Dipl.-Kff., B.Sc. Psychologie,
Expertin für betriebswirtschaftliches
Praxismanagement, Team- und
Persönlichkeitsentwicklung
E-Mail: swoitzik@die-za.de



Die Stärken jedes einzelnen Teammitglieds zum Nutzen der gesamten Praxis zielgerichtet einsetzen

Zahnarztpraxen sind unabhängig von ihrer Größe sehr komplexe Systeme. Nicht nur die Praxis selbst, sondern alle in ihr Arbeitenden stehen in einem bestimmten Verhältnis zueinander und in Beziehung zu externen Akteuren. Daher haben sowohl interne als auch externe Veränderungen Auswirkungen auf die Praxis als Ganzes und auf jedes der Teammitglieder. Zu diesen externen Veränderungen gehören die wirtschaftlichen Aussichten in Deutschland, arbeitsmarktpolitische Veränderungen ebenso wie gesundheitspolitische Entscheidungen, aber in gleichem Maße private Ereignisse bei einzelnen Mitgliedern des Teams.

Bisherige Ansätze zur Problemlösung funktionieren immer weniger

Ein drängendes Problem vieler Zahnarztpraxen in Deutschland scheint derzeit in der wieder eingeführten Budgetierung der Leistungen, aber noch stärker in der Akquise oder langfristigen Bindung von Mitarbeitenden zu liegen. Die Frage, die sich an dieser Stelle eröffnet, ist die nach den Ursachen. Warum suchen Zahnarztpraxen nach neuen Mitarbeiterinnen? Benötigt man mehr Personal für eine Expansion oder weil Mitglieder des Teams gekündigt und in eine andere Praxis gewechselt haben? Die Lösung dieses Personalproblems ist im zweiten Fall wahrscheinlich schwieriger als im ersten Fall. Denn offensichtlich handelt es sich meist um tieferliegende, strukturelle Probleme,

wenn sich Teammitglieder aus der Praxis verabschieden. In der Folge entsteht für eine unbestimmte Zeit eine Leerstelle innerhalb des Teams, die durch andere Mitarbeiterinnen ausgeglichen werden muss. Dies hat nicht nur Auswirkungen auf die Stabilität des gesamten Praxisteam in fachlicher und zwischenmenschlicher Hinsicht, sondern kann ebenso Auslöser für weitere Kündigungen sein. Wechselt die Mitarbeiterin in eine andere Praxis, so nimmt sie zusätzlich noch jahrelanges Wissen und Erfahrungen mit, manchmal sogar Patienten.

In beiden Fällen – sowohl bei Expansion als auch bei Neubesetzung einer vakanten Stelle – wird oftmals versucht, in erster Linie mit materiellen Anreizen zu arbeiten, um neue Teammitglieder für die Praxis zu gewinnen. Dazu gehören finanzielle Angebote, Bewerber/-innen werden eine geringere Wochenarbeitszeit oder weniger Arbeitstage offeriert und/oder es wird mit besonderen Incentives und Prämien oder einer Umsatzbeteiligung geworben. Das scheint häufig die einfachste und schnellste Lösung zu sein.

Für viele Praxisinhaber/-innen ist es aber in jedem Fall ein „weg vom“ derzeitigen Problem: „Ich weiß nicht, wie ich die Situation ändern soll, ich will nicht mehr ständig darüber nachdenken müssen, was ich noch alles machen soll, um neue Mitarbeiter/-innen zu bekommen.“

Die Gedanken kreisen darum, wie man aus der derzeitigen Situation herauskommt, denn viele der Versuche, das Problem unter Kontrolle zu bekommen und zu lösen, sind bereits gescheitert. Unterhält man sich mit diesen Praxisinhaber/-innen, so liegt die Ursache meist

außerhalb der Praxis: Generation Z, die keine Lust auf ausdauernde Arbeit hat, andere Praxen oder branchenfremde Unternehmen, die Mitarbeiter/-innen mit höheren Gehältern locken, der allgemeine Trend zu mehr Teilzeittätigkeit oder fehlende Aufstiegsmöglichkeiten im Beruf selbst.

Die richtige Zielformulierung ist wichtig

Einiges von dem mag stimmen, führt aber nicht dazu, das Problem zu lösen. Denn dafür kommt es darauf an, sich mental von einem „weg von“ zu einem „hin zu“ zu bewegen. Die Frage sollte also sein: Was will ich eigentlich? Was ist mein Ziel bezogen auf meine Teamsituation in der Praxis? Je nach Definition des Ziels entstehen weitere Fragen, z. B. wie man zu eben jenem Ziel kommt, was dabei alles eine Rolle spielt und beachtet werden muss. Mit anderen Worten: Versetzen Sie sich in Gedanken mit allen Sinnen in Ihr Ziel. Nehmen Sie sich bewusst Zeit, um ein Bild Ihres Ziels zu gestalten. Konkret: Was sehen, hören, fühlen und riechen Sie? Wie bewegen sich die Akteure in Ihrer Praxis, wie sprechen die Teammitglieder miteinander, wie kommunizieren Sie mit anderen? Wie nehmen Patienten die Praxis wahr? Machen Sie sich in Ihrer Vorstellung ein großes, farbenreiches Bild oder einen kleinen Film, spielen Sie mit dem Ton, machen ihn lauter oder leiser, je nachdem, was die Situation in Ihrer Vorstellung angenehmer macht. Gleiches machen Sie mit der Hellig-



keit und den Farben in Ihrem Bild oder Film vom Ziel. Stellen Sie in Ihren Gedanken eine Situation her, die Sie unbedingt genauso, wenn nicht noch besser und aufregender in der Realität erleben möchten. Sie müssen das Ziel in jeder Faser Ihres Körpers spüren und ständig vor Ihrem inneren Auge haben, um den notwendigen Sog aufzubauen. Das mag für Sie im Moment vielleicht etwas befremdlich wirken. Aber glauben Sie mir, es lohnt sich und wird Ihnen helfen, Ihre derzeitige nicht zufriedenstellende Situation entschieden zu verbessern. Trauen Sie sich. Sie können nur gewinnen!

Die positive Formulierung Ihres Ziels ist der erste Schritt, um von der derzeitigen, für Sie unbefriedigenden Situation zu einer begehrenswerten Lösung zu kommen. Allerdings reicht dies allein nicht aus, um einen Sog zu initiieren und mit starkem Rückenwind den Weg zum Ziel zurückzulegen. Sie müssen sich ebenso fragen, wen Sie mit ins Boot holen möchten oder müssen, um Ihr Ziel zu erreichen. Wenn es Ihnen darum geht, motivierte, leistungsstarke Mitarbeiterinnen in Ihrer Praxis zu beschäftigen, die zufrieden sind und sich bei der Arbeit wohlfühlen, dann kommen Sie nicht um die Frage herum: Was genau bedeutet „zufriedene Mitarbeiterinnen“, die „sich während der Arbeit in der Praxis wohlfühlen“ und woran genau erkennen Sie, dass Ihre Mitarbeiter/-innen „zufrieden“ sind? Die nächste Frage schließt sich nahtlos an, nämlich wer dafür verantwortlich ist, dass Mitarbeiter/-innen zufrieden sind und sich während ihrer Arbeit in der Praxis wohlfühlen.

