

DENTAL plus

PRAXISWISSEN FÜR DAS
ERFOLGREICHE TEAM

- **Totalprothetik nach dem BLP-Konzept statt „Zähne von der Stange“**
- **Nanokeramische Hybrid-Composites – die sanfte Alternative?**
- **Digitale Teleskopprothetik: High-Tech-Workflow für den Klassiker**

2

FÜR DAS PERFEKTE LÄCHELN

Die besten Fachbücher zum Thema Ästhetik in der Zahnmedizin



19,90 Euro

Axel Seeger

SMILE

ISBN 978-3-937346-77-9

128 Seiten, gebunden

In sechs Sprachen

Hochwertige Bilder dokumentieren in diesem Bildband beeindruckende Frontzahnversorgungen sowie die vielfältigen Formen und Oberflächen natürlicher Zähne. Die Kompakt-Ausgabe des Bildbands:

Für ein schönes Lächeln, ISBN 978-3-937346-78-6

Verlag Neuer Merkur, 9,90 Euro



59,00 Euro

Achim Ludwig

Das Geheimnis der Ästhetik

ISBN 978-3-95409-036-5

296 Seiten, gebunden

Mit zahlreichen Abbildungen

Anhand verschiedener Patientenfälle zeigt Achim Ludwig, welche Aspekte ins Spiel kommen, um wirklich ästhetischen Zahnersatz zu schaffen.

30,00 Euro

Daniel Carmona Cando

Das Spiel mit dem Licht

ISBN 978-3-937346-12-0

158 Seiten, 175 Abb., gebunden

Eine präzise Anleitung zur Farbnahme und Schichttechnik, mit vielen hochwertigen Illustrationen und Fotos.



Jetzt bestellen

www.fachmedien-direkt.de



K-Beauty

Dieses Jahr hat meine Familie die Frühlingsferien in Südkorea verbracht, dem Heimatland meiner Mutter. Hiesige Freunde und Bekannte waren begeistert, als sie von unseren Reiseplänen hörten, und überraschend viele sagten: „Da will ich auch mal hin!“ In meiner Kindheit war Korea für die meisten hierzulande ein ferner, fast unbekannter Punkt auf der Landkarte Asiens. Heute ist das völlig anders. Fast jeder hat irgendeine Verbindung zum 'Land der Morgenstille' (oft auch über seine Kinder) – sei es durch K-Pop, K-Dramen oder den Megatrend K-Beauty.



Das äußere Erscheinungsbild spielt im koreanischen Alltag tatsächlich eine deutlich zentralere und weitaus existenziellere Rolle als in Deutschland. Während Körperpflege hierzulande oft als Ausdruck von Selbstfürsorge oder persönlichem Stil verstanden wird, gilt sie in Korea als Zeichen von Disziplin, sozialer Kompetenz und Respekt gegenüber den anderen. Der gesellschaftliche Konformitätsdruck ist immens: Wer dem Ideal nicht entspricht, erfährt oft offene Benachteiligung. In Deutschland schätzen wir zwar auch ein gepflegtes Äußeres, lassen aber deutlich mehr Raum für Individualität zu und akzeptieren kleine Makel als Teil der Persönlichkeit im Sinne einer „Authentizität“. In Südkorea, so mein Eindruck, geht es weniger um individuellen Charme als um das Streben nach Perfektion und makelloses Funktionieren im sozialen Gefüge.

Kein Wunder, dass Korea weltweit zu den Spitzenreitern beim Pro-Kopf-Verbrauch von Kosmetika gehört. Interessant ist, dass das Augenmerk dabei weniger auf dekorativem Make-up, sondern auf der Gesundheit der Haut liegt (die Qualität koreanischer Pflegeprodukte wird heute nicht ohne Grund weltweit geschätzt). Für Koreaner sind Gesundheit und Ästhetik untrennbar verwoben. Diese Einstellung prägt nicht nur die tägliche Routine, sondern

auch den selbstverständlichen Rückgriff auf medizinische und ästhetische Maßnahmen – die Grenzen sind fließend: So werden dermatologische Behandlungen häufig nicht nur zu therapeutischen Zwecken, sondern auch zur Vorbeugung von Hautalterung oder Pigmentstörungen eingesetzt. Diese Verbindung von medizinischem und ästhetischem Ansatz ist charakteristisch. Ganz allgemein ist der Fokus auf Prävention ein zentrales Merkmal der koreanischen Gesundheitskultur – das gilt natürlich auch für die Zähne.

Als ich mir bei der Dentsply Sirona World in Bonn (siehe auch Seite 18 ff.) nach dem Mittagessen in der Damentoilette die Zähne putzte (ich bin da sehr diszipliniert, seit ich meine Aligner-Behandlung begonnen habe), tönnte mir ein anerkennendes „Sehr vorbildlich!“ entgegen und ich ertete lobendes Zunicken von allen Seiten. Doch während ich die Zahnbürste schwang, holten meine Waschtisch-Nachbarinnen lediglich Lippenstift und Puder aus ihren Täschen ... Mundhygieneprodukte Fehlanzeige. In Südkorea ist das Zähneputzen nach dem Mittagessen – egal ob in der Schule, der Uni oder im Büro – quasi eine nationale Gewohnheit und fester Bestandteil der Etikette. Wer dort mittags einen Waschraum betritt, trifft unweigerlich auf Menschen, die sich die Zähne putzen. Sich mit der Zahnbürste im Mund auf das nächste Meeting vorbereiten? Völlig normal!

Doch trotz aller Disziplin und Prävention: Ob in Seoul oder Berlin, Zahnverlust lässt sich nicht immer vermeiden. Und genau hier kommt die moderne Prothetik ins Spiel – unser Schwerpunktthema in dieser Ausgabe. Im ganzen Heft und natürlich speziell im Fachteil finden Sie Artikel rund um dieses Themenfeld. Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre!

Ihre

Mira Ross-Büttgen

mira.ross-buettgen@vnmonline.de

Fachbücher – Weiterbildung – Fachzeitschriften für Dentalprofis



www.fachmedien-direkt.de

Fachmedien Direkt – Ihr Onlineshop für Bücher, E-Books, Zeitschriften
(Print und E-Paper) & Veranstaltungen – das Beste unter einem Dach!



FACHMEDIEN
DIREKT

Zeitschriften liefern wir versandkostenfrei innerhalb Deutschlands.

IMPRESSUM**Anschrift Redaktion, Anzeigen, Verlag und aller Verantwortlichen:**

Verlag Neuer Merkur GmbH, Behringstraße 10, 82152 Planegg
Telefon: (089) 31 89 05-0, Fax: (0 89) 31 89 05-38

Herausgeber: Burkhard P. Bierschenck M.A.

Chefredaktion: Mira Ross-Büttgen (verantwortlich)

E-Mail: mira.ross-buetting@vnmonline.de

Verlags-, Anzeigen- und Vertriebsleitung:

Elke Zimmermann, Telefon: (0 89) 31 89 05-76,

E-Mail: elke.zimmermann@vnmonline.de

ABONNENTEN- und KUNDENSERVICE:

Leserservice Verlag Neuer Merkur, 65341 Eltville, Telefon: (0 61 23) 9 23 82-30

Fax: (0 61 23) 9 23 82-44, E-Mail: verlagneuermerkur@vuservice.de

Die DENTAL plus erscheint mit 6 Ausgaben im Jahr.

Jahresabonnement 144,- Euro. Einzelverkaufspreis 29,- Euro.

Für Studenten gegen Einsendung einer entsprechenden Bescheinigung 74,- Euro

Die Euro-Preise beinhalten die Versandkosten für Deutschland und Österreich.

Bei Versand ins übrige Ausland werden Porto-Mehrkosten berechnet. Die Abodauer beträgt ein Jahr. Das Abo verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht zwei Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird. Rabatte für Sammelabonnements auf Anfrage.

Aufgrund gestiegener Produktionskosten mussten wir die Preise geringfügig anheben.

Buchbestellservice

Verlag Neuer Merkur, Kundenservice, 74569 Blaufelden, Telefon: (079 53) 88 36 91,

Fax: (0 79 53) 88 31 60, E-Mail: buchbestellung@fachbuchdirekt.de

Grafik & Layout: Joachim Ullmer

Geschäftsführer: Burkhard P. Bierschenck M.A.

Prokuristin: Elke Zimmermann,

Telefon: (0 89) 31 89 05-76, E-Mail: elke.zimmermann@vnmonline.de

Verlagskonten:

Stadtsparkasse München, IBAN DE65 7015 0000 0042 1738 23

Verlagskonto für Abonentengebühren:

HypoVereinsbank München,

IBAN DE79 7002 0270 0002 7387 75, BIC HYVEDE3333

Für die Schweiz: Schweizer Postfinance AG,

IBAN CH82 0900 0000 4001 3511 6, BIC POFICHBEXXX

ISSN 2193-7265

Namentlich gezeichnete Beiträge geben die persönliche Meinung des Verfassers wieder.

Im Text sind Warennamen, die patent- oder urheberrechtlich geschützt sind, nicht un-

bedingt als solche gekennzeichnet. Aus dem Fehlen eines besonderen Hinweises oder

des Zeichens © darf nicht geschlossen werden, es bestehe kein Warenschutz.

Die Autoren haben alle Angaben geprüft, Fehler sind aber nicht auszuschließen.

Verlag und Autoren haften daher nicht für etwaige inhaltliche Unrichtigkeiten.

Soweit in der DENTAL plus ein bestimmtes Medikament oder die Dosierung oder

Indikation eines bestimmten Medikaments erwähnt ist, bitten Autoren, Redakteure

und Verlag, vor Verabreichung eines Medikaments die Empfehlung des Herstellers in

puncto Dosierung, Indikation und Kontraindikation genauestens zu prüfen. Dies gilt ins-

besondere für solche Präparate, deren Anwendungsbereich vom GBA eingeschränkt ist.

Urheber- und Verlagsrecht - Gerichtsstand

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind

urheberrechtlich geschützt.

Mit Annahme des Manuskripts gehen das Recht der Veröffentlichung sowie die Rechte

zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung

in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und Mikrokopien

auf den Verlag über. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz

festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Der Autor räumt

dem Verlag räumlich und mengenmäßig unbeschränkt für die Dauer des gesetzlichen

Urheberrechts ferner folgende ausschließliche Nutzungsrechte am Beitrag ein:

- das Recht zur maschinenlesbaren Erfassung und elektronischen Speicherung auf einem Datenträger und in einer eigenen oder fremden Online-Datenbank, zum Download auf einen eigenen oder fremden Rechner, zur Wiedergabe am Bildschirm sowie zur Bereithaltung in einer eigenen oder fremden Offline-Datenbank zur Nutzung durch Dritte
- die ganze oder teilweise Zweitverwertung und Lizenzierung für Übersetzungen und als elektronische Publikationen
- das Recht zum ganzen oder teilweisen Abdruck in allen Lizenzausgaben dieser Zeitschrift

© Copyright by Verlag Neuer Merkur GmbH · Gerichtsstand München

Gender-Disclaimer: Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wird in dieser

Publikation auf eine geschlechterspezifische Schreibweise oder Mehrfachbezeichnung

an vielen Stellen verzichtet. Das generische Maskulinum adressiert dann ausdrücklich

die gesamte Leserschaft und gilt für alle Geschlechter.

