

# DENTISTA



WISSENSCHAFT | PRAXIS | LEBEN

02/25

## FOKUS

Grüne Praxis

Steuertipps für den  
Praxisalltag

Von der Idee bis in  
die eigene Praxis –  
Praxisübernahme

# FRAUENPOWER

## in der Endodontie

copyright by  
all rights reserved  
Quintessenz

**20. SEPTEMBER 2025**

Schwarzwald Panorama, Bad Herrenalb  
Dr. Sabine Remensberger, TEC2-Endodontics

**9** CME



### PROGRAMM-HIGHLIGHTS:

- Fachvorträge und praktische Übungen
- Austausch und Networking
- 3-Gang Genusssdinner mit Panoramaausblick
- Übernachtung im 4-Sterne-Superior Hotel inkl. SPA



### Infos & Anmeldung:

Online anmelden und mit dem Code: **DENTISTA50**  
50 Euro sparen

Erleben Sie einen inspirierenden Workshop speziell für Frauen in der Zahnmedizin und entdecken Sie die Welt der Endodontie.



# Mein Weg zu einer nachhaltigen Zahnarztpraxis

Liebe Leserinnen,

am 1. Februar 2022 eröffnete ich meine Zahnarztpraxis in Potsdam – eine spannende Phase, da ich gleichzeitig mit meinem zweiten Kind schwanger war. Als generalistische Zahnärztin war mir zunächst nicht klar, wie ich meine Praxis ausrichten wollte. Eine Onlinefortbildung zum Thema „Alleinstellungsmerkmal in der eigenen Praxis“ brachte mich auf den richtigen Weg. Parallel dazu startete ich einen Instagram-Account, um meinen Weg in die Selbstständigkeit als eine Art Tagebuch für mich und meine Freunde zu führen.

Beim Nachdenken über meine Wunschpraxis schrieb ich Ideen auf: Sie sollte clean, modern und zugleich gemütlich wirken. Einer meiner ersten Instagram-Posts zeigte wiederverwendbare Bambuszahnbürsten als Alternative zu Plastikprodukten. Kurz darauf erhielt ich eine Anfrage für einen Beitrag über Nachhaltigkeit – und erkannte, dass genau das mein Alleinstellungsmerkmal sein könnte.

Ich begann mit einfachen Maßnahmen: Einwegprodukte wie Plastikbecher, Papierhandtücher und Einwegzahnbürsten wurden durch nachhaltige Alternativen ersetzt. Für Kinder gab es statt Plastikspielzeug umweltfreundliche Mitbringsel wie Holzspielzeuge, Glasmurmeln oder Samenbomben. Diese Veränderungen weckten mein Interesse an tiefergehenden nachhaltigen Lösungen. Ich fand Unternehmen, die recycelte Verpackungen oder Handdesinfektion auf pflanzlicher Basis herstellten, und informierte mich über große Dentalhersteller, die auf grüne Energie setzen.

Durch meine Recherchen stieß ich auf die Initiative „Die Grüne Praxis“, die Zahnarztpraxen auf ihrem Weg zur Nachhaltigkeit unterstützt und zertifiziert. Das Konzept überzeugte mich, weil es nicht nur den Verzicht auf Plastik, sondern eine ganzheitliche Betrachtung von Nachhaltigkeit fördert.

Auch beim Praxisumbau entschied ich mich bewusst für regionale Handwerksbetriebe, um Transportwege zu minimieren und lokale Unternehmen zu unterstützen. Dasselbe galt für zahntechnische Labore – die Nähe ermöglicht nicht nur eine umweltfreundlichere Zusammenarbeit, sondern auch schnelle Abstimmungen beispielsweise für Farbanpassungen, was die Patienten/-innen besonders schätzen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt nachhaltiger Zahnarztpraxen ist die Qualität der zahnmedizinischen Versorgung. Durch den Einsatz hochwertiger, biokompatibler Materialien und langlebiger Konstruktionen lassen sich Nachbesserungen reduzieren. Das bedeutet weniger Materialverbrauch und eine langfristige Zufriedenheit der Patienten/-innen.

Nachhaltigkeit betrifft auch die Mitarbeiterführung. Ein zufriedenes, motiviertes Team sorgt für eine positive Arbeitsatmosphäre und eine geringe Fluktuation, was den Einarbeitungsaufwand reduziert und die Kontinuität in der Patientenbetreuung fördert. Ein stabiles Team bedeutet auch, dass sich die Patienten/-innen gut betreut fühlen – eine Win-win-Situation.

Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Digitalisierung. Die Umstellung auf digitale Prozesse, etwa für die Kommunikation mit Steuerberater/-innen oder Zahntechnikern/-innen, spart nicht nur Zeit und Aufwand, sondern reduziert auch den Papierverbrauch erheblich. Optimierte Arbeitsabläufe bedeuten ein effizienteres, entspannteres Arbeiten.

Nachhaltigkeit ist für mich kein kurzfristiger Trend, sondern eine langfristige Philosophie. Sie verbindet ökologische Verantwortung mit ökonomischer Effizienz und einer positiven Arbeitskultur – und macht die Praxis zu einem Ort, an dem sich Patienten/-innen und Mitarbeiter/-innen gleichermaßen wohlfühlen.

*„Jeder Einzelne ist ein Tropfen, gemeinsam sind wir das Meer.“*  
Ryunosuke Satoro, japanischer Autor



Herzlichst Ihre  
Dr. Manina Knobloch

(Bildquelle Porträtfoto: Julia Baumgart)



# SCHNELL UND EINFACH IN DIE **ERFOLGREICHE WELT** **DER ALIGNER** STARTEN?

Finde in deiner Nähe alles, was du für deinen Einstieg brauchst – und sichere dir einen der begehrten Plätze in unseren sechs spannenden Anfängerkursen.



**Hier informieren und sich anmelden:**  
[permadental.de/trioclear-anfaengerkurs](https://permadental.de/trioclear-anfaengerkurs)

**permadental**<sup>®</sup>  
Modern Dental Group

**Auch in deiner Stadt?** Berlin · Frankfurt · Hamburg · Köln · München · Stuttgart



8

FOKUS



23

DENTISTA VERBAND



31

PRAXISGRÜNDUNG



WISSENSCHAFT & ZAHLEN

6 Wissenschaft & Zahlen

- 28 Verleihung: Female Founder Award 2024
- 29 HEALTH AWARD Dr. Sabrina Reitz gewinnt 1. Preis

ZWISCHENMENSCHLICH

35 Über 20.000 Euro für Witwen und Waisen in Kenia durch Dentists for Africa

DENTISTA FOKUS

GRÜNE PRAXIS

- 8 Nachhaltigkeit durch Prävention und Gesundheitsförderung
- 10 Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis – wie funktioniert das im Alltag?
- 13 Digitalisierung in der Zahnarztpraxis
- 13 Wie die Berliner Praxis Krekeler & Kollegen ihre Abläufe optimiert hat
- 16 Arbeitsgruppe Nachhaltiger Praxis-Workflow launcht „Colorful Organisationssystem“
- 18 Green Innovation, die Wirkung zeigt: Wie Natch die Zahnpflege neu denkt

PRAXISGRÜNDUNG

31 Niederlassung: Berufsausübungsgemeinschaft  
Dr. Lisa Schiller, Otterndorf

PRAXIS & RECHT

- 37 Steuertipps für den Praxisalltag für Zahnärzte und Zahnärztinnen
- 39 Von der Idee bis in die eigene Praxis – die Praxisübernahme

DENTISTA VERBAND

- 23 Neues aus dem Vorstand
- 24 Dentista-Akademie
- 26 Dentista:Kongress 2025 – Shaping the Future of (Female) Dentistry



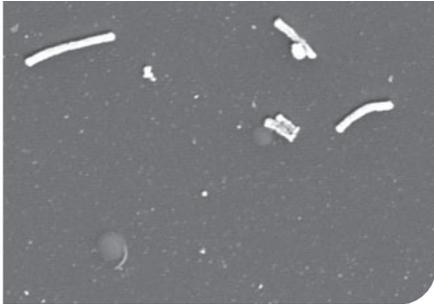
Auf dem Cover dieser Dentista:  
Dr. Christine Theile, Hannover  
Dentista-Mitglied (Porträt auf S. 30)

PRAXISORGA

41 Was sich Mitarbeiter/-innen von ihren Führungskräften wünschen – Teil 1

SERVICE

- 43 Pateninfo
- 49 Dentalmarkt
- 50 Impressum



Quelle: Universitätsklinikum Freiburg



Quelle: BaLL LunLa/shutterstock.com



Quelle: VideoFlow/shutterstock.com

## Neues Bakterium in der Mundhöhle entdeckt

In den Tiefen eines menschlichen Wurzelkanals haben Forscher/-innen des Universitätsklinikums Freiburg ein neues Lebewesen entdeckt. *Dentiradicibacter hellwigii* ist der Name des neu identifizierten Bakteriums, das die Forschenden aus einem infizierten Wurzelkanal isoliert haben. Mit der Namenswahl wird ein ehemaliger Freiburger Zahnmediziner geehrt. Ob der neue Mikroben-Mitbewohner ein Krankheitserreger ist oder nicht, soll in weiteren Untersuchungen geklärt werden. Das neue Bakterium stellten die Freiburger Forscher/-innen am 5. März 2025 im Fachmagazin *International Journal of Systematic and Evolutionary Microbiology* vor.

„Die Entdeckung zeigt, dass unsere Mundflora noch längst nicht vollständig erforscht ist. Dabei kann sich eine außer Balance geratene Mundflora auf die Gesundheit des ganzen Körpers auswirken“, sagt Prof. Dr. Fabian Cieplik, Ärztlicher Direktor der Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie des Universitätsklinikums Freiburg. Über 770 Bakterienarten sind bereits aus der menschlichen Mundhöhle bekannt – und nun kommt ein weiteres Exemplar hinzu. (Quelle: Universitätsklinikum Freiburg)

## Zähneputzen in Kitas muss verbindlich werden!

Anlässlich des Weltgesundheitstages am 7. April 2025 forderten Zahnärztekammer (ZÄK) Berlin und Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) Berlin die Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Familie auf, das tägliche Zähneputzen in Berliner Kindertagesstätten verbindlich einzuführen. Geschehen soll dies über die Aufnahme in das „Berliner Bildungsprogramm für Kitas und Kindertagespflege“, das für alle öffentlich geförderten Kitas gilt. Wie die jüngst veröffentlichte Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6) zeigt, stellen ein niedriger Bildungsstand in der Familie und ein Migrationshintergrund ein besonderes Kariesrisiko für Kinder dar. Das Zähneputzen in Kitas kann prophylaktisch diesen Nachteilen entgegenwirken, so die Berliner Zahnärzteschaft.

Neben der familiären Bildung sei die Migration ein weiterer Faktor, der die Zahngesundheit von Kindern entscheidend beeinflusse. Auch bei den Auswirkungen auf den Lebensabend, mit zum Beispiel einem deutlich höheren Risiko für Zahnlosigkeit, ist die Migration ein Punkt, so Dr. Andreas Hessberger, Vorstandsvorsitzender der KZV Berlin. (Quelle: Quintessence News)

## IT-Sicherheitsrichtlinie für Praxen mit neuen Anforderungen

Die IT-Sicherheitsrichtlinie für Praxen wurde aufgrund neuer gesetzlicher Vorgaben aktualisiert. Damit kommen spätestens ab Oktober einige Neuerungen auf die niedergelassenen Ärzte und Psychotherapeuten zu. Sie betreffen vor allem das Praxispersonal, das stärker sensibilisiert und geschult werden soll. Ziel ist es, sensible Daten noch besser zu schützen. Da die Richtlinie in Abstimmung von Kassenzahnärztlicher und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung (KBV und KZBV) erarbeitet wird, wird diese neue Richtlinie dann auch weitgehend für Zahnarztpraxen gelten.

„Medizinische Einrichtungen sind zunehmend Ziel von Hackerangriffen und auch die Bandbreite der Methoden, mit denen Kriminelle arbeiten, wächst“, sagte KBV-Vorstandsmitglied Dr. Sibylle Steiner. Deshalb müssten auch die Schutzmaßnahmen immer wieder überprüft und angepasst werden, um unbefugte Zugriffe auf die Praxis-IT und damit auf die besonders sensiblen Patienten- und Abrechnungsdaten zu verhindern. Steiner: „Die IT-Sicherheit ist in einem digitalisierten Gesundheitswesen unverzichtbar.“ (Quelle: Quintessence News)



Quelle: PhotoSGH/shutterstock.com



Quelle: PeopleImages.com - Yuri A/shutterstock.com



Quelle: Di Studio/shutterstock.com

## Koalitionsvertrag: Bedarfsplanung für Zahnärzte künftig bei den Ländern

Die Bedarfsplanung für die Zahnärztinnen und Zahnärzte soll künftig bei den Bundesländern liegen. Diesen Vorschlag aus dem Papier der Arbeitsgruppe Gesundheit und Pflege haben Union und SPD jetzt auch in den Koalitionsvertrag aufgenommen, der am 9. April 2025 in Berlin vorgestellt wurde. Konkret heißt es dort: „Wir stärken die Länderbeteiligung in den Zulassungsausschüssen über eine ausschlaggebende Stimme und ermöglichen eine kleinteiligere Bedarfsplanung. Wir schaffen einen Fairnessausgleich zwischen über- und unterversorgten Gebieten: Wir prüfen eine Entbudgetierung von Fachärztinnen und Fachärzten in unterversorgten Gebieten. Dort können universitäre Lehrpraxen vereinfacht ausgebracht werden. Außerdem gibt es in (drohend) unterversorgten Gebieten Zuschläge zum, in überversorgten Gebieten (größer 120 Prozent) Abschläge vom Honorar. Dabei definieren wir auch den Versorgungsauftrag und ermöglichen den Ländern, die Bedarfsplanung für Zahnärztinnen und Zahnärzte selbst vorzunehmen.“

(Quelle: Quintessence News)

## Stichwort Wischdesinfektion: keine weltfremde Überregulierung

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat einen Praxisleitfaden zur abschließenden Wischdesinfektion semikritischer Medizinprodukte in der Zahnheilkunde vorgelegt. Dieser soll Unsicherheiten in Zahnarztpraxen beseitigen, die durch ein rechtlich nicht bindendes Informationsschreiben der Arbeitsgemeinschaft Medizinprodukte der Länder (AGMP), des Robert Koch-Instituts (RKI) und des Bundesamtes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) entstanden waren.

Die wichtigste Nachricht für die Praxis: Die abschließende Wischdesinfektion semikritischer Medizinprodukte in der Zahnmedizin ist weiterhin möglich. Das Thema hatte in den vergangenen beiden Jahren die Landespolitik als ein Beispiel für praxisferne Entscheidungen von Experten und Behörden umgetrieben.

(Quelle: Quintessence News)

Alle Nachrichten lesen Sie in voller Länge unter [www.quintessence-publishing.com](http://www.quintessence-publishing.com).



## Gezielte Ansätze bei Prävention und Behandlung entwickeln

Frauen haben die bessere Mundhygiene und nehmen zahnärztliche Vorsorgetermine regelmäßiger wahr als Männer, sind aber häufiger von Karies betroffen. Männer gehen hingegen meist erst bei akuten Beschwerden zur Zahnärztin oder zum Zahnarzt und haben häufiger eine schwere Parodontitis. Die sogenannte Gendermedizin bzw. Gender Dentistry ist noch in ihren Anfängen, wird aber zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Frauen gehen frühzeitiger und regelmäßiger zur Zahnärztin oder zum Zahnarzt. Insgesamt nehmen sie gesundheitliche Probleme sowie Prävention ernster als Männer. Dennoch haben sie häufiger Karies. Hormonelle Unterschiede können hierfür verantwortlich sein. So haben Mädchen einen früheren Zahndurchbruch als Jungen. Schädliche Mikroorganismen haben so länger Zeit, die bleibenden Zähne anzugreifen.

Zudem produzieren Frauen weniger Speichel als Männer und die Zusammensetzung des Speichels bei Frauen hat eine geringere kariesschützende Wirkung als bei Männern. Bei Frauen in höherem Alter ist die Menge des Speichels sogar oftmals noch stärker reduziert, was die schützende Wirkung des Speichels weiter vermindert.

(Quelle: Quintessence News)

## DENTISTA FOKUS

## GRÜNE PRAXIS

Liebe Leserinnen,

Nachhaltigkeit ist in aller Munde und in der Zahnmedizin – neben technologischem Fortschritt – das große Thema der letzten Jahre. Die eigene Zahnarztpraxis nachhaltig zu betreiben kann dabei von kleineren Maßnahmen bis zum kompletten Umbau und zur Neuorganisation alles beinhalten. Fakt ist: Schon wenige einzelne Schritte können viel bringen und müssen nicht teuer sein.

Wir möchten Ihnen mit dieser Ausgabe der Dentista – neben einem allgemeinen Überblick über das, was

möglich ist – auch einige Konzepte, Herangehensweisen und Beispiele für einen umweltfreundlichen und ökologischen Betrieb aufzeigen.

Zudem werfen wir einen Blick auf nachhaltige Produkte und eine Initiative, die Ihre Praxis zertifiziert und die Fortbildungsmöglichkeiten im Hinblick auf die nachhaltige Gestaltung Ihrer Praxis bietet.

Wir hoffen, Ihnen damit Ideen und Anregungen geben zu können, die den Weg in die Ausübung einer kli-

mafreundlichen Zahnmedizin weisen. Ich wünsche Ihnen viel Gewinn beim Lesen



Ihre  
**Susann Lochthofen**

## Nachhaltigkeit durch Prävention und Gesundheitsförderung

**Prävention ist immer auch nachhaltig und zahnmedizinische Prävention in Deutschland ist eine erfreuliche Erfolgsgeschichte. Sie ist auf gesundheitliche Chancengleichheit ausgerichtet und ein Vorbild für das gesamte Gesundheitswesen. Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner in Deutschland sind seit Jahren sehr aktiv und überaus erfolgreich.**

### Beispiele für erfolgreiche zahnärztliche Prävention

Primäre zahnärztliche Präventionsstrategien in Deutschland sprechen die gesamte Bevölkerung an, beispielsweise durch Speisesalzfluoridierung oder Teile der Bevölkerung durch Gruppenprophylaxe in Kitas und Schulen. Dies wird ergänzt durch Krankenkassenfinanzierte Prävention in der Zahnarztpraxis, bestehend aus regelmäßigen Grunduntersuchungen auch zur Früherkennung bösartiger Tumore in der Mundhöhle. Andere Beispiele für Prävention sind Maßnahmen wie Fissuren-

versiegelungen im Rahmen der Individualprophylaxe in der Zahnarztpraxis oder die Verteilung von zahnärztlichen Kinderpässen.

### Erfolge

Die zahnmedizinischen Präventionsbemühungen bei Kindern und Jugendlichen sind seit Jahren besonders eindrucksvoll. Seit Ende der 1980er-Jahre zeigen sich die Erfolge bei der Entwicklung der Mundgesundheit der 12-Jährigen in Deutschland. Diese Gruppe hat im Durchschnitt nur noch 0,5 Zähne mit

Karieserfahrung. 80 % der 12-Jährigen haben heute ein naturgesundes Gebiss. Auch Erwachsene und Senioren behalten ihre eigenen Zähne immer länger und verbessern damit ihre Lebensqualität. Deutschland ist im internationalen Vergleich bei der Mundgesundheit in die Spitzengruppe aufgerückt.

Neben bevölkerungs-, gruppen- und individualprophylaktischen Ansätzen haben auch die zahnärztliche Versorgung sowie das zunehmende orale Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung (Verhaltensänderung durch Aufklärung und wissenschaftlicher Fortschritt) auf dem Gebiet der Zahnmedizin – in Diagnostik, Prävention und Therapie – zur kontinuierlichen Verbesserung der Mundgesundheit beigetragen.