Es mag sich seltsam anhören, aber was denken Ihre Teammitglieder eigentlich über Ihr Ziel? Wären sie bereit, den Weg mit Ihnen gemeinsam zu gehen? Könnte es vielleicht Widerstand geben? Wie würde dieser Widerstand aussehen? Wie könnten Sie darauf reagieren und diesen Widerstand in eine positive Kraft Richtung Ziel umwandeln?

Dies sind nur einige wenige Punkte, über die es nachzudenken gilt, wenn Ihr Ziel darin besteht, jedes einzelne Teammitglied entsprechend ihrer Stärken im Praxisalltag besser einzusetzen, Mitarbeiterinnen stärker an die Praxis zu binden und als Multiplikatoren für potenzielle Bewerberinnen zu nutzen. Zudem sollten Sie für sich genaue Kriterien definieren, woran Sie schließlich erkennen, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben.

Mit diesen Überlegungen sind Sie den ersten Schritt gegangen, um mit einem klar definierten Ziel einen Wandel in Ihrer Praxis erfolgreich umzusetzen.

Die Bedeutung intrinsischer Motivation für den Praxiserfolg

Haben Sie sich bereits einmal gefragt, was Ihre Mitarbeiter/-innen motiviert, in Ihrer Zahnarztpraxis zu arbeiten?

Motivation ist immer der „Zustand einer Person, der sie dazu veranlasst, eine bestimmte Handlungsvariante auszuwählen, um ein bestimmtes Ergebnis zu erreichen und die dafür sorgt, dass diese Person ihr Verhalten hinsichtlich Richtung und Intensität beibehält. Im Gegensatz zu den beim Menschen begrenzten biologischen Antrieben sind Motivation und einzelne Motive gelernt bzw. in Sozialisationsprozessen vermittelt. Der Begriff der Motivation wird oft auch im Sinn von Handlungsantrieben oder Bedürfnissen verwendet¹.

Pinder² beschreibt Motivation im Kontext der Arbeit als Anstoß oder Impuls arbeitsbezogener Verhaltensweisen, die gleichzeitig deren Form, Richtung, Intensität und Dauer bestimmt. Die beiden wichtigsten Motivationsformen in Bezug auf die Tätigkeit in der zahnärztlichen Praxis sind die extrinsische und die intrinsische Motivation. Während die extrinsische Motivation von außen, durch Prämien oder spezielle

Vergütungssysteme, Lob oder Bestätigung durch den Arbeitgeber entsteht, bereitet die intrinsisch motivierte Tätigkeit „Freude und Vergnügen, wird als interessant empfunden und ‚um ihrer selbst Willen‘ ausgeführt“³.

Oftmals erscheint es vielen Praxisinhaber/-innen einfacher, unterschiedliche Möglichkeiten der extrinsischen Motivation zu nutzen. Denn Lob, Anerkennung oder finanzielle Zuwendung bzw. Prämierung und Praxisausflüge setzen keine zeitaufwendigen Analysen der in der zahnärztlichen Praxis zu verrichtenden Tätigkeiten durch Praxisinhaber voraus. Genauso wenig ist es hier notwendig, über eine Neustrukturierung dieser Tätigkeiten nachzudenken und seit Jahren unveränderte Arbeitsabläufe zu hinterfragen. Ebenso erspart es Gespräche oder Diskussionen mit Teammitgliedern der Praxis. Viele Untersuchungen konnten allerdings nachweisen, dass eine extrinsische Motivation nur bedingt und bedingt dauerhaft aufrechtzuerhalten ist.

Ein sehr eindrucksvolles Beispiel dafür ist seit über 100 Jahren bekannt. Der US-amerikanische Industrielle Henry Ford führte 1913 die Fließbandarbeit ein und erhöhte damit die Anzahl der täglich produzierten Fahrzeuge deutlich. Allerdings gab es in seinem Unternehmen eine Fluktuationsrate von über 300 %. Um gegenzusteuern, die Fluktuationsrate zu verringern und die Motivation seiner Arbeiter zu erhöhen, führte er 1914 den Achtstundentag in seinen Fabriken ein und verdoppelte den Arbeitslohn. An den Werkstoren bilden sich lange Schlangen von Menschen, die in seinem Unternehmen arbeiten wollten. In der Folge sank die Fluktuationsrate, allerdings nicht für lange. Obwohl die materiellen Bedingungen bei Ford deutlich besser als in anderen Unternehmen dieser Zeit waren, begann die Fluktuationsrate wieder zu steigen. Befragungen der Arbeiter ergaben, dass es dafür einen triftigen Grund gab, der zeigt, wie wichtig

es ist, den Fokus auf intrinsische Motivation zu legen. Durch die Fließbandproduktion führte jeder Arbeiter nur einige wenige Handgriffe aus, die Tätigkeit war in kleine Arbeitsschritte zerlegt und gleichzeitig extrem monoton. Die Arbeiter konnten den Produktionsprozess des Autos nicht in seiner Gesamtheit begleiten. Dies führte dazu, dass ein Bedürfnis nach persönlicher Entfaltung nicht erfüllt werden konnte, da die Aufgaben in ihrer Ganzheitlichkeit unterbrochen wurden. Es besteht ein Zusammenhang zwischen einem hohen Maß an intrinsischer Motivation und einer positiven Leistung, der durch qualitativ anspruchsvolle Aufgaben noch weiter verstärkt wird, während er sich durch quantitative Aufgaben abschwächt. Dies wird dadurch erklärt, dass komplexe Aufgaben oftmals eine tiefgreifende Auseinandersetzung mit der Arbeitsaufgabe selbst und damit ein starkes Arbeitsengagement erfordert.

