

dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 01/26

Pb.b. 05z036294M
Verlagspostamt 8010 Graz

€ 9,90

Was Gerl Dental anders macht

„Wir wollen dem Kunden
mit Freude begegnen“



SINTERN PER MIKROWELLE

Wie Mikrowellentechnik das Dentallabor effizienter macht



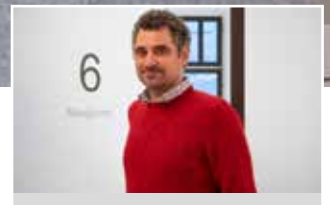
VOM HÄNDLER ZUM IMPERIUM

Wie ein Südtiroler den Dentalmarkt Italiens dominiert



ZIRKONZAHN GREIFT AN

Zirkonzahn kauft Implantatfirma – und schließt letzte Lücke



KLINIK STATT EINZELPRAXIS

Wie Dr. Penn aus einer Praxis eine Zahnklinik aufbaute



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY
Austria

POSTGRADUALE WEITERBILDUNG 2026

Akademische/r Expert*in

– 4 Semester | 80 ECTS –

eröffnet Ihnen direkt nach dem Zahnmedizinstudium, auch ohne Berufserfahrung und mit voller Anerkennung der erbrachten Leistungen von 80 ECTS, den Einstieg in das dritte und letzte Studienjahr des fachlich einschlägigen postgradualen Universitätslehrgangs

Master of Science (Continuing Education), kurz MSc (CE)

– 6 Semester | 120 ECTS –

Ästhetisch-Rekonstruktive Zahnmedizin

Endodontie

Kieferorthopädie

Klinische Implementierung von
Künstlicher Intelligenz in der Zahnmedizin

Orale Chirurgie/Implantologie

Parodontologie und Implantologie

Jetzt gleich
anmelden!



NEU AB
FRÜHLING 2027

Akademische/r Expert*in
Leadership in Dentistry



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY GMBH (DPU)

Liebe Leser! Liebe Leserin!

Neu ist seit letztem Jahr
unser Podcast zum Hö-
ren UND Lesen.

Die Dentalbranche ist in Bewegung – und diese Ausgabe des dental JOURNAL spiegelt das eindrucksvoll wider. Vier Geschichten haben mich besonders begeistert, und ich bin überzeugt: sie werden Sie genauso fesseln.

Gerl Dental: Wertschöpfung kommt von Wertschätzung

Ein 115 Jahre altes Familienunternehmen aus Deutschland erobert den österreichischen Markt. Geschäftsführer Michael Bständig erklärt, warum Gerl Dental fundamental anders denkt als die Konkurrenz – kein Finanzinvestor, keine Aktiengesellschaft, dafür echte Verantwortung für Mitarbeiter und Kunden. Was das für österreichische Zahnärzte konkret bedeutet, lesen Sie ab Seite 14.

Zirkonzahn revolutioniert die Prothetik

Enrico Steger wagt den Sprung in die abnehmbare Prothetik – und lässt dabei beiläufig eine Bombe platzen: Zirkonzahn hat ein Implantatsystem gekauft. Aus dem Südtiroler Spezialmaschinenbauer wird ein vertikal integrierter Komplettanbieter, der die gesamte Wertschöpfungskette vom Implantat bis zur Keramikkrone kontrolliert. Eine Geschichte über Pragmatismus, Langzeitdenken und Innovation. Ab Seite 20.



Das Dream Team: dental
JOURNAL Printausgabe und
der erweiterte Podcast

Von der Einzelpraxis zur modernen Klinik

Dr. Andreas Penn hat in Leoben etwas aufgebaut, das viele für unmöglich hielten: eine zahnärztliche GmbH als vollwertige Krankenanstalt. Er spricht offen über rechtliche Hürden, den Kampf mit der Kammer und seine Vision für die Zukunft der zahnärztlichen Versorgung in Österreich. Ein ehrliches Gespräch, das Mut macht. Ab Seite 26.

Der stille Gigant

Dietrich Gallmetzer hat in Bozen ein beeindruckendes Dental-Imperium aufgebaut – 40 Firmen, eigene Pharmaproduktion, Klinikketten. Nun bringt er sein Unternehmen an die Wiener Börse und expandiert aktiv nach Österreich. Ein Unternehmerportrait über radikalen Pragmatismus und den langen Atem des Mittelstands. Ab Seite 32.

Viel Freude beim Lesen!

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal austria



Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
06 Neuheiten

TESTPILOT REAKTIONEN

- 12 Die Fluoridbehandlung der nächsten Generation: 3M Clinpro Clear Fluorid

PODCASTS

- 14 Gerl Dental: „Wir wollen dem Kunden mit Freude begegnen“
20 Zirkonzahn: Die Zirkon-Revolution in der Dentalprothetik
26 Dr. Penn: „Qualität und Mitarbeiter sind das Fundament“
32 Der stille Dentalgigant aus Bozen kommt nach Österreich

REPORTS

- 34 Wie Nora Gallmetzer mit der Marke Promis den Zahnpflegemarkt aufmischt
38 W&H präsentiert Oralchirurgie-Kompass
40 Neue EdgePower-Serie für die Endodontie
46 Veneerbefestigung mit optimiertem Workflow
48 Universal-Adhäsiv als Flusssäure-Ersatz? (Gute Haftwerte mit adhäsiven und selbstadhäsiven Befestigungskompositen)
56 Zwei Stimmen, ein Ziel: eine neue Richtung für Wiens Zahnärzteschaft

IMPLANTOLOGIE

- 24 Symbiotic Teeth: Zahnersatz mit Schutzbarriere

RECHT & BILDUNG

- 30 Der Master of Science als Erfolgsbaustein für die Praxis#
54 Grenzenlos digital behandeln?

Der Master of
Science als
Erfolgsbaustein
für die Praxis

30



Alle mit dem Logo gekennzeichneten Beiträge gibt es auch als ausführliches Podcastinterview



50 de Beer: Schwarze Dreiecke zuverlässig schliessen

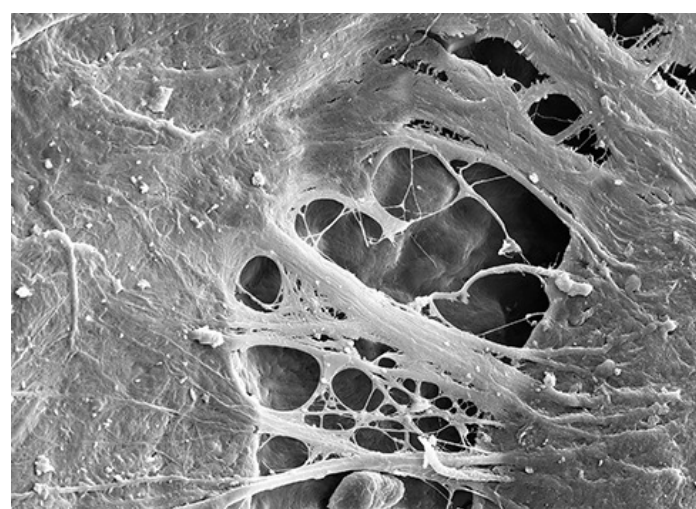
Der stille Dentalgigant aus Bozen

32



Symbiotic
Teeth: Zahn-
ersatz mit
Schutzbarriere

24



Gerl: „Wir wollen dem Kunden mit Freude begegnen“

14



20 Zirkonzahn: Die Zirkon-Revolution in der Dentalprothetik



ZPP präsentiert den ersten Mikrowellen-Sinterofen in Österreich

36

PROPHYLAXE

- 44 Zahnpasta und Mundspülung kann Adhärenz verbessern
46 GERL lanciert First-Class Prophylaxe

LABOR

- 36 ZPP präsentiert den ersten Mikrowellen-Sinterofen in Österreich

FALLBERICHTE

- 50 de Beer: Schwarze Dreiecke zuverlässig schliessen

AUSLAND

- 42 Wiederaufbau nach der grossen Flut

VERANSTALTUNGEN

- 58 Internationales Frühjahrs-Seminar in Meran
58 Vernetzt – Ganzheitliche Zahnmedizin



26 Dr. Penn: „Qualität und Mitarbeiter sind das Fundament“

Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670, **Leitender Chefredakteur:** Oliver Rohkamm, oliver.rohkamm@dentaljournal.eu **Anzeigen:** mario.schalk@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Styria Media Design GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz. **Hersteller:** Klampfer Universitätsdruckeri GmbH. **Auflage:** 6.300 Stück. **Vertrieb:** Österreichische Post AG. **Fotos und Grafiken:** Oliver Rohkamm, Adobe Stock Foto, Hersteller. **Preis pro Ausgabe:** 7,50€. **Abonnement:** Preis pro Jahr 49,90 € (5 x plus 1 Sonderausgabe). **Erscheinungsweise:** 6 x jährlich.

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

VOCO



VOCO und Dyamach starten Kooperation

Mit Dyamach, dem italienischen Spezialisten für Hochleistungs-Fräsmaschinen, gewinnt VOCO einen weiteren starken Trusted Partner.

Die neue Zusammenarbeit ermöglicht unter anderem die präzise und effiziente Fertigung von Restaurationen aus dem nano-keramischen Hybridmaterial Grandio disc – optimiert durch speziell validierte Fräs- und Schleifstrategien auf den 5-Achs-Fräsen von Dyamach. Dabei wurde auch eine spezielle Strategie mit dem C-Clamp-Halter entwickelt, durch die die vestibulären Zwischenräume deutlich feiner gefräst werden können. Dank der abgestimmten Bearbeitungsparameter und Werkzeuge können Zahntechnikerinnen und Zahntechniker das volle Potenzial der Grandio disc ausschöpfen. So entstehen hochästhetische, langlebige und wirtschaftlich herstellbare Versorgungen – von der Einzelkrone bis zu großspannigen implantatgetragenen Restaurationen. Als Teil der Worldmec-Gruppe steht Dyamach seit 2008 für Innovation in der Dentaltechnik. Das Unternehmen kombiniert jahrzehntelange Erfahrung in der Feinmechanik mit modernster Frästechnologie. Das Ergebnis sind leistungsstarke Maschinen mit höchster Wiederholgenauigkeit, die den Ansprüchen digitaler Labore weltweit gerecht werden.

www.voco.dental

orangedental

Digitale Parodontalsonde „pa-on“

Mit der pa-on Parodontalsonde bietet orangedental eine innovative Lösung zur digitalen Erfassung des Parodontalstatus.

Das Besondere:
Die Befundaufnahme kann von nur einer Person durchgeführt werden.

Die Assistenz zur Notierung der Messwerte entfällt vollständig und bedeutet einen echten Zeit-, Kosten- und Übertragungsvorteil. Relevante Werte wie Taschentiefen und Attachmentverlust werden in einem Schritt gemessen und vollautomatisch in kompatible Praxissoftware wie z.B. Dampsoft, Z1 oder Solution über die haus eigene Software byzz Nxt® übertragen.

Ein zentrales Qualitätsmerkmal ist der standardisierte Messdruck von 20 g (0,2 N), der - wissenschaftlich validiert - für reproduzierbare Ergebnisse sorgt. Die flexible Sonde reduziert das Schmerzempfinden bei Patienten und erhöht - auch wegen der objektiveren Messmethode - die Akzeptanz. Damit ist pa-on ein wichtiger Bestandteil des digitalen Workflows zur strukturierten, leitliniengerechten Parodontaldiagnostik.

www.orangedental.de

on unlimited° impression unlimited° impression unlimited° impression unlimited°

nicht neu°



impression unlimited° by Kulzer

Neu & grau: Flexitime° unlimited – nach 25 Jahren Flexitime° kommt jetzt Flexitime° unlimited in die Praxis. Und das fescche „Cool Grey“ ist nicht die einzige Innovation: Mit dem neuen grauen Flexitime° unlimited werden hochpräzise Abformungen so einfach und grenzenlos gut wie nie zuvor!

- **Völlig individuell** – geeignet für alle Abformtechniken und Indikationen.
- **Ganz entspannt** – flexible Verarbeitungszeit und kurze intraorale Abbindezeit.
- **Klar und deutlich** – optimale Detailwiedergabe dank grauer (!) Materialfarbe.
- **Super einfach** – mühelose Abformungen für „impression unlimited“.

Bereit für was Neues? Am besten testen – und sofort umsteigen:

kulzer.com/flexitime-unlimited



Hager & Werken



Freihändige Absaugung mit Swe-Flex

Swe-Flex ist eine praktische Absaughilfe, die Zungenschild und Speichelsauger in einem Produkt vereint und ein entspanntes Arbeiten im Mundraum ermöglicht.

Swe-Flex wird einfach im Unterkiefer zwischen Zunge und Zahnreihe positioniert, durch seine spezielle Form stabilisiert er sich automatisch und bleibt sicher in Position. Die integrierten Absauglöcher im verstärkten unteren Rand entfernen zuverlässig alle Flüssigkeiten – ganz ohne Festsaugen und ohne störende Geräusche. Die Führung außerhalb des Mundes ist an die Körperform angepasst und der dort anzubringende Sauger ist keiner Handhabung im Wege. Ein weiterer Vorteil: Die zahnärztliche Assistenz hat beide Hände frei und kann sich ganz auf das Anreichen von Materialien oder das Anmischen konzentrieren – ohne dass Speichel oder Flüssigkeit das Arbeitsfeld von lingual beeinträchtigen. Selbst das Arbeiten ohne Assistenz wird mit Swe-Flex erheblich erleichtert.

www.hagerwerken.de

Medicom

SafeMatrix Contour

SafeMatrix Contour Einwegmatrizen von Medcom bieten eine zuverlässige und effiziente Lösung bei Seitenzahnrestorationen.

Das Anlegen erfolgt schnell und intuitiv. Dank des vorgeformten Matrizenbandes passt sich SafeMatrix™ Contour optimal an die approximalen anatomischen Gegebenheiten an und erleichtert die exakte Gestaltung der Restauration. Ein integrierter Drehmechanismus spannt das Band sicher um den Zahn und sorgt für einen stabilen, passgenauen Sitz. SafeMatrix™ Contour wird anwendungsbereit und vollständig montiert geliefert und kann sofort eingesetzt werden. Als Einwegprodukt entfällt die zeitaufwändige Wiederaufbereitung von Matrizenband und Halter, was die Praxiseffizienz erhöht und zugleich moderne Hygienestandards unterstützt. Die anwenderfreundlichen Matrizen sind in zwei Größen für Molaren und Prämolaren erhältlich.

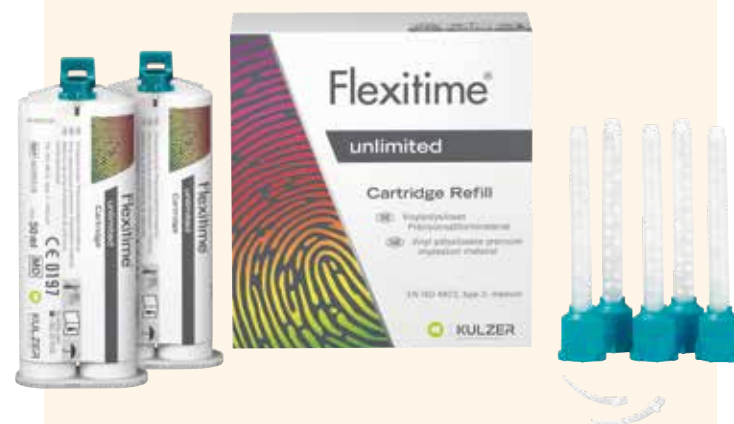


www.medicomeurope.com

Kulzer

Kulzer bringt Flexitime unlimited auf den Markt

Das A-Silikon-Abformmaterial der nächsten Generation ist für alle Abformtechniken geeignet. Es vereinfacht die täglichen Arbeitsabläufe, indem es ein einziges, vielseitig einsetzbares Material für jede klinische Situation bietet, bei der eine Präzisionsabformung erforderlich ist.



Zahnarztpraxen verarbeiten oft eine breite Palette von Abformmaterialien für verschiedene Indikationen, was zu einem erhöhten Lagerbestand, einem höheren Risiko von Anwendungsfehlern und zusätzlichem Stress für das Praxisteam führen kann. Flexitime unlimited löst diese Komplexität auf, indem es eine zuverlässige, einfach zu handhabende Lösung bietet, die gleichbleibende Präzision bietet – von Einzelkronen und Brücken bis hin zu komplexen Implantatfällen.

Flexitime unlimited verschlankt den Workflow mit seinem bewährten flexiblen Zeitkonzept, das eine flexible Verarbeitungszeit von 1:00 bis 2:30 Minuten bietet, die sich an die Komplexität des Falles anpasst. Mit anderen Worten: Ein Material vereint sowohl die normale als auch die schnell abbindende Variante. Eine feste intraorale „Snap-Set“-Zeit von 2:30 Minuten stellt sicher, dass das Material vollständig ausgehärtet ist, und sorgt für Kontrolle, Geschwindigkeit und Genauigkeit. Flexitime unlimited kann als Monophase oder in Kombination mit Flow-Materialien eingesetzt werden.

www.kulzer.com

SYMBIONIC TEETH

NATÜRLICHER ZAHN

SYMBIONIC TOOTH

ZAHNERSATZ DER NEUESTEN GENERATION

Geht ein Zahn verloren, wird die umliegende Weichgewebsbarriere zerstört. Zahnimplantate können diesen Schutz nicht wiederherstellen.

Aufgrund der fehlenden Schutzbarriere können Plaque und Bakterien tief in die Gewebe eindringen und Entzündungen im Weichgewebe sowie im Knochen verursachen.

Patent™ Symbiotic Teeth sind die erste Zahnersatzlösung, um welche eine mukosale Schutzbarriere wissenschaftlich nachgewiesen werden konnte.

Dieser entscheidende Durchbruch ermöglicht erstmals langfristige Gewebegesundheit und herausragend stabile ästhetische Resultate.



Eine peer-reviewte Langzeitstudie über 9 Jahre berichtet bahnbrechende Ergebnisse für Patent™ Symbiotic Teeth:*

- Durchschn. Mukosarezession: 0.1 mm (±0.2 mm)
- Durchschn. Sondierungstiefe: 3.0 mm (±0.6 mm)
- Keine Periimplantitis

ORTHOS Fachlabor



ÜBER ORTHOS

Orthos ist ein deutsches Fachlabor für zahnärztliche Therapiegeräte mit Standorten in Frankfurt am Main und Weimar. Das Unternehmen unterstützt seit 1983 Zahnärzte in Deutschland und den Nachbarländern. Über 7.500 Partnerpraxen vertrauen auf die Expertise von Orthos bei der Herstellung individueller kieferorthopädischer Apparaturen, von unsichtbaren Zahnspangen über therapeutische Schienen bis hin zu individuell angepassten Protrusionsschienen, wie die von Orthos selbst entwickelte LunaSol Schiene. Orthos kombiniert langjährige Erfahrung mit moderner Fertigungstechnologie und bietet Zahnärzten umfassende Unterstützung durch Fachberater, Seminare, Infomaterialien und praxisnahe Fortbildungen.

**ORTHOS Fachlabor für
Kieferorthopädie GmbH & Co. KG**
info@orthos.de, Tel.: +49 69 71 91 00 0
orthos.de / lunasol-orthos.de

Zahnmedizinische Schienen helfen Schnarchern

Schnarchen ist der häufigste Störfaktor im Schlafzimmer. Dass Zahnärzte hierfür eine Lösung haben, wissen viele nicht.

Schnarchen stört die Schlafqualität und die Beziehung empfindlich. Laut der „Schlafstudie 2024“ der Pronova BKK* schlafen drei von zehn Paaren in Deutschland deswegen getrennt. Unterkiefer-Protrusionsschienen (UKPS) vom Zahnarzt reduzieren schnarchen und bringen Ruhe ins Schlafzimmer. Praxisteams, die das Thema aktiv ansprechen, rennen bei vielen Patienten offene Türen ein. Schnarchen entsteht in den meisten Fällen durch den Rückfall des Unterkiefers und des Zungengrunds während des Schlafes. Das verengt Atemwege, Schnarchgeräusche entstehen. Zahnmedizinische Schienen, wie die vom Fachlabor Orthos entwickelte „Unterkiefer-Rückfall-Verhinderungsschiene“ LunaSol halten den Unterkiefer leicht vorn, so dass der Atem frei und geräuschlos fließen kann. Aufgrund der Abdrücke/Scan und einer Bissnahme wird die Schnarchschiene individuell passend im Fachlabor hergestellt und der Vorschub, nur so weit wie beim Patienten nötig, eingestellt. Die exklusiv von Orthos aus biokompatiblem Nylon digital im SLS-Verfahren gefertigte LunaSol Schiene ist eine medizinisch anerkannte, effektive Lösung, die auch als Alternative zur CPAP-Maske bei Apnoepatienten eingesetzt wird. Die leichte, glatte Schiene trägt sich sehr angenehm, ist extrem robust und schützt auch bei Bruxismus. Nur Zahnärzte oder Kieferorthopäden können diese Schiene anpassen und so manche Beziehung retten.

www.lunasol-orthos.de

*www.pronovabkk.de/unternehmen/presse/studien/schlafen_2024.html

Dentsply Sirona

MIS-Implantate mit neuem Vertrieb in Österreich

Ab dem 23. März 2026 übernimmt Dentsply Sirona Europe exklusiv den Vertrieb der MIS-Implantatsysteme C1, Seven und V3 in Österreich und löst damit Dr. Christos Perisanidis ab.

