

# dental JOURNAL

Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 02/26

Pb.b. 05z036294M  
Verlagspostamt 8010 Graz

€ 9,90



Periimplantitis im Vormarsch

## Hat Patent mit der mukosalen Schutzbarriere die Lösung?

*Will Periimplantitis dauerhaft verhindern:  
Marco Waldner,  
CEO Patent Medical*



### CLEVER FINANZIEREN

*Leasing hält Liquidität frei und Innovationen erschwinglich*



### MEHR ALS NUR SOFTWARE

*Softdent: KI, Check-in und Plattform aus einer Hand*



### DIGITAL FIT MIT IODENT

*W&H zeigt, wie Cloud-Lösungen den Praxisalltag optimieren*



### DIE WID IST WIEDER DA

*Wo KI und Digitalisierung Zahnmedizin neu denken*



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY  
Austria



# POSTGRADUALE WEITERBILDUNG

## 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 –

Digital Dentistry in Aesthetics

Endodontie

Kieferorthopädie

Orale Chirurgie/Implantologie

Parodontologie und Implantologie

NEU

Akademische/r Expert\*in – Leadership in Dentistry

DANUBE PRIVATE UNIVERSITY GMBH (DPU)



# Liebe Leser! Liebe Leserin!



Endlich wieder da: Die WID  
In dieser Ausgabe inkl. WID Guide  
und Gutscheine mit zahlreichen  
Aktionen rund um die WID 2026

Wir sehen uns auf der  
WID 2026 vom 8. bis 9.  
Mai 2026 in Wien

Die Dentalbranche ist im Aufbruch – und diese Ausgabe bringt drei Themen, die mich persönlich besonders fasziniert haben und die ich Ihnen wärmstens ans Herz legen möchte. Neben der kommenden WID 2026 vom 8. bis 9. Mai natürlich (ab Seite 16).

### Periimplantitis: Hat Patent nun die Lösung?

Jeder dritte Implantatträger mit Infektion – diese Schlagzeile auf BILD online vor ein paar Jahren basiert auf ernüchternden Studiendaten: 22 Prozent Periimplantitis, 43 Prozent Mukositis bei konventionellen Implantaten. Marco Waldner, CEO von Patent Medical, präsentiert mit Symbionic Teeth eine Lösung, die das Weichgewebe tatsächlich mit dem Implantat verwachsen lässt – und in zwei unabhängigen Langzeitstudien über bis zu zwölf Jahre keinen einzigen Periimplantitis-Fall zeigte. Ein medizinischer Durchbruch, der die Implantologie grundlegend neu denken lässt. Lesen und urteilen Sie selbst. Beachten Sie auch den umfassenden Podcast dazu.



Mag. Oliver Rohkamm  
Chefredakteur  
dental journal austria

### Softdent: Die Praxissoftware der Zukunft

Was eine moderne Praxissoftware heute leisten kann, hat mich bei meinem Besuch im Zillertal schlicht verblüfft: KI-gestützte Röntgenauswertung auf Knopfdruck, automatische

Sprachdokumentation, eine Telefon-KI, die zehn Anrufe gleichzeitig beantwortet, Self-Check-in per eCard – alles nahtlos aus einer Hand. Softdent denkt Praxismanagement konsequent neu und zeigt, was möglich ist, wenn Technologie wirklich im Dienst des Behandlers steht.

### Gerl: Sicherer Start in die Selbstständigkeit

Der Traum von der eigenen Praxis scheitert oft nicht am Können, sondern an der Kalkulation. Gerl Dental hat darauf eine überzeugende Antwort: ein Komplettpaket mit zwei voll ausgestatteten Behandlungsplätzen, fünf Jahren Garantie und fixierten Wartungskosten – ab 119.990 Euro netto. Prokurist Franz Banhofer erklärt im Interview, warum das kein Trick ist und welche Sicherheit dieser Fixpreis Gründern wirklich bietet.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende und gewinnbringende Lektüre!

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu

# Inhalte

## EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten

## EINRICHTUNG

- 14 KaVo amiQa: Kompakte Behandlungseinheit

## PODCASTS

- 22 Gerl: „Wir liefern das Fundament für eine sichere Praxisgründung.“
- 38 Wie Softdent mit KI-Integration, Self-Check-in und nahtloser Modularchitektur den Praxisalltag erleichtert
- 42 Keine Periimplantitis: Interview mit Marco Waldner von Patent

## REPORTS

- 32 Interview: Kurze Fasern, langfristige Vision: Zahnerhalt als biomimetische Priorität.
- 36 IoT von W&H: Bereit für die Zukunft der Zahnmedizin?
- 52 Nachhaltigkeit: Wie Promis die Zahnpflege neu erfindet

## IMPLANTOLOGIE

- 30 „Make it simple“ – MIS: So effektiv und klar kann Implantologie sein
- 46 Symbiotic Teeth: Zahnersatz mit Schutzbarriere

## FINANZIERUNG

- 27 Interview: Leasing statt Liquiditätsverlust

Keine Periimplantitis: Interview mit Marco Waldner von Patent

42



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



36 IoT von W&H: Bereit für die Zukunft der Zahnmedizin?

Praxisgründeroffensive von Gerl

22



32

Kurze Fasern, langfristige Vision: Zahnerhalt als biomimetische Priorität.



Inspiriert vom Mond, vollendet durch Technik: Ein galaktischer Abend 56



38 Wie Softdent mit KI-Integration, Self-Check-in und nahtloser Modularchitektur den Praxisalltag erleichtert



grenke: Leasing statt Liquiditätsverlust

27

## PRAXISSOFTWARE

- 38 Softdent: Praxissoftware wird zur Plattform

## PROPHYLAXE

- 48 Interview: „Wer hochwertige Behandlungen anbietet, gewinnt Patienten – und sei es am Mount Everest“
- 54 Implantatpflege im Fokus (1/2): Periimplantitis in der Implantatnachsorge

## VERANSTALTUNGEN

- 16 WID 2026 startet in Kürze
- 17 WID Open Forum
- 56 Ein galaktischer Abend bei austro dent
- 58 metron Spring Meeting 2026 in Venedig



16 Endlich wieder da: Die WID 2026 von 8. bis 9. Mai in Wien

## 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

### Ivoclar



## OptraGate® Dry Control: Trockenlegung neu gedacht

Mit OptraGate® Dry Control erweitert Ivoclar sein Portfolio um einen Speichel- und Flüssigkeitssauger, der Absaugung und Zungenmanagement kombiniert. Ziel ist eine zuverlässige relative Trockenlegung bei gleichzeitig freiem Zugang zum Behandlungsfeld – auch ohne Stuhlassistenz.

Eine 270-Grad-Absaugung mit mehreren Öffnungen sorgt für eine großflächige und effektive Feuchtigkeitskontrolle. Ergänzt wird dies durch einen integrierten Zungenhalter, der die Zunge sicher zurückhält und so sowohl die Übersicht verbessert als auch das Risiko unbeabsichtigter Instrumentenkontakte reduziert. Gerade im posterioren Bereich entsteht dadurch eine stabilere und besser zugängliche Arbeitssituation.

Das selbsthaltende Design erlaubt die Fixierung am Unterkiefer, ohne dass ein kontinuierliches Nachjustieren erforderlich ist. Für den Behandler bedeutet das: mehr Fokus auf den Eingriff und effizientere Abläufe, insbesondere in Ein-Behandler-Situationen.

In Kombination mit OptraGate® 2, einem Lippen-Wangen-Halter, entsteht ein abgestimmtes System für die relative Trockenlegung. Während Lippen und Wangen sicher retrahiert werden, sorgt Dry Control für kontinuierliche Absaugung und Zungenkontrolle. Das unterstützt insbesondere adhäsive Verfahren sowie restaurative Behandlungen – von der Präparation bis zur Eingliederung indirekter Versorgungen.

Ivoclar positioniert OptraGate® Dry Control damit als praxisnahe Lösung für mehr Effizienz und Prozesssicherheit im Behandlungsalltag. Weitere Informationen finden Sie unter:

<https://www.ivoclar.com/optragate-dry-control> oder im folgenden Video: **OptraGate® Dry Control | Innovativer Speichelsauger mit integriertem Zungenhalter auf Vimeo**

### orangedental

## 25 Jahre orangedental: Jubiläumsaktion für Green Nxt verlängert

orangedental verlängert seine 25-Jahre-Aktion bis zum 30. Juni 2026. Der Bestseller Green Nxt ist damit weiterhin mit attraktivem Preisvorteil, 10-Jahres-Garantie und exklusiven Vorteilen erhältlich.

orangedental feiert 25 Jahre Premium-Innovationen „made in Biberach“. Seit der Gründung hat sich das Unternehmen vom Softwareentwickler zum Hightech-Anbieter für Zahnärzte und Dentallabore entwickelt. Mit Produkten wie dem führenden DVT Green Xevo, den Schleif- und Fräsmaschinen EASY Mill 4 und 5, dem FUSSEN-Scanner 6500 sowie dem vollgesinterten Zirkon Perfit FS prägt orangedental den neuen chairside Workflow. Auch im Bereich Visualisierung setzt das Unternehmen neue Maßstäbe – etwa mit der leichtesten Lupenbrille ergo-on ihrer Art und dem kabellosen, digitalen und kopfgetragenen Stereo-Mikroskop ZEUS. byzz Nxt entwickelt sich für alle Endgeräte (inkl. Smartphone) zur offenen Softwareplattform byzz 11.

25 Jahre premium Innovations made by orangedental.

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



### minilu

## Eigenmarken im vorteilhaften Produkt-Abo

Viele Praxen vertrauen bereits auf die Qualität von Omnident und smartdent.

Die hochwertigen Verbrauchsmaterialien der beiden Eigenmarken mit besonders starkem Preis-Leistungs-Verhältnis gibt es nur bei ausgewählten Dentalhändlern. Bei minilu.at kannst du zusätzlich sparen, denn viele meiner Eigenmarkenartikel sind dort wahlweise auch im Produkt-Abo bestellbar. Um die automatischen Nachlieferungen in selbst festgelegten Intervallen auszulösen, kannst du einzelne Produkte als Abo in den Warenkorb legen und bestellen. Dabei sind die Intervalle für jeden Artikel separat auswählbar. Große Bestellmengen sorgen im Abo für weniger Verpackungsmaterial und geringeren Verbrauch von Ressourcen. Zusätzlich sparst du mit Produkt-Abos Zeit und Geld: Je nach Artikel sind die Abonnements 5 bis 10 Prozent günstiger als der Einzel-Verkaufspreis.

[www.minilu.at/produkt-abos](http://www.minilu.at/produkt-abos)



VALO X  
BROADBAND LED CURING LIGHT



SCANNEN  
UM MEHR ZU  
ERFAHREN

SECHS NEUE FARBEN  
UNVERÄNDERT STARKE LEISTUNG



© 2026 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

ULTRADENTPRODUCTS.COM

Medicom

## SafeMatrix™ Clear Contour – Präzision für sichere Kontaktpunkte!

Die SafeMatrix™ Clear Contour Einwegmatrizen von Medicom bieten eine zuverlässige und effiziente Lösung für Seitenzahnrestaurationen und unterstützen reproduzierbare, sichere Ergebnisse. .

Dank des transparenten und vorgeformten Mylar-Bandes passen sich SafeMatrix™ Clear Contour besonders gut an den Approximalebereich an und ermöglichen eine präzise Rekonstruktion der Zahnstrukturen. Die Anwendung ist einfach: Das vorgeformte Matrizenband folgt der anatomischen Form des Zahns und ermöglicht den ungehinderten Zugang des Polymerisationslichtes zum Komposit, auch in tief gelegenen Bereichen der Kavität. Ein integrierter Drehmechanismus spannt das Band sicher um den Zahn und gewährleistet einen stabilen, passgenauen Sitz. SafeMatrix™ Clear Contour wird anwendungsbereit und vollständig montiert geliefert und kann sofort eingesetzt werden. Als Einwegprodukt entfällt die aufwendige Wiederaufbereitung von Matrizenband und Halter, was die Praxiseffizienz erhöht und moderne Hygienestandards unterstützt. Die Matrizen sind in zwei Größen – für Molaren und Prämolaren – erhältlich und bieten damit maximale Flexibilität für unterschiedliche klinische Anforderungen.



Weitere Informationen sind über den bereitgestellten QR-Code abrufbar.

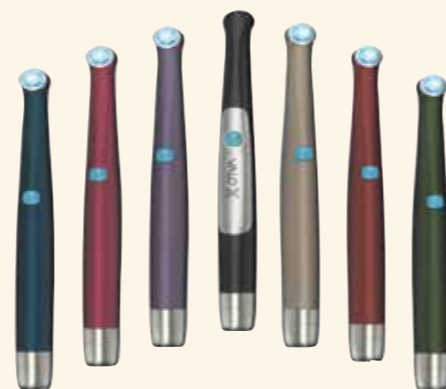


[www.medicomeurope.com](http://www.medicomeurope.com)

Ultradent Products

## Polymerisationslicht mit Charakter: VALO™ X Colors von Ultradent Products

Mit den VALO™ X Colors erweitert Ultradent Products, Inc. seine etablierte Polymerisationsleuchte um eine Reihe neuer Farbvarianten und verbindet bewährte Technologie mit individueller Ästhetik.



Die VALO™ X hat sich international als leistungsstarke Polymerisationsleuchte etabliert. Sie überzeugt vor allem mit Langlebigkeit, Leistungsfähigkeit, Zugänglichkeit und klinischer Spitzenleistung und ist damit ein unverzichtbarer, zuverlässiger Begleiter für Anwender. Die Aluminiumkonstruktion aus der Luft- und Raumfahrt, der speziell angefertigte LED-Chip und das kompakte, ergonomische Design sorgen für Robustheit und hervorragende Aushärtungstiefe. Das kompakte, ergonomische Design erleichtert darüber hinaus den Zugang zu schwer erreichbaren Bereichen im Mund – ein Vorteil im täglichen klinischen Einsatz. Neu ist vor allem der visuelle Auftritt. Neben dem klassischen Onyx Black stehen sechs weitere Farbvarianten zur Auswahl: Twilight Blue, Nebula Green, Stardust Gray, Horizon Red, Aurora Pink und Galaxy Purple. Damit spricht Ultradent gezielt Anwender an, die hochwertige Medizintechnik mit einem individuellen Erscheinungsbild verbinden möchten. „Zahnmedizin ist nicht nur Wissenschaft, sondern auch Kunst“, erklärt Neil Jessop, Senior Vice President of Research and Development bei Ultradent Products. Die neuen Farbvarianten sollen genau diesen Anspruch widerspiegeln: persönliche Ausdruckskraft bei unverändert hoher klinischer Leistungsfähigkeit. Für zusätzliche Planungssicherheit sorgt eine 5-jährige Herstellergarantie auf alle VALO™ X Polymerisationsleuchten.