Gleichzeitig benötigen diese komplexen Aufgaben eine Autonomie des Mitarbeiters, um sich mit der Arbeitsaufgabe zu beschäftigen⁴. Als komplexe Aufgaben können die Arbeitsabläufe in zahnärztlichen Praxen beschrieben werden, die vom Patientenempfang, über die Patientenbetreuung, die Organisation von Behandlungszimmern in puncto Vor- und Nachbereitung, die Instrumentenaufbereitung, die Beratung und Behandlung bis hin zum Service nach erfolgter Behandlung reichen. Bezogen auf diese Arbeitsabläufe ist es essenziell notwendig, diese als ganzheitliche Aufgabe zu gestalten. Das bedeutet, dass entsprechende Arbeitsabläufe im Gesamtablauf von einer Mitarbeiterin erbracht werden. Ein Beispiel wäre hier die notwendige Vorbereitung des Behandlungszimmers, die Assistenz am Stuhl und die Begleitung des Patienten zum Empfang zur eventuellen Vereinbarung neuer Termin und die Nachbereitung des Zimmers mit entsprechender Aufbereitung der Instrumente. Dabei liegt es am Praxisin-

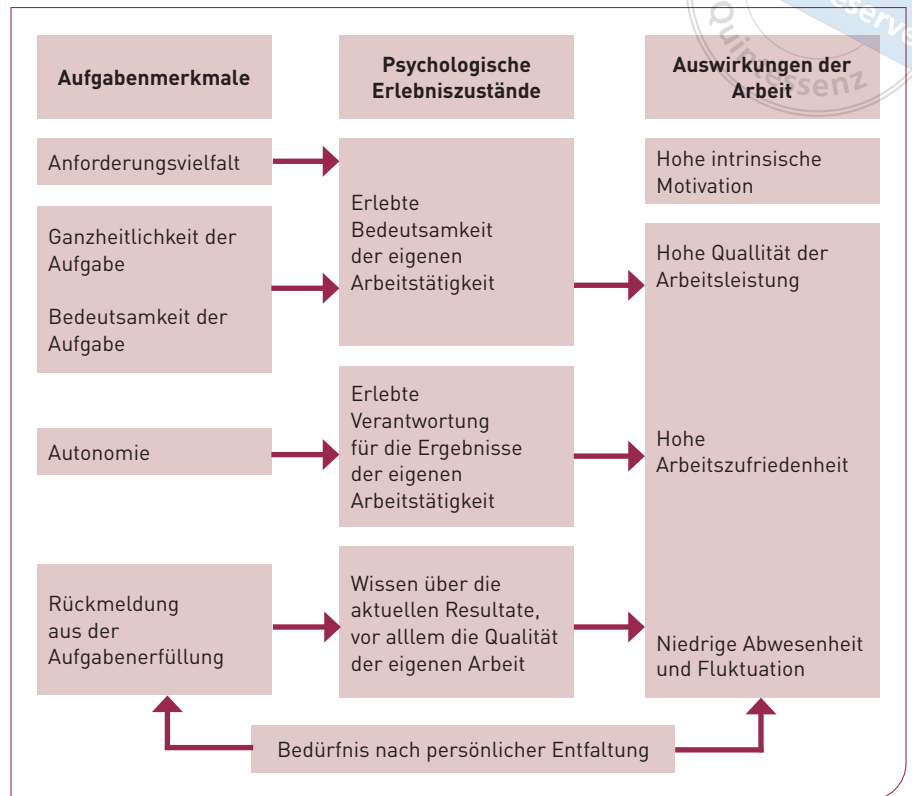


Abb. 1 Beziehungen zwischen Aufgabenmerkmalen und Auswirkung der Arbeit nach dem „Job characteristics model“ (JCB) nach Hackmann und Oldham⁶.

haber selbst, die Bedeutsamkeit dieser Arbeitsaufgabe immer wieder in den Fokus zu stellen. Durch die Gewährung von Autonomie bei der Durchführung dieser Aufgabe erleben die einzelnen Teammitglieder die Verantwortung für die Ergebnisse ihrer Arbeit. Verstärkt wird dies nach jeder Behandlung durch eine Rückmeldung zur Aufgabenerfüllung durch den Zahnarzt, wobei die Mitarbeiterin zugleich Wissen über die Qualität ihrer Arbeit erhält.

Ein gutes Beispiel für den gelungenen Balanceakt zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation und der sich daraus ergebenden ständigen Steigerung des Unternehmenserfolgs hat Thiele⁵ am Beispiel des Unternehmers Würth beschrieben. Würth ist es gelungen, ein Umfeld für seine Mitarbeiter zu schaffen, das sie einerseits extrem hoch intrinsisch motiviert sein lässt, für die Unternehmensgruppe Würth zu arbeiten. Gleichzeitig werden sie

zusätzlich extrinsisch durch das Unternehmen motiviert, wenn es darum geht, Umsatztäler mit wieder steigenden Verkäufen auszugleichen. Würths Mitarbeiter haben Freiheit und fürchten sich nicht davor, eigene Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen.

Denn Würth lässt seinen Außendienstmitarbeitern durch die Dezentralität die Freiheit, wie ein eigener Unternehmer zu handeln. Er setzt auf Eigenverantwortung und Vertrauen. Dieses Prinzip des Weltmarktführers im Bereich Montage- und Befestigungsmaterial entspricht den von Ulich⁶ beschriebenen Beziehungen zwischen Aufgabenmerkmalen, psychologischen Erlebniszuständen bei der Arbeit und den Auswirkungen auf die Arbeit (Abb. 1).

Ford, Würth, werden Sie jetzt vielleicht denken, sind keine Zahnarztpraxen. Richtig, und gleichzeitig sind alle drei unterschiedlichen Unternehmen

Merkmale der Arbeit	Bewertung der Tätigkeiten					
	0 - äußerst schlecht bis 10 - äußerst gut und angenehm					
	Instru- menten- sterilisa- tion	Behand- lungs- zimmer vorberei- ten	Termin- vergabe	Material- bestel- lung	Röntgen- konstanz- prüfung	weitere ...
Entscheidungsmöglichkeiten						
Abwechslung bei der Tätigkeit						
Möglichkeit zu lernen						
Gegenseitige Unterstützung und Respektierung						
Sinnvoller Beitrag für die Praxis						
Positive Zukunft, persönliche Entwicklungsmöglichkeiten						
Total						

Abb. 2 Beispiel für subjektive Tätigkeitsanalyse nach Ulich (Tab. modifiziert für Zahnarztpraxen nach Thiele⁸).

komplexe Systeme, die bezogen auf Mitarbeiter/-innen nach ähnlichen Mustern funktionieren. Wie genau, das erfahren Sie praxisnah erklärt im nächsten Abschnitt.

Die subjektive Tätigkeitsanalyse als praxiserprobte Methode zur Steigerung der Teammotivation

Bei der subjektiven Tätigkeitsanalyse handelt sich um ein aus der Arbeits- und Organisationspsychologie bekanntes, von Ulich⁷ entwickeltes und von uns für zahnärztliche Praxen weiterentwickeltes

und angepasstes mächtiges Werkzeug, das viele Praxen mit unserer Hilfe bereits erfolgreich angewendet haben. In diesem Prozess erhalten die Teammitglieder die Möglichkeit, ihre Werte, Ziele und Wünsche in die Abläufe der Praxis einzubringen, eigene Positionen darzustellen und bestehende Gestaltungs- sowie Handlungsspielräume nicht nur zu erkennen, sondern auch zu erweitern. Die aus der subjektiven Tätigkeitsanalyse entstehenden Veränderungskonzepte sollten dabei von den Teammitgliedern in die Zielformulierungen der Praxis eingebracht werden und müssen mit diesen übereinstimmen⁸.