Dentsply Sirona Europe vertreibt in Österreich bereits erfolgreich die Implantatsysteme Astra Tech Implant System EV, DS OmniTaper, DS PrimeTaper und Ankylos sowie die regenerativen Lösungen OSSIX und Symbios. Das Unternehmen verfügt über ein großes Vertriebsteam mit exzellentem fachlichem Know-how. Dadurch ist ein fließender Übergang

und eine hervorragende Betreuung sichergestellt. Dentsply Sirona bedankt sich herzlich bei Dr. Christos Perisanidis für die langjährige gute Zusammenarbeit. Anwender, die mit den Implantatsystemen von MIS arbeiten, können die Implantate sowie die dazugehörigen Komponenten direkt bei Dentsply Sirona Europe in Wien telefonisch unter der Telefonnummer 01 600 49 30 301 oder über die E-Mail „bestellung.Austria@dentsplysirona.com“ beziehen.



#whdentalde
f @ in >
video.wh.com

W&H Austria GmbH
office.at@wh.com
wh.com



Digitale Assistenz auf einem neuen Level

Jetzt mehr erfahren!



ioDent

Das Must-have in der Oralchirurgie & Implantologie

Implantmed Plus II wird zur helfenden Hand im Operationssaal. Ziel ist es, Anwender:innen bestmöglich und effizient zu unterstützen – sei es bei der Implantatinserterion oder bei der Weisheitszahnextraktion. Das Piezomed module Plus II wird einfach angedockt und bietet höchste Flexibilität.

piezomed PLUS
module II

implantmed PLUS
II

testpilot

In jeder Ausgabe des dental journals lesen Sie einige Reaktionen auf vorangegangene Testaktionen.

3M™ Clinpro™ Clear Fluorid

Die Fluoridbehandlung der nächsten Generation

Solventum (ehemals 3M Health Care) hat mit Clinpro Clear Fluorid ein innovatives, wasserbasiertes Fluoridgel eingeführt.

Die Behandlung ist für Patienten einerseits aufgrund von Verbesserungen im Geschmack und Geruch angenehmer, andererseits wirkt sich die wasserbasierte Formulierung positiv auf den Patientenkomfort aus.

Für zahnmedizinisches Fachpersonal wird die Fluoridierung mit Clinpro Clear Fluorid angenehmer, da das Fluoridgel in einem einzigartigen L-Pop-Applikationssystem erhältlich ist.



Der größte Unterschied zu herkömmlichen Fluoridlacken liegt darin, dass die Formulierung von Clinpro Clear Fluorid wasser- statt harzbasiert ist.

Dr. med. dent. Lisa Schlögl, 8055 Graz-Neuseiersberg

Vielen Dank für die Möglichkeit, Ihre Produkte testen zu dürfen! Wir haben es an einigen Patienten ausprobiert und nach einer 5-minütigen Einwirkzeit am Stuhl haben fast alle Patienten eine deutliche Besserung verspürt.

Dr. Wolfgang Schmied, 1190 Wien

Mich hat das Fluoridierungsmittel von Solventum durch seine zuverlässige Remineralisationswirkung und einfache Anwendung überzeugt. Ideal ist für mich die kurze Einwirkzeit und laut meinen Patienten der angenehme Geschmack. Positiv hervorzuheben sind zudem die gleichmäßige Benetzung der Zahnoberflächen und die praxisfreundliche, gebrauchsfertige Verpackung. Ich bin gespannt, wie die Kosten im Vergleich zu einfacheren Fluoridlacken sein werden.

DDr. Verena Braun-Austad, 6112 Wattens

Vielen Dank für die Übermittlung des Produkts im Rahmen des Testpiloten. Ich hatte mittlerweile Gelegenheit, Solventum in meiner Ordination einzusetzen. Insgesamt überzeugt das Produkt durch seine gute Handhabung und eine effektive Wirkung im praktischen Einsatz. Besonders positiv hervorzuheben sind die gute Verträglichkeit sowie die unkomplizierte Integration in bestehende Arbeitsabläufe. Als einzigen Kritikpunkt sehen wir das vergleichsweise hohe Aufkommen an Verpackungsmüll. Zudem ist es bei Anwendungen an nur ein bis zwei Zähnen bedauerlich, dass der verbleibende Produktinhalt nicht weiterverwendet werden kann. Nichtsdestotrotz stellt Solventum aus fachlicher Sicht eine sinnvolle Ergänzung für den Ordinationsalltag dar.



EDGEPOWER

MEHR POWER FÜR DIE ENDODONTIE



Das EdgePower-Portfolio wurde so konzipiert, dass es perfekt mit den EdgeEndo® NiTi- und Obturationslösungen harmonisiert.



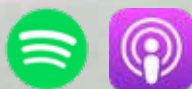
Hotline 05 / 9992 - 2222
info@henryschein.at
www.henryschein.at/edgeendo

Erfolg verbindet.

Exklusiv im Vertrieb von

HENRY SCHEIN
DENTAL

Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, im Podcast in voller Länge

**GERL.**
DENTAL

„Wir wollen dem Kunden mit Freude begegnen“

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm

Gerl Dental expandiert von Deutschland nach Österreich.

Geschäftsführer Michael Bständig über Familienunternehmen, Wertschätzung und den schrittweisen Aufbau am österreichischen Dentalmarkt



© Oliver Rohkamm, dental JOURNAL



Du erkennst das Team Gerl Dental am Leuchten in den Augen. Es muss für beide Seiten Spaß machen in der Zusammenarbeit. Auf Kundenseite genauso wie auf Mitarbeiterseite. Denn: Wertschöpfung kommt von Wertschätzung.

Michael Bständig
Geschäftsführer Gerl Dental Österreich



Das dental JOURNAL sprach mit Michael Bständig, Geschäftsführer von Gerl Dental Österreich, über den Markteintritt in Österreich, die Philosophie des Familienunternehmens und die Pläne für die Zukunft.

dental JOURNAL: Herr Bständig, Gerl ist eine etablierte Marke in Deutschland mit 115 Jahren Geschichte. Warum kommt Gerl Dental erst jetzt nach Österreich?

Michael Bständig: Das hat mit der jüngeren Entwicklung des Unternehmens zu tun. Mein Chef, Prof. Dr. Richter, ist etwa zehn Jahre jünger als ich und musste überraschend in die operative Rolle, als sein Vater erkrankte. Sein erster Fokus lag darauf, Gerl in Deutschland auszubauen und zu stabilisieren. Zudem hat Gerl in Deutschland 200 Mitarbeiter der Pluradent-Gruppe übernommen, die zunächst integriert werden mussten. Letztes Jahr war dann der richtige Zeitpunkt gekommen. Der Eigentümer entschied, den nächsten Schritt im deutschsprachigen Raum zu wagen. Seit knapp einem Jahr sind wir nun als eigenständige Gerl Dental GmbH, 100-prozentige Tochter, in Österreich am Markt.

Wie sind Sie persönlich zu Gerl Dental gekommen?

Ich komme ursprünglich aus der Orthopädie-Technik und bin über die Medizintechnik, speziell die Knochenchirurgie, zur Dentalbranche gekommen.

Ende 2015 hatte ich die Chance, als Quereinsteiger bei Henry Schein als Regionalleiter zu starten. Es heißt ja: Einmal Dental, immer Dental – und so ist es auch gekommen. Nach Henry Schein führte mich mein Weg zu Pluradent, wo ich ab 2021 die österreichische Niederlassung leitete. Als es dort einen Eigentümerwechsel gab, ergab sich die Möglichkeit bei Gerl Dental und das passte perfekt.

Der österreichische Dentalmarkt ist nicht gerade unterversorgt. Was macht Gerl Dental anders?

Die Grundphilosophie unterscheidet uns wesentlich: Wir sind ein 100-prozentiges Familienunternehmen ohne Fremdkapital, keine Aktiengesellschaft, kein Finanzinvestor. Das ist das Eigentum von Dr. Richter. Was mich besonders beeindruckt hat, war seine klare Aussage: „Ich habe eine Verantwortung für meine Mitarbeiter und deren Familien.“ Das habe ich in über 30 Jahren noch nie so deutlich gehört. Diese Wertschätzung prägt unser gesamtes Handeln, denn Wertschöpfung kommt von Wertschätzung. Wir stürzen uns nicht kopflos in Projekte, sondern bauen schrittweise auf. Wir haben mit einem Coworking-Büro auf 20 Quadratmetern begonnen, um erst einmal zu definieren, was wir tatsächlich brauchen. Jetzt haben wir unseren Standort hier in Wien-Nord, gut mit der U-Bahn erreichbar – sowohl für Mitarbeiter als auch für Kunden.

Welchen konkreten Vorteil hat ein österreichischer Zahnarzt davon,

dass Sie ein Familienunternehmen sind?

Es geht um das Gesamtpaket. Unser Ziel ist es, besonders Praxisgründer von Anfang an zu begleiten – vom Studium über Fortbildungen in unserer Akademie bis zur Beratung bei der Praxisgründung. Unsere Bauartabteilung berät, ob ein Objekt geeignet ist, wir erstellen Pläne, installieren, montieren, servicieren technisch und begleiten den Zahnarzt über seinen gesamten Jahreszyklus mit allen benötigten Materialien.

Preislich sind wir sehr gut positioniert, aber wir sind kein Dental-Diskounter. Mit der Dental-Union haben wir einen starken Partner im Materialbereich – wir sind dort größter Partner in Österreich. Die Prozesse laufen mittlerweile tadellos, sowohl bei der Lieferung als auch im Reklamationsablauf.

Sie haben aktuell einen Standort in Wien Seestadt. Wie sehen Ihre Ausbaupläne aus?

Wir wollen auf jeden Fall weitere Standorte aufbauen. Darüber hinaus planen wir Standorte in den Bundesländern – Salzburg, Tirol, Vorarlberg, Oberösterreich, die Steiermark. Unser Ziel sind Standorte in den nächsten ein bis zwei Jahren.

Wie läuft die Materialversorgung?

Das Material kommt aus unserem zentralen Lager in Deutschland, das auch unsere deutschen Standorte beliefert. Der Vorteil: Wir können sehr schnell liefern, die Ware ist in der Regel am nächsten Tag da. In Ausnahmefällen kommt die Ware auch mal später, aber das ist die Ausnahme. Wichtig ist uns, dass die Prozesse funktionieren und der Kunde sich darauf verlassen kann.

Sie haben über 100.000 Artikel im Onlineshop. Wie helfen Sie Zahnärzten, in dieser Vielfalt das Richtige zu finden?

Oft ist es so, dass der Zahnarzt aufgrund seiner Ausbildung an einer Klinik oder in einer anderen Organisation das Material bereits kennt und gezielt danach sucht. Wir vertreten sehr breit viele Industriepartner. In wenigen Wochen werden wir mit einem neuen Onlineshop starten, der im Hintergrund deutlich verbessert ist – mit KI-Unterstützung. Wenn ich dort zum



Die Macher hinter Gerl Dental Österreich: Geschäftsführer Michael Bständig (links) und Prokurist Franz Banhofer.

Beispiel „Handschuhe“ eingebe, fährt ein enormes Portfolio auf: verschiedene Hersteller, Größen, Ausführungen, Farben. Damit erklären sich auch die 100.000 Artikel. Die KI hilft dann, das richtige Produkt zu finden, je mehr Informationen sie bekommt.

Das heißt, auch bei Ihnen geht die Tendenz klar zum Onlinegeschäft?

Absolut. Das ist ein Trend, den wir alle auch im Privatleben erleben. In Österreich war der persönliche Kontakt lange wichtig, aber durch die Pandemie haben wir gelernt, vieles selbst vor dem Computer zu erledigen. Die junge Generation, die nachkommt, macht das ohnehin automatisch.

Aber es ist auch eine wirtschaftliche Notwendigkeit: Gerade beim Material werden die Spannen immer kleiner. Durch das Online-Geschäft, durch den Preisdruck, auch durch Vergleichsplattformen, lässt es immer weniger zu, dass wie früher jemand persönlich vorbeikommt, sich mit dem Bestellblock eine Stunde hinsetzt und gemeinsam den Kasten durchschaut. Für diese Dienstleistung müsste man eigentlich separat etwas berechnen.

Es ist wie im stationären Elektronikhandel: Der Online-Preis ist ein Online-Preis, der gilt auch nur, wenn man sich selbst einloggt. Das wird über kurz oder lang so kommen. Das Materialgeschäft macht dann die Ordination direkt selbst. Wir helfen natürlich gerne dabei, die Mitarbeiter einzuschulen, Bestelllisten anzulegen und den Einstieg zu erleichtern.

Sie sprechen von der Dental-Union als Partner. Wie sieht diese Kooperation konkret aus?

Die Dental-Union hat sich auf Handelswaren spezialisiert und diese

Sparte professionalisiert – das ist ihre Kernkompetenz. Wir sind dort größter Partner in Österreich und haben sehr effiziente Prozesse etabliert. Unsere Kooperation funktioniert hervorragend, sowohl bei der Belieferung als auch bei Reklamationen. Die Kunden profitieren von schnellen Lieferzeiten und reibungslosen Abläufen.

Sie haben vorhin die BAUART-Abteilung erwähnt. Was genau verbirgt sich dahinter?

BAUART ist unsere Planungsabteilung – bei anderen Unternehmen heißt das einfach Planungsabteilung, bei uns trägt sie diesen Namen. Was die alles leisten, kann man sehr schön in unserem Online-Lookbook sehen, wo auch fertige Konzepte präsentiert werden. Die BAUART übernimmt auf Wunsch wirklich alles von A bis Z: Wir haben zum Beispiel unser eigenes Büro hier edelroh übernommen – also Decke, Boden und dazwischen nichts. Wir haben hier alles selbst geplant: Welcher Boden reinkommt, wie die Decke gestaltet wird, die Zwischenwände, den gesamten Installationsplan. In Deutschland sind wir in dieser Abteilung aktuell mit 18 Mitarbeitern sehr gut besetzt und nutzen diese Kompetenz für Österreich.

Das heißt, Sie begleiten Praxisgründer wirklich vom ersten Schritt an?

Genau. Wir starten bereits mit Praxisgründerkursen über unsere Gerl Akademie, die wir auch in Österreich aufbauen werden. Wir beraten frühzeitig, vernetzen, stärken einzelne Bereiche vom Know-how her und nehmen den Gründern Dinge ab, die sie nicht selbst machen wollen.

In Deutschland sind wir sehr breit



Gerade beim Material werden die Spannen immer kleiner. Der Online-Preisdruck lässt es immer weniger zu, dass wie früher jemand mit dem Bestellblock kommt und sich eine Stunde hinsetzt.

Michael Bständig
Geschäftsführer Gerl Dental Österreich



Wir leben Dental. Seit 1911.

Abheben in die neue First Class Prophylaxe mit der ABC MACHINE



NEU

Exklusiv bei
GERL. inkl. Cart
zum **Frühbucher
Preis**

**ABC
MACHINE**

Live on Tour
Airshow-Termine online



Art. Nr. 296055

€ 7.990,-



Airshow-Termine online
Jetzt einchecken





Die digitale Workflow ist einer der Schwerpunkte von Gerl Dental und die deutsche Firma vhf einer der Partner.

aufgestellt: von der Akademie über die BAUART mit der kompletten Beratung und Planung, über Technik, Einrichtung und Support bis hin zu einer eigenen IT-Abteilung, die die komplette Hard- und Softwarevernetzung der Ordination übernimmt – das gesamte Sicherheitspaket drumherum. Wir gehen sogar noch weiter: In Deutschland gibt es eine Marketingabteilung, die die Öffentlichkeitsarbeit für Ordinationen übernimmt, und sogar eine Immobilien- und Personalbörse für die Dentalbranche.

Wird dieses Rundum-Service auch in Österreich kommen?

Das ist der Plan. Momentan arbeiten wir mit Kooperationspartnern, aber wir werden diese Services schrittweise auch in Österreich ausbauen. Für die BAUART-Abteilung haben wir hier im neuen Büro bereits räumlich vorgesorgt. Es ist nur eine Frage der Zeit.

Was sind Ihre Ziele für die nächsten Jahre?

Wir wollen nicht unbedingt auf Platz eins oder zwei sein. Unser Ziel ist es, das zu transportieren, womit wir begonnen haben. Ich behaupte: Man erkennt das Team Gerl am Leuchten in den Augen. Die Zusammenarbeit

muss für beide Seiten Spaß machen – auf Kundenseite genauso wie auf Mitarbeiterseite. Du bist nur wirklich gut, wenn es dir auch langfristig Spaß macht.

Was macht für Sie persönlich eine gute Partnerschaft zwischen Depot und Zahnarzt aus?

Fachlich gut geschulte Mitarbeiter sind eine Grundvoraussetzung. Genauso wichtig ist die Kommunikation – dass meine Leute sich auszudrücken wissen und auch zuhören können. Ich habe oft erlebt, dass Leute etwas von sich geben, das ganz anders ankommt, weil sie nicht darüber nachdenken, wie das beim anderen ankommt.

Mir ist wichtig, wirklich zuzuhören: Was will der Kunde? Nicht von vornherein zu sagen, was wir glauben, dass er will, sondern erst einmal zu erörtern, was seine Ansprüche an Material, an Technik sind. Wohin soll die Reise für ihn gehen? Da ist noch viel Luft nach oben.

Wo kann man Sie 2026 erleben?

Auf jeden Fall auf der WID! Wir werden dort mit besonderen Angeboten präsent sein. Es lohnt sich, bei unserem Stand vorbeizuschauen.



Herr Bständig, vielen Dank für das Gespräch!



Hier finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast:



WID WIENER
INTERNATIONALE
DENTALAUSSTELLUNG

8. & 9. MAI
2026



**SAVE
THE DATE**

www.wid.dental

Enrico Steger im dental JOURNAL Podcast Interview. Hören Sie das komplette Interview auf Spotify oder Apple Podcasts.



Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, im Podcast in voller Länge



Die Zirkon-Revolution in der Dentalprothetik

Von der Hochpräzisionsfräse zur Altenpflege: Zirkonzahn CEO Enrico Steger wagt den Sprung in die abnehmbare Prothetik – und kündigt erstmals öffentlich den Kauf eines Implantatsystems an. Aus dem Spezialmaschinenbauer wird ein Komplettanbieter.

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm



Investiere und bereite dich vor, um für jede Situation gewappnet zu sein.

Enrico Steger
CEO Zirkonzahn



Südtirol, Gais – In den Werkshallen von Zirkonzahn, versteckt in einem beschaulichen Alpental, vollzieht sich eine kleine Revolution. Hier, wo Hochleistungsfräsen aus Zirkonoxid millimeterpräzise Kronen und Brücken produzieren und Fräsmaschinen gefertigt werden, richtet sich der Blick neuerdings auf eine ganz andere Patientengruppe: pflegebedürftige Senioren, Implantatträger mit nachlässiger Mundhygiene, der große Markt der abnehmbaren Prothetik.

„Wir begeben uns auf das Eis der abnehmbaren Prothetik“, räumt Firmengründer Enrico Steger, genannt Heini, ein. Ein ungewöhnlicher Schritt für ein Unternehmen, das sich bisher konsequent auf festsitzenden, verschraubten Zahnersatz konzentriert hat. Doch die Strategie dahinter ist bestechend einfach: Zirkonzahn will vom Premiumanbieter zum Komplettanbieter werden.

Die Geburtsstunde einer Innovation

Die Geschichte des ZircoLoc nimmt ihren Anfang nicht in den Entwicklungslaboren von Zirkonzahn, sondern in den Werkstätten des ZTM Ottmar Siegele und des Zahnarztes Dr. Thomas Jehle. Jahrelang haderten die beiden mit herkömmlichen Locator-Systemen auf Titan- oder Metallbasis. Das Kernproblem: Abrieb. Obwohl nur Kunststoff über Metall gleitet, verschleßen die Verbindungselemente überraschend schnell. Die Tüftler entwickelten ihre eigene Lösung – aus Zirkonoxid – und kamen damit ausge-

rechnet zu jenem Mann, der dieses Material in der Zahnmedizin etabliert hatte: Enrico Steger.

Die technologische Überlegenheit

Was Steger sofort erkannte: Die physikalischen Eigenschaften sprechen eine klare Sprache. Mit einer Vickershärte von 1.200 bis 1.400 gehört Zirkonoxid zu den härtesten verfügbaren Werkstoffen. Während Titan-Locatorn sich abradieren, behält Zirkon seine Form – theoretisch über Jahrzehnte. Doch die Härte allein genügt nicht. Der eigentliche technologische Durchbruch liegt in der Präzision der Fertigung. Zirkonzahn setzt einen „ganz teuren Laser“ ein, wie Steger augenzwinkernd formuliert. Die maschinelle Bearbeitung garantiert repetitive Qualität mit hundertprozentiger Toleranzgenauigkeit. „Alle anderen beißen sich die Zähne daran aus“, freut sich der Unternehmer. Der Laser ermöglicht zudem eine Oberflächengüte, die ihresgleichen sucht – hochglanzpoliert reduziert das Material den Verschleiß der Kunststoffmatrizen auf ein Minimum.

Die Bombe: Zirkonzahn kauft Implantatsystem

Im exklusiven dental JOURNAL Podcast lässt Steger dann beiläufig eine Information fallen, die aufhorchen lässt: „Wir haben eine ganz, ganz, ganz kleine Implantatfirma gekauft.“ Die erste öffentliche Ankündigung einer Akquisition, die Zirkonzahns Strategie vervollständigt. Stegers Argumentation ist bestechend pragmatisch: „Ein Implantat ist ein Dübel.

