

DENTAL plus

PRAXISWISSEN FÜR DAS
ERFOLGREICHE TEAM

- **Aligner: Vom Zusatzangebot zum integrierten Behandlungskonzept**
- **Praxisbericht: Aligner-Therapie bei komplexer Malokklusion**
- **Diagnose und Behandlung einer Funktionsstörung des Kiefergelenks**

5

GEBALLTES FACHWISSEN – AUCH IN DIGITALER FORM!



39,99 Euro

Klaus Ohlendorf
**Meisterkönnen für
Zahntechniker – Band 2**
ISBN: 978-3-95409-815-6
248 Seiten, ePDF



35,99 Euro

Luigi Venanzi/Livia Spallone/
Enrico Ferrarelli
Die Aufbissschiene
ISBN: 978-3-95409-811-8
216 Seiten, ePDF



39,99 Euro

Dr. Roland Strietzel
**Werkstoffkunde der
zahntechnischen
Materialien Band 1**
ISBN: 978-3-95409-809-5
448 Seiten, ePDF



59,99 Euro

Dr. Roland Strietzel
**Werkstoffkunde der
zahntechnischen
Materialien Band 2**
ISBN: 978-3-95409-810-1
808 Seiten, ePDF



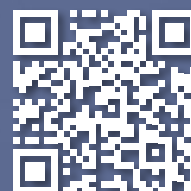
39,99 Euro

Ernst Rieder
Die Nichtmetalle
ISBN: 978-3-95409-821-7
470 Seiten, ePDF



19,99 Euro

Ullrich Lotzmann
**Die Prinzipien der
Okklusion**
ISBN: 978-3-95409-816-3
204 Seiten, ePDF



Jetzt bestellen
www.fachmedien-direkt.de

Mehr Stellschrauben, mehr Verantwortung

Wer die DGKFO-Jahrestagung in diesem Jahr besucht hat, konnte den Eindruck gewinnen: Die Alignertherapie entwickelt sich weniger durch den einen großen Wurf als durch viele aufeinander abgestimmte Details. 3D-gedruckte Attachments, in den Aligner integrierte Buttons und Hooks, unterschiedliche Trimline-Designs und differenzierte Materialkonzepte gewinnen an Bedeutung. Parallel wachsen digitale Behandlungsplanung, Staging und Remote Monitoring enger zusammen. Vieles war bereits angekündigt oder bei einzelnen Anbietern etabliert. Neu ist weniger die Einzelfunktion als die Summe.

Der Trend dahinter: Die Systeme bieten mehr Möglichkeiten, Zahnbewegungen biomechanisch zu steuern. Damit steigen die Anforderungen an Fallauswahl, Behandlungsplanung und klinische Kontrolle. Mehr Funktionen nehmen dem Behandler keine Entscheidung ab, sie machen sie wichtiger. Wie das aussehen kann, zeigt der Beitrag von Dr. Cory Costanzo im Fachteil dieser Ausgabe zum Themenschwerpunkt Aligner. Der Kieferorthopäde setzte Aligner lange nur bei einfachen Fällen ein und griff bei anspruchsvolleren auf festsitzende Apparaturen zurück. Heute behandelt er auch ausgeprägten Tiefbiss, offenen Biss, Kreuzbiss und starken Engstand. Sein Beispiel: ein 35-jähriger Patient mit 10 mm Tiefbiss, Engstand im Unterkiefer und bukkalem Kreuzbiss rechts. Die Behandlung dauerte 25 Monate und umfasste 47 Aligner einschließlich Refinement, ausschließlich mit Alignern und Attachments, ohne festsitzende Apparaturen und ohne Gummizüge. Einen wesentlichen Anteil schreibt Costanzo der geraden Trimline zu, die Kräfte offenbar von einer Seite des Zahnbogens auf die andere übertragen kann. Der An-



teil seiner Aligner-Patienten hat sich verdoppelt. Ein Einzelfall ist kein Beleg, und die Einschätzung zur Trimline ist die des Anwenders. Aber der Fall zeigt, worauf es ankommt: Costanzo betont, Planung und Staging selbst zu steuern und die einzelnen Schritte individuell anzupassen.

Dazu passt eine Warnung, die auf der DGKFO-Tagung zu hören war. In Vorträgen wurden Aligner mitunter als Abfallprodukt der digitalen Behandlungsplanung bezeichnet, und mehrere Redner mahnten, die Planung nicht der Industrie zu überlassen. Zugespitzt formuliert, aber im Kern nachvollziehbar: Software und Hardware liefern die Werkzeuge, die Verantwortung für das Ergebnis bleibt in der Praxis.

Wer die Aligner-Therapie im größeren Zusammenhang der Rehabilitation sehen möchte, findet am 14. November 2026 eine passende Gelegenheit: Brain Boost 2026 von Solventum (ehemals 3M Health Care) steht unter dem Titel „Decoding the Aesthetic Smile – Smart Tactics for Superior Aesthetic & Clinical Results“. Sechs Referenten der Gruppe StyleItaliano zeigen in Vorträgen, Live-Demonstrationen und Hands-on-Sessions, wie sich ästhetische Rehabilitationen einfach, sicher und reproduzierbar umsetzen lassen. Dr. Silvana Thering stellt in „Elevate your patient's smile“ einen vollständigen Workflow vor, von der Korrektur mit Alignern bis zur umfassenden restaurativen Rehabilitation, mit Fokus auf dem Lückenschluss nach kieferorthopädischer Behandlung. Die Veranstaltung ist vor Ort ausgebucht, aber eine Online-Teilnahme ist kostenlos möglich; auch dafür gibt es sieben Fortbildungspunkte.

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@vnservice.de

Die DENTAL plus erscheint mit 6 Ausgaben im Jahr.

Jahresabonnement 168,- Euro. Einzelverkaufspreis 35,- Euro.

Für Studenten gegen Einsendung einer entsprechenden Bescheinigung 88,- 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 Blafielden, 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:

Stadtparkasse München, IBAN DE65 7015 0000 0042 1738 23

Verlagskonto für Abonentengebühren:

HypoVereinsbank München,

IBAN DE79 7002 0270 0002 7387 75, BIC HYVEDE33XXX

Für die Schweiz: Schweizer Postfinance AG,

IBAN CH82 0900 0000 4001 3511 6, BIC POFIGHCH33XXX

ISSN 2193-7265

Namentlich gezeichnete Beiträge geben die persönliche Meinung des Verfassers wieder.

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

GUM ORTHO ALIGNER Reinigungstabletten / Ilege artis: 100 % Paro-Gel

7 NEWS

BUSCH: Ortho Polishing Set by KieferDocs / ClearCorrect feiert 20 Jahre Innovation

8 NEWS

3D-Druck mit DeltaMed: Einheitliches Materialkonzept /

ADT young talents: Jetzt für 2027 bewerben!

10 UPDATE

Dentaurum: prime4me Aligner

11 UPDATE

TePe: Saubere Zähne trotz Zahnsperre

12 UPDATE

Mehr Einsatzmöglichkeiten für SureSmile Aligner

14 UPDATE

DMD-System: Mehrwert an jedem Tag

16 TIPP

AVOSAX: CMD zielsicher behandeln

22 FORTBILDUNG

Last Minute: Strategieforum 2026

25 FORTBILDUNG

3rd Angel Aligner European Symposium 2027

26 TIPP

Vom Zusatzangebot zum integrierten Behandlungskonzept: Aligner

30 FORTBILDUNG

15. DENTAL GIPFEL: Dental. Digital. Bald egal?

32 UPDATE

com4Dent: Eröffnungsfeier in Bad Kreuznach

34 EVENT

VOCO Dental Challenge: Junge Talente

36 UPDATE

Warum Osteopathie und Kieferorthopädie Hand in Hand gehen sollten

38 BUSINESS

Wenn Generation Alpha in Praxis und Labor ankommt

42 TIPP

CGM Z1.PRO, Hightech-Zahnmedizin und strukturierte Praxisorganisation

46 BUSINESS

E-Rechnung in der Zahnarztpraxis

52 TECHNIK

Wie SureSmile meine klinischen Möglichkeiten erweitert hat:

Komplexe Aligner-Fälle sicher behandeln

56 WISSEN

Grundwissen: Die Prinzipien der Okklusion – Teil 1

68 TECHNIK

METISMILE Jaw Motion zur Diagnose und Behandlung von Funktionsstörungen des Kiefergelenks. Ein Fallbericht

76 WISSEN

VOCO Dental Challenge: Die Vortragsinhalte

GUM ORTHO ALIGNER Reinigungstabletten Tiefenreinigung für KFO-Apparaturen



Ob transparente Aligner, herausnehmbare Retainer oder festsitzende Multibracket-Systeme – kieferorthopädische Behandlungen stellen besondere Anforderungen an die tägliche Mundhygiene. Zusätzliche Retentionsstellen können die häusliche Mundpflege erschweren und das Risiko für Plaqueakkumulation, Initialkaries, Gingivitis sowie Schleimhautläsionen erhöhen. Strukturierte, alltagstaugliche Pflegeroutinen sind daher ein wichtiger Erfolgsfaktor während der gesamten KFO-Behandlung. Mit dem GUM ORTHO-Sortiment bietet SUNSTAR ein umfassendes Pflegekonzept für die unterschiedlichen Anforderungen kieferorthopädischer Therapien. Nun wurde das Sortiment um die neuen GUM ORTHO ALIGNER Reinigungstabletten erweitert – eine speziell für Aligner, Retainer und weitere herausnehmbare KFO-Apparaturen entwickelte Expertenlösung zur täglichen Reinigung und Pflege. Die Brausetabletten ermöglichen eine mühelose und gründliche Tiefenreinigung, insbesondere in schwer erreichbaren Bereichen der Apparaturen wie Schneidekanten und Höckerspitzen. Die Anwendung ist mit einem einfachen 3-Schritte-Prozess bewusst unkompliziert gehalten: 1. Eine Tablette wird in warmem (nicht heißem) Wasser aufgelöst. 2. Die Apparatur für zehn Minuten eingelegt. 3. Die sprudelnde Wirkung unterstützt die gründliche Reinigung, während die blaue Wasserfärbung den Vorgang sichtbar macht. Anschließend wird die Apparatur gründlich mit Wasser abgespült. Für eine komfortable Anwendung zuhause und unterwegs sind die Tabletten einzeln verpackt. **DP**

www.sunstargum.com/de

100 % Paro-Gel Natürlich. Pflegend. Auch für Risikopatienten.

parodur steht für natürliche, harmonische Prophylaxe, die das Zahnfleisch stärkt und Entzündungen vorbeugt. Das parodur Gel bildet ein haftstarkes, wasserabweisendes Schutzschild auf Zahnfleisch und Mundschleimhaut. Es unterstützt die Regeneration des Gewebes und schützt zuverlässig vor bakteriellen, chemischen und mechanischen

Reizen. Seine pflanzlichen Inhaltsstoffe – Beinwell, Kamille, Salbei und Thymian – sind auf veganer Basis formuliert und wirken beruhigend, pflegend und wohltuend. Das Gel pflegt das Zahnfleisch – auch im Bereich des Zahnhalteapparates – und ist in zwei Geschmacksrichtungen erhältlich: Limette (PZN 09735476) und Minze (PZN 09735482).



Für die tägliche, unkomplizierte Mundpflege bietet sich parodur Liquid an. Die sanfte, alkoholfreie Mundspüllösung reduziert bakteriellen Belag und verhindert dessen Neubildung. Sie schützt vor Karies, Gingivitis, Parodontitis und Periimplantitis – und ist damit besonders geeignet für Menschen, die eine dauerhafte, schonende Prophylaxe benötigen. parodur Liquid ist unter der PZN 09735499 erhältlich. **DP**

www.legeartis.de

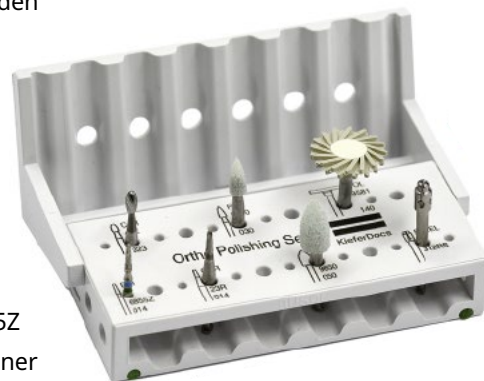
BUSCH

Ortho Polishing Set by KieferDocs

In Zusammenarbeit von BUSCH und Dr. Peter Pütz, Partner der Kieferorthopädie-Praxis KieferDocs in Köln, ist ein neues anwendungsorientiertes Instrumentenset für den Einsatz im Rahmen der KFO-Entbänderung entstanden.

Das Set enthält Instrumente, die sowohl auf labialen als auch auf lingualen Zahnoberflächen eingesetzt und für die finale Entfernung von Kleberückständen oder Resten von frakturierten Keramikbrackets sowie für die finale Hochglanzpolitur des Zahnschmelzes geeignet sind. Dabei dienen der Hartmetallfräser 23R (FG-Schaft) sowie der Hartmetallfinierer 44E (FG-Schaft) für die initiale Entfernung von labialen und lingualen Kleberückständen. Für die Beseitigung noch anhaftender Reste von keramischen Brackets eignet sich der Spezial-Diamantschleifer 6855Z (FG-Schaft) der BUSCH ZIRAMANT-Serie. Für die anschließende Entfernung feiner Kunststoffschichten eignen sich die beiden Spezial-Polierer 9650 (WST-Schaft), welche lediglich auf Kunststoff abrasiv wirken, jedoch nicht auf Schmelz und diesen somit vor etwaigen iatrogenen Verletzungen schützen. Die abschließende Hochglanzpolitur erfolgt mit dem diamantdurchsetzten Polierrad 9581 (WST-Schaft) und kann bei Bedarf durch den Einsatz von Polierscheiben (BUSCH Soft Disc) ergänzt werden. Dazu ist der benötigte Scheibenträger 312RS (WST-Schaft) bereits im Set enthalten.

Alle Instrumente sowie der Instrumentenständer STERI-SAFEwave sind für die Desinfektion und Sterilisation und damit für den Mehrfachgebrauch geeignet. **DP**



 www.busch-dentalshop.de oder  www.busch.eu

Foto: © BUSCH

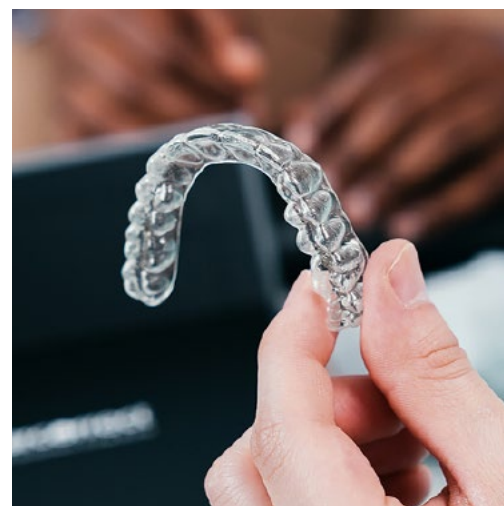
Neue digitale Lösungen

ClearCorrect feiert 20 Jahre Innovation

ClearCorrect, das Aligner-System von Straumann, setzt seine Aligner-Reise fort und stellt eine Reihe neuer Innovationen vor, die digitale Workflows in kieferorthopädisch tätigen Praxen weiter stärken. Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums klinischer Innovation entwickelt sich das vernetzte digitale Ökosystem von ClearCorrect kontinuierlich weiter – mit Verbesserungen in den Bereichen Datenerfassung, Diagnose, Patienteninteraktion, Behandlungsplanung und Monitoring.