Bei der subjektiven Tätigkeitsanalyse analysieren die Teammitglieder ihre

eigenen Arbeitsabläufe, die Organisation der Praxis, das Verhältnis zu anderen Teammitgliedern und ihre eigenen Aufgaben innerhalb des Praxisteam. Die Mitarbeiter/-innen erhalten die Möglichkeit, die in der Praxis anfallenden Tätigkeiten aufzulisten und gemeinsam zusammenzustellen. Diese werden in einer Tabelle (Abb. 2) zusammengestellt. Gleichzeitig finden sich in der Tabelle allgemeine Merkmale von Arbeit, die durch wissenschaftliche Untersuchungen ermittelt wurden. Die Teammitglieder werden nun aufgefordert, die in der Praxis anfallenden Arbeiten für sich auf einer Skala von 0 bis 10 zu bewerten, wobei 0 bedeutet, dass die Tätigkeit bezogen auf die Merkmale der Arbeit eine äußerst unangenehme und 10 eine sehr angenehme Tätigkeit für das Teammitglied ist. Dies führt dazu, dass sich die Teammitglieder die in der Praxis zu verrichtenden Tätigkeiten bewusst machen und reflektieren, wie sie selbst und andere Teammitglieder diese Tätigkeiten einschätzen. Gleichzeitig können sie nach den in der Auswertung stattfindenden Diskussionen die Leistung anderer Teammitglieder anhand von teambasiereten Wertemaßstäben beurteilen. Sie erleben sich zudem selbstverantwortlich für ihre Arbeitsergebnisse und machen sich die Bedeutung ihrer eigenen Arbeit bewusst, was zusätzlich positive Auswirkungen auf die intrinsische Motivation jedes einzelnen Teammitglieds hat. Zugleich gelingt es, die Stärken jedes Teammitglieds herauszuarbeiten und durch eine veränderte Einteilung der in der Praxis anfallenden Arbeiten diese Stärken optimal zu nutzen, die intrinsische Motivation jedes einzelnen und des gesamten Teams langfristig deutlich zu erhöhen.

Bei der Durchführung der subjektiven Tätigkeitsanalyse sollten einige wichtige Punkte beachtet werden. Der eigentliche Prozess sollte in Teambesprechungen langsam eingeleitet werden, damit sich

alle Teammitglieder mental darauf vorbereiten. Für den Prozess der Zusammenstellung aller Arbeitsabläufe bietet es sich an, einen Vormittag einzuplanen. Für die anschließende Diskussion und den Austausch zwischen den Teammitgliedern sollte ebenfalls ausreichend Zeit eingeplant werden, um tatsächlich alle Mitarbeiterinnen ausreichend in den Prozess einzubeziehen und dieses wichtige Instrument zu einem Erfolg werden zu lassen. Zudem bietet es sich an, die subjektive Tätigkeitsanalyse in regelmäßigen Abständen zu wiederholen, wobei ein geeigneter Zeitrahmen zwischen 6 und 12 Monaten liegt. Weiterhin ist es hilfreich, einen erfahrenen Berater in der Anfangsphase bzw. bei der ersten subjektiven Tätigkeitsanalyse in der Praxis zur Unterstützung zu Rate zu ziehen.

Fazit

Da es sich bei zahnärztlichen Praxen um komplexe Strukturen handelt, sollte im Vorfeld von Veränderungsprozessen beachtet werden, dass Veränderungen an einer Stelle Auswirkungen auf das Gesamtsystem haben. Deshalb ist eine präzise und detaillierte Zielformulierung notwendig, um bereits im Vorfeld mögliche Konsequenzen in Betracht zu ziehen, wobei alle Teammitglieder einbezogen werden sollten. Mithilfe einer strukturiert durchgeführten subjektiven Tätigkeitsanalyse werden danach Arbeitsprozesse innerhalb der Praxis vertieft, was zu einer Erhöhung der intrinsischen Motivation bei den Teammitgliedern bei gleichzeitig stärkerer Bindung an die Praxis und somit verminderter Fluktuation führt und den optimalen Einsatz einer jeden Mitarbeiterin bezogen auf ihre Stärken und Interessen ermöglicht.

Literatur

1. Meier GW., Kirchgorg M. Motivation. Gabler Wirtschaftslexikon, 2018. Internet: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/motivation-38456/version-261879>. Abruf: 07.02.2025.
2. Pinder CC. Work motivation in organizational behavior. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 1998.
3. Hennecke M, Bransdtsätter V. Intrinsische Motivation. In: Bierhoff HW, Frey D (Hrsg). Enzyklopädie der Psychologie. Soziale Motive und soziale Einstellungen. Sozialpsychologie. Hogrefe, 2. Aufl. 2016.
4. Atabaki A, Biemann T. Motivation und Mitarbeiterleistung. Personal Quarterly 2016;68(2):46–49.
5. Thiele S. Gute Mitarbeiter kosten Geld, schlechte das Unternehmen: Unternehmensführung: Was erfolgreiche Unternehmer und wahre Führungskräfte ausmacht. London: steckandose, 2023.
6. Ulich E. Arbeitspsychologische Konzepte der Aufgabengestaltung. Software-Ergonomie `89: Aufgabenorientierte Systemgestaltung und Funktionalität. Konferenzband. Stuttgart: Teubner, 1989:51–65.
7. Ulich E. Arbeitspsychologie. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 4. Aufl. 1998.
8. Thiele S. Teamcoaching, Band 5. In: Borkircher H (Hrsg). Der Zahnarzt als Praxismanager. Berlin: Quintessence Publishing, 2000.



Sven Thiele

Zahnarzt, Dozent am King's College London
Zertif. NLP-Trainer und Klinischer Hypnotherapeut
Publizist und Referent
E-Mail: foreign.dentist@googlemail.com

DZR

Wissen, das sich auszahlt – die DZR SeminarFlatrate

Eine hohe Factoring- und Abrechnungsqualität sind einer der entscheidenden Faktoren für den Praxiserfolg. Beim DZR dürfen Sie mehr erwarten. Neben maßgeschneiderten Factoringlösungen gehören zum zusätzlichen Leistungsspektrum auch moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.