Wie der Fischerdübel. Der braucht nicht verändert werden.“ Das wahre Geheimnis liege in der Verbindung, im Aufbau, in der Prothetik. „Wir rammen vier Pfeiler in die Erde hinein, die werden nicht kaputtgehen. Aber was ich oben drüberstelle, da sitzt die Schwierigkeit.“

Diese Philosophie – vom Überbau her zu denken, nicht vom Fundament – ist ungewöhnlich in einer Branche, in der Hunderte Implantatsysteme um Marktanteile kämpfen. Doch sie passt perfekt zu Zirkonzahns vertikaler Integration. Seine Lösung für das Abformungsproblem: spezielle White Metal Scanmarker Arch, die den Intraoral-Scan präzisieren. Die Empfehlung: drei Scans anfertigen und im Labor übereinanderlegen. „Die zwei, die sich decken, die stimmen.“ Qualitätskontrolle durch Redundanz – typisch Ingenieur. Mit eigenem Implantat, eigenem Locator, eigenen Aufbauten und eigener Prothetik kontrolliert das Unternehmen künftig die gesamte Wertschöpfungskette – von der Schraube im Kieferknochen bis



Enrico Steger im Podcastinterview mit Markus Pump, der auch immer wieder als Interviewer für das dental JOURNAL unterwegs ist.



zur finalen Keramikkrone. Aus dem Spezialmaschinenbauer wird ein Systemanbieter.

Das System: Intelligenz im Detail

ZircoLoc ist mehr als ein abriebfester Verbindungskopf. Die Locator-Köpfe sind in unterschiedlichen Winkeln (0 bis 20°) verfügbar – durch Rotation vor dem Verkleben lassen sich auch schiefe Implantate parallelisieren. Unterschiedliche Gingivahöhen gewährleisten einheitliche Positionierung. Und die hochglanzpolierte Zirkonoberfläche ist nicht nur verschleißfest, sondern auch biologisch überlegen: Das Material ist extrem zahnfleischfreundlich, Plaque haftet kaum. „Die Plaque löst sich ganz leicht vom Zirkon“, erklärt Steger. Ein enormer Vorteil bei jener Patientengruppe, für die das System primär gedacht ist.

Die Zielgruppe? Größer als gedacht

In Deutschland leben über 4 Millionen Pflegebedürftige, Tendenz stark steigend. „Alterskaries ist ein Riesensproblem“, konstatiert Steger nüchtern. Wenn Patienten nicht mehr selbst putzen können, wird festsitzender Zahnersatz zur Katastrophe. Die Locator-Lösung erlaubt dem Pflegepersonal, die Prothese zu entnehmen, zu reinigen und wieder einzusetzen. Der Patient hat „immer ein Maul voller Zähne“ – und die Würde bleibt gewahrt. Besonders clever ist Stegers Analogie vom „Schuh zum Pantoffel“: Ein Patient kann mit 50 Jahren festsitzenden Zahnersatz tragen. Bei nachlassender Mundhygiene werden die Kronen ausgeschraubt, Locatoren aufgesetzt und eine herausnehmbare Prothese eingegliedert. Diese Flexibilität ist nicht nur patientenfreundlich, sondern auch betriebswirtschaftlich klug – sie bindet den Kunden über Jahrzehnte an das System.

Strategische Dimension

Ein kritischer Erfolgsfaktor: Die Matrizen des ZircoLoc sind kompatibel mit gängigen Mitbewerber-Systemen.

Diese Offenheit senkt die Einstiegshürden – und ist das Gegenteil jener Closed-Shop-Strategien, mit denen sich manche Hersteller ins Abseits manövriert haben. Mit dem ZircoLoc und der Akquisition vollzieht Zirkonzahn einen strategischen Quantensprung. Ein klassischer Plattform-Ansatz: Wer einmal im System ist, bleibt im System.

Doch Steger denkt weiter. Sein eigentliches Ziel: Wissenstransfer. „Ich habe ganz tolle Kursprogramme entwickelt“, erzählt er. Junge Zahn-techniker und Zahnärzte sollen die Kreativität erlernen, die Technologie weiterzuentwickeln. „Mein Wunsch wäre, dass Zirkonzahn in 100 Jahren immer noch da ist.“

Unternehmensphilosophie als Wettbewerbsvorteil

„Quartalszahlen sind eigentlich nur eine Plage“, sagt Steger erstaunlich offen. Er brauche nicht viel Geld – „das habe ich schon gespart“. Was er brauche, sei „die Arbeit und die Möglichkeit zu erschaffen“. Diese Haltung mag naiv klingen in einer Welt, in der Private Equity die Medizintechnik durchdrungen hat. Doch sie ermöglicht Investitionen, deren ROI sich erst in Jahren zeigt. Stegers Motto: „Investiere und bereite dich vor, um für jede Situation gewappnet zu sein.“

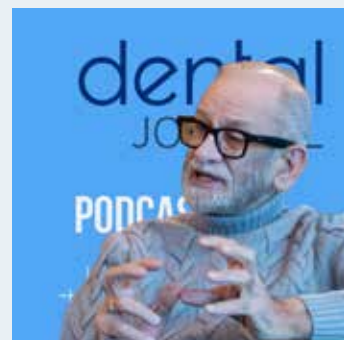
Der Markt für Implantatsysteme wächst global um etwa 7 Prozent jährlich und soll bis 2030 über 6 Milliarden Dollar erreichen. Die Wettbewerber heißen Straumann, Nobel Biocare, Dentsply Sirona. Mit der Akquisition schließt Zirkonzahn die letzte Lücke im Portfolio – mit einem entscheidenden Unterschied: Das Unternehmen kontrolliert die gesamte Wertschöpfungskette des Materials Zirkonoxid. Von der Rohstoffverarbeitung über die Fräsmaschinen bis zum Endprodukt. Diese doppelte vertikale Integration ist in der fragmentierten Dentalbranche selten – und wertvoll.

Der lange Atem des Mittelstands

ZircoLoc ist mehr als ein Produktlaunch. Zusammen mit der Akqui-

sition markiert er einen Wendepunkt: Zirkonzahn wird vom hochspezialisierten Maschinenbauer zum vertikal integrierten Systemanbieter. Stegers unkonventioneller Ansatz mag Puristen schockieren. Doch er ist konsequent: Warum die hundertste Titanschraube entwickeln, wenn das eigentliche Problem in der Verbindung liegt? Diese Pragmatik, kombiniert mit der Bereitschaft zu kostspieligen Investitionen und der Akquisition komplementärer Expertise, unterscheidet Zirkonzahn von vielen Wettbewerbern.

Zirkonzahn spielt nicht das Quartalspiel der Börse, sondern denkt in Dekaden. In einer alternden Gesellschaft, in der Ansprüche an Ästhetik und Funktionalität steigen, könnte die Kombination aus ZircoLoc und eigenem Implantatsystem zum Standardprodukt werden. Die Weichen sind gestellt. Jetzt muss noch der Markt folgen. In hundert Jahren wird vielleicht niemand mehr wissen, wer die meisten Quartalszahlen optimiert hat. Aber vielleicht erinnert man sich an den Mann aus Gais, der verstand, dass langfristig gute Arbeit immer mehr zählt als gute Quartalszahlen.



Hier finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast:



Setzen Ihre Patient:innen ihre Zahnfleischgesundheit aufs Spiel? Lassen Sie uns gemeinsam helfen.

Setzen Sie auf meridol®



7x effektiver*

28x stärkere Plaquereduktion**

* meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta, in der Umkehr von gelegentlich blutenden zu nicht blutenden Stellen am Zahnfleisch, im Vergleich zu einer fluoridierten Zahnpasta (1.000 ppm F-, NaMFP), nach 6 Monaten bei zweimal täglicher Anwendung. Montesani et al., 2024, J Dent Res, 102 (SI, #3967079).

** Nach 6 Monaten bei zweimal täglicher Anwendung im Vergleich zu einer fluoridierten Mundspülung, 200 ppm F- als NaF, Montesani et al., 2024, J Dent Res, 102 (SI, #3969463).

Im Vergleich zu einer fluoridierten Zahnpasta (1.450 ppm F-, MFP/NaF)

§ Reduziert bakterielle Plaque bei kontinuierlicher Anwendung, bevor Zahnfleischprobleme entstehen.

Empfehlen Sie meridol® PARODONT EXPERT zur Verstärkung der Wirkung des Zähneputzens*, um die Ursache von Zahnfleischproblemen zu bekämpfen* und die Widerstandskraft des Zahnfleisches gegen Zahnfleischrückgang und Parodontitis zu stärken.

Für die tägliche Pflege von Zahnfleisch, Zähnen und Implantaten.

Für Fragen wenden Sie sich an:
Tel.: 00800-21422201
E-Mail: Kundenservice_GH@gaba.com

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

GABA GmbH
IHR EXPORTE FÜR ORALE PRÄVENTION

Pressemitteilung

Symbiotic Teeth: Zahnersatz mit Schutzbarriere

Symbiotic Teeth sind der Zahnersatz der neuesten Generation. Sie erzeugen eine mukosale Schutzbarriere gegen Plaque und Bakterien nach Vorbild des natürlichen Zahns. Langzeitstudien zufolge können dadurch Nebenwirkungen wie Mukositis und Periimplantitis deutlich reduziert respektive gänzlich vermieden werden.^{1,2} Dies ermöglicht erstmals stabile ästhetische Resultate von festsitzenden Versorgungen.¹

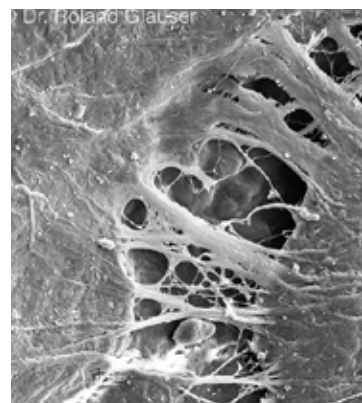


Abb. 1: Rasterelektronenmikroskopische Aufnahme zeigt das Verwachsen von oralem Weichgewebe mit dem Halsbereich eines Patent™ Symbiotic Tooth (© Dr. Roland Glauser).

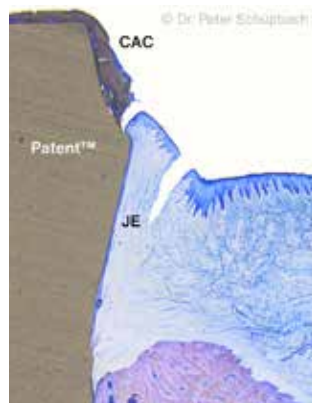


Abb. 2: Histologischer Querschnitt zeigt den Verbund zwischen Saumpithel (JE) und Halsbereich eines Patent™ Symbiotic Tooth (links), welcher verhindert, dass Plaque und Zahnstein in das Gewebe eindringen.

Natürliche Zähne sind im Weichgewebe von einer Schutzbarriere umgeben. Sie verhindert, dass Plaque und Bakterien in das umliegende Gewebe eindringen. Für die dentale Gesundheit ist sie somit von entscheidender Bedeutung. Mit dem Verlust eines Zahns geht auch dessen Schutzbarriere verloren. Kein Zahnimplantat kann Stand heute die Funktion dieser Barriere wiederherstellen.

Mukosale Schutzbarriere

Mit Symbiotic Teeth ist dies erstmals möglich. Symbiotic Teeth erzeugen eine mukosale Schutzbarriere nach Vorbild des natürlichen Zahns. Voraussetzung für das Entstehen einer mukosalen Schutzbarriere ist das Verwachsen von oralem Weichgewebe mit dem Halsbereich eines Symbiotic Tooth. Dieser Vorgang konnte bei Symbiotic Teeth der Marke Patent™ erstmals überhaupt für eine Zahnersatzlösung nachgewiesen werden (Abb. 1).³⁻⁵ Damit stellen Symbiotic Teeth die konsequente Weiterentwicklung von Zahnimplantaten dar.

Neues Level an klinischen Möglichkeiten

Die mukosale Schutzbarriere schirmt das Gewebe vor Plaquemigration und Krankheitserregern wie Bakterien ab (Abb. 2). Dadurch können Zahnersatzspezialisten die Gewebegesundheit bei ihren Patienten erhalten und die für Zahnimplantate typischen Nebenwirkungen (43% Mukositis und 22% Periimplantitis; Abb. 3⁶) deutlich reduzieren respektive gänzlich vermeiden.^{1,2} Dies ermöglicht langfristig stabile ästhetische Resultate.¹

Einziger Medical Value dank mukosaler Schutzbarriere

- Mukosale Schutzbarriere verhindert Plaquemigration entlang des Patent™ Halsbereichs tief in die Gewebe (Abb. 2).^{3,4}
- Patent™ Symbiotic Teeth zeigen nach 9 Jahren durchschn. Sondierungstiefe von 3 mm (entspricht dem Benchmark eines gesunden natürlichen Zahns; Abb. 4).¹
- Patent™ Symbiotic Teeth zeigen nach 9 Jahren durchschn. Mukosarezession von 0.1 mm und damit langfristig stabile Ästhetik.¹
- Langzeitstudien berichten niedrige Raten von Mukositis und keine Periimplantitis – selbst bei Patienten mit Risikofaktoren.^{1,2}

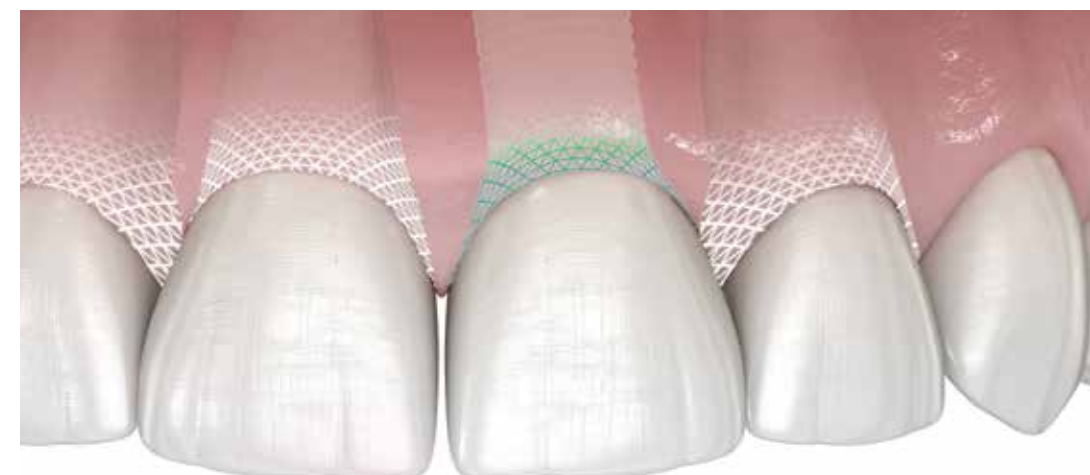


Abb. 3: Patent™ Symbiotic Teeth erzeugen eine mukosale Schutzbarriere gegen Plaque und Bakterien nach Vorbild des natürlichen Zahns. Das ermöglicht Zahnersatz, der auf Augenhöhe mit natürlichen Zähnen performt (© Patent Medical).



Abb. 4: Ein überkronter Patent™ Symbiotic Tooth nach 4.5 Jahren: Die maximale Sondierungstiefe von 3 mm entspricht dem physiologischen Zustand eines gesunden natürlichen Zahns (© Dr. Roland Glauser).

Zahnersatz der neuesten Generation

Symbiotic Teeth sind der Zahnersatz der neuesten Generation. Sie erzeugen eine mukosale Schutzbarriere, welche das Gewebe vor Plaquemigration und Bakterien abschirmt. Dieser medizinische Durchbruch ermöglicht Zahnersatz, der auf Augenhöhe mit natürlichen Zähnen performt.

Weitere Informationen finden Sie auf www.mypatent.com

Kontakt

Patent Medical AG
Churerstrasse 66
8852 Altendorf, Schweiz
info@mypatent.com
www.mypatent.com

QUELLEN

1. Brunello G, Rauch N, Becker K, Haki-mi AR, Schwarz F, Becker J. Two-piece zirconia implants in the posterior mandible and maxilla: A cohort study with a follow-up period of 9 years. Clin Oral Implants Res. 2022;33(12):1233-1244. doi:10.1111/clr.140055.
2. Karapatakis S, Vegh D, Payer M, Fahrenholz H, Antonoglou GN. Clinical performance of two-piece Zirconia dental implants after 5 and up to 12 years. Int J Oral Maxillofac Implants. 2023;38(6):1105-1114. doi:10.11607/jomi.10284.
3. Bosshardt D. Soft Tissue Healing and Soft Tissue Barrier Around Oral Implants. Presented at: Oral Health Research Congress; September 12–14, 2024; Geneva, Switzerland.
4. Glauser R. Soft tissue bond—the missing element for the prevention of peri-implant diseases? Presented at: EuroPerio 11 Congress; May 14–17, 2025; Vienna, Austria.
5. Sculean A. The novel Zero Peri-implantitis Concept—a valid treatment option for perio patients? Presented at: EuroPerio 11 Congress; May 14–17, 2025; Vienna, Austria.
6. Derks J, Tomasi C. Peri-implant health and disease. A systematic review of current epidemiology. J Clin Periodontol. 2015;42 Suppl 16:S158-71. doi:10.1111/jcpe.12334.



Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, im Podcast in voller Länge



„Qualität und Mitarbeiter sind das Fundament“

Dr. Andreas Penn über den Weg von der Einzelpraxis zur modernen Zahnklinik in Leoben

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm

Dental JOURNAL im Gespräch mit Dr. Andreas Penn, Gründer der Zahnklinik Leoben. über seinen Werdegang, die Entwicklung von der klassischen Einzelpraxis zur modernen Klinikstruktur, rechtliche Herausforderungen und seine Vision für die Zukunft der Zahnmedizin.

Herr Dr. Penn, Sie haben keine medizinische Familientradition – was hat Sie dennoch zur Zahnmedizin geführt?

Tatsächlich bin ich da wohl eher ein Unikum. Ich komme aus einer Wirtschafts- und Technikerfamilie – mein Vater war im Kraftwerksbau tätig. Das Feinmotorische hat mich schon immer fasziniert, und durch den familiären Hintergrund hatte ich früh Bezug zur Technik, aber auch zu Softskills wie Mitarbeitendenmanagement. In meiner Jugend wurde mir klar: Zahnarzt, das würde mir gefallen. Ich hatte zum Glück einen sehr guten Zahnarzt, und bereits am ersten Tag an der Uni wusste ich: Das ist meine Berufung.

Nach dem Studium ging es also direkt in die Selbstständigkeit?

Zunächst habe ich mich bei einem Kollegen als Wahlarzt eingemietet und dort auch im Rahmen von Vertretungen mitgearbeitet. Die Patientenverteilung war jedoch problematisch, und ich fühlte mich auf Dauer nicht wohl. Ich wollte mich selbst verwirklichen und mein eigenes Konzept umsetzen. Die Selbstständigkeit war nicht meine erste Wahl – mir ging es in erster Linie darum, Zahnarzt zu sein und patientenorientierte Medizin zu leben. Aus der Situation heraus war sie letztlich die logische Konsequenz. Nach den klassischen Wanderjahren habe ich dann sehr schnell die Entscheidung getroffen, in meiner Heimatgemeinde Leoben eine eigene Praxis zu gründen. Innerhalb von vier Monaten haben meine Familie und ich eine Praxis aufgebaut, die sich bis heute sukzessive weiterentwickelt hat.

Eine gut laufende Einzelpraxis – das ist normalerweise das Ziel vieler Zahnärzt:innen. Wann kam bei Ihnen der Wunsch, daraus mehr zu machen?

Dieser Gedanke kam sehr früh. Während meiner Zeit auf Mallorca, wo

angestellte Zahnärzt:innen die Regel sind, habe ich erfahren, dass viele Kolleg:innen diese Form der Berufsausübung ausdrücklich wünschen. Als ich nach Leoben zurückkam, war für mich klar: Ich möchte etwas Größeres aufbauen – nicht, um mir ein Denkmal zu setzen, sondern um die Patient:innen bestmöglich betreuen zu können. Ich habe großen Respekt vor den Kolleg:innen, die Tag für Tag 60, 70 oder sogar 100 Patient:innen behandeln – die alten „Haudegen“, wie ich sie liebevoll und respektvoll mit einem Augenzwinkern nenne. 30 Jahre lang so zu arbeiten, das geht für mich persönlich schlichtweg nicht.

Es geht Ihnen also um eine ganzheitliche Betreuung?

Genau. Ich möchte nicht nur „Löcher stopfen“ – bildlich gesprochen. Mir geht es um eine umfassende Betreuung von A bis Z, um echte Sanierung im Sinne der Patientengesundheit. Das ist ein zeitliches Problem: Ab einer gewissen Patientenzahl leidet entweder die Qualität, oder man betreut weniger Menschen. Ich wollte beides – Qualität und trotzdem niemanden abweisen – und das geht nur mit einem exzellenten Team.

Sie haben sich für eine GmbH entschieden, nicht für eine Gruppenpraxis. Warum dieser Weg?

Mir ging es darum, eine saubere und faire Lösung für alle zu schaffen – vor allem für die mitarbeitenden Ärzt:innen. In der GmbH können wir klare Rahmenbedingungen bieten, mit allen Vorteilen, die in der Privatwirtschaft selbstverständlich sind, vom 13. und 14. Gehalt bis zur Pendlerpauschale. Gleichzeitig entstehen klare Strukturen: Angestellte Ärzt:innen

Ich habe großen Respekt vor den Kollegen, die jeden Tag 60, 70, 80 Leute behandeln und dann noch die Verwaltungsaufgaben meistern. Das ist für mich nicht vorstellbar. Ich möchte nicht nur Löcher stopfen, sondern die Patienten ganzheitlich betreuen – von A bis Z.

Dr. Andreas Penn
Geschäftsführer Zahnzentrum Leoben

können sich auf ihre medizinische Arbeit konzentrieren, während die unternehmerischen Aufgaben übernommen werden. Das schafft Transparenz – für Patient:innen, für das Team und auch für mich. Das ist nur in einer GmbH umsetzbar. Nicht zuletzt wird die Qualität für Patient:innen durch diese Form auf ein neues Level gehoben, da wir als Krankenanstalt alle Standards einer ebensolchen erfüllen müssen, ähnlich wie im LKH.