[www.ultradentproducts.com/valo-x-colors](http://www.ultradentproducts.com/valo-x-colors)

**HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

TECHNISCHER  
SERVICE

ZERTIFIZIERT  
nach EN ISO



### DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

Mit dem Wartungsvertrag von Henry Schein erhalten Sie das beruhigende Gefühl von Sicherheit, dass es in Ihrer Praxis läuft. Weil wir für Sie vorsorgen, bevor der technische Notfall eintritt. So sparen Sie sich Geld und Nerven.

Denn wir koordinieren die Wartungsintervalle Ihrer medizintechnischen Geräte, damit Sie wiederkehrende gesetzliche Prüfungen automatisch einhalten. Die herstellerekonforme Inspektion und Wartung sorgen zudem für Zuverlässigkeit und Langlebigkeit Ihrer Technik. Gleichzeitig gewährleistet unser Service ein Minimum an Beeinträchtigungen Ihrer Praxisabläufe.

JETZT  
INKLUSIVE  
DER NEUEN  
SERVICEFIRST  
PLATTFORM

Jetzt Beratung  
vereinbaren!



Sicherheit, auf die Sie sich verlassen können.

[www.henryschein.at/wartung](http://www.henryschein.at/wartung)

## ORTHOS Fachlabor

## Nur Zahnärzte können Schnarchern diese wirksame Lösung bieten

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

Schnarchen entsteht in den meisten Fällen durch den Rückfall des Unterkiefers und des Zungengrunds. Das verengt die Atemwege, so dass Schnarchgeräusche entstehen. Zahnärztlich angepasste Schienen wie die vom Fachlabor Orthos entwickelte LunaSol Unterkiefer-Rückfall-Verhinderungsschiene halten den Unterkiefer sanft vorn und ermöglichen so einen freien, geräuschlosen Atemfluss. Nur Zahnärzte oder Kieferorthopäden können diese medizinisch wirksame Lösung anbieten. Unterkiefer-Protrusionsschienen (UKPS), die Zahnärzte individuell anpassen und im Fachlabor anfertigen lassen, reduzieren Schnarchen zuverlässig und verbessern die Schlafqualität der Patienten und ihrer Partner. Die LunaSol Schiene wird auf Basis von Abdrücken oder Scans im digitalen SLS-Verfahren aus biokompatiblen Nylon hergestellt. Dabei wird der Vorschub des Unterkiefers nur so weit, wie beim Patienten nötig, präzise eingestellt. Dadurch bietet sie hohen Tragekomfort, außergewöhnliche Robustheit und reduziert vom ersten Einsetzen an die lästigen Schnarchgeräusche. Ein weiterer Vorteil: Die langlebige Schiene hilft auch Patienten mit Bruxismus. Darüber hinaus ist sie eine medizinisch anerkannte Alternative zur CPAP-Maske für viele Apnoe-Betroffene.

Wichtig: Nur Zahnärzte können diese Therapie anbieten, anpassen und kontrollieren - und damit vielen Patienten (und ihren Partnern) wieder zu erholsamen Schlaf verhelfen.

[www.lunasol-orthos.de](http://www.lunasol-orthos.de)



### 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

## GC

## GC International AG und micro factory 3DSolutions GmbH: Partnerschaft setzt neue Maßstäbe im dentalen 3D-Druck



**Die digitale Transformation in der Zahnmedizin erhält weiteren Rückenwind: Die GC International AG und die micro factory 3DSolutions GmbH haben eine strategische Partnerschaft geschlossen, um automatisierte, cloudfähige 3D-Drucklösungen für Dentallabore und Praxen voranzutreiben.**

Im Zentrum der Kooperation steht die Integration moderner Harz-3D-Drucksysteme, die Drucken, Waschen, Nachhärten und Teileauswurf automatisieren. Ziel ist die Entlastung von Laboren und Praxen bei gleichzeitig hoher Prozesssicherheit und reproduzierbarer Qualität. Cloudfunktionen ermöglichen standardisierte Workflows, transparente Dokumentation und standortübergreifendes Monitoring – Grundlage für skalierbare Produktionskonzepte in der digitalen Zahntechnik. GC erweitert sein digitales Portfolio

und unterstützt die Markteinführung der micro factory Systeme durch gemeinsame Marketing- und Vertriebsaktivitäten. GC-Materialien werden integriert, während micro factory eine offene Plattform beibehält. Service, Wartung und Support bleiben bei micro factory. Beide Partner verfolgen das Ziel, Innovationen effizient in die Zahnmedizin zu bringen – mit klarem Nutzen für Anwender und Patienten.



## W&amp;H

## Innovation im Fokus: W&H startet mit attraktiven „Spring Deals“ in die Saison

**Frischer Wind für die Praxisausstattung: Mit der 23. Ausgabe des beliebten GoodieBooks präsentiert der österreichische Dentalhersteller W&H pünktlich zum Frühjahr ein breites Portfolio an Angeboten, die von fortschrittlicher Chirurgietechnik bis hin zu optimierten Hygiene-Lösungen reichen.**

Neue Maßstäbe in der Implantologie setzt Implantmed Plus II. Das System setzt neue Maßstäbe in der digitalen Dokumentation: Dank einer integrierten Scanfunktion und der direkten Anbindung an die ioDent®-Plattform wird die Erfassung von Implantaten und Biomaterialien automatisiert. Dies minimiert Dokumentationsfehler und spart wertvolle Behandlungszeit. In Kombination mit dem Piezomed Modul Plus II, das kabellos via Schiebemechanismus angeschlossen wird, entsteht ein vielseitiges Kombinationsgerät für Chirurgie und Piezo-Anwendungen. Auch bei den Klassikern gibt es Upgrades: Die Synea Fusion Turbinen verfügen nach einem aktuellen Update nun standardmäßig über eine kratzfeste Beschichtung und eine gesteigerte Leistung von bis zu 29 Watt. Im Rahmen der „Spring Deals“ sind diese Instrumente im Doppel-Pack zu Vorzugskonditionen erhältlich. Für die Effizienz im Sterilisationsraum sorgt der Thermodesinfektor Thed+. Mit der Kapazität, 14 Hand- und Winkelstücke gleichzeitig auf zwei Ebenen maschinell aufzubereiten, bietet das Gerät einen klaren Marktvorteil bei der Praxishygiene.

Die aktuellen Angebote mit Rabatten von bis zu 50 Prozent sind vom **1. März bis zum 30. Juni 2026** gültig.



[www.wh.com/de\\_global/promotions/](http://www.wh.com/de_global/promotions/)

## VOCO

## Mehr Spielraum für Ästhetik und Effizienz: Grandio disc multicolor von VOCO jetzt auch in 18 mm Höhe

**Mit der Grandio disc multicolor in 18 mm Höhe erweitert VOCO sein nanokeramisches Hybridmaterial gezielt für komplexe CAD/CAM-Restaurationen. Der zusätzliche vertikale Raum ermöglicht es, auch großspannige Arbeiten inklusive Gingiva-Anteilen direkt aus der Disc zu fertigen.**



Im Zentrum steht die Invisible-Layer-Technologie, die fließende Farbverläufe ohne sichtbare Übergänge erzeugt. Der integrierte Chamäleon-Effekt unterstützt eine natürliche Lichtwirkung und erleichtert die ästhetische Integration – insbesondere bei anspruchsvollen Versorgungsmöglichkeiten.

Gleichzeitig zielt die neue Höhe auf effizientere Prozesse im Labor: Da umfangreiche Restaurationen weitgehend monolithisch gefräst werden können, reduziert sich der manuelle Aufwand auf eine abschließende Verblendung. Das spart Zeit und erhöht die Reproduzierbarkeit.

Werkstoffseitig bleibt Grandio disc ein hochgefülltes (86 %) nanokeramisches Hybridmaterial mit keramikähnlicher Festigkeit, geringer Abrasion und dentinähnlicher Elastizität. Die Kombination aus Stabilität, geringem Gewicht und präziser Randqualität unterstützt langlebige, komfortable Versorgungsmöglichkeiten.

Zusätzlich zur neuen 18 mm Variante sind weiterhin Höhen von 12 und 15 mm sowie verschiedene Farboptionen erhältlich. Neben der Multicolor-Variante mit natürlichem Farbverlauf stehen auch monochrome Optionen in HT und LT zur Verfügung.

[www.voco.dental](http://www.voco.dental)

## Kulzer

## CÜNEYT KURT ist neuer Geschäftsführer von Kulzer Österreich

**Kulzer stellt die Weichen für die weitere Entwicklung im österreichischen Markt: Cüneyt Kurt übernahm mit April 26 zusätzlich zu seiner Funktion als Vertriebsleiter Zahnmedizin Deutschland die Geschäftsführung für Kulzer Österreich.**

„Ich freue mich sehr über das Vertrauen und auf die neue Aufgabe. Gemeinsam mit dem Team in Österreich möchte ich die Bedürfnisse unserer Kunden noch stärker in den Mittelpunkt rücken und die erfolgreiche Entwicklung von Kulzer konsequent weiterführen!“

Cüneyt Kurt ist seit vielen Jahren in der Dentalbranche tätig und hat innerhalb von Kulzer bereits verschiedene Führungspositionen im Vertrieb übernommen. Zuletzt verantwortete er als Vertriebsleiter Zahnmedizin Deutschland die strategische und operative Weiterentwicklung des Geschäfts. Mit seiner umfassenden Marktkenntnis und seiner klaren Kundenorientierung bringt er beste Voraussetzungen für seine erweiterte Rolle mit.

In seiner neuen Funktion als Geschäftsführer Österreich wird Kurt mehrere strategische Schwerpunkte vorantreiben:

### Mehr Effizienz für Kunden durch stärkere DACH-Vernetzung

Mit der neuen DACH-Struktur bündelt Kulzer zentrale strategische Themen am Unternehmenssitz in Hanau. Ziel ist es, Prozesse zu vereinfachen, Entscheidungswege zu verkürzen und Synergien über Ländergrenzen hinweg konsequent zu nutzen.

### Ausbau der Marktpräsenz in Österreich

Kulzer wird seine Aktivitäten bei Zahnarztpraxen und Dentallaboren weiter intensivieren. Bereits ab April wird der Außendienst in Oberösterreich und Niederösterreich verstärkt, im Sommer folgen zusätzliche Kapazitäten in Tirol, Salzburg und Vorarlberg.

### Einheitliche Vertriebsstrategie für Deutschland und Österreich

Ein weiterer Fokus liegt auf der Umsetzung einer integrierten Vertriebsstrategie in der DACH-Region. Im Mittelpunkt stehen Kundennähe, wirtschaftliche Effizienz sowie ein modernes, abgestimmtes Marktmodell.

### Kontinuität und langfristige Entwicklung

Nach mehreren Veränderungen in der Geschäftsführung in den vergangenen Jahren setzt Kulzer gezielt auf Stabilität. „Es ist mir ein persönliches Anliegen, Kontinuität zu schaffen und gemeinsam mit dem österreichischen Team nachhaltig zu wachsen“, sagt Cüneyt Kurt.

### Neuordnung im globalen Vertrieb

André Sauer, an den Kurt weiterhin berichtet, hat bereits Anfang des Jahres die neu geschaffene Position des Global Head of Sales übernommen und berichtet in dieser Funktion direkt an CEO Chris Holden. Mit dieser Rolle bündelt Kulzer den globalen Vertrieb stärker und richtet ihn konsequent auf einheitliche Strukturen und Standards aus.



Cüneyt Kurt: Vertriebsleiter Deutschland und neuer Geschäftsführer von Kulzer Österreich

(Foto: Cüneyt Kurt)

### Über Kulzer

Als eines der weltweit führenden Dentalunternehmen ist Kulzer seit mehr als 90 Jahren ein verlässlicher Partner für Zahnärzte und Zahntechniker. Ob ästhetische oder digitale Zahnheilkunde, Zahnerhaltung, Prothetik oder Parodontologie – Kulzer steht für zuverlässige und innovative Dentalprodukte. Mit seinen Lösungen und Services unterstützt Kulzer seine Kunden dabei, die Mundgesundheit ihrer Patienten sicher, einfach und effizient wiederherzustellen. Dafür sind weltweit mehr als 1.200 Mitarbeitende an 24 Standorten in den Bereichen Forschung, Produktion, Vertrieb und Marketing tätig.

Kulzer ist Teil der Mitsui Chemicals Group. Mitsui Chemicals Inc. (MCI) hat seinen Hauptsitz in Tokio und beschäftigt weltweit mehr als 17.000 Mitarbeitende. Die innovativen und funktionalen Chemieprodukte des Unternehmens werden unter anderem in der Automobil-, Elektronik- und Verpackungsindustrie sowie im Umwelt- und Healthcare-Bereich eingesetzt.

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



# 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](http://www.TRADE4DENT.com)

[sales@TRADE4DENT.com](mailto:sales@TRADE4DENT.com)



**Robert Mautner - Verkaufsleiter**  
 M +43 664 3026143  
 T 0049 69 50608880 oder  
 E-Mail: [robert.mautner@trade4dent.at](mailto:robert.mautner@trade4dent.at)  
 WhatsApp +43 664 3026143

## amiQa: Die kompakte Freundin von KaVo



# KaVo amiQa: Kompakte Behandlungseinheit für effiziente Praxisabläufe

Mit der KaVo amiQa erweitert KaVo sein Portfolio um eine kompakte Behandlungseinheit, die gezielt auf die Anforderungen moderner Zahnarztpraxen ausgerichtet ist. Als Nachfolgerin der etablierten Primus 1058 kombiniert sie bewährte Funktionalität mit aktuellen Ansätzen in Ergonomie, Hygiene und digitaler Integration.

#### Vielseitigkeit kompakt verpackt.

Die KaVo amiQa ist für ein breites Indikationsspektrum konzipiert – von der Prophylaxe bis hin zu endodontischen und chirurgischen Anwendungen. Durch ihre kompakten Abmessungen eignet sie sich besonders für kleinere Behandlungsräume. Die modulare Instrumentierung (4er-, 5er- oder 6er-Variante) ermöglicht eine bedarfsgerechte Ausstattung. Ergänzt wird dies durch drei Varianten des Arztelements (S-Tisch, TM-Tisch und Cart), die sowohl für Rechts- als auch Linkshänder verfügbar sind. Dadurch lässt sich die Einheit flexibel an unterschiedliche Arbeitsweisen und Raumkonzepte anpassen.