3 EDITORIAL**6 NEWS**

bredent group etabliert Co-Branding-Partnerschaften /

Busch: Zügiges Entfernen von Amalgam

7 NEWS

ESD – das Spül-System von lege artis

8 UPDATE

Immersives Training in bildgebenden Verfahren

10 MENSCHEN

Stärkenorientierte Selbstführung

14 BUSINESS

Psychologie: Die Tyrannei des Positiven

17 UPDATE

Dental-Labor Harsdorf: Weichen für die Zukunft gestellt

18 FORTBILDUNG

Dentsply Sirona World Germany: Mehr als klinische Fortbildung

24 FORTBILDUNG

Odontathon 2026: Ausgezeichnete Ideen

25 FORTBILDUNG

BEGO Dialoge als deutschlandweite Tour / Ivoclar-Summer School für Studierende

26 TIPP

Totalprothetik: BIO-logische Unikate im Mund

32 TIPP

Nanokeramische Hybrid-CAD/CAM-Materialien:

Grandio blocs und Grandio disc

40 WISSEN

Werkstoffkunde: Mechanische Kennwerte verstehen

52 TECHNIK

Digital gefertigte Teleskopprothesen: Der vollständige Workflow

66 TECHNIK

Piezochirurgie: Etablierung der atraumatischen Zahnextraktion

78 WISSEN

Aktuelles aus der Forschung: Füllung oder Krone?

bredent group etabliert Co-Branding-Partnerschaften Für nachhaltigen Implantaterfolg

Für die nachhaltige Funktionalität implantatgetragener Versorgungungen ist das Zusammenspiel aus Qualität des Implantatsystems, prothetischer Planung und konsequenter Nachsorge entscheidend. Vor diesem Hintergrund geht die bredent group eine strategische Co-Partnerschaft mit IMPROIC, einem Anbieter klinisch geprüfter Nachsorgeprodukte für Implantate, sowie der Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) ein. Ziel der Kooperationen: die gesamte implantologische Versorgungskette von der Erstinformation bis zur Pflege implantatgetragener Versorgungungen patientenzentriert gestalten und Praxisteams durch standardisierte Tools, Inhalte und Produkte unterstützen. Die Kooperation mit der GZFA rückt die Phase vor dem eigentlichen Eingriff in den Fokus, als neutrale Informationsplattform klärt sie evidenzbasiert über Implantologie, Funktion und Ästhetik auf. Innerhalb dieser Plattform wird die bredent group als Qualitätsanbieter implantologischer Lösungen positioniert – ohne werbliche Ansprache, sondern als glaubwürdiger Partner für funktionell orientierte, nachhaltige Versorgungskonzepte. Die Partnerschaft mit IMPROIC adressiert die strukturierte Implantatpflege. Der Erhalt gesunder periimplantärer Strukturen erfordert konsequente Nachsorge – ein häufig unterschätzter Erfolgsfaktor für den Erhalt des Implantats. IMPROIC bietet klinisch validierte Produkte wie antibakterielle Zahnpasten



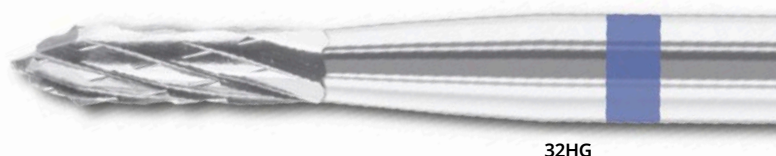
und Gele, implantatgeeignete Mundspülungen sowie regenerative Spezialpflegeprodukte zur Reduktion bakterieller Plaquebildung.

Ergänzend wurde der „Hygiene Guide“ entwickelt – ein praxisnahes Beratungs- und Schulungstool zur strukturierten Patientenführung, individuellen Produktempfehlung und Steigerung der Compliance. Nachsorge wird damit systematisiert, reproduzierbar und effizient gestaltet. **DP**

www.bredent-medical.com

Zügiges Entfernen von Amalgam Wenn schon raus, dann richtig

Mit Diamantschleifern und herkömmlichen Hartmetallbohrern lassen sich alte Amalgamfüllungen nur mühsam entfernen, beziehungsweise das Amalgam wird zu fein zerspannt, was die Quecksilberfreisetzung unnötig erhöht. Mit dem Amalgamentferner 32HG von BUSCH in der ISO-Größe 012 lassen sich alte Amalgamfüllungen mühelos und mit geringer Quecksilberfreisetzung entfernen. Eine scharfe, an der Stirn überlaufende Schneide ermöglicht durch axiales Bohren ein zügiges Eindringen in die Amalgamfüllung. Die robuste Kreuzverzahnung sorgt, bei geringer Wärmeentwicklung, für ein effektives grobes Zerspannen des Amal-



gams. Zur einfachen Identifizierung ist der Amalgamentferner am FG-Schaft mit einer blauen Schafttringmarkierung gekennzeichnet. **DP**

www.busch-dentalshop.de und www.busch.eu

Wenn Abkürzungen plötzlich Sinn ergeben

ESD – das Spül-System

EDTA via ESD: Klingt fast wie das Lied mit den ganzen Abkürzungen, oder? Ist es aber nicht. Denn hier geht es nicht um Musik, sondern um etwas, das den Alltag in der Endodontie spürbar leichter macht. Hinter ESD steckt kein Ohrwurm, sondern ein System, das den Umgang mit Endo-Lösungen verändert: „Einfach, Sicher, Direkt spülen“.

Man stelle sich den Moment in der Behandlung vor: Die Spritze ist bereit, die Lösung steht griffbereit ... und alles, was zu tun ist, sind drei Schritte: Spritze aufsetzen, Lösung sicher aufziehen, direkt spülen. Kein Umfüllen. Kein Verschütten. Keine Chlorflecken. Nur ein sauberer, kontrollierter Ablauf, der berücksichtigt, wie Endo im Alltag wirklich funktioniert. Das patentierte und integrierte ESD-Entnahmesystem sitzt unsichtbar in jeder Flasche und macht den Unterschied sichtbar. CALCINASE EDTA-Lösung nutzt es, um die Smear Layer zuverlässig zu entfernen und selbst verkalkte Kanäle auffindbar zu machen. Und die HISTOLITH Natriumhypochlorit-Lösungen in 1 %, 3 % und 5 % arbeiten



damit genauso effizient, ob zur Desinfektion oder zum Auflösen organischen Gewebes.

Was all diese Performance-Produkte neben ihrer Funktion verbindet, ist die Art der Anwendung: Direkt aus der Flasche in die Spritze. Hygienisch, kontrolliert und nahezu ohne Produktverlust. Das ist sauberer, wirtschaftlicher und vor allem eines: endlich alltagstauglich. ESD – das Spül-System, das Endo einfacher macht. Kein Song, aber ein Hit im Alltag. **DP**

www.legeartis.de



CIRS dent – Jeder Zahn zählt!

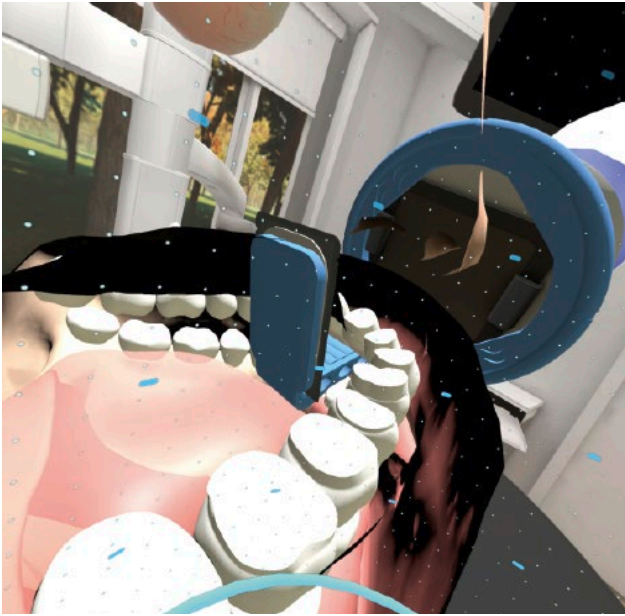
Das **Online Berichts- und Lernsystem** von Zahnärzten für Zahnärzte.
Ein wichtiger Baustein für Ihr Praxis-QM mit über 200 Erfahrungsberichten.

Jetzt mitmachen!

- Berichtsdatenbank
- anonym berichten
- Feedback-Funktion

www.cirsdent-jzz.de





Immersives Training in bildgebenden Verfahren

VR-Röntgentrainer

Die Ergebnisse des Ausbildungsreports 2025 zeichnen ein kritisches Bild für den Beruf der Zahnmedizinischen Fachangestellten. Mehr als jeder dritte Auszubildende ist unzufrieden und fast die Hälfte fühlt sich im Arbeitsalltag überfordert. Die Gründe dafür reichen von Verrichtung ausbildungsfremder Tätigkeiten über unzureichende Betreuung bis hin zu schlecht erklärten Arbeitsvorgängen.^[1] Dazu zählt auch eine zentrale und zugleich anspruchsvolle Aufgabe im Berufsalltag von ZFA: das Röntgen.

V

iele Praxen verfügen lediglich über ein einziges Röntgengerät, haben kaum Kapazitäten für angeleitetes Üben und bieten keine Möglichkeit, Fehlertraining ohne zusätzliche Strahlenexposition zu wiederholen. Dabei erhöht unzureichende Schulung auf diesem Gebiet perspektivisch die Strahlenexposition und mindert die Diagnosesicherheit. Wie stellen Zahnarztpraxen sicher, dass sie angehende ZFA trotz bestehender Herausforderungen praxisnah, risikoarm und nach aktuellen Standards in bildgebenden Verfahren schulen?

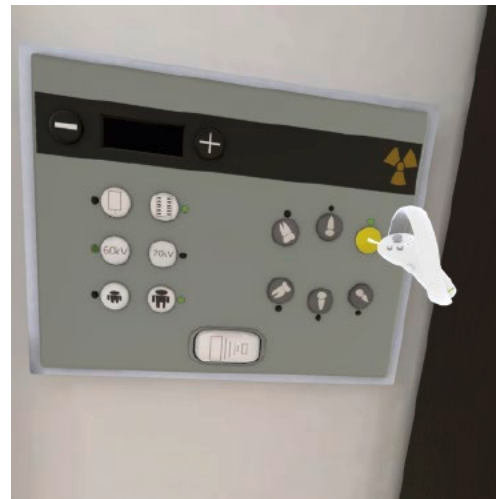
[1] https://www.dgb.de/fileadmin/download_center/Studien/ausbildungsreport2025_mid.pdf



Gemeinschaftsprojekt

Eine Antwort darauf liefert der erste VR-Röntgentrainer für Zahnmedizinische Fachangestellte an Berufsschulen – eine immersive Simulation, die eine Arztpraxis abbildet. CAT Production, Spezialist für 3D-Modelling, und das Entwicklerstudio QM Interactive paaren in diesem Gemeinschaftsprojekt ihre langjährige Erfahrung in medizinischer Visualisierung und VR-Medizin-Entwicklung mit umfassender didaktischer und medienpädagogischer Kompetenz.

„Zwar ersetzt unsere VR-Lösung nicht die Praxis, aber sie erweitert sie um einen Ort, an dem ZFA-Azubis komplexe Arbeiten strukturiert, sicher und ohne Eingriff in den Praxisbetrieb trainieren können. Gute Ausbildung braucht Wiederholung und klare Rückmeldung. Beides können wir im digitalen Raum präziser abbilden, als es der hektische Praxisalltag zulässt“, erläutert QM Interactive-Gründer Quirin Münch.



Avatar

Ein animierter Patienten-Avatar mit medizinisch korrekter 3D-Anatomie erlaubt realitätsnahes Üben direkt am virtuellen Kiefer. Haptisches und visuelles Feedback, ein Prüfungsmodus, erweiterbare Lernmodule sowie ein „Schulterblick“ über Tablet für Mitschüler, Lehrkräfte oder Ausbilder sorgen für ein pädagogisch fundiertes Lernsetting. Der VR-Röntgentrainer entstand – gefördert vom Film-Fernseh-Fonds Bayern – in Kooperation mit der Städtischen Berufsschule für ZFA in München sowie dem LMU-Klinikum und soll künftig im Lizenzmodell zur Fortbildung und Förderung der zahnmedizinischen Röntgenexpertise für Berufsschulen und Zahnarztpraxen verfügbar sein. **DP**



Stärkenorientierte Selbstführung

Autoren

Elke Katharina Meyer,
Frank Neemann und
Thomas Achim Werner

Augen öffnen

Viele Menschen versuchen ihr Leben lang, ihre „Schwächen“ auszumerzen. Sinnvoller wäre es, sich auf seine Stärken zu besinnen und diese ausbauen. Denn nur, wer seine Talente kennt und schleift, wird irgendwann wirklich spitze.

„

Ich habe wenig Selbstvertrauen.“ „Ich bin kein kommunikativer Typ.“ „Ich werfe bei Problemen schnell die Flinte schnell ins Korn.“ Solche Aussagen hört man oft, wenn man Menschen fragt, warum ihnen bestimmte Aufgaben und Situationen Probleme bereiten. Sie beschreiben dann so detailliert ihre Schwächen, dass man den Eindruck gewinnt: Diese Person hat nur Schwächen. Dabei zeigt ein Blick in ihren Lebenslauf: Die Person hat ihr Leben bisher mit Erfolg gemeistert.

„Was wir gut können, ist nicht selbstverständlich“

Also stellt sich die Frage: Warum strotzt die Frau nicht vor Selbstvertrauen? Oder: Warum sagt der Mann nicht nonchalant: Okay, ich bin zwar kein brillanter Unterhalter,



doch ein gefragter Ratgeber? Eine Ursache hierfür ist: Was wir gut können und tun, erachten wir oft als selbstverständlich, und denken: Das kann doch jeder. Anders verhält es sich bei den Denk- und Verhaltensmustern, an denen wir uns regelmäßig stoßen. Hier fragen wir uns zum Beispiel immer wieder: Warum bin ich nicht so selbstbewusst wie die Fernseh-Moderatorin Barbara Schöneberger? Oder so smart wie Günther Jauch? Oder so selbstsicher wie meine Kollegin, die stets klar sagt, was sie will? Endlos beschäftigen wir uns mit unseren Schwächen. Und wir verwenden vor allem Energie darauf, diese abzubauen, statt unsere Stärken auszubauen. Das ist kein Zufall.