Gab es rechtliche Hürden bei der Gründung einer zahnärztlichen GmbH?

Ja, zum Start des Projekts war mir bewusst, dass ich mich in einer Vorreiterrolle bewege und nicht ausschließlich auf Wohlwollen stoßen würde. Es gab anfängliche Vorbehalte seitens der Kammer, und wir mussten rechtliche Fragen intensiv klären. Letztlich erkannte die Kammer, dass das Modell zukunftsfähig ist, vom Bund unterstützt wird und den Patient:innen zugutekommt. Rückblickend hat sich der Aufwand absolut gelohnt.



Wenn Dr. Andreas Penn nicht gerade mit Patient:innen beschäftigt ist, liest er auch gerne das dental JOURNAL.



Sie haben aktuell 13 Mitarbeiter. Wie gewinnen und halten Sie gutes Personal in einer kleineren Stadt wie Leoben?

Das ist tatsächlich eine Herausforderung. Wir bieten überdurchschnittliche Bezahlung, flexible Arbeitszeiten und ein modernes Umfeld – aber was uns wirklich auszeichnet, ist das wertschätzende, familiäre Miteinander. Viele meiner Lehrlinge streben „Lehre mit Matura“ an, worüber ich mich sehr freue. Solche Dinge sind eine Herzensangelegenheit für mich. Ich betrachte meine Mitarbeitenden als Partner:innen auf Augenhöhe und unterstütze sie auch in besonderen Lebenslagen. Es ist mir wichtig, dass sie sich jeder wertgeschätzt und gut aufgehoben fühlt.

Welche Fachbereiche decken Sie in der Klinik ab?

Wir haben uns neben der allgemeinen Zahnheilkunde auf zahnärztliche Chirurgie, Prothetik und Kieferorthopädie spezialisiert. Jede:r kann sich auf sein Fachgebiet konzentrieren. Das ermöglicht uns, fast alle Behandlungen unter einem Dach anzubieten. Für die Patient:innen bedeutet das kurze Wege und eine koordinierte Behandlung aus einer Hand mit denselben Qualitätsstandards.

Gibt es Grenzen für das weitere Wachstum?

Wir sind aktuell sehr gut aufgestellt, dennoch würde ein moderater Zuwachs an Personal unseren Alltag deutlich erleichtern. Viele Kolleg:innen nehmen derzeit keine neuen Patient:innen mehr auf, Wartezeiten von mehreren Monaten sind inzwischen normal. Deshalb wächst unser Einzugsgebiet kontinuierlich und reicht vom Semmering bis ins obere Ennstal. Mein Vater sagt immer: „Man wächst, bis man schlechter wird.“ Ich will kein zwölfstöckiges Gebäude bauen – mir geht es um Qualität, nicht um Quantität um jeden Preis.

Wie sehen Sie die Zukunft der zahnärztlichen Versorgung in Österreich?

Die klassische Einzelpraxis wird es weiterhin geben und hat nach wie vor absolut ihre Berechtigung. Gleichzeitig wollen viele junge Zahnärzt:innen heute lieber ihr Fach ausüben, statt die alleinige unternehmerische Verantwortung zu tragen – völlig legitim, nicht zuletzt, weil die Bürokratie in den letzten Jahren merklich zugenommen hat. Ich denke daher, dass wir mehr Klinikstrukturen sehen werden. Unter Gesundheitsminister Rauch hat die Politik hierfür bereits ein Fundament

gelegt. Meiner Wahrnehmung nach ist das gerade für die flächendeckende Versorgung der Bevölkerung unerlässlich, insbesondere außerhalb der Ballungszentren.

Was würden Sie Kolleg:innen raten, die mit dem Gedanken spielen, eine Klinik zu gründen?

Erstens: Holt euch gute rechtliche und steuerliche Beratung – die Strukturen müssen sauber sein.

Zweitens: Investiert in eure Mitarbeitenden, sie sind das Fundament eures Erfolgs.

Drittens: Bleibt eurem medizinischen Anspruch treu. Es geht nicht darum, möglichst viele Patient:innen durchzuboxen, sondern darum, gute Zahnmedizin zu leisten.

Viertens: Habt Geduld – Rom wurde auch nicht an einem Tag erbaut. Wir haben Jahre gebraucht, um dorthin zu kommen, wo wir heute stehen.

Und wenn euch das zu aufwendig erscheint: Kommt einfach zu mir ins Team! (lacht).



Hier finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast:



ESTELITE

Ästhetik mit System – Komposite von TOKUYAMA

Spezialisten & Alleskönner:
Die ESTELITE-Familie – ein einzigartiges System für die moderne Füllungstherapie basierend auf sphärischen Füllkörpern.



Individuelle Anwendungsmöglichkeiten
durch verschiedenste Viskositäten



Exzellente Polierbarkeit & Handhabung
mehrfach ausgezeichnet durch den Dental Advisor



Hohe Belastbarkeit
durch optimal abgestimmte sphärische Füllkörper



Schnelle Tiefenhärtung
durch kontrollierte Brechungsindizes & RAP-Technology



Für den idealen Workflow:
Unsere ESTEPOLISHER



MUSTER & MEHR

Tokuyama
tokuyama-dental.eu

Postgraduale Weiterbildung

Der Master of Science als Erfolgsbaustein für die Praxis

OA Ass.-Prof. Dr. med. dent. Florian Pfaffeneder-Mantai, MA MSc, absolvierte den Masterstudiengang „Parodontologie und Implantologie“ an der Danube Private University (DPU) unter der wissenschaftlichen Leitung von Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Gutwald und Univ.-Prof. Dr. Moritz Kebschull, MBA.

Im nachfolgenden Interview berichtet er über seine Motive, das Lehrkonzept der DPU und den konkreten Nutzen der universitären Weiterbildung für seinen Praxisalltag.

Sehr geehrter Herr Dr. Pfaffeneder-Mantai, was hat Sie vor drei Jahren motiviert, mit dem Masterstudiengang „Parodontologie und Implantologie“ zu starten?

Ich wollte mein tägliches klinisches Handeln auf eine noch fundiertere wissenschaftliche Basis stellen. Die Möglichkeit, das eigene Wissen zu vertiefen, klinische Fähigkeiten gezielt auszubauen und dies durch einen akademischen Abschluss abzubilden, hat damals viele Kursteilnehmende begeistert. Gerade in komplexen parodontalen und implantologischen Fällen reichen punktuelle Fortbildungen in der Betreuung oft nicht aus. Der Master bot mir die Möglichkeit, Diagnostik- und Therapiekonzepte nicht nur kennenzulernen, sondern diese auch kritisch zu hinterfragen. Heute kann ich sagen, dass diese Kombination aus Wissenschaft und klinischer Umsetzbarkeit äußerst praxisnah ist. Sie war zudem mitentscheidend für meine Spezialisierung in diesem Fachgebiet.

Warum haben Sie sich für die Danube Private University entschieden?
Ausschlaggebend waren die Erfahrung und die Kompetenz der DPU. Seit über zwanzig Jahren wird dort postgraduale zahnmedizinische Weiterbildung angeboten. Hört man sich bei erfahrenen Kolleginnen und

Kollegen um, wird insbesondere das durchdachte Konzept sowie die Breite des Ausbildungsangebots hervorgehoben. Die Lehrenden verfügen über wissenschaftliche Exzellenz und bringen ihre langjährige praktische Erfahrung aktiv in den Unterricht ein.

Was zeichnet das DPU-Konzept aus und wie haben Sie es kennengelernt?

Neben der engen Verzahnung von universitärer Lehre und klinischer Expertise überzeugte mich vor allem der didaktische Mix aus Präsenz- und virtuellen Modulen. Die Präsenzphasen ermöglichen einen intensiven fachlichen Austausch, Diskussionen auf hohem Niveau und praxisnahe Demonstrationen. Die virtuellen Module bieten gleichzeitig die notwendige Flexibilität, um das Studium gut mit dem Praxisalltag zu vereinbaren. Entscheidend war für mich, dass beide Formate didaktisch sinnvoll aufeinander abgestimmt sind und nicht als Kompromiss empfunden werden.

Wie setzten sich die Teilnehmenden Ihres Masterkurses zusammen?

Die Studiengruppe war fachlich und international sehr vielfältig. Kolleginnen und Kollegen mit unterschiedli-

chem Erfahrungsstand brachten ihre jeweiligen Perspektiven und klinischen Konzepte ein. Dieser Austausch führte zu einem außergewöhnlich hohen Diskussionsniveau und eröffnete neue Blickwinkel auf Diagnostik, Therapieplanung und Langzeitbetreuung. Für mich war dieser kollegiale und internationale Dialog aus unterschiedlichen Regionen Europas ein wesentlicher Bestandteil des Lernerfolgs.

Das Weiterbildungsangebot der DPU wurde um den „Akademischen Experten“ ergänzt. Wer profitiert davon?

Der Akademische Experte richtet sich insbesondere an jene, die direkt nach dem Studium ihr Wissen vertiefen und ihre Kompetenzen erweitern möchten. Jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten eröffnet dieses Modell eine klare Perspektive auf den späteren Masterabschluss. Nach Abschluss des Akademischen Experten ist ein direkter Einstieg in das dritte Jahr des Masterstudiums möglich – ein neues und bislang einzigartiges Konzept.

Was würden Sie all jenen raten, die überlegen, einen Masterkurs zu absolvieren?

Ich empfehle, eine persönliche Checkliste zu erstellen und die Angebote sorgfältig zu vergleichen. Ganz oben sollte dabei die Erfahrung der Institution stehen: Ist sichergestellt, dass der Masterkurs strukturiert, geplant und vollständig durchgeführt wird? Ebenso wichtig ist die Kompetenz der Studiengangsleitung sowie des Referententeams. Schließlich spielt die zeitliche Integrierbarkeit eine zentrale Rolle: Gibt es einen überzeugenden Mix aus Präsenz- und Online-Modulen? Auch die Rahmenbedingungen und Konditionen des Studiengangs sollten transparent sein.

www.dp-uni.ac.at




Setzen Sie auf Effizienz. Kompakt gedacht.

Entdecken Sie CompactLine – die clevere, platzoptimierte Lösung für eine effiziente und intuitive Aufbereitung von Instrumenten. Entwickelt für kleinere Teams, liefert sie schnelle, hygienische Ergebnisse mit maximaler Zuverlässigkeit und reduziertem ökologischen Fußabdruck. Dank ergonomischer Beladehöhe, Komponenten für unterschiedliche Instrumente und einer benutzerfreundlichen Oberfläche passt sich CompactLine perfekt an die vielfältigen Anforderungen jeder Praxis an. miele-professional.at/compactline-dent



CompactLine

Miele Professional. Immer Besser.



OA Ass.-Prof. Dr. med. dent. Florian Pfaffeneder-Mantai, MA MSc: „Neben der engen Verzahnung von universitärer Lehre und klinischer Expertise überzeugte mich bei der DPU vor allem der didaktische Mix aus Präsenz- und virtuellen Modulen.“

Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, im Podcast in voller Länge



Der stille Dentalgigant aus Bozen kommt nach Österreich

Vom Bankangestellten zum Dental-Tycoon: Dietrich Gallmetzer hat in Bozen ein clever strukturiertes Imperium aufgebaut – vom kleinen Dentalhändler zur Klinikette, von der Produktion von Schmerzmitteln bis zur nachhaltigen Zahnbürste. Nun brachte er Ende letzten Jahres die Gallmetzer Holding an die Wiener Börse. Das dental JOURNAL besuchte ihn in Bozen, um mehr über seine Strategie zu erfahren.

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm



Next Generation: CEO Dietrich Gallmetzer kontrolliert mit seinen beiden Töchtern Nora (links) und Lisa und Sohn Jochen auch nach dem Börsengang über 75% der Gruppe und das soll auch so bleiben.

Dietrich Gallmetzer (66) sitzt nicht gerne still. Er selbst bezeichnet sich mit einem gewissen Augenzwinkern als „arbeitskrank“. Das Wochenende dient ihm lediglich zur Erholung, um am Montag wieder angreifen zu können. Wenn man den Gründer der Gallmetzer Holding fragt, was sein Geheimnis ist, kokettiert er nicht mit genialer Erfindungsgabe, sondern mit radikalem Pragmatismus. „Ich bin ein kleiner Chinese“, sagt er und meint damit seine Fähigkeit, erfolgreiche Busi-

nessmodelle zu beobachten und blitzschnell zu adaptieren.

Diese Strategie hat den ehemaligen Bankfachmann weit gebracht. Was Anfang der 90er Jahre als Übernahme der kleinen Firma Gerhò mit drei Mitarbeitern und gut 100.000 Euro Umsatz begann, ist heute mit über 50 Millionen Euro der zweitgrößte Dentalhändler Italiens. Doch der Handel ist Gallmetzer längst nicht mehr genug. Er hat ein vertikal integriertes System geschaf-

fen, das in der Branche seinesgleichen sucht: Er produziert, er liefert und – bis vor kurzem – behandelte er Patienten in über 20 Dentalkliniken in ganz Italien.

Das Mantra der Synergie

Wenn Gallmetzer spricht, fällt ein Wort besonders oft: „Synergieeffekte“. Es ist der Kitt, der die fast 40 Firmen der Gruppe zusammenhält. Das Prinzip ist so simpel, wie effektiv: Warum Produkte teuer einkaufen, wenn man sie selbst herstellen kann? Warum nur an Zahnärzte liefern, wenn man selbst Kliniken betreiben kann, die diese Produkte abnehmen?

Die Gallmetzer Holding deckt heute die gesamte Wertschöpfungskette ab. Das Herzstück bildet der Dentalhändler Gerhò. Doch drumherum gruppieren sich Produktionsfirmen wie Intermedical Pharma (Anästhetika), Promis (Zahnpflegeprodukte) oder One (Einwegprodukte) sowie diverse Dienstleister. „Was hindert uns, eine Dentalpraxis zu eröffnen?“, fragte sich Gallmetzer einst, als er eine Immobilie zunächst nur vermieten wollte. Allen Unkenrufen der lokalen Ärztekammer zum Trotz, die ihm den Konkurs innerhalb eines Jahres prophezeite, standen die Patienten am Eröffnungstag Schlange. Es entstanden die Mirò-Kliniken, ein Netzwerk, das dank eigener Labore und direkter Materialversorgung Margen erwirtschaftete, von denen klassische Einzelpraxen nur träumen konnten.

Ein teurer Fehler soll ab 2026 korrigiert werden

Doch auch ein Strategie wie Gallmetzer ist nicht gefeit vor Fehlentscheidungen. Der Verkauf der Mirò-Kliniken an den Schweizer Riesen Colosseum Dental Group (Jacobs Holding) brachte zwar für weitere Investitionen Kapital, wird vom Patriarchen heute jedoch ambivalent gesehen. Zwar blieb man vertraglich als Lieferant an Bord, doch Gallmetzer gibt offen zu: „Es war ein Fehler die Kliniken zu verkaufen.“ Nun korrigiert er den Kurs: Wenn das vereinbarte Wettbewerbsverbot in diesem Jahr ausläuft, will die Familie wieder eigene Kliniken eröffnen, diesmal mit einem Fokus auf Nachhaltigkeit.

Angriff auf die lukrative Nische: Das Anästhesie-Wagnis

Das nächste große Ding, das den Börsengang in Wien rechtfertigt, ist flüssig und schmerzlindernd. Gallmetzer will in den exklusiven Club der Anästhesie-Produzenten aufsteigen. Nur vier Firmen in Europa stellen diese essenziellen Mittel her. Doch die Barrieren sind



Die Klinikette zu verkaufen war ein Fehler. Ich fühlte, als hätte ich meiner Gruppe eine Rippe ausgerissen.

Dietrich Gallmetzer
CEO Gallmetzer Healthcare



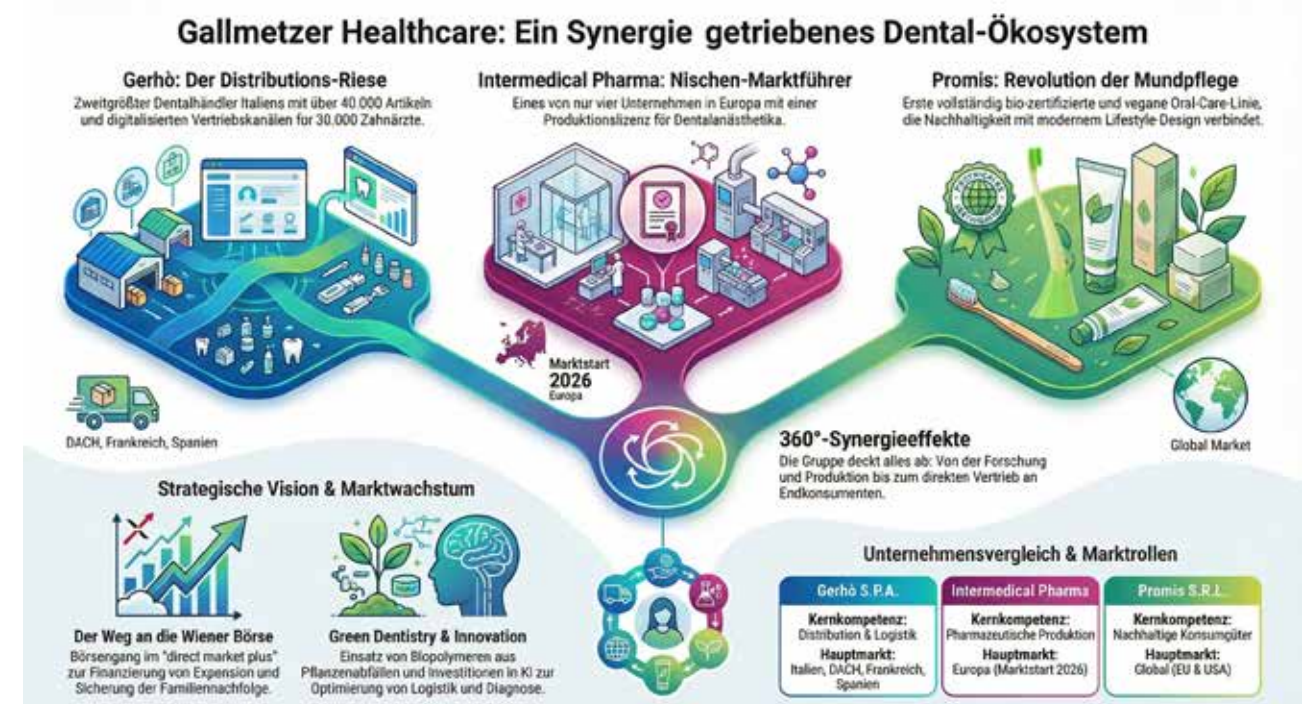
hoch: Über 10 Millionen Euro Investition warum zum Aufbau der Produktion notwendig und auch eine Lizenz des italienischen Staates mußte beantragt werden.

Gallmetzers Kalkül dabei: Wer das Anästhetikum auf Basis Articain liefert – eines der wichtigsten Produkte in der Praxis – hat den Fuß für den Verkauf des gesamten Sortiments in der Tür. Die Produktion findet übrigens nicht in Fernost statt, sondern direkt im Gewerbegebiet von Bozen. Chinesische und amerikanische Investoren standen bereits vor der Tür, wollten die

Firma kaufen oder in Freihandelszonen locken. Doch Gallmetzer lehnte ab. Er kaufte stattdessen eine 7.000 qm große Liegenschaft in Sichtweite der Zentrale. „Wir sind hier geblieben“, sagt er trotzig, aber nicht ohne Stolz auf das Erreichte. Fast 400 Mitarbeiter zählt die Gruppe mittlerweile.

Mit trade4dent auch auf dem österreichischen Markt

Ein zentraler Baustein der DACH-Strategie der Gallmetzer Holding ist die zugekaufte Tochtergesellschaft trade4dent,



Gerhò, Intermedical und Promis bilden das Rückgrad der Gruppe. In Summe gibt es rund 40 Tochtergesellschaften innerhalb des Gallmetzer Konzerns. Gerhò, Intermedica und Promis sind die wichtigsten Töchter.

die als primäres Vehikel für die Expansion in Österreich und Deutschland fungiert. Obwohl der österreichische Markt aufgrund seiner hohen Wettbewerbsdichte und einer im Vergleich zu Metropolen wie Mailand überschaubaren Anzahl an Zahnärzten als „hart umkämpft“ gilt, konnte Gallmetzer den Umsatz dort in den letzten zwei Jahren vervierfachen.

Der Erfolg basiert auf einem hybriden Vertriebsmodell: Während das Kerngeschäft effizient über Online-Plattformen und zielgerichtete Flyer abgewickelt wird, sichern in Österreich spezialisierte Außendienstmitarbeiter vor Ort die persönliche Beratung. Gallmetzer setzt dabei auf einen klaren Wettbewerbsvorteil durch attraktive Preisgestaltung und ein Vollsortiment, das ausgehend von 800 Schnelldrehern des täglichen Bedarfs bis hin zur komplexen Praxis-einrichtung wie Zahnarztstühlen alles abdeckt.