Zu den neuesten Lösungen zählen das ClearCorrect Case Assessment Tool mit smarten Fall-Insights, der ClearCorrect Outcome Simulator zur Steigerung der Patientenakzeptanz sowie erweiterte Behandlungsmöglichkeiten durch die ClearPilot DVT-Visualisierung. Ergänzt wird das Portfolio durch ClearCorrect RemoteCare für ein digitales Patientenmonitoring sowie eine Optimierung der ClearCorrect Sync App für mehr Flexibilität im Praxisalltag.

Mit diesen Neuerungen erweitert ClearCorrect die Behandlungsmöglichkeiten von Behandlerinnen und Behandlern und unterstreicht sein langfristiges Engagement für kontinuierliche Weiterentwicklung und die Zukunft der digitalen Kieferorthopädie – für effiziente Praxisabläufe, sichere Entscheidungen und ein überzeugendes „Together We Grow“.



 www.clear-correct.de

Foto: © Straumann

DP

3D-Druck Einheitliches Materialkonzept

Das Unternehmen DeltaMed erweitert die Anwendungsmöglichkeiten seines 3D-druckbaren Composites 3DELTA CROWN. Das lighthärtende, 50 % gefüllte Material ist nun zusätzlich für die Herstellung von temporären Brücken sowie monolithischen Prothesen, einschließlich Full-Arch-Versorgungen, freigegeben.

Damit deckt 3DELTA CROWN ein deutlich breiteres Spektrum im digitalen dentalen Workflow ab. Neben den bereits bestehenden Indikationen für permanente Einzelkronen, Inlays, Onlays, Veneers und Prothesenzähne kann das Material nun auch für komplexere Prothetik eingesetzt werden. Gerade im implantologischen Bereich trifft 3DELTA CROWN damit den aktuellen Bedarf an digitalen, ästhetisch überzeugenden Lösungen, zum Beispiel für temporäre Full-Arch-Versorgungen. Durch die indikationsübergreifende Fertigung profitieren Labore und Praxen von reduzierter Komplexität im Materialmanagement und einer höheren Flexibilität bei der Umsetzung unterschiedlicher Patientenfälle. Als Pionier im Bereich druckbarer Composites brachte DeltaMed bereits im Jahr 2009 ein 3D-Composite auf den



Markt. 3DELTA CROWN knüpft an diese Entwicklung an und steht heute für die neueste Generation dieser Materialtechnologie. Mit der 3DELTA-Linie verfügt DeltaMed über ein umfassendes Portfolio an 3D-Druck-Resins für unterschiedliche dentale Anwendungen und unterstützt damit digitale Workflows in Labor und Praxis.

DP

www.deltamed-3d-resins.com

Foto: © DeltaMed

ADT young talents Jetzt für 2027 bewerben!

ADT young talents – The next generation of speakers bietet jungen zahnmedizinischen und zahntechnischen Talenten eine Bühne, um ihre Leidenschaft für den Beruf zum Ausdruck zu bringen. Das Forum soll motivieren und informieren – egal ob Jung oder Alt. Die Nachwuchsförderung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie bietet nicht nur die Bühne, um erste Erfahrungen als Referentin / Referent zu sammeln. Die Teilnehmenden erhalten auch Tipps für die Erstellung der Präsentationen und Feedback hinsichtlich der Themenaufbereitung und Struktur. Der Gewinner des „ADT young talent award“ erhält unter anderem einen Slot im Hauptprogramm der ADT-Jahrestagung 2028. Alle Referentinnen und Referenten erhalten zudem 400 Euro Honorar + weitere Preise + Reisekosten + 1 Übernachtung sowie freien Eintritt zur Tagung samt ADT-Party und freie Mitgliedschaft bis 2030.



Weitere Informationen dazu, welche Arten von Beiträgen erwünscht sind, welche Themen infrage kommen und wie die Bewerbung erfolgt, stehen auf der Website.

DP

www.ag-dentale-technologie.de

Foto: © Arbeitsgemeinschaft
Dentale Technologie

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.



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



Dentaurum

prime4me Aligner

N

nach sorgfältiger Entwicklungszeit präsentiert Dentaurum mit prime4me Aligner ein innovatives Schienenkonzept für optimale Behandlungsergebnisse bei der Alignertherapie. Die transparenten Aligner erweitern Dentaurums vielfältiges Orthodontie-Produktportfolio um eine ästhetische und nahezu unsichtbare kieferorthopädische Behandlungsmöglichkeit für Patienten. Die digitale Behandlungsplanung in Onyx-Ceph3 erfolgt in enger Abstimmung mit dem Behandler. Für die Planung können entweder digitale Scandaten hochgeladen oder Gipsmodelle an Dentaurum gesendet werden. Nach Auftragseingang steht eine Fallplanung zur Freigabe in Dentaurum Digital, der innovativen Bestellplattform für kundenindividuelle Produkte und Dienstleistungen, zur Verfügung. Ein detaillierter Bericht gibt Auskunft, welches der drei Behandlungspakete smart, advanced und performance für den Patientenfall infrage kommt. Zusätzlich können die einzelnen Schritte der Zahn-umstellung im browserbasierten OnyxCeph3 3D Viewer angezeigt werden. Falls Änderungen in der Fallplanung gewünscht sind, werden diese von den erfahrenen Dentaurum-Planern berücksichtigt. Nach der Freigabe des Behandlers in der Bestellplattform werden die Aligner gefertigt und an die Praxis versendet.

Pro Behandlungsschritt werden zwei Folienstärken verwendet, um die Bewegungen und Kräfte optimal auf die Zähne zu übertragen. Die weichen und harten Aligner werden wöchentlich gewechselt und tragen so zu einer schonen-



den Zahn-umstellung bei. Mit prime4me Aligner kann ein breites Spektrum an Zahnfehlstellungen behandelt werden. Das Behandlungspaket smart beinhaltet bei der Auslieferung an die Praxis alle Aligner und nötigen Informationen für den Patienten. Bei den Behandlungspaketen advanced und performance sind Zwischenkontrollen mit Intraoralscans oder Modellscans eingeplant, um den Fortschritt der Behandlung zu beobachten. Die Behandlungsplanung kann bei Bedarf angepasst werden. Die auf Basis der aktuellen Situation angepassten Aligner werden anschließend gefertigt und an die Praxis versendet. Diese zielgerichtete Alignerfertigung ist ressourcensparend und schont somit die Umwelt. prime4me Aligner kann ab sofort über Dentaurum Digital (<https://digital.dentaurum.de/>) bestellt werden. Die Online-Plattform lässt sich einfach und intuitiv bedienen: Auf einen Blick sieht man den Status aller offenen und abgeschlossenen Aufträge. Bei Fragen kann auftragsbezogen direkt online mit erfahrenen Supportmitarbeitern über die Bestellplattform kommuniziert werden.

DP

 www.prime4me.com

Saubere Zähne trotz Zahnspace

Warum die Zahnbürste allein nicht ausreicht



Eine erfolgreiche kieferorthopädische Behandlung braucht Zeit und konsequente Pflege. Denn während zum Beispiel Brackets und Bögen die Zähne Schritt für Schritt in die richtige Position bringen, stellen sie Patientinnen und Patienten vor eine neue Herausforderung: die tägliche Mundhygiene. Schließlich entstehen rund um Zahnspace oder Apparaturen viele kleine Bereiche, die mit der Zahnbürste nur schwer zu erreichen sind.

Was vorher mit wenigen Putzbewegungen erledigt war, wird plötzlich deutlich anspruchsvoller. Speisereste und Beläge sammeln sich bevorzugt rund um Brackets, unter Drähten und zwischen den Zähnen. Werden diese Bereiche nicht ausreichend gereinigt, können Zahnfleischentzündungen, White Spots oder Karies entstehen. Eine gute Aufklärung zu Beginn der Behandlung legt den Grundstein für eine erfolgreiche Mundhygiene. Mit den passenden Hilfsmitteln lässt sich die tägliche Pflege auch mit Zahnspace leichter in den Alltag integrieren.

Mit einer herkömmlichen Zahnbürste allein lassen sich viele Bereiche rund um die Apparatur nur eingeschränkt reinigen. Wer eine feste Zahnspace trägt, profitiert daher oft von einer Bürste, die auf die Reinigung rund um Brackets und Drähte abgestimmt ist. Die TePe Zahnspace-Bürste Implant/Ortho unterstützt dabei, Beläge auf den bukkalen und oralen Zahnoberflächen

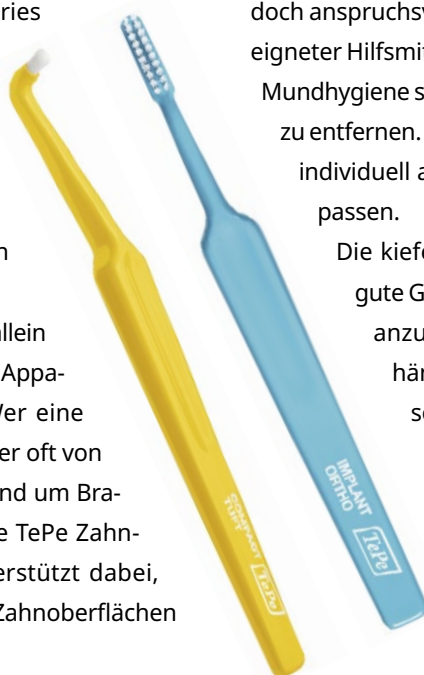
gründlich zu entfernen. Ihr extra schmaler, zweireihiger Bürstenkopf erleichtert den Zugang rund um die Apparatur, während der lange, schlanke Hals bei Bedarf individuell angepasst werden kann.

Für die präzise Reinigung rund um die Zahnspace oder auf den Kauflächen kann die TePe Compact Tuft eine sinnvolle Ergänzung sein. Mit ihrem kleinen, kuppelförmigen Bürstenkopf reinigt sie Bereiche entlang des Zahnfleischrandes sowie rund um Brackets und Drähte genauso gut wie die Fissuren der Prämolaren und Molaren. So unterstützt sie eine gezielte Reinigung genau dort, wo sich Beläge besonders leicht festsetzen können.

Zur gründlichen Mundhygiene gehört neben der Reinigung der Zahnoberflächen auch die tägliche Reinigung der Zahnzwischenräume. Mit Brackets und Drähten wird diese jedoch anspruchsvoller und erfordert häufig den Einsatz geeigneter Hilfsmittel. TePe Interdentälbürsten ergänzen die Mundhygiene sinnvoll, weil sie dabei helfen, Beläge gezielt zu entfernen. Dank verschiedener Größen lassen sie sich individuell an die jeweiligen Zahnzwischenräume anpassen.

Die kieferorthopädische Behandlung bietet eine gute Gelegenheit, das Thema Mundhygiene aktiv anzusprechen. Denn der Behandlungserfolg hängt nicht nur von der Zahnbewegung ab, sondern zu einem großen Teil auch davon, wie gut Zähne und Zahnfleisch während der gesamten Behandlungszeit gepflegt werden.

DP



 www.tepe.com/de

Dentsply Sirona

Mehr Einsatzmöglichkeiten für SureSmile Aligner



► Zahnfehlstellungen betreffen weltweit Millionen von Kindern und zeigen sich oft erstmals in der Wechselgebissphase.



► SureSmile-Aligner sorgen jetzt für ein gesundes Lächeln bei der gesamten Familie.

Dentsply Sirona erweitert die Behandlungsmöglichkeiten für SureSmile Aligner. Damit lassen sich Fehlstellungen sowohl im Wechselgebiss als auch im bleibenden Gebiss mit derselben SureSmile-Aligner- und Softwarelösung behandeln. Neu sind außerdem flexible Trageintervalle: Zahnärzte können die Tragezeit der Aligner je nach individuellem Bedarf auf ein oder zwei Wochen festlegen. Die Erweiterung erleichtert kieferorthopädische Behandlungen über verschiedene Entwicklungsphasen hinweg und vereinfacht zugleich die Versorgung heranwachsender Patienten. Zahnfehlstellungen betreffen weltweit Millionen von Kindern und zeigen sich häufig bereits in der Wechselgebissphase, wenn Milchzähne und bleibende Zähne nebeneinanderstehen. Ohne frühzeitige Intervention können sich daraus komplexere kieferorthopädische Probleme entwickeln. Diese können die Funktion von Zähnen und Kiefer, die Gesichtsentwicklung sowie die langfristige Zahngesundheit beeinträchtigen. Eine frühzeitige Therapie in der Wechselgebissphase kann helfen, das Kieferwachstum zu steuern, Platz für durchbrechende Zähne zu schaffen und den Bedarf an späteren korrigierenden Eingriffen zu reduzieren. Durch die erweiterten Einsatzmöglichkeiten der SureSmile Aligner können Zahnärzte nun bereits in dieser Phase eingreifen, ohne zwischen verschiedenen Systemen wechseln zu müssen und dabei die gewohnte Präzision beibehalten.

Behandler können die Tragedauer der Aligner während der gesamten Behandlung flexibel auf ein oder zwei Wochen anpassen. Dadurch gewinnen sie mehr Kontrolle und Flexibilität im Behandlungsverlauf. Zudem lassen sich sowohl das Wechselgebiss als auch das bleibende Gebiss innerhalb derselben SureSmile-Softwareumgebung behandeln. Das erleichtert die Integration in bestehende Abläufe und schafft zusätzliche Flexibilität in der Therapieplanung.

„In der Kieferorthopädie spielen heute der richtige Zeitpunkt und eine frühzeitige Intervention eine immer größere Rolle“, sagte Jill Uhryniak, Group Vice President Orthodontics bei Dentsply Sirona. „Die erweiterten SureSmile-Funktionen unterstützen Zahnärzte dabei, früher einzugreifen, die Entwicklung gezielter zu steuern und Behandlungen flexibler an die Bedürfnisse ihrer Patienten anzupassen.“

Mit dieser Fortentwicklung erweitert SureSmile sein digitales Lösungsangebot für kieferorthopädische Praxen. Die Plattform unterstützt vorhersehbare Behandlungsabläufe, effiziente Prozesse und flexible Therapiekonzepte für unterschiedliche Patientengruppen.