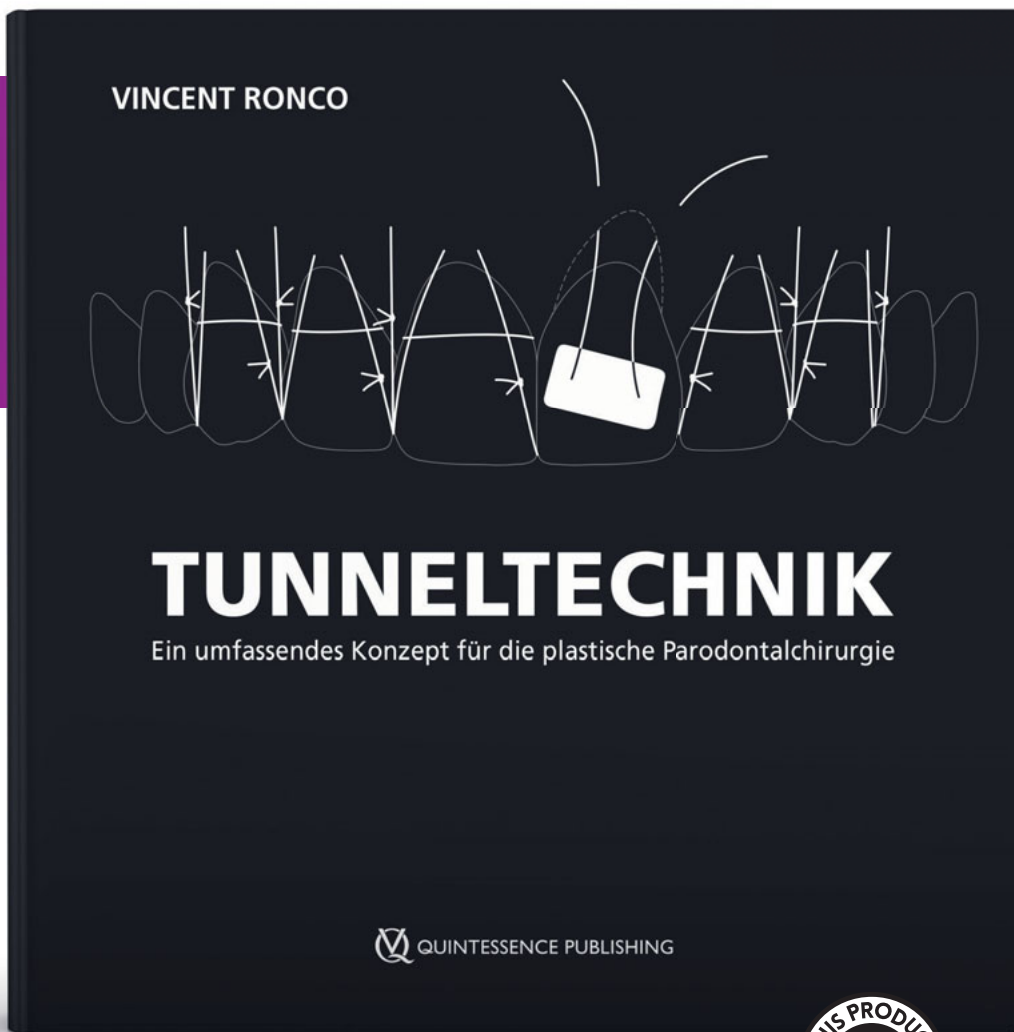
Mit der DZR SeminarFlatrate bietet die Akademie ein vielseitiges Fortbildungsprogramm für Praxisinhaber:innen und Teams – mit über 100 Terminen und 50 Themen zu Abrechnung, Praxismanagement, Patientenmarketing, Kommunikation u. v. m. Die Flatrate ermöglicht uneingeschränkten Zugang zu diesen Seminaren. Der Vorteil: Bereits zwei Halbtages-Seminare decken die Kosten für ein Jahr ab, sodass sich die Teilnahme schnell lohnt.

Buchen Sie jetzt Ihre DZR SeminarFlatrate und profitieren Sie von erstklassigem Praxiswissen. Alle Infos dazu finden Sie hier: www.dzr.de/akademie.

DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Marienstraße 10
70178 Stuttgart
Tel. 0711 99373-4980
kontakt@dzr.de
www.dzr.de

EINDEUTIG.
ANSCHAULICH.
INSPIRIEREND.



Vincent Ronco

Tunneltechnik

Ein umfassendes Konzept für die plastische Parodontalchirurgie

304 Seiten, 682 Abbildungen

Artikelnr. 24000, € 188,-

Die Tunneltechnik ist eine minimalinvasive Behandlungsmöglichkeit bei parodontalen Rezessionen mit vorhersagbar sehr guten ästhetischen Ergebnissen. Der Autor vermittelt mit diesem Buch ein tiefes Verständnis der Grundsätze dieses chirurgischen Ansatzes und erklärt detailliert, wie mit einer sorgfältigen Analyse der Übergangzone zwischen Krone und Wurzel, der Anwendung neuartiger Nahttechniken und einem verbesserten Vorgehen mit Bindegewebettransplantaten die Behandlung zum Erfolg wird. Eindrucksvolle Falldarstellungen zeigen die Vielseitigkeit des Verfahrens und machen das Buch zu einem Handbuch für den Einsatz der Technik in den verschiedenen klinischen Anwendungsfällen.



www.quint.link/tunneltechnik



buch@quintessenz.de



+49 30 76180-667

 **QUINTESSENZ PUBLISHING**

Eine neue Chance: Hydroxyapatit ist ein erwägenswerter Wirkstoff in der Prophylaxe

Medizinisches Hydroxyapatit stellt in der zahnmedizinischen Prophylaxe einen erwägenswerten Wirkstoff dar. Er ist eine Antwort auf den Wunsch nach einer sinnvollen Veränderung. Dabei wird seine Effektivität durch Studien untermauert – und durch die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten „at home“ und „in office“ entfaltet sich ein umfassendes Konzept mit einer ganzheitlichen Herangehensweise.

Zur Absicherung der Wirksamkeit von Hydroxyapatit von der Zahnpasta bis zur Formulierung als Gel für die professionelle Anwendung wurde in der Vergangenheit schon vieles zusammengetragen. Dabei fällt an erster Stelle Folgendes auf: Von allen Seiten werden immer wieder die grundlegenden Arbeiten von Kani et al.¹ und von Shimura et al.² zitiert. Sie wurden an zwei japanischen Universitäten in den 1980er-Jahren mit japanischen Schulkindern durchgeführt.

Hohe Bedeutung der Hydroxyapatit-Pilotstudien

Selbst wenn man in Betracht zieht, dass diese Untersuchungen an japanischen Schulkindern heute anders vorgenommen würden, so haben sie doch gezeigt: Innerhalb eines 1- bis 3-jährigen Untersuchungszeitraums traten zwischen 17 und 56 % weniger Neukaries bei Anwenden einer Hydroxyapatit-Zahncreme im Vergleich zur Kontrollgruppe auf.