Die nächste Generation: Grün und Digital

Während der Vater das Imperium Stück für Stück ausbaut, steht die Nachfolge bereits in den Startlöchern – und sie bringt frische Ideen in die Holding. Die älteste Tochter Nora verantwortet mit der Marke Promis den Vorstoß in die Nachhaltigkeit. Was als Reaktion auf die schlechte Mundhygiene der Italiener begann, ist heute eine designorientierte Linie aus Biokunststoff und recycelten Materialien, die es bis in die Regale der Drogeriekette Müller geschafft hat. Sohn Jochen wiederum treibt die Digitalisierung und den Einsatz der KI in der Gruppe voran. Die jüngste Tochter Lisa verantwortet den Nachhaltigkeitsbereich im Konzern – kurz ESG (Environmental, Social, and Governance). Der Einstieg der Kinder kommt gerade recht, es gibt mehr denn je zu tun. In der letzten Jahresbilanz der Gallmetzer Holding wird ein Verlust ausgewiesen,

weil neben Firmenwertabschreibungen die enormen Investitionen in die Produktionsanlagen und der Aufbau der jungen Marke Promis erhebliche Kosten verursacht haben, die sich jedoch langfristig als strategisch sinnvoll erweisen und die Basis für zukünftiges Wachstum schaffen sollen.

Fazit: Kein Ende in Sicht

Die Branche konsolidiert sich. Investmentfonds kaufen Kliniken und Händler auf, der Wettbewerb wird härter. Doch Dietrich Gallmetzer denkt nicht ans Aufhören. Im Gegenteil. In fünf Jahren, so seine Vision, soll die Gruppe durch Wachstum und weitere Akquisitionen eines der umsatzstärksten Konzerne in der Branche sein – da ist er sich mit seinen Kindern einig. Und er selbst? Er wird wohl immer noch jeden Sonntag kaum erwarten können, dass es endlich wieder Montag wird.

Wie Nora Gallmetzer mit der Marke Promis den Zahnpflegemarkt aufmischt



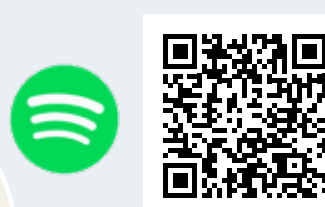
Als Nora Gallmetzer vor fünf Jahren in der eigenen Familienklinik arbeitete, fiel ihr etwas auf: Die italienische Bevölkerung hat eine verbesserungswürdige Zahnpflege. „Startend beim normalen täglichen Zähneputzen zu Hause“, sagt die älteste Tochter des Dental-Unternehmers Dietrich Gallmetzer. Gleichzeitig stellte sie fest: Der Zahnpflegemarkt hat sich seit einem Jahrhundert kaum verändert. Und während 2020 alle über Nachhaltigkeit sprachen, passierte im Dentalbereich „gar nichts“. Dabei wird bei einem Produkt, das man täglich nutzt und drei- bis viermal jährlich wechselt, enorm viel Müll produziert. Sechs bis sieben Monate investierte Nora Gallmetzer in die Recherche. Bambus- und Holzzahnbürsten fielen durch. Zu wenig Borsten, schlechte Qualität, und Wasser bleibt im Naturmaterial gespeichert – ein Paradies für Bakterien. „Ein Zahnarzt würde so etwas nicht empfehlen“, sagt sie. Die Lösung: Lignin – ein Material aus Abfällen der Papier- und Zelluloseproduktion, gemischt mit Zuckerrohr und Maisstärke. Nicht kompostierbar, aber mit minimalem CO₂-Abdruck. Dazu Zuckerrohrstängel und recyceltes Plastik aus italienischen PET-Flaschen.

Die Produkte werden in Spanien, Italien, Schweiz und Deutschland produziert.

Familie Gallmetzer macht keine halben Sachen. „Wir kaufen weder von China noch von anderen Händlern zu. Wir machen alles selber. Das ist alles patentiert“, erklärt die junge Unternehmerin. Das Investment war erheblich. Heute ist Promis weltweit erhältlich, in Österreich u.a. im Müller-Drogeriemarkt sowie online. Zahnärzte testen die Produkte und empfehlen sie weiter. Doch Nora Gallmetzer ist noch lange nicht fertig. Eine Kinderlinie ist gerade fertig geworden, Interdentalbürsten folgen. Das große Ziel: Die kompostierbare Zahnbürste. „Das ist sehr schwierig“, räumt Nora Gallmetzer ein. „Aber wir bleiben dran.“



Hier finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast:



Nora Gallmetzer, der kreative Kopf hinter der Nachhaltigkeitsmarke Promis

Take FIVE to match them all!



IDS 2025

Besuchen Sie uns in Köln!
25. – 29.03.2025
Halle 10.2: Stand N10/O19 + N20/O29
Halle 5.2: Stand C60

Admira Fusion 5 – Einfach schneller. Einfach ästhetisch.

Mit nur 5 Cluster-Shades alle 16 VITA® classical Farben abdecken.

- Universell: Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich
- Schnell: 10 Sekunden Lichtpolymerisation für alle Farben
- Exzellent biokompatibel: Keine klassischen Monomere
- Erstklassig: Mit Abstand niedrigster Schrumpfung (1,25 Vol.-%)



Weltneuheit: Innovative Alternative zum klassischen Sintern

ZPP präsentiert den ersten Mikrowellen-Sinterofen in Österreich

Die neue Mikrowellen-Sintertechnologie von Mestra revolutioniert das Sintern von Zirkonium in der Zahntechnik: Sie spart Zeit, erhöht Präzision und Energieeffizienz und ist dank ZPP erstmals in Österreich verfügbar.



Jörn Pump und Patrick Schrattnner von ZPP zusammen mit Angel Alonso und Iker Serrano von Mestra bei einem Werksbesuch in Spanien im vergangenen November. (v.l.n.r.)

Das baskische Bilbao steht wie kaum eine andere Stadt für den erfolgreichen Wandel von Industrie zu Hightech. Wo früher Stahl, Schiffbau und Maschinenbau dominierten, prägen heute Forschung, Design und nachhaltige Industriepolitik das Bild. Ein Paradebeispiel dieser Entwicklung ist

das Unternehmen Mestra, das 1947 als Metallwerk unter dem Namen Talleres Mestraitua S.L. gegründet wurde. Über die Jahrzehnte spezialisierte sich die Firma Mestra auf Maschinen und Instrumente für Zahnarztpraxen und Dentallabore und zählt heute zu den führenden spanischen Herstellern in diesem Sektor.



Das berühmte Guggenheim-Museum verkörpert den Innovationsgeist der baskischen Metropole Bilbao, in welcher bereits 1947 die heute führende Dentalfirma Mestra gegründet worden ist.

Das Unternehmen exportiert seine Produkte in über fünfzig Länder und erhielt bereits 2001 als eines der ersten spanischen Dentalunternehmen die ISO-9001-Zertifizierung, die seither regelmäßig erneuert wird – ein klares Zeichen für Qualität, Standardisierung und Innovationskraft.

Sintern mit Mikrowellen – kompakter, spannungsfrei, kein Sinterfuß nötig

Während herkömmliche Sinteröfen von außen Wärme zuführen, erzeugt der Mikrowellen-Sinterofen der Firma Mestra die Hitze gleichmäßig im gesamten Material. Das führt zu einer besonders homogenen Temperaturverteilung und eliminiert Zugluft während des Aufheizprozesses. Das Resultat sind sauberere, haltbare und präzisere Strukturen. Zudem



In Österreich ist der Mikrowellen-Sinterofen exklusiv bei ZPP erhältlich.

Die Technik dahinter

Durch den Einsatz von Mikrowellen-Technologie werden Wartungskosten reduziert, da das Gerät mit geringerer Leistung, weniger Komponenten und kompakter Bauweise auskommt.

Vorteile:

- Keine empfindlichen, teuren Heizelemente aus Molybdänsilikat
- Sehr geringer Stromverbrauch: ca. 800–1100 W über den gesamten Zyklus
- Mehrere Produktionszyklen pro Tag möglich
- Deutlich erhöhte Produktionskapazität
- Einfache Bedienung
- Kompakte Bauweise (ideal für kleine Labore)
- Kaum Wärmeabgabe in die Umgebung – ideal im Sommer

Technische Daten:

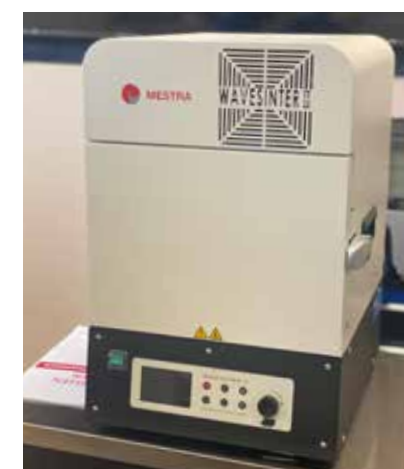
- Abmessungen: 385 (B) × 440 (T) × 547 (H) mm
- Gewicht: 31 kg
- Stromversorgung: AC 230 V, 50 Hz
- Sicherung: 15 A
- Leistung: 2000 W
- Maximaltemperatur: 1.550 °C

weg von energieintensiven Sinteröfen, hin zu intelligenter, nachhaltiger Fertigung.»

Starke Partnerschaft: ZPP bringt Innovation nach Österreich

In Österreich setzt Mestra auf einen erfahrenen und technisch versierten Partner: die ZPP Dentalmedizintechnik GmbH mit Sitz in Eisenerz. Das Unternehmen wurde vor über zwanzig Jahren von Markus Pump gegründet und hat sich als verlässlicher Anbieter im Bereich der Implantologie und Digitaltechnik (CAD/CAM, 3D-Druck) etabliert. ZPP steht für persönliche Beratung, umfassendes technisches Know-how und die Leitlinie „Qualität überzeugt“. Durch kontinuierliche Schulung des Teams und enge Zusammenarbeit mit internationalen Partnern stellt ZPP sicher, dass österreichische Labore Zugang zu den neuesten Technologien der Dentalbranche erhalten.

«Wir freuen uns, als erster Anbieter in Österreich den Mikrowellen-Sinterofen von Mestra präsentieren zu dürfen.» kommentiert Markus Pump, Geschäftsführer von ZPP, gegenüber dem dental JOURNAL. «Damit können auch österreichische Zahntechnikerinnen und Zahntechniker von den enormen Vorteilen dieser Technologie profitieren – kürzere Sinterzeiten, geringerer Energieverbrauch und maximale Prozesssicherheit.»



Mikrowellen-Sintertechnologie von Mestra revolutioniert das Sintern von Zirkonium.

verkürzt sich die gesamte Sinterzeit deutlich: Nur etwa vier Stunden dauert ein kompletter Zyklus – inklusive Aufheizen auf 1.550 °C in 110 Minuten und Abkühlen auf 300 °C in rund 130 Minuten. Damit lassen sich mehrere Produktionszyklen an einem Tag realisieren, was die Effizienz im Labor erheblich steigert.

«Mit dem Mikrowellen-Sinterofen bringen wir eine Technologie nach Österreich, die das klassische Sintern neu definiert – energiesparend, kompakt und in höchster Präzision.» erklärt Frank Andrée, Senior Sales Executive D-A-CH bei Mestra. «Das Gerät zeigt eindrucksvoll, wohin sich moderne Zahntechnik entwickelt:

Kontakt für Österreich

ZPP Dentalmedizintechnik GmbH
Vordernbergerstraße 31
A-8790 Eisenerz
Tel./Fax: +43 (0) 3848 60007
E-Mail: office@zpp.at
www.dental-markt.com

Mit System zum Behandlungserfolg

W&H präsentiert Oralchirurgie- Kompass



Das neue Implantmed Plus II vereint einen leistungsstarken Chirurgiemotor mit intelligenten Funktionen.

Der W&H-Oralchirurgie-Kompass dient als praxisnaher Wegweiser durch die einzelnen Behandlungsschritte in der Oralchirurgie und Implantologie – von der Diagnose über die Behandlung bis zur abschließenden Dokumentation. Er verdeutlicht, wie jedes W&H-Gerät seinen Platz im Behandlungsprozess findet und wie die Medizinprodukte miteinander harmonisieren.

Diagnose

Die präzise Diagnose bildet die Grundlage jeder erfolgreichen Behandlung und liefert alle wichtigen Informationen, um Eingriffe sicher durchzuführen und individuell auf Patienten abzustimmen.

Mit Seethrough steht Anwender ein umfassendes Imaging-Portfolio zur Verfügung: Im extraoralen Segment sorgen zwei High-End-DVT-Geräte für detailreiche Aufnahmen bei gleichzeitig geringer Strahlendosis. Im intraoralen Bereich überzeugt ein flexibler Röntgenarm, ergänzt durch zwei Lesequellen. Entscheidend für den hohen Standard des gesamten W&H-Imaging-Portfolios ist Seethrough Studio, die Software für das gesamte W&H-Imaging-Portfolio.

Planung & Vorbereitung

Auf Basis präziser Diagnosedaten erfolgt die gezielte Planung und Vorbereitung jeder Behandlung.

In Seethrough Studio ist ein Planungstool für eine einfache Visualisierung und Vorbereitung der Behandlung integriert. Zusätzlich verfügt W&H mit SICAT über einen High-End-Partner für Implantatplanungssoftware. Die Übertragung der Planungsdaten aus SICAT Implant auf das Implantmed Plus II erfolgt reibungslos. So wird aus einem einzigen Planungsprozess die Basis für patienten- und behandlungsspezifische Einstellungen.

Behandlung

Ob Weisheitszahnextraktion, Implantation oder Apikotomie – W&H beglei-

tet Chirurgen während der Behandlung mit hochwertigen Geräten, die jeden Prozessschritt gezielt unterstützen. Das neue Implantmed Plus II vereint einen leistungsstarken Chirurgiemotor mit intelligenten Funktionen.

Die Anbindung an Implantatplanungssoftware ermöglicht die automatische Übertragung aller relevanten Behandlungsparameter direkt auf das Gerät. Ergänzend dazu sorgt das neue Piezomed Modul Plus II für innovative Ultraschalltechnologie in der Praxis. Die W&H-Chirurgiewinkelstücke gewährleisten präzise Eingriffe, während die kabellose Fußsteuerung zusätzlichen Komfort und Bewegungsfreiheit bietet. Durch dieses perfekt aufeinander abgestimmte Zusammenspiel der W&H-Medizinprodukte steht einer erfolgreichen Behandlung nichts mehr im Weg.

Überwachung & Dokumentation

Eine lückenlose Überwachung und Dokumentation sind entscheidend für die Qualität jeder Implantatbehandlung. Osstell Beacon gibt mittels Resonanzfrequenzanalyse Sicherheit bei der Beurteilung der Implantatstabilität und unterstützt so prognostizierbare Behandlungsabläufe – für bessere Ergebnisse bei Patienten und Ärzten. Das neue Implantmed Plus II unterstützt Zahnärzte und Oralchirurgen optimal bei der Dokumentation: Mit der integrierten Scanfunktion können Implantate und Biomaterialien direkt per Verpackungscode erfasst werden, zeitintensive manuelle Nachdokumentation entfällt. Gleichzeitig sind die erfassten Daten die Quelle für die Erstellung von Reports, wie Implantatpässen oder Überweisungsunterlagen, und sorgen für volle Rückverfolgbarkeit.

Kompass für die Zahnarztpraxis von morgen

Digitale Technologien revolutionieren die zahnärztliche Behandlung. Mit der optimalen Integration von Geräten, Software und digitalen Prozessen unterstützt W&H Anwender dabei, jeden Behandlungsschritt effizient, sicher und patientenorientiert zu gestalten.

„Unsere Produkte arbeiten Hand in Hand, sind miteinander vernetzt und ergänzen einander,“ betont Andreas Brandstätter, Product Director Oral Surgery & Implantology.

www.wh.com

Der W&H-Oralchirurgie-Kompass dient als praxisnaher Wegweiser durch die einzelnen Behandlungsschritte in der Oralchirurgie und Implantologie.





**LMArte™
Dark Diamond**

Verwandeln Sie jede Komposit-Restauration in ein ästhetisches Meisterwerk mit LM-Arte™, entwickelt in exklusiver Zusammenarbeit mit der renommierten Expertengruppe Styleitaliano™.

Die beliebten Restaurationsinstrumente sind jetzt auch mit LM Dark Diamond™ Beschichtung erhältlich.

- Exklusive Antihafbeschichtung
- Maximaler Kontrast und minimale Reflexionen
- Unempfindlich gegen Kratzer
- Leicht zu reinigen

Für weitere Informationen auf unserer Website einfach den QR Code scannen



Henry Schein Dental Austria erweitert EdgeEndo®-Portfolio

Neue EdgePower-Serie für die Endodontie

Henry Schein Dental Austria präsentiert die neue EdgePower-Serie von EdgeEndo®, einem der weltweit größten Anbieter von NiTi-Rotationsfeilen.

Die Produktlinie umfasst ein vollständig kabelloses Endodontie-Handstück, einen eigenständigen Apex-Locator, ein Gerät für die warmvertikale Obturation und ein Hitzeplugger, um die Arbeitsabläufe in der Endodontie zu optimieren und die Effizienz in der Praxis zu steigern. „Die Erweiterung unseres Endodontie-Portfolios um diese neue Produktreihe von EdgeEndo-Geräten spiegelt unser kontinuierliches Engagement wider, Zahnärzte mit zuverlässigen, qualitativ hochwertigen und kosteneffizienten Lösungen zu unterstützen“, so Paolo Zanetti, Vice President und General Manager, Endodontics, bei Henry Schein.

Die kabellose Produktlinie von EdgePower im Überblick

- EdgeApex HP™ – ein endodontisches Handstück mit einem um 360° drehbaren Winkelstück mit ultra-kleinem Winkelstückkopf und integrierter Apex-Locator-Funktion. Es kann sowohl eigenständig als auch als Teil eines integrierten Systems verwendet werden. Die intelligente Drehmomentkontrolle schützt vor Feilenbruch, während individuell konfigurierbare Speicherplätze mit vorprogrammierten EdgeEndo-Feilen eine einfache Handhabung ermöglichen.
- EdgeApex™ – ein kompaktes, eigenständiges Gerät, das Apex-Locator und Pulpa-Tester in einem vereint. Das große, farbige Display, liefert sowohl visuelle als auch akustische Rückmeldung zur Position im Wurzelkanal – zuverlässig unter nassen wie auch unter trockenen Bedingungen. Der integrierte Pulpa-Tester ermöglicht eine präzise Vitalitätsprüfung.



Die zwei leistungsstarken Akkus von EdgeFlow™ ermöglichen die Füllung von bis zu 100 Wurzelkanälen pro Ladung.



EdgePack™ Hitzeplugger zur Verdichtung und zum Schneiden von Guttapercha.

- EdgeFlow™ – ein Gerät für die warmvertikale Obturation für die gleichmäßige, blasenfreie Abgabe von Guttapercha. Zwei leistungsstarke Akkus ermöglichen die Füllung von bis zu 100 Wurzelkanälen pro Ladung – für eine zuverlässige Tagesleistung.
- EdgePack™ – ein Hitzeplugger zur Verdichtung und zum Schneiden von Guttapercha. Mit vorgebogenen Spitzen in verschiedenen Größen bietet er optimale Zugänglichkeit und eine präzise Temperaturregelung für gleichbleibende, zuverlässige Leistung.

Diese EdgePower-Serie ist vollständig kompatibel mit dem bestehenden Sortiment an NiTi-Feilen und Biokeramikprodukten von EdgeEndo sowie mit den meisten gängigen Feilensystemen und endodontischen Materialien auf dem Markt.

www.henryschein.at/edgeendo



Für Praxen mit einem geringeren Aufkommen an medizinischen oder zahnmedizinischen Instrumenten bietet Miele Professional die Generation „CompactLine“ an: kompakte Reinigungs- und Desinfektionsgeräte mit einer Beladungsebene.



Viel Platz für zahnärztliches Instrumentarium, auch bei kleinem Spülraum: 22 Düsen für Hohlkörperinstrumente, für weitere Instrumente sowie für bis zu 30 Universalkanülen.

Kompakte Maße, große Leistung

Neue CompactLine von Miele Professional

Mit der neuen Generation „CompactLine“ bietet Miele Professional seit November 2025 hochwertige und kompakte Reinigungs- und Desinfektionsgeräte an.

Sie eignen sich vor allem für zahnmedizinische und medizinische Praxen, in denen täglich relativ wenige Instrumentensätze aufbereitet werden. Die neuen Geräte sind 60 Zentimeter breit und mit einer Beladungsebene sowie einer integrierten Schublade für die Unterbringung von Prozesschemikalien ausgestattet. In der Spülkammer finden 22 Düsen für Hohlkörperinstrumente neben weiteren Instrumenten Platz. Für Zahnarztpraxen steht außerdem ein Spezial-Einsatz mit einer Kapazität von bis zu 30 zusätzlichen Universalkanülen sowie weiteren Instrumenten bereit. Darüber hinaus kann das vielseitige Angebot aus Körben und Einsätzen von Miele Professional in den Geräten verwendet werden.

Intuitive Benutzerführung und Nachhaltigkeit

Ein modernes Full-Touch-Display mit farbiger Anzeige ist intuitiv bedienbar und erleichtert den Arbeitsalltag mit den CompactLine-Geräten. Die angezeigte Landessprache ist schnell ver-

ändert und der jeweilige Status der Aufbereitung auch aus einigen Metern Entfernung leicht zu lesen. Chargen können direkt am Display freigegeben werden. Zudem erhält das Praxispersonal hier durch Videosequenzen eine digitale Unterstützung bei Routinearbeiten. Aufgrund des kleineren Spülraums verbrauchen die neuen Modelle vergleichsweise wenig Wasser. Ein CompactLine-Gerät mit drei Dosierpumpen benötigt beispielsweise im Programm Vario TD Dental nur 44 Liter. Durch den geringfügigen Wasserverbrauch sind die Aufheizzeiten kurz, was auch einen sparsamen Stromverbrauch ermöglicht.