#### Gesundes Arbeiten im Fokus: Das KaVo Ergonomiekonzept

Ein zentrales Merkmal der amiQa ist das durchdachte Ergonomiekonzept. Der Patientstuhl mit schlanker Rückenlehne erleichtert den Zugang zum Behandlungsfeld und sorgt gleichzeitig für ausreichende Beinfreiheit. Weitere ergonomische Aspekte sind kurze, optimierte Greifwege, frei positionierbarer Fußanlasser, schwenkbare Armlehnen für komfortables Ein- und Aussteigen sowie z.B. optimal ausbalancierte Schlauchführung beim S-Tisch. Diese Merkmale tragen dazu bei, körperliche Belastungen im Praxisalltag zu reduzieren und langfristig die Gesundheit des Teams zu unterstützen.

#### Usability, die Spaß macht.

Die Steuerung erfolgt über ein hochauflösendes Touchdisplay mit klar strukturierter Benutzerführung. Automatisierte Abläufe – etwa bei Hygieneprogrammen – unterstützen das Praxisteam im Alltag und erhöhen die Prozesssicherheit. Zudem lässt sich die Einheit in digitale Praxisstrukturen integrieren. Schnittstellen ermöglichen die Übertragung von Patientendaten sowie die Einbindung bildgebender Systeme wie Intraoralscanner oder Röntengeräte.

#### Eine saubere Sache – Hygiene leicht gemacht.

Die amiQa verfügt über ein integriertes Hygienecenter mit automatisierten Spülprogrammen für alle wasserführenden Systeme. Anwender werden Schritt für Schritt durch die Prozesse geführt, was die Einhaltung von Hygienestandards erleichtert. Die standardisierten Abläufe tragen dazu bei, Fehlerquellen zu reduzieren und den Zeitaufwand für die Aufbereitung effizient zu gestalten.

#### Enjoy the Accessories.

Die Behandlungseinheit kann durch verschiedene Komponenten erweitert werden, darunter moderne Behandlungsleuchten und Ultraschall-Scaler. Auch Systeme zur digitalen Bildgebung lassen sich integrieren und sind damit direkt am Behandlungsplatz verfügbar. Diese Erweiterungsmöglichkeiten unterstützen effiziente Workflows und eine durchgängige Behandlungsorganisation.

#### Frisches Design für das jüngste KaVo Familienmitglied.

Die amiQa folgt einer klaren, modernen Formensprache mit kompaktem Gerätekörper. Eine Auswahl an Polsterfarben ermöglicht die individuelle Gestaltung im Einklang mit dem jeweiligen Praxiskonzept. Neben ästhetischen Aspekten spielen auch funktionale Kriterien wie Materialqualität und Pflegeleichtigkeit eine wichtige Rolle.

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

# KAVO AMIQA

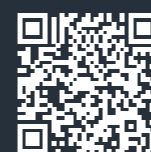
Einfach unverzichtbar.

Besuchen  
Sie uns auf  
der WID  
Stand C31



KaVo amiQa – 100% KaVo. Kompakt und bereit für jede Indikation. Alles, was man braucht in einer Einheit, die durch Qualität und Preis/Leistung überzeugt. Die neue KaVo macht den Start in die Zukunft perfekt.

Die neue KaVo amiQa™.  
Zuverlässig an ihrer Seite.



Erfahren Sie mehr:  
[www.kavo.com/at/amiQa](http://www.kavo.com/at/amiQa)

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach | Deutschland  
[www.kavo.com](http://www.kavo.com)

THE  
ELEMENTS  
OF EXCELLENCE

KAVO  
Dental Excellence

WID 2026

## Wo die Zukunft der Zahnmedizin Gestalt annimmt



Am 8. und 9. Mai 2026 wird die WID 2026 - Wiener Internationale Dentalausstellung - zum zentralen Treffpunkt der Dentalbranche in Österreich. In einer Zeit tiefgreifender technologischer Transformation bietet die Messe eine hochaktuelle Plattform für Innovation, Austausch und wirtschaftliche Perspektiven, bei der mehr als 100 Aussteller Besucher über die aktuellen und zukünftigen Entwicklungen der Zahnmedizin und -technik informieren werden.

Die Dentalindustrie befindet sich 2026 in einer dynamischen Wachstumsphase. Digitale Workflows sind heute Standard: Intraoralscanner, CAD/CAM-Systeme und 3D-Drucklösungen ermöglichen präzisere, schnellere und effizientere Behandlungen. Praxen und Labore setzen zunehmend auf durchgängige digitale Prozesse – von der Diagnostik bis zur fertigen Restauration.

Ein entscheidender Innovationstreiber ist die Künstliche Intelligenz. KI-gestützte Diagnostik verbessert die Auswertung von Röntgen- und 3D-Bildern, unterstützt bei der Therapieplanung und schafft neue Möglichkeiten in der Patientenkommunikation. Gleichzeitig optimieren intelligente Softwarelösungen Terminmanagement, Dokumentation und Praxisorganisation – ein klarer Wettbewerbsvorteil in Zeiten steigender Anforderungen und Fachkräftemangels.

Auch die Patientenerwartungen verändern sich: Komfort, Transparenz und individualisierte Behandlungsoptionen stehen im Mittelpunkt. Minimalinvasive Verfahren, digitale Simulationen und vernetzte Workflows prägen das moderne Behandlungserlebnis. Nachhaltigkeit und effiziente Ressourcennutzung gewinnen zusätzlich an strategischer Bedeutung.

Die WID 2026 greift diese Entwicklungen auf und macht sie erlebbar. Sie bringt Hersteller, Fachhandel, Zahnärzte, Zahntechniker, Zahnärztliche Assistentinnen und Entscheider zusammen – mit dem Ziel, Innovation in konkrete Lösungen zu übersetzen.

**Die WID 2026 ist mehr als eine Fachmesse. Sie ist Impulsgeberin für die digitale, intelligente und patientenzentrierte Zukunft der Zahnmedizin.**



[www.wid.dental](http://www.wid.dental)



## WID Open Forum



Alle Vorträge im Rahmen der WID werden in einem offenen Forum gehalten. Der Zutritt sowie die Teilnahme an diesem ist frei und kostenlos. Informieren Sie sich auch über unsere Website [www.wid.dental](http://www.wid.dental), da auf dieser eventuelle Änderungen und Ergänzungen publiziert werden. Bitte vergessen Sie sich nicht für die Einreichung der ZFP Punkte zu registrieren

**Freitag 8. Mai 2026**

**10:00-11:00 Uhr  
From Single to Full Arch Pro**

**Dr. Frank Kornmann**  
Praxis Dr. Kornmann, Dr. Gerlach & Kollegen, Oppenheim, D  
powered by MegaGen Austria



*Premium-Qualifikation für erweiterte therapeutische Optionen bei begrenztem Knochenangebot. MegaGen-Implantate nutzen den stabilen basalen Knochen als perfekte Basis, fördern stabile Weichgewebsanlagerung und reduzieren Komplikationen – auch im kompromittierten Knochenlager. Innovative Designs wie AR<sup>®</sup>, BD Cuff<sup>®</sup> und das AXA Abutment<sup>®</sup>- System sorgen für maximale Stabilität, präzise Prothetik, schnelle Eingliederung und langfristige Behandlungserfolge – selbst bei zahnlosen Kiefern und Sofortbelastung im Molarenbereich. Wissen aus der täglichen Anwendung – praxisnah, verständlich und sofort umsetzbar.*

**11:00-12:00 Uhr  
Forderungsmanagement –  
Welche Möglichkeiten haben Ärzte?**

**Walter Strobl**  
INKO Inkasso GmbH, Urfahr, A  
powered by INKO Inkasso



*Ärzte als Unternehmer stehen immer wieder vor der Herausforderung, offene Beträge von ihren Kunden einfordern zu müssen. Welche Möglichkeiten des Forderungsmanagements stehen in diesem Fall jedoch zur Verfügung? In diesem einstündigen Vortrag erhalten Sie einen Einblick in Rechnungslegung, effektives Mahnverfahren, angepasste Ratenzahlung und wie ein Inkasso-Institut sinnvoll für das Forderungsmanagement bzw. im Ernstfall bei nötiger Klage eingesetzt werden kann. Zur Veranschaulichung wird dabei konkret auf Praxisbeispiele eingegangen. Stichwort unbezahlte Behandlungen und nicht eingehaltene Termine.*

**12:00-13:00 Uhr**  
**Die neue Hygieneverordnung –**  
**Im Spannungsfeld der neuen Vorgabe**

**OMR Dr. med. univ. Franz Hastermann**  
 Facharzt für Zahn- Mund- und Kieferheilkunde, Wien, A  
 ÖÄK - Diplom für Krankenhaushygiene  
 Allg. beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger  
 für Zahnheilkunde, Hygiene und Mikrobiologie, sowie Dental-  
 instrumente und Geräte.



Die im April 2025 von der Österreichischen Zahnärztekammer erlassene Hygieneverordnung bedeutet für die meisten Ordinationen einen tiefgreifenden Handlungsbedarf, sowie erheblichen Mehraufwand an Dokumentation und Bürokratie. Die Einteilung der Medizinprodukte für die Instrumentenaufbereitung rückt von üblichen internationalen Normen ab und bedarf genauerer Betrachtung und Diskussion. Unklare und teilweise widersprüchliche Aussagen sorgen für Verunsicherung. Der Vortrag soll, soweit in der kurzen Zeit möglich, eine verständliche Gliederung der einzelnen Anforderungen und eine Darstellung der Problemfelder bieten. Dies erstreckt sich von baulichen und räumlichen Anforderungen bis hin zur Instrumentenaufbereitung und den erforderlichen Geräten. Vor allem aber sollen Lösungsempfehlungen helfen die geforderten Vorgaben einigermaßen rechtssicher zu erfüllen.



**13:00-14:00 Uhr**  
**Modernisieren Sie Ihr restauratives Konzept**  
**dank intuitiver Farbauswahl und innovativer Wärme**

**Dr. med.dent. Peggy Kopitzke**  
 Sanitätsakademie der Bundeswehr, München, D  
 powered by Solventum

Erleben Sie die Vorteile des modernen Farbsystems von 3M Filtek Easy Match mit nur drei Farbtönen und lernen Sie den Einsatz eines neuartigen 3M Filtek Composite Warmers der Firma Solventum kennen. In ihrem Vortrag wird Dr. Peggy Kopitzke viele interessante Fälle aus dem Praxisalltag präsentieren. Dabei werden Anregungen zum Farbmanagement, Schichttechniken und praktische Tipps zur Vereinfachung von Behandlungsabläufen vermittelt. Ein ganz besonderer Fokus liegt auf den Vorteilen erwärmter Composite - lassen Sie sich von der verbesserten Adaptation und der optimierten Modellierbarkeit begeistern und nehmen Sie die praxiserprobten Innovationen mit in Ihren klinischen Alltag.

**14:00-15:00 Uhr**  
**Der Zauber des weißen Goldes**

**ZTM Christian Koczy**  
 Dentallabor Christian Koczy GmbH, Wien, A  
 powered by bredent



Zirkonoxid, ein Werkstoff mit einem umfangreichen Einsatzgebiet.

Ästhetisch, stabil und biokompatibel.

Doch ist es wirklich so umfangreich und unbedenklich, wie wir es uns erwarten?

„Der Zauber des weißen Goldes“ versucht objektiv Vor- und Nachteile aufzuzeigen. Zahlreiche Einblicke und Patientenfälle aus dem Alltag möchten sensibilisieren, dass unter anderem der richtige Umgang und das richtige Einsatzgebiet zum Erfolg führen. Auch wollen wir hinter die Kulissen blicken und analysieren, ob wir von der Zahnfarbe „nicht geblendet“ werden.

Wir leben Dental. Seit 1911.

Abheben in die neue  
**First Class**  
**Prophylaxe**  
 mit der ABC MACHINE

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

NEU

ABC  
 MACHINE

Live on Tour  
 Roadshow-Termine online



Art. Nr. 296055

€ 7.990,-



Roadshow-Termine online  
**Jetzt einchecken!**



**15:00-16:00 Uhr**  
**Zirkoniumdioxid – vom weißen Stahl zur Best Imitation of Nature**

**Dr. med.dent. Gerhard Zips**  
**ZA-Ordination und Dental Zips Zahntechnik, Wien, A**  
*powered by Solventum und Amann Girrbach*



*3 Begriffe – ein Prinzip: Anziehung - Verklebung - Verwachsung!  
Alles Synonyme für Adhäsion.*

*In diesem Vortrag beleuchten wir, wie sich die Zirkoniumdioxide und die Befestigung über die letzten Jahrzehnte eben von einer Anziehung über eine Verklebung bis hin, fast zu einer Verwachsung entwickelt haben. Darüber hinaus zeigen wir anhand eines praxisnahen Fallbeispiels, wie unser einfaches und alltagstaugliches Praxiskonzept aussieht.*

*Eine kurze Reise durch Materialentwicklung, Adhäsion und klinische Praxis – mit konkreten Lösungen für den täglichen Einsatz.*

**16:00-17:00 Uhr**  
**Funktion im Zeitalter der digitalen Zahnmedizin – zwischen Innovation und Routine**

**Priv.-Doz. DDr. Ulrike Stephanie Webersberger, M.Sc.**  
**Uniklinikum Salzburg, Abteilung für Mund-Kiefer- und Gesichtschirurgie, Salzburg, A und Zahnarztordination Faszination Zähne, Seeham, A**  
*powered by Henry Schein Dental Austria & Amann Girrbach*



*Digitale Verfahren helfen uns in vielen Bereichen, den zahnärztlichen Alltag zu erleichtern und haben den Weg in die tägliche Praxis gefunden. Durch die digitale Erfassung der Kiefergelenksbahnen kann die Analyse von Kieferbewegungen einfacher und effizienter gestaltet werden, auch in Hauszahnarztordinationen, nicht nur in Spezialkliniken. Die Einsatzmöglichkeiten für den zahnärztlichen Alltag unter Verwendung des digitalen Gesichtsbogens „Zebri for Ceramill“ werden vorgestellt. Potenzial und Wirtschaftlichkeit werden diskutiert und anhand von Patientenbeispielen erläutert.*