Abb. 1 Pioniere der dentalen Hydroxyapatit-Forschung: Die Ergebnisse der Arbeitsgruppe Kani et al./Tokyo führten maßgeblich zur Anerkennung des original Hydroxyapatit-Wirkstoffs <mHAP> (Fa. Sangi, Tokyo/Japan) als Anti-Karies-Mittel durch die japanischen Gesundheitsbehörden.

Diese Studienergebnisse haben wesentlich zur offiziellen Anerkennung des original Hydroxyapatit-Wirkstoffs <mHAP> (Fa. Sangi, Tokyo/Japan) als Anti-Karies-Mittel durch die japanischen Gesundheitsbehörden geführt. Die Anti-Karies-Wirkung dieses medizinischen Hydroxyapatits haben Wissenschaftler in den Jahren danach bis heute immer wieder durch Untersuchungen mit unterschiedlichem Design belegt.

Hohe Bedeutung von nano<mHAP> für den Praxisalltag

Auch hat sich gezeigt: Medizinisches Hydroxyapatit bewährt sich sowohl in einschlägigen Studien als auch in vielen typischen Situationen des Praxisalltags.



Abb. 2 Typische Situation in der Patientenberatung: „Ich suche für meine häusliche Mundpflege nach einer Alternative ...“ – Eine neue Chance: „Dabei kann Zahnpasta mit medizinischem Hydroxyapatit eine wesentliche Rolle spielen.“

Beispiel 1: „Ich suche nach einer Alternative“

Ein Patient kommt in die Praxis und möchte nach Jahren der häuslichen Mundpflege-Routine „eine Alternative, etwas Neues“. In dieser Situation kann das Prophylaxeteam ihn unterstützen und dabei auf das Thema „Remineralisierung“ zu sprechen kommen.

Denn wie entsteht Karies? Im ersten Schritt gerät die natürliche Balance zwischen Demineralisierung und Remineralisierung der Zähne aus dem Gleichgewicht. Ein Defizit an Mineralien kann jedoch durch remineralisierende Substanzen aus der Zahnpasta ausgeglichen werden, wie etwa durch Hydroxyapatit. Wegen des bei diesem Stoff zugrunde liegenden Wirkmechanismus bedarf es hier nicht einmal des „Umwegs“ über Calciumphosphate aus dem Speichel des Patienten, weil Hydroxyapatit selbst

In dieser Rubrik werden Herstellerinformationen publiziert, deren Inhalte nicht der Verantwortung der Redaktion unterliegen und die nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wiedergeben.



Abb. 3 Remineralisierung als professionelle Maßnahme bei Initialkariesläsionen oder Mikrorissen (APAPRO, Fa. Sangi) – z. B. im Rahmen einer PZR oder PMPT, einer kieferorthopädischen Therapie oder einer Bleaching-Behandlung.



Abb. 4 und 5 Die Pflege-Creme (APAPRO) lässt sich mit dem Gummikelch bei niedriger Drehgeschwindigkeit in die Zähne einmassieren; alternativ dazu wird der Wirkstoff in einen Medikamententräger eingelegt. So kann der Patient in Spezialfällen medizinisches Hydroxyapatit (<mHAP>) in hohen Konzentrationen unter Anleitung durch das zahnärztliche Team selbst anwenden (APAPRO Treatment Paste).



Zu Hause

- ✓ Schützt vor Karies
- ✓ Lindert Überempfindlichkeit
- ✓ Remineralisiert
- ✓ Hellt die Zähne natürlich auf

120g

Remineralisierende Zahnpasta für tägliche professionelle Zahnpflege zu Hause

In der Praxis

- ✓ Nach PZR
- ✓ Zur Remineralisierung von Kreidezähnen (MIH)
- ✓ Nach Zahnsteinentfernung
- ✓ Nach Bleichen
- ✓ Nach der Entfernung von Zahnsparren
- ✓ Für allgemeinen Schutz und Pflege

55g

Remineralisierende Pflege-Creme zur professionellen Anwendung in der Praxis

Abb. 6 und 7 Für die Zahnpflege auf professionellem Level im häuslichen Badezimmer steht jetzt ganz neu auch eine Homecare-Zahnpasta der APAPRO-Reihe zur Verfügung. Neben einer hohen nano<mHAP>-Konzentration enthält sie Kaliumnitrat zur zusätzlichen Linderung von überempfindlichen Zahnhälsen.

schon derjenige Stoff ist, aus dem ca. 97 % des Zahnschmelzes besteht.

Er bringt die benötigten Calciumphosphate selbst mit, und er bringt sie nicht nur auf die Zahnoberflächen, sondern sogar darunter in die Tiefe der Zahnhartsubstanz.

Die japanischen Gesundheitsbehörden erkannten drei Anti-Karies-Funktionen von medizinischem Hydroxyapatit an: nano<mHAP> adsorbiert Plaque und Plaque-Bakterien während des Zähneputzens; es füllt und repariert Mikrorisse auf der Zahnoberfläche und es remineralisiert demineralisierte Bereiche unterhalb der Zahnschmelzober-

fläche. Damit wirkt nano<mHAP> gezielt gegen Initialkariesläsionen.

Beispiel 2: „Ich möchte KFO-begleitende Karies-Vorbeugung“

Mit diesen Anti-Karies-Funktionen empfiehlt sich der Wirkstoff auch für die Kariesprophylaxe während einer kieferorthopädischen Therapie. Der Patient spürt beispielsweise: „Die Apparaturen und Bänder erschweren mir die tägliche Mundpflege. An bestimmte Stellen komme ich mit der Zahnbürste gar nicht so recht heran.“

Möglicherweise bilden sich sichtbare „White spots“. Mithilfe einer neuentwickelten Formulierung inklusive hoher nano<mHAP>-Konzentration kann das Prophylaxeteam die Zähne des KFO-Patienten mit einer Pflege-Creme remineralisieren (APAPRO, Fa. Sangi, Tokyo/Japan). Eine Applikation empfiehlt sich insbesondere im Zuge eines Wechsels der Bänder/Apparaturen oder nach der Entnahme einer Zahnspange. Darüber hinaus kann dem Patienten die Verwendung einer Hydroxyapatit-Zahnpasta auch für zu Hause empfohlen werden (APAGARD, APADENT, Fa. Sangi).



Abb. 8 Produktlinie APAGARD (v.l.n.r.): Basis-Pflege APAGARD M-plus, Premium-Pflege APAGARD PREMIO, APAGARD SMOKIN' für Raucher, revitalisierende Hydroxyapatit-Mundspülung APAGARD RIN-SU, Zahn-Conditioner APAGARD DEEP-CARE.