Kontrollfunktionen und einfache Prozessdokumentation

Für eine effiziente Reinigung sorgen eine patentierte, drehzahlvariable Umwälzpumpe, die den Wasserdruck bedarfsgerecht anpasst, eine ständige Kontrolle der Flüssigdosierung sowie Sensoren, die die Temperatur messen. Den Ablauf des jeweiligen Programms überwacht eine Sprüharm- und Spüldruckkontrol-

le, die unter anderem Blockaden durch große Instrumente erkennt. Mit der Funktion EcoDry öffnet sich nach Programmende automatisch die Tür, sobald die Temperatur im Spülraum einen unbedenklichen Wert erreicht hat. Dadurch entweicht die restliche Luft innerhalb kurzer Zeit und die Instrumente trocknen schnell. Eine schnelle und einfache Einbindung der CompactLine-Geräte in das Praxisnetzwerk kann über WiFi oder LAN erfolgen. Dies schafft die Voraussetzung für eine sichere Prozessdokumentation mit personalisierten Zugriffsrechten. Darüber ist auch eine Anbindung an die digitalen Plattformen Miele MOVE Connect und Miele MOVE MedDent+ möglich. Maschinendaten sind so über mobile Endgeräte leicht einzusehen und die Dokumentation von Prozessdaten ist von jedem Ort möglich. Um eine zuverlässige Verfügbarkeit im Praxisalltag sicherzustellen, befinden sich zentrale Bauteile an Positionen, die der Miele-Service leicht erreichen kann – was die Zeiten für Wartungsarbeiten deutlich verkürzt.

www.miele-professional.at

Exklusivreport aus Valencia

Wiederaufbau nach der großen Flut



Vor einem Jahr stellte das dental JOURNAL drei Zahnärzte vor, deren Praxen von der verheerenden Naturkatastrophe zerstört wurden, die Ende Oktober 2024 die spanische Provinz Valencia heimsuchte. Wie sieht es heute aus?

Von Daniel Izquierdo-Hänni in Valencia

Fährt man durch Aldaia, Catarroja oder Bentüser, Ortschaften, in denen das Wasser bis über zwei Meter hoch in den Straßen stand, so fallen einem als erstes die vielen fabrikneuen PKWs auf. Tatsächlich weisen diese Vororte südlich der Mittelmetropole Valencia den neusten Fuhrpark des ganzen Landes aus. Kein Wunder, wurden damals über 120'000 Fahrzeuge zerstört, die mittlerweile ersetzt worden sind. Auch ist das Leben wieder auf die Straßen und Plätze der betroffenen Ortschaften zurückgekehrt, das lokale Kleingewerbe – Coiffeursalons und Optiker, Kioske und Möbelgeschäfte – hat sich ebenfalls vom Schlamm befreit und ihre Aktivitäten wieder aufgenommen. Unter diesen befindet sich auch Marisa Fito mit ihrer Zahnarztpraxis im Zentrum von Catarroja.

Die Naturkatastrophe als Zäsur

Eine kleine Keramiktäfel im Eingang- und Wartebereich erinnert gut sichtbar, bis auf welche Höhe das Wasser an jenem 29. Oktober angestiegen war. Seit elf Jahren empfing die leidenschaftliche Kieferorthopädin an diesem Ort ihre Patienten, die sie zusammen mit externen Spezialisten und ihren Praxisassistentinnen verteilt auf drei Behand-



Die Wassermassen suchten sich mit wilder Kraft ihren Weg in die Erdgeschoss von Catarroja, so auch in die „Clínica Dental“ der Doctora Marisa Fito.

lungseinheiten betreute. Schien vor einem Jahr Marisa Fito von den Ereignissen etwas geknickt, so hat die 52-Jährige heute wieder zu jener Energie zurückgefunden, welche sie schon immer ausgezeichnet hat. „Niemand wünscht sich ein Erlebnis wie die Dana (Meteorologisches Phänomen, das für extreme Wetterereignisse wie Starkregen und Stürme verantwortlich ist. (Anmerkung der Redaktion)), aber heute arbeiten wir besser als früher, wobei ich dies auch bei anderen Geschäften in meinem Umfeld feststelle.“, erklärt sie dem dental JOURNAL und ergänzt: „Man nimmt sich immer wieder Dinge vor, die man angehen und erneuern möchte, es aber doch nicht tut, sei es aus Alltagsstress oder aus Bequemlichkeit.“ Nach der Naturkatastrophe stand die Zahnärztin vor der Wahl, ihre Praxis aufzugeben und sich anderswo anstellen zu lassen oder von Null auf alles neu aufzubauen. Über die erste Option dachte sie gerade einen halben, etwas trübsinnigen Tag nach, schnell war ihr jedoch klar, dass sie den Stier bei den Hörnern packen und durchstarten wollte. Rund einen Monat brauchte es, um die Zahnarztpraxis vom Schlamm zu befreien und sämtliches Mobiliar zu entsorgen. Behandlungseinheiten, 3D-Röntgengeräte, Sterilisation, Verbrauchsmaterial: alles nur noch wertloser Schrott. „Der ganze Boden musste



Nur noch Schrott: Eine der drei Kavo-Behandlungseinheiten.



„Bis hierher reichte das Wasser“ und, klein darunter: „Aus dem Schlamm wachsen die höchsten Blumen.“ Erinnerung an die Naturkatastrophe vom 29. Oktober 2024 in der valencianischen Regionalsprache.

rausgerissen werden, auch musste die Mauern zuerst trocknen, bevor wir mit der neuen Installation beginnen konnten.“ Trotzdem schaffte es Marisa Fito nach zwei weiteren Monaten als eine der ersten in der betroffenen Region ihre Praxis wieder zu eröffnen. Stolz führt sie das dental JOURNAL durch ihre neuen Räumlichkeiten und erklärt, dass sie zu Beginn das frisch angeschaffte Röntgengerät nicht voll nutzen konnten. Es gäbe, so erklärt sie lachend, in ganz Spanien nur zwei Unternehmen, die Schutztüren für solche X-Ray-Räume herstellen würden, und die kamen mit dem Liefern nicht nach.

Neuanfang mit verbesserter Patientenkommunikation

Die Gesamtkosten für Bauarbeiten und zahntechnische Gerätschaften beliefen sich auf etwa 300.000 Euro, wobei nur die Hälfte durch die Versicherung gedeckt war. Die übrigen, selbst zu finanzierenden 150.000 Euro versteht die Kieferorthopädin als Investition in die Zukunft sowie in eine verbesserte Patientenkommunikation. Die neuen Schulden scheinen Marisa Fito nicht wirklich Sorgen zu bereiten, vielmehr schwärmt sie von den modernen Bildschirmen in den Behandlungsboxen, mit welchen sie ihre Patienten besser beraten und überzeugen kann. „Ich habe sowieso das Gefühl, dass die Bevölkerung nach dem Schock der Katastrophe, die 230 Leben forderte, mehr zu sich schaut und öfter als früher bereit ist, für das eigene Wohlbefinden und in die eigene Gesundheit Geld auszugeben“, erklärt die Praxisinhaberin gegenüber dem dental JOURNAL.

Tooth Wear ist real, genauso wie unsere Lösungen!

Pragmatische, direkte Ansätze für Tooth Wear von GC

Wenn Verschleiß sichtbar ist, aber seine Ursache komplex – wie geht man effektiv damit um?

Erosion

Typisch sind glatte Oberflächen, verursacht durch Säuren aus Nahrungsmitteln, Getränken oder durch Magensäure.



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. P. Swerts, Belgien

Abrasion

U-förmige Defekte im Zahnhalsbereich oder atypischer Abrieb durch Fremdkörper oder Gewohnheiten.



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. A. Salehi, Frankreich

Attrition

Abgeflachte Okklusalfächen durch Zahn-zu-Zahn-Kontakt bei Knirschen, Pressen oder Kauen.



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. K. Karagiannopoulos, Großbritannien

Abfraktion

Zervikale Defekte durch wiederholte Biegebeanspruchung beim Knirschen oder Pressen.



Mit freundlicher Genehmigung von Dr. Simone Moretto, Belgien

Verschleiß ist ein häufiges Problem bei Patienten – und seine Bewältigung kann komplex sein. GC begleitet Sie auf einer praxisnahen Lernreise: von der Identifikation der Ursachen über die Entwicklung effektiver Behandlungsstrategien bis hin zur nachhaltigen Prävention. Entdecken Sie Wissen, das Ihre tägliche Arbeit erleichtert und die Patientenzufriedenheit steigert.



JETZT QR-CODE
SCANNEN UND MEHR
ÜBER DIE KAMPAGNE
ERFAHREN!



Fallbericht Parodontalbehandlung / meridol® PARODONT EXPERT

Zahnpasta und Mundspülung kann Adhärenz verbessern

Patienten und Behandler stehen in der systematischen Parodontalbehandlung vor vielfältigen Herausforderungen. Denn viele unterschiedliche Faktoren haben Einfluss auf die parodontale Gesundheit. Dem häuslichen Biofilmmangement kommt in jedem Fall eine zentrale Rolle zu, um den gewünschten Therapiefortschritt dauerhaft zu erzielen.

Der Erfolg der Therapie steht oder fällt nicht nur mit der antiinfektiösen Therapie (AIT), es müssen die Weichen für einen langfristigen Erfolg gestellt werden,“ erklärt die Dentalhygienikerin (DH) Petra Natter, BA. Sie beschreibt, dass die Umstellung der zu Hause angewendeten Zahnpasta und die zusätzliche Verwendung von Mundspülung einen sehr positiven Effekt auf die Motivation von Patienten haben können. Dies hat sie in einem Fallbericht dokumentiert, der den Zeitraum von Februar 2022 bis März 2025 umfasst. „Wenn es Patienten nicht gelingt, mittels Aufklärungs- und Therapiegespräch (ATG) und gezielten patientenindividuellen Mundhygieneunterweisungen (MHU) eine Adhärenz zu erreichen, sollten in den folgenden unterstützenden Parodontitistherapien (UPTs) diese bestehenden Lücken geschlossen werden,“ erklärt Petra Natter.

Besondere Bedürfnisse von Patienten erkennen

Die Dentalhygienikerin Natter, BA, behandelte einen Patienten im Alter zwischen 50 und 60 Jahren mit einem moderat zu hohem Körpergewicht, erhöhtem Blutdruck sowie zu Beginn der Behandlung einem deutlich erhöhten Langzeitblutzuckerwert (HbA1c-Wert: 6,8). Erstmals wurde er 2022 mit Zahnschmerzen in der Zahnarztpraxis vorgestellt. Der schmerzende Zahn 15 musste nach einer erfolgreichen Wurzelbehandlung extrahiert werden. In der anschließend erfolgten zahnärztlichen Untersuchung wurde eine Parodontalerkrankung nach dem Parodontalen Screening Index (PSI) Code 3 festgestellt. Zu Beginn der Parodontaltherapie Anfang 2023 nutzte der Patient eine Zahnpasta für empfindliche Zahnhälse. Zu diesem Zeitpunkt war das Zahnfleisch sehr

entzündet und es zeigten sich viele Konkremete. Die oralen Befunde waren 95 Prozent Approximalraum-Plaque-Index (API) und 84 Prozent Bleeding on Probing (BOP). In der Befundevaluation (BEV) nach fünf Monaten und der nachfolgenden UPT zeigte sich wiederholt, dass die häusliche Mundhygiene des Patienten eine Herausforderung darstellte.

Mundhygieneprodukte als wichtiges Werkzeug zur Motivation

Im November 2024 erfolgte die Umstellung der zu Hause angewendeten Zahnpasta auf die meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta, ergänzend dazu wurde die meridol® PARODONT EXPERT Mundspülung mit Hyaluronsäure eingesetzt. Zudem erfolgte eine kurze Intervention durch eine Ernährungsberatung. Infolgedessen stieg



Aufnahme während der UPT und vier Monate nach Anwendungsbeginn von meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung. März 2025 nach dem Anfärben des Biofilms, BOP 0 Prozent, API 15 Prozent.

© DH Petra Natter, BA



Nach erfolgreicher Parodontaltherapie und regelmäßiger unterstützender Parodontaltherapie, März 2025 nach der Zahnreinigung.

© DH Petra Natter, BA

die Adhärenz des Patienten merklich, wodurch sich nicht nur seine Mundgesundheit verbesserte. Auch sein Blutzuckerspiegel sank, der HbA1c-Wert lag zuletzt stabil bei 5,5. Der Blutdruck des Patienten stabilisierte sich unter der Einnahme von ACE-Hemmern.

Die PA-Befunde Ende Jänner 2025 ergaben einen API von 20 Prozent und einen BOP-Wert von 0 Prozent. Im März 2025 putzte der Patient zweimal täglich mit der elektrischen Zahnbürste, er nutzte weiterhin die empfohlene meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung und verwendete die Interdentalraumreinigung mindestens drei- bis viermal wöchentlich. Er zeigte sich zuletzt sehr zufrieden mit seinem Mundgefühl und sah selbst den Erfolg der UPT-Behandlung. Ebenfalls konnte eine sehr gute Adhärenz erreicht werden, um dem Patienten auch eine erfolgreiche Prognose für das Implantat an Zahn 15 zu ermöglichen.

Effektiv gegen Plaque

Die Effektivität der meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung in der Plaquebeseitigung wurde in klinischen Studien belegt [1, 2]. Die in der Zahnpasta enthaltenen Zinn- und Zinkverbindungen tragen zur starken antibakteriellen Wirksamkeit des Produkts bei. Bei über 85 Prozent der Studien-Teilnehmer wurde die Plaque vollständig oder nahezu vollständig entfernt. [2] In der meridol® PARODONT EXPERT

Mundspülung wirkt Hyaluronsäure (HA) antientzündlich und bildet eine Schutzbarriere gegen Bakterien. Zudem unterstützt HA die antibakterielle Wirkung der Cetylpyridiniumchlorid- und Zink- (CPC + Zn) Technologie [3, 4]. Bei regelmäßiger Verwendung der Mundspülung wird Plaque so stark reduziert, dass sie gar nicht mehr oder nur noch minimal festgestellt werden kann. Sechs Monate regelmäßige Anwendung führten in einer klinischen Studie bei acht von zehn Patienten zu gesundem Zahnfleisch (90 Prozent oder mehr Stellen ohne Befund) [2]. Die Mundspülung beschleunigt laut einer aktuellen In-vitro-Studie deutlich den natürlichen Heilungsprozess des Zahnfleisches* [5].

Patientenzufriedenheit in Anwendungsstudie bestätigt

Eine aktuelle Anwendungsstudie zeigt: Nahezu alle der Teilnehmenden (96 Prozent) waren zufrieden oder sehr zufrieden mit Zahnpasta und Mundspülung. Die Patienten stellten eine rasche Linderung ihrer Zahnfleischbeschwerden fest, viele bereits nach wenigen Tagen. Nach zweiwöchiger Anwendung des meridol® PARODONT EXPERT Systems bemerkten 90 Prozent der Befragten mit gelegentlichem Zahnfleischbluten, 85 Prozent der Befragten mit Zahnfleischirritationen sowie 88 Prozent der Befragten mit Zahnfleischbeschwerden rund um Implantate eine Linderung ihrer Beschwerden. [6]



© CP GABA

Das meridol® PARODONT EXPERT System.

Den vollständigen Bericht findet man auf der CP GABA Webseite über diesen QR-Code.



Quellen

- [1] Montesani L, Montesani L, Mateo LR et al. Clinical investigation of SnF toothpaste in reducing mucositis for implant patients. J Dent Res. 2024; 102 (SL_ #3967079). [2] Montesani L, Montesani L, Mateo LR et al. Clinical investigation of CPC-Zinc-Hyaluronic Acid Mouthwash in reducing implant mucositis. J Dent Res. 2024; 102 (SL_ #3969463). [3] Dahiya D, Kamal, R., N Am J Med Sci. 2013;5(5):309-315; [4] Casale C et al., Int J Immunopathol Pharmacol. 2016;29(4):572-582 [5] Zaman R, Chen D, Tivedi HM. Data on file, 2024. [6] Ipsos, Patient Experience Program mit meridol® PARODONT EXPERT Zahnpasta und Mundspülung, 2-wöchiger Produkttest, 402 Teilnehmende aus Deutschland, Österreich, Schweiz, 2024.
* nach einmaliger Anwendung im Vergleich zu einem unbehandelten Gingivakeratinozyten Monolayer



Aufnahme vor Beginn der Parodontaltherapie (Jänner 2023).

© Praxis Schwarzkopf, Lindenberg



Aufnahme während der UPT und vor der Umstellung auf meridol® PARODONT EXPERT Produkte. Nach dem Anfärben des Biofilms im November 2024.

© DH Petra Natter, BA

Bifix Veneer LC von Voco

Veneerbefestigung mit optimiertem Workflow

Veneers sind aus der modernen Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken und erfreuen sich aufgrund ihrer Ästhetik und Haltbarkeit immer größerer Beliebtheit. Doch bei der Befestigung dieser filigranen Restaurationen kommt es auf höchste Präzision und Ästhetik an

Die Wahl des Befestigungsmaterials und die exakte Positionierung des Veneers haben einen entscheidenden Einfluss auf das ästhetische Ergebnis und die Langzeitstabilität der Restauration. Und genau hier setzt das neue Bifix Veneer LC an. Das besonders ästhetische und mit 81 Gew.-% gefüllte lichterhärtende Nano-Hybrid Befestigungscomposite wurde speziell für die einfache und sichere adhäsive Befestigung von Veneers, Inlays und Onlays aus Composite oder Keramik entwickelt.

Einfach und sicher zum brillanten Endergebnis

Das durchdachte Farbkonzept mit den 3 Farben bright, clear und warm macht das Einsetzen von Veneers einfach und ermöglicht eine positive Beeinflussung des ästhetischen Ergebnisses. So kann die Farbwirkung des Veneers exakt auf die benachbarten Zähne angepasst werden. Die Farbe clear sorgt aufgrund der hohen Transluzenz für eine farbneutrale Befestigung. Erscheint das Veneer zu dunkel, ermöglicht die Farbe bright eine Aufhellung der Versorgung. Ist die Farbwirkung des Veneers hingegen zu hell, ist die Farbe warm die richtige Wahl, um das Gesamtbild etwas abzudunkeln. Dank der exakt abgestimmten Try-In Pasten lässt sich die passende Farbe einfach auswählen und das finale Ergebnis kann vorab überprüft werden. Rückstände lassen sich leicht entfernen, da die Try-In Pasten wasserlöslich sind.



Farbauswahl mit den Try-In-Pasten



Auftragen des Adhäsivs Futurabond M+ auf die Zahnschubstanz



Applikation von Bifix Veneer LC (clear) auf das Veneer



Finales ästhetisches Ergebnis der Veneerversorgung an Zahn 12, 11, 21 und 22.

Exzellentes Handling für präzise Ergebnisse

Die Konsistenz des Befestigungscomposites wirkt sich maßgeblich auf die Handhabung aus. Mit Bifix Veneer LC profitiert die Zahnärztin/der Zahnarzt von einer optimal eingestellten Viskosität. Das Material ist fest genug, damit es beim Applizieren auf dem Veneer nicht verläuft und gleichzeitig fließfähig genug, um ein leichtes und definitives Positionieren auf dem Zahn zu ermöglichen. Mit der speziell abgestimmten Kunststoffkanüle kann das Material präzise dosiert und appliziert werden. Im Gegensatz zu herkömmlichen Metallkanülen stellt die Kunststoffkanüle sicher, dass das Veneer nicht beschädigt oder verfärbt wird. Darüber hinaus erleichtert der neue biegsame Sticky Tim die Anwendung. Die Applikationshilfe mit Klebspitze sorgt dafür, dass das Veneer sicher aufgenommen und platziert werden kann. Auch die Entfernung von Materialüberschüssen ist denkbar einfach: Durch kurzes Anpolymerisieren werden diese in eine elastische Konsistenz gebracht und können mühelos entfernt werden.

www.voco.dental

Technologie, Ergonomie und Wirtschaftlichkeit

GERL lanciert First-Class Prophylaxe

Mit der ABC MACHINE bringen GERL und Woodpecker eine neue Generation der Prophylaxe auf den Dentalmarkt.

Entwickelt für den modernen Praxisalltag anspruchsvoller Behandler, verbindet das Gerät innovative Technologie mit durchdachter Ergonomie und hoher Wirt-

schaftlichkeit. Ziel ist es, professionelle Zahnreinigung auf einem konstant hohen Qualitätsniveau zu ermöglichen – First-Class Prophylaxe, unabhängig von Behandlungsdauer oder Tagespensum. Im Mittelpunkt steht ein duales Heizsystem, das sowohl Ultraschall- als auch Pulverstrahlhandstück kontinuierlich mit temperiertem Wasser versorgt. Die konstante Warmwassertemperatur trägt maßgeblich zu einer gleichbleibenden Behandlungsqualität bei und erhöht zugleich den Komfort für Patienten. Für Behandelnde bedeutet das mehr Kontrolle und Verlässlichkeit während der gesamten Sitzung.

Die ergonomisch geformten Titan-Handstücke sind auf präzises und ermüdungsarmes Arbeiten ausgelegt. Ihr geringes Gewicht und die ausgewogene Balance unterstützen eine ruhige Handführung, auch bei längeren Anwendungen. Besonders das Pulverstrahlhandstück setzt neue Maßstäbe in Präzision und Handling, denn durch die integrierte LED-Beleuchtung ermöglicht es jederzeit optimale Sicht auf das Arbeitsfeld. Ergänzt wird dies durch ein hochwertiges Multifunktions-Display mit drei Ultraschall-Modi, das eine schnelle Anpassung an unterschiedliche Indikationen ermöglicht. Die beleuchtete Pulverkammer sorgt für zusätzliche Übersicht von Pulver und Füllstand und erleichtert die tägliche Handhabung.