DP

► www.dentsplysirona.com/de-de/entdecken/produktmarken-entdecken/suresmile-aligners.html

oder

► www.t1p.de/97qjh

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 Gewinneritels um den ungewöhnlichen Herrn Petermann, der für seine wohlverdiente Ruhe alles tut ...

von
syndikat
herausgibt
Friedrich-Glauser-Preis 2014
Bester Kriminalroman



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

von
syndikat
herausgibt
Friedrich-Glauser-Preis 2016
Bester Kriminalroman



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

DMD-System

Mehrwert an jedem Tag



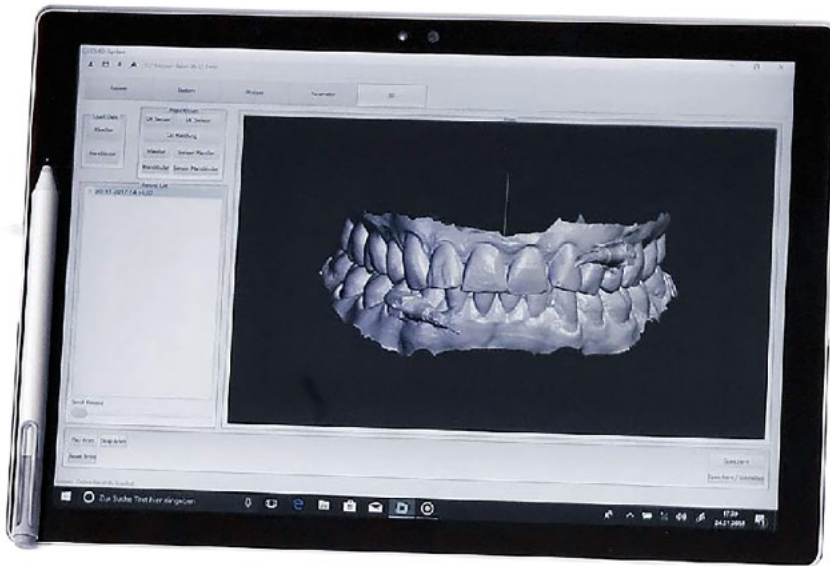
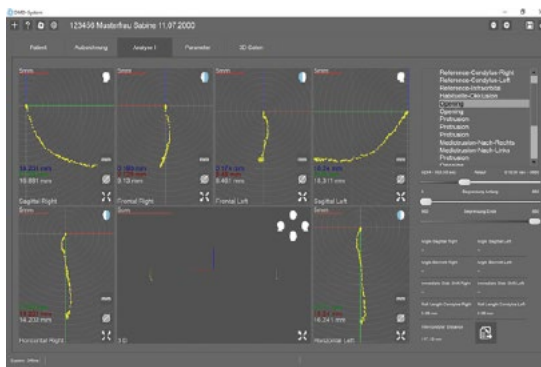
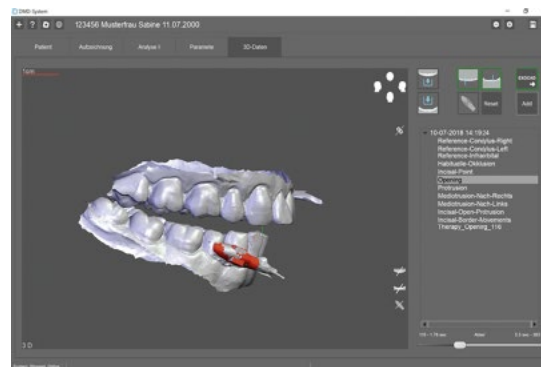
M

it dem DMD-System gewonnene Daten der realen Kaubewegungen eröffnen eine völlig neue Voraussetzung für die klinische Untersuchung, Auswertung, Schienentherapie und Prothetik in der zahnärztlichen Praxis. Das DMD-System ist bei bezahnten und unbezahnten Patienten anwendbar – unabhängig davon, ob ein physiologischer oder unphysiologischer Zustand vorliegt.

Das DMD-Cart vereint die Bereiche Attraktivität des Designs mit hoher Funktionalität. Am DMD-Cart sind alle Komponenten des DMD-Systems fest installiert. Durch die Aufbewahrungsmöglichkeit für die Marker Tools und das Pointing Tool ist das System zu jedem Zeitpunkt sofort einsatzbereit. Das DMD-Tablet wird in seiner Ablage mit Strom versorgt. Nach dem Anmelden kann die DMD-Software gestartet werden.

In Verbindung mit dem DMD-System lässt sich die DMD-Software für viele Bereiche der täglichen Arbeit mit den Patienten nutzen.

- Screening Kiefergelenksfunktionen: Die DMD-Software gibt eine schnelle Antwort, ob der Patient gesund oder bereits von ersten CMD-Anzeichen betroffen ist.
- Funktionellen Gelenkraum vermessen: Die Auswertung des funktionellen Gelenkraumes des Patienten ergibt ohne Strahlenbelastung einen weiteren Baustein in der Anamnese der Patientenbehandlung.
- Therapeutische Position bestimmen: Die DMD-Software gibt dem Anwender die Möglichkeit über .stl-Daten die Kiefermodelle des Patienten in die Auswertungssoftware einzuladen. Somit können therapeutische Positionen in direkter Lagebeziehung an die Zahntechnik übermittelt werden.
- Direkte Übergabe an das CAD: Über den Kooperationspartner exocad werden die Datenpakete direkt in das CAD übergeben. Die weitere Arbeit, zum Beispiel für die



Schientherapie, kann nun mithilfe der therapeutischen Position zu einem verbesserten Ergebnis führen.

- Schientherapie: Bisher war es in der Zahnarztpraxis nur möglich im analogen Bereich an den artikulierten Modellen eine Schienenposition einzustellen. Nun kann anhand der Bewegungsbahnen eine Neupositionierung der Kondylen festgehalten und diese lagebezügliche Position direkt in die Herstellung im Dentallabor übergeben werden.
- Interferenzfreier Zahnersatz durch funktionelle Gestaltung: Die Zukunft der digitalen Prothetik benötigt die Originalbewegungsbahnen des Patienten für die Einbeziehung der Funktion in den digitalen Workflow. Nur mit diesen Originalbewegungen wie zum Beispiel den funktionellen Nahbewegungen der ersten 1 mm bis 1,5 mm auf der Kaufläche oder den Kaubewegungen sind die interferenzfreie Wiederherstellung der Kaufunktion in der digitalen Prothetik überhaupt möglich. Das DMD-System mit der DMD-Software stellt diese Daten in der erforderlichen Genauigkeit zur Verarbeitung im CAD von exocad zur Verfügung.
- Dokumentation: Die Dokumentation nimmt in der zahnärztlichen Arbeit immer mehr Raum ein. Hier unterstützt die DMD-Software diese Nachweispflicht, indem alle festgelegten Positionen und übergebenen Daten im pdf-Format hinterlegt werden. So kann, falls nötig, anhand der Positionen und der dazugehörigen Bilder sehr einfach die umfassende Patientenbehandlung nachgewiesen werden. **DP**

AVOSAX ermöglicht eine neue analoge Präzisionsarbeit

CMD zielsicher behandeln

Craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) bedeutet oft ein doppeltes Problem. Neben Gebisschäden führt sie oft zu Gelenk- und Kaumuskelschmerzen. Für eine erfolgreiche Behandlung müssen Kaubewegungen exakt erfasst werden – doch das ist leichter gesagt als getan. Bei der klassischen Bissnahme verzerrt das Bissmaterial die Bewegungsmuster. Aufwendige Digitaltechnik wiederum geht ins Geld. AVO-SAX ermöglicht eine individuelle Behandlung ohne umfangreiche Digitaltechnik. Thomas Pohland stellt den Ansatz vor.

Wenn Craniomandibuläre Dysfunktion unbehandelt bleibt oder nicht ausreichend korrigiert wird, kann das massive Folgen haben. Die Fehlfunktion des Kausystems führt nicht selten zu Folgeschäden, die weit über das Gebiss hinausreichen. Die von ihnen hervorgerufenen Verspannungen und Schmerzen können chronische Schmerzen und Probleme im Bereich des Nervensystems auslösen und damit auch eine ungesunde Körperhaltung begünstigen. Typische Symptome, die sich dann einstellen, sind Nackenschmerzen oder Kopfweh. Mancher Klient klagt über Migräne. Patienten stellen fest, dass ihre Lebensqualität massiv sinkt. Da taucht schnell die Frage auf: Sollte es möglich sein, dass die Ursache für all diese Dinge im falschen Kauen liegt?

Kiefer, Kaubewegung und Körpergesundheit

Was viele Patienten nicht auf dem Schirm haben: Tatsächlich wirkt sich die Haltung des Kiefers beim Aufeinanderbeißen nicht allein auf die Nahrungsaufnahme aus. Die Kieferhaltung und damit verbundene Muskelanspannungen im Kopfbereich haben weitreichendere Folgen. Sie wirken sich auf die Statik aus. Nicht ohne Grund gibt es Redewendungen wie „die Zähne zusammenbeißen“ wenn es darum geht, Haltung zu bewahren. Genauer betrachtet, gestaltet sich die Sache wie folgt: Beim Zubeißen werden Sensoren im Kiefer angesprochen. Diese leiten über das Nervensystem einen Impuls an die Muskeln weiter. Das Ergebnis ist Spannkraft und blitzgeschwinde Be-



Autor
Ztm. Thomas Pohland



➤ Ausgangssituation des Patienten

wegungen. Über diese Koppelung sind unsere Kaubewegungen im Kieferbereich an ergonomisch gesunden und komplexen Körperbewegungen beteiligt. Die Muskulatur und der Kiefer unterscheiden sich von Mensch zu Mensch. Spätestens sobald es um Zahnersatz geht, ist Präzisionsarbeit gefragt. Eine gesunde Kieferbewegung ist nur möglich, wenn der individuelle Kiefer und die Kaubewegungen penibel erfasst werden und am Ende ein harmonisches Gesamtergebnis steht. Die präzise Erfassung von so etwas Dynamischem wie einer Kaubewegung ist alles andere als trivial.

▼ AVOSAX mit individuellen Gelenkboxen



CMD stellt Zahnärzte vor Herausforderungen

Beim klassischen Verfahren für eine Schienentherapie oder einen passenden Zahnersatz wird bislang mit einer Bissnahme gearbeitet. Die Bewegungen werden anschließend errechnet und de facto sind diese Verfahren gezwungen, bis zu einem

gewissen Grad mit Schätzungen zu arbeiten. Eine wesentliche Schwäche des Verfahrens: Sobald der Patient das Bissmaterial zur Abnahme in den Mund nimmt, kann er seine Zahnreihen nicht natürlich zusammenführen. Ärgerlicherweise führt das notwendige Bissmaterial zu einer Verzerrung der Daten. Manche Ärzte versuchen über mehrere Sitzungen, ausführliche Anweisungen und die Anfertigung einer Relaxationsschiene und einer Schiene mit Relief dieser Probleme Herr zu werden. Die Ergebnisse bleiben oft hinter den Erwartungen zurück. Wenn der Zahnmediziner dann mit verzerrten Daten arbeiten muss, ist ein präzises Ergebnis nicht möglich. Dieses Problem hat mich lange umgetrieben. Und es hat den Ausschlag für die Entwicklung des AVOSAX-Systems gegeben.



► Registrierschablonen mit hinterlegten Gelenkkräuen



➤ Registrierung im Mund des Patienten mit eingesetzten Schablonen

AVOSAX revolutioniert die Behandlung

Entwickelt wurde AVOSAX unter Federführung von PD Dr. Andreas Vogel. Es handelt sich um ein analoges System, das die individuellen Kaubewegungen im Mund des einzelnen Patienten erfasst, ohne sie zu verzerren. Über das Messsystem wird einerseits der komplette Bewegungsraum im Unterkieferbereich ausgemessen. Dessen Kaubewegungen werden live verfolgt. Anschließend wird über einen Simulator das



➤ Definitive Versorgung im Artikulator



➤ Definitive Restauration des Patienten

perfekte Pendant abgebildet. Das Verfahren erhebt nicht eine einzelne Kieferstellung oder Position. Das Erfassungsverfahren zielt auf eine systematische Erhebung der Kaubewegung ab. Dazu erhebt es die dreidimensionalen Daten der Bewegung im Kieferraum. Es geht also völlig anders vor als die klassischen Verfahren. Auf Wunsch kann AVOSAX die Daten direkt ans Labor ausgeben. Anschließend können präzise Zahnschienen zur Korrektur angefertigt werden. Sie ermöglichen eine Korrektur der Fehlhaltung beim Kauen oder bewahren den Kiefer vor schädlichem Zähneknirschen im Schlaf. Auch wenn es um einen optimalen Zahnersatz geht, der die Kaubewegungen nicht behindert, ist diese Technik ein revolutionäres neues Verfahren.

In sieben Schritten zum Erfolg

Die Datenerhebung und zahnmedizinische Korrektur erstrecken sich damit nicht mehr über einen langen Zeitraum mit unbestimmtem Erfolg. Sie erfolgt in überschaubaren Schritten und mit einem präzisen Endergebnis. Im ersten Schritt ist eine Registrierung notwendig, bei der die Kauebene im korrekten Abstand erhoben wird und die Kaubewegung positioniert wird. Auf der Basis kann zweitens das Wax-up erfolgen. Das Gipsmodell wird bei diesem Verfahren virtuell auf Basis der erhobenen Daten erstellt. Darüber wird drittens eine provisorische Snap- / Smile-Schiene angefertigt, die der Patient ausprobiert. Im vierten Schritt werden Zähne und die passende Abformung angefertigt. Fünftens steht die Phase der definitiven Versorgung auf dem Plan. Sechstens werden alle relevanten Parameter erhoben und dokumentiert. Anschließend erfolgt siebtens die Einprobe der erstellten Arbeit und eine abschließende Prüfung des Bisses und der korrekten Kaubewegungen.

Fazit

Mit AVOSAX wird die Behandlung von CMD auf ein neues Niveau gehoben und präzise angepasst. Dank des innovativen Systems können Zahnärzte und Zahntechniker die individuellen Bewegungsmuster des Patienten exakt erfassen und eine personalisierte Schiene oder einen passgenauen Zahnersatz herstellen. Dies bedeutet für die Patienten nicht nur eine spürbare Linderung der Beschwerden, sondern auch eine langfristige Verbesserung der Kiefer- und Körperhaltung. Fehlstellungen und ihre Begleiterscheinungen wie Verspannungen und Kopfschmerzen können nachhaltig korrigiert werden. AVOSAX zeigt, wie entscheidend präzise Zahntechnik für die allgemeine Gesundheit ist und wie eine genaue, zielgerichtete CMD-Behandlung die Lebensqualität der Patienten erheblich steigern kann.

DP



StrategieForum 2026: Zahnheilkunde trifft künstliche Intelligenz

Wie die Dentalbranche ihre Zukunft gestaltet

Während des StrategieForums 2023 begann ein Referent seinen Vortrag mit der Frage „Wer von Ihnen hat heute bereits eine KI genutzt?“. Zunächst blieb es still, doch nach und nach gingen schon vor drei Jahren die Hände der Teilnehmer nach oben. Einige lächelten, andere wirkten nachdenklich. Vielen wurde in diesem Moment bewusst: Die Zukunft ist längst im Arbeitsalltag angekommen. Ob Terminplanung, Konstruktion, Textgenerierung oder digitale Prozesssteuerung – Künstliche Intelligenz war kein Zukunftsszenario mehr, sondern hatte sich Schritt für Schritt zum selbstverständlichen Werkzeug entwickelt.

Seitdem ist viel passiert. Entsprechend widmet sich auch das Strategie-Forum 2026 einem der spannendsten Themen unserer Zeit und beleuchtet Chancen, Herausforderungen und Grenzen der Künstlichen Intelligenz – für die Zahnarztpraxis und das Dentallabor der Zukunft. Los geht's am Freitag, den 6. November 2026 um 10 Uhr im Hotel Hennies in Isernhagen bei Hannover.



KI – der Megatrend

Den Auftakt bildet der Keynote-Vortrag von Prof. Dr. Christian Stummeyer, einem der führenden deutschen Experten für Digitalisierung, Innovation und Künstliche Intelligenz. Unter dem Titel „Der Megatrend Generative KI verändert Dentalbranche und Arbeitswelt“ zeigt er auf, wie tiefgreifend generative KI-Geschäftsmodelle Arbeitsprozesse und die Zusammenarbeit zwischen Mensch und Technologie

verändern. Wissenschaftliche Erkenntnisse treffen dabei auf Praxisbeispiele aus Unternehmen und Wirtschaft. Welche Auswirkungen diese Entwicklung konkret auf zahn-technische Betriebe hat, erläutert Ztm. Ralph Riquier in seinem Fachvortrag „KI und Laborstruktur – ist das der Turbo für die digitale Transformation?“. Dabei macht er deutlich, dass Künstliche Intelligenz zwar ein enormer Beschleu-



► Ztm. Alfred Schiller und Ztm. Frank Rübeling, Geschäftsführer der DentalTheke

niger sein kann, ihre Wirkung jedoch erst durch optimal organisierte Laborstrukturen entfaltet.