„Die Fixierung auf unsere Schwächen ist antrainiert“

Viele Eltern betonen beim Erziehen ihrer Kinder stets deren Schwächen. Endlos nörgeln sie an ihnen herum „Konzentriere dich mehr“, „Sei ordentlicher“, „Jammere nicht“. Und wenn diese zum Beispiel mit einer Fünf in Mathe nach Hause kommen, dann steht für sie fest: „In Mathe musst du dich auf den Hosenboden setzen. Und wenn das nichts nützt, brauchst du Nachhilfe.“ Für die Eins in Englisch hingegen gibt es nur ein kurzes Lob. Dann ist das Thema abgehakt. Und schon gar nicht wird aus der mühelos erworbenen Eins der Schluss gezogen: „Hier liegen offensichtlich deine Talente. Also solltest du hier mehr tun.“

Ähnliche Erfahrungen sammeln wir im Berufsleben. Auch hier registrieren wir oft: Unser Chef erachtet das, was wir gut machen, als selbstverständlich. Sei es, dass wir alle Termine einhalten oder viel Eigeninitiative zeigen. Also verliert er kaum Worte hierüber. Stattdessen erörtert er mit uns, was nicht so gut lief. Nur selten bespricht er mit uns aber, warum wir eine Aufgabe gut erledigt haben und welche Fähigkeiten wir dabei zeigten. Und noch seltener, wie unser Arbeitsfeld aussehen sollte, damit wir unsere Stärken noch mehr entfalten können.

„Schwächen‘ sind übertrieben ausgeprägte Stärken“

Deshalb streben viele Menschen vor allem danach, ihre Schwächen auszumerzen. Doch dies ist selten von Erfolg gekrönt. Denn wenn wir vor allem versuchen, unsere

„Schwächen“ zu beheben, statt unsere Talente zu schleifen, entrinnen wir nie der Mittelmäßigkeit. Ein Boris Becker wäre zu seiner Zeit nie der beste Tennisspieler der Welt geworden, wenn er zugleich versucht hätte, den Nobelpreis in Physik zu erlangen. Denn nur, wenn wir unsere Energie auf unsere Stärken konzentrieren, werden wir mit der Zeit Spitzenkünstler.

Hinzu kommt: Die meisten Menschen haben weniger Schwächen als sie glauben. Viele sogenannte Schwächen entpuppen sich bei genauem Hinsehen als Stärken. So arbeitet zum Beispiel eine Person, die „zur Pedanterie neigt“, sehr gewissenhaft. Eine Eigenschaft, die nicht nur jeder Buchhalter braucht. Zur Schwäche wird dieses Verhalten nur bei Aufgaben, deren Lösung zum Beispiel eher Schnelligkeit als Genauigkeit erfordern.

Ähnlich verhält es sich mit den meisten „Schwächen“. Sie sind übertrieben ausgeprägte Stärken. So wird aus einer hohen Leistungsbereitschaft schnell blinder Ehrgeiz. Und aus Vorsicht resultiert oft mangelnde Entschlusskraft – wenn wir die falschen Aufgaben wahrnehmen.

„Meist genügen kleine Korrekturen“

Dasselbe Verhalten kann also eine Stärke und eine Schwäche sein – je nachdem, wann und wo wir es zeigen. Dies ist vielen Menschen nicht bewusst. Wenn sie immer wieder mit denselben Schwierigkeiten kämpfen, verdichtet sich bei ihnen irgendwann das Gefühl: Hier habe ich eine Schwäche. Dieses wird mit der Zeit so stark, dass sie ihre Stärken aus dem Blick verlieren. Entsprechend unsicher werden sie. Dann ist oft ein neutraler Gesprächspartner nötig, der ihnen die Augen wieder öffnet – für ihre offensichtlichen Stärken und die Stärken, die sich hinter ihren „Schwächen“ verbergen. Hieraus ergeben sich neue Handlungsperspektiven.

Ein solches Augen-Öffnen ist auch sinnvoll, weil viele Menschen, die oft an dieselben Barrieren stoßen, glauben: Ich muss mich radikal verändern. Wenn ihre Schwächen jedoch nur verdeckte Stärken sind, ist dies nicht nötig. Dann genügen oft kleine Denk- und Verhaltenskorrekturen und schon meistern sie ihr Leben mit Erfolg. **DP**

Zu den Autoren: Elke Katharina Meyer, Frank Neseemann und Thomas Achim Werner bilden gemeinsam das Führungsteam der Unternehmensberatung Positivity Guides, Berlin / Braunschweig (www.positivity-guides.de). Sie sind die Autoren des Buchs „Positiv führt! Mit Positive Leadership Teams und Organisationen empower“ (BusinessVillage).



Fortsetzung der preisgekrönten Reihe: Herr Petermann ist zurück!



Michael Böhm
**Herr Petermanns Tanz des Todes
und des Glücks**
Edition 211, ein Imprint des Bookspot Verlags
ISBN 978-3-95669-202-4
184 Seiten, Klappenbroschur mit Lesezeichen
19,80 Euro
Auch als E-Book erhältlich!

Leo Petermann, ehemaliger Chef des Softwareriesen »Pythagoras«, genießt die Ruhe und die Schönheit seines Rosengartens in seinem idyllischen Rückzugsort über dem See. Doch als sein Freund, der Baron von Blauberg, unter mysteriösen Umständen stirbt, wird Petermann in eine Suche nach einer verschollenen Inkunabel verwickelt.

Diesmal stellt er sich nicht nur persönlichen Herausforderungen, sondern auch Bedrohungen für sein Unternehmen. Doch zwischen all dem findet Petermann auch Momente des Glücks und der Entspannung, während er der Wahrheit auf den Grund geht.

Ein Krimi über Freundschaft, Liebe und Gerechtigkeit – ein würdiger Nachfolger des Friedrich-Glauser-Preis Gewinnertitels um den ungewöhnlichen Herrn Petermann, der für seine wohlverdiente Ruhe alles tut ...



Michael Böhm
**Herr Petermanns unbedingter
Wunsch nach Ruhe**
ISBN 978-3-937357-80-5
176 Seiten, geb. mit Lesebändchen



Michael Böhm
**Herr Petermann und das
Triptychon des Todes**
ISBN 978-3-95669-018-1
192 Seiten, geb. mit Lesebändchen



Michael Böhm
**Quo vadis,
Herr Petermann?**
ISBN 978-3-95669-066-2
192 Seiten, geb. mit Lesebändchen

Alle Bände erschienen in der Edition 211, ein Imprint des bookspot Verlags
14,80 Euro pro Band
Alle Bände auch als E-Book erhältlich!

 **Bookspot**
www.bookspot.de

Psychologie

Die Tyrannei des Positiven

Foto: © Maryna - AdobeStockphoto

„Bleib positiv“ klingt harmlos, fast zärtlich. In Wahrheit ist es oft die höfliche Variante von: „Stell dich nicht so an.“ Die Tyrannei des Positiven beginnt genau dort, wo Stimmung wichtiger wird als Realität. Wo das, was Menschen fühlen, nicht mehr als Information gelesen, sondern als Störung des gewünschten Narrativs behandelt wird.

In Unternehmen heißt das: Risiken werden nicht diskutiert, sie werden „reframed“. Überlastung wird nicht reduziert, sie wird als „Herausforderung“ verkauft. Angst heißt „Wachstumschance“, Erschöpfung „temporäre Phase“, strukturelle Zumutung „ambitioniertes Ziel“. Es ist dieselbe Realität – nur mit einem Filter, der jede Dissonanz in Wohlklang verwandeln soll.

Psychologisch ist das zuerst eine Entwertung der Wahrnehmung. Wer chronisch müde, genervt oder besorgt ist, hat keinen „falschen Fokus“, sondern ein nervöses System, das mit den tatsächlichen Anforderungen nicht mehr synchron läuft. In einer gesunden inneren Ökonomie wären das

Warnsignale: Hinweise darauf, dass Ressourcen erschöpft sind, Grenzen überschritten werden, Werte verletzt sind. In der Logik des Positiven werden diese Signale in Defekte umcodiert. Nicht mehr die Situation ist problematisch, sondern die „Haltung“ zur Situation. Die Konsequenz ist subtil, aber brutal: Menschen lernen, sich selbst zu misstrauen. Ihr Körper sagt „zu viel“, die Organisation sagt „denk anders“. Wer sich anpasst, verliert nach und nach die Fähigkeit, den eigenen Zustand ernst zu nehmen.

Die machtpolitische Logik des Positiven

So entsteht eine doppelte Verzerrung. Auf der ersten Ebene bekommen Führungskräfte nur noch

Autor

Prof. Dr. Dr. Oliver Hoffmann

gefilterte Informationen. Niemand möchte derjenige sein, der „negative Energie“ in den Raum bringt, besonders nicht in Kulturen, in denen „Lösungsorientierung“ zur moralischen Leitwährung geworden ist. Also werden Risiken weichgespült, Konflikte auf informelle Gespräche verlagert, Zweifel als Ironie verkleidet. Man sagt: „Das wird schon“, obwohl alle wissen, dass es rechnerisch nicht „wird“. Auf der zweiten Ebene werden die Menschen selbst innerlich unlesbar. Wer auf jeder Ebene lernt, seine Affekte zu glätten, verliert den Zugriff auf sein eigenes Frühwarnsystem. Man funktioniert weiter, weil Funktionieren belohnt wird – und merkt immer später, dass etwas nicht mehr zu tragen ist.

Die Tyrannei des Positiven ist deshalb nicht primär ein psychologisches Problem, sondern ein machtpolitisches. Sie schützt nicht die Psyche, sondern das System. Sie schützt Budgets, Pläne, Kennzahlen, die Fiktion von Steuerbarkeit. Wenn niemand mehr sagen darf, dass Ziele absurd, Strukturen toxisch oder Strategien realitätsfern sind, bleibt das System formal stabil – während im Hintergrund die Affektverschuldung steigt. Diese Verschuldung besteht aus unausgesprochenem Ärger, unadressierten Kränkungen, nicht betrauten Verlusten, aus stiller Scham und leiser Angst. All das verschwindet nicht, weil niemand darüber spricht. Es sammelt sich. Und irgendwann entladen sich diese unsichtbaren Schulden: als Burnout, als zynische Distanz, als plötzliche Kündigung „aus heiterem Himmel“. Aus heiterem Himmel kommt dabei nur die Überraschung derjenigen, die die Warnsignale vorher professionell ignoriert haben. Die Ironie besteht darin, dass ausgerechnet ein positivistisch aufgeladenes System die destruktivsten Dynamiken erzeugt. Wer negative Gefühle verbietet, produziert keine Harmonie, sondern Symptomverschiebung. Angst kehrt als Hyperkontrolle zurück, Wut als passiv-aggressives Verhalten, Trauer als diffuse Antriebslosigkeit, Scham

als Perfektionismus. Nach außen bleibt alles performancefähig, nach innen entsteht eine Atmosphäre chronischer innerer Anspannung. Menschen werden zu Trägern einer Rolle, die dauerhaft nicht zu ihrer inneren Realität passt. Der Preis ist hoch: psychosomatische Beschwerden, Schlafstörungen, Sinnverlust.

Die innere Ökonomie des Negativen

Man kann diesen Mechanismus auch ökonomisch beschreiben. In der inneren Ökonomie sind negative Affekte keine Störungen, sondern Kostenpositionen mit Signalcharakter. Angst zeigt, wo Ressourcen fehlen. Ärger markiert Grenzverletzungen. Ekel reagiert auf moralische oder normative Zumutungen. Traurigkeit begleitet Trennung und Verlust. Wenn ein System diese Kosten wiederholt aus der Bilanz streicht, wirkt es kurzfristig profitabel. Langfristig konsumiert es Substanz. Die Organisation lebt dann von psychischem Eigenkapital, das sie nicht selbst erzeugt hat: von früherer Motivation, von alten Überzeugungen, von individueller Gewissenhaftigkeit. Irgendwann ist dieses Kapital verbraucht.

Die eigentliche Herausforderung besteht darin, diesen Mechanismus radikal umzudrehen. Wer führen will, muss das Negative wieder rehabilitieren – nicht als Stimmung, sondern als Datenquelle. Ein Satz wie „Ich habe Angst vor diesem Projekt“ ist kein emotionales Leck, das man mit „Zuversicht“ abdichten muss, sondern eine Information über Ressourcen, Risiken und Rollenunklarheit. „Ich bin wütend“ ist kein Affront, sondern ein Hinweis darauf, dass eine Grenze verletzt, eine Vereinbarung gebrochen, eine Person systematisch übergangen wurde. „Ich bin erschöpft“ ist kein persönlicher Makel, sondern eine Bilanz, in der Aufwand und Ertrag in einem toxischen Verhältnis stehen. Das Problem ist: Diese Sätze sind in vielen Organisationen gar nicht mehr sagbar, ohne dass sofort eine Gegenbewegung



einsetzt. Angst wird „umgedeutet“, Wut „moderiert“, Erschöpfung „begleitet“. Man bietet Coaching an, Resilienztrainings, Mentoring. Psychologisch gesehen sind das Reparaturversuche, die am Symptom ansetzen, aber die Ursache schützen. Nicht, weil Menschen böse wären. Sondern weil es für das System günstiger ist, an der Psyche zu arbeiten als an Strukturen und Machtverhältnissen. Das ist der Kern der Tyrannei: Das Positive wird genutzt, um das Bestehende zu stabilisieren – nicht, um es realistischer zu machen.