Abb. 9 Produktlinie APADENT (v.l.n.r.): APADENT TOTAL CARE gegen Karies, Zahnfleischerkrankungen und Mundgeruch, APADENT SENSITIVE mit Kaliumnitrat zur zusätzlichen Linderung von Überempfindlichkeit, APADENT PERIO für gesundes Zahnfleisch und erweiterte Parodontalprophylaxe und für die jüngsten Patienten APADENT KIDS und APADENT BABY.

Beispiel 3: „Ich möchte weiße Zähne – aber ohne Schädigungen“

Eine dritte typische Situation stellt eine Bleaching-Behandlung dar. Hierbei können Sensibilitäten auftreten, doch diese lassen sich durch Hydroxyapatit-Applikation mildern bzw. beseitigen (ebenfalls mit APAPRO). Auch die Remineralisierung nach einer PZR oder PMPR funktioniert mit nano<mHAP>. Es hilft effektiv, Mikroschädigungen zu beseitigen. In Fällen, in denen eine Oberflächenreparatur besonders notwendig ist, kann, alternativ zum Aufbringen der remineralisierenden Pflege-Creme mit einem langsam rotierenden Gummikelch, kann – alternativ zum Aufbringen der remineralisierenden Pflege-Creme mit einem langsam rotierenden Gummikelch – eine Schiene als Wirkstoffträger eingesetzt werden. Und in Spezialfällen kann der Patient unter Anleitung durch das zahnärztliche Team eine solches „Profi-Produkt“ auch zu Hause mithilfe einer Zahnschiene auf seine Zähne aufbringen (APAPRO Treatment Paste).

Seine Produkt-Familie hat der Hydroxyapatit-Pionier im Jahr 2024 um eine neue Zahnpasta für die häusliche Anwendung auf professionellem Niveau erweitert (APAPRO Professional Home-

care). Die schaumarme Formulierung hat eine hohe nano<mHAP>-Konzentration und ist angereichert mit Kaliumnitrat, wodurch sie besonders geeignet ist für Patienten, die unter Überempfindlichkeit leiden.

Ein ganzheitlicher Ansatz mit hoher Bedeutung

Mit den genannten Produkten und verschiedenen Spezialitäten (u. a. für Raucher, für Kinder und für Babys) präsentiert sich die Hydroxyapatit-Produktpalette heute als ein schlüssiges Konzept für die ganze Prophylaxe. Es ist durch Studien abgesichert und auf viele typische Situationen des Praxisalltags maßgeschneidert.

Literatur

1. Kani T, Kani M, Isozaki A et al. Effect to apatite-containing. Dentifrices on dental caries in school children. J Dent Health 1989;39(1):104-109.
2. Shimura N et al. Field Study on the anticaries effect of toothpaste containing hydroxyapatite (first report). J Dent Med 1982;15(2):213-218.

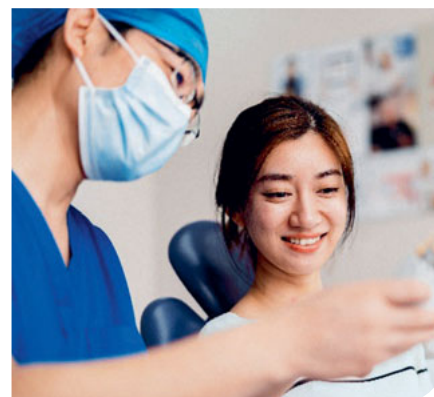


Abb. 10 Beratung einer Patientin nach der Behandlung: Mit dem „Treatment care concept“ legen ihr der Zahnarzt bzw. die Prophylaxeassistentin ein ganzheitliches und breitgefächertes Sortiment von Produkten ans Herz, das genau ihren Bedürfnissen entspricht und ihre Zähne durch Remineralisierung über viele Jahre intakt halten kann (Fotos: Fa. Sangi).



Kontakt

Sangi Europe GmbH
Leopoldstr. 244, 80807 München
Tel.: +49 89 208039387,
Fax: +49 89 208039388
info@sangi-eu.com

ICH BEANTRAGE DIE AUFNAHME IN DEN DENTISTA VERBAND

Name/Vorname _____
 PLZ/Ort _____
 Straße/Hausnummer _____
 Geb.-Datum _____
 Telefon/Telefax _____
 E-Mail _____
 Website _____
 Beruf _____

... als

- ordentliches Mitglied: 175,- EUR Jahresbeitrag
- Mitglieder Studium / Assistenz / Elternzeit / Ruhestand: 15,- EUR Jahresbeitrag
- alleinerziehendes Mitglied: 87,50 EUR Jahresbeitrag
- Fördermitglied / natürliche Person: 175,- EUR Jahresbeitrag
- Fördermitglied / juristische Person: 450,- EUR Jahresbeitrag

- Ich überweise selbst nach Rechnungseingang
- Ich bitte um SEPA-Lastschriftinzug von meinem Konto:

IBAN: _____

BIC (bei Auslandsgeldverkehr) _____

Die Gläubiger-Identifikationsnummer des Dentista Verbandes: DE02ZZZ00000302282

Freiwillige statistische Angaben:

Kinder: Nein Ja, Anzahl _____

Ort der Tätigkeit:

Einzelpraxis BAG Labor

Unternehmen Hochschule Anderes

Fachliche Schwerpunkte _____

Die Satzung des Verband der Zahnärztinnen – Dentista e. V. ist mir bekannt. Mit der Zusendung des Mitgliederjournals/des Newsletters bin ich einverstanden (falls nicht, bitte Entsprechendes streichen).

Datum/Unterschrift _____

Bitte per Fax an Dentista:

030 / 26 39 17 30 32 46

Oder per Post an: Dentista e.V.,

Amelie Stöber, Schuckertdamm 332, 13629 Berlin

DENTISTA-KONTAKT

Telefon: 030 / 2581 1757 • info@dentista.de
 www.dentista.de

Anzeige

Kennen Sie schon unsere Podcasts?

Copyright © 2025 Quintessenz Verlags-GmbH Berlin

IMPRESSUM

Dentista

Wissenschaft | Praxis | Leben

Offizielle Zeitschrift des Verband der Zahnärztinnen – Dentista e. V.

Herausgeber:

Christian Wolfgang Haase

Herausgeber Emeritus:

Dr. h. c. H.-W. Haase

Geschäftsführung:

Christian Wolfgang Haase

Redaktionsleitung Zeitschriften:

Dr. Marina Rothenbücher

Verlag: Quintessenz Verlags-GmbH,

Ifenpfad 2-4,
 12107 Berlin

Redaktion: Susann Lochthofen

Vertrieb: Adelina Hoffmann, abo@quintessenz.de

Anzeigen: Markus Queitsch,

queitsch@quintessenz.de, 0172 / 9 33 71 33

Layout: Nina Küchler

Herstellung: Ina Steinbrück

Kontakt und Redaktion Dentista Verband:

Amelie Stöber, stoeber@dentista.de

Copyright © 2025 Quintessenz Verlags-GmbH Berlin

Die Zeitschrift „Dentista“ erscheint in der Quintessenz

Verlags-GmbH, Ifenpfad 2-4, 12107 Berlin.