# minilus starke Partner Omnicident & smartdent



**Günstig Dentalprodukte shoppen mit meinen Eigenmarken**

- ✓ Verlässliche Begleiter in deinem Praxisalltag – das ganze Jahr über!
- ✓ Hochwertige Verbrauchsmaterialien mit besonders starkem Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ Zusätzlich sparen mit dem Produkt-Abo: 5 bis 10 % günstiger als im Einzelkauf



**Spare jetzt im Produkt-Abo**

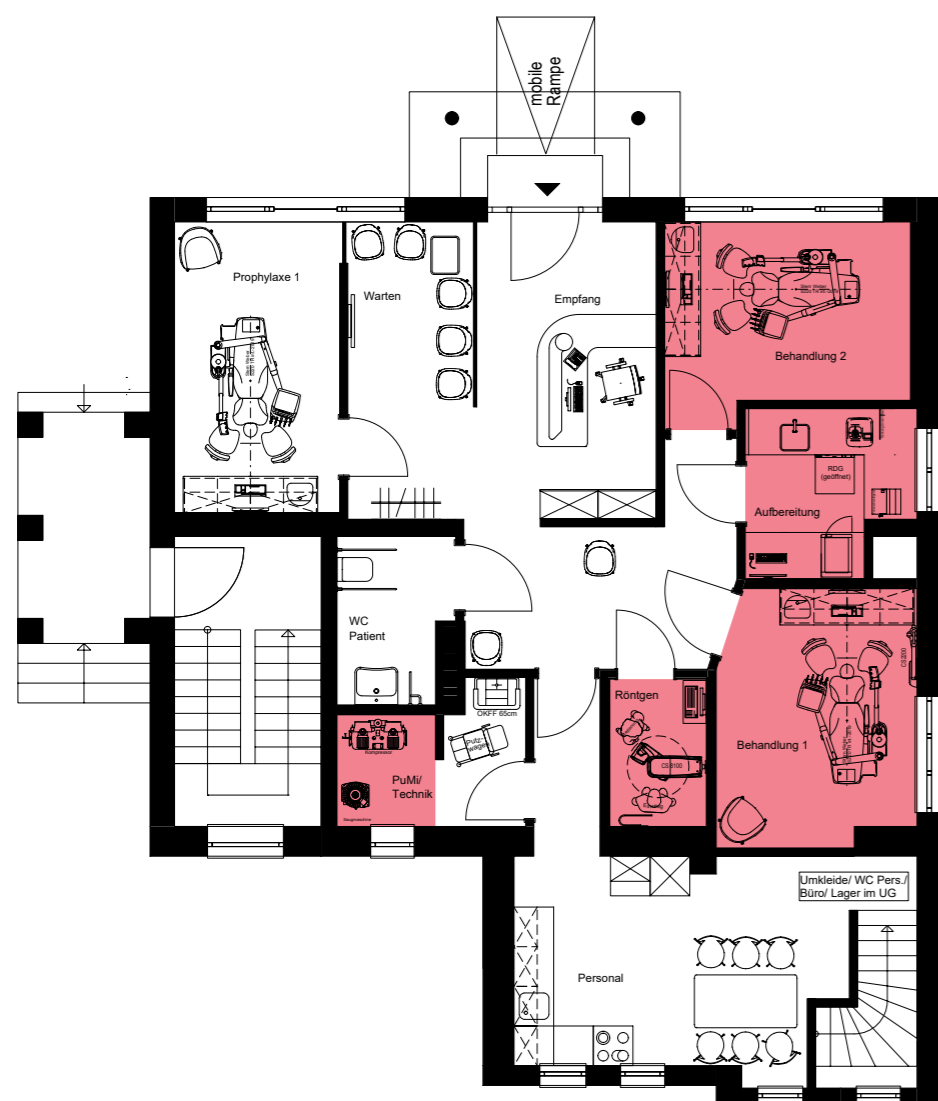
**minilu.at**  
... macht mini Preise

Praxisgründeroffensive von Gerl

# „Wir liefern das Fundament für eine sichere Praxisgründung.“

**Gerl schnürt ein Komplettpaket ab 119.990 Euro netto für Praxisgründer – mit zwei voll ausgestatteten Behandlungsplätzen, 5-jähriger Garantie und fixierten Wartungskosten**

Das Interview wurde geführt von Chefredakteur Oliver Rohkamm



Tutti completti: Mit der Komplettlösung von Gerl Dental gleich durchstarten. Einzig Instrumente, Kleingeräte und Verbrauchsmaterialien fehlen noch zum Start.

**D**er Traum von der eigenen Zahnarztpraxis scheitert oft nicht am Können – sondern an der Kalkulation. Explodierende Gerätekosten, unübersichtliche Angebote und unerwartete Folgekosten machen den Start in die Selbstständigkeit für viele Jungmediziner zum Risiko. Franz Banhofer, Prokurist und Verkaufsleiter von Gerl Dental, will das ändern: mit einem Praxis-Paket, das Planungssicherheit von der ersten Raumskizze bis zur schlüsselfertigen Übergabe verspricht – und das zu einem Fixpreis, der auf den ersten Blick überrascht. Im Gespräch mit dem dental JOURNAL erklärt er, was dahintersteckt.

Herr Banhofer, der Schritt in die eigene Praxis ist für viele junge Zahnmediziner mit großen finanziellen Unsicherheiten verbunden. Gerl Dental bietet nun ein komplettes Praxis-Paket für 119.990 Euro + 20% MwSt. an. Was genau bekommt der Gründer für dieses Geld?

Er bekommt den perfekten, sorgenfreien Start in die Selbstständigkeit. Das Paket umfasst zwei voll ausgestattete Behandlungsplätze mit Geräten der Top-Marke Stern Weber, inklusive Instrumenten wie Turbine, Motor, Ultraschall sowie passenden Edelstahlmöbeln. Außerdem packen wir ein 2D-Panoramaröntgen, ein Kleinbildröntgen, die gesamte Peripherie wie Kompressor, Saugmaschine, Amalgamabscheider und Sterilisator als auch einen hochmodernen Intraoralscanner von Shining

Der Gründer weiß bei uns heute schon auf den Cent genau, was ihn seine Praxis in den nächsten fünf Jahren an Wartung kosten wird.“

Franz Banhofer  
Prokurist Gerl

3D obendrauf. Der reguläre Listenpreis für all das läge bei über 200.000 Euro zzgl. MwSt.

**Das klingt nach einer massiven Ersparnis. Aber ist ein günstiger Preis heutzutage das einzige Argument, um Gründer zu überzeugen?**

Absolut nicht! Unser Paket ist deshalb einmalig, weil wir eine echte Komplettlösung von A bis Z anbieten. In den €119.990,- +20% MwSt ist unser Dienstleistungspaket mit allen notwendigen Planungen und Installationen im Wert von 7.990,- bereits enthalten. Und noch wichtiger: Auch die komplette Montage, Lieferung, Abnahmeprüfung und Einweisung aller Geräte und Möbel ist inklusive. Der Gründer hat mit uns einen Ansprechpartner für alles – von der ersten Raumskizze bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe und späte-

ren Wartung. Unser Team vereint dafür über 200 Jahre Erfahrung in der Praxisplanung und Montage.

**Ein großes Thema für Praxisgründer ist die Planbarkeit der laufenden Kosten. Wenn an den teuren Geräten nach kurzer Zeit etwas kaputtgeht, wird es schnell gefährlich für die Liquidität. Wie sichern Sie die Gründer ab?**

Das ist unser größter Trumpf: Wir haben in dieses Paket eine 5-jährige Garantieverlängerung inkludiert, die es standardmäßig bei den Herstellern oft gar nicht gibt. Wenn innerhalb dieser fünf Jahre beispielsweise ein teurer Röntgenstrahler oder ein Bauteil am Behandlungsplatz defekt ist, wird das Ersatzteil komplett auf Garantie getauscht.

**Das klingt fast zu gut, um wahr zu sein. Gibt es da einen Haken?**



Gerl Geschäftsführer Michael Bständig und Prokurist Franz Banhofer (rechts) wollen Praxisgründer unterstützen.

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?

<p><b>Erosion</b></p> <p>Typisch sind glatte Oberflächen, verursacht durch Säuren aus Nahrungsmitteln, Getränken oder durch Magensäure.</p> <p>Mit freundlicher Genehmigung von Dr. P. Swerts, Belgien</p>	<p><b>Abrasion</b></p> <p>U-förmige Defekte im Zahnhalsbereich oder atypischer Abrieb durch Fremdkörper oder Gewohnheiten.</p> <p>Mit freundlicher Genehmigung von Dr. A. Salehi, Frankreich</p>
<p><b>Attrition</b></p> <p>Abgeflachte Okklusalfächen durch Zahn-zu-Zahn-Kontakt bei Knirschen, Pressen oder Kauen.</p> <p>Mit freundlicher Genehmigung von Dr. K. Karagiannopoulos, Großbritannien</p>	<p><b>Abfraktion</b></p> <p>Zervikale Defekte durch wiederholte Biegebeanspruchung beim Knirschen oder Pressen.</p> <p>Mit freundlicher Genehmigung von Dr. Simone Moretto, Belgien</p>

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!





Prokurist Franz Banhofer

Keinen Haken, aber eine logische Spielregel, ähnlich wie beim Auto: Die Garantie gilt nur, wenn die Geräte regelmäßig gewartet werden. Dafür bieten wir einen optionalen Wartungsvertrag für rund 500,- brutto im Monat, die jährlichen Wartungen beinhalten alle vom Hersteller empfohlenen Teile inkl. Filter der Versorgungsgeräte. Der unschlagbare Vorteil für den Gründer: Dieser Betrag bleibt auf die vollen 5 Jahre fixiert – ohne Indexanpassungen oder Preiserhöhungen. Der Gründer weiß damit heute schon auf den Cent genau, was

ihn seine Praxis in den nächsten fünf Jahren an Wartung kosten wird. Diese wirtschaftliche Sicherheit ist einmalig.

**Wie flexibel ist dieses Paket? Was ist, wenn ein Gründer sagt: „Ich möchte aber unbedingt Einheiten von KaVo oder Sirona“ oder „Ich brauche am Anfang noch keinen Scanner“?**

Die 119.990 Euro sind eine exzellent kalkulierte Basis, aber wir passen alles individuell an die Wünsche und Workflows des Behandlers an. Wer auf den Intraoralscanner vorerst verzichten will, spart sofort 10.000 Euro und zahlt nur noch 110.000 Euro. Wer anstelle der Stern Weber Einheiten lieber KaVo oder Sirona möchte, bekommt diese natürlich gegen den entsprechenden Aufpreis. Es geht uns darum, dem Gründer zu zeigen: „Schau her, hier ist ein fix kalkuliertes Basispaket am Tisch. Alles Weitere ist deine individuelle Wunschliste, die wir transparent dazurechnen.“

**Spielen wir mit offenen Karten: Reichen diese 119.990 Euro wirklich aus,**

**um am nächsten Tag die Praxistür aufzusperren und zu behandeln?**

Wir sind hier sehr transparent: Nein, das reicht nicht ganz. Es fehlen noch Komponenten, wie zB. die Praxis-EDV, Beleuchtung, Möbel, Kleingeräte, Verbrauchsmaterial. Diese Dinge sind teilweise extrem individuell und hängen auch von persönlichen Vorlieben des Zahnarztes oder der Zahnärztin ab. Das Wichtige ist aber, dass der Gründer durch unser 119.990-Euro-Paket den größten, teuersten und komplexesten Teil seiner Praxisgründung wirtschaftlich sicher abhaken kann.

### Kontakt

Gerl Dental GmbH  
Christine-Touaillon-Straße 9  
Top 18&19  
1220 Wien  
tel.: +43 1 9330 9330  
epost: f.banhofer@gerl-dental.at  
web: www.gerl-dental.at

Das Praxisgründerpaket ist umfangreich und umfasst Montage, div. Dienstleistungen sowie 5 Jahre Garantie.

<p><b>Behandlungseinheit</b></p>  <p>2x</p>	<p><b>Intraoralscanner</b></p> 	<p><b>Instrumentenpaket</b></p> 	<p><b>Ordinationsmöbel</b></p>  <p>2x</p>	<p><b>Digitales OPG</b></p>  <p>inkl. Prüfkörper-set</p>
<p><b>Kleinbildröntgen</b></p> 	<p><b>Speicherfolienscanner</b></p> 	<p><b>Kompressor</b></p> 	<p><b>Saugereinheit</b></p>  <p>inkl. Hygienepaket</p>	<p><b>Sterilisator</b></p> 

inkl. <b>5 Jahre Garantie*</b>	inkl. <b>Montagepauschalen</b>	inkl. <b>Dienstleistungspaket mit Planung bis 200 m<sup>2</sup></b>
--------------------------------	--------------------------------	---



Alle Abbildungen beispielhaft.  
\*Ersatzteilgarantie (ausgenommen Verschleißteile lt. Hersteller) für Dentalgeräte, Fotos: GERL., Hersteller



## 4 MM UNIVERSAL-COMPOSITE IN 5 CLUSTER-SHADES

- **Universell:** Für Front- und Seitenzahnbereich
- **Kein Schichten:** Bis 4 mm Inkrementstärke
- **Höchste Stabilität:** 91 % Füllstoffgehalt
- **Exzellente Ästhetik:** Hervorragende Polierbarkeit
- **5 Cluster-Shades:** Abdeckung aller 16 VITA® classical Farben

**GrandISO**  
Unlimited





**Sie kümmern sich um Ihre Patient\*innen**  
Wir kümmern uns um Ihre Ausstattung

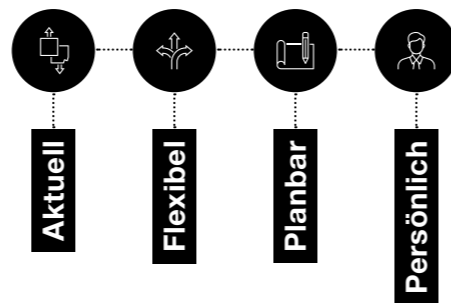


Hier mehr erfahren

## Gemeinsam für eine wirtschaftlich gesunde Praxis

Ist auch Ihr finanzieller Spielraum durch Regelsätze, Pauschalen und Vorschriften eingeschränkt? Ganz egal, ob es um die Übernahme einer Praxis oder um das Leasing von Medizintechnik geht: Mit grenke können Sie sich ganz auf Ihre medizinischen oder pflegerischen Kernaufgaben konzentrieren.