Solange Organisationen Positivität als Norm durchsetzen, werden sie genau das verlieren, was sie gleichzeitig rhetorisch beschwören: Verantwortung, Klarheit, Erwachsensein. Verantwortung heißt, Konsequenzen zu tragen – auch die unangenehmen. In einer Kultur des Positiven werden Konsequenzen rhetorisch entwertet: Scheitern wird als „Lernchance“ verharmlost, Überlastung als „Phase“, strukturelle Dysfunktion als „Übergang“. Klarheit bedeutet, Dinge bei ihrem Namen zu nennen. Wo das Negative sprachlich ausgefiltert wird, entstehen weichgespülte Formulierungen, die niemandem wirklich wehtun und deshalb auch nichts verändern. Erwachsensein schließlich heißt, Spannungen zu halten, ohne sie sofort auflösen zu müssen. Die Tyrannei des Positiven dagegen versucht, jede Spannung sofort in Wohlfühl zu übersetzen.

Wie viel Wirklichkeit halten wir aus?

Reife beginnt dort, wo jemand im Meeting den Satz sagt, der jede PowerPoint sprengt: „Wenn wir ehrlich sind, haben hier gerade sehr viele Menschen sehr wenig Lust auf das, was wir beschließen.“ In diesem Moment bricht die Fassade. Das Entscheidende ist nicht, dass alle zustimmen. Das Entscheidende ist, dass Realität wieder sichtbar wird. Dass etwas ausgesprochen wird, das vorher nur als Körpersymptom, als Müdigkeit, als Ironie existieren durfte. Genau hier beginnt erwachsene Organisation: nicht im perfekt moderierten Workshop, sondern in der Zumutung, dass Wahrheit oft schlechte Laune macht.

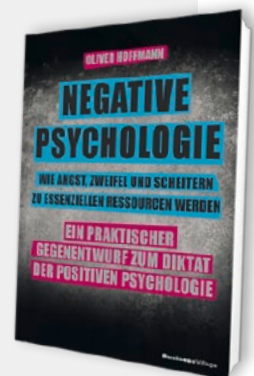
Die eigentliche Frage lautet daher nicht: Wie werden wir positiver? Sondern: Wie viel Wirklichkeit

sind wir bereit zu ertragen? Sind wir bereit, Angst als Frühwarnsystem zu lesen, statt sie als Defizit abzustempeln? Sind wir bereit, Wut als Grenze anzuerkennen, statt sie als „unprofessionell“ zu verbieten? Sind wir bereit, Erschöpfung als Konsequenz zu betrachten – als logisches Ergebnis der Art, wie wir Ziele, Rollen und Ressourcen organisieren?

Die Tyrannei des Positiven endet nicht durch noch mehr psychologische Tools, sondern durch eine simple, radikale Verschiebung: Negative Affekte werden wieder als das behandelt, was sie sind – präzise Messwerte einer inneren Ökonomie, die sich nicht an Narrativen orientiert, sondern an Wirklichkeit. Wer das aushält, verliert die Illusion der glatten Oberfläche, gewinnt aber etwas, das in vielen Betrieben längst verschwunden ist: die Möglichkeit, wieder ehrlich zu rechnen – mit Menschen, mit Gefühlen, mit Grenzen. Erst dann ist Veränderung mehr als ein motivierender Slogan. **DP**

Der Autor

Prof. Dr. Dr. Oliver Hoffmann ist Professor für Innovationsmanagement und Experte für Wirtschafts- und Innovationspsychologie. Er erforscht psychologische Bedingungen zukunftsfähiger Arbeit und KIAuswirkungen auf Kommunikation, Kreativität und Entscheidungsprozesse. Er berät internationale Unternehmen an der Schnittstelle von Technologie, Psychologie und strategischer Transformation. Sein aktuelles Buch heißt „Negative Psychologie – wie Angst, Zweifel und Scheitern zu essenziellen Ressourcen werden. Ein praktischer Gegenentwurf zum Diktat der Positiven Psychologie“ und ist 2025 im Verlag BusinessVillage erschienen (ISBN 978-3-86980-810-9 – 26,95 Euro).



Dental-Labor Harsdorf

Weichen für die Zukunft gestellt

Die Dental-Labor Harsdorf GmbH hat ihre Organisationsstruktur neu ausgerichtet und schafft damit klare Verantwortlichkeiten für eine weiterhin verlässliche Zusammenarbeit mit Zahnarztpraxen. Im Zuge dieser Weiterentwicklung ziehen sich die Geschäftsführer Ztm. Petra Harsdorf und Rüdiger Harsdorf (▼ 1) schrittweise aus dem operativen Tagesgeschäft zurück und übernehmen künftig verstärkt Kontroll- und Aufsichtsfunktionen.

Die kaufmännische Leitung übernimmt Thilo Harsdorf (▼ 2). Er verantwortet die betriebswirtschaftliche Steuerung sowie die strategische Entwicklung des Unternehmens. Die technische Leitung liegt ab sofort bei Ztm. Nadine Hildebrandt (▼ 3). Mit insgesamt drei Meistern im Haus steht sie für fachliche Kompetenz, strukturierte Prozesse und verlässliche Qualität. Ztm. Peter Wachtel verfügt über langjährige Erfahrung im Handwerk und ist seit Februar 2026 im Dental-Labor Harsdorf tätig. Ztm. Petra Harsdorf steht Praxen weiterhin für ausgewählte Fälle und persönliche Abstimmungen nach Terminvereinbarung zur Verfügung. Durch die klare Aufgabenverteilung profitieren Praxen von festen Ansprechpartnern, kurzen Entscheidungswegen und einer konstant hohen zahntechnischen Qualität.



▼ 2 Thilo Harsdorf



▼ 3 Ztm. Nadine Hildebrandt



▼ 1 Rüdiger Harsdorf und Ztm. Petra Harsdorf

Zur weiteren Optimierung der Abläufe gelten ab sofort folgende Bürozeiten: montags bis donnerstags von 08:00–17:00 Uhr und freitags von 08:00–14:00 Uhr. Der Abholservice durch Botenfahrer erfolgt montags bis donnerstags von 08:00–18:00 Uhr und freitags von 08:00–14:00 Uhr. Um eine termingerechte Bearbeitung sicherzustellen, bittet das Labor um frühzeitige Planung und Anmeldung von Abholaufträgen.

Mit der neuen Führungsstruktur verbindet das Dental-Labor Harsdorf Kontinuität mit klarer Zukunftsausrichtung. Für bestehende Ansprechpartner und laufende Prozesse ergeben sich keine Veränderungen. Das Team freut sich auf die weiterhin partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Zahnärztinnen, Zahnärzten und ihren Praxisteams. **DP**

www.harsdorf.eu



Foto: © Marc Fippel Fotografie

Dentsply Sirona World Germany rückt vernetzte Zahnmedizin in den Fokus

► Mehr als 1.100 Teilnehmer zählte die erste Dentsply Sirona World Germany, die vom 13. bis 14. März in Bonn stattfand.

Mehr als klinische Fortbildung

Die erste Dentsply Sirona World in Deutschland brachte am 13. und 14. März 2026 im World Conference Center Bonn die vernetzte Zahnmedizin auf die Bühne. Das Motto „Experience the Future of Connected Dentistry“ prägte Vorträge, Workshops und Gespräche gleichermaßen: Digitale Prozesse, integrierte Workflows und interdisziplinäre Zusammenarbeit wurden als Schlüssel für klinischen Behandlungserfolg und nachhaltigen Praxiserfolg konkret und nachvollziehbar. Für mehr als 1.100 Teilnehmer und mehr als 40 Referenten wurde dies in 68 Vorträgen und Workshops zu einem ganz besonderen Fortbildungserlebnis.



vielseitig. Verbindend. Inspirierend: So erlebten die Teilnehmer die Dentsply Sirona World Deutschland in Bonn. Spannende Präsentationen, Falldiskussionen sowie Hands-on-Kurse, dazu die Vorstellung von brandneuen Produktlösungen sowie viele Gelegenheiten zum kollegialen Austausch machten das Event zu einem absoluten Fortbildungs-Highlight.

Connected Dentistry

Auf der Dentsply Sirona World Germany stand „Connected Dentistry“ klar im Mittelpunkt: Wie wichtig integrierte Workflows sein können, zeigte sich besonders in fachübergreifenden Behandlungskonzepten. Was entsteht, wenn klinische Expertise auf vernetzte Digitalisierung trifft? Auf der Hauptbühne wurde anhand eines realen Patientenfalls Schritt für Schritt ein interdisziplinärer Therapieplan entwickelt. Die Behandlungsplanung einer Angstpatientin mit multiplen Behandlungsindikationen zielte auf eine funktionelle Rehabilitation und ein ästhetisches Lächeln. Die Planung umfasste sowohl Extraktionen, endodontische Therapien, Zahn-Versorgungen mit CEREC, Aligner-Behandlung zur Korrektur der Frontzahnsituation und Vorbereitung der Implantations-Regionen als auch anschließende implantologische Eingriffe. Vier Spezialisten (Dr. Verena Freier, Dr. Mischa Krebs, PD Dr. Dan-Krister Rechenberg, Ztm. Felix Paul Wright) diskutierten unter der Moderation von Prof. Dr. Rainer Seemann, Chief Clinical Officer bei Dentsply Sirona, ihre Strategien, verglichen diesen Fall mit ähnlichen Fällen und zeigten eindrucksvoll, wie vernetzte Zahnmedizin mit DS Core Zusammenarbeit neu definiert – praxisnah, inspirierend und konsequent patientenzentriert.

Vom ersten Kontakt über das digitale Scannen mit Primescan 2 bis zur Aufklärung wurde deutlich: Technologie entfaltet ihre Wirkung erst durch Kommunikation – genau dafür steht DS Core als verbindendes Tool. Im endodontischen Part dieses Falles wurde auf Reciproc Minima als Teil der bewährten Reciproc-Familie mit reziproker, minimalinvasiver Aufbereitung hingewiesen. Für die anschließende Restauration präsentierte das Team neue Möglichkeiten mit CEREC on DS Core. Auch die Aligner-Therapie mit SureSmile wurde Teil des Behandlungskonzeptes zur Vorbereitung der Implantation und zur Korrektur der schwierig zu reinigenden Unterkiefer-Front. Im chirurgischen Bereich demonstrierte das PrimeTaper-Implantat aus der EV-Family die Vorteile eines integrierten Workflows, während der Atlantis Abutment Milling Service das reibungslose Zusammenspiel zwischen Zahnarzt und Zahntechniker unterstrich.

Ergänzt wurde das umfangreiche Vortrags- und Workshop-Angebot durch „PEERS meets Dentsply Sirona World“ – eine Plattform, die wissenschaftliche Forschung mit Konzepten für die Praxis in der Implantattherapie verbindet.

► Christine Schwendner, Vice President General Manager (GM) Sales DACHNL sowie Geschäftsführerin der Dentsply Sirona Deutschland GmbH, eröffnete die Dentsply Sirona World Germany.

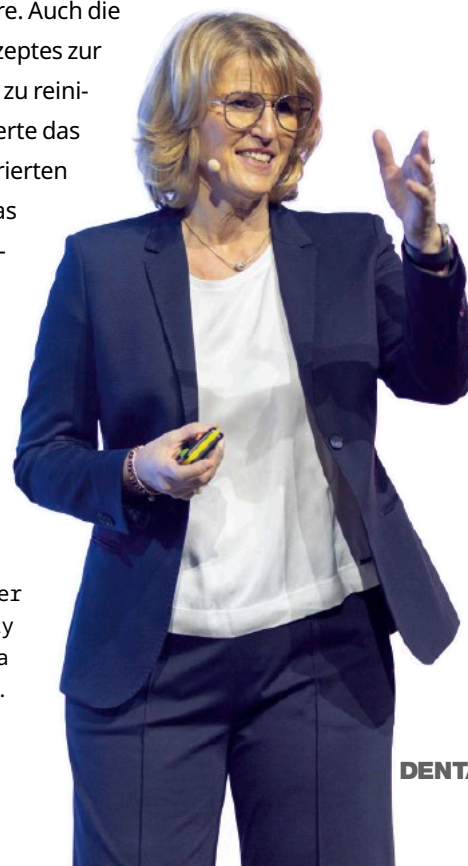




Foto: © GVO MEDIA GmbH

► Vier Spezialisten diskutierten unter der Moderation von Prof. Dr. Rainer Seemann in der Plenarsitzung am Freitag anhand eines Patientenfalls diverse Behandlungsstrategien und -konzepte.