## Herausforderungen

Eine in der Bevölkerung zunehmend verbreitete, da mit dem demografischen Wandel einhergehende Erkrankung und eine präventiv-zahnmedizinische Herausforderung ist die Parodontitis. Parodontale Erkrankungen weisen zudem Querverbindungen zu chronischen, allgemeinmedizinischen Erkrankungen auf, insbesondere zum Diabetes mellitus. Hier werden Zahnärztinnen und Zahnärzte wie Kammern in Zukunft die individuelle Krankheitswahrnehmung in bevölkerungsweiten Aufklärungs- und Früherkennungsmaßnahmen stärker in die Öffentlichkeit vermitteln.

## Nachhaltigkeit ist immer zuerst die Optimierung der Mundgesundheit

In der Zahnheilkunde bzw. in der Praxis selbst sind mögliche Ansätze zur Ressourcenschonung die Reduzierung von Wasser- und Energieverbrauch, aktives Recycling, Reduzierung bzw. Zusammen-



legung von Transport und Lieferungen, Müllvermeidung und die aktive Auswahl nachhaltig produzierter Produkte.

Unternehmen der Dentalbranche haben bereits begonnen und Initiativen ergriffen, um den ökologischen Fußabdruck ihrer Produkte zu reduzieren und die Verbraucherinnen und Verbraucher über diese Aktivitäten aufzuklären. In vielen Bereichen ist aber weitere Forschung erforderlich, um die grundlegenden Umweltauswirkungen vollständig zu verstehen. Ein zentrales Beispiel ist die Produktion von Einwegprodukten im Vergleich mit Mehrwegprodukten. Hierbei spielen die Kosten, der Verbrauch und die Effizienz von Wiederaufbereitung eine wichtige Rolle. Oft ist eine umweltschonende Zahnarztpraxis nur in engen Grenzen möglich, da an einigen Stellen tatsächlich nur Einwegprodukte infrage kommen, um den gesetzlichen Hygieneanforderungen gerecht zu werden.

Wir hoffen auf die Wirkung vieler kleiner Maßnahmen in den Praxen bei gleichzeitiger Kommunikation mit Handel, Industrie und Behörden sowie Ministerien auf Landes- bzw. Bundesebene.

## Wissenschaftliche Aufarbeitung

Es gibt nur eine vergleichsweise geringe Anzahl an Untersuchungen und Analysen in diesem speziellen Bereich. Führend ist hier Dr. Brett Duane, der eine außerordentliche Professur am Trinity College Dublin für öffentliche Gesundheit und Zahnmedizin innehat. Er hielt bereits Vorträge für den Council of European Dentists (CED) und arbeitet mit der British Dental Association (BDA), der European Dental Students' Association (EDSA) sowie der FDI World Dental Federation zusammen.

Die Studienlage ist derzeit insgesamt eher unbefriedigend. Eine Aufbereitung des Themas wurde in England, basierend auf Daten des National Health Service (NHS) vorgenommen.

Ausgehend von diesen 3 Studien entfällt die größte Last an Emissionen mit 64,5 % auf die Anfahrt der Patientinnen und Patienten bzw. des Personals zur Praxis. Auf die Behandlung entfallen in diesem Vergleich nur etwa 19 % der Emissionen, sowie 15,3 % auf die verbrauchte Energie.

Der Beitrag ist ein Auszug aus der Broschüre "Nachhaltige Zahnmedizin" der Bundeszahnärztekammer 2022.



### Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Zahnärztekammern e. V. (BZÄK)

Postfach 04 01 80, 10061 Berlin  
Chausseestraße 13, 10115 Berlin  
E-Mail: [info@bzaek.de](mailto:info@bzaek.de)  
Webseite: [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de)



# Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis – wie funktioniert das im Alltag?

**Klimaschutz ist die wohl größte Aufgabe, vor der die Menschheit derzeit steht. Die EU will bis 2050 Klimaneutralität erreichen. Das heißt: Wie dieses Ziel umgesetzt wird, entscheidet sich auch in Brüssel, und es wirkt sich bis in die deutschen Zahnarztpraxen aus. Dass Nachhaltigkeit gar nicht so schwer ist, zeigt Dr. Jeannine Bonaventura, niedergelassene Zahnärztin im Saarland und stellvertretende Bundesvorsitzende im Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ).**

Bis 2030 sollen in der Bundesrepublik die Treibhausgasemissionen um mindestens 65 % gegenüber 1990 sinken. Auch diese Umsetzung wird in Brüssel bestimmt, und auch hier sind Auswirkungen für die Zahnarztpraxen zu erwarten.

Gleichzeitig wandern im medizinischen Bereich täglich viele Einwegprodukte in den Müll, sodass der Gesundheitssektor nach Berechnungen der NGO-Studie „Health care's climate footprint“ für knapp 5 % der Treibhausgasemissionen in Deutschland verantwortlich ist. Zum Vergleich: Laut Bundesverband der Deutschen Luftverkehrswirtschaft tragen innerdeutsche Flüge „nur“ mit einem Anteil von 0,3 % zu den CO<sub>2</sub>-Emissionen der Bundesrepublik bei.

## „R-Regeln“ in den Alltag integrieren

Der Großteil der in der Gesundheitsbranche verursachten Abfälle landet noch immer in der Verbrennungsanlage – und das, obwohl die Weltgesundheits-

organisation (WHO) davon ausgeht, dass sich rund 85 % des Mülls prinzipiell recyceln ließen.

Was in der eigenen Praxis in Sachen Klimaschutz und Nachhaltigkeit heute schon alles möglich ist, werde ich Ihnen nun vorstellen und mit einigen exemplarischen Beispielen aus meinem Praxisalltag untermauern. Auch zeige ich auf, dass ökologisch sinnvoll auch oft ökonomisch wertvoll bedeuten kann.

Bevor Sie einen Einblick in unseren Praxisalltag bekommen und sehen, wie diese beiden Themen mittlerweile integriert sind, möchte ich ein paar allgemeine Anmerkungen und Basics dazu vorstellen. Zum Ersten sollten hier die sogenannten „R-Regeln“ erwähnt werden. In der Fachwelt bzw. Literatur gibt es sie in unterschiedlicher Auslegung (von 3-R bis 10-R). Schauen wir auf eine 7er-Variante:

- Rethink – neu denken, umdenken,
- Refuse – ablehnen, was der Zielsetzung schadet,
- Recover – Rückgewinnung, wenn kein anderer Weg gangbar ist,
- Reduce – reduzieren, weniger ist manchmal mehr,
- Recycle – wiederverwerten,
- Repair – reparieren statt entsorgen,
- Rot – kompostieren.

Wenn man sich diese Punkte etwas näher betrachtet, wird man feststellen, dass jeder und jede mittlerweile bewusst – aber auch oft unbewusst – einen oder mehrere Aspekte als selbstverständlich in seinen individuellen Alltag integriert hat. Daher kann – nüchtern und objektiv gesehen – der eigene Beitrag mit nicht allzu großer Änderung im persönlichen Umfeld gesteigert werden. Oft hemmen

uns bei der Umsetzung oder Fokussierung in Richtung Nachhaltigkeit die eindimensionale Wahrnehmung innerhalb unserer Bubble, emotionale Voreingenommenheit oder schlicht Faulheit, also im Grunde sehr menschliche Faktoren. Wir sollten auch mal über den eigenen Tellerrand schauen und mit mehr Gelassenheit lösungsorientierte Wege einschlagen, Gewohnheiten ändern.

Indem wir über Neuerungen und Erkenntnisse nachdenken, sie dahingehend prüfen, inwieweit sie unseren Alltag oft nicht nur neu strukturieren, sondern in Teilen auch verbessern können, haben wir das erste „R“ erfolgreich praktiziert. Alles, was wir aussortieren und zukünftig vermeiden (Refuse), Sachen, die nur leicht beschädigt sind, wieder in Stand setzen (Repair), führt schon direkt zum Verbrauch von weniger Ressourcen (Reduce) und gestaltet das Umfeld vielmals auch angenehmer. Natürlich gehören viele Dinge zum Leben(-standard), auf die wir nicht verzichten möchten oder können. Aber diese Dinge sind häufig wiederverwertbar, kompostierbar oder können ausgeschlachtet werden, z. B. indem wertvolle Metalle zurückgewonnen werden.

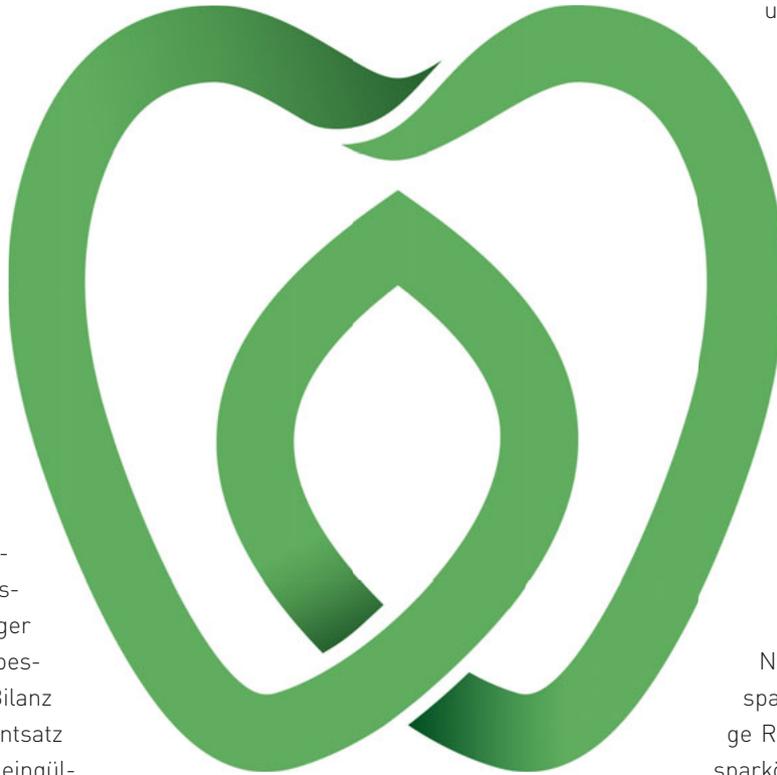
Zum Zweiten kann ich mich auch persönlich engagieren und meine eigenen Kompetenzen gesellschaftlich anbieten, beispielsweise beruflich bedingte Kenntnisse oder individuelle Fähigkeiten wie handwerkliches Geschick. Mögliche Adressaten wie Vereine oder Verbände sind leicht zu finden. Darüber hinaus bieten mein familiäres und privates Umfeld unzählige Ansatzpunkte, positiv unsere Zukunft zu gestalten und zu prägen, ohne gleich die moralische Keule zu benutzen.

## Ökologisch sinnvoll und ökonomisch wertvoll

Begleiten Sie mich nun in einen ganz normalen Tag in meiner Praxis und wir schauen, wo ökologische Aspekte eine Rolle spielen und – wichtig natürlich für jeden Unternehmer/Freiberufler – nicht selten auch ökonomisch sinnvoll sind.

In Sachen Nachhaltigkeit spielen sehr viele Aspekte eine mehr oder weniger wichtige Rolle, was die Verbesserung der ökologischen Bilanz angeht. Ein großer Prozentsatz davon kann als „allgemeingültig“ bezeichnet werden, das heißt sie treffen praktisch auf jede Person, jedes Unternehmen, jede Gruppe zu. Wir sehen Nachhaltigkeit als Teamaufgabe. Wenn ich mein Team nicht mitnehme, werden wir dies in unserer Praxis kaum erfüllen können. Dabei möchte ich 4 universelle Bereiche unterscheiden und jeweils exemplarisch Einblick in unsere Lösungen geben.

„Umweltschonend unterwegs“ umfasst die gesamte Palette der privaten und beruflichen Mobilität. So ist es nicht nur für unsere Umwelt vorteilhaft, möglichst viele Strecken zu Fuß zurückzulegen oder bei etwas längeren Wegen aufs Fahrrad umzusteigen, sondern wir tun auch ganz nebenbei etwas für unsere Gesundheit. Sofern möglich, ist der ÖPNV eine Alternative zu Fahrten mit dem Pkw. Ebenfalls können in der heutigen Zeit Job-Fahrräder genutzt oder Ladeplätze für E-Mobilität bereitgestellt werden. Auch die Vermeidung unnützer Reisen ist sinnvoll. Unterstützende Maßnahmen wie Fortbildungen, Zuschüsse zu ÖPNV-Tickets, Aufforderungen zu Fahrgemein-



schaften usw. können in Eigenregie oder mithilfe der Arbeitskammern angeboten werden.

Bei uns konkret ermöglichen wir Mitarbeitern, verwaltende Aufgaben des Praxisbetriebs im Homeoffice zu erledigen. Dazu haben wir unsere Abläufe komplett digitalisiert. Wir versuchen, nicht zwingend notwendige Patientenwege zu vermeiden, indem wir z. B. Wiederholungsrezepte nutzen. Meine Mitarbeiter nutzen für Aus- und Weiterbildungen den ÖPNV.

„Energie sparen“ kommt manchen als schnell daher gesagte Floskel vor. Aber auch dies ist eine niedrigschwellige Option. Jeder kann prüfen, ob es möglich ist, auf Ökostrom umzustellen oder moderne elektrische Hilfsmittel statt uraltem Inventar zu nutzen: Energiesparlampen, Bewegungsmelder, auf die Energieverbrauchszeichnung achten, nicht immer „Standby“ halten, solare Quellen nutzen und vieles mehr.

Wir haben in unserer Praxis auf Master-Slave-Steckdosen umgerüstet

und einen zentralen Schalter für die Nachtabschaltung installiert. Wir verringern immer, wenn möglich, die Raumtemperaturen, nutzen Stoßlüftungen und dichten die Fenster bestmöglich ab. Wir verwenden, wo immer es geht, wiederaufladbare Gerätschaften und warten regelmäßig unser Inventar.

## Viele kleine und wirksame Stellschrauben

Neben Energie spielt „Wasser sparen“ eine weitere gewichtige Rolle. So lassen sich Wassersparköpfe und undichte Wasserspender schnell und recht preiswert anschaffen oder reparieren. Den Wasserdruck kann ich generell reduzieren, wodurch die Durchlaufmenge ebenfalls reduziert wird. Die Toilettenspülkästen kann ich verkleinern, Regenwasser dafür nutzen und das Praxisteam und die Patienten zum Abstellen des Wassers während des Einseifens animieren. Maschinen, die Wasser verbrauchen, sollte man nur dann nutzen, wenn die entsprechenden Kapazitäten ausgefüllt sind.

Wir arbeiten mittlerweile mit digitalem Röntgen und meine Mitarbeiter nutzen Wasser für den eigenen Bedarf in der Mittagspause immer in Absprache untereinander, um doppelte Vorgänge zu vermeiden.

Im Sektor „Inventar und Material“ kann man bei Einrichtungen auf Siegel wie etwa FSC („Forest stewardship council“; nachhaltig bewirtschaftete Wälder) oder den Blauen Engel achten, die Chancen von Upcycling in Anspruch nehmen und vielleicht – sofern erlaubt oder zugelassen – auf dem Secondhandmarkt tätig werden. Die Papier-



## FVDZ Green Dentistry GmbH – was steckt dahinter?

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte hat vor Kurzem seine Tochtergesellschaft in FVDZ Green Dentistry GmbH umbenannt. Mit der Veränderung entstehen neue Möglichkeiten: Der Verband kann in der GmbH eigenständig Leistungen für Zahnärzte mit Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit entwickeln. Die Ausrichtung als Freier Verband bleibt dabei unverändert. Erste Produkte und Dienstleistungen der GmbH sind in Planung. Es wird an einem Partnernetzwerk, Praxiszertifizierungen und der Verleihung eines Green Dentistry Awards gearbeitet. Dazu wurde in einem ersten Schritt eine Partnerschaft mit dem aQua – Institut für Qualitätsförderung und Forschung im Gesundheitswesen GmbH geschlossen. Wer sich einbringen möchte, ist herzlich eingeladen. Infos unter [www.green-dentistry.de](http://www.green-dentistry.de).

wirtschaft kann auf Recycling umgestellt werden. Einzelne kleine Gebinde können vielfach durch wiederbefüllbare ersetzt werden.

Wir nutzen statt Einwegzahnbürsten aus Plastik solche aus Bambus. Anstelle von Minizahnpastatuben verteilen wir Putztabletten an die Patientinnen und Patienten. Wir bedrucken so viel wie möglich beidseitig und nutzen nicht mehr benötigte Bögen als interne Schmierzettel. Durch die sehr umfassende Digitalisierung kommunizieren wir so oft es geht per Mail statt Brief und wickeln Geschäfte online ab (KIM sei hier erwähnt). Wir achten besonders darauf, dass wir sparsam mit unseren Materialien umgehen. So tropfen wir z. B. unser Ätzelgel und Bonding auf den Applikator und verwenden nur so viel, wie benötigt wird. Auf Folienschweißbeutel wird nach Möglichkeit verzichtet. Stattdessen verwenden wir Sterilisationscontainer.

## Den Stellenwert der Praxis erhöhen

Wie anfangs erwähnt, haben die ökologischen Ansätze sehr oft ökonomische Auswirkungen. Häufig spare ich von kurz- bis langfristig auf der Kostenseite, was meine Erträge erhöht. Zusätzlich steigere ich den Stellenwert meiner Praxis in der Außenwahrnehmung als nachhaltige und verantwortungsvolle Institution. Dies führt langfristig zu verstärkter Patientennachfrage und damit zu mehr Umsatz. Da ich mein Team mit einbinde, ist es motiviert, zum Erfolg beizutragen. Auch dies verbessert den gesamtwirtschaftlichen Erfolg meiner Praxis.

Als sehr angenehmen Nebeneffekt sehe ich eine positive Entwicklung im sozialen Gefüge des Unternehmens. Die Patientenbeziehungen verbessern und intensivieren sich, die Mitarbeiter fühlen sich mitgenommen und eigenverantwortlich eingespannt, wertgeschätzt.



**Jeannine Bonaventura**

St. Annenstr. 12

66606 St. Wendel

E-Mail: [jeannine.bonaventura@web.de](mailto:jeannine.bonaventura@web.de)

# Digitalisierung in der Zahnarztpraxis

## Wie die Berliner Praxis Krekeler & Kollegen ihre Abläufe optimiert hat

Die Berliner Zahnarztpraxis Krekeler & Kollegen setzt auf modernste digitale Zahnmedizin. Dokumente wie Anamnesebögen, Aufklärungen zu Behandlungen und Rechnungen stellte sie jedoch lange noch in Papierform aus.

Mit ihren Behandlungsmethoden ist die Berliner Zahnarztpraxis von Melanie Krekeler ([zahngesundheit-spandau.de](http://zahngesundheit-spandau.de)) vielen Wettbewerbern technologisch voraus. So kommen dort modernste zahnmedizinische Verfahren wie digitale Abformungen und Zahnrestaurationen mit 3D-Erfassung (und somit eine Behandlung ohne Abformnahme) zum Einsatz. Während komplizierte zahnmedizinische Abläufe schon lange digital sind, liefen einfache organisatorische Prozesse wie die Patientenaufnahme und Abrechnung jedoch noch in Papierform ab. Doch das hat die Praxis nun geändert. Wir zeigen, wie Krekeler & Kollegen mit Nelly die Digitalisierung ihrer Zahnarztpraxis konsequent weiterverfolgt haben und wie sie heute davon profitieren.

### Zeitknappheit und Papierberge – Krekeler & Kollegen vor der Digitalisierung ihrer Zahnarztpraxis

Im Zentrum der Zahnarztpraxis Krekeler & Kollegen steht die Zahngesundheit der gesamten Familie. Dabei liegt der Fokus auf zahnschonenden und zahn-erhaltenden Verfahren. Das heißt: Die Praxis setzt mit Prophylaxe, Vorsorge-



Abb. 1 Melanie Krekeler, Gründerin und Zahnärztin.

untersuchungen und konservierenden Zahnbehandlungen darauf, dass Patienten erst gar keine Beschwerden bekommen. Während die Praxis bei der Gesundheit der Patienten vorausschauend vorgeht, verließ man sich bei den organisatorischen Abläufen bis vor Kurzem auf gewohnte analoge Prozesse. So erledigte sie Anamnese, Aufklärungsbögen, Datenschutz und Rechnungen noch in Papierform. Das stellte die Praxis jedoch immer wieder vor Herausforderungen.