Ein weiterer Höhepunkt des StrategieForums ist die Weltpremiere von Axel Klarmeyer. Unter dem Titel „Industrielle Fertigung ohne Investitionsrisiko“ präsentiert er neue Fertigungskonzepte, die insbesondere auch Praxislaboren neue Perspektiven eröffnen. Moderne industrielle Produktionsoptionen ermöglichen hochwertige Ergebnisse, ohne hohe Investitionen in Maschinenparks tätigen zu müssen. Damit entstehen wirtschaftliche Freiräume, die Innovation und Wachstum gleichermaßen fördern können.

Sicherheit als Teil der digitalen Transformation

Dass Digitalisierung nicht ausschließlich technische Fragestellungen aufwirft, sondern auch sicherheitspolitische Herausforderungen mit sich bringt, zeigt der Impulsvortrag „Hybride Bedrohungen“ von Christine Reinert, Vizepräsidentin des Landeskriminalamts Niedersachsen. Sie richtet den Blick auf die zunehmenden Risiken durch Desinformation, Spionage und Sabotage. Besonders Wahlkampfzeiten verdeutlichen, wie gezielt Falschinformationen verbreitet werden können und welche Verantwortung Unternehmen und Gesellschaft gleichermaßen tragen. Den praxisnahen Abschluss der Fachvorträge gestaltet Zt. Carsten Fischer mit seinem Vortrag „Wenn Mikrometer den Unterschied machen!“. Im Mittelpunkt steht die Frage, welchen Einfluss Präzision auf den langfristigen Behandlungserfolg hat und wie sich digitale Workflows im Praxis- und Laboralltag im Jahr 2026 bewähren. Fischer beleuchtet Stärken und Schwächen moderner digitaler Prozesse und geht der spannenden Frage nach, worin sich Premiumprodukte tatsächlich von No-Name-Lösungen unterscheiden.

Präzision bleibt der Maßstab

Die DentalTheke versteht ihre Veranstaltung als Raum für Diskussionen, Erfahrungsaustausch und neue Perspektiven. Die Vorträge machen deutlich, dass Künstliche Intelligenz die Dentalbranche nachhaltig verändern wird – gleichzeitig aber auch menschliche Kompetenz, Erfahrung, Kreativität und Verantwortungsbewusstsein unverzichtbar bleiben. Gerade das Zusammenspiel aus digitaler Innovation und handwerklicher Exzellenz macht den Unterschied.



► Zt. Carsten Fischer

Die Zukunft der Zahnheilkunde wird weder ausschließlich von Maschinen noch allein vom Menschen bestimmt. Sie entsteht dort, wo innovative Technologien sinnvoll eingesetzt, wirtschaftliche Strategien klug entwickelt und fachliche Kompetenz mit Offenheit für Neues verbunden werden. Das StrategieForum 2026 liefert dafür nicht nur Denkanstöße, sondern konkrete Impulse in einer zunehmend digitalen Arbeitswelt. **DP**

Anmeldung: www.zinb.de/Veranstaltungen

Veranstaltungsort: Hotel Hennies, Hannoversche Straße 40, 30916 Isernhagen

Wann: Freitag, 06.11.2026 ab 10:00 Uhr

Nach den Leitlinien der DGZMK und der BZÄK werden sechs Fortbildungspunkte vergeben.

3rd Angel Aligner European Symposium 2027

Wo Innovation auf klinische Expertise trifft



Vom 4. bis 6. März 2027 wird Sevilla zum internationalen Treffpunkt für die moderne Aligner-Kieferorthopädie. Unter dem Leitthema „Where Innovation Meets Clinical Mastery“ lädt das 3rd Angel Aligner European Symposium Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden dazu ein, das klinische Potenzial transparenter Aligner anhand aktueller Behandlungskonzepte und realer Patientenfälle zu diskutieren.

International renommierte Referentinnen und Referenten gestalten das wissenschaftliche Programm, das auf interaktive Formate und fallbasiertes Lernen setzt. Im Mittelpunkt stehen zwei thematische Schwerpunkte: die Behandlung von Kindern und Jugendlichen im Wachstum sowie die Therapie komplexer kieferorthopädischer Fälle bei Erwachsenen.

Der erste Programmtag widmet sich der Frühbehandlung und der Aligner-Therapie im Wechselgebiss. Diskutiert werden unter anderem transversale, sagittale und vertikale Abweichungen, die Steuerung des Wachstums sowie die Integration neurofunktioneller Konzepte in die kieferorthopädische Behandlung. Der zweite Schwerpunkt richtet den Blick auf anspruchsvolle Erwachsenenbehandlungen. The-

men sind unter anderem die Therapie von Klasse-II- und Klasse-III-Malokklusionen, die Korrektur offener und tiefer Bisse, komplexe Zahnbewegungen sowie biomechanische Strategien bei Extraktionsfällen und eingeschränktem parodontalem Stützgewebe.

Ein besonderes Merkmal des Symposiums sind die interaktiven Nachmittagsformate mit Live Case Reviews, interaktiven Sessions und Case Marathons. Sie sollen den fachlichen Austausch fördern und den Teilnehmenden ermöglichen, klinische Entscheidungswege, Behandlungsalternativen und praktische Lösungsansätze unmittelbar zu diskutieren. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, eigene klinische Fälle über die iOrtho Case Gallery für eine Präsentation im Rahmen des Case Marathons einzureichen.

Neben der wissenschaftlichen Fortbildung bietet die Veranstaltung Gelegenheit, internationale Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen und Erfahrungen aus der klinischen Praxis auszutauschen. Veranstaltungsort und offizielles Symposiumshotel ist das Barceló Sevilla Renacimiento in Sevilla.

DP

<https://symposium.angelaligner.com/seville/>

Vom Zusatzangebot zum integrierten Behandlungskonzept

Aligner-Therapie im Praxisalltag

Zwei Zahnärztinnen, zwei Praxisrealitäten und eine gemeinsame Erfahrung: Aligner-Therapie entfaltet ihren größten Nutzen dann, wenn sie nicht isoliert betrachtet, sondern sinnvoll in bestehende Behandlungsabläufe integriert wird. Michaela Sehnert aus Halle (Saale), Master of Clear Aligner und Invisalign Aligner Spezialistin, arbeitet seit 2017 mit Invisalign und hat die Aligner-Therapie in ihrer digital aufgestellten Mehrbehandlerpraxis fest verankert. Sümeyye Kozan aus Düsseldorf hat ihre Invisalign-Fortbildung 2025 abgeschlossen und befindet sich mit ihrer jungen Praxis in einer dynamischen Aufbauphase.

B

eiide zeigen aus unterschiedlichen Perspektiven, wie sich Aligner-Behandlungen im Alltag etablieren lassen: medizinisch fundiert, organisatorisch klar und wirtschaftlich sinnvoll. In einem Interview machten die Zahnärztinnen deutlich, dass der Einstieg weniger eine Frage einzelner Technologien als vielmehr eine Frage von Haltung, Teamstruktur und Prozessen ist. Es geht um sichere Fallauswahl, digitale Planung, Patientenkommunikation und einen veränderten klinischen Blick, der Aligner-Therapie nicht als Einzelleistung, sondern als Bestandteil moderner Zahnmedizin versteht.

Entscheidung und Integration

Der Workflow macht den Unterschied: Für Sümeyye Kozan stand von Beginn an der medizinische Mehrwert im Vordergrund. Aligner-Therapie bedeutet für sie nicht nur ästhetische Korrektur, sondern die Möglichkeit, Fehlstellungen gezielt zu verbessern und Behandlungen funktionell zu optimieren. Gezögert habe sie zunächst aus organisatorischen Gründen: Die Praxis war neu gegründet, ein Intraoralscanner musste wirtschaftlich ausgelastet werden und zugleich stellte sich die Frage, welche Fälle sich sicher behandeln lassen.

Heute sieht sie die Entscheidung bestätigt: „Invisalign Aligner und der iTero Intraoralscanner sind aus dem Praxisalltag nicht mehr wegzudenken.“ Ausschlaggebend für das Invisalign System war für sie das Gesamtkonzept aus Schulung, Support, klinischem Planungssupport und Community.

Auch Michaela Sehnert würde rückblickend noch früher mit Alignern beginnen. Entscheidend sei, die Therapie nicht als Zusatzleistung zu betrachten. „Aligner sind bei

uns kein Add-on, sondern Teil eines durchgängigen Denksystems“, sagt sie. Bereits beim ersten Scan werde sichtbar, welche Möglichkeiten sich für Funktion, Ästhetik oder spätere restaurative Maßnahmen ergeben.

Für sie liege die eigentliche Herausforderung dabei weniger am Behandlungsstuhl als in der Planung. Die digitale ClinCheck Behandlungsplansoftware sei der zentrale Erfolgsfaktor. Hier entscheide sich, ob funktionelle, biomechanische und klinische Aspekte ausreichend berücksichtigt werden, sagt Michaela Sehnert.

Fallselektion

Sicherheit entsteht durch Erfahrung und klare Grenzen: Welche Fälle für Aligner geeignet sind, beurteilen beide Zahnärztinnen differenziert. Michaela Sehnert sieht heute nur noch wenige Fälle, die grundsätzlich nicht infrage kommen. Entscheidend sei vielmehr die eigene Erfahrung und die Fähigkeit des Behandelnden, den Fall sicher zu führen. „Es geht weniger darum, ob eine Bewegung theoretisch möglich ist, sondern darum, ob ich mögliche Komplikationen beherrschen kann.“

Damit rückt die eigene klinische Kompetenz in den Mittelpunkt. Wo spezialisiertes kieferorthopädisches Know-how erforderlich ist, sollte die Behandlung entsprechend überwiesen werden. Ebenso wichtig ist die Patienten-Compliance.

Sümeyye Kozan setzt Aligner häufig präprothetisch und bei ästhetischen Behandlungen ein. Grenzen sieht sie unter anderem bei massiven offenen Bisslagen, aktiven parodontalen Erkrankungen, schlechter Mundhygiene oder mangelnder Compliance. Eine klare Fallauswahl sei die Grundlage für sichere Ergebnisse und reibungslose Abläufe.

Team und Kommunikation

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Einbindung des Teams. In Kozans Praxis übernehmen Mitarbeiterinnen das Scannen eigenständig und bereiten wichtige Informationen für die weitere Planung vor. Das entlastet die Zahnärztin und stärkt das Engagement im Team.

Auch Sehnert setzt auf klare Strukturen und Delegation. Viele Behandlungsschritte können von qualifizierten Mitarbeitenden übernommen werden. Planung, klinische Beurteilung, Verlaufskontrolle und invasive Maßnahmen bleiben Aufgabe der Zahnärztin oder des Zahnarztes. Entscheidend sei, dass alle im Team dieselbe Sprache sprechen.

In der Patientenkommunikation verfolgen beide Zahnärztinnen ein ähnliches Prinzip. „Unser Ansatz ist Aufklärung, nicht Überzeugung“, betont Michaela Sehnert. Häufig beginnt das Gespräch bei konkreten Befunden wie Abrasionen, Karies oder funktionellen Problemen. Gemeinsam mit den Patienten werden Ursachen und Zusammenhänge sichtbar gemacht. Digitale Visualisierung spielt dabei eine zentrale Rolle.

Perspektivwechsel

Mit der Integration der Aligner-Therapie verändert sich auch der klinische Blick. Sümeyye Kozan beschreibt, dass sie Fälle heute anders bewertet: Erst die Ausgangssituation verbessern, dann restaurativ arbeiten. Bei Patienten mit dem Wunsch nach geraden und weißen Zähnen müsse nicht automatisch ein Veneer die erste Wahl sein



► Michaela Sehnert aus Halle (Saale), Master of Clear Aligner und Invisalign Aligner Spezialistin, arbeitet seit 2017 mit Invisalign und hat die Aligner-Therapie in ihrer digital aufgestellten Mehrbehandlerpraxis fest verankert.



► Sümeyye Kozan aus Düsseldorf hat ihre Invisalign-Fortbildung 2025 abgeschlossen und befindet sich mit ihrer jungen Praxis in einer dynamischen Aufbau-phase.



► Aligner-Therapie entfaltet ihren größten Nutzen dann, wenn sie nicht isoliert betrachtet, sondern sinnvoll in bestehende Behandlungsabläufe integriert wird.

– wenn klinisch möglich, empfiehlt sie eine Invisalign-Behandlung mit anschließendem Bleaching. „Für mich ist die Aligner-Therapie ein wichtiger Baustein in meinem substanzschonenden Behandlungskonzept geworden“, fasst sie zusammen.

Auch Sehnert kennt diesen Perspektivwechsel. Irgendwann beginne man, nicht mehr einzelne Zähne zu betrachten, sondern Funktion, Zahnersatz, Ästhetik und Gesicht als Ganzes. „Dieser Gedanke verändert, wie man Zahnmedizin denkt.“

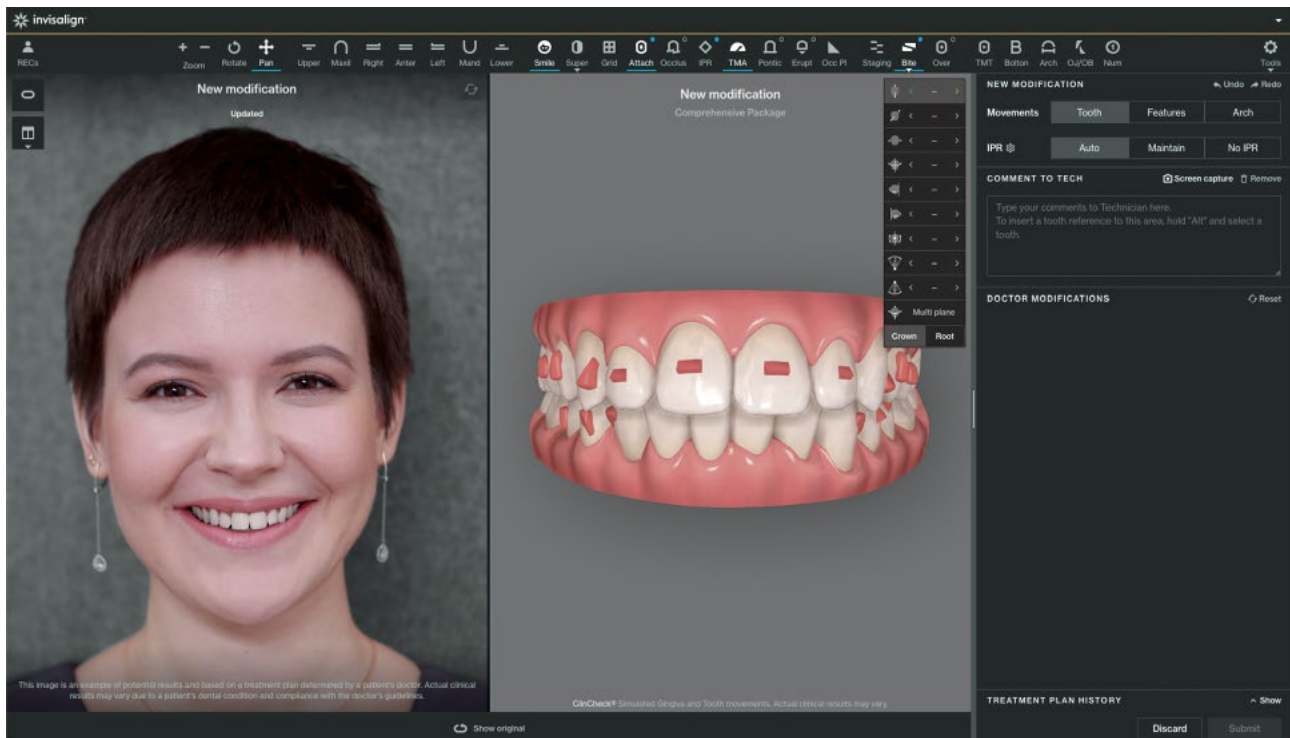
Die Aligner-Therapie lässt sich dabei gut mit anderen Behandlungen verzahnen. Parodontale Therapien, Implantateinheilphasen oder prothetische Konzepte können sinnvoll miteinander kombiniert werden. Dadurch entstehen häufig funktionell und ästhetisch bessere Ergebnisse bei gleichzeitig hoher Planbarkeit.