Ihre Vorteile



**Kontaktieren Sie uns**

grenkeleasing GmbH  
direktvertrieb@grenke.at  
+43 664 88731401

Finanzierung

# Leasing statt Liquiditätsverlust

Warum Zahnarztpraxen und Dentallabore mit Leasing strategisch investieren – ein Gespräch mit Oliver Rosteck, Geschäftsführer von grenke Leasing Österreich



Oliver Rosteck, Geschäftsführer von grenke Leasing Österreich

grenke

ten, CAD/CAM-Systeme, 3D-Druck oder bildgebende Verfahren – die Innovationszyklen werden immer kürzer, während die Investitionssummen steigen. Leasing ermöglicht es Praxen und Laboren, moderne Technologien zeitnah einzusetzen und die Kosten strukturiert über die Nutzungsdauer zu verteilen.

### Wann ist Leasing aus Ihrer Sicht klar dem Direktkauf überlegen?

Immer dann, wenn unternehmerische Flexibilität gefragt ist. Ein Direktkauf bindet Kapital sofort, während Leasing Investitionen planbar macht und finanzielle Spielräume erhält. Gerade wenn mehrere Projekte parallel anstehen, ist das ein entscheidender Vorteil.

### Gerade bei Neuausstattungen summieren sich die Kosten schnell. Wie hilft Leasing konkret?

Investitionen erfolgen selten isoliert. Neben medizinischer Technik fallen auch Kosten für Personal, Umbauten und Digitalisierung an. Durch feste monatliche Raten lassen sich diese Ausgaben für eine Neuausstattung besser koordinieren und in ein stimmiges Gesamtkonzept einbinden.

### Und wie profitieren Zahntechniker davon? Gibt es hier Besonderheiten?

Dentallabore stehen besonders unter Innovationsdruck. Digitale Fertigungstechnologien wie CAD/CAM oder 3D-Druck sind heute entscheidend für

**M**oderne Zahnarztpraxen und Dentallabore stehen vor einer wachsenden Herausforderung: Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss kontinuierlich in neue Technologien investieren – von digitalen Behandlungseinheiten über CAD/CAM-Systeme bis hin zu 3D-Drucklösungen. Doch steigende Investitionssummen bei gleichzeitig kürzer werdenden Innovationszyklen setzen die Liquidität unter Druck. Die entscheidende Frage ist nicht mehr nur was investiert wird, sondern wie.

steuerliche Vorteile und der Erhalt finanzieller Handlungsspielräume machen es für Praxisinhaber und Laborbetreiber zunehmend attraktiv. Wir haben mit Oliver Rosteck, Geschäftsführer von Grenke Leasing Österreich, gesprochen – und nachgefragt, wann Leasing dem Direktkauf überlegen ist, welche Besonderheiten die Dentalbranche mitbringt und wie Unternehmer mit der richtigen Finanzierungsstruktur langfristig die Nase vorn behalten.

### Herr Rosteck, der Investitionsdruck in Zahnarztpraxen und Dentallaboren ist hoch. Warum ist Leasing gerade hier ein so relevantes Thema?

Die Dentalbranche ist stark technologiegetrieben. Ob Behandlungseinheiten

Leasing hat sich in diesem Umfeld als strategische Alternative zum klassischen Kauf etabliert – und das nicht ohne Grund. Planbare Monatsraten,

die Wettbewerbsfähigkeit. Leasing ermöglicht es Laboren, technologisch Schritt zu halten und Investitionen an reale Produktionszyklen anzupassen.

#### Die Zahnmedizin entwickelt sich rasant. Geräte veralten schnell. Welche Vorteile bietet Leasing hier?

Leasinglaufzeiten können an die tatsächliche Nutzungsdauer angepasst werden. Das reduziert das Risiko, langfristig an veraltete Technologien gebunden zu sein. Am Ende der Laufzeit bestehen flexible Optionen – von der Rückgabe bis zur Übernahme zu einem vorab definierten Restwert.

#### Welche steuerlichen Vorteile bietet Leasing gegenüber dem Kauf?

Leasing ist auch aus steuerlicher Sicht attraktiv. Die monatlichen Raten sind in der Regel direkt als Betriebsausgaben absetzbar. Im Gegensatz dazu wird ein Kauf über mehrere Jahre abgeschrieben. Das erleichtert die Steuerplanung und sorgt für gleichmäßigere Belastungen. Im Bestfall bespricht sich der Leasingnehmer vorab mit seinem Steuerberater.

#### Welche Rolle spielt Leasing im Zusammenspiel mit klassischen Bankfinanzierungen?

Ein wesentlicher Vorteil ist, dass Leasing bestehende Kreditlinien bei Banken oft nicht belastet. Dadurch blei-

ben finanzielle Reserven für andere strategische Investitionen erhalten – etwa für Praxisübernahmen, Erweiterungen oder Immobilienprojekte. Das erhöht die unternehmerische Handlungsfähigkeit deutlich.

#### Wie unkompliziert ist Leasing in der Praxis?

Im medizinischen Bereich sind die Prozesse sehr effizient. Finanzierungsentscheidungen erfolgen in der Regel schnell und unbürokratisch, auch weil die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen von Praxen und Laboren gut geregelt sind.

#### Welche Rolle spielt Planungssicherheit für Ihre Kunden?

Die Planungssicherheit spielt eine zentrale Rolle. Fixe monatliche Raten über die gesamte Laufzeit schaffen eine stabile Kalkulationsbasis. Das erleichtert Investitionsentscheidungen und reduziert wirtschaftliche Unsicherheiten im laufenden Betrieb.

#### Welchen Rat würden Sie Praxisinhabern und Laborbetreibern geben, die vor größeren Investitionen stehen?

Investitionen sollten immer im Gesamtkontext betrachtet werden – also nicht nur technologisch, sondern auch wirtschaftlich. Eine moderne

Ausstattung ist wichtig, aber ebenso entscheidend ist eine Finanzierungsstruktur, die langfristig tragfähig ist und Spielraum für zukünftige Entwicklungen lässt.

#### Zum Abschluss: Wird Leasing in der Dentalbranche weiter an Bedeutung gewinnen?

Davon ist auszugehen. Die Dynamik in der Medizintechnik nimmt weiter zu, und damit auch der Bedarf an flexiblen Finanzierungsmodellen. Leasing bietet hier eine Lösung, die wirtschaftliche Stabilität und technologische Entwicklung sinnvoll miteinander verbindet.

[www.grenke.at](http://www.grenke.at)

#### Kontakt

GRENKELEASING GmbH  
 Gumpendorfer Straße 19  
 1060 Wien  
 Österreich

Tel. +43 664 88731401  
 direktvertrieb@grenke.at  
[www.grenke.at](http://www.grenke.at)

## Ihr Rundum-sorglos-Paket mit grenke

Eine komplett ausgestattete Praxis  
 schon ab 2.000 EUR monatlich, inkl. Vollversicherung\*

\*Referenzwert 120.000,00 EUR / 72 Monate

Vorbehaltlich Preis- und Bonitätsprüfung, zzgl. MwSt.

nicht  
 on unlimited<sup>®</sup> impression unlimited<sup>®</sup> impression unlimited<sup>®</sup> impression unlimited<sup>®</sup>  
 neu<sup>®</sup>



impression unlimited<sup>®</sup> by Kulzer

Neu & grau: Flexitime<sup>®</sup> unlimited – nach 25 Jahren Flexitime<sup>®</sup> kommt jetzt Flexitime<sup>®</sup> unlimited in die Praxis. Und das fesche „Cool Grey“ ist nicht die einzige Innovation: Mit dem neuen grauen Flexitime<sup>®</sup> 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](http://kulzer.com/flexitime-unlimited)





Seien Sie dabei:  
Implant Solutions World  
Summit in Göteborg  
25.-27.6.2026



Heinz Moser, Managing Director Austria und Area Sales Director DAT von Dentsply Sirona

## Implantologie

# „Make it simple“ – MIS: So effektiv und klar kann Implantologie sein

Das Implantatunternehmen MIS, seit 2016 Teil von Dentsply Sirona, feierte 2025 seinen 30. Geburtstag. Seit 23. März 2026 ist es nun auch in Österreich direkt bei Dentsply Sirona erhältlich. Das ist die Gelegenheit, einen Blick in die Geschichte von MIS zu werfen und zu erfahren, was Anwender künftig von MIS erwarten dürfen. Auskunft dazu gibt Heinz Moser, Managing Director Austria und Area Sales Director DAT von Dentsply Sirona.

## Wer nach MIS im Netz sucht, findet „solide und wirtschaftlich“. Wie beschreiben Sie die Marke MIS?

MIS hat tatsächlich bereits eine lange Geschichte, verfügt über mehrere Implantatsysteme und ist seit nun mehr als 30 Jahren auf dem Markt. Es wurde von Zahnärzten für Zahnärzte entwickelt und hat sich klinisch bewährt. MIS steht für ein besonders gutes Preis-Leistungsverhältnis mit einfach handzuhabenden Komponenten – auch für die Prothetik.

### Was ist so besonders an der Marke MIS?

Das steckt praktisch im Namen – make it simple. Die Implantate sind im Handling einfach, intuitiv und komplett. Die passenden Bohrer werden mit dem Implantat direkt mitgeliefert. Als Einmalprodukte müssen diese nicht extra sterilisiert werden. Der kleine Organizer, sorgt für einen immer passenden chirurgischen Ablauf. Komplettiert wird das Implantat durch passende mitgelieferte prothetische Komponenten. Darüber hinaus lassen sich die MIS Implantatsysteme C1 und Seven hervorragend in den CEREC Workflow integrieren. Implantate von MIS eignen sich ganz besonders für jene Zahnärzte, die die Implantologie in ihr Portfolio integrieren möchten. Sie gewinnen sehr schnell Routine beim Implantieren, da die Protokolle praktisch vorgegeben sind.

### Bohrprotokolle und Handling sind das Eine, das Andere ist der klinische Erfolg. Was haben Studien ergeben?

Wir wissen aus Studien, dass die MIS-Implantate kumulative Überlebensraten um ~97 % über mehrere Jahre zeigen. Auch die Daten zur Veränderung des marginalen Knochenniveaus sind klinisch hervorragend. Generell liefern MIS-Implantate in der veröffentlichten Literatur vergleichbare Ergebnisse wie viele andere etablierte Implantatsysteme: hohe Überlebensraten und moderater Knochenabbau bei korrekter Indikationsstellung und chirurgischer Technik.

### Als Teil von Dentsply Sirona steht MIS auch intern im Wettbewerb zu anderen sehr bekannten Marken. Wo ordnet sich MIS ein?

Dentsply Sirona verfügt über ein umfangreiches Portfolio für die Implantologie. MIS fügt sich hervorragend ein, weil dieses System andere Anwender anspricht als beispielsweise Prime-Taper. Wir verstehen uns als Komplettanbieter, der die Wünsche vieler Kunden – und auch Patienten – adressiert. Es gibt in der Implantologie keine „One-size-fits-all“-Lösung; es braucht individualisierbare Konzepte, weil Patienten – hier nur klinisch betrachtet – unterschiedlich sind.

### Welche interessanten Neuigkeiten darf die dentale Community von MIS in naher Zukunft erwarten?

Wir freuen uns sehr, den Direktvertrieb übernommen zu haben und unsere Kunden nun unmittelbar betreuen zu können. Der direkte Austausch ermöglicht es uns, konkret auf die individuellen Bedürfnisse einzugehen. Ein besonderes Highlight in diesem Zusammenhang ist das Implant Solutions World Summit in Göteborg. Es lohnt sich, vor Ort zu sein, um von den jüngsten Innovationen aus erster Hand zu erfahren. Mehr Informationen dazu gibt es auf der Website.



## DIE REVOLUTION IN DER BOX!

ERFORDERLICHE BOHRERSEQUENZ  
IN JEDER IMPLANTATVERPACKUNG.  
**MAKE IT SIMPLE**

Jedes MIS C1 XD-Implantat wird inklusive der passenden Einmalbohrer ausgeliefert. So können strenge klinische Hygieneprotokolle gewährleistet werden und das Risiko einer möglichen Kreuzkontamination und Infektion wird verringert. Erfahren Sie mehr über MIS unter:  
[www.mis-implants.com/de-de](http://www.mis-implants.com/de-de)

MIS<sup>®</sup> | C1 XD<sup>™</sup>

## Biomimetische Zahnmedizin

# Kurze Fasern, langfristige Vision: Zahnerhalt als biomimetische Priorität.

Ein Interview mit Dr. Pascal Magne (USA)

**Lassen Sie uns eintauchen in die visionäre Welt der biomimetischen Zahnmedizin mit Dr. Pascal Magne, einem Pionier auf diesem Gebiet und weltweit anerkannte Autorität für Adhäsivtechniken und ästhetische Exzellenz.**

Mit seiner Forschung, seiner Lehrtätigkeit und seiner klinischen Arbeit inspiriert Dr. Magne Zahnärzte auf der ganzen Welt. Er ist bekannt für seinen visionären Ansatz in der minimalinvasiven Zahnmedizin, der sich an der natürlichen Struktur und Funktion der Zähne orientiert. Glasfaserverstärkte Komposite (Fiber Reinforced Composites, FRCs) werden aus Sicht von Dr. Magne im Rahmen der biomimetischen Zahnmedizin weiter an Bedeutung gewinnen. Diese Perspektive beruht auf Jahrzehnten akademischer Forschung und klinischer Innovation und zeigt eindrucksvoll, wie moderne Materialien eine minimalinvasive, langlebige Zahnversorgung unterstützen können.