### Papierform macht Abläufe langsamer und teurer

Ärzte und Ärztinnen sowie medizinische Fachangestellte verbringen ein Drittel ihrer Arbeitszeit mit analogen Verwaltungsaufgaben – wie für die Anamnese

und das Ausstellen von Rechnungen. Das gab auch Zahnärztin und Praxisinhaberin Melanie Krekeler zu denken. Sie begann daher zu recherchieren, wie sie die organisatorischen Abläufe mit der Digitalisierung ihrer Zahnarztpraxis optimieren könnte. Dabei zeigte sich schnell: Mit digitalen Lösungen würde die Praxis Papierberge beseitigen, Kosten einsparen, die Fachkräfte im Arbeitsalltag entlasten und Patienten den Praxisbesuch vereinfachen.

### Nelly als Experte für die Digitalisierung der Arztpraxis

Bei der Suche nach einem Anbieter für die Digitalisierung stießen Krekeler & Kollegen dann auf Nelly. Die Praxis überzeugte dabei schnell der ganzheitliche

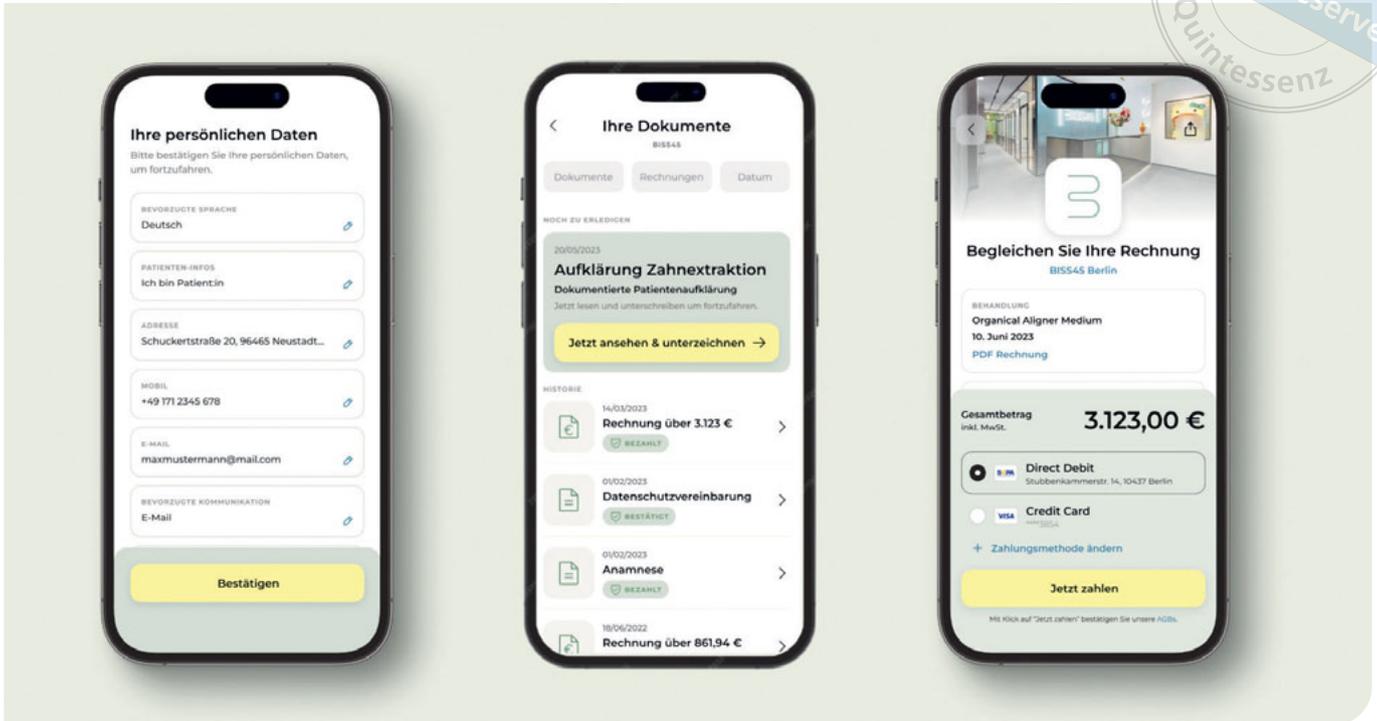


Abb. 2 Übersichtlich und komplett digital mit Nelly.

Ansatz Nellys. So digitalisiert der Anbieter eine Vielzahl der bürokratischen Prozesse in Arztpraxen – von der Anamnese über Dokumente wie Kostenvoranschläge bis hin zur Abrechnung. Was die Berliner Gesundheitspraxis ebenfalls überzeugte: Nelly ist ein etablierter Experte für das Thema Digitalisierung in Zahnarztpraxen. So wird die Plattform bereits von über 1.000 Arztpraxen genutzt. Davon haben bis heute mehr als 2 Millionen Patienten profitiert.

## Zahnarztpraxis digitalisieren – diese Herausforderungen löst Nelly

Für Krekeler & Kollegen stand vor allem die Digitalisierung der Dokumente im Fokus. Auf diese Weise wollte die Zahnarztpraxis den gesamten Arbeitsalltag vereinfachen – für Mitarbeiter und Patienten. Dafür konnte sie die folgenden Herausforderungen meistern.

### Aufwendige Patientenaufnahme

Seit der Digitalisierung der Zahnarztpraxis ist die Anamnese deutlich weniger aufwendig und umständlich. So müssen die Mitarbeiter den von den Patienten ausgefüllten Anamnesebogen heute nicht mehr erst manuell ins eigene System übertragen und den Bogen dann von der Rezeption ins Behandlungszimmer bringen. Das stellte auch die zahnmedizinische Verwaltungsassistentin (ZMV) der Praxis, Jasmin Link, fest: „Der Anamnesebogen ist direkt im Arztzimmer, ohne dass wir ihn dorthin bringen müssen. Das macht den Alltag für uns alle hier einfacher.“ In der Praxis läuft die Patientenaufnahme jetzt so ab: Patienten scannen direkt an der Rezeption einen QR-Code und füllen den Anamnesebogen auf ihrem Smartphone im Wartezimmer aus. Von da aus wandern die Daten automatisch und direkt ins System der Praxis – und sind so auch für die Zahnärztin im Behandlungszimmer einsehbar.

### Ineffiziente Handhabung der Dokumente

Vor der Digitalisierung mussten alle Dokumente – sowohl vor Behandlungen als auch danach – immer erst ausgedruckt und dann vom Patienten ausgefüllt und unterschrieben zurück an die Praxis gegeben werden. Oftmals war dafür auch der Postweg nötig. Das hat nicht nur Geld gekostet, sondern auch viel Zeit. Jetzt kann das Team um Melanie Krekeler diesen Vorgang für viele Dokumente mit wenigen Klicks erledigen – genauso wie die Patienten. Dokumente wie Kostenvoranschläge und Aufklärungsbögen werden digital zugestellt, lediglich bestimmte Dokumente benötigen noch die Schriftform. Nelly hinterlegt die digital unterschriebenen Dokumente im Patientenportal. Anschließend werden die Daten per Schnittstelle ins PVS übertragen.

## Komplizierte Rechnungen

Die Berliner Zahnarztpraxis konnte mit Nelly auch die Abrechnungen vereinfachen. Patienten hinterlegen jetzt ihre bevorzugte Zahlungsmethode und Nelly stellt Rechnungen per E-Mail oder SMS aus. Für die Praxen bedeutet das: schnellere Liquidität, weniger Papierverbrauch und mehr Zeitersparnis.



Abb. 3 Analoge Dokumente haben einige Nachteile.

## Die erste komplett digitale Factoring-Lösung

Mit starken kooperierenden Banken wie der Vereinigten Volks- und Raiffeisenbank als ihrem Vertragspartner bietet Nelly einen höheren Ausfallschutz sowie zeitgemäße Zahlungsprozesse über digitale Rechnungszustellung mit flexiblen Zahlungsmöglichkeiten für Patienten – für jede Praxis die optimale Abrechnungslösung.

## Digitalisierung der Zahnarztpraxis: positives Feedback älterer Patienten

Damit Patienten den Aufnahmebogen bei Krekeler & Kollegen schnell und einfach ausfüllen können, benötigen sie dafür keine App. Sie können ihre Daten einfach im Browser auf ihrem eigenen Handy hinterlegen. Auf diese Weise läuft der Prozess der Dateneingabe vertraut ab. Das ist insbesondere für ältere Menschen hilfreich. Sie müssen nicht plötzlich ein anderes Gerät oder Betriebssystem bedienen. Die Digitalisierung der Zahnarztpraxis findet daher auch bei älteren Patienten Anklang, wie ZMV Jasmin Link erklärt:

„Ältere Patienten haben das vorwiegend positiv aufgenommen. Wenn sie ein Handy haben, sind sie von der Einfachheit der Dateneingabe begeistert.“

Trotz der ganzheitlichen Digitalisierung der Zahnarztpraxis bleiben Krekeler & Kollegen flexibel. Sollten Patienten doch mal kein Smartphone (dabei) haben, können sie den Aufnahme- oder Behandlungsbogen immer noch per Papier ausfüllen.

## Datenschutz – so sicher wie bei Banken

Sensible Daten wie Patienteninformationen benötigen einen höchstmöglichen Datenschutz. Damit die Daten genauso sicher wie auf Papier sind (bzw. noch sicherer), waren Nellys höchste Standards beim Datenschutz für die Praxis-Digitalisierung ein entscheidender Faktor für Krekeler & Kollegen. Bei Nelly fand das Team einen Datenschutz wie bei Banken: Alle Daten werden verschlüsselt und auf deutschen Servern DSGVO-konform gespeichert. Zusätzlich hat Nelly eine Zertifizierung des TÜV für geprüften Datenschutz durchlaufen. Die digitale Zahnarztpraxis kommt daher nicht nur bei den Patienten, sondern auch beim Team gut an. So ließ ZMV Jasmin Link wissen: „Die Umstellung hier in unserem Team war durchweg positiv. Da wir auch im Alltag in der Zahnmedizin bereits sehr digital arbeiten, war der Wechsel zu digitalen Dokumenten nur der nächste logische Schritt.“

## Zukunftssicherer Praxisalltag dank Digitalisierung

So wie das Team um Zahnärztin Melanie Krekeler Patienten vorausschauend behandelt, geht die Praxis auch vorausschauend in die (digitale) Zahnarztzukunft. Das zeigt nicht nur das eingeführte E-Rezept, der verpflichtende elektronische Heil- und Kostenplan (eHKP), sondern auch die elektronische Patientenakte (ePA), die ab 2025 für alle gesetzlich Versicherten verpflichtend eingeführt wird.

Praxen, die heute bei der Digitalisierung zögern, verlieren daher schnell den Anschluss – sowohl an gesetzliche Vorgaben als auch an die Erwartungen ihrer Patienten.

### Kontakt zur Praxis:

Melanie Krekeler  
Krekeler & Kollegen  
Magistratsweg 121  
13591 Berlin  
E-Mail: info@zahngesundheit-spandau.de  
www.zahngesundheit-spandau.de



## Das System: Vier Säulen für eine effiziente und nachhaltige Praxisorganisation

Das Praxisorganisationssystem basiert auf vier zentralen Säulen:

- **Praxisstruktur:** perfekt organisierte Abläufe für höchste Effizienz,
- **farbcodiertes Traysystem:** spart Zeit und Ressourcen,
- **Digitalisierung:** Einsatz moderner Technologien zur Optimierung des Praxisalltags,
- **Nachhaltigkeit:** umweltbewusstes Handeln und wirtschaftlicher Erfolg im Einklang.

## Launch Event & Praxiscoaching

Der Launch des Systems findet in der Praxis Weichert & Kempkes in Westallee 8, 56112 Lahnstein, von 9 bis 16 Uhr statt.

**Termine:** 28.06.2025, 13.09.2025 und 15.11.2025

Das Coaching beinhaltet:

- Einführung in das „Colorful Organisationssystem“, Überblick und Zusammenhänge,
- Raumkonzept, Workflow und Komponenten,
- digitale Patientenanamnese & Rezeption,
- Stationsschulung zu Terminbuchung, Traysystem, Aufbereitung, digitales Labor und Warenwirtschaft,
- praktische Schulungen – Arbeiten ohne Assistenz.

### Kontakt für weitere Informationen und Anmeldung:

Praxis Weichert & Kempkes  
Westallee 8

56112 Lahnstein

Internet: [www.grüne-praxis.com/arbeitskreis-npw](http://www.grüne-praxis.com/arbeitskreis-npw)

E-Mail: [info@weichert-kempkes.de](mailto:info@weichert-kempkes.de)

## Über die Arbeitsgruppe Nachhaltiger Praxis-Workflow (AG NPW)

Unternehmen, die an der Entwicklung des Systems mitgewirkt haben:

### Dampsoft

Dampsoft ist ein Pionier und Marktführer im Bereich Zahnarzt-Software. Mehr als 12.500 Zahnarztpraxen vertrauen auf die innovativen Lösungen von Dampsoft. Ob webbasierte Praxis-Software, KI-gestützte Tools oder e-Health-Anwendungen – Dampsoft entwickelt digitale Lösungen, die Praxen effizienter machen und Zahnärzte entlasten.

### Ustomed

Ustomed ist ein erfahrener Hersteller und Systemanbieter hochwertiger Dentalinstrumente. Neben der Produktion erstklassiger Instrumente bietet Ustomed durchdachte Konzepte für Organisation, Aufbereitung und Reparatur an. Die nachhaltigen Lösungen von Ustomed erleichtern den Praxisalltag und optimieren Arbeitsprozesse unter dem Motto „Ready for excellence“.

### Wawibox

Wawibox steht für die Digitalisierung der Warenwirtschaft in Zahnarztpraxen und Dentallaboren. Der Preisvergleich auf



**Abb. 2** Landingpage Arbeitsgemeinschaft Nachhaltiger Praxis-Workflow.

wawibox.de ermöglicht durch die kostenlose Gegenüberstellung von mehr als 2 Mio. Preisen eine hohe Markttransparenz für über 250.000 Dentalartikel. Die Online-Materialverwaltung Wawibox Pro unterstützt den Materialeinkauf mit einem intuitiven System zur professionellen Lagerverwaltung.

### Zirc Color Method

Die Zirc Color Method sorgt für höchste Effizienz in Zahnarztpraxen trotz Fachkräftemangels. Durch farbcodierte Organisation von Instrumenten und Materialien sind alle Arbeitsmittel stets griffbereit. Behandlungsräume können schneller vorbereitet werden und neue Mitarbeitende finden sich leichter zurecht. Das Ergebnis: weniger Stress, mehr Effizienz und ein verbessertes Arbeitsklima.

### Zyris

Zyris setzt mit dem Isolite-System neue Standards in der modernen Isolations-technik. Die innovative Lösung kombiniert Absaugung, Beleuchtung und Isolierung in einem System. Dadurch werden Unterbrechungen minimiert, Behandlungen effizienter und der Patientenkomfort erhöht.



**Lars Kroupa**

WHITE & WHITE

Stichwort: DIE GRÜNE PRAXIS 2025

Bismarckstraße 83

10627 Berlin

Tel.: + 49 30 31 80 67 60

[www.grüne-praxis.com/](http://www.grüne-praxis.com/)

E-Mail: [bewerbung@gruene-praxis.de](mailto:bewerbung@gruene-praxis.de)

# Green Innovation, die Wirkung zeigt: Wie Natch die Zahnpflege neu denkt

## Gesundheit beginnt im Mund – und Wandel beginnt mit Mut

In einer Zeit, in der sich die Medizin weiterentwickelt, Technologien voranschreiten und Nachhaltigkeit in aller Munde ist, bleibt ein Bereich erstaunlich unbewegt: die Zahnpflege. Zwar gibt es neue elektrische Zahnbürsten, „Whitening“-Trends und ein wucherndes Angebot in Drogeriemärkten – doch wer einen ehrlichen Blick auf die Inhaltsstoffe und Umweltbilanzen vieler Produkte wirft, erkennt schnell: Hier wird zu wenig hinterfragt.

Ein Berliner Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, das zu ändern: Natch. Der Name steht für eine neue Generation Zahnpflege. Für eine klare Haltung. Und für ein Versprechen: Zahnpasta-Tabs, die Gesundheit, Wissenschaft und Nachhaltigkeit in Einklang bringen – ohne aggressive oder fragliche Inhaltsstoffe. Ohne Plastik. Ohne Kompromisse (Abb. 1).

## Interview mit den Gründern von Natch: Norbert Richard Meinike & Heber Gonzales (Abb. 2)

### Wie kam es zur Gründung von Natch?

**Norbert Richard Meinike:** Wir wollten eine Zahnpasta entwickeln, die man theoretisch sogar essen könnte. Ohne fragliche Inhaltsstoffe. Und mit allem, was wirklich hilft, ganz natürlich. Gesund beginnt im Mund – das war unser Startpunkt. Und unser Ziel war klar: Ein Pro-



Abb. 1 Natch Postbiotika.

dukt, das wirkt, gut schmeckt, sexy aussieht und dabei einen gesünderen und nachhaltigeren Lebensstil unterstützt.

### Was unterscheidet Natch von anderen Zahnpasta Tabs?

**Heber Gonzales:** Wir haben vor dem Launch eine sehr intensive Marktanalyse gemacht – inklusive zahlreicher Umfragen. Viele Zahnpasten und auch Tabs am Markt hatten Schwächen: fragliche Inhaltsstoffe, mäßiger Geschmack, geringe Schaumbildung, unangenehme Konsistenz, Fluorid, Plastikverpackung. Mit Natch haben wir diese Punkte adressiert. Unsere Tabs kombinieren Geschmack, Wirkung und Nachhaltigkeit – natürliche Inhaltsstoffe. Und: Wir bieten unterschiedliche Wirkungsformeln – ein echter USP im Markt.

### Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit für euch – insbesondere mit Blick auf Zahnarztpraxen?

**Norbert:** Unser Fokus liegt auf Gesundheit, aber Nachhaltigkeit ist bei uns selbstverständlich mitgedacht. Die Zahnmedizin kann einen riesigen Beitrag leisten: Jährlich werden 20 Mrd. Plastiktuben und Zahnbürsten produziert und landen im Müll, in Meeren und Flüssen – mit enormen ökologischen Folgen. Unsere Tabs sind nicht nur plastikfrei, sondern auch praktisch in der Anwendung und Lagerung. Für moderne Praxen, die Haltung zeigen wollen, ist Natch ein logischer nächster Schritt.

### Wie entstehen eure Rezepturen?

**Heber:** Wir arbeiten mit einem Team aus Wissenschaftlern/-innen und Bioche-

## Das ist Natch

- Screaming Polar Bear: erfrischende Bio-Pfefferminze für maximale Frische
- So Black, So White: aufhellende Aktivkohle mit Detox-Effekt
- Dr. Shaman: Eichenrinde, Ingwer, Nelke, Arginin gegen Entzündung
- Wake-up Call: zeremonieller Matcha – Wachmacher mit Spearmint & Ylang-Ylang
- Tooth Monster (Kids): Bubblegum-Geschmack mit sicherem HAP-Schutz
- Prof. Dr. Shaman: Postbiotika für empfindliches Zahnfleisch und ein ausgewogenes Mikrobiom
- Boombastic Mouthwash Tabs: Frische, Regeneration und Mikrobiom-Balance in einer wasserlosen Mundspülung
- Der Natch-Zungenkratzer aus 100 % hochwertigem Kupfer hilft, Bakterien, Nahrungsreste und Toxine im Mund zu reduzieren.



**Abb. 2** Norbert Richard Meinike und Heber Gonzales vereint die Vision, Zahnpflege neu zu denken – für Mensch, Praxis und Planet.

mikern/-innen, die unsere Formeln auf Herz und Nieren prüfen. Jede Formel entwickeln wir in Berlin und durchläuft einen aufwendigen Prozess – mit Fokus auf Wirksamkeit, Sensorik und Verträglichkeit. Dabei kombinieren wir moderne Forschung mit uraltem Wissen über Heilpflanzen und natürliche Mineralien. Alle Inhaltsstoffe sourcen wir selbst mit hohem Qualitätsanspruch und liefern diese dann an unseren Hersteller.