Hands-on-Erlebnis

Über die Demonstration seiner Leistungsfähigkeit auf der Bühne hinaus wurde Primescan 2 während der Veranstaltung auch zu einem Instrument mit gesellschaftlicher Wirkung. Die Gäste waren eingeladen, den Intraoralscanner selbst zu testen. Für jeden durchgeführten Scan verpflichtete sich Dentsply Sirona, 25 € an seinen Partner Smile Train, die weltweit größte Kinderhilfsorganisation für die Versorgung von Lippen-Kiefer-Gaumenspalten, zu spenden. Die Spendenaktion erreichte ihr Ziel, sodass eine Gesamtsumme von 10.000 Euro zusammenkam, die lebensverändernde Operationen für Patientinnen und Patienten mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten weltweit unterstützt. Die Initiative unterstreicht das Engagement von Dentsply Sirona, den Zugang zur Mundgesundheit weltweit zu verbessern, und sie ist Teil des übergreifenden Nachhaltigkeitsprogramms BEYOND.

News, News, News

Auch innerhalb etablierter Behandlungskonzepte schafft „Connected Dentistry“ neue Möglichkeiten, zum Beispiel für das CEREC-Verfahren, das

► Dr. Verena Freier, niedergelassene Zahnärztin aus Bad Soden, stellte den Fall ihrer Patientin zur Diskussion von Behandlungsstrategien vor.



Foto: © Marc Fippel Fotografie



► Im Exhibition Space gab es umfassend Gelegenheit, Produktlösungen von Dentsply Sirona vertiefend kennenzulernen und live zu erleben.

im vergangenen Jahr sein 40-jähriges Jubiläum feierte und jetzt ein neues Kapitel aufschlägt: Mit CEREC on DS Core zieht das bewährte Chairside-Konzept in die Cloud ein. Diese neue Lösung feierte auf der Dentsply Sirona World seine Premiere. Zahnärzte können Restaurationen direkt in der Cloud designen und ortsunabhängig auf ihre Fälle zugreifen. CEREC on DS Core steht zugleich für mehr Offenheit im CEREC-Ökosystem: Der Export von Designs als STL-Dateien und die Unterstützung ausgewählter Intraoralscanner von Drittanbietern schaffen zusätzliche Flexibilität. Gleichzeitig stärkt die Lösung Zusammenarbeit und Interoperabilität.

Für die Chairside-Fertigung der Restaurationen stellte Dentsply Sirona auch zwei neue Fertigungslösungen vor: CEREC Primemill Lite bietet eine breite Palette an Indikationen und Materialklassen, darunter Brücken, Veneers und Implantatversorgungen, in einer kostengünstigeren Ausführung. CEREC Go wiederum ist eine benutzerfreundliche Schleifeinheit (Nassbearbeitung), die speziell für Komposit- und Hybridkeramikrestaurationen entwickelt wurde. Beide Lösungen erleichtern den Einstieg in die Single-Visit-Dentistry – ein Konzept, das für eine Zahnarztpraxis mehr kreative Freiheit und wirtschaftliche Perspektiven bedeuten kann.

Mehr Möglichkeiten, vor allem patientenzentrierte Behandlungsoptionen – das demonstrierte Dentsply Sirona auch mit der Vorstellung des neuen Endo-Feilensystems Reciproc Minima, das speziell für enge und anspruchsvollere Kanalformen entwickelt wurde.

Auf einer großzügigen Ausstellungsfläche hatten die Gäste Gelegenheit, die innovativen Produkte und Lösungen workflow-orientiert zu erleben: etwa das erst in diesem



Foto: © GVO MEDIA GmbH

► Hands-on-Workshop im Bereich Implantologie auf der Dentsply Sirona World Germany.

Jahr vorgestellte multidimensionale Zirkonoxid CEREC Cercon 4D als ästhetische Lösung für eine Vielzahl von Restaurationen oder die Implantatsysteme der EV-Familie, die durch ein einheitliches Prothetiksoriment viel Freiheit und Effizienz in der Implantatversorgung bieten.

Kollegialer Austausch

Digitale Workflows, durchdachte Produkte, integrierte Lösungen – all das lebt von der Kompetenz ihrer Anwender, den Zahnärzten und Zahntechnikern und Praxisteams. Wie wichtig dafür die klinische Fortbildung ist, zeigte diese Dentsply Sirona World eindrucksvoll. „Neue Studien und Technologien entfalten ihren Nutzen dann, wenn sie im Praxisalltag ankommen“, sagt Dr. Verena Freier, Zahnärztin aus Bad Soden am Taunus. „Eine umfassende Fortbildung wie hier in Bonn sowie der intensive Austausch mit meinen Kollegen helfen mir auf jeden Fall dabei, dieses neue Wissen sicher und sinnvoll umzusetzen.“

DP

ZAHNMEDIZINISCHES WISSEN

fundiert, packend und locker-humorvoll erzählt. Unsere Zähne sind tagtäglich im Einsatz. Beim Kauen entstehen Kräfte, die dem Gewicht eines erwachsenen Menschen entsprechen, und doch sind unsere Lippen sensibler als die Fingerkuppen. Im Mund spielt sich also Unglaubliches ab, aber was wissen wir eigentlich darüber? Weshalb ist ein Besuch beim Zahnarzt für viele die Hölle auf Erden? Und wieso sind Gummibärchen heimtückischer als knusprige Chips? Der Journalist und Zahnmediziner Dr. Johannes Löw verpackt aktuelle wissenschaftliche Studienergebnisse mit viel Humor in fesselnde Geschichten – von Abenteuern in der Mundraumgalaxie über die Legende vom Knochenkrieg bis hin zu einem Kriminalfall um den Tatort Störkontakt.



auch als
E-Book
erhältlich!

19,90 EURO

Dr. Johannes A. Löw
Der reine Zahnsinn
Verlag Neuer Merkur
ISBN: 978-3-95409-071-6
208 Seiten, kartoniert

Jetzt bestellen
www.fachmedien-direkt.de



Ausgezeichnete Ideen für die Zahnarztpraxis von morgen



Die Auszeichnung der stärksten Lösungen war der Höhepunkt des Odontathon 2026 in Berlin. Nach 48 Stunden intensiver Teamarbeit in den sogenannten Challenges stellten die Teams der Jury ihre innovativen Ansätze vor. In vier Kategorien wurden Gewinner prämiert. Die Gewinner zeigen, dass innovative Lösungen nicht auf Komplexität und komplizierten Technologien beruhen. Vielmehr geht es um Ideen, die umsetzbar sind und einen tatsächlichen Effekt für die Versorgung in der Zahnarztpraxis haben. Mit seiner dritten Auflage hat sich der Odontathon, organisiert von BFS health finance und den Healthcare Futurists, einmal mehr als wichtiger Impulsgeber für die Zukunft der Dentalbranche erwiesen.

Zum Best Business Case 2026 wurde die Challenge „KI-Agenten in der Zahnarztpraxis“ gewählt. Herzstück ist ein geführter „Human in the Loop“-Workflow über interoperable Schnittstellen. Der Mensch ist damit aktiver Teil eines KI-gestützten Prozesses. Den Titel „Most Innovative Solution“ erhielt die Challenge „Digitale Transformation: Digitalisierung messbar machen“. Mithilfe eines Reifegrad-Modells wird die digitale Reife einer Praxis sicht- und vergleichbar. Die Auszeichnung „Greatest Patient Benefit“ erhielt das Team der Challenge „Longevity Zahnmedizin – Prävention neu gedacht“. Aus der Initiative soll ein Verband entstehen, der Präzisionsmedizin, Longevity und neue Versorgungsmodelle bündelt. In der Kategorie „Rising Star / Impact“ überzeugte die „Community Plattform für digitalaffine

Zahnärztinnen“, die auf mehr Sichtbarkeit, Vernetzung und Mentoring von Zahnärztinnen in der Konzeption und Ausrichtung digitaler Technologien setzt.

Durch die praxisnahe und interdisziplinäre Arbeit in den Challenges gehen aus dem Odontathon konkrete Lösungen mit Potenzial für die Zukunft hervor. „Wir haben kreative Denker:innen, Innovator:innen und Fachleute wie Zahnärzt:innen, Praxismitarbeitende und Dentalunternehmen zusammengebracht und so die Grundlage für Verbesserungen geschaffen. Das macht den Odontathon zu einem einzigartigen Format mit einem echten Mehrwert für die Teilnehmenden“, sagt BFS Senior Strategy Consultant Alexander Haese.

BFS-Geschäftsführer Martin Nokaj hat den Odontathon vor mehreren Jahren mit ins Leben gerufen und zieht für die dritte Auflage ein rundum positives Fazit: „Der Odontathon bildet genau den richtigen Rahmen, um weitere Veränderungen anzustoßen. Das schätzen auch starke Partner aus unserem BFS-Netzwerk, darunter Branchengrößen wie Dampsoft und Straumann.“ Die Unternehmen haben den Odontathon 2026 als Sponsoren unterstützt und ihre Expertise in die Challenges eingebracht. Der Ausblick ist entsprechend zuversichtlich: Mehrere Teams bereiten Pilotierungen in Praxen vor. Die Einbindung von Accelerator- und Inkubator Programmen sowie das Interesse von Investoren sollen den Schritt von der Pitch-Bühne in die Versorgung beschleunigen. Eine Fortsetzung ist für 2028 geplant. **DP**

BEGO Dialoge 2026

Erstmals als deutschlandweite Tour

Die BEGO Dialoge, seit Jahren ein wichtiger Impulsgeber für den fachlichen Austausch zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik, starten 2026 erstmals als deutschlandweite Tour. Unter dem Motto „Vier Städte. Ein Ziel. Dialog auf Augenhöhe.“ macht das Format im Herbst Station in Bremen, Frankfurt, Leipzig und München – und bringt Fortbildung, Networking und Innovation direkt in die Regionen.

Die Besucher erwarten ein breit gefächertes Programm, das aktuelle Entwicklungen der Dentalbranche beleuchtet. Renommiertere Experten aus Universität, Praxis und Labor geben Einblicke in moderne Implantologie, digitale Workflows, KI-Anwendungen und additive Fertigung; Neuigkeiten zur Implantat-Prothetik und dem digitalen Modellguss runden das breitgefächerte Programm ab. Die Kombination aus wissenschaftlichen Impulsen und praxisnahen Erfahrungsberichten macht die Veranstaltungsreihe für Zahnärzte wie Zahntechniker gleichermaßen wertvoll. Darüber hinaus bietet die



modulare Struktur der BEGO Dialoge die Möglichkeit, zusätzlich zu den Vorträgen gezielt Workshops zu besuchen – beispielsweise zu biologisch orientierter Implantologie oder volldigitalem Modellguss. Die Teilnehmenden erhalten praxisrelevante Tipps, konkrete Fallbeispiele und anwendbares Know-how für ihren Berufsalltag.

Ein fester Bestandteil jeder Etappe ist die Abendveranstaltung, die den interdisziplinären Austausch in entspannter Atmosphäre fördert. Durch die vier verschiedenen Standorte ist die Teilnahme besonders unkompliziert und für Praxen und Labore aus ganz Deutschland gut erreichbar. Mit der Tour der BEGO Dialoge 2026 schafft BEGO eine Plattform, die Wissen vertieft,

Netzwerke stärkt und Impulse für die Zukunft der Dentalbranche setzt. Noch bis zum 10.06.2026 sind Frühbucherpreise verfügbar.

DP

www.bego.com

Ivoclar-Summer School für Studierende

In zehn Ländern weltweit

Unter dem Motto Travel – Learn – Connect findet auch dieses Jahr wieder die Ivoclar Summer School statt. In zehn Ländern bringt sie weit über hundert Studierende der Zahnmedizin aus aller Welt zusammen, um die neuesten Produkte und Technologien in Theorie und Praxis zu erleben. Das Ergebnis sind neue Fähigkeiten, aktuelles Wissen und unvergessliche Erinnerungen. Die Summer Schools finden jeweils eine Woche lang zwischen Juni und September in Asien (Delhi), Europa (Schaan in Liechtenstein, Warschau, Berlin, Wien, London und Lissabon) sowie Mittel- und Südamerika (Sao Paulo, Mexiko City und Bogota) statt. In Lissabon findet die Summer School in Partnerschaft mit der renommierten Malo Clinic, in London mit dem King's College statt. Das Programm ist darauf ausgelegt, Studierende auf ihre ersten Patienten vorzubereiten, und vermittelt klinische Schritte von der Anamnese bis zur eigentlichen Behandlung. Der Fokus liegt auf Themen, die oft nicht



Teil des universitären Curriculums sind. Zu den Highlights gehören digitale Zahnmedizin, Ästhetik sowie die Vermittlung von Soft Skills. Der Tagesablauf besteht aus ganztägigen Workshops, Experten-Vorträgen sowie einem sozialen Rahmenprogramm. Anmeldungen sind ab sofort möglich, das Kontingent ist begrenzt. Die Kursgebühr für das Jahr 2026 beträgt 290 Euro.