Ausblick

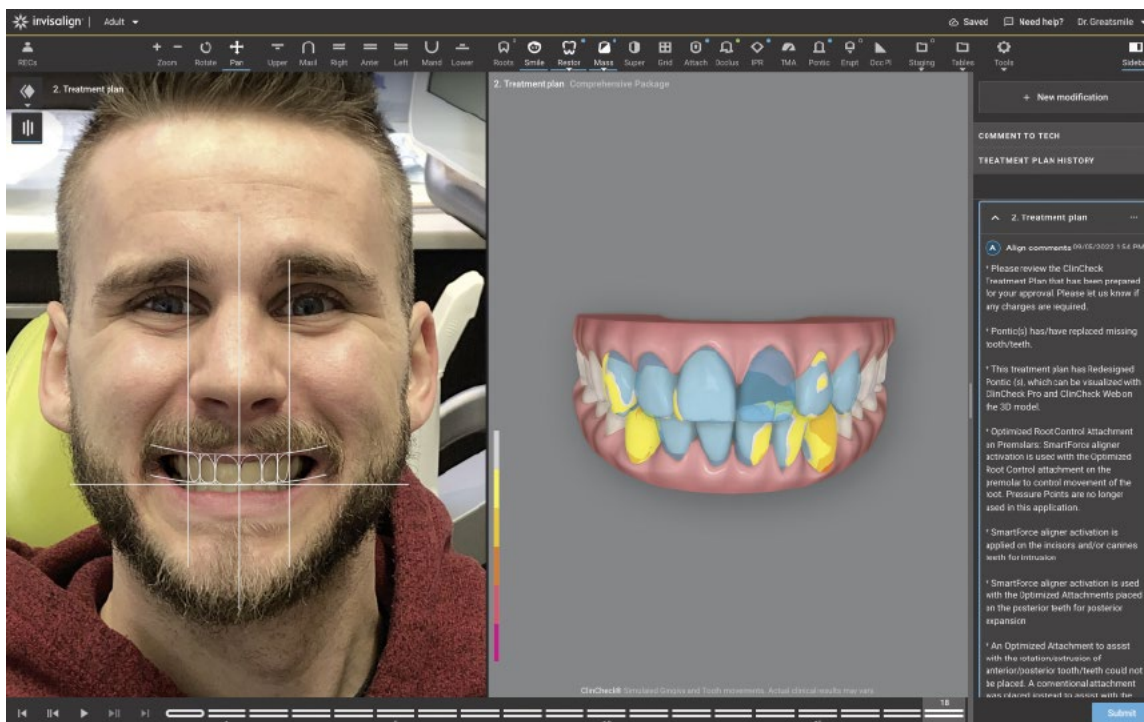
Für Sümeyye Kozan besteht das nächste Ziel darin, alle Neupatienten bereits beim ersten Termin oral zu scannen. So könne die Visualisierung frühzeitig in die Beratung einfließen und eine ganzheitliche Betrachtung der Mundgesundheit unterstützen.

Michaela Sehnert sieht für die Aligner-Therapie eine weiterhin wachsende Bedeutung in der Zahnmedizin. „Aligner sind komfortabel, für alle Altersgruppen geeignet, minimalinvasiv und schonend.“ Aus ihrer Sicht werden Clear Aligner künftig selbstverständlich zur allgemein Zahnärztlichen Versorgung gehören.

Die Praxisbeispiele der zwei Zahnärztinnen zeigen: Erfolgreiche Aligner-Therapie beginnt nicht erst mit dem ersten Aligner. Sie beginnt mit digitaler Diagnostik, klarer Planung, einem geschulten Team und einer Kommunikation, die Patienten Zusammenhänge verständlich macht. So wird aus einer Therapieoption ein integrierter Bestandteil moderner, patientenzentrierter Zahnmedizin.



➤ Für Sümeyye Kozan bedeutet Aligner-Therapie nicht nur ästhetische Korrektur, sondern die Möglichkeit, Fehlstellungen gezielt zu verbessern und Behandlungen funktionell zu optimieren.



➤ Für Michaela Sehnert liegt die eigentliche Herausforderung weniger am Behandlungsstuhl als in der Planung. Die digitale ClinCheck Behandlungsplansoftware sei der zentrale Erfolgsfaktor.

Interessierte Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und Liechtenstein können sich jetzt über das Invisalign Digital Mentoring Programm informieren und anmelden unter www.invisalign.de/gp/become-a-provider.

DP

15. DENTAL GIPFEL

Dental. Digital. Bald egal?

Am 8. und 9. Januar 2027 geht der DENTAL GIPFEL in der Yachthafenresidenz Hohe Düne in Warnemünde in die 15. Runde. Seit 2011 bringt der von Dental Balance veranstaltete Schnittstellenkongress Zahnmedizin und Zahntechnik zusammen – mit einem breit gefächerten Fachprogramm, intensiven Diskussionen und viel Raum für persönlichen Austausch.

M

ehr als 400 Teilnehmende aus Zahnarztpraxen, Dentallaboren und Industrie reisen alljährlich zum Jahresauftakt an die Ostsee. Viele von ihnen kommen seit Jahren. Neben dem

fachlichen Programm tragen die besondere Atmosphäre, das maritime Umfeld und Angebote für mitreisende Familien dazu bei, dass der DENTAL GIPFEL für viele längst mehr als ein klassischer Fortbildungskongress ist.

Fachwissen aus unterschiedlichen Perspektiven

2027 geben 26 Spezialistinnen und Spezialisten Einblicke in aktuelle Themen aus Zahnmedizin und Zahntechnik sowie in Bereiche, die den Arbeitsalltag von Praxis und Labor prägen. Dazu gehören beispielsweise Personalführung, Steuer- und Rechtsfragen, Abrechnung, Mitarbeiterentwicklung und -honorierung sowie Cybersicherheit. Mit dabei sind unter anderem Dr. Solveig Becker, RA Dr. Ralf Großbölting, Ztm. Christian Hannker, Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer, Chem Karakaya, Zt. Fabian Köster, Dr. Christian Leonhardt, Ztm. Kathrin Rohde, Ztm. Stefan Roozen, Zt. Florian Roth, Ztm. Sven Schober und Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets. Die Fachvorträge am Vormittag werden durch optionale Workshops am Nachmittag ergänzt. Dabei geht der Blick auch über die rein dentalen Themen hinaus, zum Beispiel in Richtung Gesundheit, Ernährung und Bewegung.

Pre-Workshop mit Alek Aronin

Am Donnerstag, 7. Januar 2027, findet ein Pre-Workshop mit Alek Aronin statt. Der international gefragte Referent richtet sich an Zahntechnikerinnen und Zahntechniker sowie interessierte Zahnärztinnen und Zahnärzte, welche die Logik keramischer Restaurationen und das Zusammenspiel von Morphologie, Struktur und Ästhetik vertiefen möchten. Aronin vermittelt seine Arbeitsweise auf Basis seiner morphologisch-japanischen Denkschule und klinischen Entscheidungslogik. Der Workshop kann unabhängig von der Teilnahme am DENTAL GIPFEL gebucht werden.

Fortbildung trifft Begegnung

Das Get-together am Freitag bietet Gelegenheit für Gespräche in entspannter Atmosphäre, bevor am Samstag der Gala-Abend den Kongress abschließt. Industriepartner begleiten die Veranstaltung mit ihren Produkten und Lösungen. Auch mitreisende Familien und Begleitpersonen sind willkommen. Für sie sind eigene Programmpunkte vorgesehen.

Der DENTAL GIPFEL verbindet Fachwissen, persönliche Begegnung und den Blick über den eigenen Arbeitsbereich hinaus. Er bietet Praxis- und Laborteams die Gelegenheit, gemeinsam neue Impulse mitzunehmen und so gut ins Fortbildungsjahr 2027 zu starten. Die Anmeldung zum 15. DENTAL GIPFEL ist über Dental Balance möglich. **DP**

 www.dental-balance.eu

15. DENTAL-GIPFEL/WARNEMÜNDE

08. - 10. Januar 2027, Yachthafenresidenz HOHE DÜNE

Dental. Digital. Bald egal? Erfolgsbausteine 2027 für Praxis und Labor

Die familienfreundliche Jahresauftaktveranstaltung an der Ostseeküste

ZAHNTECHNISCHER PRE-WORKSHOP-SPEZIAL am Donnerstag (07.01.2027) mit
Aleks Aronin, 15 - 19 Uhr (auch für Nicht-Dental-Gipfelteilnehmer)

Moderatoren: ZTM Friederike Klar, Dr. Konrad Weßlau

Referenten u. a.:

Dr. Solveig Becker

RA Dr. Manuel Braun

ZTM Bettina Frohs

RA Dr. Ralf Großbölting

ZTM Christian Hannker

ZTM Inga Henningsen

Andy Hertel

Dr. Patricia Hertel

Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer

Cem Karakaya

Vera Kittel

Denise Krammer

ZT Fabian Köster, M.Sc. Physik

Ariane Lechler

Dr. Christian Leonhardt

Christian López Quintero

StB Frank Pfeilsticker

ZTM Katrin Rohde

ZTM Stefan Roozen M.Sc.

ZT Florian Roth

RA Igor Rücker

ZTM Sven Schober

Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets

Dr. Hans-Jürgen Woske

Kathrin Woske

Dipl.-Jur. Dennis Zeidler

u. a. ...



Zimmerabrufkontingent
Login: 15. Dental Gipfel
Passwort: Warnemünde2027



WIR WÜNSCHEN DETAILINFORMATIONEN ZUM 15. DENTAL-GIPFEL

Dental Balance GmbH ☎ +49 (0)331 887 140 70 ✉ info@dental-balance.eu 🌐 www.dental-balance.eu

Praxis / Labor:

Vor- und Zuname:

Anschrift:

E-Mail:

Telefon:

Stempel

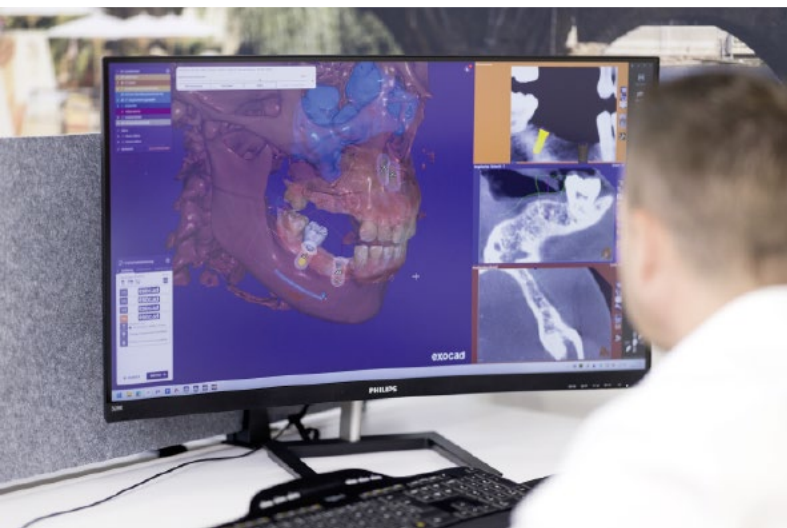


▼ Von links:
Andreas Kimmel,
Fabian Lorenz,
Tobias Löchel und
Simone Schäfer

com4Dent

Eröffnungsfeier in Bad Kreuznach

Ende August feierte das junge Unternehmen com4Dent offiziell die Eröffnung seiner neuen Räumlichkeiten in Bad Kreuznach. Gegründet wurde das Start-Up 2022 von Andreas Kimmel und Tobias Löchel zusammen mit Zt. Fabian Lorenz, B.Sc. DDT als geschäftsführendem Gesellschafter. Die Idee: eine Dienstleistungsgesellschaft für den digitalen Workflow in der Zahnarztpraxis. com4Dent unterstützt (industrielle- und laborunabhängig!) Praxen bei der Einführung von Intraoralscannern und digitalen Workflows – von der Bedarfsanalyse über die Implementierung bis zur Schulung des gesamten Praxisteam.



Los geht's mit einer unabhängigen Beratung und Bedarfsanalyse der Praxis. Um digitale Lösungen zu entwickeln, die wirklich zu der jeweiligen Praxis passen, werden zunächst bestehende Abläufe und Zielsetzungen betrachtet. Dann werden passende Optionen für Intraoralscanner, IT-Infrastruktur, Datenmanagement, Gesichtsscanner wie RAYFace etc. vorgestellt – ergänzt durch Live-Demonstration verschiedener Intraoralscanner. Diverse Systeme können zudem für einen Probezeitraum zur Verfügung gestellt werden: zum Beispiel 3Shape TRIOS 4, 3Shape TRIOS 5, Medit i 900, Medit i 900 mobility, Aidite 3D Infinity 5, Aidite 3D Rapid 5 und Dentsply Sirona Primescan 2.

Ist die Entscheidung für einen Intraoralscanner gefallen beziehungsweise ist schon ein Gerät vorhanden, ist der nächste Schritt die Integration durch ein professionelles Praxis-Onboarding. Das com4Dent-Team unterstützt Pra-

xistteams von der ersten Einweisung bis zur nachhaltigen Implementierung digitaler Scan-Systeme. Dazu gehören neben dem Aufbau der Hardware vor Ort und der Softwareinstallation auch beispielsweise die Anbindung zur Scan-Cloud, zu Dentallaboren, die WLAN-Optimierung etc. Wenn alles läuft, aber doch mal Unterstützung bei einem digitalen Workflow oder komplexen Fall benötigt wird, kommt jemand vom Team vorbei und hilft bei der Umsetzung der geeigneten Scanstrategie, der Funktionsanalyse und vielem mehr. Oder der Workflow-Support wird telefonisch / online geboten.

Auch passende Schulungen gibt es für Interessierte und Anwender aller Erfahrungsstufen: vom Einsteiger-Webinar über individuelle Scan-Schulung in der Praxis bis hin zum IOS Intensiv-Seminar. Und wer für sich zu dem Schluss kommt, lieber nicht in ein eigenes System zu investieren, der nimmt einfach den Scan-Service von com4Dent in Anspruch ... **DP**

www.com4dent.de



Junge Talente mit Top-Leistungen

VOCO Dental Challenge

Von Untersuchungen zur klinischen Leistungsfähigkeit 3D-gedruckter Langzeitprovisorien über minimalinvasive Kompositentfernung mittels Fluoreszenz-Identifikation bis zum Einfluss von Auskopplungsenergie auf eine lasergestützte Veneerentfernung: Bei der diesjährigen VOCO Dental Challenge zeigten die Nachwuchs-Zahnärztinnen und -Zahnärzte wieder eine große Bandbreite an anspruchsvollen Themen.

Z

ehn aufstrebende Wissenschaftler aus Deutschland und der Schweiz hatten bereits im Vorfeld mit ihren Bewerbungen überzeugt und sich somit das Ticket für das Finale in Cuxhaven gesichert. Den Sieg bei der 23. Auflage errang Dr. Ella Ohlsson vom Universitätsklinikum Erlangen mit der Präsentation zu der Fragestellung „Zytotoxizität selbstadhäsiver Komposit-Befestigungszemente“. Hierfür wurde sie mit einem Preisgeld in Höhe von 3.000 Euro sowie einem Publikationszuschuss in Höhe von 2.000 Euro belohnt. Zudem erhielt ihre Arbeitsgruppe weitere 3.000 Euro.