### Was bedeutet Design für euch – auch im Kontext Praxisalltag?

**Norbert:** Design ist für uns mehr als Ästhetik. Es ist Kommunikation und Beziehungsaufbau. Unsere Produkte sehen nicht nur gut aus, sie erzählen eine Geschichte – über Wandel, Haltung und Wertschätzung. Gerade im Praxisumfeld schafft das Vertrauen und weckt Interesse. Die meisten Patienten/-innen greifen lieber zu etwas, das modern aussieht und sich hochwertig anfühlt – das steigert auch die Beratungsqualität.

### Euer neuester Durchbruch heißt Postbiotika. Was steckt dahinter?

**Heber:** Die Forschung rund ums Mikrobiom hat in den letzten Jahren einen Quantensprung gemacht. Postbiotika sind bioaktive Wirkstoffe, die während

der Fermentation von Probiotika entstehen. Sie sind extrem stabil, wirken entzündungshemmend und helfen, das Gleichgewicht der Mundflora zu erhalten. Unsere neuen Produkte – Prof. Dr. Shaman und Boombastic Mouthwash – bringen diesen wissenschaftlichen Fortschritt in die Zahnpflege.

### Warum ist das orale Mikrobiom so entscheidend?

**Norbert:** Stell dir das Mikrobiom wie einen Garten vor. Wenn du ihn niederbrennst, wächst nichts. Wenn du ihn pflegst, blüht er. Viele Produkte zerstören mit aggressiven Inhaltsstoffen die natürliche Balance im Mund. Wir gehen einen anderen Weg: Wir stärken das Gute – und lassen das Mikrobiom arbeiten. Das ist die Zukunft.

## Fachlicher Exkurs

### Hydroxylapatit statt Fluorid – warum das funktioniert

Hydroxylapatit (HAP) ist ein bioaktives Mineral und der Hauptbestandteil unserer Zähne. Anders als Fluorid, das eine schützende Schicht auf dem Zahnschmelz bildet, kann HAP direkt in die Zahnstruktur eingebaut werden und so aktiv zur Remineralisierung beitragen. Studien zeigen, dass es bei Kariesprävention, Empfindlichkeit und Zahnschmelzstärkung vergleichbare oder sogar bessere Ergebnisse liefert – ganz ohne potenzielle Risiken aggressiver oder fraglicher Zusatzstoffe.

### Wie reagiert der Markt bisher auf eure Vision?

**Heber:** Extrem positiv. Unsere Community wächst organisch, und neben unserem B2C-Geschäft haben wir mittlerweile Zugang zum stationären Handel – z. B. über Apotheken, Zahnarztpraxen und das Dentaldepot minilu.de. Auf der IDS 2025 haben wir gesehen: Auch die Dentalbranche ist bereit für echten Wandel. Jetzt braucht es vor allem mutige Entscheider/-innen.

### Was können Zahnärzte/-innen konkret verändern?

**Norbert:** Es beginnt bei der Produktauswahl. Wer auf gesunde Alternativen setzt, setzt ein klares Zeichen. Außerdem geht es um Aufklärung: Patienten/-innen sind dankbar, wenn man ihnen neue Perspektiven aufzeigt – etwa zum Thema Mikrobiom oder Postbiotika. Mit kleinen Änderungen im Sortiment oder in der Beratung kann man als Praxis echten Impact erzeugen.

### Was ist eure Vision für die Zukunft der Zahnpflege?

**Norbert:** Weg von kurzfristigen Lösungen, hin zu echter Regeneration. Produkte, die gesund machen, nicht nur „putzen“. Zahnpflege, die sich gut anfühlt, gut

schmeckt – und die gleichzeitig Mensch, Praxis und Umwelt schützt. Gesundheit muss sexy sein und Impact bringen. Nur dann bleibt sie langfristig.

### Was bleibt

Zahnpflege ist mehr als Hygiene – sie ist Gesundheitsvorsorge, tägliches Ritual und ein Spiegel gesellschaftlicher Verantwortung. Natch zeigt, dass echte Innovation nicht nur in der Rezeptur liegt, sondern in der Haltung. Wer heute Praxis und Patienten/-innen nachhaltig begeistern will, darf nicht beim Status quo stehen bleiben. Die gute Nachricht: Die Lösungen sind da – man muss nur den ersten Schritt machen.



**Norbert Richard Meinike**  
Co-Founder und Geschäftsführer  
Natch Labs GmbH  
E-Mail: [press@natchlabs.com](mailto:press@natchlabs.com);  
[norbert@natchlabs.com](mailto:norbert@natchlabs.com)

## Es ist Zeit, neu zu denken

Unser Markenbotschafter André Wiersig geht auf eine Reise durch die Dentalbranche und wird dabei von Jessica Hanneken (Juristin und Mitglied der Geschäftsleitung von BFS) und Alexander Rinnert (Zahnarzt und Experte für Gesundheitsstrategie bei BFS) begleitet.

#### Wir wollen verstehen:

- Was funktioniert?
- Was funktioniert nicht?
- Was braucht es, um echte Veränderung in der Zahnmedizin zu bewirken?

Das schaffen wir nur durch einen offenen Dialog. Gemeinsam mit dir wollen wir uns den Herausforderungen der Gesundheitsbranche stellen, spannende Chancen finden, innovative Lösungen voranbringen.

**Sende uns dein Video und erzähle uns, was dich bewegt. Vielleicht wird dein Beitrag der Wendepunkt für Viele.**

[meinebfs.de/andre-taucht-ein](http://meinebfs.de/andre-taucht-ein)

**André Wiersig**  
Deutscher Extremschwimmer –  
Speaker – Meeresschützer mit  
Mission und Teil der BFS Familie



Jetzt **QR-Code**  
scannen und  
gemeinsam weiter  
eintauchen.



# André taucht ein

7 Referenten  
5 Zirkeltrainings  
2 volle Tage  
geballtes  
Endowissen!

16  
CE Punkte

Mannheim, 25.-27. September 2025

# Endo Bootcamp: Lernen, trainieren und entspannen

Die Zähne ihrer Patienten zu erhalten,  
ist die Leidenschaft vieler Zahnärzte.  
Wie gelingt das?

Als **Trainingslager bei Endo-Profis** repräsentiert das Endo Bootcamp eine **praxisorientierte Fortbildung**, in der das **Miteinander-Lernen im Mittelpunkt** steht. Trainings in ablenkungsarmer Umgebung bieten ein **konzentriertes Üben, Hand-ons ohne Zeitdruck** sowie die Chance, eigene Techniken zu verfeinern und sich für neue zu begeistern.



QR Code scannen,  
anmelden und direkt  
einen Platz sichern!

[dentsplysirona.com/endo-bootcamp](https://dentsplysirona.com/endo-bootcamp)



Dr. Jürgen Wollner



Dr. Jöran Felgner



Dr. Dennis Grosse



Dr. Lucie Reiss



Dr. Leander Benz



Dr. Jonathan Cowie



Dr. Luca Moranzoni

# Feiern Sie mit uns!



**ENTDECKEN SIE JETZT UNSERE EXKLUSIVEN JUBILÄUMSANGEBOTE!**



€ 75,-  
(statt € 88,-)

€ 75,-  
(statt € 138,-)

€ 75,-  
(statt € 178,-)

€ 75,-  
(statt € 178,-)

€ 75,-  
(statt € 138,-)

€ 75,-  
(statt € 198,-)

€ 75,-  
(statt € 178,-)

€ 75,-  
(statt € 88,-)

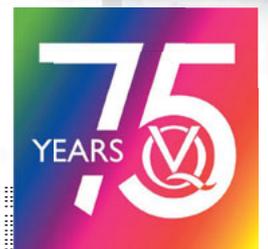
€ 75,-  
(statt € 248,-)



Diese und viele weitere Jubiläumsangebote  
[www.quint.link/jubilaeum](http://www.quint.link/jubilaeum)



QUINTESSENZ PUBLISHING



## Neues aus dem Vorstand

Liebe Dentistas,

das erste Highlight des Jahres liegt hinter uns: Wir waren auf der IDS und haben gemeinsam mit unserem Paten CGM den Female Founder Award verliehen! Mit diesem Award zeichnen wir großartige Gründerinnen aus und machen sie in der Dentalbranche sichtbar.

Wir brauchen mehr Role Models mit unterschiedlichen Gründungsgeschichten – um zu zeigen, dass sich Familie und Praxis sehr wohl vereinbaren lassen und um anderen Lust auf die eigene Praxis zu machen. Viel zu lange wurde uns gesagt, was alles nicht funktioniert und dass eine Niederlassung erst nach der Familienplanung sinnvoll sei. Doch es geht auch anders! Eine eigene Praxis ist nach wie vor ein Erfolgsmodell. Deshalb werden wir weiterhin Gründerinnen sichtbar machen – und nach dem großen Erfolg des ersten Female Founder Award werden wir diesen auch nächstes Jahr an eine Gründerin aus unserem Mitgliederkreis verleihen. Das Thema Niederlassung bleibt auch weiterhin ein zentraler Schwerpunkt unserer Vorstandsarbeit.

Außerdem planen wir den Aufbau eines Speakerinnen-Netzwerks: eine Liste großartiger Referentinnen, die wir weiterempfehlen können. Denn auf Kongressen soll Parität herrschen – und Sätze wie „Wir haben keine Frau gefunden“ sollen endlich der Vergangenheit angehören.

Ein besonders wichtiges Ereignis steht für uns kurz bevor: Im Rahmen unseres Kongresses findet unsere Mitgliederversammlung am 30. Mai in Berlin statt. Dort wählen wir einen neuen Vorstand und setzen unsere Verjüngung fort. Während andere Verbände mit Nachwuchsproblemen kämpfen, verzeichnen wir weiterhin einen stetigen Mitgliederzuwachs. Zudem sind die meisten unserer neuen Mitglieder unter 40 Jahre alt – wir sind ein Verband der Zukunft! Wir freuen uns darauf, euch in Berlin zu treffen und zu hören, welche Wünsche ihr an unsere zukünftige Verbandsarbeit habt.

Lasst uns gemeinsam die dentale Zukunft gestalten!



Eure  
Dr. Rebecca Otto

## GINTISTA: Bring-a-Friend-Aktion

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

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

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

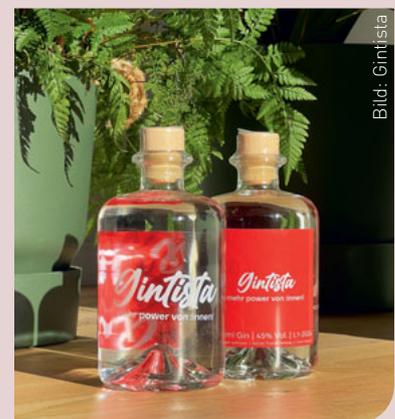


Bild: Gintista



# Dentista-Akademie

## DentBeratung: Seminare für PraxisAbgeber & PraxisGründer

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

**Infos & Anmeldung:** [www.dentberatung.de](http://www.dentberatung.de)

## PraxisAbgeber-Seminar in Köln

Die vielen Themenfelder rund um die Praxisabgabe sorgen immer wieder für ein unbehagliches Gefühl, ob man denn an alles und auch zum richtigen Zeitpunkt gedacht hat. Eine erfolgreiche Praxisabgabe zeichnet sich heute dadurch aus, dass alle Seiten diesen Übergang vertraulich, gut vorbereitet und stressfrei erleben. Daher ist eine von Dentaldepots und Banken unabhängige Beratung und persönliche Betreuung über die gesamte Dauer zu empfehlen.

**Termin:** 30. August 2025

## PraxisGründer-Seminar auf Mallorca

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

**Termin:** 25.–28. September 2025

## IFG: Dental Summer

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

**Termin:** 18.–21. Juni 2025

**Ort:** Maritim Hotel Timmendorfer Strand

**Infos & Anmeldung:** [www.dentalsummer.de](http://www.dentalsummer.de)

## DENTAL ON TOUR: Praxis Days

Im August werden wir wieder als Partner von Dental on Tour die Praxis Days mitgestalten. Hier erwartet euch ein Praxisausflug mit eurem Team der besonderen Art – eine Kreuzfahrt von Kiel über Kopenhagen bis nach Hamburg inklusive Fortbildungsprogramm auf hoher See. Als Referenten/-innen sind diesmal unter anderem unsere Dentista Vize-Präsidentin Dr. Juliane von Hoyningen-Huene sowie unser Beirat für Praxisgründung und -abgabe Thomas Kirches (DentBeratung) mit an Bord.

**Termin:** 22.–25. August 2025

**Infos & Anmeldung:** [www.dental-on-tour.de/reisen/praxis-days](http://www.dental-on-tour.de/reisen/praxis-days)

## Coltène: Frauenpower in der Endodontie

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

**Termin:** 20. September 2025

**Ort:** Schwarzwald Panorama, Bad Herrenalb

**Weitere Infos:** [pxl.coltene.com/schwarzwald25](http://pxl.coltene.com/schwarzwald25)

## Curriculum Digitale Zahnheilkunde, CEREC und mehr

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

**Termine:** 8. Oktober 2025–28. Februar 2026

**Ort:** Bensheim

**Infos & Anmeldung:** [https://www.quintessence-publishing.com/deu/de/event/curriculum-digitale-zahnheilkunde-cerec-und-mehr\\_1](https://www.quintessence-publishing.com/deu/de/event/curriculum-digitale-zahnheilkunde-cerec-und-mehr_1)

## DMEA: Lower Jaw Course

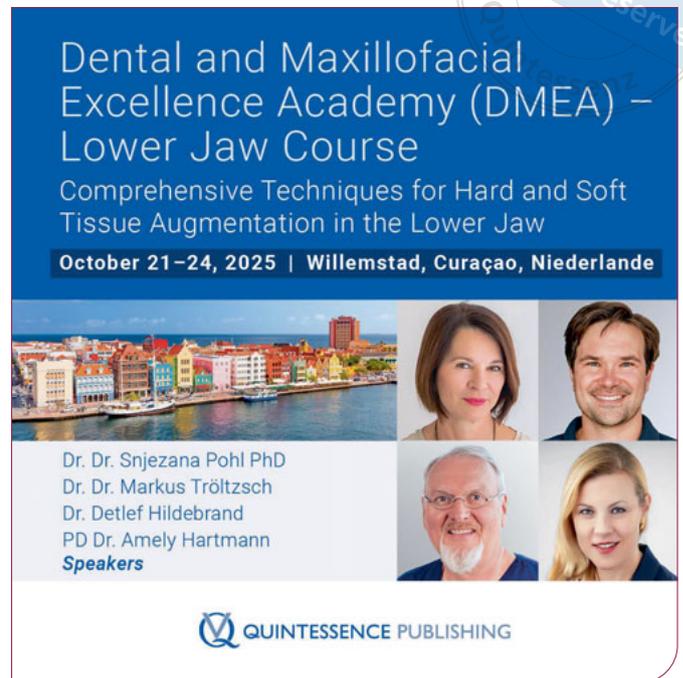
Bei der Veranstaltung der Dental and Maxillofacial Excellence Academy (DMEA) erleben die Teilnehmer/-innen eine einzigartige Bildungserfahrung in Curaçao, die sich mit innovativen Themen der Zahnmedizin beschäftigt. Zu den Themen gehören Entscheidungsfindung bei Hartgewebeaugmentation, Techniken zur Verdickung des Weichgewebes vor und während der Implantation sowie die Planung komplexer Implantatfälle von Experten wie Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann, Dr. Snjezana Pohl, Dr. Detlef Hildebrand und Dr. Markus Tröltzsch.

Mit nur 40 verfügbaren Plätzen bietet die Veranstaltung eine persönliche Lernerfahrung. Praktische Workshops helfen den Teilnehmer/-innen klinischen Fähigkeiten zu vertiefen, während sie die Möglichkeit haben, sich mit Fachleuten zu vernetzen – inklusive kulturellen Highlights wie ein Willkommensdinner, einen Aquarium-Besuch und eine Karibik-Party. Für Dentistas gibt es 20 % Rabatt mit dem Code DENTISTA2025.

**Termin:** 21.–24. Oktober 2025

**Ort:** Avila Beach Hotel, Willemstad, Curaçao

**Infos & Anmeldung:** <https://dme-academy.com>



**Dental and Maxillofacial Excellence Academy (DMEA) – Lower Jaw Course**  
Comprehensive Techniques for Hard and Soft Tissue Augmentation in the Lower Jaw  
October 21–24, 2025 | Willemstad, Curaçao, Niederlande

Dr. Dr. Snjezana Pohl PhD  
Dr. Dr. Markus Tröltzsch  
Dr. Detlef Hildebrand  
PD Dr. Amely Hartmann  
**Speakers**

 **QUINTESSENCE PUBLISHING**

## 2N Intensiv Curriculum: Ästhetik, Funktion & Praxisführung

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

Dentista-Mitglieder erhalten 10 % Rabatt auf die Teilnahmegebühr.

**Termine:**

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

C-Kurs – Funktion: 3./4. Oktober 2025

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

**Ort:** 2N Fortbildung für Zahnärzte in Nürnberg

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

## Komet Dental: EndoFIT Kursangebot

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

Dentista-Mitglieder erhalten 20 % Rabatt auf die Kursgebühren.

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

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



**ivoclar**

**COLTENE**

**bfs<sup>+</sup>**

**HuFriedyGroup**  
The Best in Practice

**Weisinger**

**AERA**  
EINFACH. CLEVER. BESTELLEN



**DAISYO**  
Ihr Partner für Abrechnungswissen

**SDS** SWISS DENTAL SOLUTIONS 



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



Am 30. und 31. Mai 2025 findet in Kooperation mit den Leading Ladies in Dentistry der Dentista:Kongress unter dem Motto „Shaping the Future of (Female) Dentistry!“ statt. Ort der Veranstaltung ist das luxuriöse Hotel de Rome, dessen Ballsaal den idealen Rahmen bietet, um zukunftsweisende Diskussionen zu führen und Vorträge rund um die Zahnmedizin zu hören. Hier erwartet euch ein umfangreiches und attraktives Programm und ein Line-up von nationalen und internationalen Top-Speaker/-innen, die fundierte Einblicke in Themen wie Parodontologie, Chirurgie, restaurative Zahnmedizin und Führungskompetenzen liefern.

Neben den Vorträgen renommierter Experten/-innen bietet der Kongress natürlich wie immer jede Menge Gelegenheit zum Austausch und Netzwerken unter Kolleginnen.

Ein absolutes Highlight wird das exklusive Galadinner mit einem 3-Gänge-Menü am Freitagabend im einzigartigen Ambiente des Ballsaals im Hotel de Rome sein. Hier wird Dentista-Mitglied und DSDS-Halbfinalistin Dr. Anne Heinz – Gründerin der Märchenzahnarztpraxis Dentiland – mit ihrer Band live performen. Der Dentista:Kongress ist mehr als nur eine Fortbildungsveranstaltung – er ist ein Meilenstein auf dem Weg zur Revolutionierung der weiblichen Zahnmedizin.



Highlight: Dr. Anne Heinz wird beim Galadinner live mit ihrer Band performen.