DP

www.ivoclar.com/summerschool

Totalprothetik als richtige Versorgungswahl

BIO-logische Unikate im Mund

Warum die Totalprothetik für viele Patienten immer noch die richtige Wahl ist und diese hinsichtlich der Ästhetik keramischen Versorgungungen in nichts nachstehen muss, zeigen Dr. Sanja Štefančić, MSc (Marisadent, Zagreb, Kroatien) und Zahntechniker Samir Berisalić (Interdent, Celje, Slowenien) im folgenden Patientenfall. Sie verwendeten dabei den Konfektionszahn VITA PHYSIODENS (VITA Zahnfabrik), der morphologisch und funktionell auf der Beobachtung naturgesunder Gebisse beruht.



► Dr. Sanja Štefančić, MSc (Marisadent, Zagreb, Kroatien)



► Zt. Samir Berisalić (Interdent, Celje, Slowenien)

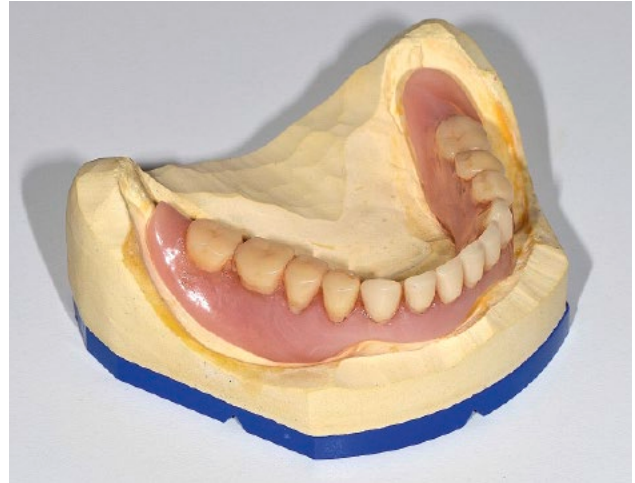
Im zahnärztlich-zahntechnischen Interview erläutert das dentale Team, wie es ihm gelang, eine zahnlose und gehörlose Patientin mit „BIO-Logischer Prothetik“ (BLP) nach Dr. Eugen End absolut patientenindividuell, sicher und physiologisch zu versorgen.

DP: Was waren die anatomischen und klinischen Herausforderungen bei der Behandlung der 93-jährigen Patientin?

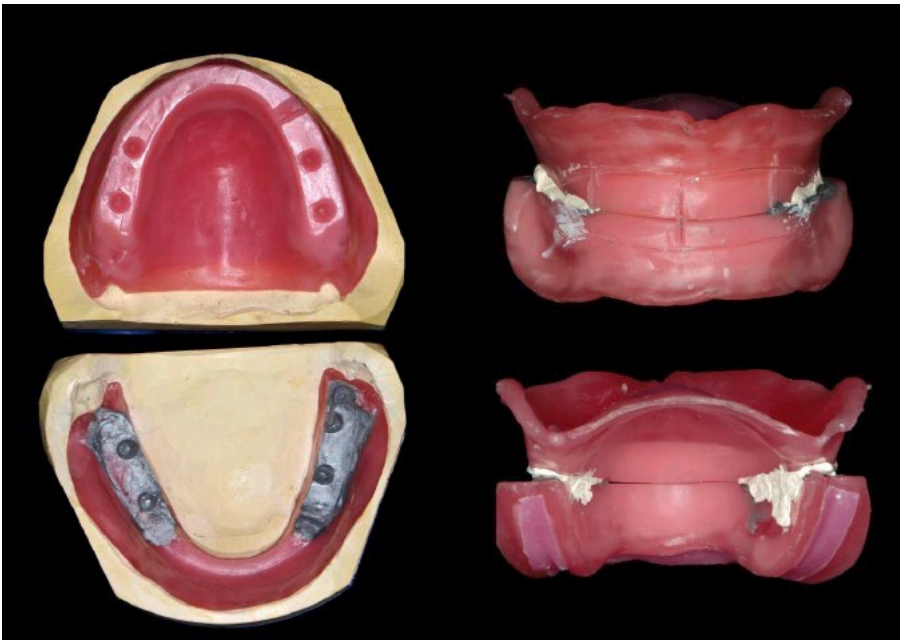
Sanja Štefančić: Die Kieferkämme waren stark atrophiert. Die alten Prothesen waren nicht lagestabil und die Kauflächen stark abradiert. Das wollten wir ändern, um ihr wieder Sicherheit und Funktion zurückzugeben. Während der Behandlung war die Gehörlosigkeit der Patientin eine Herausforderung. Das Behandlungsteam musste in grundlegenden nonverbalen Techniken der Kommunikation geschult werden, um der Patientin Sicherheit zu geben und deren aktive Mitarbeit zu ermöglichen.



➤ Ausgangssituation mit stark atrophiertem Unterkiefer



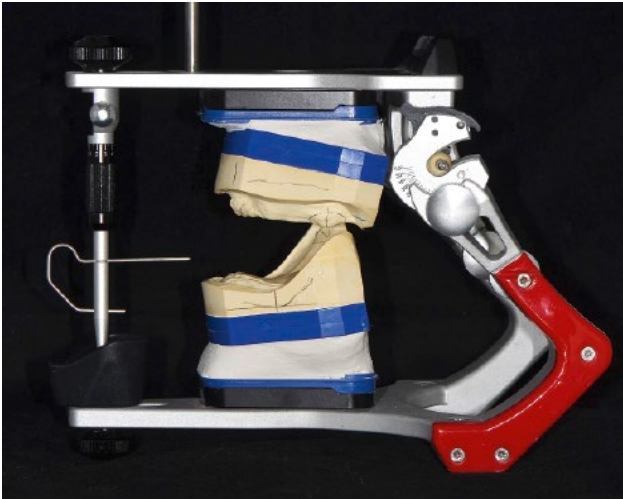
➤ Die alte Prothese im Unterkiefer zeigte stark abradierete, verfärbte und leblos wirkende Zähne.



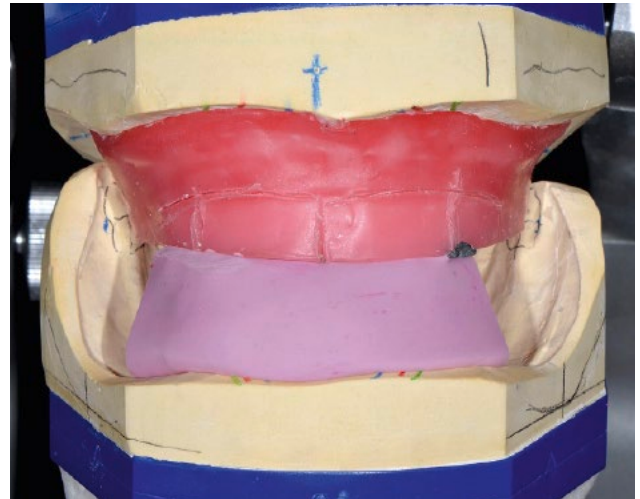
➤ Mehrzeitige Registrierung der Kieferrelation mit Stopps aus Aluwachs und provisorischem Zement

DP: Was war aus zahntechnischer Sicht im Labor die Herausforderung, um diesen Fall erfolgreich zu lösen? Wie half der VITA PHYSIODENS?

Samir Berisalić: Die Herausforderung besteht immer darin, dass für jeden Patienten eine individuelle funktionelle und ästhetische Versorgung entstehen muss. Ältere Menschen haben funktionelle Einschränkungen, die bei der Aufstellung berücksichtigt werden müssen. Die Zahnlinie VITA PHYSIODENS bietet dafür mit einer breiten Auswahl verschiedener Morphologien die nötige Vielseitigkeit. Gleichzeitig werde ich mit den individuell und anatomisch geschichteten VITA PHYSIODENS Zähnen



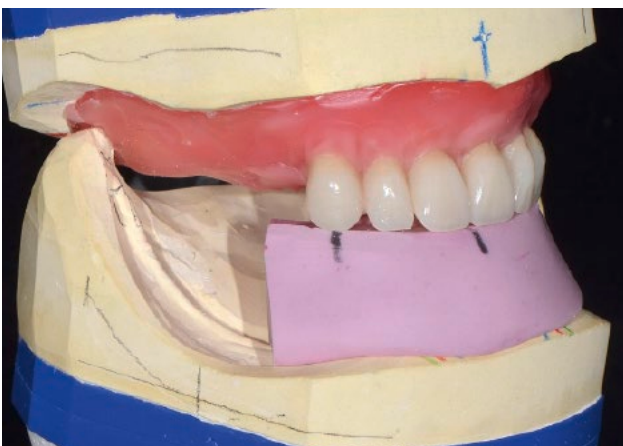
➤ In Kieferrelation artikulierte und analysierte Meistermodelle in lateraler Ansicht



➤ Zur Orientierung bei der Aufstellung der ästhetischen Zone wurde ein Silikonsschlüssel hergestellt.



➤ Jeder VITA PHYSIODENS Zahn ist ein dreidimensional geschichtetes Unikat.



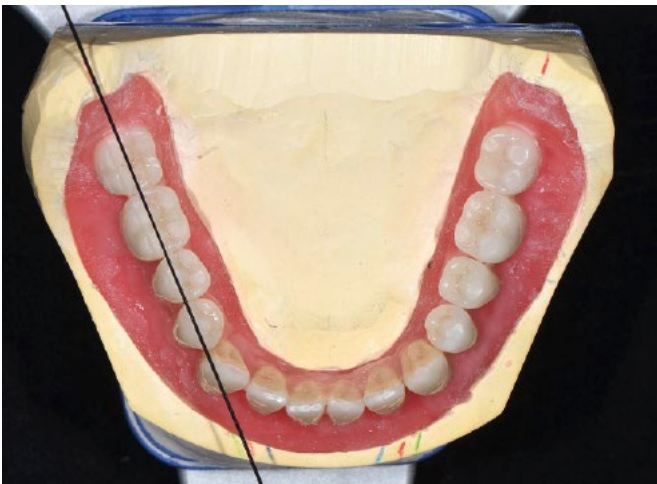
➤ Mithilfe der natürlichen Zahnformen ging die Aufstellung der Oberkieferfront intuitiv von der Hand.



➤ Die Aufstellung der Frontzähne zueinander in Artikulation von lateral



▸ Die verspielt aufgestellte Unterkieferfront wirkte absolut natürlich.



▸ Kontrolle von Eckzahnspitze und Fissurenverlauf mit einem gespannten Gummi



▸ Die fertiggestellte Unterkieferprothese nach der Charakterisierung mit VITA AKZENT LC

den hohen ästhetischen Erwartungen heutiger Patienten gerecht.

DP: Wie geht die Aufstellung mit dem VITA PHYSIODENS von der Hand? Bei welchen Situationen können die Zähne ihr volles Potenzial entfalten?

Samir Berisalić: Mit der Zahnauswahl und der natürlichen okklusalen Morphologie lassen sich diverse klinische Situationen – auch in der Implantologie – indikationsgerecht versorgen. Das Potenzial nutze ich am liebsten in der Totalprothetik. Die Zahngeometrie ermöglicht eine intuitive Aufstellung nach BLP, da diese allen funktionellen Parametern wie der Spee- und der Wilson-Kurve automatisch gerecht wird. Das funktionelle Gleichgewicht der Patienten wird wiederhergestellt – ein zentrales Anliegen der Behandler.



► Bei der Eingliederung wirkte die totalprothetische Versorgung mit VITA PHYSIODENS absolut natürlich.



► Den Wunsch nach einer altersgerechten Neuversorgung hat das dentale Team erfüllt.

DP: Wieso haben Sie sich für eine Charakterisierung der Zähne und der Basis mit den Kompositmalfarben VITA AKZENT LC entschlossen?

Sanja Štefančić: Gemeinsames Ziel war maximale Individualität. Die Zähne sollten nicht generisch oder künstlich wirken, sondern eine natürliche Dynamik von Farbe, Form und Positionierung zeigen. Die Charakterisierung mit feinen Nuancen und individuellen Merkmalen ließ das Lächeln lebendig und authentisch wirken. Die Basis entsprach nach der Charakterisierung mit VITA AKZENT LC der Erscheinung des Zahnfleisches, sodass die Prothese schnell als Teil des eigenen Körpers wahrgenommen wurde.

DP: Welchen Stellenwert haben für Sie die Kompositmalfarben VITA AKZENT LC in der Totalprothetik?