Die junge Zahnärztin untersuchte in ihrer Studie die zytotoxische Wirkung selbstadhäsiver Befestigungszemente, denn vor allem bei geringer Restdentindicke bestünde häufig das Risiko einer Diffusion in Richtung Pulpa. Nach verschiedenen Materialtests in einem Dentinbarriere-Kultursystem stellte sie fest, dass nicht nur die einzelnen Materialien unterschiedliche Auswirkungen auf die Zellviabilität haben, sondern auch das Polymerisationsprotokoll: Insbesondere die Lichthärtung scheine die Freisetzung potenziell zytotoxischer Restmonomere im Gegensatz zur Selbsthärtung zu reduzieren.

Den zweiten Platz belegte Dr. Theresa Fischer von der Universität Zürich mit ihrer Studie zum Thema „Shrinkage kinetics of conventional vs. fiber-reinforced composites using high-intensity photo-activation“. Auf dem dritten Platz folgte Philipp Laib von der RWTH Aachen mit seiner Ausarbeitung zum Thema „Minimalinvasive Kompositentfernung mittels Fluoreszenz-Identifikation“. Sie und ihre Arbeitsgruppen bekommen für diese Erfolge je 2.000 beziehungsweise 1.000 Euro Preisgeld sowie einen Publikationszuschuss in Höhe von 2.000 Euro.

Zukunftsorientierte Themen

„Die Themen der diesjährigen Finalistinnen und Finalisten geben einen spannenden Ausblick darauf, wohin sich die Zahnmedizin entwickeln wird. Besonders beeindruckt uns, mit welcher wissenschaftlichen Tiefe bei gleichzeitig hohem Praxisbezug sich die jungen Forscherinnen und Forscher den aktuellen Fragen stellen“, lobte Veranstaltungsleiter Dr. Martin Danebrock.

Auch die anspruchsvolle Fachjury zeigte sich stark beeindruckt von der Leistung der Teilnehmer. In diesem Jahr verantworteten Frau Prof. Dr. Mozhgan Bizhang (Universität Witten/Herdecke, Abteilung für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin), Herr Prof. Dr. Alexander Welk (Zentrum für ZMK Greifswald, Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und Endodontologie) sowie Herr PD Dr. Stefan Wentaschek (Klinik für Zahnärztliche Prothetik Universitätsmedizin Mainz) die schwere Entscheidung. In die Bewertung floss nicht nur die Präsentation ein, sondern auch die sich anschließende Frage- und Diskussionsrunde, bei der die Redner weitere Fragen beantworteten.

Fachlicher Austausch

„Wissenschaft lebt vom Dialog. Deshalb ist die VOCO Dental Challenge für uns weit mehr als ein Forschungswettbewerb: Wir möchten zuhören, diskutieren und von den Ideen der nächsten Generation profitieren. Einige Impulse aus den vergangenen Jahren sind bereits in unsere Arbeit eingeflossen“, so Dr. Martin Danebrock. Gleichzeitig bietet der Wettbewerb auch den Teilnehmern eine wertvolle Gelegenheit zum fachlichen Austausch und zur Vernetzung: Sie kommen mit anderen Nachwuchswissenschaftlern sowie erfahrenen Experten aus Wissenschaft, Industrie und Praxis ins Gespräch und können dabei neue Kontakte knüpfen, Erfahrungen teilen und ihr persönliches Netzwerk erweitern.

DP

Mehr Einblicke in die Vortragsinhalte gibt es im Fachteil dieser Ausgabe ab Seite 76.

Warum Osteopathie und Kieferorthopädie Hand in Hand gehen sollten

Wenn Kiefer und Körper zusammenarbeiten

Kieferbeschwerden sind weit verbreitet – viele Menschen kennen Knacken im Kiefer, verspannte Kaumuskeln, Kopfschmerzen, Schwindel oder Nackenprobleme. Häufig wird dabei nicht bedacht: Der Kiefer ist eng mit dem gesamten Körper verbunden. Genau an dieser Stelle setzt die Osteopathie an. Bei einem Regionaltreffen des Verbandes der Osteopathen Deutschland (VOD) in Rohrdorf stellte die Osteopathin und Dozentin Angelika Willeitner (D.O., B.Sc.) anschaulich dar, wie osteopathische Behandlung und kieferorthopädische Therapie einander sinnvoll ergänzen können.

Kiefergelenk – ein kleines Gelenk mit großer Wirkung

Das Kiefergelenk (Articulatio temporomandibularis, ATM) wirkt auf viele Strukturen des Körpers – Muskeln, Faszien, Schädelknochen, Wirbelsäule und sogar den Stoffwechsel. Wird seine Beweglichkeit gestört, kann dies zahlreiche Beschwerden auslösen. Deshalb beurteilen Osteopathinnen und Osteopathen nicht nur den Kiefer selbst, sondern den gesamten Körper: Haltung, Wirbelsäule, Becken, Füße sowie die Spannung im faszialen Netzwerk.

„Wir behandeln niemals nur das Kiefergelenk – wir behandeln einen Menschen, der an Funktion verloren hat“, betonte VOD-Mitglied Willeitner. Erst wenn der Körper insgesamt ausbalanciert ist, kann auch der Kiefer wieder harmonisch arbeiten.

Warum Zusammenarbeit wichtig ist

Viele Patientinnen und Patienten, insbesondere Kinder, werden kieferorthopädisch behandelt – etwa bei Kreuzbiss, Engstand oder Kieferfehlstellungen. Osteopathie kann hier entscheidend unterstützen.

Durch osteopathische Begleitbehandlung kann:

- die Beweglichkeit von Schädel- und Gesichtsknochen verbessert werden,
- die Muskelspannung im Kausystem normalisiert werden,
- die Haltung stabilisiert werden,
- die Wirkung kieferorthopädischer Maßnahmen erleichtert oder beschleunigt werden.



Im Vortrag wurde ein Beispiel eines funktionellen Kreuzbisses gezeigt: Osteopathie, tägliche Übungen und anschließend kieferorthopädische Stabilisierung führten gemeinsam zu einem nachhaltigen Therapieerfolg. Entscheidend ist dabei, dass Körperhaltung und Kiefergelenksposition („Körperzentrik“) übereinstimmen – besonders während der Wachstumsphasen.

Wie Osteopathie arbeitet – laienverständlich erklärt

Willeitner orientierte sich in ihrem Vortrag an den sieben Gesundheitsmechanismen nach Philippe Druelle. Dahinter steht ein einfaches Prinzip: Gesundheit entsteht, wenn alle Körpersysteme – Muskulatur, Faszien, Flüssigkeiten, Atmung, Hormonsystem und Nervensystem – frei zusammenarbeiten.

Für den Kiefer bedeutet das:

- Verspannungen im Nacken oder Becken können das Kiefergelenk beeinflussen.
- Stress, Emotionen und Atemmuster wirken direkt auf die Kaumuskulatur.
- Schädelknochen, Zähne und Kiefer stehen in enger Verbindung zu Schädelbasis, Nervensystem und faszialen Strukturen.

Osteopathische Behandlung hilft, diese Funktionsstörungen zu lösen – sanft, präzise und immer in Verbindung zum ganzen Körper. Ziel: Ein bestmögliches Zusammenspiel von Osteopathie und Kieferorthopädie.

Der VOD setzt sich seit Jahren für interdisziplinäre Zusammenarbeit ein. Denn gerade im Bereich des Kiefergelenkes zeigt sich deutlich, dass Zähne, Körperhaltung und Gesamtbefinden untrennbar miteinander verbunden sind. „Die besten Ergebnisse entstehen, wenn Osteopathinnen und Osteopathen eng mit Zahnärzten und Kieferorthopäden zusammenarbeiten“, so der VOD. Das gilt für Kinder im Wachstum ebenso wie für Erwachsene mit chronischen Beschwerden.

Gut zu wissen

Osteopathie ist eine eigenständige, ganzheitliche Form der Medizin, in der Diagnostik und Behandlung mit den Händen erfolgen. Osteopathie geht dabei den Ursachen von Beschwerden auf den Grund und behandelt den Menschen in seiner Gesamtheit. Osteopathie ist bei vielen Krankheiten sinnvoll und behandelt vorbeugend. **DP**



Wenn Generation Alpha in Praxis und Labor ankommt

Missinterpretation

Die Diskussion über die Generation Z ist nicht beendet, da steht die nächste Generation bereits vor der Tür. Für Zahnarztpraxen und Dentallabore ist das keine Zukunftsfrage, es geht um Auszubildende, junge Fachkräfte, Nachwuchsgewinnung, Mitarbeiterbindung und darum, wie arbeitsfähig Teams in den kommenden Jahren bleiben. Wer junge Menschen verstehen will, muss weniger über Etiketten sprechen und stärker auf ihre Sozialisation schauen.

J

ede Generation wächst unter anderen Bedingungen auf. Wer Mitte fünfzig ist, hat Arbeit, Kommunikation, Autorität und Lernen in einer anderen Welt kennengelernt als jemand, der mit Smartphone, Social Media, Streaming, Gaming und permanent verfügbarem Wissen groß geworden ist. Genau hier entstehen viele Missverständnisse. Ältere Beschäftigte interpretieren Verhalten oft mit den Maßstäben ihrer eigenen Jugend, junge Menschen treffen wiederum auf Arbeitswelten, deren Regeln für sie keineswegs selbstverständlich sind.

Das zeigt sich besonders in Berufen, in denen Verlässlichkeit, Präzision und Teamarbeit unverzichtbar sind. In einer Zahnarztpraxis kann ein vergessener Arbeitsschritt den gesamten Ablauf verändern. Im Dentallabor sind Genauigkeit, handwerkliches Können, Abstimmung und Qualitätsbewusstsein elementar. Deshalb kann die Antwort nicht

Autor

Andreas Wollermann

 www.andreas-wollermann.de

lauten Anforderungen abzusenken. Im Gegenteil: Gerade weil die Arbeit anspruchsvoll ist, braucht es Führung, die Erwartungen klar formuliert und Orientierung gibt. Viele junge Menschen sind daran gewöhnt, schnell Rückmeldung zu erhalten. Digitale Anwendungen führen durch Prozesse, zeigen Fortschritt und geben Feedback. Das bedeutet nicht, dass ein Arbeitgeber jede Erwartung an Geschwindigkeit übernehmen muss. Es erklärt aber, warum wochenlanges Schweigen oder ein Mitarbeitergespräch einmal im Jahr auf junge Beschäftigte anders wirken kann als auf frühere Generationen.

Echte Führung

Führung muss deshalb nicht weicher werden, sondern konkreter. Ein junger Mensch muss wissen, was von ihm erwartet wird, woran gute Leistung erkannt wird und was passiert, wenn Standards nicht eingehalten werden; gleichzeitig sollte er verstehen, warum ein bestimmter Ablauf wichtig ist. Gerade in medizinischen und handwerklich geprägten Berufen ist dieses „Warum“ keine Nebensache. Wer versteht, welche Folgen der eigene Arbeitsschritt für Patient, Praxis, Labor und Kollegen hat, entwickelt leichter Verantwortungsgefühl als jemand, der lediglich Anweisungen abarbeitet.

Genau deshalb wird Übersetzung zu einer der wichtigsten Führungsaufgaben. Führungskräfte müssen nicht jede neue Gewohnheit gutheißen, sie müssen sie aber verstehen, wenn sie Menschen erreichen wollen. Wer die Lebensrealität junger Beschäftigter ignoriert, bewertet deren Verhalten schnell moralisch. Aus „anders sozialisiert“ wird „nicht belastbar“, aus „braucht Rückmeldung“ wird „unselbstständig“. Solche Urteile lösen kein Personalproblem.

Lernkurve

Umgekehrt gilt ebenso: Junge Menschen müssen lernen, dass Arbeitswelt nicht nach denselben Mechanismen funktioniert wie digitale Plattformen. Nicht jede Leistung wird sofort belohnt, nicht jede Aufgabe macht Spaß. Berufliche Entwicklung braucht Geduld, Übung und Wiederholung. Gute Führung darf diese Realität benennen. Sie sollte sie aber so vermitteln, dass daraus Orientierung und nicht bloß Frustration entsteht.

Das beginnt beim Einstieg. Junge Mitarbeitende brauchen nicht zwingend eine aufwendige Onboarding-App, sie brauchen Klarheit: Wer ist mein Ansprechpartner? Was wird in den ersten Wochen von mir erwartet? Was darf ich selbstständig entscheiden? Wo muss ich nachfragen? Welche Fehler sind Lernfehler und welche sind kritisch? Je weniger davon ausgesprochen wird, desto stärker müssen neue Mitarbeitende ihre eigene Interpretation entwickeln und genau dort entstehen Unsicherheit und Missverständnisse.

Wirtschaftsfaktor

Für Praxisinhaber und Laborleitungen ist das anspruchsvoll. Sie müssen fachlich arbeiten, organisieren, wirtschaftlich denken und gleichzeitig Menschen führen. Deshalb wird Führung im Tagesgeschäft schnell zu dem Thema, das nebenbei stattfinden soll. Genau das funktioniert immer weniger, denn Führung wird selbst zu einem wirtschaftlichen Faktor. Mitarbeiter, die sich orientieren können, Verantwortung übernehmen und sich entwickeln, stabilisieren den Betrieb. Dauernde Missverständnisse und Fluktuation kosten dagegen Zeit, Energie und Geld.



Mit der Generation Alpha wird sich diese Entwicklung weiter verstärken. Sie wächst nicht nur mit dem Smartphone auf, sondern zunehmend auch mit künstlicher Intelligenz, personalisierten Inhalten, Algorithmen und permanenten digitalen Rückkopplungen. Technologie ist für sie kein Zusatz, sondern selbstverständlicher Bestandteil des Alltags. Wenn diese Jugendlichen in Ausbildung und Beruf eintreten, werden sie andere Fragen stellen: Warum machen wir diesen Schritt manuell? Warum wird Wissen hier nicht digital bereitgestellt? Warum dauert eine Rückmeldung mehrere Tage?

Darauf sollten Unternehmen nicht reflexhaft mit Abwehr reagieren. Nicht jede technische Möglichkeit ist sinnvoll, und gerade im medizinischen Umfeld gelten hohe Anforderungen an Datenschutz, Verlässlichkeit und Qualität, dennoch wird die Fähigkeit entscheidend sein, technologische Entwicklungen einzuordnen, statt sie nur zu verbieten oder unkritisch zu übernehmen.

Gleichzeitig wächst die Bedeutung menschlicher Fähigkeiten. Je mehr Prozesse durch Technik unterstützt werden, desto wertvoller werden Orientierung, Beziehung, Empathie, Verantwortung und Urteilsvermögen. Eine KI kann Wissen bereitstellen, sie ersetzt aber nicht die Führungskraft, die in einer schwierigen Situation Haltung zeigt, einen Konflikt moderiert oder erklärt, warum Genauigkeit und Verlässlichkeit nicht verhandelbar sind.

Dafür nutze ich in meiner Arbeit das ECHO-Modell. E steht für Emotionen erkennen, C für Chaos einordnen, H für Haltung zeigen und O für Orientierung geben. Es ist keine Methode nur für eine bestimmte Generation, sondern eine Antwort auf eine Arbeitswelt voller Informationen, Erwartungen und Veränderungen. Wer Emotionen wahrnimmt, Zusammenhänge verständlich macht, klare Haltung zeigt und Orientierung bietet, schafft einen Rahmen, in dem Menschen Verantwortung übernehmen können.

Für die Dentalbranche bedeutet das:

Junge Beschäftigte brauchen keine Sonderbehandlung, sie brauchen gute Führung, Standards und nachvollziehbare Begründungen. Verantwortung und Ansprechpartner, Feedback und klare Grenzen. Vor allem aber brauchen sie die Erfahrung, dass ihre Arbeit Bedeutung hat.