Anmeldung:  
[www.dentista.de/dentista-kongress](http://www.dentista.de/dentista-kongress)





**Programm am 30. Mai 2025,  
09:00–15:30 Uhr  
(Dentista)**



Dr. Steffi Ladewig  
*Kinderzahnheilkunde:  
MIH / Kreidezähne*



Dr. Gertrud Fabel & Prof. Dr. Bogna Stawarczyk  
*Die Zukunft der Prothetik: Wie intelligente Materialien das Leben von Patienten/-innen revolutionieren*



Priv.-Doz. Dr. Anja Ratzmann  
*Entscheidungsgrundlagen für die individualisierte, kieferorthopädische Behandlungsplanung*



Dr. Kristin Arp  
*I will survive – Wie ich trotz Praxis, Familie und Krebs zur Influencerin wurde*



Dr. Dr. Monica Chiperi  
*Was Sie schon immer über Endo wissen wollten, sich aber nicht zu fragen trauten*

**Programm am 31. Mai 2025,  
09:00–17:00 Uhr  
(Leading Ladies in Dentistry)**

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

Prof. Dr. Phophi Kamposiora (GR)  
Dr. Sonja Derman (D)  
*Perio-Prosthodontics*

Dr. Fabrizia Luongo (IT)/Dr. Ioana Datcu (IT)  
*Implantology*

Dr. Violeta Claus (LUX)/Dr. Constanza Micarelli (IT)  
*Restaurative Dentistry*

Dr. Devorah Schwartz-Arad DMD, PhD (ISR)  
Priv.-Doz. Dr. Amely Hartmann (D)  
*Oral & Maxillofacial Surgery*

Dr. Emily Letran (USA)/Heea Yang (IT)  
*Leadership*



ZA Georg Benjamin  
*Von der Vitalerhaltung bis zur Restauration: Strategien nach Zahntraumata*



Dipl.-Kff. Claudia Huhn  
*Zukunft Leadership und die 10 Gebote für Vorwärtstrebende*



# Verleihung: Female Founder Award 2024

Am 28. März 2025 wurde im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung erstmalig der Female Founder Award verliehen – eine Auszeichnung, die eine herausragende Praxisgründerin ehrt. Dentista hat diese Initiative ins Leben gerufen, um weibliche Unternehmerinnen in der Branche zu würdigen und Niederlassungen von Zahnärztinnen sichtbarer zu machen. Die CGM DS (CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH) unterstützte den Award und bot eine exklusive Plattform auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln, um die Preisträgerin gebührend zu präsentieren und ihre Leistungen einem breiten internationalen Fachpublikum vorzustellen.

## Sichtbarkeit und Anerkennung für Gründerinnen

„Unser Ziel ist es, die Sichtbarkeit und Anerkennung von Gründerinnen in der Zahnmedizin zu steigern, indem wir herausragende Leistungen in diesem Bereich auszeichnen. Mit dem Female Founder Award möchten wir von nun an regelmäßig Pionierinnen ehren, die durch ihre Innovationen und ihr Engagement die Zukunft der Zahnmedizin mitgestalten“, berichtet Dr. Rebecca Otto, Präsidentin des Dentista Verbandes. „Wir wollen zeigen, dass es möglich ist, eigene Ideen zu verwirklichen und erfolgreich zu sein. Gleichzeitig schaffen wir ein nachhaltiges Netzwerk, das Innovationen unterstützt und die Branche voranbringt“.

## Die Gewinnerin des Female Founder Awards 2024

Als Reaktion auf einen offenen Aufruf an diejenigen Dentista-Mitglieder, die sich 2024 niedergelassen hatten, gingen zahlreiche inspirierende Bewerbungen mit spannenden Gründungsgeschichten ein. Der erste Female Founder Award wurde nun an Dr. Hanna Mauritz verliehen, eine engagierte Zahnärztin, die durch Innovationsgeist und Unternehmertum überzeugt hat. Nach ihrem Studium an der LMU München und mehrjähriger Assistenzzeit entschied sie sich für die Selbstständigkeit in Bad Schlemma im Erzgebirge. Als Mutter von drei Kindern im Alter von 1 bis 7 Jahren findet sie hier optimale Bedingungen für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Am Westrand des Erzgebirges gibt es – wie in vielen Regionen Ostdeutschlands – zahlreiche Kollegen/-innen, die kurz vor dem Ruhestand stehen, sowie eine geringe Praxisdichte. „Ich empfinde das Patienten-



Verleihung des Female Founder Awards auf der IDS: Dr. Juliane von Hoyningen-Huene, Sabine Zude, Dr. Hanna Mauritz, Dr. Rebecca Otto (Bild: Female Founder Award).

klientel als sehr angenehm, mit einer guten Zahlungsmoral und einer großen Treue gegenüber ihrem Hauszahnarzt. Der Schritt aufs Land war genau die richtige Entscheidung für meine Familie und mich und ich kann die Niederlassung in ländlichen Regionen insbesondere jungen Kolleginnen nur weiterempfehlen“, schwärmt WahlsächsIn Dr. Hanna Mauritz. Ihre Praxis setzt auf eine umfassende Familienzahnheilkunde mit Schwerpunkten in der Kinder- und Jugendzahnmedizin sowie Parodontaltherapie. Durch moderne Behandlungsmethoden, innovative Konzepte und ein starkes Engagement für ihr Team trägt sie aktiv zur Weiterentwicklung der Zahnmedizin in ihrer Region bei.

## Inspiration für zukünftige Gründerinnen

„Mit dem Female Founder Award wird ein klares Zeichen gesetzt für die Sichtbarkeit und Anerkennung von Praxisgründerinnen – das möchten wir als Unternehmen unbedingt unterstützen“, so CGM-Dentalsysteme Geschäftsführerin Sabine Zude. Der Dentista e. V. hat der Gewinnerin einen Award und ein Preisgeld in Höhe von 1.500 EUR übergeben, CGM stellte darüber hinaus ein iPad und einen Softwaregutschein in Höhe von 1.000 EUR zur Verfügung. Die Auszeichnung soll die Aufmerksamkeit auf die Vielfalt und das Potenzial weiblicher Führungskräfte in der Zahnmedizin lenken und als Inspiration für zukünftige Gründerinnen dienen.

# HEALTH AWARD

## Dr. Sabrina Reitz gewinnt 1. Preis

Dentista-Mitglied Dr. Sabrina Reitz, eine Zahnärztin mit einer tiefen Leidenschaft für die digitale Kommunikation im Gesundheitswesen, wurde nun erstmalig mit dem 1. Preis in der Kategorie Digitale Kommunikation beim medmedia HEALTH AWARD powered by Doctolib ausgezeichnet. Diese bedeutende Auszeichnung würdigt ihre außergewöhnlichen Leistungen als Referentin für Onlinefortbildungen und von Social Media, um das Bewusstsein für die Herausforderungen und Chancen im Gesundheitswesen zu fördern.

„Dieser Preis ist nicht nur für mich, sondern auch für all die zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA), die mich auf meinem Weg begleitet haben. Besonders in den schwierigen Momenten meiner beruflichen Laufbahn waren sie an meiner Seite, haben mich unterstützt und geholfen, die vielen Herausforderungen zu meistern“, erklärte die Preisträgerin bei der Preisverleihung.

Sabrina, die ihre Karriere ursprünglich als ZFA begann, weiß aus erster Hand, wie anspruchsvoll und anstrengend der Arbeitsalltag in einer Zahnarztpraxis sein kann. Sie hebt hervor, wie wichtig es ist, ZFA für ihren unermüdlichen Einsatz und ihre Rolle im Praxisteam zu würdigen. „Es ist nicht einfach, die vielen Aufgaben, die in einer Zahnarztpraxis anfallen, zu bewältigen. Ich habe selbst erlebt, wie hart dieser Job sein kann. Dieser Preis ist auch für alle ZFA und MFA, die im Hintergrund oft unbemerkt, aber stets mit viel Engagement und Hingabe arbeiten“, so Sabrina weiter.

Als Zahnärztin setzt sie die digitale Kommunikation effektiv ein, um Fachwissen zu verbreiten, den Dialog zwischen Patienten/-innen und Fachkräften zu fördern und mehr Anerkennung für die oft unsichtbare Arbeit der ZFA zu schaffen. Ihre Arbeit als Referentin und der Einblick in Social Media tragen dazu bei, die Gesundheitsbranche zu modernisieren und den Austausch von Wissen und Erfahrungen zu erleichtern.

Der medmedia HEALTH AWARD powered by Doctolib ist eine Auszeichnung im Gesundheitswesen und wird an Persönlichkeiten verliehen, die sich durch ihre innovativen Ansätze und ihren Beitrag zur Verbesserung der Patientenversorgung hervorheben.

Sabrina ist ein Vorbild für alle Fachkräfte im Gesundheitswesen und zeigt, wie durch digitale Kommunikation und die Anerkennung aller Berufsgruppen das Gesundheitswesen gestärkt werden kann.



HEALTH AWARD: Der erste Preis für Dentista-Mitglied Dr. Sabrina Reitz.



## Wir besuchen Dr. Christine Theile, Hannover



Dr. Christine Theile wurde 1981 im niedersächsischen Gifhorn geboren und verlebte dort ihre gesamte Kindheit und Jugend. Gemeinsam mit ihrem jüngeren Bruder und ihren Freundinnen verbrachte sie viel Zeit draußen, spielte und bastelte. Ihre Mutter,

die als Grundschullehrerin arbeitete, hatte stets einen gut gefüllten Bastelschrank, an dem sie sich bedienen durfte – ihre Kreativität wurde dadurch früh gefördert. Zu ihrem neunten Geburtstag bekam sie ein kleines Mikroskop geschenkt, unter dem sie mit großer Faszination Pflanzen und kleine Insekten betrachtete. Vielleicht wurde dadurch bereits ihr Interesse für mikroskopische Präzisionsarbeit geweckt. Ein weiterer wichtiger Bestandteil ihrer Kindheit war die Musik. Sie hatte jahrelang Klavierunterricht und spielte im Gymnasium in der Big Band – später kam noch die Oboe dazu.

Obwohl Musik sie sehr begeisterte, war ein Musikstudium nie eine Option für sie. „Meine Begabung hätte dafür nicht ausgereicht, und ich habe mich nie besonders dazu hingezogen gefühlt, auf der Bühne zu stehen,“ gesteht sie. Seit der elften Klasse wusste sie, dass sie sich einen handwerklichen Beruf wünscht, und kam so auf die Zahnmedizin, da dieses Fach auch einen wissenschaftlichen Hintergrund bietet. „Ich bin eines Morgens aufgewacht und wusste einfach, dass das mein Beruf werden wird – ohne einen bestimmten Auslöser oder ein prägendes Erlebnis.“ Um sicherzugehen, dass es wirklich passt, arbeitete sie im Anschluss regelmäßig als Praktikantin in einer Zahnarztpraxis – und ihre Begeisterung wuchs weiter.

Von 2001 bis 2006 studierte Christine Zahnmedizin an der Georg-August-Universität Göttingen. Für sie die perfekte Wahl: „Eine wunderschöne, überschaubare Studentenstadt, in der man sich kannte und überall mit dem Fahrrad hinkommen konnte“. Besonders die praktischen Kurse, sowohl im Labor als auch an Patienten/-innen, bereiteten ihr viel Freude. „Unser Semester war mit unter 40 Studierenden sehr klein, sodass wir eng zusammengearbeitet und gelernt haben,“ erzählt sie von ihrer Studienzeit. Nach dem Studium zog es die Niedersächsin

für 14 Jahre nach Nordrhein-Westfalen, doch der Arbeitsalltag in der Praxis war anfangs ernüchternd. „Ich war frustriert über die unzureichenden Versorgungsmöglichkeiten, die den gesetzlich versicherten Patienten/-innen zur Verfügung standen.“ Um ihren eigenen Anspruch an eine gute Behandlung zu erfüllen, investierte sie viel Zeit in Fortbildungen. Schließlich entdeckte sie ihre Leidenschaft für die Endodontie, als sie bei einem spezialisierten Kollegen hospitierte: „Ich war sofort Feuer und Flamme,“ schwärmt Christine. Sie begann, sich intensiv in diesem Bereich weiterzubilden. Ihre damalige Chefin schaffte ein OP-Mikroskop an und sie absolvierte zunächst ein Curriculum bei der Deutschen Gesellschaft für Endodontology und zahnärztliche Traumatologie (DGET), gefolgt von einem Masterstudium in Endodontologie an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. „Dazu habe ich viel hospitiert und Einzelkurse besucht, die mich interessiert haben“. Seit einigen Jahren ist sie ausschließlich auf mikroskopische Endodontie limitiert.

Vor vier Jahren zog sie mit ihrem Mann und ihren zwei Töchtern nach Hannover. Seit Mai 2024 arbeitet sie dort als angestellte Zahnärztin in der MKG-Praxis im RosenQuartier, wo sie ausschließlich mikroskopische Endodontie auf Überweiserbasis durchführt. „Ich liebe die präzise und saubere Arbeit unter Kofferdam und am OP-Mikroskop. Selbst beim letzten Patienten oder der letzten Patientin am Abend empfinde ich noch Freude an meiner Tätigkeit“. Dennoch bringt die Spezialisierung auch Herausforderungen mit sich. „Stundenlang am Mikroskop zu sitzen, kann manchmal einsam sein. Doch der Austausch mit meinen chirurgischen Kollegen macht die Arbeit für mich umso wertvoller.“ Zudem spürt sie den Druck, sowohl den Patienten/-innen als auch den Überweisern/-innen stets gerecht werden zu wollen – ein Anspruch, den sie an sich selbst stellt.

Christine ist seit über zehn Jahren Mitglied bei Dentista und besucht regelmäßig die Stammtischtreffen der Regionalgruppe Hannover. „Der Austausch mit Kolleginnen ist generell unglaublich wertvoll! Besonders für mich, da ich ja seit einigen Jahren sehr einseitig nur zahnerhaltend tätig bin und mich dadurch immer weiter von der allgemeinen Zahnmedizin entferne. Der Austausch in der Dentista-Regionalgruppe hilft mir, die anderen Fachbereiche nicht aus den Augen zu verlieren, gleichzeitig aber auch ein Netzwerk hier in Hannover aufzubauen und Kontakte mit tollen Kolleginnen zu knüpfen.“ Ihre Wochenenden verbringt Christine am liebsten mit Familie und Freunden. „In naher Zukunft würde ich gerne wieder mehr Zeit finden, um aktiv Musik zu machen.“

# Niederlassung: Berufsausübungsgemeinschaft

## Dr. Lisa Schiller, Otterndorf



### Warum hast du dich für die Niederlassung entschieden?

Schon während meiner Zeit als Zahnärztin bei der Bundeswehr wurde mir klar, dass ich meine eigene Praxis führen möchte. Dort hatte ich die Freiheit, neue Konzepte zu erproben und meine Vorstellung moderner Zahnmedizin umzusetzen – etwas, das in einer Anstellung oft nicht möglich ist. Diese Unabhängigkeit hat mir gezeigt, dass Zahnmedizin für mich nicht nur ein Beruf, sondern eine Berufung ist. Als sich die Gelegenheit bot, mich in Otterndorf niederzulassen, habe ich nicht lange gezögert.

### Für welche Praxisform hast du dich entschieden und warum?

Ursprünglich wollte ich eine Einzelpraxis gründen. Doch mit zwei kleinen Kindern und meinem Mann, der als Oralchirurg bei der Bundeswehr tätig war, war das nicht einfach. Als sich für ihn eine neue berufliche Chance in Berlin ergab, stand für mich fest: Eine Großstadt

kommt nicht infrage. Wir mussten eine Entscheidung treffen – entweder eine Wochenendbeziehung oder ein gemeinsames Projekt. Mein Mann entschied sich, die Bundeswehr zu verlassen, und gemeinsam gründeten wir eine Berufsausübungsgemeinschaft. Ein Medizinisches Versorgungszentrum kam für uns nicht infrage, da die Bank eine persönliche Haftung verlangte. Auch eine Einzelpraxis mit Anstellung des Partners passte nicht zu unserer Vorstellung. Uns war wichtig, als gleichberechtigte Partner aufzutreten – sowohl nach innen als auch nach außen.

### Wie habt ihr eure Praxisräume gefunden und den Umbau gestaltet?

Die Suche nach den passenden Räumen war eine Herausforderung. Eine Praxisübernahme auf dem Land schied aus, da wir mehr Platz brauchten. Wir haben uns mehrere Gewerbeimmobilien angesehen, bis uns ein Bekannter einen Bauträger empfahl. Nach ersten Gesprä-

chen wurde uns ein Mehrparteienhaus vorgestellt, das perfekt passte. Die Verhandlungen waren aufwendig, aber am Ende unterschrieben wir den Vertrag und konnten mit der Planung beginnen.

### Welche Unterstützung und Beratung hattet ihr? Was war hilfreich, worauf hättest du verzichten können?

Wir hatten großartige Unterstützung – von Beratern, Banken und vor allem Kollegen, die uns mit wertvollen Erfahrungen geholfen haben. Besonders wichtig war das Netzwerken, denn ehrliche Erfahrungen sind durch nichts zu ersetzen. Gleichzeitig haben wir Berater und Depoanbieter stets hinterfragt, denn letztlich wollen alle nur eines – unser Geld. Bei größeren Investitionen haben wir immer Vergleichsangebote eingeholt und uns nicht unter Druck setzen lassen. Besonders hilfreich war das Hospitieren in anderen Praxen – man muss das Rad nicht neu erfinden.



- Drittens: Resilienz entwickeln. Es wird Tage geben, an denen nichts klappt – aber es gibt genauso viele Tage, an denen es läuft.

### Was macht eine Niederlassung in einer ländlichen Region besonders?

Die Nähe zu den Patienten! Hier kennt man sich, was eine ganz andere Vertrauensbasis schafft als in einer anonymen Großstadt. Das bedeutet aber auch, dass man manchmal beim Einkaufen spontan eine „Sprechstunde“ hält.

### Für wen ist eine Landzahnarztpraxis ein gutes Modell?

Für alle, die Wert auf Selbstbestimmung legen und Zahnmedizin mit Herz und Persönlichkeit leben wollen. Wer sich in eine Gemeinschaft integrieren und langfristige Patientenbeziehungen aufbauen möchte, wird sich hier wohlfühlen.

### Hat die Landzahnarztpraxis eine Zukunft?

Definitiv! Der Bedarf ist da, und auch außerhalb der Großstädte brauchen Menschen eine gute zahnmedizinische Versorgung. Natürlich gibt es Herausforderungen, aber wer sich darauf einlässt, kann eine großartige Praxis aufbauen.



**Dr. Lisa Schiller**  
Zahnarztpraxis Schiller  
Große Ortstrasse 25/27  
21762 Otterndorf  
Internet: <https://zahnschiller.de>  
E-Mail: [moin@zahnschiller.de](mailto:moin@zahnschiller.de)

### Was waren die größten Herausforderungen und wie habt ihr sie gelöst?

Ganz klar: Bürokratie! Die Anträge, Genehmigungen und Formalitäten haben gefühlt länger gedauert als der eigentliche Umbau – und auch nach der Eröffnung hört es nicht auf. Eine weitere Herausforderung war der Aufbau eines guten Teams. Als Neugründung starteten wir bei Null, was uns anfangs nervös machte. Die richtigen Mitarbeiter zu finden – Menschen, die mit Leidenschaft und Humor dabei sind – ist essenziell. Besonders stolz sind wir darauf, dass viele unserer Mitarbeiter und Patienten über Social Media auf uns aufmerksam wurden. Anfangs wurde das von manchen Kollegen belächelt, aber es hat uns enorm geholfen. Während andere Praxen hier auf dem Land oft weder eine Website noch Social Media nutzen, haben wir uns mit unserer Onlinepräsenz von der Konkurrenz abgehoben. Am Ende konnten wir mit vier ZFA, einer Quereinsteigerin und einer Auszubildenden starten.

### Wie erlebst du den Wettbewerb unter Kollegen in deiner Region?

Zum Glück ist die Zahnarztichte hier nicht so hoch, dass es zu einem harten Konkurrenzkampf kommt. Natürlich gibt es Wettbewerb, aber jeder hat seine eigene Handschrift. Es gibt genügend Patienten, und letztlich sollen sie zu dem Zahnarzt gehen, der am besten zu ihnen passt. Anfangs war es ungewohnt, wenn eine Anfrage für Röntgenbilder eines Patienten kam, der zu einem Kollegen gewechselt ist. Aber mit der Zeit verliert man den Fokus darauf – jeder gibt sein Bestes, und entweder es passt oder nicht.