**Was hat Ihre Leidenschaft für die biomimetische Zahnmedizin geweckt, und wie haben sich Ihre Ansichten im Laufe der Jahre verändert?**

Nach Abschluss meines Zahnmedizinstudiums übernahm ich 1989 eine Stelle als wissenschaftlicher Mitarbeiter für Prothetik und restaurative Zahnmedizin an der Universität Genf. Schon früh fühlte ich mich zur restaurativen Zahnmedizin hingezogen, und das hatte mit meinem Bruder Michel Magne zu tun, der Zahntechnikermeister und Spezialist für Keramik ist. Seine Leidenschaft für Ästhetik inspirierte mich, und durch sein großes

Netzwerk gehörte ich auf einmal zu den restaurativen Zahnmedizinern. Allerdings war ich anfangs mit der Qualität konventioneller Laborarbeiten unzufrieden und kämpfte mit den frühen Kompositstechniken. Der Wendepunkt kam 1992, als Michel sein eigenes Labor gründete und wir zusammenarbeiten und seine Keramik-Fertigkeiten mit meiner wachsenden Begeisterung für die Adhäsivtechnik verbinden konnten. Wir lernten im Selbststudium und in der Praxis, wie man Keramik adhäsiv befestigt. Dabei ließen wir uns von den Größen auf diesem Gebiet inspirieren, darunter Calamia, Horn und Simonsen. Autoren wie Andreasen und Walls motivierten mich, stark zerstörte Zähne mit adhäsiv befestigten Keramikrestorationen, statt mit klassischen Kronen zu versorgen. Unterstützt von meinem Mentor Prof. Dr. Urs Belser setzten wir unsere innovative Arbeit an der Universität Genf fort. Mit wachsendem Vertrauen in die Adhäsivtechnik entwickelten sich Konzepte wie Immediate Dentine Sealing und die Deep Margin Elevation. Ab 1995 setzten wir Komposite auch als Befestigungsmaterial ein und erweiterten die Indikationen auf umfassende orale Rehabilitationen. Nach der Validierung unserer Konzepte bei meinem Forschungspartner William Douglas an der University of Minnesota veröffentlichten Urs Belser und ich 2002 unser Buch über adhäsiv befestigte Keramikrestorationen, zeitgleich mit dem Abschluss meiner Dissertation zum gleichen Thema. 2004 wurde ich von Dean Harold Slavkin an die University of Southern California berufen, um biomimetische Konzepte zu lehren, und

meine Familie und ich zogen nach Los Angeles. In dieser Zeit verlagerte sich mein Schwerpunkt zunehmend auf Kompositrestorationen. Etwa gleichzeitig lernte ich Dr. Niek Opdam von der Universität Nijmegen kennen, der großflächige direkte Kompositversorgungen propagierte. Seine 2010 publizierte Studie mit 12-Jahres-Erfolgsraten direkter Komposite, die die von Amalgam deutlich übertrafen, war für mich ein Augenöffner.<sup>2</sup> Komposit ist von Natur aus biomimetisch. Es hat die Abriebfestigkeit von Schmelz und die Flexibilität von Dentin. Was jedoch fehlte, war die Bruchzähigkeit des Dentins. Hier kam everX (GC) ins Spiel. Durch die Glasfaserverstärkung wurde dieses Material zu einem echten Game-Changer. Für mich zählen glasfaserverstärkte Komposite (FRCs) zu den spannendsten Entwicklungen der letzten Jahre.

**Sie betonen oft, dass Zahnerhalt Vorrang vor Zahnersatz hat. Wie beeinflusst diese Philosophie Ihre Materialauswahl?**

Mein Weg zur biomimetischen Zahnmedizin begann mit meinen frühen Erfahrungen als Prothetiker. Ich sah aus erster Hand, wie konventionelle Versorgungen – gegossene Stiftaufbauten und Kronen – nach einigen Jahren oft katastrophal versagten,



auch wenn sie noch so sorgfältig gefertigt worden waren. Die Restauration hielt, aber der Zahn ging verloren. Solche Misserfolge, insbesondere Wurzelfrakturen mit unvermeidbarem Zahnverlust als Folge, haben mich sehr beeindruckt. Es war frustrierend zu erleben, dass selbst eine exzellente Zahnmedizin den Zahnverlust nicht verhindern konnte. Das ließ mich die verwendeten Materialien und Methoden grundlegend hinterfragen. Zirkonoxid zum Beispiel ist widerstandsfähig und daher weit verbreitet. Wir müssen jedoch vorsichtig mit solch extrem festen Materialien sein, da sie Kaubelastungen tiefer ins Gewebe leiten und somit das Risiko für Wurzelfrakturen erhöhen können. Die biomimetische Zahnmedizin hingegen hat mich gelehrt, dass Restaurationen durchaus versagen dürfen, aber so, dass sie den Zahn schützen – und nicht umgekehrt. Ich begann mich intensiver mit dem Antagonistenabrieb zu beschäftigen. Denn wir fokussieren uns zu sehr auf den möglichen Verschleiß der Restaurationen und denken nur selten an den Schaden, den sie im Gegenkiefer anrichten können. Feldspat- und Glaskeramiken sind zwar ästhetisch, aber zu hart gegenüber Zahnschmelz. Komposite nutzen sich dagegen selbst stärker ab, sind aber deutlich schonender für die Zähne im Gegenkiefer. Deshalb ziehe ich insbesondere bei Seitenzahnrestorationen mit Antagonisten aus natürlichem Schmelz Komposit als Material vor, denn es ist einfach zahnfreundlicher.

**Verwenden Sie heutzutage mehr Keramik- oder mehr Kompositrestorationen?**

Zunächst einmal sind gut ausgeführte, adhäsiv befestigte Keramikrestorationen ohne Zweifel die ästhetischste und langlebige Therapieoption.

Sie sind aber teurer und eher weniger substanzschonend als direkte Restaurationen. Keramikveneers erfordern außerdem die Zusammenarbeit mit dem Labor und einem einschlägig versierten Zahntechniker. Das kann für manche Behandler oder auch Patienten eine erhebliche Einschränkung darstellen. Komposit ist dagegen gewissermaßen das „tägliche Brot“ der Zahnmedizin. Es ist ein äußerst vielseitiges Material, vielleicht das biomimetische Material überhaupt, denn es vereint Verschleißfestigkeit mit Flexibilität und Elastizität. Ich war sehr enttäuscht, als mir kürzlich ein ehemaliger Student berichtete, dass er überhaupt keine direkten Kompositrestorationen mehr durchführt. Manche Zahnärzte verlassen sich lieber auf die Arbeit des Labors oder auf CAD/CAM-Systeme und scheuen den Aufwand, der mit dem Erlernen und Beherrschen der direkten Technik verbunden ist. Damit verpassen sie jedoch eine Chance, denn mit direkten Kompositen lassen sich extrem gute Ergebnisse erzielen. Ich habe viele Zahnärzte erlebt, die den Einsatz von Komposit scheuen, einfach weil sie nie die Zeit investiert haben, die Technik korrekt zu erlernen. Dabei spielt allerdings auch das jeweilige kulturelle Umfeld eine Rolle. Ich selbst habe etliche Zahnbehandlungen als junger Mann hinter mir, aber nicht eine davon war eine keramische Restauration. Alle Restaurationen in meinem Mund sind direkte oder semidirekte Kompositrestorationen, die alte Amalgamfüllungen ersetzt haben. Diese Versorgungen haben sich hervorragend bewährt – und die meisten stammen sogar von meinen ehemaligen Studierenden! Bei Bedarf können sie nach 10 bis 15 Jahren erneuert werden. Dabei ist bei mir noch nie eine Pulpa geschädigt worden. Genau darum geht

es: die Vitalität des Zahns zu erhalten. Sobald ein Zahn pulpageschädigt ist, ist er kompromittiert. Diesen Zahn lebenslang funktionsfähig zu halten, ist eine ständige Herausforderung. Für mich steht deshalb der Schutz der Zahnschubstanz an erster Stelle – nicht einfach nur die Herstellung einer möglichst widerstandsfähigen Restauration.

**Welche klinischen Schritte sind entscheidend, um bei direkten Restaurationen mit FRCs optimale Ergebnisse zu erreichen?**

Einfachheit ist Trumpf. Deshalb bevorzuge ich glasfaserverstärkte Komposite. Die einfache Anwendung ist entscheidend. Das ist nicht nur für die klinische Effizienz, sondern auch für die breite Akzeptanz eines neuen Materials oder einer neuen Technik wichtig. Aus struktureller Sicht schätze ich besonders das isotrope Verhalten des Materials. Die zufällig orientierten Fasern widerstehen Belastungen aus allen Richtungen gleichermaßen. Um diese Eigenschaft zu erhalten, sollte man das Material nicht zu stark schichten oder stopfen, sondern es in größeren Portionen einbringen. Insgesamt bietet everX (GC) eine Kombination aus Einfachheit, Effizienz und Leistungsfähigkeit, die hervorragend zur biomimetischen Philosophie passt.

**Welche Rolle spielen die Ausrichtung und die Länge der Fasern für die Performance von FRCs?**

Eine hohe Aspect Ratio – das ist das Verhältnis von Faserlänge zu Durchmesser – ist entscheidend.<sup>3</sup> Ist dieses Verhältnis zu gering, dann wirken die Fasern allenfalls wie gewöhnliche Füllstoffe. In dieser Hinsicht zeichnet sich everX Posterior® (GC) aus, es enthält kurze E-Glasfasern mit einer Aspect Ratio im oder nahe am optimalen Bereich. Die Fasern sind länger als die

kritischen 0,5 bis 1,6 mm. Dadurch können sie Risse effektiv überbrücken und die Restauration verstärken. So entsteht eine wirklich enorme Festigkeit: Insbesondere bei der Bulk-Applikation sind die kurzen Fasern zufällig orientiert und sorgen so für eine gleichmäßige Verstärkung in alle Richtungen. Das ist ideal für dentale Anwendungen, wo Kaukräfte aus verschiedenen Winkeln einwirken.

#### Sehen Sie FRCs in Zukunft als Standard für Seitenzahnrestorationen oder eher als indikationsspezifische Lösung?

Wenn wir über großflächige, direkte Seitenzahnrestorationen sprechen, bin ich überzeugt, dass everX (GC) zum Standard werden sollte. Gerade in diesen Fällen benötigen wir die zusätzliche Festigkeit und Langlebigkeit, die das Material bietet. Besonders beeindruckt mich das Potential an Kraftabsorption, insbesondere beim Einbringen im Bulk-Fill.<sup>4</sup> Kurz gesagt: Ja, ich unterstütze den Einsatz von everX (GC) für diese Indikationen nachdrücklich. Zudem ist es ein hervorragendes

Material für den stiftfreien Aufbau von Inlays, Onlays und Kronen, wie wir in mehreren Artikeln gezeigt haben.<sup>5,6</sup> Welche Entwicklungen oder Innovationen im Bereich der biomimetischen Materialien erwarten Sie in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

Für mich ist derzeit das transformative Potenzial der digitalen Zahnmedizin und des 3-D-Drucks am spannendsten. Diese Technologien befinden sich zwar noch in der Entwicklung, werden aber unsere Arbeitsweise revolutionieren. Aktuell ist die Festigkeit von gedruckten Restaurationen noch zu gering, aber wir sehen bereits Fortschritte bei druckbaren Kunststoffen mit höherem Füllstoffgehalt. Ich hoffe, dass wir bald Materialien mit bis zu 80 % Füllstoffgehalt sehen werden – und warum nicht auch welche mit kurzen Nanofasern? Auch das 3D-Drucken von Keramik ist ein interessantes Gebiet. Mit einem neuen System ist es inzwischen möglich, Lithium-Disilikat-Restaurationen zu drucken. Das ist ein beeindruckender Fortschritt, allerdings ist die Technik noch nicht weit verbreitet. Sehr interessiert bin ich zudem an Weiterentwicklungen bei FRCs allgemein. Die Forschungsarbeiten aus Turku zu Hybrid-FRCs – einer Kombination aus langen und kurzen Fasern – haben großes Potenzial.<sup>7</sup> Man stelle sich druckbare FRCs vor, CAD/CAM-Blöcke oder sogar glasfaserverstärkte Befestigungsadhäsive. Derartige Innovationen werden das kommende Jahrzehnt in der restaurativen Zahnmedizin meiner Überzeugung nach prägen.

#### Wenn Sie die zahnmedizinische Ausbildung von Grund auf neu gestalten könnten, wie würden Sie Studierende auf die Zukunft der biomimetischen Zahnmedizin vorbereiten?

Für mich ist die biomimetische restaurative Zahnmedizin eine vollständig integrierte Disziplin, die vom ersten Tag an im Studium präsent sein sollte. Dieser frühe Kontakt ist entscheidend. Viele Studierende tun sich beispielsweise schwer, die Relevanz der Morphologie zu erkennen. Betrachtet man die Morphologie jedoch durch die „biomimetische Brille“, bei der Form gleichbedeutend mit Funktion,

Mechanik und Ästhetik ist, ergibt alles plötzlich Sinn. Biomimetische Zahnmedizin bedeutet, die Biologie zu bewahren, die Pulpa vital zu erhalten und anschließend die Funktion und schließlich als Krönung die Ästhetik wiederherzustellen. Die Universität zu verlassen, war für mich eine schwierige Entscheidung, denn im Grunde meines Herzens bin ich ein Lehrender. Aber ich musste diesen Schritt tun, um etwas Neues aufzubauen, wovon ich seit Jahren träumte: eine ideale Lernumgebung. So entstand Magne Education<sup>®</sup> in Beverly Hills – gemeinsam mit Sam Alawie (Zahn-technikermeister und Geschäftsführer von Beverly Hills Dental Lab). Seine Vision und seine Bereitschaft zur Kooperation haben das Projekt erst möglich gemacht. Wir bieten ein breites Spektrum an Fortbildung in englischer und spanischer Sprache an, von Online-Vorträgen im Rahmen unserer Pressroom Lecture Series bis zu individuellem Remote-Mentoring im Rahmen des Mentorprogramms, bei dem Praktiker ihre Fälle mitbringen und wir gemeinsam die Behandlungsplanung ausarbeiten. Unser „Continuum“ ist ein Mini-Programm mit 5 Kursen über 15 Tage. Für Teilnehmende, die nicht mehrfach anreisen können oder wollen, bieten wir ein intensives einwöchiges Bootcamp an. In diesem Bootcamp erhält man einen umfassenden Einblick in Morphologie, Ästhetik, direkte Composite, CAD/CAM und vieles mehr. Für mich ist Magne Education die Erfüllung meines Traums: einen Ort zu schaffen, an dem Zahnmedizin so gelehrt wird, wie sie gelehrt werden sollte – beginnend beim Zahn, nicht bei der Restauration.

#### Welchen Rat würden Sie jungen Zahnärzten geben, die in Ihre Fußstapfen treten möchten?

Mein Rat an junge Zahnärzte: Seid kritisch gegenüber Fake News und Fehlinformationen, vor allem in den sozialen Medien. Begriffe wie „biomimetisch“ werden oft falsch verwendet, oder es werden alte und neue Konzepte vermischt. Wenn mehr Zahnhartsubstanz entfernt wird als bei einer klassischen Kronenpräparation, darf man dies niemals als „biomimetisch“ bezeichnen. Auch

wissenschaftliche Arbeiten können irreführend sein. Klinische Daten sind zwar wertvoll, doch In-vitro-Studien werden oft unterschätzt. Oft sind es gerade sie, die uns tiefere Einblicke gewähren. Wichtig ist, das Gesamtbild zu erfassen: Immer den ganzen Artikel lesen und nicht nur den Abstract! Und den Beitrag kritisch hinterfragen. Am wichtigsten aber ist: Folgen Sie Ihrer Leidenschaft. Finden Sie das Gebiet der Zahnmedizin, das Sie begeistert, und bleiben Sie fokussiert. Die größte Gefahr sind heute die ständigen Ablenkungen. Und suchen Sie sich einen Mentor. Versuchen Sie es nicht auf eigene Faust. Ein guter Mentor führt, schützt und inspiriert. Ich selbst hatte das Glück, mehrere Mentoren zu haben – ohne Urs Belser, Bill Douglas, Didier Dietschi und meinen Bruder Michel Magne wäre ich nicht dort, wo ich heute bin. Abschließend möchte ich noch etwas Persönliches anfügen: Alle Ehre gebührt meinem höchsten Mentor, der mich Demut, Vergebung, Mitgefühl und Glauben gelehrt hat – und mir stets praktische wie spirituelle Anleitung gab. Er ist „das Licht der Welt“ (Johannes 8:12).