Geschäftsführer: Christian W. Haase

Sitz/Registergericht: Berlin 93 HRB 15 582

Tel.: 030 76180-5, Fax: 030 76180-680/-691/-692/-693

E-Mail: info@quintessenz.de

Web: www.quintessencepublishing.com

Zweigniederlassung: 83700 Rottach-Egern

Bei redaktionellen Einsendungen ohne besonderen diesbezüglichen Vermerk behält sich der Verlag das ausschließliche Recht der Vervielfältigung in jeglicher Form sowie das der Übersetzung in fremde Sprachen ohne jede Beschränkung vor. Die in der Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages straf-

bar. Der Verlag haftet nicht für die Richtigkeit mitgeteilter Angaben. Als Originalarbeiten werden grundsätzlich nur Erstveröffentlichungen angenommen. Nach Annahme für eine Veröffentlichung dürfen diese Arbeiten nicht in gleichem oder ähnlichem Wortlaut an anderer Stelle angeboten werden. Die Redaktion behält sich vor, den Zeitpunkt der Veröffentlichung zu bestimmen.

Die „Dentista“ erscheint vierteljährlich im März, Mai, August und November.

Bezugspreise: Jahresabonnement 2024 Inland 48,- EUR (Ausland: 56,- EUR), Einzelheft 15,- EUR. Die Abonnementpreise verstehen sich einschl. MwSt. und sämtlicher Versandkosten. Sofern nichts anderes vereinbart ist, laufen Abonnements zunächst für 12 aufeinander folgende Monate und verlängern sich anschließend automatisch auf unbestimmte Zeit zu den dann jeweils gültigen Preisen. Nach Ablauf der ersten Bezugszeit können Abonnements mit einer Frist von 30 Tagen zum Monatsende gekündigt werden. Bei Ausfall der Lieferung durch höhere Gewalt, Streik oder dergleichen ergeben sich hieraus keine Ansprüche auf Lieferung oder Rückzahlung des Bezugsgeldes durch den Verlag, Lieferung erfolgt auf Gefahr des Empfängers.

Zahlungen:

Quintessenz Verlags-GmbH

Commerzbank AG Berlin

IBAN: DE6110040000180215600, BIC: COBADEFF

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG

IBAN: DE36300606010003694046

BIC: DAAEDEDXXX

Anzeigenpreisliste Nr. 75, gültig ab 1. Januar 2025.

Erfüllungsort und Gerichtsstand Berlin.

ISSN: 2366-3634

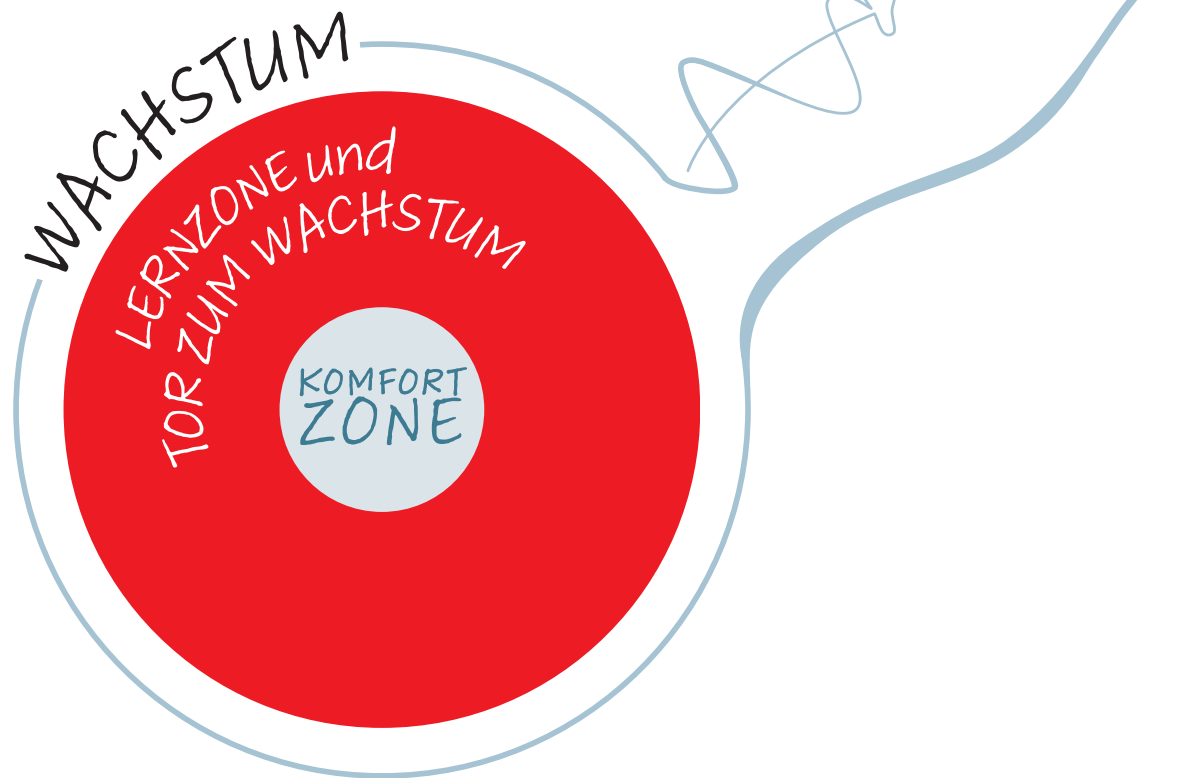
Druck: WKS Print Partner GmbH, Felsberg,
 www.wksgruppe.de

Besuchen Sie uns in Köln!



Quintessence Publishing
Halle 11.2 | Stand S20/T21





Komfortzone verlassen – Wachstum entfalten

Das **Frühjahrs-Seminar** 2025

- ✓ Neues aus Gesetzgebung / Politik / Abrechnungswissen
- ✓ Mehr-Honorar bei der Abrechnung konservierender Leistungen
- ✓ Sprechende OralMedizin und angemessene Honorare
- ✓ Nicht „drauflegen“ bei Endo, Stiftaufbauten und direkten Rekonstruktionen
- ✓ Achtung Einzelzahnkrone: Hoher Aufwand und wenig Gewinn?
- ✓ Die verschenkten Chairside-Leistungen bei ZE-Reparaturen

JETZT anmelden auf [daisy.de](https://www.daisy.de) oder über den QR-Code