### Welche Tipps würdest du Kolleginnen geben, die sich niederlassen möchten?

- Erstens: Keine Angst haben, aber gut vorbereitet sein! Eine eigene Praxis zu führen ist herausfordernd, aber es lohnt sich.
- Zweitens: Frühzeitig ein starkes Netzwerk aufbauen. Der Austausch mit anderen Zahnärzten ist unbezahlbar.



# BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



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

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.  
Mehr Informationen unter [0711 99373-4993](tel:0711993734993) oder [mail@dzt.de](mailto:mail@dzt.de)

**DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH**



[www.dzt.de](http://www.dzt.de)

# DZR

# KOMPENDIUM DER SUPERLATIVE



Otto Zuhr | Marc Hürzeler

## Entscheidungsfindung im Spannungsfeld von Parodontologie und Implantattherapie

Zeit für personalisierte Oralmedizin

3 Bände im Hardcover im Schuber

1.900 Seiten, 4.900 Abb.

ISBN 978-3-86867-625-9

Artikelnr. 21070

€ 498,-



**Inklusive 19 Videos mit  
34 Minuten Gesamtlaufzeit!**

Auf Basis aktueller Forschungsdaten ist es heute nicht mehr gerechtfertigt, als Zahnarzt oder Zahnärztin für oder gegen den Erhalt stark vorgeschädigter Zähne beziehungsweise für oder gegen Implantate zu sein. Vielmehr ist die Zeit gekommen, sich von Dogmen zu lösen und beide Welten – Zahnerhaltung und Implantattherapie – zum Wohle der Patienten zu einem sinnvollen Ganzen zusammenzufügen.

In dieser einzigartigen Publikation zeigen die beiden Autoren, wie sich unter Beachtung der wissenschaftlichen Erkenntnisse und

der individuellen Risikoprofile und Bedürfnisse der Patientinnen und Patienten gesunde und stabile gingivale und periimplantäre Weichgewebe erzielen lassen.

Das dreibändige Kompendium enthält dafür alle biologischen und technischen Grundlagen (Band 1) sowie sämtliche chirurgischen Techniken (Band 2 und 3) – in herausragender Form aufbereitet, brillant illustriert und durch umfangreiches Videomaterial ergänzt. Dieses Werk ist ohne Zweifel ein Novum in der zahnmedizinischen Fachliteratur!



# Über 20.000 Euro für Witwen und Waisen in Kenia durch Dentists for Africa

## Ein selbstbestimmtes Leben dank großzügiger Spenden

Die letzte Weihnachtstombola von Dentists for Africa (DfA) hat einen neuen Rekord erzielt: Über 21.835 EUR wurden für die Witwenkooperative St. Monica Village sowie Waisenkinder in Kenia gesammelt – ein Ergebnis, das allen Beteiligten große Freude bereitet. Mit diesem Geld wurden lebenswichtige Sachspenden wie Hühner, Ziegen, Obstbäume und Nahrungsmittel gekauft und ausgegeben. Diese bieten den Witwen und ihren Kindern eine Existenzgrundlage.

### Spenden, die Leben verändern

Zum 9. Mal in Folge fand die jährliche Tombola für über 800 Witwen der Kooperative in Kenia statt. „Für die Frauen des St. Monica Village ist diese Tombola nicht nur ein Anlass zur Freude, sondern auch eine wertvolle Unterstützung für ihren Alltag“, erklärt Katharina Weiland-Zejewski, die das Projekt von Deutschland aus koordiniert.

Die Teilnahme an der Tombola erfolgt durch den Erwerb von Gutscheinen, die vor allem von Patienten in Zahnarztpraxen und Privatpersonen in Deutschland gekauft wurden. Jeder Gutschein entspricht einer Sachspende – von Tieren wie Hühnern und Ziegen bis hin zu landwirtschaftlichen Gütern wie Samen, Düngemitteln, Öl und Obstbäumen. Verwaltungskosten werden bei dieser Aktion nicht abgezogen, sodass die Spenden zu 100 % nach Kenia gehen. „Es ist erstaunlich zu sehen, wie jeder gespendete Euro einen direkten,



Mit Tanz, Gesang und Freudenrufen wurde der Gewinn gefeiert. Die Weihnachtstombola ist für die mehr als 800 Frauen der Witwenkooperative ein Jahreshöhepunkt. (Bild: DfA)

positiven Einfluss auf das Leben der Witwen und ihrer Kinder hat“, freut sich Katharina Weiland-Zejewski.

Am 21. Januar 2025 trafen sich die Witwen im St. Monica Village, um ihre Gutscheine einzulösen. Der Tag der Geschenkeausgabe ist für die Witwenkooperative der Höhepunkt des Jahres. Die Frauen zogen ihre schönsten Kleider an und kamen alle zusammen. Nach der Ausgabe wurde gesungen und gemeinsam gefeiert. Einen Tag später besuchten Vertreterinnen der Witwenkooperative und DfA-Projektmanagerin Anne-Kristin Henker alte, kranke oder bettlägerige Witwen zu Hause und überbrachten dort die gewonnenen Spenden.

Gekauft und übergeben wurden:

- 257 Hühnerpaare,
- 128 Ziegen,
- 137 Obstbäume,
- 136 Nahrungsmittelpakete,
- zudem zahlreiche Pakete mit Maissamen und Dünger, Reis, Zucker, Seife, Öl zum Kochen sowie zur Körperpflege, Salz und Teeblätter.

### Nachhaltigkeit durch Spendenaktion

Die Spenden sind nicht nur eine kurzfristige Hilfe, sondern bieten den Witwen auch langfristige Perspektiven. Ein Paket

mit Samen und Düngemitteln ermöglicht es den Frauen, ihre Felder für die nächste Pflanzperiode vorzubereiten, was eine stabile Nahrungsquelle für ihre Familien sichert. Die Obstbäume bieten zusätzlich auch eine Einkommensmöglichkeit. Wer eine Ziege erhalten hat, kann sich zu den Hauptgewinnerinnen zählen. Sie bieten täglich Milch und können Grundlage für eine Zucht sein.

Neben den traditionellen Sachspenden für die Witwen wurden in diesem Jahr auch wieder Gutscheine für die bedürftigsten Waisenkinder des DfA-Patenschaftsprojekts vergeben. Die Kinder, die häufig ohne familiäre Unterstützung aufwachsen, erhalten in den nächsten Schulferien dringend benötigte Hilfsgüter wie Schuhe, Schuluniformen und Matratzen. Diese Spenden sind entscheidend für ihre Bildung und ihr Wohl.

„Es ist inspirierend zu sehen, wie diese Hilfe den Kindern Hoffnung und Perspektiven für die Zukunft gibt. Die richtigen Materialien, wie eine Schuluniform oder Schulbücher, eröffnen den Kindern nicht nur bessere Bildungswege,

sondern auch die Chance auf eine stabilere und selbstbestimmte Zukunft“, erklärt Dr. Hans-Joachim Schinkel, Gründer und 1. Vorstandsvorsitzender von Dentists for Africa.

### Gemeinsam für eine bessere Zukunft

Die hohe Zahl an verkauften Gutscheinen zeigt das immense Engagement der Spender. „Es ist beeindruckend, wie viele Menschen sich an diesem Projekt beteiligen und wie viel wir gemeinsam erreichen können. Jede kleine Spende trägt dazu bei, das Leben der Witwen und Waisen vor Ort erheblich zu verbessern“, betont Dr. Hans-Joachim Schinkel.

DfA bedankt sich herzlich bei allen Spendern, die auch mit kleinen Beiträgen Großes bewirken. Die Tombola zeigt eindrucksvoll, wie sich Solidarität und Hilfe über Ländergrenzen hinweg auswirken können – für eine nachhaltige und bessere Zukunft der Witwen und Waisen in Kenia.

DfA organisiert auch 2025 wieder einen Gutscheinverkauf. Spender können in der Vorweihnachtszeit Gutscheine für Ziegen, Hühner und Grundnahrungsmittel erwerben, die nach Weihnachten in Kenia an die Witwen verteilt werden. Privatpersonen können über das Onlineformular spenden. Arztpraxen und Unternehmen wenden sich bitte an [info@dentists-for-africa.org](mailto:info@dentists-for-africa.org) oder +49 3634 6048592.

#### Dentists for Africa e. V.

##### Anne-Kristin Henker

Projektmanagerin

Belvederer Allee 25

99425 Weimar

Teil.: +49 3634 6048592

[www.dentists-for-africa.org](http://www.dentists-for-africa.org)

[www.facebook.com/dentists.africa](https://www.facebook.com/dentists.africa)

[www.instagram.com/dentistsfor-africa](https://www.instagram.com/dentistsfor-africa)



# Steuertipps für den Praxisalltag für Zahnärzte und Zahnärztinnen

Es muss nicht immer kompliziert sein, sich steuerliche Vorteile zu verschaffen. Oft sind es die kleinen Rädchen, an denen gedreht werden kann. Vieles ist sicher bereits bekannt; wir möchten hier nochmal ein paar greifbare Tipps aufzeigen, die im Rahmen der Praxisführung leicht umzusetzen sind.

## Reinigung

Ebenso wie die Aufwendungen für die typische Berufskleidung selbst können auch die Aufwendungen für deren Pflege entweder in Höhe der tatsächlichen Kosten für die Reinigung in einem Reinigungsgeschäft oder in Höhe der (anteiligen) Kosten für die Reinigung mit der privaten Waschmaschine (z. B. Wasser, Strom, Waschmittel, Absetzung für Abnutzung; AfA) als Betriebsausgabe abgezogen werden. Eine sachgerechte Schätzung der anteiligen Kosten ist möglich.

## Berufsbekleidung

Als typische Arbeits- oder Berufskleidung absetzbar sind nur Kleidungsstücke, denen eine Unterscheidungsfunktion zukommt. Aufwendungen für sogenannte bürgerliche Kleidung sind nicht als Betriebsausgaben absetzbar. Dies gilt selbst dann, wenn die Kleidungsstücke nahezu ausschließlich bei der Berufsausübung gebraucht werden.

Zur typischen Berufskleidung eines Zahnarztes oder einer Zahnärztin gehören etwa der weiße Kittel; Hosen hingegen nur dann, wenn sie besonderen hygienischen Ansprüchen genügen

müssen. Die übrige weiße Kleidung stellt grundsätzlich keine typische Berufskleidung dar, denn: Allein die weiße Farbe ist nicht geeignet, Kleidungsstücken den Charakter von Berufskleidung zu verleihen.

### Tipp

Wenn der Name der Praxis oder das Praxislogo – deutlich sichtbar – auf die Kleidung gedruckt oder gestickt ist, werden regelmäßig auch Poloshirts oder Pullover als Berufskleidung akzeptiert. Außerdem erkennt das Finanzamt Kleidung eher als typische Berufskleidung an, wenn die Rechnungen aus einem Geschäft für Berufsbedarf stammen.

## Homeoffice

Im Falle eines häuslichen Arbeitszimmers („Büro“), in dem z. B. Verwaltungsarbeiten (Abrechnungen, Patientendokumentationen) am Wochenende erstellt oder kontrolliert werden, ist der Kostenabzug der Höhe nach nur begrenzt möglich, obwohl der Raum an sich regelmäßig Betriebsvermögen darstellt. Bei einem Zahnarzt oder einer Zahnärztin stellt das Arbeitszimmer regelmäßig nicht den Mittelpunkt der beruflichen Tätigkeit dar. Bei einer Nutzung des häuslichen Büros kann ab 2023 eine Tagespauschale abgezogen werden, wenn die berufliche Tätigkeit überwiegend (mehr als die Hälfte der tatsächlichen täglichen Arbeitszeit) in der häuslichen Wohnung ausgeübt und die Praxis nicht aufgesucht

wird (z. B. am Samstag). Die Tagespauschale beträgt 6 EUR pro Kalendertag, höchstens 1.260 EUR im Jahr. Hierdurch sind alle Aufwendungen abgegolten, die durch die berufliche Betätigung in der häuslichen Wohnung entstehen.

### Tipp

Aufwendungen für Arbeitsmittel oder Telefon- und Internetkosten sind zusätzlich abziehbar. Hierzu ein Beispiel: Im Erdgeschoss des Hauses hat sich der Zahnarzt oder die Zahnärztin ein kleines Büro eingerichtet. Bei diesem Büro handelt es sich um ein häusliches Arbeitszimmer – und zwar unabhängig davon, ob sich im selben Haus die Notfallpraxis befindet.

## Geschenke an Mitarbeitende

Persönliche Anlässe wie Geburtstag, Heirat, Geburt eines Kindes oder eine bestandene Prüfung können Arbeitgeber mit einem Geschenk bis zu einem Wert von 60 EUR brutto würdigen. Es gilt als Sachzuwendung und ist steuer- und sozialversicherungsfrei. Ein Betriebsausgabenabzug ist immer möglich, solange es sich um übliche Aufmerksamkeiten (z. B. Blumen, Bücher, Parfüm) handelt. Einzelne Mitarbeitende dürfen sogar mehrmals im Jahr, ggf. sogar mehrmals im Monat beschenkt werden. Wer beispielsweise im gleichen Monat heiratet, in dem er Geburtstag hat, darf auch für beide Anlässe – am besten separat – ein Geschenk erhalten. Wichtig ist, dass pro Geschenk die



60-Euro-Grenze nicht überschritten wird, denn ein einzelnes „Gesamtgeschenk“ im Wert von 120 EUR würde zum steuer- und sozialversicherungspflichtigen Arbeitslohn zählen (Abb 1).

*Erstveröffentlichung in der Quintessenz Zahnmedizin 1/2025.*



**Johannes G. Bischoff**  
 Prof. Dr. rer. pol., Steuerberater, vBP  
 Prof. Dr. Bischoff & Partner AG,  
 Steuerberatungsgesellschaft für  
 Zahnärzte  
 Theodor-Heuss-Ring 26  
 50668 Köln  
 E-Mail: [service@bischoffundpartner.de](mailto:service@bischoffundpartner.de)  
 Internet: [www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)

**Abb. 1** Arbeitgeber und Arbeitgeberinnen beschenken ihre Praxisteams. Hierbei ist es wichtig, dass pro Geschenk und Teammitglied die 60-Euro-Grenze nicht überschritten wird. (Quelle: Jörn Wolter)

### Tipp 1

Bargeld sollten Arbeitgeber auf keinen Fall verschenken, denn Geldgeschenke sind immer steuerpflichtig.

### Tipp 2

Weiterhin sind seit 01.01.2020 „nachträgliche Kostenerstattungen“ (z. B. Arbeitnehmer geht für 50 EUR tanken und erhält nachträglich das Geld aus der Kasse) NICHT mehr steuer- und sozialversicherungsfrei. Bitte händigen Sie nur noch echte Gutscheine aus!

# Von der Idee bis in die eigene Praxis – die Praxisübernahme

Die eigene Praxis klingt verlockend? Wer nicht vollständig neu gründen möchte, hat auf dem aktuellen Markt gute Chancen, eine bestehende Praxis zu übernehmen und so ein neues Kapitel in der beruflichen Laufbahn zu beginnen. Der Erfolg dieses Vorhabens hängt dabei nicht zuletzt von einer kompetenten rechtlichen und steuerlichen Begleitung auf dem Weg in die eigene Praxis ab.

## Die ersten Überlegungen

Zu Beginn steht die strategische Planung. Es ist wichtig, den Markt für Arztpraxen gründlich zu analysieren: Welche Arten von Praxen sind verfügbar? Handelt es sich um Praxen, die von Einzelpersonen veräußert werden, oder ist der Einstieg in einer Gemeinschaftspraxis beabsichtigt? Welches Modell passt zu meinem Lebenskonzept?

Die Zielpraxis sollte genau unter die Lupe genommen werden: Welche vertraglichen Verpflichtungen bestehen? Gibt es relevante Kündigungsfristen? Welche Verträge sind übertragbar? Kann der Mietvertrag bedenkenlos übernommen werden? Wie könnte der rechtliche Übergang in die Praxis reibungslos gestaltet werden?

Viele dieser Fragen lassen sich am besten mithilfe erfahrener Berater klären. Dabei ist es wichtig, auf fundierte rechtliche Expertise zu setzen, um vertraglichen Fallstricken aus dem Weg zu gehen. Die Strategie des Praxiskaufs sollte eng an die rechtlichen Rahmenbedingungen der Zielpraxis angepasst werden.



Bildquelle: luckyraccoon/shutterstock.com

## Der Praxiswert

Ein zentrales Interesse für jeden Praxis-käufer ist der Wert der Praxis. Dieser wird durch verschiedene Berechnungsmethoden ermittelt, die sowohl den materiellen als auch den ideellen Wert der Praxis berücksichtigen. Für eine möglichst genaue Einschätzung sollten Rechtsanwalt, Rechtsanwältin und Steuerberater/-in hierbei eng zusammenarbeiten und sich auf dem Gesundheitsmarkt auskennen.

Es gibt viele Faktoren, die den Wert einer Praxis beeinflussen können. Neben den betriebswirtschaftlichen Auswertungen der Vorjahre spielen auch die folgenden Faktoren eine Rolle:

- Praxisausstattung/Inventarlisten,
- Qualitätsmanagementsystem,
- bestehende Arbeitsverträge der Mitarbeiter/-innen,
- äußeres Erscheinungsbild der Praxis,

- tatsächliche Betriebsabläufe,
- laufende Praxisverträge,
- mietvertragliche Optionen.

Eine Praxis ist mehr als die reinen Zahlen der Vergangenheit. Risiken und Chancen für die Zukunft zeigen sich häufig erst bei genauerer, rechtlicher Betrachtung.

## Die Mitarbeiter

Beim Erwerb einer Praxis gehen die bestehenden Arbeitsverträge kraft Gesetzes auf den Käufer oder die Käuferin über. Damit übernimmt der Käufer oder die Käuferin alle Rechte und Pflichten aus den zum Übergangzeitpunkt bestehenden Arbeitsverhältnissen. Wer gut informiert ist, wird die Arbeitsverträge daher vor dem endgültigen Kauf einem rechtlichen Risikocheck unterziehen.



## Der Praxismietvertrag

Auch der bestehende Mietvertrag spielt eine entscheidende Rolle. Die Übertragbarkeit des Mietvertrags auf den Käufer oder die Käuferin kann für den relevanten Standort der Praxis von entscheidender Bedeutung sein. Etwaige Rückbauverpflichtungen könnten den Kaufpreis mindern. Eine rechtliche Prüfung des Mietvertrags sollte daher unbedingt im Vorfeld des Kaufs erfolgen.

## Der Kaufvertrag

Beim Erwerb einer Praxis geht es um mehr als nur den Kauf eines physischen Objekts – es geht um die Übernahme eines Lebenswerks und die eigene berufliche Zukunft. Daher sollte der zugehörige Kaufvertrag sorgfältig ausgearbeitet werden.

Ein Mustervertrag aus dem Internet reicht hier nicht aus. Rechtsanwälte/-innen und Steuerberater/-innen sollten aktiv in die Vertragsgestaltung einbezogen werden. Dies gilt umso mehr, wenn

ein Teil einer Gemeinschaftspraxis, also ein Gesellschaftsanteil erworben werden soll.

## Verhandlungsgespräche

Verhandlungen sind ein wesentlicher Teil des Kaufs. Auch hier können direkte rechtliche Unterstützung bei der Prüfung der rechtlichen Umsetzbarkeit von Änderungen und Forderungen helfen und Umwege vermieden werden.

## Zulassungsverfahren

Nicht zuletzt müssen für jede Praxis, die zumindest auch vertragszahnärztliche Leistungen erbringen soll, auch die Anforderungen und Fristen der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und Zulassungsausschüsse beachtet und in die Planung mit einbezogen werden. Auch hier kann die Fachanwältin für Medizinrecht von der Planung bis in die Sitzung des Zulassungsausschusses hinein begleiten und unterstützen.

## Fazit

Die frühzeitige Einbindung von im Medizinrecht erfahrenen Anwälten/-innen und Steuerberatern/-innen hilft, um Überraschungen zu vermeiden und die für den reibungslosen Übergang der Praxis wesentlichen Punkte abzusichern – sowohl vor als auch nach Vertragsschluss. Sprechen Sie uns an!