Hier geht's per QR Code zum Instagramkanal des Autors

#### Literaturliste

1. Magne P, Belser U. Bonded porcelain restorations in the anterior dentition: A biomimetic approach. Quintessence Publishing Company, 2002.
2. Opdam NJ, Bronkhorst EM, Loomans BA, Huysmans MC. 12-year survival of composite vs. amalgam restorations. J Dent Res. 2010 Oct;89(10):1063-7.
3. Vallittu PK. High-aspect ratio fillers: fiber-reinforced composites and their anisotropic properties. Dent Mater. 2015 Jan;31(1):1-7.
4. Soares LM, Razaghy M, Magne P. Optimization of large MOD restorations: Composite resin inlays vs. short fiberreinforced direct restorations. Dent Mater. 2018 Apr;34(4):587-597.
5. Magne P, Milani T. Short-fiber Reinforced MOD Restorations of Molars with Severely Undetermined Cusps. J Adhes Dent. 2023 Apr 25;25:99-106.
6. de Carvalho MA, Lazari-Carvalho PC, Del Bel Cury AA, Magne P. Fatigue and failure analysis of restored endodontically treated maxillary incisors without a dowel or ferrule. J Prosthet Dent. 2024 Feb;131(2):241-250.
7. Lassila L, Garoushi S, Vallittu PK, Säilynoja E. Mechanical properties of fiber reinforced restorative composite with two distinguished fiber length distribution. J Mech Behav Biomed Mater. 2016 Jul;60:331-338.
8. Magne Education – Dental Continuing Education. 9100 Wilshire Blvd Ste 400W Beverly Hills, US -CA 90212. <https://magneeducation.com/>



#### Zum Autor

**Dr. Pascal Magne** ist ein weltweit anerkannter Experte auf dem Gebiet der biomimetischen restaurativen Zahnheilkunde. Seine zahnmedizinische Karriere begann er an der Universität Genf. Dort erwarb er 1989 seinen Abschluss in Zahnmedizin und 1992 seinen Master, ehe er 2002 seine Promotion abschloss. Als langjähriger Professor mit Lehrstuhl an der Herman Ostrow School of Dentistry der University of Southern California veröffentlichte er über 120 wissenschaftliche Peer-Review-Publikationen. Gemeinsam mit seinem Mentor Prof. Dr. Urs Belser ist er Autor des Standardwerks Bonded Porcelain Restorations in the Anterior Dentition – A Biomimetic Approach<sup>®</sup> (Quintessenz Verlag 2002). Ein weiteres erfolgreiches und wegweisendes Werk von Magne ist Biomimetic Restorative Dentistry, das 2023 in 2. Auflage im Quintessenz Verlag erschienen ist. Bis vor kurzem war er Direktor des Center for Education and Research in Biomimetic Restorative Dentistry (CER BRD). Heute leitet Magne die CER BRD-Fortbildungsprogramme beim Beverly Hills Dental Lab und gestaltet so die Zukunft der ästhetischen und minimalinvasiven Zahnmedizin mit.

# LUNASOL<sup>®</sup>

**Schnarchen entsteht im Mund.**

**Und kann dort verhindert werden.**



Qualität – hergestellt in Frankfurt/Main

**Schnarchen durch das Zurückfallen des UK?**

**LunaSol hilft!**

- Unterkiefer-Rückfallverhinderungsschiene
- Stabilisiert den Unterkiefer im Schlaf, für freie Atmung
- Gibt's nur in Zahnarzt- oder KFO-Praxen!

**LunaSol – Ihr Einstieg in die Schnarchtherapie:**



Starterkit inkl. Bissgabel anfordern:

[lunasol-orthos.de/start](https://lunasol-orthos.de/start)

Eine Marke von

**ORTHOS**  
Fachlabor



Entdecken Sie unsere weiteren Marken unter [orthos.de](https://orthos.de)

**F**ür alle die ioDent® noch nicht kennen – können Sie kurz erklären was ioDent® überhaupt ist?

ioDent® ist die Cloud-Plattform von W&H. Ähnlich wie die iCloud von Apple oder die Cloud-Dienste von Microsoft und Google können wir unseren Kunden damit verschiedene digitale Services anbieten. Dazu sammelt ioDent® Daten von W&H-Geräten, wertet sie aus und stellt die gewonnenen Erkenntnisse für unterschiedliche Anwendungen zur Verfügung.

Christian Lechner,  
W&H Product Director  
© W&H

IoT-Lösung

## Bereit für die Zukunft der Zahnmedizin?

Digitale Vernetzung, cloudbasierte Lösungen und automatisierte Dokumentation – die Digitalisierung verändert den Alltag in der Zahnarztpraxis. Doch welche Rolle spielt W&H dabei? Was kann ioDent®, die eigens für die Dentalbranche entwickelte IoT-Lösung wirklich? Und welchen Mehrwert bietet das Tool? Wir haben Christian Lechner, Product Director bei W&H, getroffen und mit ihm über das Thema Digital Dentistry gesprochen.

**Wie unterstützt ioDent® Zahnärzte konkret im Praxisalltag?**

Mit ioDent® lassen sich Arbeitsabläufe in der Zahnarztpraxis digitalisieren. Ein Beispiel dafür ist die vollständige Automatisierung der Dokumentation unserer Sterilisatoren. Auch die Prozessdaten unseres neuen Reinigungs- und Desinfektionsgeräts „TheD“ werden direkt und ohne manuellen Aufwand in der Cloud gespeichert. Das ermöglicht es Praxen, regulatorische Anforderungen mühelos zu erfüllen, die ohne eine Cloud-Lösung oft mit einem enormen manuellen Aufwand verbunden sind. Neben der Zeitersparnis spielt auch die Sicherheit dabei eine entscheidende Rolle: Manuelle Prozesse sind fehleranfälliger. Ein weiteres Beispiel zur Rückverfolgbarkeit ist die Eli-Trace-Funktion. Durch das Scannen eines Etiketts auf der Sterilgutverpackung eines Instruments können Anwender jederzeit auf die relevanten Informationen zum Sterilisationszyklus zugreifen. Das funktioniert direkt über die W&H Steri App. Mit Eli-Trace wird so die Rückverfolgbarkeit zwischen Patienten, Instrument und Aufbereitungsprozess gewährleistet – das gibt zusätzliche Sicherheit durch eine lückenlose Dokumentation.

**Mit Seethrough hat W&H ein neues Röntgenportfolio vorgestellt – welche Rolle spielt ioDent® dabei und welche Vorteile ergeben sich für Nutzer?**

Ein Feature, das ich persönlich besonders praktisch finde, ist die Teilenfunktion unseres Seethrough-Online-Viewers. Diese Funktion ermöglicht es Zahnärzten, Röntgenbilder von Patienten in hochauflösender Qualität mit Kollegen zu teilen – und das auf ganz einfachem Weg. Oft werden Röntgenaufnahmen abfotografiert und per Messenger-Diensten wie WhatsApp verschickt. Das führt nicht nur zu einem Qualitätsverlust, sondern stellt auch ein Datenschutzrisiko dar. Mit unserer Lösung bleibt die Bildqualität erhalten und der Austausch erfolgt sicher und professionell.

**Wie entwickelt sich ioDent® weiter? Welche neuen Funktionen können**

**Nutzer durch regelmäßige Updates erwarten?**

ioDent® wird alle drei Wochen upgedatet – so profitieren unsere Kunden regelmäßig von neuen Funktionen. Im letzten Update wurde beispielsweise das neue Imaging-Paket freigeschaltet. Dieses umfasst neben dem bereits erwähnten Online-Sharing-Modul auch einen Online-Viewer sowie ein Röntgenkontrollbuch. Letzteres dokumentiert automatisch, welche Patienten welche Dosis an Röntgenstrahlung erhalten haben.

**Im Zusammenhang mit dem Thema Digitalisierung wird oft der Begriff „Digital Twin“ verwendet. Was kann man sich darunter vorstellen?**

Der Digital Twin ist das digitale Abbild aller W&H-Produkte in ioDent®. Er liefert Echtzeitdaten direkt ins System und bildet damit die Grundlage für viele unserer digitalen Services. Diese Daten helfen uns, unsere Produkte kontinuierlich zu optimieren sowie maßgeschneiderte digitale Services zu entwickeln. Zudem ermöglicht der digitale Zwilling auch die Fernwartung über ioDent®.

**Apropos Fernwartung – können Sie erklären, wie die Fernwartung von Geräten über ioDent® funktioniert?**

Grundsätzlich funktioniert das so: Der verantwortliche Servicetechniker erhält proaktiv eine Benachrichtigung, wenn ein Gerät eine Fehlermeldung ausgibt. Je nach Art des Fehlers kann die Praxis das Problem selbst beheben oder es ist ein Technikerbesuch erforderlich. Jetzt könnte man sich fragen: Wofür brauche ich dann ioDent®? Fehlercodes produziert das Gerät ja ohnehin. Das stimmt, jedoch muss der Fehlercode ohne ioDent® telefonisch übermittelt werden. Das ist nicht nur zeitaufwendiger, sondern zugleich fehleranfälliger. Sollte sich aus Versehen ein Ziffernstrich bei der Übermittlung des Fehlercodes eingeschlichen haben, kann es passieren, dass der Techniker im schlimmsten Fall mit den falschen Ersatzteilen anreist. Die Folge: unnötige Kosten und eine verzögerte Reparatur. Mit ioDent® ermöglichen wir hingegen optimierte Abläufe. Techniker können

Fehlercodes per Fernwartung auslesen und direkt die richtigen Ersatzteile mitbringen. So lassen sich Ausfallzeiten verkürzen, unnötiger Stress vermeiden und Servicemaßnahmen frühzeitig planen. Ein gutes Beispiel sind unsere Sterilisatoren: Erkennt der Techniker, dass bald ein Service fällig ist, kann er die Praxis zeitnah informieren, einen Termin vereinbaren und bei Bedarf ein Ersatzgerät organisieren. Eine Win-win-Situation für alle.

**Was würden Sie Personen sagen, die der Meinung sind, ioDent® ist ein unnützes Feature? Wie würden Sie sie vom Gegenteil überzeugen? Mein Tipp: Einfach ausprobieren! Die Registrierung und die Basisfunktio-**



**Mit ioDent® lassen sich die digitalen Angebote von W&H auch mobil nutzen. © W&H**

nen von ioDent® sind kostenlos, und die Verbindung eines Produkts gelingt in nur fünf einfachen Schritten. Ob Digital-Enthusiast oder Skeptiker – eines ist klar: Eine moderne und erfolgreiche Praxis kann heute nicht mehr rein analog funktionieren. Ein gutes Beispiel sind Patientenakten: Früher waren Karteikarten der Standard, doch inzwischen hat sich die digitale Dokumentation durchgesetzt. Genauso verhält es sich mit ioDent®. Je besser die Praxis vernetzt ist, desto effizienter lassen sich Abläufe gestalten. ioDent® trägt dazu bei, Prozesse zu optimieren, Fehler zu minimieren und Ausfallzeiten zu reduzieren. Das macht den Praxisalltag nicht nur einfacher, sondern auch wirtschaftlicher und gleichzeitig zukunftsfähiger.

### Kontakt

W&H Austria GmbH  
Ignaz-Glaser-Straße 53  
5111 Bürmoos  
t: +43 6274 62 36-239  
office.at@wh.com  
wh.com/at

Praxissoftware wird zur Plattform

# Die Praxissoftware der Zukunft? Softdent hat sie bereits heute

Wie Softdent mit KI-Integration, Self-Check-in und nahtloser Modularchitektur den Praxisalltag erleichtert

Von Oliver Rohkamm



Softdent Geschäftsführer Christian Rieder mit Entwicklungsleiter und Co-Geschäftsführer Peter Derföldi

Wer denkt, eine Praxissoftware erledigt nur Patientenverwaltung und Abrechnung, denkt zu kurz. Das dental JOURNAL hat mit Christian Rieder und Peter Derföldi von Softdent über ihre Plattform gesprochen, die vom Check-in des Patienten bis zur KI-gestützten Röntgenauswertung und

vollautomatischen Materialbestellung alles aus einer Hand bietet. Vor kurzem wurde auch für Zahntechniklabore eine eigene Lösung präsentiert.

**Skalierbar von der Einzelpraxis bis zur Großklinik**

Zu Besuch bei Softdent in Fügen im schönen Zillertal. Heute möchte ich

mit Gründer Christian Rieder und Co-Geschäftsführer Peter Derföldi über die Hintergründe des Erfolgs sprechen. Ich möchte verstehen, wie sie es zum Marktführer geschafft haben. Ein möglicher Grund wird mir schnell klar. Softdent versteht sich nicht als reine Abrechnungssoftware, sondern als umfassendes modernes Praxismanagementsystem. Es ist keine Standardsoftware, sondern eine modulare Plattform. „Die stärkste Eigenschaft ist unsere innere Anpassbarkeit“, erklärt Christian Rieder. Ob Einzelzahnarzt oder Ambulatorium: Die modulare Architektur erlaubt es, die Software wie einen Maßanzug an die jeweilige Organisation anzupassen – nicht umgekehrt. Von den in Summe knapp 50 Zusatzmodulen werden genau diejenigen zusätzlich zum bereits umfangreichen Basismodul konfiguriert, die für die Organisation einen Mehrwert haben. Damit gleicht keine Softdentinstallation einer anderen. Wir haben uns die interessantesten Module angesehen.