In der Anwendung deckt die ABC MACHINE das gesamte Prophylaxe-Spektrum ab: von supra- und subgingivalem Scaling über Ultraschallanwendungen bis hin zur schonenden Implantatreinigung. Damit eignet sich das System sowohl für standardisierte Prophylaxeabläufe als auch für anspruchsvollere Behandlungssituationen.


gerl-dental.at/abc-machine




Gute Haftwerte mit adhäsiven und selbstadhäsiven Befestigungskompositen

Universal-Adhäsiv als Flusssäure-Ersatz?

Lithium-Disilikat hat sich aufgrund seiner vorteilhaften mechanischen und ästhetischen Eigenschaften als Material unter anderem für Kronen, Veneers und Inlays etabliert. Um eine möglichst langfristige und verlässliche Haftung an der Zahnhartsubstanz zu gewährleisten, ist jedoch ein geeignetes Adhäsivprotokoll nötig. Eine zentrale Rolle spielt dabei die Vorbehandlung des Restaurationswerkstoffs. Aktuelle Studienergebnisse aus Japan lassen in diesem Zusammenhang das Universaladhäsiv Universal Bond II als attraktive Alternative zu Flusssäure erscheinen – und das bei hoher Kompatibilität mit anderen Adhäsivsystemen.

Als Standardvorgehen bei der Vorbehandlung von Lithium-Disilikat-Restaurationen hat sich das Ätzen der Innenflächen mit 5-prozentigem Flusssäuregel etabliert. Anders als bei anderen Glaskeramiken beträgt die Ätzdauer hier allerdings nur 20 Sekunden¹. Aus der Keramik werden durch diesen Prozess Glasanteile herausgelöst, ein retentives Ätzmuster entsteht. Dieses Muster stellt

die Grundlage für die mikromechanische Verankerung zwischen Keramik und Befestigungskomposit dar². Zusätzlich verbessert eine anschließende Silanisierung der Restaurationsoberfläche den Haftverbund.

Neben separaten Silan-Primern können zu diesem Zweck auch Universaladhäsive mit Silanhaftvermittler zum Einsatz kommen. Diese wiederum stehen sowohl als Ein- als auch als Zwei-Flaschen-Ausführungen zur Ver-

fügung. Welche dieser beiden Ausführungen zum Erreichen eines langfristigen Haftverbunds zu bevorzugen ist, darauf blickt eine aktuelle Studie aus Japan³. Neben der Kompatibilität mit verschiedenen Befestigungskompositen interessierte die Wissenschaftler dabei unter anderem auch, inwiefern ein solches Universaladhäsiv für die Vorbehandlung von Lithium-Disilikat als Ersatz für die potenziell gesundheitsschädliche Flusssäure in Frage kommt.

Eine Studie, neun Befestigungskomposite

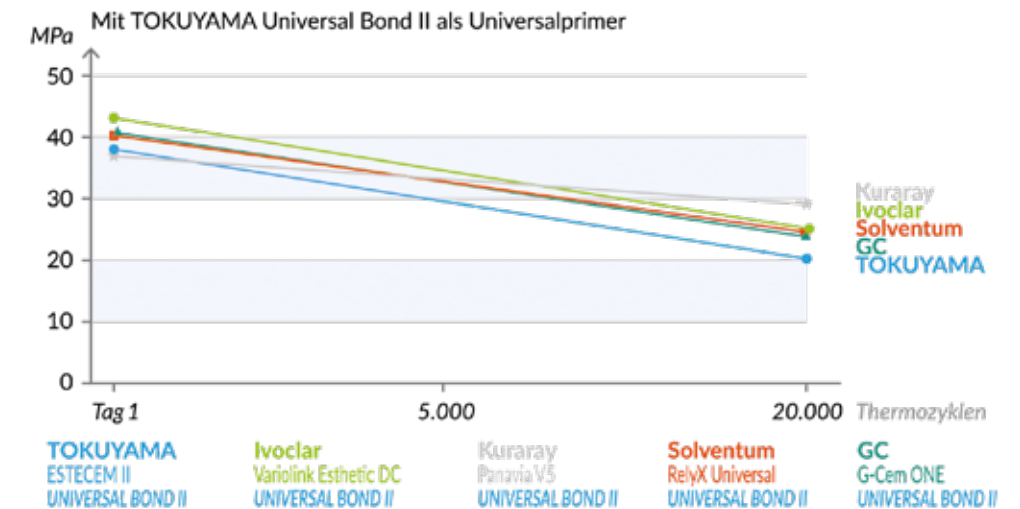
Für ihre Untersuchung nahmen die Forscher den Haftverbund von neun verschiedenen adhäsiven bzw. selbstadhäsiven Befestigungskompositen sowie ihrem jeweils dazugehörigen Adhäsivsystem mit Lithium-Disilikat in den Blick. Dabei griffen sie auf drei unterschiedliche Vorbehandlungs-Methoden zurück. Neben der klassischen Flusssäure-Vorbehandlung (20 Sekunden bei

einer Konzentration von 4,5 Prozent) und dem Verzicht auf die Vorbehandlung mit Flusssäure kam auch die ausschließliche Vorbehandlung mit einem Zwei-Komponenten-Universaladhäsiv (Universal Bond II, Tokuyama Dental) zum Einsatz.

Jeweils zu drei unterschiedlichen Zeitpunkten ermittelten die Wissenschaftler anschließend die Scherhaftfestigkeitswerte zwischen Befestigungskomposit und Lithium-Disilikat: nach einer eintägiger Alterung in 37 Grad Celsius warmem, destilliertem Wasser, nach 5.000 und nach 20.000 Thermozyklen. Auf diesem Weg sollte eine zweijährige Tragedauer der Restauration simuliert werden.

Zwei-Flaschen-Adhäsive im Vorteil

Als Nullhypothese waren die Forscher davon ausgegangen, dass die Haftkraft nach der ausschließlichen Vorbehandlung mit einem Ein-Flaschen-Adhäsiv im Laufe der Zeit signifikant abnehmen würde. Diese Annahme bestätigten die Messungen: Verzichtete man bei der Vorbehandlung auf Flusssäure und griff lediglich auf das zum Befestigungskomposit gehörende Adhäsivsystem zurück, so näherten sich die Haftkraftwerte bei 20.000 Thermozyklen in fast allen Fällen der Nulllinie an. Die einzigen Ausnahmen bildeten die Befestigungskomposite ESTECM II (Tokuyama Dental) und Super-Bond Universal (SUN MEDICAL) mit ihren jeweiligen Adhäsivsystemen. Bei ihnen konnten auch nach 20.000 Thermozyklen noch Haftwerte von mehr als 20 MPa festgestellt werden. Beiden Systemen gemeinsam: Es handelt sich um Zwei-Flaschen-Adhäsive. Als Begründung für den signifikanten Unterschied führt die Forschungsgruppe an, dass bei Zwei-Komponenten-Adhäsiven eine



Zersetzung des Silanhaftvermittlers im Gegensatz zu Ein-Flaschen-Adhäsiven erst nach dem Mischen beider Komponenten stattfinden kann.

Breite Kompatibilität & Zukunftspotenzial

Eine weitere Erkenntnis: Bei der Untersuchung des dritten Vorbehandlungs-Modus, der ausschließlichen Vorbehandlung mit dem Universaladhäsiv Universal Bond II (Tokuyama Dental), konnten die Wissenschaftler gute Haftwerte in Kombination mit Befestigungskompositen anderer Hersteller feststellen. Nach 20.000 Thermozyklen lagen die Haftwerte hier höher als diejenigen, die unter Verzicht auf die Flusssäure-Vorbehandlung mit dem jeweils empfohlenen Adhäsivsystem erreicht werden konnten.

Diese Ergebnisse zeigen ausgeprägte Kompatibilität von Universal Bond II im Einsatz mit anderen gängigen Befestigungskompositen – darunter auch selbstadhäsive Systeme. Aus Sicht der Wissenschaftler qualifiziert sich das Universaladhäsiv auf Grundlage dieser Ergebnisse als gangbarer Alternativweg für die Vorbehandlung mit Flusssäure. Darüber hinaus kön-

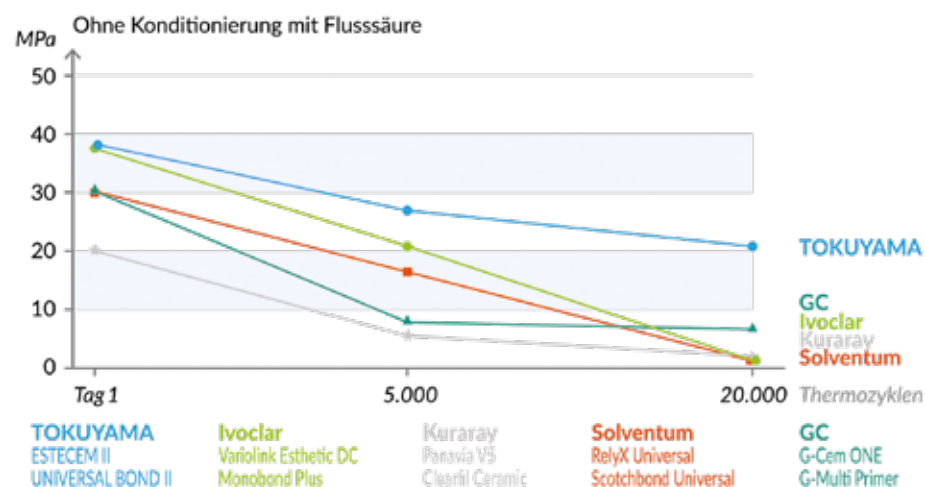
ne das Einsatzspektrum des Produkts in Zukunft womöglich sogar über die Herstellerempfehlung hinaus hin erweitert und das Universaladhäsiv ganz allgemein als Vorbehandlungsmittel für das Bonding von Lithium-Disilikat und Befestigungskompositen eingesetzt werden.

Fazit für die Praxis

Wird bei der adhäsiven Befestigung von Lithium-Disilikat-Restaurationen auf eine Vorbehandlung mit Flusssäure verzichtet, so lässt sich mit Zwei-Komponenten-Adhäsivsystemen dennoch eine zuverlässige und dauerhafte Haftung erreichen. Eine aktuelle Studie bescheinigt dabei dem Universaladhäsiv Universal Bond II (Tokuyama Dental) eine hohe Kompatibilität beim Einsatz mit verschiedenen adhäsiven und selbstadhäsiven Befestigungskompositen.

<https://tokuyama-dental.eu>

¹Hajto J. Zeitgemäße Vollkeramik. Materialeigenschaft und klinische Anwendung. CME-Beilage in: Der Freie Zahnarzt 11/2012.
²Manhart J. Intraorale Reparatur von Keramikeneinlagefüllungen. ZMK, 2019. 35(3): S. 94-103.
³Irie, M.; Okada, M.; Maruo, Y.; Nishigawa, G.; Matsumoto, T. Long-Term Bonding Performance of One-Bottle vs. Two-Bottle Bonding Agents to Lithium Disilicate Ceramics. Polymers 2024, 16, 2266. <https://doi.org/10.3390/polym16162266>.



Fallstudie

Schwarze Dreiecke zuverlässig schließen

Ein 34-jähriger Mann stellte sich mit einem ästhetischen Anliegen vor: Ihn störten die kleinen Diastemata und schwarzen Dreiecke zwischen den von Natur aus eher schmalen Zähnen.

Von Maarten de Beer, Niederlande



Abb. 1: Lächeln des Patienten beim ersten Besuch.



Abb. 5-7: Farbbestimmung unter kreuzpolarisiertem Licht



Abb. 8: Das Komposit im oberen Frontzahnbereich wurde entfernt, ...



Abb. 2: Zahn 11 und 21 sind über den Retentionsdraht hinweg mit Komposit verblockt.



Abb. 7: Farbbestimmung unter kreuzpolarisiertem Licht



Abb. 8: Das Komposit im oberen Frontzahnbereich wurde entfernt, ...



Abb. 3: Oberkieferfront von okklusal. Die Kompositrestaurationen sind deutlich als solche erkennbar.



Abb. 4: Farbbestimmung mit Hilfe eines auf die Zähne aufgetragenen Komposits (G-ænial A'CHORD A2, A1, JE und AE; GC).

Sein Zahnarzt hatte die Lücken bereits mit Komposit verengt, doch war der Patient mit dem Ergebnis nicht zufrieden (Abb. 1). Die schwarzen Dreiecke waren weiterhin vorhanden und gleichzeitig sah man deutlich einen Übergang zwischen Zahn und Komposit. Zudem waren Zahn 11 und 21 unterschiedlich breit ausgefallen, die Restaurationen waren schwer zu reinigen und verfärbten sich schnell (Abb. 2). Hinter den Frontzähnen verlief ein Retentionsdraht und Zahn 11 und 21 waren mit Komposit verblockt (Abb. 3). In jedem Fall musste der Retentionsdraht entfernt werden, denn er verhinderte eine erfolgreiche approximale Restauration. Die Ausgangssituation wurde ausführlich fotografisch dokumen-

tiert. Ein schnell erstelltes Komposit-Mockup zeigte dem Patienten die Behandlungsmöglichkeiten auf. Nach Einwilligung des Patienten wurde ein Behandlungstermin vereinbart. Die Farbbestimmung stand am Anfang der Behandlung. Es wurde versuchsweise Komposit in verschiedenen Farben auf die Zähne aufgetragen, um festzustellen, welcher Farbton sich am besten in das Umfeld integrierte. Getestet wurde G-ænial™ A'CHORD (GC) in den Farben A2, A1, JE und AE (Abb. 4). Mit kreuzpolarisiertem Licht wurde eine weiche Ausleuchtung ohne Reflektionen erzielt, sodass die Farbe noch besser beurteilt werden konnte (Abb. 5). Beim Schließen von Diastemata oder schwarzen Dreiecken reicht es oft aus, sich für einen



Abb. 9: ... ebenso wie der Retentionsdraht.



Abb. 10: Isolierung mit Kofferdam. Retraktionsfaden aus Zahnseide sorgen für zusätzliche Retraktion.



Abb. 11: Darüber hinaus trug die Brinker-Klammer B4 zu einer noch stärkeren Retraktion bei (hier bei Zahn 13).



Abb. 12: Zahn 13 wurde zervikal versorgt.



Abb. 13 bis 16: Als erstes wurde mit einer transparenten Matrice je eine kleine Ausbuchtung geformt ...; 14) ... und an beiden Zähnen mit Komposit aufgebaut; dann wurde der Rest des schwarzen Dreiecks geschlossen. Durch dieses Vorgehen lässt sich die Kontur der Restauration und ihre endgültige Symmetrie einfacher und gezielter gestalten. 15) Die beiden fertig ausgeformten Ausbuchtungen. 16) Zahn 21 vollständig restauriert.

einheitlichen Farbton zu entscheiden; eine komplexe Farbschichtung ist hier normalerweise nicht erforderlich. Im vorliegenden Fall erwies sich G-ænial A'CHORD A1 (GC) als am besten passende Farbe. Zunächst wurden der Retentionsdraht und alle Kompositrestaurationen entfernt (Abb. 6 bis 9). Dann wurde von Zahn 15 bis Zahn 25 der Kofferdam (Isodam Heavy, Sigma Dental) angelegt. Mit Ligaturen aus Zahnseide (PTFE-Floss, Tandex) konnte eine zusätzliche Retraktion erreicht werden (Abb. 10). An Zahn 13 wurde eine zusätzliche Kofferdamklammer (Brinker B4, Coltene) angebracht, um den Bereich der Gingivarezession besser zu isolieren und die Retraktion weiter zu verstärken. Der Klammerbogen wurde mit selbststänzendem fließ-

fähigem Komposit stabilisiert (Abb. 11). Die Zähne wurden ausgiebig mit 29-µm-Aluminiumoxid (Aquacare Twin, Velopex) sandgestrahlt und mit 37%iger Phosphorsäure geätzt. Es wurden Primer und Bonder auf alle Zähne aufgetragen. Zahn 13 wurde mit G-ænial A'CHORD A1 (GC) restauriert (Abb. 12), anschließend der mesiale Anteil von Zahn 12 und schließlich Zahn 11 und 21. Um Diastemata oder schwarze Dreiecke erfolgreich zu schließen, ist eine sehr gute zervikale Verbindung notwendig. Dabei sollten beide Zähne gleichermaßen verbreitert werden. Aufgrund des großen Abstands zwischen zervikalem und inzisalem Bereich wurden vor dem eigentlichen Aufbau zuerst kleine Ausbuchtungen auf den approxima-



Abb. 17: Ein symmetrisches Ergebnis nach Restauration der beiden mittleren Schneidezähne.



Abb. 19: Zahn 12 und 22 wurden ebenfalls weiter aufgebaut, um die schwarzen Dreiecke (weitgehend) zu schließen.



Abb. 21: Einsetzen eines neuen Retentionsdrahts.



Abb. 23: Das Ergebnis nach zwei Wochen.



Abb. 18: Zahn 12 und 22 wurden ebenfalls weiter aufgebaut, um die schwarzen Dreiecke (weitgehend) zu schließen.



Abb. 20: Aufbringen von Komposit zur Verbreiterung von bukkal nach palatinal, jeweils über den gesamten Zahn. Dies gibt auch der Gingiva den nötigen Halt.



Abb. 22: Unmittelbar nach dem Entfernen des Kofferdams.



Abb. 24: Das Ergebnis nach zwei Wochen.

len Flächen der beteiligten Zähne mit einem vorgeformten Streifen (Blue-View VariStrip, Garrison) geschaffen (Abb. 13 und 14). Nach dem Aushärten dieser Ausbuchtungen konnte der Streifen dann wieder entfernt werden (Abb. 15). Falls erforderlich, kann man in dieser Phase durch Polieren ohne Weiteres noch etwas nacharbeiten, um etwa eine gleichmäßigere Raumverteilung zu erreichen. Derselbe Streifen wurde dann neu positioniert und der Raum zwischen der Ausbuchtung und der Inzisalkante von Zahn 21 mit Komposit aufgefüllt (Abb. 16). Anschließend wurde auch Zahn 11 aufgebaut (Abb. 17), gefolgt von Zahn 22. Dann wurden alle Zähne sorgfältig auf Hochglanz poliert (Diacomp Plus

Twist, EvE). Approximalkontakte und die Übergänge wurden mit Zahnseide überprüft (Abb. 18 bis 20). Schließlich wurde ein neuer Retentionsdraht angebracht (Abb. 21).

Unmittelbar nach der Behandlung ist normalerweise immer noch ein schwarzes Dreieck zu sehen, weil der Kofferdam die Gingiva retrahiert hat. Außerdem können sich Farbunterschiede zwischen Zähnen und Komposit durch das Austrocknen ergeben.

Über diese beiden Phänomene sollte man Patienten immer vorab informieren (Abb. 22). Der Patient stellte sich zwei Wochen später zur Nachuntersuchung vor. Die Kompositanteile waren optisch sehr schön in das natürliche Gebiss integriert; außerdem hat-

te sich die Papille wieder fast vollständig neu aufgebaut (Abb. 23 und 24).

<https://www.gc.dental/europe/de-AT>

MAARTEN DE BEER

schloss 2015 sein Studium der Zahnmedizin an der Radboud Universität in Nijmegen ab und arbeitete anschließend als Vertretungskraft in verschiedenen Praxen. Seit 8 Jahren ist er in Dieren (Niederlande) als Zahnarzt tätig, wo er sich hauptsächlich auf die restaurative Zahnmedizin konzentriert.

„FREIGESetzte BAKTERIEN“ EIN RISIKO BEI JEDER BEHANDLUNG

Die prophylaktische Anwendung eines antibakteriellen Wirkstoffs wie Chlorhexidin vor Eingriffen in Mund- und Rachenraum wird empfohlen.¹

Chlorhexamed FORTE
2 mg/ml Dentallösung
hilft Bakterien abzutöten,
bevor sie freigesetzt werden.^{2,3,4}

- Goldstandard-Wirkstoff Chlorhexidin^{3,4}
- Bekämpft Bakterien bis zu 12 Stunden
- Schutz für Arzt und Patienten während operativer Eingriffe²
- Chlorhexamed – die Nr. 1 zur Anwendung in Mund- und Rachenraum⁵

Haleon - Gebro Consumer Health GmbH, 6391 Fieberbrunn, Österreich.
Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Stand: 02 2026.

Chlorhexamed



BG-JV/CHX 260201

Minimalinvasiv - Sicher - Zuverlässig



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



hf Surg® Smart

REF 452 600 | UVP 1.299,00 €

>> Preiswertes Einstiegermodell



hf Surg® Touch

REF 452 650 | UVP 2.499,00 €

>> Programmierbar (kein Bipolar)



hf Surg® BiPo

REF 452 700 | UVP 1.899,00 €

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

Recht

Grenzenlos digital behandeln?

Urteil des Europäischen Gerichtshof (EuGH) zur Telemedizin und dessen Auswirkungen auf die zahnärztliche Praxis.

Von Magistra Michaela Nill

Telemedizin ist längst mehr als ein Trend. Digitale Zweitmeinungen, virtuelle Behandlungspläne, Teleordinationen oder KI-gestützte Diagnosen gehören zunehmend zum zahnärztlichen Alltag. Die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien (kurz IKT) zur medizinischen Versorgung über räumliche Distanzen hinweg zählen zu den bedeutendsten Innovationen im Gesundheitswesen. Am 11. September 2025 hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) in der Rechtssache C115/24 ein richtungsweisendes Urteil gefällt, das die rechtlichen Rahmenbedingungen für telemedizinische Leistungen in der EU grundlegend präzisiert und erleichtert.