Vielleicht liegt genau darin der wichtigste Perspektivwechsel. Die Frage sollte nicht lauten: „Was stimmt mit dieser Generation nicht?“ Die bessere Frage lautet: „Unter welchen Bedingungen ist diese Generation groß geworden und was bedeutet das für

die Art, wie wir führen, ausbilden und zusammenarbeiten?“ Wer diese Frage ernst nimmt, muss nicht jede Veränderung gutheißen, aber er kann besser unterscheiden, wo Anpassung sinnvoll ist und wo klare Grenzen notwendig bleiben.

Die Generation Alpha wird die Dentalwelt nicht deshalb verändern, weil sie völlig andere Menschen hervorbringt, sie wird Entwicklungen beschleunigen, die längst begonnen haben. Kommunikation wird unmittelbarer, Technologie selbstverständlicher und die Erwartung an Orientierung größer. Praxen und Labore, die sich damit früh auseinandersetzen, können daraus einen Vorteil machen. Nicht, indem sie jedem Trend folgen, sondern indem sie verstehen, was junge Menschen prägt und daraus eine moderne, klare und verbindliche Führung entwickeln.

Am Ende geht es nicht um Generationenetiketten, es geht um Menschen und um die Frage, ob wir Arbeitswelten so gestalten, dass Erfahrung und neue Sozialisation nicht gegeneinander arbeiten, sondern voneinander profitieren.

DP

Über den Autor

Andreas Wollermann ist der GENfluenZer. In Vorträgen, Trainings und Medienbeiträgen setzt er sich mit der Frage auseinander, warum junge Menschen so oft missverstanden werden. Seine Mission: Führungskräften, Personalverantwortlichen und Ausbildern ein realistischeres Bild der jungen Generation zu vermitteln. Seine Botschaft: Es gibt kein Generationenproblem, sondern ein Missverständnis über Erwartungen, Führungsmodelle und Werte.



Buchtipps:

Andreas Wollermann – Nach Generation Z kommt Alpha. Was Führungskräfte, Personaler und Ausbilder über die neue Generation wissen müssen

1. Auflage BusinessVillage 2026, 220 Seiten

ISBN 978-3-86980-876-5 24,95 Euro

ISBN-PDF 978-3-86980-877-2 23,95 Euro

ISBN-EPUB 978-3-86980-878-9 23,95 Euro

Wir stecken mitten in einem gewaltigen Missverständnis. Während wir noch darüber streiten, ob die Generation Z »arbeitsunwillig« oder nur »anders« ist, betritt bereits die Generation Alpha die Bühne. Eines ist sicher: Wer die GenZ für eine Herausforderung hielt, wird die Gen Alpha als Kulturschock erleben ... in seinem neuen Buch illustriert Wollermann den „Clash of Generations“, bei dem analoge Denkmuster auf eine radikal digitalisierte Realität treffen. Gekonnt räumt er mit verstaubten, aber hartnäckigen Mythen auf und ersetzt Vorurteile durch neue Perspektiven.



Warum weniger Schmerz mehr Technik braucht

Als Dr. Olaf Peterseim im Dezember 1990 seine eigene Zahnarztpraxis in Mühlhausen (Thüringen) gründete, war er einer der ersten Niedergelassenen nach der Wende. Abrechnung, Organisation, Praxisführung: Vieles war Neuland. Doch eines war für ihn von Anfang an klar: Zahnmedizin sollte präzise, vorausschauend und vor allem möglichst schonend für die Patientinnen und Patienten sein. Diese Haltung prägt seine Arbeit bis heute – ebenso wie seine außergewöhnliche Technikaffinität.

▼ Dr. Olaf Peterseim aus Mühlhausen (Thüringen)



S

eit mehr als drei Jahrzehnten arbeitet Dr. Peterseim mit Praxissoftware aus dem Hause CGM. Über zahlreiche Entwicklungsstufen bis hin zu CGM Z1.PRO ist er den Lösungen treu geblieben. Nicht aus Gewohnheit, sondern aus Überzeugung.

Von der Poliklinik zur Hightech-Praxis

Seine zahnärztliche Laufbahn begann Dr. Peterseim noch zu DDR-Zeiten in einer Poliklinik. Die strukturierte Weiterbildung, das Durchlaufen verschiedener Stationen und der ganzheitliche Blick auf die Medizin prägten ihn nachhaltig. Nach der Wende folgte der Schritt in die Selbstständigkeit – mit allen Herausforderungen, die eine eigene



▼ Die Praxissoftware CGM Z1.PRO hat Dr. Peterseim über Jahrzehnte begleitet – stabil, zuverlässig und rechtssicher.

Praxis mit sich bringt. Schon die erste Quartalsabrechnung machte ihm die Grenzen papierbasierter Prozesse deutlich. „Ich wollte nicht mit Kuli auf Krankenscheinen arbeiten“, erinnert er sich. Also investierte er früh in den allerersten Computer und entschied sich bereits damals für CD3 von Compudent, den Vorgänger von Z1. Eine Entscheidung, die sich rückblickend als richtungsweisend herausstellen sollte. Die Praxis wuchs kontinuierlich – personell, räumlich und fachlich. 2010 zog Dr. Peterseim mit seinem Team in eine umfassend sanierte Altstadtvilla im Zentrum von Mühlhausen. Heute stehen dort fünf Behandlungszimmer zur Verfügung, eines davon ausschließlich für Prophylaxe. Das Team ist bewusst schlank gehalten mit acht Mitarbeitenden für zwei Zahnärzte. Dafür arbeitet es aber hochproduktiv und eng verzahnt.

„Hightech & Nature“ – eine Praxisphilosophie

Damit bringt Dr. Peterseim die Philosophie seiner Praxis auf den Punkt. Moderne Technologie und naturheilkundliche Ansätze schließen sich für ihn nicht aus, sondern ergänzen sich.

Schon Mitte der 1990er Jahre investierte er in digitale Röntgentechnik und Laserzahnmedizin, später dann in 3D-Diagnostik. Viele dieser Technologien waren damals ihrer Zeit voraus. Heute sind sie fester Bestandteil seines Praxisalltags.

Besonders die Laserzahnmedizin hat seine Arbeit nachhaltig verändert. „Ohne Bohrer, ohne Spritzen“ – diese Vision begleitet ihn seit der Einführung der ersten Dentallaser in



▼ Am Ende steht für Dr. Peterseim immer der Nutzen für die Patientinnen und Patienten. Digitale Prozesse bedeuten für sie weniger Wartezeit, mehr Transparenz und oft deutlich schonendere Behandlungen.



Die Zusammenarbeit im Team beschreibt Dr. Peterseim als einen kontinuierlichen Entwicklungsprozess, der von Motivation, Nachjustieren und gegenseitigem Lernen geprägt ist.

seiner Praxis. Laser ermöglichen minimalinvasive Behandlungen, reduzieren Keime effektiv und verbessern die Heilung. Für viele Patientinnen und Patienten ist genau das der Grund, gezielt seine Praxis aufzusuchen.

Digitale Zahnmedizin aus Überzeugung

Parallel zur medizinischen Entwicklung hat Dr. Peterseim die Digitalisierung seiner Praxis konsequent vorangetrieben. Bereits Anfang der 1990er Jahre arbeitete er mit CAD/CAM-Systemen, scannte Zähne, fertigte Keramikrestaurationen an und verabschiedete sich früh von klassischen Abdrücken.

Heute arbeitet die Praxis vollständig abdruckfrei, nutzt täglich 3D-Röntgen und setzt bei Implantationen überwiegend auf navigierte, schablonengeführte Verfahren. Für Dr. Pe-

terseim ist das kein Selbstzweck, sondern ein klarer Vorteil für die Patientensicherheit und den Behandlungskomfort. Diese digitale Denkweise spiegelt sich auch in der Praxisorganisation wider, in der CGM Z1.PRO eine zentrale Rolle spielt.

CGM Z1.PRO im Praxisalltag

„Ich bin mit Z1 groß geworden“, sagt Dr. Peterseim. Der Wechsel auf CGM Z1.PRO war für ihn weniger ein Umbruch als eine logische Weiterentwicklung. Die Praxissoftware habe ihn über Jahrzehnte begleitet – stabil, zuverlässig und rechtssicher. Besonders schätzt er die Tiefe des Systems. Funktionen wie der Premium Behandlungsmanager, strukturierte Anamneseübersichten oder die direkte Übernahme digital ausgefüllter Anamnesebögen in die Patientenakte erleichtern den Alltag spürbar. Wichtige medizinische

Informationen sind auf einen Blick verfügbar – ein entscheidender Faktor für Sicherheit und Effizienz.

Auch das Team profitiert. Wiederkehrende Abläufe lassen sich klar strukturieren, Informationen werden zentral gepflegt und Doppelarbeit reduziert. Gleichzeitig betont Dr. Peterseim, dass die Digitalisierung kein Selbstläufer ist. Neue Funktionen müssen aktiv eingeführt, erklärt und im Alltag verankert werden. Hier spielt das Praxismanagement eine entscheidende Rolle.

Teamwork – über Generationen hinweg

Die Zusammenarbeit im Team beschreibt Dr. Peterseim als einen kontinuierlichen Entwicklungsprozess, der von Motivation, Nachjustieren und gegenseitigem Lernen geprägt ist. Veränderungen gehören für ihn selbstverständlich dazu. Mitarbeitende kommen und gehen, Strukturen werden angepasst, neue Technologien eingeführt. „Im Großen und Ganzen gab es immer Zustimmung“, sagt er rückblickend, auch wenn nicht jede Neuerung sofort von allen genutzt wurde.

Ein zentrales Thema ist für ihn die Verantwortung. Nicht alle Mitarbeitenden bringen diese von sich aus mit, betont er. „Viele muss man an die Hand nehmen, instruieren und immer wieder neu motivieren.“ Genau deshalb spiele das Praxismanagement eine Schlüsselrolle. Gemeinsam mit der Praxismanagerin kümmert er sich darum, Prozesse zu strukturieren, das Qualitätsmanagement am Laufen zu halten und digitale Werkzeuge wie den Premium Behandlungsmanager konsequent in den Alltag zu integrieren. „Das ist kein einmaliger Erfolg, sondern eine Lebensaufgabe: immer wieder neu starten und motivieren.“

Auch die Zusammenarbeit mit seinen Söhnen folgt diesem Prinzip. Inzwischen arbeitet sein älterer Sohn als Zahnarzt in der Praxis, der jüngere steht kurz vor dem Abschluss seines Studiums. Zwar bezeichnet sich Dr. Peterseim augenzwinkernd noch als „Rudelführer“, doch Entscheidungen werden zunehmend gemeinsam getroffen. Sein älterer Sohn arbeitet heute harmonisch in der Praxis mit – eine Konstellation, die für ihn keineswegs selbstverständlich ist. „Das ist meine größte Freude, dass er gerne hier arbeitet und sich komplett integriert.“ Technik, Organisation und digitale Themen werden dabei generationenübergreifend diskutiert, hinterfragt und weiterentwickelt.

Mehrwert für die Patienten

Am Ende steht für Dr. Peterseim immer der Nutzen für die Patientinnen und Patienten. Digitale Prozesse bedeuten für sie weniger Wartezeit, mehr Transparenz und oft deutlich schonendere Behandlungen.

Online-Anamnese, digitale Diagnostik, präzise Planung, minimalinvasive Eingriffe: All das trägt dazu bei, Angst zu reduzieren und Vertrauen aufzubauen. Besonders die Kombination aus Prophylaxe, moderner Technik und biologischem Denken sieht Dr. Peterseim als Schlüssel für langfristige Mundgesundheit.

Dass Prävention und Prophylaxe heute einen so hohen Stellenwert in seiner Praxis haben, ist dabei keineswegs selbstverständlich. Bereits während seines Studiums suchte er sich ein Promotionsthema, das sich mit der Testung der Kariogenität von Nahrungsmitteln befasste. So schuf er die Voraussetzungen dafür, dass „zahnfreundliche“ Lebensmittel schon beim Einkaufen auf der Verpackung erkennbar sind.

Gerade deshalb habe er vieles zunächst selbst ausprobiert. Naturheilkundliche Ansätze, Materialien, Konzepte – Dr. Peterseim testete sie im eigenen Umfeld, in der Familie und an sich selbst, bevor er sie in die Behandlung integrierte. Erst wenn er überzeugt war, dass etwas funktioniert und sinnvoll ist, wagte er den nächsten Schritt. Diese Haltung prägt seine Arbeit bis heute. Digitale Diagnostik, strukturierte Abläufe und minimalinvasive Verfahren unterstützen diesen Ansatz.

Fazit

Warum weniger Schmerz mehr Technik braucht, beantwortet Dr. Peterseim ganz einfach. Präzise Diagnostik, digitale Planung, Laserzahnmedizin und klar strukturierte Praxisorganisation ermöglichen es, Eingriffe gezielt, minimalinvasiv und vorausschauend durchzuführen. Technik ersetzt dabei nicht die zahnärztliche Erfahrung, sondern verstärkt sie. CGM Z1.PRO ist für ihn dabei ein verlässliches Fundament: stabil, umfassend und zukunftsfähig. **DP**

 www.cgm-dentalsysteme.de

E-Rechnung in der Zahnarztpraxis

Was Sie jetzt wissen müssen

Seit Anfang 2025 ist die E-Rechnung im deutschen Geschäftsverkehr angekommen. Auch Zahnarztpraxen sind davon betroffen: Sie erhalten Rechnungen von Dental-laboren, Depots und anderen gewerblichen Lieferanten und müssen deshalb bereits heute E-Rechnungen empfangen können.

B

ei den eigenen Ausgangsrechnungen sieht die Situation dagegen etwas anders aus. Denn Patientenrechnungen fallen bislang nicht unter die B2B-E-Rechnungspflicht und viele zahnärztliche Heilbehandlungen sind zudem umsatzsteuerfrei. Welche Rechnungen sind also tatsächlich betroffen? Und worauf sollten Praxen jetzt achten? E-Rechnungsexperte Thomas Philipp Reiter von Billit erklärt die wichtigsten Unterschiede.

DP: Herr Reiter, viele Praxen verschicken und erhalten ihre Rechnungen weiterhin ganz klassisch per Brief oder digital als PDF. Machen sie damit bereits etwas falsch?

Thomas Philipp Reiter: Diese Art des Rechnungsversands ist nicht falsch aber inzwischen aus der Zeit gefallen. Beim Rechnungseingang lohnt sich ebenfalls ein kritischer zweiter Blick. Denn seit dem 1. Januar 2025 müssen auch Zahnarztpraxen E-Rechnungen von ihren Zulieferern empfangen können, etwa von einem Dentallabor. Das heißt konkret: Schickt das Dentallabor eine echte E-Rechnung, muss die Praxis diese annehmen und verarbeiten können und kann nicht einfach auf eine PDF- oder Papierrechnung bestehen. Gleichzeitig fallen viele eigene Ausgangsrechnungen der Praxis, etwa für Patientenbehandlungen, zunächst noch nicht unter die E-Rechnungspflicht. Wer bislang nur mit Papier oder PDFs arbeitet, sollte deshalb vor allem prüfen, ob die eigenen Systeme eingehende XRechnungen oder ZUGFeRD-Rechnungen verarbeiten und GoBD-konform aufbewahren können.

DP: Welche Rechnungen einer Zahnarztpraxis sind denn überhaupt von der Versandpflicht betroffen?