Samir Berisalić: Der Wunsch der Patientin war in diesem Fall recht ungewöhnlich: Sie wollte ältere Zähne, die zu ihr passten – kein typisches Hollywood-Lächeln. Ein solcher Wunsch ist in der heutigen Praxis selten. Ziel der Individualisierung war es, den Erwartungen gerecht zu werden und die Prothese altersgerecht und natürlich wirken zu lassen. Für die Patientin bedeutete das, ein besonderes handgefertigtes Unikat zu erhalten – und eben nicht einfach nur ‚Zähne von der Stange‘.



▼ Die zufriedene geriatrische Patientin

DP: Wie reagieren die Patienten auf Neuversorgungen mit dem VITA PHYSIODENS? Welche Erfahrungen haben Sie im klinischen Langzeitverlauf gemacht?

Sanja Štefančić: Patienten reagieren positiv und meist emotional überwältigt. Kein Wunder: Form, Oberfläche und Farbe von VITA PHYSIODENS wirken äußerst natürlich. Auch diese Patientin war begeistert: ‚Meine Zähne sind so schön, als wäre ich mit ihnen geboren worden – ich kann nicht aufhören, sie anzuschauen.‘ Funktionell zeigte sie eine schnelle Eingewöhnung. Aus meiner Erfahrung überzeugt VITA PHYSIODENS durch hohe Abrasionsstabilität, Farbstabilität und zuverlässige Langzeitergebnisse – für mich die erste Wahl, wenn es um Ästhetik, Funktion und Langlebigkeit geht. **DP**

Grandio disc und Grandio blocs

Die digitale Fertigung hat die Arbeit in Praxis und Labor in den letzten beiden Jahrzehnten tiefgreifend verändert: Die CAD/CAM-Technologie hat neue Maßstäbe gesetzt. Neben klassischen Werkstoffen wie Zirkonoxid und Silikatkeramik gewinnen nanokeramische Hybrid-Composites zunehmend an Bedeutung, insbesondere im Bereich permanenter indirekter Restaurationen.

Wie sich diese Entwicklungen konkret im Alltag von Praxis und Labor auswirken, wo die größten Potenziale liegen – und welche Rolle Materialien wie die Grandio blocs / disc dabei spielen – darüber haben wir mit Zahnarzt Dr. Hanke Faust und Zahntechnikermeisterin Julia Seeling gesprochen.

DP: Inwiefern hat die CAD/CAM-Technologie Ihren Arbeitsalltag in Praxis und Labor verändert? Worin sehen Sie generell die Pluspunkte der CAD/CAM-Technologie?

Dr. Faust: Ein großer Vorteil liegt natürlich in der Möglichkeit, Chairside-Versorgungen in nur einer Sitzung umzusetzen – also echte One-Day-Dentistry. Wenn man eine eigene Fräsmaschine in der Praxis hat, kann man den gesamten Ablauf deutlich straffen: kein Provisorium, keine zweite Sitzung, keine zusätzliche Terminvergabe. Das ist für uns und vor allem für die Patienten ein enormer Zeitgewinn. Aber in der Praxisrealität sieht es oft anders aus. Die Terminkalender sind voll,

die Zahl der Behandler nimmt ab und die Versorgungsdichte steigt. Deshalb kommt es auch bei uns häufig vor, dass wir zwar digital scannen, die Daten aber ins Labor schicken. Dann braucht man eben doch wieder ein Provisorium und einen weiteren Termin zur Eingliederung. Trotzdem: Die digitale Technologie hat unseren Alltag effizienter gemacht – sowohl in der Planung als auch in der Kommunikation mit dem Labor.

Ztm. Seeling: Für uns im Labor liegt ein großer Vorteil in der Reproduzierbarkeit. Herkömmliche Abdrücke lassen sich nicht langfristig aufbewahren – sie sind nicht lagerstabil und müssen entsorgt werden. Wenn aber ein Datensatz vorliegt, können wir jederzeit erneut darauf zugreifen. Sollte also eine Krone frakturieren oder eine Schiene verloren gehen, können wir schnell und unkompliziert eine neue anfertigen – ganz ohne erneuten Abdruck. Der Patient kann die neue Versorgung im Idealfall noch am selben Tag in der Praxis abholen.

Dr. Faust: Genau, und daraus ergibt sich ein weiterer großer Pluspunkt: der Patientenkomfort.



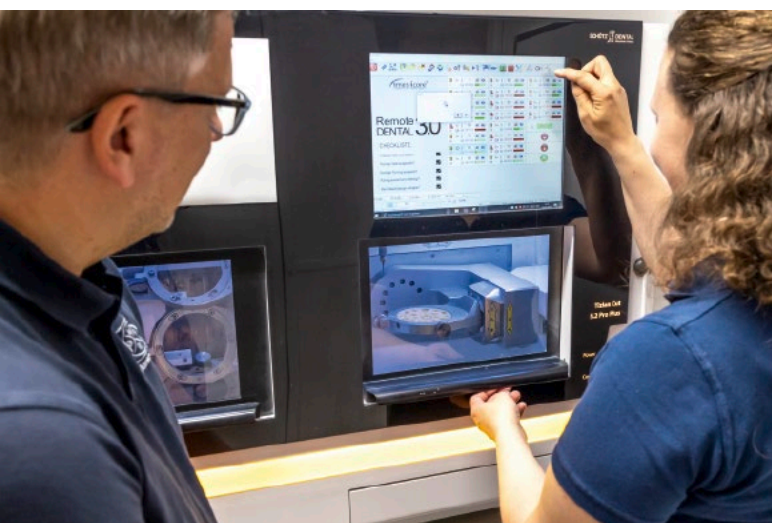
► Ztm. Julia Seeling und Dr. Hanke Faust

Kein Abdrucklöffel mehr; kein Würgereiz. Ich erinnere mich an eine Patientin, bei der wir eine Implantatprobe gemacht haben. Sie hat uns gesagt, dass bei ihr kein klassischer Abdruck möglich ist, weil sie sofort stark würgt.

Ztm. Seeling: Ja, das war tatsächlich mein erster komplett digitaler Fall. Wir haben direkt mit Scanbodys gearbeitet – ohne jeglichen Analogabdruck.

Dr. Faust: Und das hat auch auf Antrieb funktioniert. Das bringt mich zu einem weiteren Vorteil: die Passgenauigkeit. Man kann die Restaurationen digital sehr exakt herstellen und im Bedarfsfall punktgenau einschleifen.

Ztm. Seeling: Finde ich auch. Gerade wenn wir auf Mikrometer arbeiten, ist das digitale Fräsverfahren schon sehr konstant. Das kann auf Dauer keine menschliche Hand.



► Im Interview sprechen sie über die Vorteile digitaler Technologien im Allgemeinen ...



► ... und über die Vorzüge nanokeramischer Hybrid-Materialien wie Grandio blocs / disc von VOCO im Speziellen.

Dr. Faust: Die hohe Passgenauigkeit hängt direkt damit zusammen, dass viele Fehlerquellen wegfallen: Kein Abdruckmaterial, das schrumpft oder sich verzieht. Kein Gipsmodell, das expandieren muss. Keine Verformung durch Entfernen aus dem Mund. Aber – das muss man auch sagen – die Qualität des digitalen Workflows steht und fällt mit der Darstellung der Präparationsgrenze. Wenn die nicht sauber erfasst wird, hat man ein echtes Problem. Und leider liegen viele Präparationsränder subgingival, was die Scanbarkeit erschwert. Da braucht es eine absolut präzise Vorbereitung.

Ztm. Seeling: Genau, digitale Präzision setzt auch analoge Präzision voraus. Aber wenn die Basis stimmt, dann ist das Ergebnis überzeugend. Und noch ein Pluspunkt aus meiner Sicht: die Möglichkeit der digitalen Simulation. Ich kann das Ausgangsbild digital verändern, ein Provisorium erstellen, mit dem sich der Patient an neue Formen oder Längen gewöhnen kann – zum Beispiel, wenn ein Einser verlängert wird. Das würde man analog kaum machen.

DP: Man merkt deutlich, wie sehr CAD/CAM-Technologien die Präzision und Planbarkeit in

Ihrem Praxis- und Laboralltag verbessert haben. Doch nicht nur die Herstellungsprozesse entwickeln sich weiter – auch die Materialien selbst durchlaufen einen Wandel. Ich weiß aus unserem Vorgespräch, dass sich für Sie Zirkonoxid im Seitenzahnbereich und Silikatkeramik im Frontzahnbereich als Goldstandard etabliert haben. Der Markt verändert sich gleichzeitig mit neuen Werkstoffen wie nanokeramischen Hybrid-Materialien. Vor diesem Hintergrund interessiert uns: Welche Vorteile sehen Sie persönlich in der Anwendung von nanokeramischen Hybrid-CAD/CAM-Materialien gegenüber den klassischen keramischen Werkstoffen?

Ztm. Seeling: Für uns im Labor sind nanokeramische Hybridmaterialien vor allem beim Fräsen interessant. Sie lassen sich sehr präzise verarbeiten, gerade bei feinen, dünnen Rändern gibt es kaum Abplatzungen – das reduziert Wiederholungsfräsungen deutlich. Außerdem sind sie wesentlich leichter zu polieren als klassische Silikatkeramiken. Bei Grandio blocs oder discs entfällt jeglicher Brennprozess, was Zeit spart. Besonders positiv finde ich auch die natürliche Wirkung des Farbverlaufs bei der multicolor-Variante.



► Dass, dank einer Indikationserweiterung, nun auch Verblendungen auf tragenden Gerüsten mit Grandio disc realisierbar sind, bewertet Ztm. Seeling äußerst positiv.

Dr. Faust: Absolut. Die Reduktion der Behandlungstermine ist für mich und die Patienten ein echter Gewinn. Da kein Glanzbrand nötig ist, kann ich kleinere Korrekturen direkt intraoral vornehmen und einfach wieder aufpolieren – das spart Zeit und oft einen zusätzlichen Termin. Besonders praktisch finde ich, dass die Blöcke und Discs in den finalen Zahnfarben wie A1, A2 usw. erhältlich sind. Das vereinfacht die Farbauswahl erheblich. Bei Keramiken arbeitet man oft mit weißen oder lilafarbenen Blöcken, bei denen die finale Farbe erst nach dem Finish sichtbar wird. Ich bin vor allem bei Implantatarbeiten überzeugt. Der Unterschied ist spürbar: Der natürliche Zahn hat eine gewisse Nachgiebigkeit – ein Implantat nicht. Setzt man eine starre Keramikkrone darauf, entstehen schnell Spannungen, die zu Chipping führen können. Nanohybrid-Materialien sind flexibler, robuster – und im Fall der Fälle reparabel, ohne alles neu machen zu müssen. Auch die Patienten merken das: Einige berichten, dass sich die Hybridkrone weicher und natürlicher anfühlt – nicht so hart oder „klirrend“ wie Keramik. Es ist fast, als würde der Zahn sich natürlicher in den Biss einfügen. Dadurch ist auch die Belastung für den Antagonisten deutlich geringer, was langfristig die Lebensdauer der Gesamtversorgung unterstützt. Und: Wirtschaftlich ist das Material durch den Wegfall des Brennprozesses ebenfalls interessant.

Ztm. Seeling: Stimmt – das spart nicht nur Zeit, sondern auch Energie und Materialverschleiß, da es keine Schrumpfung gibt. Und auch bei uns im Labor merkt man den Unterschied: Beim Nachbearbeiten entwickeln Keramiken viel Hitze, das spürt man an den Fingern. Nano-Hybride sind da deutlich angenehmer und schonender in der Handhabung.

DP: Wie waren Ihre ersten Erfahrungen mit den nanokeramischen Hybrid-Materialien Grandio blocs / disc?

Dr. Faust: Meine ersten Erfahrungen mit Grandio blocs waren durchweg positiv. Besonders erinnere ich mich an eine Einzelzahnkrone aus dem Jahr 2022. Die Verarbeitung war unkompliziert – das Bemalen ließ sich präzise umsetzen, Anprobe und adhäsive Befestigung verliefen nach dem üblichen, bewährten Protokoll. Insgesamt ist das Verfahren gut im Praxisalltag integrierbar. Klinisch zeigt sich die Versorgung bis heute stabil: Der Patient kommt regelmäßig zur Kontrolle, es gibt keine Beschwerden, keine Frakturen oder Verfärbungen. Für mich ist das ein positives Zeichen und ein Beleg dafür, dass das Material auch im längeren Verlauf zuverlässig funktioniert. Aus heutiger Sicht kann ich nichts Negatives berichten. Besonders positiv ist mir aufgefallen, wie sehr sich die Materialentwicklung in kurzer Zeit weiterentwickelt hat. Anfangs war nur monocolor verfügbar – funktional, aber in der Ästhetik noch begrenzt. Mit der Einführung der multicolor-Variante wurde dann eine echte Innovation erreicht: Der Farbverlauf wirkt natürlich und fließend, und das ist ein Punkt, den Patienten heute sehr bewusst wahrnehmen.