### Nadine Ettlting

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht  
Rechtsbeirätin Dentista e. V.  
Kanzlei Lyck+Pätzold healthcare.recht  
Bad Homburg – Düsseldorf –  
Aschaffenburg  
E-Mail: [ettling@medizinanwaelte.de](mailto:ettling@medizinanwaelte.de)

# Was sich Mitarbeiter/-innen von ihren Führungskräften wünschen – Teil 1

Neulich in einem Workshop mit hochmotivierten Mitarbeiter/-innen, die bald Führungsverantwortung übernehmen: Wir haben gemeinsam darüber gesprochen, was eine ideale Führungskraft ausmacht und was sie sich von ihren eigenen Vorgesetzten wünschen. Die Erkenntnisse sind nicht nur spannend für Euch, sondern auch wertvoll – für alle, die sich selbst als Führungskraft reflektieren möchten: Wo seid Ihr bereits richtig gut aufgestellt? Und wo gibt es noch Luft nach oben?

Besonders interessant ist es, die Perspektive der Mitarbeitenden kennenzulernen. Wer versteht, was sich sein Team wünscht, kann gezielter darauf eingehen – das stärkt die Bindung, sorgt für eine positive Praxiskultur, ein vertrauensvolles und leistungsstarkes Arbeitsumfeld. Zudem macht es Euch als Arbeitgeberinnen attraktiver. In dieser Artikelreihe beleuchten wir deshalb verschiedene Aspekte guter Führung. Heute geht es um Kommunikation und Wertschätzung – zwei entscheidende Faktoren für Motivation und Teamgeist.

Was sich Mitarbeiter/-innen von ihren Führungskräften wünschen:

## #1: Sprecht mit uns, lasst uns teilhaben!

Stellt Euch folgendes Szenario vor: Die Chefin einer Praxis bemerkt, dass die Kosten rapide steigen und die Umsätze nicht im gleichen Maße wachsen. Sie sorgt sich, überlegt sich Strategien und wälzt das Problem tagelang alleine in ihrem Kopf herum. Vielleicht denkt sie sogar: „Ich will mein Team nicht beunru-



Bildquelle: RomanR/shutterstock.com

higen“ oder „Ich muss das allein lösen, schließlich bin ich die Chefin“.

Die Mitarbeiter/-innen merken jedoch, dass die Chefin angespannter ist als sonst. Die eine oder andere Mitarbeiterin neigt dazu, alles immer auf sich zu beziehen und ist davon überzeugt „Die Chefin ist bestimmt sauer auf mich. Ich habe doch letzte Woche vergessen, Frau Müller zu informieren, dass ihr Termin ausfällt, weil die Chefin krank war.“ Je länger der Zustand andauert, desto mehr ist sie davon überzeugt, dass sie mit ihrer Vermutung recht hat. Sie wird immer fähiger, lässt alles fallen und schläft kaum noch. Mittlerweile ist sie davon überzeugt, dass die Chefin nur auf den passenden Moment wartet, ihr zu kündigen.

Anstatt das Team mit ins Boot zu holen, bleibt alles unausgesprochen – und die Unsicherheit im Team wächst. Mit offener Kommunikation hätte die Chefin die Situation klären und ein gemeinsames Brainstorming anstoßen können:

„Wir stehen – wie alle Praxen und Unternehmen anderer Branchen – gerade vor der Herausforderung, dass die Kosten massiv gestiegen sind. Im Vergleich zu 2023 sind unsere Kosten in 2024 um 21 % gestiegen. Da die Einnahmen im gleichen Zeitraum nicht im gleichen Umfang gesteigert werden konnten, ist der Gewinn um ein Drittel eingebrochen. Wir müssen aktiv werden und etwas ändern. Lasst uns gemeinsam überlegen, wie wir das hinbekommen. Ich bin mir sicher, dass wir gemeinsam viele Ideen generieren und das hinbekommen werden. Wir haben schon so viel gemeinsam gemeistert und sind als Team unschlagbar.“

Vielleicht hätte eine Mitarbeiterin von einer cleveren Strategie aus einer früheren Praxis erzählt oder jemand anderes hätte Vorschläge gemacht, wie man die Terminplanung optimieren kann. Lösungen entstehen im Miteinander – nicht in Klausur mit sich selbst.



Gute Kommunikation bedeutet also nicht nur, Informationen über Praxisphilosophie, -ziele, Neuerungen oder Herausforderungen weiterzugeben, sondern auch, Mitarbeitende aktiv einzubeziehen. Nur wer informiert ist, kann mitdenken, eigene Ideen einbringen und sich als Teil des großen Ganzen fühlen. Das stärkt das Wir-Gefühl, steigert das Engagement sowie die Bindung an die Praxis und entlastet am Ende auch die Führungskraft selbst. Ihr müsst nicht alles allein bewältigen und profitiert von mehr und kreativeren Lösungsmöglichkeiten. Gerade Eure Top-Kräfte wollen etwas mit Euch gemeinsam bewegen.

Fehlende Kommunikation führt hingegen dazu, dass Mitarbeitende sich selbst zusammenreimen, was los ist. Missverständnisse und falsche Annahmen sind vorprogrammiert – das kostet Energie, Motivation und Vertrauen. Solche Momente sorgen für Unsicherheit und Frust.

## #2: Sprecht auch in unserer Abwesenheit respektvoll über uns!

Jeder und jede kennt das unangenehme Gefühl, wenn im Sozialraum über eine Kollegin hergezogen wird – und man sich insgeheim fragt: „Was sagen sie wohl über mich, wenn ich nicht da bin?“

Respekt hört nicht auf, wenn jemand den Raum verlässt. Führungskräfte haben hier eine enorme Vorbildfunktion: Wer hinter dem Rücken schlecht über Mitarbeitende spricht, fördert Missvertrauen und vergiftet das Praxisklima. Niemand möchte sich ständig fragen, ob er oder sie das nächste Gesprächsthema ist.

Tipp: Probiert doch mal „Positive gossiping“! Statt Negatives zu verbreiten, lobt eine Person hinter ihrem Rücken. Erzählt beispielsweise, dass ein Teammitglied die Begehung souve-

rän vorbereitet hat oder dass eine Kollegin immer für gute Stimmung sorgt. So stärkt Ihr nicht nur das Selbstbewusstsein und die Motivation der Betroffenen, sondern schafft auch ein Klima des gegenseitigen Respekts und Vertrauens.

Denn wenn Führungskräfte respektvoll über ihre Mitarbeitenden sprechen – auch wenn diese nicht anwesend sind – sendet das eine klare Botschaft: Uns ist Respekt wichtig.

## #3: Geht wertschätzend mit uns um!

Stellt Euch vor, Ihr macht wochenlang Überstunden, weil Ihr für die ausgefallene Kollegin eingesprungen seid. Ihr investiert Herzblut, Energie und zu Hause geht alles drunter und drüber, weil Ihr abends total fertig seid und keine Kraft mehr für den Haushalt habt. Und dann? Nichts. Kein Dankeschön, kein positives Feedback, nicht einmal eine kurze Anerkennung.

Das ist frustrierend und entmutigend – und passiert leider viel zu oft. Dabei kostet Wertschätzung nichts und bewirkt so viel! Ein einfaches „Danke für deinen Einsatz“ oder ein kurzes Lob für eine gut gelöste Herausforderung können Wunder wirken.

Das Beste daran? Wertschätzung ist ansteckend. Wer sie erlebt, gibt sie auch weiter – an Kollegen/-innen und Patienten/-innen. Das sorgt für eine positive Atmosphäre, die alle spüren.

Auf der anderen Seite ist fehlende Wertschätzung einer der häufigsten Gründe für innere oder tatsächliche Kündigungen. Denn wer dauerhaft das Gefühl hat, dass seine Leistung nicht gesehen oder anerkannt wird, verliert irgendwann die Lust, sich einzubringen.

## Fazit: Kleine Veränderungen – große Wirkung!

Die gute Nachricht ist: Wertschätzende und transparente Führung beginnt mit kleinen, bewussten Entscheidungen im Alltag. Ob es um klare Kommunikation, respektvolles Verhalten oder Anerkennung geht – oft sind es die kleinen Gesten, die den größten Unterschied machen.

Habt Ihr den einen oder anderen Impuls für Eure Führungsqualitäten mitnehmen können? Wenn ja, worauf wartet Ihr? Setzt sie direkt um – Euer Team wird es Euch mit Loyalität und Engagement danken! Damit habt Ihr eine gute Ausgangsposition im Wettbewerb um die besten Talente.



**Dr. Susanne Woitzik**

Die ZA

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

## AERA



### Kostenlose Online-Schulungen: Effiziente Materialbeschaffung mit AERA-Online

Mit AERA-Online sparen Zahnarztpraxen Zeit und Geld bei Materialbestellungen. In kostenlosen Online-Schulungen zeigen die Profis von AERA-Online, wie die Plattform die Materialwirtschaft optimiert. Teilnehmer lernen praxisnah, wie sie Preise und Lieferanten vergleichen, individuelle Lieferkonditionen anlegen und mit dem Warenkorboptimierer bis zu 50 % Materialkosten sparen können. Auch die kostenfreie Lagerverwaltung von AERA-Online wird vorgestellt. Nach der 30-minütigen Einzel-Schulung gibt es ein Teilnahmezertifikat. „Teil unseres Service-Gedankens ist der persönliche Kontakt zur Praxis. Seit über 20 Jahren haben wir mehr als 7.000 Teilnehmer geschult“, so Katharina Franke aus dem AERA-Online-Kundensupport. Anmeldung kostenlos und flexibel mit Wunschtermin unter:

[www.aera-online.de/Page/Training](http://www.aera-online.de/Page/Training)



**AERA**  
EINFACH. CLEVER. BESTELLEN.

## BFS

### BFS health finance GmbH

#### Einfach. Machen.

Ob Abrechnung oder Administration, die wegweisenden Services von BFS machen komplexe Abläufe im ärztlichen Praxisalltag spürbar einfacher. Für ein Gesundheitssystem, in dem die Menschen an erster Stelle stehen und Technologie zur Lösung wird. Und in dem Patienten/-innen wie Ärzte/-innen ihre Idee von Gesundheit verwirklichen können.

#### Vom Finanzdienstleister zum HealthTech Unternehmen

Drei Jahrzehnte Erfahrung und über 500 Experten/-innen machen BFS zum Wegbereiter für das vernetzte Gesundheitssystem der Zukunft. Mit uns als HealthTech Unternehmen werden Versorgung und Bezahlung von Gesundheit reibungslos, patientenfreundlich und intelligent. Darauf vertrauen tausende von Zahnärzte/-innen, Ärzte/-innen, Tierärzte/-innen, Dentallaboren, Chefärzte/-innen und Kliniken.

#### BFS ist praxisnah.

Und meint damit: Wir sind für dich da.

BFS bietet persönlichen Service gepaart mit Konzernstärke und einem internationalen Netzwerk: Die BFS health finance GmbH ist eine Unternehmenstochter von Riverty, dem global tätigen Finanzdienstleister der Bertelsmann SE & Co. KGaA mit 70.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 22 Ländern.

**bfs<sup>+</sup>**

## CGM



### IDS 2025 – CGM präsentiert Systeme und Tools für den optimalen Workflow in dentalen Praxen

Bei der IDS 2025 in Köln zeigte die CGM Dentalsysteme erneut, wie sie dentale Praxen mit ihren Praxissoftware-Systemen und Tools zur Optimierung ihres Workflows unterstützt. Dabei liefern die Dentalsoftwareprofis aus Koblenz nicht nur Beständigkeit und Verlässlichkeit bei bestehenden Lösungen, sondern auch immer wieder neue Lösungen, die zum nachhaltigen Erfolg von Zahnärzten beitragen. So auch mit dem neuen DATEV-Buchungsdienstservice, der seit Kurzem als neues CGM Z1.PRO-Modul zur Verfügung steht. Damit und mit vielem mehr begeisterten die Softwareprofis auf der IDS 2025 ihre zahlreichen Besucher – und ebenso auch mit dem CGM Z1.PRO-Modul eLAB-Z, das als elektronischer Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren funktioniert. Ein weiteres Highlight am Messestand war die erstmalige Verleihung des Female Founder Awards – eine von der DENTISTA ausgelobte Auszeichnung für herausragende Praxisgründerinnen.

[www.cgm-dentalsysteme.de](http://www.cgm-dentalsysteme.de)

**CGM**  
CompuGroup  
Medical

## COLTENE



### COLTENE stellt neue Innovationen auf der IDS 2025 vor

COLTENE Holding AG, ein international führender Entwickler und Hersteller von Verbrauchsmaterialien und Kleingeräten für dentale Lösungen, kündigte auf der Internationalen Dental-Schau (IDS), einer der weltweit größten Dentalmessen, die Einführung neuer Innovationen in den Bereichen Infektionskontrolle, Endodontie und Restauration an. Die fortschrittlichen Lösungen verbessern die klinischen Ergebnisse, optimieren die Effizienz der Arbeitsabläufe und gewährleisten die Sterilisation der Instrumente gemäß den gesetzlichen Standards, während sie gleichzeitig die Nachhaltigkeit in der modernen Zahnarztpraxis unterstützen.

Die COLTENE Group ist stolz darauf, dass sie sechs neue Lösungen vorstellen konnte, die die zahnärztliche Behandlung und die Effizienz der Praxis verbessern: HySolate Liquid Dam ermöglicht fortschrittlichen Zahnfleischschutz, während Kenda ShapeGuard ein Poliersystem der nächsten Generation bietet. Bei endodontischen Eingriffen sorgen Micro-Mega One Glider & RECI Glider für einen zuverlässigen Gleitpfad. Roeko Gelatamp forte & white unterstützen eine effektive Blutstillung und BRILLIANT Lumina ist eine sanfte, wasserstoffperoxidfreie Zahnaufhellungslösung. Diese Innovationen unterstreichen das Engagement der COLTENE Group, klinische Ergebnisse zu verbessern und moderne zahnärztliche Arbeitsabläufe zu optimieren.

[www.coltene.de](http://www.coltene.de)

## DAISY



### Abrechnung lernen – flexibel, praxisnah, mit persönlicher Begleitung

*„Es ist nicht genug zu wissen, man muß auch anwenden; es ist nicht genug zu wollen, man muß auch tun.“*

Johann Wolfgang von Goethe

In diesem Sinne ist unser Zertifikatslehrgang genau das Richtige für Sie: Hier lernen Sie nicht nur Theorie, sondern wenden Ihr Wissen aktiv und praxisnah an. Unser bewährtes Guided-Learning-Konzept ermöglicht Ihnen eine flexible, klar strukturierte Online-Lernumgebung, in der Sie Ihr Lerntempo selbst bestimmen und Beruf sowie Weiterbildung optimal miteinander verbinden können.

Durch regelmäßige Live-Sprechstunden erhalten Sie zusätzlich wertvolle Unterstützung: Sie stellen gezielt Fragen, vertiefen Ihr Wissen und beseitigen Unsicherheiten. Dank klar gegliederten Modulen mit praxisnahen Beispielen gewinnen Sie schnell Sicherheit und übertragen Ihre Kenntnisse souverän in den Praxisalltag

Der dreimonatige Kurs richtet sich an alle (auch Quereinsteiger), die umfangreiches Abrechnungswissen erlangen wollen und befähigt sie, die zahnärztliche Abrechnung kompetent und selbstständig durchzuführen.

Eine ausführliche Präsentation des Kurses gibt es bei unserer Info-Veranstaltung – einfach anmelden und 10 % Rabatt auf den Gesamtpreis sichern!

[www.daisy.de](http://www.daisy.de)

## HUFRIEDYGROUP



### Instrumenten Management mit HuFriedyGroup

Instrumenten Management mag als kleiner Schritt erscheinen, es kann aber eine große Wirkung auf jede Praxis haben. Die Instrumente und deren Aufbereitung richtig organisiert zu haben, verbessert die Abläufe in der Praxis, so dass die Aufbereitung effizienter ablaufen kann und die Behandler sich auf die bestmögliche Patientenversorgung konzentrieren können.

Mit unserem Instrumenten Management können Sie Ihre Praxis einen großen Schritt weiterbringen. Unsere IMS Kassetten sorgen dafür, dass die Instrumente immer organisiert und geschützt sind. So können Sie vom Behandlungsstuhl zur Reinigung, Sterilisation und zur Lagerung gehen, ohne dabei jemals kontaminierte Instrumente zu berühren. Dies hilft bei der Verbesserung von Effizienz, Sicherheit, Compliance, Organisation, Standardisierung, Instrumentenschutz und mehr.

Ein weiterer wesentlicher Vorteil zeigt sich bei der Verwendung von Sterilisationscontainern in Kombination mit dem Instrumenten Management System: Es wird aktiv Müll eingespart. Da auf Einwegverpackungen wie Sterilisationsfolie und -papier verzichtet werden kann, reduziert sich das Abfallaufkommen deutlich. Dies unterstützt nicht nur einen nachhaltigeren Praxisbetrieb, sondern schont auch langfristig Ressourcen und Kosten.

[www.hufriedy.eu](http://www.hufriedy.eu)

**COLTENE**

**DAISYO**  
AKADEMIE + VERLAG GMBH

**HuFriedyGroup**  
The Best In Practice

IVOCLAR



**Tetric plus: Das neue Simplified Universal Composite**

Das neue Tetric plus erfüllt alle Anforderungen an ein hochwertiges Universalcomposite und bietet noch mehr Effizienz und Einfachheit. Bei Tetric plus, namentlich abgeleitet vom griechischen „Tetra“ für „Vier“, steht genau diese Zahl im Mittelpunkt der Produktmerkmale, denn mit seinen innovativen Features vereint es vier zentrale Elemente:

*4 Farben für einfache Farbauswahl*

- Außergewöhnliche Farbanpassung.
- Nur 4 Farben für alle VITA\* classical shades und Bleach.
- Einzigartige Farben, inspiriert von natürlichen Zahnfarben.

*4 mm für maximale Effizienz*

- 4-mm-Schichten für mehr Effizienz.
- Zuverlässige Aushärtung ab 3 Sekunden.

*4 Quadranten*

- In allen Kavitätenklassen einsetzbar – auch im Frontzahnbereich.
- Zwei Viskositäten: modellierbar und fließfähig.

*4 Füller*

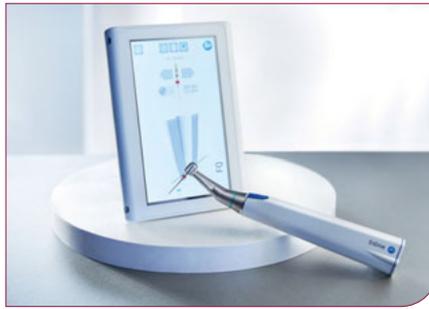
- Vier fantastische Füller für hochwertige Qualität und beliebtes Handling.
- Ästhetik, die sich auch im Frontzahnbereich sehen lassen kann.

\* Keine eingetragene Marke der Ivoclar Vivadent AG.

[www.ivoclar.com](http://www.ivoclar.com)



KOMET



**Wirtschaftlich, einfach, sicher: EnDrive**

EnDrive, der batteriebetriebene Endo-Motor mit integriertem Apex-Lokator, erfüllt die individuellen Anforderungen und Wünsche vom Endo-Einsteiger bis zum -Spezialisten. Der Endo-Motor, der aus einem kompakten Hauptgerät und einem magnetisch andockbaren Handstück besteht, ist vollgepackt mit Features, die die Behandlungen wirtschaftlich, einfach und sicher machen: Das leicht bedienbare, klare 7-Zoll-Farb- und Touchdisplay liefert alle Werte und Bedienelemente auf einen Blick. Das Ziehen und Zerren von Kabeln entfällt dank des batteriebetriebenen Handstücks. In der Feilenbibliothek sind nahezu alle bekannten Endo-Feilen mit ihren Voreinstellungen. EnDrive merkt sich die Lieblingsfeilen! Die höchst präzise, patentierte Apexlokalisation minimiert das Risiko von Überpräparationen. Der leistungsstarke Akku hält mühelos den ganzen Arbeitstag und kann schnell wieder aufgeladen werden. Durch die integrierte Kalibrierungsfunktion wird sichergestellt, dass das isolierte Winkelstück optimal arbeitet und das eingestellte Drehmoment exakt übertragen wird. Der sehr kleine Winkelstückkopf kann jederzeit nach Vorliebe um 360° gedreht werden. Und schließlich spart die Möglichkeit der komfortablen Softwareaktualisierung per WLAN Ressourcen, Zeit und Aufwand. Noch nie war der Weg zu starker Performance so entspannt – mit EnDrive!