Zum Ausgangsverfahren

Der Oberste Gerichtshof (OGH) legte dem EuGH mehrere Fragen zur Auslegung relevanter EU-Richtlinien vor – insbesondere zur Patientenmobilitätsrichtlinie, zur E-Commerce-Richtlinie sowie zur Berufsqualifikationsrichtlinie. Im Mittelpunkt stand die Frage der Zulässigkeit und rechtlichen Einordnung telemedizinischer Leistungen im Rahmen grenzüberschreitender Zahnbehandlungen. Konkret ging es darum, ob eine in Österreich niedergelassene Zahnärztin an Zahnkorrekturbehandlungen mit transparenten Zahnschienen (Alignern) für österreichische Patienten mitwirken darf, wenn diese Korrekturbehandlungen (Planung und Verlaufskontrolle) von einer deutschen privaten Zahnklinik angeboten und telemedizinisch durchgeführt werden.

Exkurs: Wie funktionieren digitale Zahnbehandlungsmodelle in der Praxis?

Die kieferorthopädische Fernbehandlung mit transparenten Zahnschienen läuft in der Regel wie folgt ab: In einer Partnerpraxis wird zunächst die Anamnese erhoben und anschließend die Erstdiagnose anhand eines digitalen Scans oder Abdrucks erstellt. Die Daten werden an eine spezialisierte Zahnklinik (in einem anderen EU-Mitgliedstaat) übermittelt, wo die Planung der Zahnkorrektur erfolgt. Der Behandlungsplan inklusive 3D-Simulation des zu erwartenden Ergebnisses wird dem Patienten online zur Verfügung gestellt. Die Zahnschienen werden individuell gefertigt und direkt an den Patienten oder die Partnerpraxis versendet. Während der Behandlung erfolgt die Kontrolle des Behand-

lungsverlaufs weitestgehend über eine Dental Monitoring App, bei der der Patient regelmäßig Fotos oder Scans hochlädt. Bei Bedarf können lokale Partnerzahnärzte für physische Kontrolltermine eingebunden werden.

Die Österreichische Zahnärztekammer (ÖZÄK) klagte eine Partnerzahnärztin der deutschen Zahnklinik auf Unterlassung. Sie argumentierte, dass die deutsche Zahnklinik sowie der ebenfalls in Deutschland ansässige Zahnschienenhersteller nicht berechtigt seien, in Österreich zahnärztliche Leistungen zu erbringen. Die österreichische Zahnärztin wirke daher unerlaubt mit und sei als „Mittälerin“ zu qualifizieren. Ein weiterer Streitpunkt war, ob die Tätigkeit der österreichischen Zahnärztin für die deutsche Zahnklinik dazu führen könne, dass letztere als in Österreich ansässig



Die Verfasserin dieses Artikels war in diesem EuGH-Verfahren gemeinsam mit ihrem Kollegen Rupert Kreuml Verfahrensanwältin auf Seiten der deutschen Zahnklinik. Die mündliche Verhandlung vor dem EuGH in Luxemburg fand am 13. 2. 2025 im Grande Salle statt.



Darf eine kieferorthopädische Fernbehandlung mit transparenten Zahnschienen über innereuropäische Staatsgrenzen erfolgen?

gilt. In diesem Fall würde das österreichische Zahnärztegesetz Anwendung finden. Die beklagte Zahnärztin stützte sich auf ein arbeitsteiliges Zusammenwirken mit der deutschen Zahnklinik und vertrat gemeinsam mit dieser den Standpunkt, dass das Vorgehen unionsrechtlich zulässig sei – insbesondere unter telemedizinischen Gesichtspunkten.

Zentrale Rechtsfragen des Vorabentscheidungsverfahrens

Die Kernfragen im EuGH-Verfahren lauteten verkürzt dargestellt wie folgt:

- Wie ist „Telemedizin“ im Sinne der Patientenmobilitätsrichtlinie auszulegen?
- Gelangt das Recht des Mitgliedstaates zur Anwendung, in dem der Gesundheitsdienstleister ansässig ist („Herkunftslandprinzip“), oder jenes Recht des Staates, in dem sich der Patient befindet („Bestimmungslandprinzip“)?
- Gilt das Herkunftslandprinzip uneingeschränkt – auch wenn niedergelassene österreichische Zahnärzte physische Leistungen am Patienten erbringen?

Die Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes

Der EuGH stellte klar: Telemedizinische Leistungen sind Gesundheitsdienstleistungen, die unter Nutzung von IKT erbracht werden und fallen unter die Anwendung der Patientenmobilitätsrichtlinie – auch wenn sie Teil eines umfassenderen Behandlungsvertrags sind. Gemäß Art. 3 Buchst. d der Patientenmobilitätsrichtlinie gilt die Gesundheitsversorgung im Fall der Telemedizin als in dem Mitgliedstaat erbracht, in dem der Gesundheitsdienstleister ansässig ist – hier also Deutschland. Grenzüberschreitende telemedizinische Leistungen unterliegen folglich ausschließlich den Rechtsvorschriften des Mitgliedstaats, in dem der Gesundheitsdienstleister ansässig ist (Herkunftslandprinzip). Die österreichischen Vorschriften sind daher auf die erbrachten telemedizinischen Gesundheitsdienstleistungen der deutschen Zahnklinik nicht anwendbar. Die deutsche Zahnklinik kann auch nicht als in Österreich ansässig angesehen werden und unterliegt somit nicht dem österreichischen Zahnärztegesetz.

Wird im Rahmen eines einheitlichen Behandlungsvertrags sowohl telemedizinisch als auch physisch behandelt, sind die Leistungen voneinander getrennt zu betrachten und gelten für die physisch erbrachten Behandlungsleistungen die Vorschriften des Mitgliedstaats, in dem diese erbracht werden – denn in diesem Fall liegt keine telemedizinische Leistung im Sinne der Patientenmobilitätsrichtlinie vor. Ein „Überwiegen“ der telemedizinischen oder physischen Komponenten ist für die rechtliche Einordnung laut EuGH nicht entscheidend. Das Ausgangsverfahren vor dem OGH ist noch nicht abgeschlossen.

Fazit für die zahnärztliche Praxis

Das EuGH-Urteil in der Rechtssache C-115/24 schafft rechtliche Klarheit für grenzüberschreitende digitale Gesundheitsleistungen. Für die zahnärztliche Praxis und den Digital Health Markt bedeutet dies: Telemedizinische Gesundheitsdienstleistungen können von niedergelassenen Zahnärzten und Zahnkliniken künftig EU-weit unter den Bedingungen – nationalen Rechtsvorschriften – des Herkunftslandes erbracht werden. Wer somit im eigenen Sitzstaat berufsrechtlich befugt ist und die dort geltenden Vorschriften einhält, darf diese Leistungen grenzüberschreitend EU-weit erbringen – ohne zusätzlich die berufsrechtlichen Anforderungen des Empfangsstaates erfüllen zu müssen.

Damit eröffnen sich neue Gestaltungsspielräume für digitale Geschäftsmodelle. Gleichzeitig bleibt durch die EuGH-Entscheidung auch die Verantwortung für allenfalls im Rahmen der Behandlung physisch erbrachte Leistungen klar geregelt.



MICHAELA NILL

Mag.iur., LL.M. (Medical Law)
Partnerin SAXINGER
Rechtsanwalts GmbH
Böhmerwaldstraße 14, 4020 Linz
m.nill@saxinger.com

Interview zur Wahl

«Zwei Stimmen – ein Ziel: eine neue Richtung für Wiens Zahnärzteschaft»

ZIV und NOVUM21 bilden gemeinsames Bündnis für die Kammerwahl 2026 in Wien

Dr. Franz Hastermann



Dr. Marius Romanin



Nach Jahren interner Spannungen in der Zahnärztekammer Wien und wachsender Herausforderungen im Gesundheitswesen haben sich der Zahnärztliche Interessenverband (ZIV) und die Initiative NOVUM21 zu einem neuen Bündnis zusammengeschlossen. Gemeinsam treten sie als BNZ (Bündnis NOVUM-ZIV) bei der Zahnärztekammerwahl 2026 in Wien an – mit dem Anspruch, die Standespolitik neu auszurichten.

dental JOURNAL: Herr Dr. Hastermann, Herr Dr. Romanin, Sie haben sich zum Bündnis NOVUM ZIV zusammengeschlossen. Was war der Auslöser?

Franz Hastermann: Wenn Funktionäre der Landeszahnärztekammer Wien in öffentlichen Diskussionsabenden die klassische Einzelpraxis wörtlich als „Auslaufmodell“ bezeichnen, dann ist

dies eine Bankrotterklärung unserer Standespolitik.

Marius Romanin: Wir erleben einen massiven Kompetenzverlust der aktuellen Standesvertretung. Aussagen wie „Einzelpraxen seien Auslaufmodelle“ spalten unseren Berufsstand und schwächen ihn zusätzlich gegenüber unseren gesundheitspolitischen Partnern. Gleichzeitig sind die Aussagen des Funktionärs insofern nachvollziehbar, als er selbst bereits sehr früh um die Bewilligung eines Ambulatoriums angesucht hat. Wir wollen gestalten. Unsere Gemeinsamkeiten sind größer als das, was uns trennt: Wir wollen eine Kammer, die entschlossen für ihre Mitglieder eintritt – auf keinen Fall wollen wir von Investoren betriebene Ambulatorien.

Ein großes Thema sind die neuen „Vergemeinschaftungsformen“

sprich Ambulatorien. Die amtierende Kammer sagt, man habe „null Einfluss“ mehr auf deren Gründung und setzt nun auf Gruppenpraxen als Antwort. Reicht das?

Marius Romanin: Es ist bedauerlich, dass sich auch hier der Kompetenzverlust der aktuellen Standesvertretung deutlich zeigt. Man räumt im Sinne einer Kapitulation ein, das Einspruchsrecht verloren zu haben und Investoren „nicht mehr aufhalten zu können“. Es wird sich zeigen, inwiefern die nun offenbar hektisch geführten Verhandlungen über einen Gesamtvertrag für Gruppenpraxen tatsächlich eine tragfähige Lösung darstellen – und zu welchem Preis. Die Kassen verlangen dafür beispielsweise Samstagdienste und erweiterte Randzeiten. Wir werden uns nicht in einen Vertrag drängen lassen, der auf Selbstausbeutung hinausläuft, nur weil die Kammerführung

„Wir kämpfen für faire Bedingungen, echten Zusammenhalt und eine Kammer, die für alle Zahnärzt:innen einsteht und nicht für Partikularinteressen.“

Dr. Franz Hastermann

„Wir wollen wieder Luft zum Atmen. Gemeinsam schaffen wir eine starke, moderne Zahnärzteschaft, die Zukunft gestaltet.“

Dr. Marius Romanin

strategische Versäumnisse zu verantworten hat.

Hastermann: Das Kernproblem ist: Seit mehr als einem Jahrzehnt wird das Modell der Gruppenpraxis, das als einziges sicher unter zahnärztlicher Führung steht, als die erstrebenswerteste Zusammenarbeitsform favorisiert. Dieses wurde seitens der Krankenkassen seit 2011 blockiert, da sie nicht bereit waren einen Gesamtvertrag zu verhandeln. Selbst wenn nun ein brauchbares Konstrukt mit der Gesundheitspolitik ausverhandelt werden sollte, kann dieses durch die ÖGK auf unbestimmte Zeit blockiert bleiben. Ambulatorien erzeugen fast immer Umsatzdruck auf Ihre Mitarbeiter:innen, auch wenn diese von Zahnärzten betrieben werden. Meist stehen Investoren mit rein kommerziellen Interessen dahinter.

Kommen wir zum Geld: Der Wohlfahrtsfonds. Der Rechnungshof hat zuletzt Mängel bei der Veranlagung und fehlende Strategien kritisiert. Wie sicher sind die Pensionen?

Franz Hastermann: Der Wohlfahrtsfonds als unser wichtigstes Sicherheitsnetz, darf keine „Black Box“ sein. Die Kritik des Rechnungshofs an riskanten Immobilienkäufen mit endfälligen Krediten nehmen wir sehr ernst. Es gibt aber beitragswirksame Reformmöglichkeiten, welche die Sicherheit der künftigen Pensionen nicht gefährden.

Marius Romanin: Transparenz ist hier das entscheidende Stichwort. Gerade junge Kolleginnen und Kollegen lei-

ten hohe Beiträge und haben zunehmend das Gefühl, in ein Fass ohne Boden einzuzahlen. Der Fond ist ein „Zwangssystem“ dem sich fast niemand entziehen kann und das ist nahezu weltweit einzigartig. Jedes Mitglied sollte mit einem Mausklick nachvollziehen können, wie die Gelder veranlagt sind und welche individuellen Ansprüche daraus resultieren. Der Wohlfahrtsfonds muss reformiert werden, um langfristig generationengerecht zu bleiben. Schon eine Reform der Verteilung der „Zusatzleistungsbeiträge“ des WFF birgt Potenzial für eine spürbare Entlastung pro Jahr. Hier wurde von der aktuellen Standesvertretung in den vergangenen Jahren entschieden zu wenig getan.

Die Wahl ist im Mai. Was ist Ihre Vision bis dahin?

Marius Romanin: Wir wollen wieder stolz auf unseren Berufsstand sein. Wir wollen eine Kammer, die junge Kolleginnen und Kollegen nicht in die Arme von Investoren treibt, sondern sie aktiv bei der Niederlassung unterstützt. Wir verstehen uns als moderne Service- und Interessenvertretung, die sowohl persönlich als auch digital kommuniziert und agiert. Für diesen Weg haben wir zahlreiche konkrete Ideen – und wir freuen uns darauf, sie umzusetzen.

Franz Hastermann: Und wir wollen eine Interessenvertretung, die nicht sagt, wir sind ein „Auslaufmodell“, sondern die selbstbewusst auftritt. Wir haben die Erfahrung und die Energie, das Ruder herumzureißen

LUNASOL®

Schnarcher gehören in Ihre Zahnarztpraxis!

Qualität – hergestellt in Deutschland



Stoppen Sie Schnarchen:

- Protrusionsschiene aus dem Fachlabor für die Zahnarztpraxis
- Angenehmer Tragekomfort für eine gute Patientenakzeptanz
- Geeignet für Allergiker (biokompatible Materialien)

Jetzt informieren:
[LunaSol-orthos.de](https://lunasol-orthos.de)

Eine Marke von
ORTHOS
Fachlabor



Entdecken Sie unsere weiteren
Marken unter orthos.de



Das Kurhaus in Meran wird vom 14. bis 16. Mai die 23. Ausgabe der Frühjahresskurses des Verein Tiroler Zahnärzt*innen beherbergen.

Verein Tiroler Zahnärzt*innen

Internationales Frühjahrs-Seminar

Im Kurhaus von Meran findet vom 14. bis 16. Mai die 23. Ausgabe der Frühjahresskurses des VTZ statt. Kongresspräsident ist Univ.-Prof. Dr. Adriano Crismani.

Die Veranstaltung im Südtirol beginnt am Donnerstag mit einem Vorkongress mit Dr. Knut Hufschmidt, Wels, zu innovativen Techniken, Trends und Tipps in der konservierenden Zahnheilkunde. Freitag und Samstag stehen verschiedene Themen auf dem Programm, Vorträge mit Titeln wie „Parodontitis und Ernährung – von systemischer Entzündung zu individualisierten Therapieansätzen“, „Rekonstruktive Chirurgie und prothetische Rehabilitation bei tumor- und fehlbildungsbedingten Gesichtsfekten“ oder „Aktueller Stand der CMD-Therapie einschließlich minimalinvasiver Verfahren“. Parallel dazu finden am Freitag und Samstagvormittag ein Programm für Assistentinnen statt. Auch hier stehen vielversprechende Referate an wie etwa „die Nutzung von Software und KI zur Erleichterung des Arbeitsalltags“ oder „moderne Strategien zur Behandlung von rauchenden Patienten in der Prophylaxe.“

Ergänzt werden die Vorträge durch mehrere Workshops, einer Fachausstellung sowie, am Freitag, mit einem Gesellschaftsabend. An diesem wird der Experte für Interne Kriminalität und Medienkompetenz, Cem Karakaya, zum Thema „Digitale Welten erfordern digitale Kompetenzen“ sprechen.

www.vtz.at

VTZ PRÄSENTIERT 23. INTERNATIONALES FRÜHJAHRSS-SEMINAR

WISSENSCHAFTLICHES PROGRAMM

CORINNA BRUCKMANN, WIEN
MARIA EFFENBERGER, INNSBRUCK
ANTON FRIEDMANN, WITTEN/HERDECKE
ALEXANDER GAGGL, SALZBURG
CORNELIUS HAFFNER, MÜNCHEN
KNUT HUFSCHEIDT, WELS
BERND KOOS, TUBINGEN
FRANK-MICHAEL MAIER, TUBINGEN
ANDREAS NEFF, MARBURG
MARLEEN PEUMANS, LEUVEN
STEFANO PIERALLI, BERLIN

Parodontitis und Ernährung
Mund-Darm-Mikrobiom in Gesundheit und Krankheit
Tiefe PA-Taschen ohne Chirurgie?
Rekonstruktion und Prothetik bei Gesichtsfekten
Seniorenzahnmedizin: Mehr Möglichkeiten
Vollkeramik-Restaurationen mit IPS e.max®
Kieferorthopädische Aspekte der Schlafmedizin
Keramikimplantate und Augmentationen
CMD-Therapie: Aktueller Stand
Minimally invasive tooth wear restoration
Digitaler Wandel der Implantatprothetik

ASSISTENT*INNEN PROGRAMM

CORINNA BRUCKMANN, WIEN
MELANIE EMGE, WIEN
STEPHANIE MÜLLER, INNSBRUCK
STEFANO PIERALLI, BERLIN
CHRISTIAN RIEDER, FÜGEN
LUKAS SIGWART, INNSBRUCK
VERA WIESMÜLLER, INNSBRUCK

Ernährung für gesundes Zahnfleisch
Hygiene-Update in der Zahnarztpraxis
Entspannte Kinderbehandlung: Tipps und Tricks
Einstieg in die Implantatprothetik
Software und KI im Praxisalltag
Prophylaxe bei rauchenden Patient:innen; Bleachingmythen
Periimplantitis auf der Spur

FESTREDNER

CEM KARAKAYA, MÜNCHEN

Digitale Welten erfordern digitale Kompetenzen

VORKONGRESS

KNUT HUFSCHEIDT, WELS

Innovationen in der konservierenden Zahnheilkunde

DENTALAUSSTELLUNG UND WORKSHOPS



14. BIS 16. MAI
2026
KURHAUS
MERAN



ÖGZMK

VTZ

VEREIN TIROLER ZAHNÄRZT*INNEN

merano

VEREIN TIROLER ZAHNÄRZT*INNEN

ANICHSTRASSE 35 · 6020 INNSBRUCK · +43 699 150 47 190 · iki.za.vtz-office@tirol-kliniken.at · WWW.VTZ.AT

58. Wachauer Frühjahrsymposium

Vernetzt - Ganzheitliche Zahnmedizin

Das Wachauer Frühjahrsymposium 2026 bietet ein aktuelles Programm für Zahnärzte mit Fokus auf moderne und ganzheitliche Zahnmedizin. Ein traditionsreiches Event mit hochkarätigen Vorträgen in Krems.

Datum: 13. bis 16. Mai 2026

Ort: Krems/Donau, Hotel Steigenberger

Anmeldung: ÖGZMK NÖ

Tel: (0664) 42 48 426

E-Mail: oegzmk@noe.zahnaerztekammer.at

Homepage: www.oegzmknoe.at

Tagungspräsident: PR Dr. Wolfgang Gruber

58. Wachauer Frühjahrsymposium

Vernetzt
Ganzheitliche Zahnmedizin 2026

Anmeldung online unter: www.oegzmknoe.at



Steigenberger Hotel & Spa Krems > 13.-16. Mai 2026

ÖGZMK

na fa

LANDES
ZAHNÄRZTE
KAMMER
NIEDERÖSTERREICH

ZVR 840796383



TRADE4DENT



Top Marken

Bis zu 60%

günstiger!

- ✓ Hervorragende Preise
- ✓ Käuferschutz Garantie durch bequeme Zahlung auf Rechnung
- ✓ 99 % der Lieferungen innerhalb von 48 h
- ✓ Bestellannahme rund um die Uhr
- ✓ Echtzeitverfolgung Ihrer Lieferung
- ✓ Geprüfte Produktqualität
- ✓ Exklusive Angebote
- ✓ Einfache SEPA-Lastschrift

www.TRADE4DENT.com

sales@TRADE4DENT.com



Robert Mautner - Verkaufsleiter

M +43 664 3026143

T 0049 69 50608880 oder

E-Mail: robert.mautner@trade4dent.at

WhatsApp +43 664 3026143

Green Nxt

Unser Bestseller zu Jubiläumskonditionen!

Preisvorteil – 5.000 € auf alle FOV Green Nxt
Preisvorteil – 13.000 € beim 16x9 Green Nxt mit Ceph
10 Jahre Garantie auf alle Teile (ausgenommen Dienstleistungen)

byzz® EzOrtho – 1 Jahr gratis! (bei CEPH Geräten)
byzz® Wartungsvertrag – 1 Jahr gratis!
Diagnocat KI Befundung – 1 Jahr gratis!



Schnellste Umlaufzeiten:

3D-Umlauf: 4,9 Sek.

Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.

Minimalste Bewegungsartefakte

Geringste Strahlendosis bei bester Qualität

FOV: 5x5, 8x5, 8x9 (bis 12x9 oder 16x9)

vatech DVT-Weltmarktführer

365-Tage Hotline: +49 7351 474 990

Support Wien: +43 676 510 6073