Thomas Philipp Reiter: Hier reicht die einfache Unterscheidung zwischen B2B, also Business-to-Business, und B2C, also Business-to-Consumer, nicht aus. Entschei-

dend ist zunächst, wer der Leistungsempfänger ist und ob für die konkrete Leistung überhaupt eine umsatzsteuerliche Pflicht zur Rechnungsausstellung besteht. Rechnungen an Patientinnen und Patienten sind grundsätzlich B2C und fallen damit heute noch nicht unter die verpflichtende B2B-E-Rechnung. Bei Rechnungen an andere Unternehmen muss zusätzlich geprüft werden, um welche Leistung es sich handelt und ob diese umsatzsteuerpflichtig ist. Erst wenn eine grundsätzlich betroffene, steuerpflichtige Leistung für einen anderen inländischen gewerblichen Empfänger erbracht wird, kommt die verpflichtende B2B-E-Rechnung ins Spiel. Und auch dann gibt es Ausnahmen: Kleinbetragsrechnungen bis einschließlich 250 Euro brutto müssen beispielsweise nicht als E-Rechnung ausgestellt werden.

DP: Zahnärztliche Behandlungen sind häufig umsatzsteuerfrei. Bedeutet das, dass viele Ausgangsrechnungen einer Praxis gar nicht unter die E-Rechnungspflicht fallen?

Thomas Philipp Reiter: Das ist für Zahnarztpraxen ein ganz entscheidender Punkt. Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin sind nach § 4 Nr. 14 UStG grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit und fallen damit unter die steuerfreien Umsätze, für die grundsätzlich keine Pflicht zur Ausstellung einer E-Rechnung besteht. Deshalb wäre die Aussage „B2B bedeutet automatisch E-Rechnung“ bei einer Zahnarztpraxis zu pauschal. Auch wenn der Auftraggeber ein Unternehmen ist, muss zunächst geprüft werden, ob die konkrete Leistung steuerpflichtig oder als Heilbehandlung steuerfrei ist. Anders kann es beispielsweise bei Leistungen aussehen, die keinen therapeutischen Zweck haben oder aus anderen Gründen umsatzsteuerpflichtig sind. Bei Zahnprothesen und kieferorthopädischen Apparaten gibt es zudem Besonderheiten, wenn diese im eigenen Unternehmen hergestellt oder wiederhergestellt werden. Im Zweifel sollte die steuerliche Einordnung mit dem Steuerberater geklärt werden.

DP: Und was passiert bei Privatpatienten, die ihre Rechnung anschließend bei einer privaten Krankenversicherung einreichen?

Thomas Philipp Reiter: Auch das ist ein wichtiger Fall. Der Patient bleibt grundsätzlich der Leistungsempfänger. Dass er seine Rechnung anschließend bei seiner privaten Krankenversicherung einreicht und diese die Kosten ganz oder teilweise erstattet, macht die Versicherung nicht automatisch zum Leistungsempfänger. Aus einer Zahnarztrechnung über beispielsweise 2.000 oder 5.000 Euro wird also nicht plötzlich eine B2B-Rechnung, nur weil eine private Krankenversicherung später die Kosten übernimmt.



► Thomas Philipp Reiter ist Digitalisierungsexperte mit dem Fokus auf digitale Geschäfts- und Rechnungsprozesse. Er begleitet Gründer, Start-Ups sowie kleine und mittelständische Unternehmen wie auch Verbände und Institutionen dabei, die E-Rechnung nicht nur als gesetzliche Pflicht, sondern als Katalysator für ihre digitale Transformation zu nutzen. Dabei übersetzt er technische und regulatorische Anforderungen in praxistaugliche Lösungen, die Abläufe vereinfachen, automatisieren und zukunftsfähig machen. Als Head of D/A/CH verantwortet er zudem den deutschsprachigen Markt des E-Rechnungs- und Buchhaltungstools Billit.

Drei Stufen der E-Rechnungs-Pflicht



► Stufenplan zur deutschen E-Rechnungspflicht.

Illustration: © Billit.de

DP: Und ab wann müssen Praxen bei den tatsächlich betroffenen Umsätzen E-Rechnungen verschicken?

Thomas Philipp Reiter: Für diejenigen Umsätze, die überhaupt unter die verpflichtende B2B-E-Rechnung fallen, gelten aktuell noch einige Übergangsfristen. Für Praxisunternehmen mit einem Vorjahres-Gesamtumsatz von mehr als 800.000 Euro endet die allgemeine Übergangsregel zum elektronischen Rechnungsversand zum 31.12.2026. Für kleinere Unternehmen läuft sie grundsätzlich noch bis Ende 2027. Ab dem 1. Januar 2028 ist die E-Rechnung für die betroffenen inländischen B2B-Umsätze grundsätzlich verpflichtend. Die gesetzlichen Ausnahmen, etwa für viele steuerfreie Umsätze oder Kleinbetragsrechnungen, bleiben davon aber unberührt. Deshalb muss eine Zahnarztpraxis nicht unbedingt fragen, „Ab wann muss ich E-Rechnungen schreiben?“, sondern zunächst: „Welche meiner Leistungen fallen überhaupt darunter?“

DP: Viele Betriebe versenden bereits seit Jahren PDFs per E-Mail. Warum zählt eine PDF nicht als E-Rechnung?

Thomas Philipp Reiter: Weil „elektronisch verschickt“ und „E-Rechnung“ rechtlich wie technisch zwei komplett verschiedene Dinge sind. Eine normale PDF-Datei ist im Grunde ein digitales Blatt Papier. Zwar kann eine Software sie grundsätzlich auslesen, muss die Inhalte dabei aber selbst interpretieren: Sie muss erkennen, welche Zahl die Rechnungs- und welche die Kontonummer ist, welche der Nettobetrag und welche die Umsatzsteuer. Eine echte E-Rechnung enthält dagegen Rechnungsdaten in einem standardisierten, maschinenlesbaren Format. Jede Information hat darin ihren festen Platz. Dadurch können die Daten automatisiert weiterverarbeitet werden.

DP: Immer wieder hört man die Begriffe XRechnung und ZUGFeRD. Was ist für eine Praxis der Unterschied?

Thomas Philipp Reiter: Beides sind in Deutschland etablierte Möglichkeiten, eine E-Rechnung abzubilden. Eine XRechnung besteht aus strukturierten XML-Daten. Öffnet man eine solche Datei direkt, sieht sie zunächst wie eine wilde Aneinanderreihung aus Buchstaben, Zahlen und Sonderzeichen aus. Eine geeignete Software oder ein Viewer übersetzt diese Daten deshalb in eine für Menschen lesbare Darstellung. ZUGFeRD verbindet dagegen beides miteinander: Eine für Menschen lesbare PDF-Ansicht und strukturierte XML-Daten für die automatische Verarbeitung durch Software. Für den Anwender muss dieser technische Unterschied im Alltag aber nicht im Vordergrund stehen. Niemand in der Praxis sollte plötzlich zum XML-Experten werden müssen. Entscheidend ist, dass die eingesetzte Praxis- oder Buchhaltungssoftware die benötigten Formate korrekt erstellen und empfangen kann.

DP: Wo sehen Sie aktuell die größten Fehler in kleineren und mittelständischen Praxen?

Thomas Philipp Reiter: Ich sehe teilweise eine große Skepsis gegenüber Digitalisierung ganz allgemein. Dabei ist sie eine unglaubliche Arbeitserleichterung und auch Zeit- und Geldersparnis. Ein häufiger Irrtum ist auch: „Wir arbeiten doch schon mit PDFs, also sind wir vorbereitet.“ Eine PDF ist aber, wie eben erklärt, noch keine E-Rechnung im Sinne der neuen Vorgaben. Genauso problematisch ist allerdings die Annahme, dass künftig einfach jede Rechnung einer Zahnarztpraxis eine E-Rechnung sein muss. Das stimmt ebenfalls nicht. Gerade bei Zahnarztpraxen muss man Eingangs- und Ausgangsseite sauber voneinander trennen und auf der Ausgangsseite den konkreten Umsatz betrachten. Und schließlich wird häufig nur an den Rechnungsversand gedacht. Tatsächlich sollte man sich den gesamten Prozess ansehen: Wie kommen Rechnungen herein? Wie werden sie geprüft? Wie gelangen die Daten in die Praxisverwaltung oder Buchhaltung? Wie erfolgt die Übergabe an den Steuerberater? Und wie werden die elektronischen Originaldaten GoBD-konform aufbewahrt?

DP: Was sollte eine Praxis jetzt konkret tun?

Thomas Philipp Reiter: Ich würde mit einer einfachen Bestandsaufnahme beginnen. Wo stehe ich mit meiner Digitalisierung in der Praxis? Welche Rechnungen erhalten wir von Laboren, Depots oder anderen Lieferanten? Kann unsere Software XRechnungen und ZUGFeRD verarbeiten? Und wie werden diese anschließend aufbewahrt und an die Buchhaltung oder den Steuerberater übergeben? Auf der Ausgangsseite sollte gemeinsam mit dem Steuerberater geklärt werden, welche Leistungen der Praxis überhaupt in den Anwendungsbereich der verpflichtenden E-Rechnung fallen. Danach empfehle ich einen Praxistest: Sich beispielsweise vom Labor eine E-Rechnung schicken lassen und prüfen, ob sie im eigenen System problemlos verarbeitet werden kann. Gibt es steuerpflichtige B2B-Umsätze, kann anschließend auch der Ausgang getestet werden. Man kann zum Beispiel bei Billit auch an einem kostenlosen Webinar zum Thema E-Rechnung teilnehmen, um die

neuen Anforderungen und deren Vorteile mit dem eigenen Praxisalltag abzugleichen.

DP: Müssen kleinere Praxen dafür ihre komplette IT austauschen?

Thomas Philipp Reiter: In den meisten Fällen nicht. Genau das ist eine der Sorgen, die ich kleinen Praxen gern nehmen möchte. Eine moderne E-Invoicing-Softwarelösung wie Billit erledigt den technischen Teil weitgehend im Hintergrund. Sie kann eingehende E-Rechnungen verarbeiten, die strukturierten Daten für die weitere Buchhaltung bereitstellen und elektronische Rechnungen ordnungsgemäß aufbewahren. Bei tatsächlich E-Rechnungspflichtigen Ausgangsumsätzen kann sie zudem das benötigte elektronische Rechnungsformat erzeugen. Inwiefern die verwendete Praxissoftware das bereits korrekt kann, sollte daher unbedingt auf die Zu-klären-Liste bis Jahresende.

DP: Viele Praxisinhaberinnen und -inhaber werden die E-Rechnung vermutlich zunächst vor allem als weitere bürokratische Pflicht betrachten. Gibt es auch Vorteile?

Thomas Philipp Reiter: Die administrativen und unternehmerischen Vorteile überwiegen bei weitem. Gerade auf der Eingangsseite kann die E-Rechnung für Praxen so einige Geschäftsprozesse deutlich vereinfachen. Heute werden Rechnungsinformationen an vielen Stellen mehrfach angefasst. Eine Laborrechnung kommt als PDF an, jemand prüft sie, Daten werden übertragen, vielleicht weitergeleitet und später noch einmal in einem anderen System erfasst. Strukturierte Rechnungsdaten können viele dieser Schritte automatisieren. Dadurch sinkt der manuelle Aufwand, Übertragungsfehler werden reduziert und Rechnungen lassen sich schneller zuordnen und weiterverarbeiten. Ärztinnen, Ärzte und ihr Team sollten ihre Zeit schließlich möglichst mit der Behandlung von Patientinnen und Patienten verbringen und nicht mit vermeidbarer Dateneingabe.

DP: Wenn Sie einer Zahnarztpraxis für die kommenden Monate nur drei Empfehlungen geben dürften, welche wären das?

Thomas Philipp Reiter: Erstens: Eingangs- und Ausgangsseite getrennt betrachten. E-Rechnungen empfangen müsste eigentlich bereits heute funktionieren, während auf der Ausgangsseite noch ein wenig Zeit ist. Zudem ist längst nicht jede Rechnung betroffen. Zweitens: Gemeinsam mit dem Steuerberater prüfen, welche eigenen Leistungen tatsächlich unter die verpflichtende E-Rechnung fallen. B2B allein reicht als Kriterium nicht aus. Und drittens: Die Technik möglichst einfach halten. Niemand in der Praxis sollte sich im Arbeitsalltag mit XML-Dateien oder technischen Normen tiefgreifend auseinandersetzen müssen. Eine gute Lösung erledigt das ganz automatisch. Wenn diese Punkte geklärt sind, wird aus dem vermeintlich komplizierten Thema ein überschaubarer Prozess. DP

Das Interview führte Laura Günthner.

DENTAL

FACHTEIL **plus**



Dr. Cory Costanzo

**Wie SureSmile meine klinischen Möglichkeiten erweitert hat:
Komplexe Aligner-Fälle sicher behandeln**

52



Prof. Dr. Ulrich Lotzmann

Grundwissen: Die Prinzipien der Okklusion – Teil 1

56



Dr. Majd Mouelhi

**METISMILE Jaw Motion zur Diagnose und Behandlung von
Funktionsstörungen des Kiefergelenks. Ein Fallbericht**

68

VOCO Dental Challenge: Die Vortragsinhalte

76

Wie SureSmile meine klinischen Möglichkeiten erweitert hat

Komplexe Aligner-Fälle sicher behandeln

Die Behandlung komplexer Fehlstellungen stellt auch in der Aligner-Therapie besondere Anforderungen an Planung, Biomechanik und Kontrolle der Zahnbewegungen. Kieferorthopäde Dr. Cory Costanzo aus Fresno, Kalifornien, USA setzte Aligner zunächst vor allem bei einfachen Fällen ein. Mit SureSmile änderte sich sein Ansatz: Heute behandelt er auch komplexe Fälle mit Alignern – darunter ausgeprägten Tiefbiss, offenen Biss, Kreuzbiss und starken Engstand. Anhand seiner eigenen Behandlung und eines besonders anspruchsvollen klinischen Falls beschreibt Dr. Costanzo, welche Erfahrungen dazu geführt haben, dass er seine Indikationsstellung für Aligner grundlegend verändert hat.

Seit mehr als 20 Jahren bin ich in Fresno, Kalifornien, kieferorthopädisch tätig. Als ich die Praxis übernahm, lag der Schwerpunkt auf der klassischen Behandlung mit festsitzenden Zahnspannen; rund 80 Prozent meiner Patienten waren Kinder. Wie viele Kieferorthopäden begann ich ab etwa 2006, auch Aligner in mein Behandlungskonzept zu integrieren – zunächst ausschließlich bei vergleichsweise einfachen Fällen. Doch die angebotenen Fortbildungen brachten mich klinisch nicht entscheidend weiter. Statt die sichere Behandlung komplexerer Fälle in den Mittelpunkt zu stellen, lag der Fokus vielfach darauf, die Zahl der Aligner-Fälle und damit den Praxisumsatz zu steigern. In der Folge setzte ich Aligner

nur noch selektiv ein und griff bei anspruchsvolleren Fällen bevorzugt auf festsitzende Apparaturen zurück.

Ein neuer Ansatz

2004 hörte ich während meiner kieferorthopädischen Weiterbildung erstmals von SureSmile. Intensiver beschäftigte ich mich mit der Plattform jedoch erst ab 2015, zunächst mit dem Indirect Bonding (IDB). Besonders angetan war ich von der Vielseitigkeit der Plattform und der Möglichkeit, IDB, festsitzende Zahnspannen und Aligner in einem System zu kombinieren. Auch die auf die Kieferorthopädie ausgerichtete Software und die Unterstützung bei der Behandlungsplanung spielten für mich eine wichtige Rolle.

SureSmile im Selbstversuch

Ein entscheidender Wendepunkt war für mich die Behandlung mit SureSmile-Alignern bei mir selbst. Einen leicht rotierten unteren mittleren Schneidezahn korrigierte ich mit zwei Alignern, die ich mithilfe der SureSmile-Plattform direkt in der Praxis fertigte. Die einfache Umsetzung und



Autor
Dr. Cory Costanzo