[www.kometdental.de](http://www.kometdental.de)



# Kennen Sie schon unsere Newsletter?

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



# DENTAL ENGLISH

Der Englisch-Podcast für den Praxisalltag mit Sabine Nemeč



Überall, wo's Podcasts gibt!



## MEISINGER



### Hager & Meisinger lädt zu einer hochkarätigen Fortbildung ein

„The Art and Science of Tissue Therapies – Master Class on Tour 2026“ mit Dr. Istvan Urban und Prof. Dr. Fouad Khoury. Diese exklusive Roadshow bringt zwei der renommiertesten Experten für Implantologie sowie Hart- und Weichgeweberegeneration zusammen und bietet eine einzigartige Mischung aus wissenschaftlichen Einblicken und praktischem Training in vier europäischen Großstädten.

Im Laufe von zwei intensiven Tagen wird theoretisches Wissen vermittelt, das durch praktische Übungen vertieft werden kann. Die Fachreferenten führen dabei durch echte Patientenfälle, diskutieren fortschrittliche Behandlungskonzepte und demonstrieren innovative Lösungen, die sofort in die tägliche Praxis umgesetzt werden können.

Geplante Termine für 2026:

- Paris: 29./30.05.2026
- Mailand: 12./13.06.2026
- Düsseldorf: 04./05.09.2026
- Warschau: 06./07.11.2026

[www.meisinger.de](http://www.meisinger.de)



## SDS



### Heilende Umgebung & nachhaltige Zahnmedizin

Das SWISS BIOHEALTH KONZEPT unterstützt das Immunsystem und fördert Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin:

- Beseitigt chronische Reizfaktoren wie Metalle, fehlgeschlagene Wurzelbehandlungen und Osteonekrosen.
- Verwendet SDS-Zirkonoxid-Implantate zur Reduzierung von Entzündungen und zur Unterstützung der Heilung.
- Minimiert die Anzahl der Sitzungen, um das Risiko von Anästhesie und Infektionen zu senken.

Mehr als nur umweltfreundlich: Eine „grüne Klinik“ stärkt aktiv die Gesundheit der Patienten. Die Behandlungen erfolgen in einer einzigen Sitzung oder einer fokussierten Woche und kombinieren Zahnmedizin mit Entgiftung und Immununterstützung. Übernachten Sie in unseren Apartments vor Ort: Schadstofffreie Materialien, geölte Holzböden, EMF-Abschirmung, Faraday-Käfige und -Balkone mit Gartenblick sorgen für eine erholsame Genesung.

Inklusive Leistungen:

- Untersuchungen, Plasma-Ozon-Bleaching, Oligoscan, HRV,
- Erfassung von biologischem Alter und Energieindex,
- PRF-Therapie, Infusionen, Ozon- und Neuraltherapie, HBOT,
- Zugang zu Kältekammern, ionischen Fußbädern, Photon Wavern, Magnetfeldtherapie,
- Vegane Cafe Soulfood (Bio-Café und gluten-, milch- und zuckerfreie Mahlzeiten),
- individuelle Betreuung – egal ob für eine ganze Woche oder nur für ein paar Tage.

[www.swiss-biohealth.com](http://www.swiss-biohealth.com)

**SDS** SWISS DENTAL SOLUTIONS 



# ALLES GROSSE IST IM KLEINEN EINFACH



Katja Nelson | Tobias Fretwurst (Hrsg.)

## Einfach Implantologie

1. Auflage 2025

120 Seiten, 147 Abbildungen, inkl. 16 Videos

Artikelnr. 20760, € 48,-

Dieses kurz und präzise verfasste sowie anschaulich illustrierte Buch vereint die wichtigsten Grundlagen rund um das Thema Implantologie. Es beginnt mit allgemeinen Grundregeln zu Anästhesie, abgestütztem Arbeiten, Knochenqualität und Wundverschluss. Die folgenden Kapitel umfassen die Implantatplanung und relevante Parameter sowie die spezifische Vorgehensweise bei Implantationen im Oberkiefer und Unterkiefer. Dem Wundverschluss und der Heilung sowie der Implantatfreilegung sind ebenfalls eigene Kapitel gewidmet. Zum Abschluss werden Risikofaktoren und Kontraindikationen besprochen. Zahlreiche Abbildungen und per QR-Code abrufbare Videos veranschaulichen den Inhalt und farbig hervorgehobene Übersichten am Ende der Kapitel fassen das Wesentliche zusammen und geben hilfreiche Tipps. Das Buch ist bestens geeignet für einen fundierten Einstieg in die Implantologie, aber auch für bereits Implantierende, die ihre Fähigkeiten gezielt erweitern möchten.



QUINTESSENZ PUBLISHING



# EINE FÜR ALLE!



## QUINTESSENZ ZAHNMEDIZIN

1/25

Januar 2025  
76. Jahrgang



Einflüsse auf Zementfugen

Fallbericht:  
Fragmententfernung

Reaktion auf moderne  
Restaurationsmaterialien



Patiententag:  
Funktionsstörungen und  
orofaziale Schmerzen

Teil 2: Hypnose in der  
Kinderzahnmedizin

Koronektomie



 QUINTESSENZ PUBLISHING

 QUINTESSENZ PUBLISHING

## Quintessenz Zahnmedizin

11 Ausgaben im Jahr: € 238,-  
für Studierende: € 118,-

Die Fachzeitschrift bietet monatlich Beiträge aus allen Fachgebieten der Zahnmedizin. Mit ihren 15 Sektionen und vielen zusätzlichen Rubriken wird sie zu einem umfassenden Sammelwerk der gesamten Zahnheilkunde. Die Zeitschrift unterstützt Zahnärztinnen und Zahnärzte mit praxisbezogenen Artikeln in ihrer täglichen Arbeit und hält sie so über neue Entwicklungen auf dem Laufenden. Dreimal pro Jahr gibt es aktuelle Schwerpunktthemen, deren unterschiedliche Aspekte in den verschiedenen Sektionen detailliert abgehandelt werden. Die Schwerpunktausgaben bieten zusätzlich einen Online-Wissenstest mit der Möglichkeit, jeweils fünf Fortbildungspunkte zu erwerben.

### Warum lohnt es sich die Quintessenz Zahnmedizin regelmäßig zu lesen?

- ▶ Beiträge mit starkem Praxisbezug und wissenschaftlicher Seriosität
- ▶ Schwerpunktausgaben mit Online-Wissenstests und der Möglichkeit, Fortbildungspunkte zu erwerben
- ▶ Informationen zu aktuellen Entwicklungen
- ▶ Lieferung bequem in die Praxis oder nach Hause
- ▶ Zugriff auf das E-Paper mit Recherchemöglichkeiten in allen Ausgaben ab 2003 unter: [www.quint.link/qd](http://www.quint.link/qd) und in der App Quintessenz Journals



[www.quint.link/qd](http://www.quint.link/qd)



[abo@quintessenz.de](mailto:abo@quintessenz.de)

 QUINTESSENZ PUBLISHING

DZR

 Deutsches  
Zahnärztliches  
Rechenzentrum

### Wir fördern nachhaltige Zahnmedizin ohne Kompromisse mit der DZR Komfortteilzahlung

Immer mehr Patientinnen und Patienten legen Wert auf nachhaltige Zahnmedizin. Sie wünschen sich langlebige Materialien, moderne Technik und ressourcenschonende Verfahren – für ihre Gesundheit und für die Umwelt. Doch hochwertige, nachhaltige Lösungen können mit höheren Kosten verbunden sein, was manche Patientinnen und Patienten vor finanzielle Herausforderungen stellt.

Mit flexiblen Zahlungsmöglichkeiten wird nachhaltige Zahnmedizin für alle zugänglich. Die DZR Komfortteilzahlung bietet durch unkomplizierte Beantragung ganz individuelle Teilzahlungsmodelle von einem Monat bis zu sechs Jahren – die ersten 6 Monate sogar zinsfrei, in Sonderfällen auch länger. So können Patientinnen und Patienten zusammen mit ihrer Zahnärztin oder ihrem Zahnarzt die beste und langlebige Behandlung wählen.

#### Vorteile für Ihre Praxis:

- **Große Behandlungsfreiheit:** Ihre Patientinnen und Patienten müssen sich nicht zwischen Kosten und Qualität entscheiden.



- **Mehr Spielraum für Nachhaltigkeit:** Die DZR Komfortteilzahlung fördert in Ihrer Praxis eine nachhaltige und hochwertige Zahnmedizin, ohne Kompromisse!
- **Sofortige Honorarsicherheit:** Sie erhalten Ihr Honorar pünktlich durch das DZR – unabhängig von der gewählten Teilzahlung Ihrer Patientinnen und Patienten.

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH  
[www.dzr.de](http://www.dzr.de)

Liebe Kundinnen und Kunden,  
liebe Leserinnen und Leser,

die Themen Klimaschutz und Nachhaltigkeit sind nicht neu, aber drängender denn je. In einzelnen Branchen oder branchenübergreifend entstehen immer neue Initiativen, die klimafreundliches Verhalten fördern, auch in der Dentalbranche.

Und auch wir wollen noch mehr tun. Vor allem wollen wir die Ressourcen fördern, die wir am stärksten verbrauchen: Holz – für das Papier für unsere Bücher und Zeitschriften, für Verpackung etc. Der Quintessenz Verlag lässt deshalb seit 2022 für jedes verkaufte Buch einen Baum pflanzen. Dazu haben wir eine Partnerschaft mit der Organisation „One Tree Planted“ abgeschlossen.

Sie forstet mit ihren Projekten weltweit Wälder wieder auf – auf allen Kontinenten, auf denen auch Quintessence Publishing Niederlassungen hat. Wenn Sie zusätzlich zum Kauf von Büchern die Organisation und uns unterstützen möchten, besuchen Sie [www.onetreeplanted.org](http://www.onetreeplanted.org). Dort können Sie an einem Ort Ihrer Wahl einen Baum pflanzen lassen oder sogar Bäume verschenken!

Wenn Sie wissen wollen, was wir aus der wertvollen Ressource Papier machen, dann besuchen Sie einfach unseren Webshop. Dort finden Sie alle lieferbaren Bücher – Gehen Sie doch mal auf Entdeckungstour!

ICH BEANTRAGE DIE  
AUFNAHME IN DEN  
DENTISTA VERBAND

Name/Vorname \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Straße/Hausnummer \_\_\_\_\_

Geb.-Datum \_\_\_\_\_

Telefon/Telefax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Website \_\_\_\_\_

Beruf \_\_\_\_\_

... als

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

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

IBAN: \_\_\_\_\_

BIC (bei Auslandsgeldverkehr) \_\_\_\_\_

Die Gläubiger-Identifikationsnummer des Dentista Verbandes: DE02ZZZ00000302282

Freiwillige statistische Angaben:

Kinder:  Nein  Ja, Anzahl \_\_\_\_\_

Ort der Tätigkeit:

Einzelpraxis  BAG  Labor

Unternehmen  Hochschule  Anderes

Fachliche Schwerpunkte \_\_\_\_\_

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

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

Bitte per Fax an Dentista:  
030 / 26 39 17 30 32 46

Oder per Post an: Dentista e.V.,  
Amelie Stöber, Schuckertdamm 332, 13629 Berlin

DENTISTA-KONTAKT

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

Anzeige

**Kennen Sie schon unsere Podcasts?**

QUINTESSENZ PUBLISHING



IMPRESSUM

**Dentista**

Wissenschaft | Praxis | Leben

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

Herausgeber:

Christian Wolfgang Haase

Herausgeber Emeritus:

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

Geschäftsführung:

Christian Wolfgang Haase

Redaktionsleitung Zeitschriften:

Dr. Marina Rothenbücher

Verlag: Quintessenz Verlags-GmbH,

Ifenpfad 2-4,  
12107 Berlin

Redaktion: Susann Lochthofen

Vertrieb: Adelina Hoffmann, abo@quintessenz.de

Anzeigen: Markus Queitsch,

queitsch@quintessenz.de, Tel.: 0172 9 33 71 33

Layout: Nina Küchler

Herstellung: Ina Steinbrück

Kontakt und Redaktion Dentista Verband:

Amelie Stöber, stoeber@dentista.de

Copyright © 2025 Quintessenz Verlags-GmbH Berlin

Die Zeitschrift „Dentista“ erscheint in der Quintessenz

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

Geschäftsführer: Christian W. Haase

Sitz/Registergericht: Berlin 93 HRB 15 582

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

E-Mail: info@quintessenz.de

Web: www.quintessencepublishing.com

Zweigniederlassung: 83700 Rottach-Egern

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

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

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

Bezugspreise: Jahresabonnement 2025 Inland 48,- EUR (Ausland: 56,- EUR), Einzelheft 15,- EUR. Die Abonnementpreise verstehen sich einschl. MwSt. und sämtlicher Versandkosten. Sofern nichts anderes vereinbart ist, laufen Abonnements zunächst für 12 aufeinander folgende Monate und verlängern sich anschließend automatisch auf unbestimmte Zeit zu den dann jeweils gültigen Preisen. Nach Ablauf der ersten Bezugszeit können Abonnements mit einer Frist von 30 Tagen zum Monatsende gekündigt werden. Bei Ausfall der Lieferung durch höhere Gewalt, Streik oder dergleichen ergeben sich hieraus keine Ansprüche auf Lieferung oder Rückzahlung des Bezugsgeldes durch den Verlag, Lieferung erfolgt auf Gefahr des Empfängers.

Zahlungen:

Quintessenz Verlags-GmbH

Commerzbank AG Berlin

IBAN: DE6110040000180215600, BIC: COBADEFF

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG

IBAN: DE36300606010003694046

BIC: DAAEDEDXXX

Anzeigenpreisliste Nr. 75, gültig ab 1. Januar 2025

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Berlin.

ISSN: 2366-3634

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

# HESSISCHER ZAHNÄRZTETAG 2025

copyright by  
all rights reserved  
Quintessenz

HESSISCHER  
ZAHNÄRZTETAG  
2025

KOM25  
KONGRESS ORALE MEDIZIN

## ORALE MEDIZIN: GEMEINSAM. WEITER. AGIEREN

NEUER TERMIN!

26. / 27. September 2025

NEUER ORT!

Campus Westend, Hörsaalzentrum  
Theodor-W.-Adorno-Platz 5, 60323 Frankfurt

### FREITAG, 26. SEPTEMBER 2025

- 12:30–13:15 **Begrüßungsimbiss in der Dentalausstellung**
- 13:15–13:30 **Begrüßung & Einführung**  
*Doris Seiz, Muzafar Bajwa  
Jan-Frederik Güth  
Peer W. Kämmerer*
- 13:30–14:00 **Die Natur und ihr Wert – Verhalten einer naturfernen Gesellschaft**  
*Roman Wüst*
- 14:00–14:45 **Digitale Biomimetik – profitieren Patienten von Einsatz digitaler Technologien?**  
*Jan-Frederik Güth*
- 14:45–15:30 **Grenzen der Aligner-Therapie im interdisziplinären Umfeld**  
*Babak Sayahpour*
- 15:30–15:45 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 15:45–16:15 **Pause und Besuch der Dentalausstellung**
- 16:15–17:00 **Ätiologie der Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) – Therapeutische Möglichkeiten und präventive Strategien**  
*Franz-Xaver Reichl*
- 17:00–17:45 **Update Zahntrauma und dessen Versorgung**  
*Ralf Krug*
- 17:45–18:00 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 18:00–21:00 **Get-together Party**

### SAMSTAG, 27. SEPTEMBER 2025

- 09:00–09:45 **Medikamentenmanagement in der zahnärztlichen Praxis**  
*Peer W. Kämmerer*
- 09:45–10:30 **Vitamin D in der Zahnarztpraxis: Leitlinie und klinische Relevanz von der Mundgesundheit bis zur Krebsvorsorge**  
*Moritz Schlenz*
- 10:30–10:45 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 10:45–11:15 **Pause und Besuch der Dentalausstellung**
- 11:15–12:30 **Implantologiealltag in der niedergelassenen Praxis**  
*Farsad Freund*
- 12:30–13:15 **Praxisorientierte Aspekte im Rahmen regenerative Strategien – Das Tissue Master Concept**  
*Stefan Neumeyer*
- 13:15–13:30 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 13:30–14:30 **Pause und Besuch der Dentalausstellung**
- 14:30–15:15 **PA-Chirurgie, was ist heute noch zeitgemäß?**  
*Thorsten Auschill*
- 15:15–16:00 **Die Wurzelspitzenresektion – Ein Auslaufmodell?**  
*Matthias Kreisler*
- 16:00–16:15 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 16:15–16:30 **Verabschiedung und Ausblick 2026**



Weitere Informationen, auch zum Parallelprogramm für das Praxisteam, zur Dentalausstellung und Anmeldung unter: [www.quint.link/kom25](http://www.quint.link/kom25)



Exclusive Founding Partner:

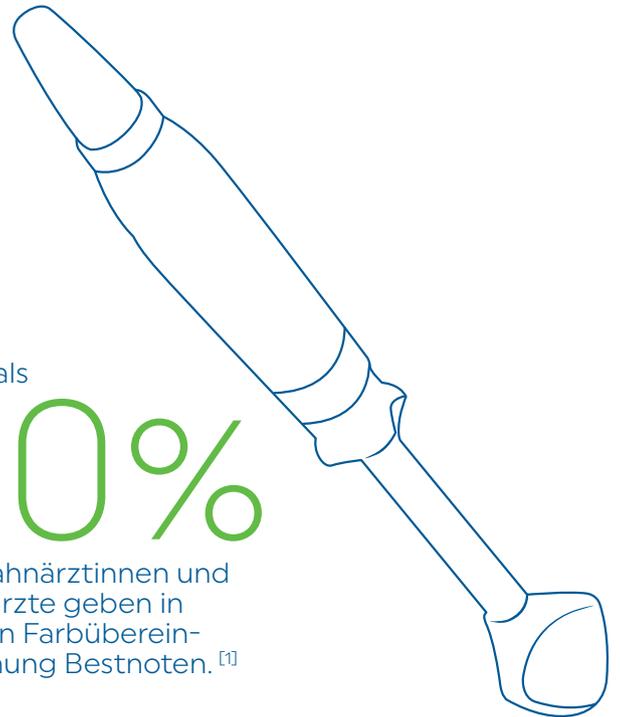
**DAISYO**  
AKADEMIE-VERLAG GMBH



 **QUINTESSENZ PUBLISHING**

# Zählen Sie auf Tetric® plus

Simplified Universal Composite



Mehr als  
**80%**  
der Zahnärztinnen und  
Zahnärzte geben in  
Sachen Farbüberein-  
stimmung Bestnoten. [1]

**5** Kavitätenklassen

**4** Farben,  
die alle VITA\* classical Farben abdecken

**3** Sekunden Aushärtung

**2** Viskositäten

**1** Universalcomposite  
Ästhetik für den Front-  
und Seitenzahnbereich

Mehr als  
**90%**  
der Zahnärztinnen und  
Zahnärzte bewerten  
das Handling mit  
«sehr gut» oder «gut». [2]



Testen Sie Tetric plus  
jetzt in Ihrer Praxis  
und überzeugen Sie  
sich selbst!

\* Keine eingetragene Marke der Ivoclar Vivadent AG.

[1] Interne Studie basierend auf mehr als 170 Teilnehmerinnen und Teilnehmern, 81 Prozent bewerteten die Farbübereinstimmung mit «exakt» oder «stark».

[2] Interne Studie basierend auf mehr als 170 Teilnehmerinnen und Teilnehmern.