DP: Nano-Hybrid-Composites sind seit Jahren aus der direkten Füllungstherapie nicht mehr wegzudenken. Sie haben jetzt die Grandio blocs / disc ausprobiert, wo geht Ihrer Meinung nach die Zukunft im indirekten permanenten Restaurationsbereich hin?

Dr. Faust: Mit Materialien wie Grandio blocs und disc zeigt sich, dass auch im indirekten permanenten Restaurationsbereich ein echtes Potenzial besteht. Innerhalb der Zahnärzteschaft muss sich allerdings die Überzeugung durchsetzen, dass Nanohybrid-Composite auch bei Inlays, Onlays und Einzelkronen eine sinnvolle Alternative darstellen – sowohl im Vergleich zu direkten Füllungen als auch zu klassischen keramischen Versorgung.

DP: Wir haben Ihnen im Vorfeld zu diesem Gespräch eine großspannige Arbeit aus der Grandio disc gezeigt. Seit der Erweiterung der Indikationen können nun auch Verblendungen auf tragenden Gerüsten realisiert werden. Wie schätzen Sie das Potenzial dieser Anwendungserweiterung in Ihrem Praxis- bzw. Laboralltag ein?



➤ Fallbeispiel: Klinische Ausgangssituation



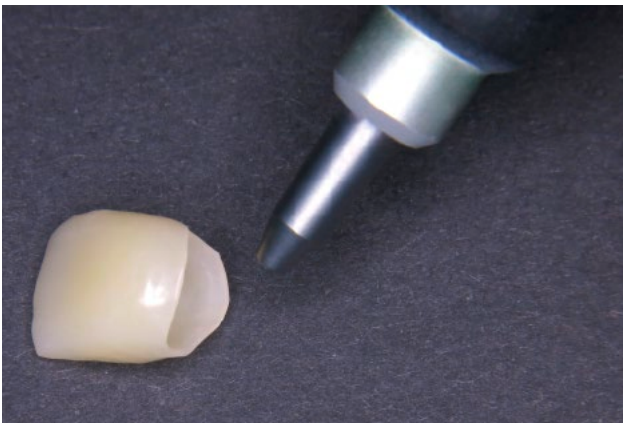
➤ Abgeschlossene Präparation der Stümpfe



➤ Digitales Design der Einzelzahnkronen

▼ Grandio disc multicolor (15 mm, A3) nach dem Fräsen der Einzelzahnkronen; gefräst mit Tizian Cut 5.2 Pro Plus (Schütz Dental)





► Vorbereitung der Einzelzahnkronen durch Abstrahlen mit Aluminiumoxid (50 µm, 1,5 bar)



► Applikation von Haftsilan (Ceramic Bond, VOCO)



► Adhäsiv mit einem dualhärtenden Befestigungszement auf Composite-Basis (Bifix QM, VOCO) befestigte Kronen in situ

Dr. Faust: Die aktuelle Anwendungserweiterung der Grandio disc bezieht sich in erster Linie auf den zahntechnischen Bereich – konkret auf die Möglichkeit der Verwendung für Verblendkonstruktionen.

Ztm. Seeling: Wenn das mit der Anwendungserweiterung wirklich so funktioniert, wie ich annehme, dann ist das für uns im Labor eine große Chance. Gerade bei Teleskopverblendungen ist das ein echter Fortschritt. Man muss sich vorstellen: Wenn ich zum Beispiel acht Teleskope in Brückenform herstellen soll, wäre es ein Traum, wenn ich die komplette Verblendstruktur einfach fräsen könnte – passgenau, stabil – und am Ende

nur noch individuell bemalen. Das wäre nicht nur eine enorme Zeitersparnis, sondern auch eine echte Erleichterung im Handling. Ich sehe auch großes Potenzial bei Stegarbeiten: Wenn man die Zähne aus Grandio disc fräst und sie dann direkt einklebt – ohne diesen Mehraufwand mit Anpassen und Anstopfen, weil es irgendwo zu dünn geworden ist – das wäre ein Riesenschritt. Dann hat man eine durchgängige Struktur, die man schön bemalen und mit einer Transferschicht versiegeln kann. Das Finish wäre sauber, die Oberfläche langlebig, und vor allem: Die Abnutzung wäre deutlich geringer als bei reinen PMMA-Zähnen. Ich würde das wirklich gern ausprobieren – da steckt aus meiner Sicht richtig viel Potenzial drin.

Dr. Faust: Auch für die Patienten bietet das Vorteile. Die Verblendungen aus nanokeramischen Hybridmaterialien wie Grandio disc sind deutlich leichter als vergleichbare Versorgungen aus Zirkon. Das merkt man besonders bei größeren Konstruktionen, etwa im Oberkiefer. Weniger Gewicht bedeutet mehr Tragekomfort – gerade bei älteren Patienten oder bei langzeitgetragenen herausnehmbarem Zahnersatz kann das einen echten Unterschied machen.

DP: Zum Abschluss unseres Gesprächs möchten wir den Blick noch einmal auf Ihre tägliche Zusammenarbeit werfen: Gab es besondere Fälle in Ihrer Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis, die Ihnen bis heute in Erinnerung geblieben sind?

Dr. Faust: Ja, auf jeden Fall – da fällt mir sofort dieser eine Fall ein, der mir wirklich im Kopf geblieben ist. Eine Patientin kam zu uns, sie hatte den ganzen Oberkiefer mit alten Kronen versorgt, Rand dunkel, Form veraltet – sie wollte endlich eine ästhetisch hochwertige Lösung. Wir hatten die neue Versorgung schon digital geplant, aber das Langzeitprovisorium war aus herkömmlichem Kunststoff, und das hat durch das längere Tragen stark abgerieben. Dann der Moment: Sie sagt mir, ganz aufgeregt, dass sie am nächsten Tag mit ihrem Mann zu einer Hochzeit nach Mallorca fliegt – und sie hatte richtig Angst, dass das Provi-

sorium bricht oder rausfällt. Das wollte ich ihr nicht zumuten. Ich habe sofort bei Julia angerufen und gesagt: „Könnt ihr da noch was machen – ganz spontan?“ Und tatsächlich: Wir haben die Grandio Disc genommen, aus der die bereits geplante Konstruktion gefräst, ich hab’ das noch abends eingesetzt – und sie ist am nächsten Tag mit einem strahlenden Lächeln losgeflogen. Das war einfach ein schöner Moment, weil man gemerkt hat, wie sehr einem die Technik helfen kann, Menschen glücklich zu machen.

Ztm. Seeling: Ja, das war echt so ein Fall, wo man merkt, wofür man das alles macht. Wir hatten zum Glück die digitale Konstruktion parat, konnten sofort auf die Grandio disc zugreifen und haben die Versorgung tagsüber gefräst. Kein Stress mit Glanzbrand, kein langes Nacharbeiten – einfach fräsen, bemalen, polieren, fertig. Und ich erinnere mich noch gut, wie Dr. Faust mir danach schrieb: „Die Patientin war total happy – das sah richtig gut aus!“ Da spürt man, wie schnell man gemeinsam mit dem richtigen Material eine Lösung schaffen kann, die nicht nur funktioniert, sondern wirklich Eindruck hinterlässt.

DP: Frau Seeling, Herr Faust, vielen Dank für das Gespräch!

DP

Das Interview führte Kerstin Hastedt.

DENTAL

FACHTEIL plus

Sorry,
ab hier geht's nur
mit Abonnement weiter!



Ernst Rieder

Werkstoffkunde: Mechanische Kennwerte verstehen 40



Dr. med. dent. Thilo Prochnow, MDSc. und Zt. Andreas Schlecht

Digital gefertigte Teleskopprothesen:
Der vollständige Workflow 52



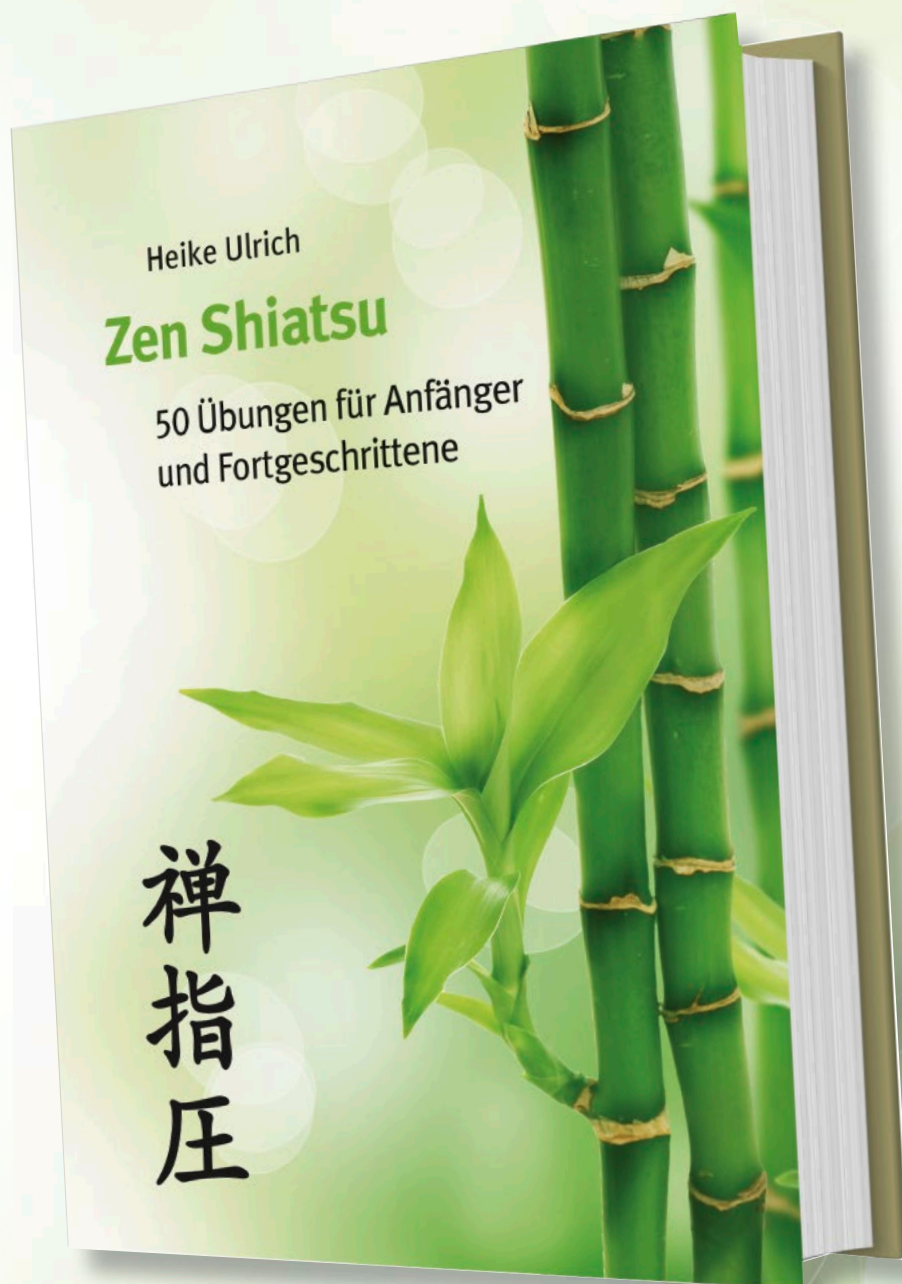
Dr. José Carlos Rosas Díaz

Piezochirurgie: Etablierung der atraumatischen
Zahnextraktion 66

Aktuelles aus der Forschung: Füllung oder Krone? 78

Zur Abo-Anmeldung:
www.fachmedien-direkt.de/produkt/dental-plus-e-abo/

Der Klassiker ist zurück!



Heike Ulrich
Zen Shiatsu
**50 Übungen für Anfänger
und Fortgeschrittene**
BC Publications
ISBN 978-3-941717-66-4
112 Seiten, Taschenbuch
12,95 Euro
Auch als E-Book erhältlich!

Der Selbsthilfe-Ratgeber „Zen Shiatsu – 50 Übungen für Anfänger und Fortgeschrittene“ führt in die Technik der japanischen Heilmassage Zen Shiatsu ein. Er bietet Anfängern wie Fortgeschrittenen ein abwechslungsreiches Übungsbuch und ein Nachschlagewerk zur Bedeutung und zum Verlauf der zwölf Meridiane des Zen Shiatsu.

Ob zu Hause, im Büro oder in der Bahn – die Shiatsu-Übungen lassen sich leicht in den Alltag integrieren und können alleine oder zu zweit durchgeführt werden. Die Übungsabläufe sind klar gegliedert und durch zahlreiche Beispielfotos illustriert.