**Hybrid statt Cloud-Dogma: Daten bleiben in der Praxis**

In der Debatte Cloud vs. lokal positioniert sich Softdent klar als Hybrid-Lösung: Die zentralen Daten – Termine, Abrechnung, Patientenkartei – liegen auf dem Server der Praxis oder einem gehosteten Server, der der Praxis gehört. Moderne Zusatzdienste wie Online-Terminbuchung, Online-Formulare oder digitale Unterschriften laufen

über Webserver und ergänzen die Kernanwendung als externes Netzwerk. „Aufgrund der wachsenden Datenmengen durch IO Scans und DVTs ist zur Zeit eine lokale Infrastruktur weiterhin notwendig“, betont Rieder. Technisch setzt Softdent auf den Microsoft SQL Server 2025 – der mit der neuesten Version bis zu 50 Gigabyte kostenlos zur Verfügung stellt statt früher 10Gb und damit für nahezu alle Praxen ausreichend ist. Das bedeutet: Keine Lizenzkosten für den Server für 99,9 Prozent aller Kunden.

**Alles aus einer Hand – der entscheidende Unterschied**

Im deutschen Markt erledigen oft verschiedene Anbieter, was Softdent aus einem Guss liefert: Praxisverwaltung, Online-Formulare und Check-in kommen dort von separaten Firmen, die über Schnittstellen angedockt werden. Der Nachteil: „Drittprodukte nutzen Standardschnittstellen mit wenigen Datenpunkten“, so Derföldi. Bei Softdent hingegen ist zum Beispiel das Online-Formular direkt im Patientenstand verankert – ein Klick, und die Daten landen in der richtigen Kategorie. Diese tiefe Integration gilt für alle Module: von der Kieferorthopädie über die Chirurgie bis hin zur Sterilgutdokumentation. Ein Barcode-Scan einer Implantatschachtel verknüpft das Produkt lückenlos mit dem Patientenstatus – MDR-konform und ohne manuelle Übertragung oder externe Schnittstelle. Das eliminiert Fehler und spart Zeit.

**Self-Check-in und Check-out: Stress raus, Qualität rein**

Das Self-Check-in-Terminal ist kein Ersatz für die Rezeptionistin, sondern ein Bypass, wenn es mal hoch her geht: Patienten stecken ihre eCard, das System bucht automatisch ein, zeigt den zugewiesenen Warteplatz oder das Behandlungszimmer und informiert gleichzeitig das Rezeptionsteam. Wer eine Frage hat, erhält auf Knopfdruck eine Benachrichtigung am PC der Anmeldung. „Wir nehmen den Stress raus, nicht die Menschen“, fasst Rieder zusammen. Brandneu ist der Check-out: Patienten machen direkt am Terminal ihren Folgetermin

aus – das System schlägt freie Slots entsprechend der vordefinierten Dauer vor – und erhalten sofort per E-Mail oder SMS eine Zeitbestätigung. Lästige Wartezeiten an der Anmeldung entfallen ebenso wie das mühsame Koordinieren am Telefon. Dennoch, wer gerne persönlich betreut werden will, hat immer die Wahl. Wer genau sehen will, wie der Check-in funktioniert, findet im Artikel einen QR Link zu einem kurzen Video, in dem Entwickler Derföldi das Termine live vorführt.

**Online-Termin + Anamnese: Startklar ab Tag eins**

Wer eine neue Praxis eröffnet, kennt das Problem: Mitarbeiter sind erst ab Eröffnungstag an Bord, aber der Kalender soll von Anfang an gefüllt sein. Nur wie? Softdent löst das elegant: Bereits zwei Monate vor der Praxiseröffnung steht eine Cloud-Umgebung bereit, über die Patienten Termine buchen und Online-Anamnesen ausfüllen können. Wer den Termin über die Website bucht, erhält vorab automatisch den Anamnese-Link zugesandt – und bringt bereits alle Daten in die Praxis mit. „Zu 85 Prozent ist alles fertig, wenn der Patient erscheint“, erklärt Rieder nicht ohne Stolz. Für Bestandspatienten funktioniert dasselbe nahtlos: Ein gescannt oder per SMS als Link gesendeter QR-Code genügt, um Formulare auf dem eigenen Smartphone auszufüllen – ohne App-Installation. Das bedeutet im Extremfall: Selbst eine komplett neue Praxis startet – mit etwas Social Media und ein, zwei Stelleninseraten unter Angabe der Homepage am Eröffnungstag mit einem vollen Termin kalender. Und auch das macht Softdent aus. Durch ihre lange Erfahrung können sie Zahnärzten ausserhalb der Technik eine Menge praktische Tipps geben, die sich am Ende auf den finanziellen Praxiserfolg auswirken. Das wissen die Kunden offenbar zu schätzen.

**KI-Röntgenanalyse: Die zweite Meinung auf Knopfdruck**

Mit der Integration von Nostik – einem europäisch zertifiziertem Medizinprodukt – bietet Softdent eine



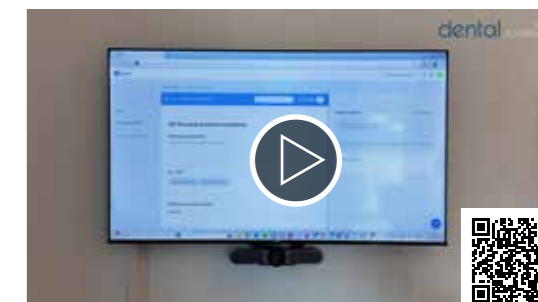
So funktioniert das Check-In Terminal inkl. eCard Reader



So kann die KI Anrufe übernehmen - wenn es sein muß - auch 10 zugleich



Eine Demonstration der automatischen Röntgenbild befundung mittels Nostik



Das ist Sonia. So kann mittels Sprache automatisch dokumentiert und befundet werden

direkte KI-Unterstützung bei der Röntgenauswertung. Per Knopfdruck werden Einzel- oder Panoramaröntgenbilder direkt aus dem Röntgenprogramm geladen und analysiert: Das System markiert auffällige Stellen, gibt Zahnposition, betroffene Fläche und Intensitätsstufe (D1 bis D4) an

Hier finden Sie den Podcast mit Christian Rieder in voller Länge auf Spotify:



und erkennt Restaurationen wie Füllungen, Kronen und Implantate. Mit einem Klick übernimmt Softdent alle erkannten Befunde ins Zahnschema und erstellt daraus den Heil- und Kostenplan. Wichtig: Das System versteht sich ausdrücklich als Unterstützungswerkzeug – die Diagnose trifft nach wie vor der Arzt. Gerade für Kliniken mit jungen Ärzten oder als Verlaufsdocumentation in der Kieferorthopädie ist diese „second opinion“ jedoch von unschätzbarem Wert. Kosten: rund 100 Euro monatlich ohne Mengenbeschränkung.

#### Sonia & Co.: KI schreibt mit

„Was hat der Patient gesagt, was habe ich besprochen?“ – dieser Dokumentationsaufwand kostet wertvolle Behandlungszeit. Mit der Integration von Sonia, einem KI-System für Gesprächsdokumentation, aktiviert der Arzt per Knopfdruck die Aufnahme. Das System filtert anschließend medizinisch relevante Informationen aus dem Gespräch, benennt Zahnpositionen, geplante Leistungen und Verlaufshinweise – und übergibt den Text direkt in die entsprechenden Felder von Softdent. Der entstandene Text kann sofort für Arztbriefe oder Abrechnungspositionen weiterverwendet werden. Datenschutzkonform, zertifiziert und nahtlos integriert. Über den QR Code im Artikel können Sie sich diese Funktion live anschauen, denn das dental JOURNAL hat Sonia bereits für Sie getestet.

#### Telefon-KI: 24/7 erreichbar, ohne Personalkosten

Das Telefon klingelt, die Rezeption ist besetzt – und der Anrufer hängt in der Leitung. Über die Partnerschaft mit dem Wiener Anbieter Fonio integriert Softdent eine Telefon-KI, die im Überlaufbetrieb oder außerhalb der Öffnungszeiten Anrufe entgegennimmt, Anliegen aufnimmt und neue Termine direkt in den Online-Kalender einbucht. Das Ergebnis des



**Persönliche Ansprache und gut erreichbarer Support sind Softdent wichtig.**

Gesprächs landet als E-Mail im Praxis-Postfach. „Es ist völlig egal, ob einer oder zehn gleichzeitig anrufen“, erklärt Rieder, „das schafft auch die beste Telefonistin nicht.“ Für das Verschieben oder Stornieren bestehender Termine – wo die sichere Identifizierung des Patienten zentral ist – arbeitet Softdent noch an einer robusten Lösung. Bewusst vorsichtig, denn: Datenschutz und Patientensicherheit haben Vorrang vor schnellen Features.

#### Datenschutzkonformer Datentransfer – so einfach wie nie

Röntgenbild zum Kieferorthopäden schicken, Befund an den Patienten übermitteln, Foto an den Zuweiser weiterleiten: Softdent hat dafür einen integrierten sicheren E-Mail-Client entwickelt. Per Rechtsklick auf ein beliebiges Dokument, Bild oder eine Analyse öffnet sich der E-Mail-Dialog. Der Empfänger erhält eine gesicherte Nachricht, setzt beim ersten Zugriff ein persönliches Passwort – verknüpft mit seiner Handynummer – und hat einen sicheren Zugang zu seinen eigenen Daten. Kein separates Tool, keine zusätzliche App, kein DSGVO-Risiko. Ergänzend dazu ermöglicht ein QR-Code-basiertes Fotomodul, klinische Situationsfotos direkt vom Smartphone in die Patientenkartei hochzuladen – ohne App-Installation, nur mit dem Browser.

#### Materialverwaltung: Vollautomatisch nachbestellen

Dass ein Softwaresystem vollautomatisch Bestellungen bei Lieferanten auslöst, klingt nach Science Fiction – ist bei Softdent jedoch Realität. Sobald ein Implantat aus dem Lager

entnommen und per Barcode-Scan beim Patienten dokumentiert wird, kann das System am Tagesende automatisch eine Nachbestellungs-E-Mail an den Lieferanten senden. Einige Händler unterstützen bereits eine vollständige Datei-Integration, bei der ein einziger Sammel-QR-Code auf dem Lieferschein alle bestellten Produkte ins System einliest. Das Materialverwaltungsmodul kostet einmalig 600 Euro und 6 Euro pro Monat – und rechnet sich durch Zeitersparnis und Fehlervermeidung schnell. Apropos Preisgestaltung: Grundpreis, Anzahl der Arbeitsplätze, Ärzte und gewählte Module ergeben ein transparentes, österreichweit einheitliches Preismodell ohne Rabattschacherei. „Wir wollen in zehn Jahren auch noch existieren und die dabei beste Qualität liefern“, so Rieder – und das lässt sich nur mit nachvollziehbaren, kalkulierbaren Preisen erreichen.

#### Neu: Softdent für Zahntechniklabore

Die MDR-Verordnung verpflichtet Zahntechniker, für jedes im Körper verbleibende Produkt eine Konformitätserklärung zu dokumentieren und dem Patienten auszuhändigen. In der Praxis fehlt diese Dokumentation noch in vielen Laboren – auch weil bisher kaum geeignete Software existierte. Softdent hat deshalb ein eigenständiges Labormodul entwickelt, das nicht nur die MDR-Compliance sicherstellt, sondern auch Materialabrechnung, Leistungserfassung und Monatsabrechnung integriert. Besonders spannend: Zahnarztpraxen, die Softdent bereits einsetzen, können künftig mit ihren Partnerlaboren digital kommunizieren – bis hin zu einer gemeinsamen Deckungsbeitragsrechnung über beide Systeme. „Wir denken das schon fünf Jahre voraus“, so Rieder. Das Labormodul ist bereits erhältlich und wird aktuell in den Markt eingeführt.

#### Kontakt

Softdent  
Kapfingerstraße 8  
6263 Fügen  
office@softdent.at  
+43 (0) 57 638 200

# 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



Marco Waldner (links) im dental JOURNAL Podcast Interview. Hören Sie das komplette Interview auf Spotify oder Apple Podcasts (s. QR-Link am Ende)

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



# Symbiotic Teeth: Die Zahnersatzlösung mit der Schutzbarriere

Es gibt Momente in der Medizin, in denen ein Problem so groß geworden ist, dass es die Fachpresse verlässt und in der Boulevardpresse landet. Für die Implantologie war das der Tag, an dem die Bild-Zeitung titelte: „Jeder dritte Zahn-Implantat-Träger mit Infektion.“

Von Chefredakteur Oliver Rohkamm

Das Thema Periimplantitis hat mit BILD online bereits die Boulevardmedien erreicht.



**G**rundlage der BILD Schlagzeile war keine Meinungsumfrage, sondern die größte Meta-Analyse, die es zu periimplantären Erkrankungen gibt – von Derks und Tomasi, immer wieder auf internationalen Fachkongressen zitiert: 22 Prozent aller Implantat-Träger entwickeln eine Periimplantitis, 43 Prozent eine Perimukositis. Was wäre, wenn genau dieses Problem lösbar wäre?

**Herr Waldner, auf Ihrer letzten Pressekonzferenz in Zürich im Februar haben Sie „Symbiotic Teeth“ vorgestellt. Was steckt hinter diesem Begriff - und warum sagen Sie nicht einfach „Zahnimplantate“?**

Symbiotic Teeth sind keine Zahnimplantate im klassischen Sinne, sondern vielmehr deren konsequente Weiterentwicklung. Symbiotic Teeth zeichnen sich durch ein entscheidendes Merkmal aus: Im Weichgewebe bilden sie eine mukosale Schutzbarriere aus. Voraussetzung dafür ist, dass Weichgewebe mit dem transmukosalen Halsbereich von Symbiotic Teeth verwächst – anstatt sich wie bei Zahnimplantaten nur anzulagern. Die mukosale Schutzbarriere kann dauerhaft verhindern, dass Plaque und Bakterien tief in die Gewebe migrieren.

**Es gibt aber auch Implantathersteller, die das von ihren Produkten behaupten. Wodurch unterscheiden sich Symbiotic Teeth wirklich?**

Dass es bei heutigen Zahnimplantaten, egal aus welchem Design oder Material, lediglich zu einer Anlagerung des Weichgewebes – aber zu keinem Verwachsen – kommt, ist keine Meinung von uns als Hersteller, sondern wird auf großen wissenschaftlichen Fachkongressen immer wieder gezeigt. Auch histologisch lässt sich nachweisen: Bei Zahnimplantaten gibt es keine echte Gewebeintegration im transmukosalen Bereich. Mit Symbiotic Teeth haben wir genau das verändert. Zwei unabhängige, universitäre Langzeitstudien zeigen, dass aufgrund der mukosalen Schutzbarriere herausragende Ergebnisse mit Symbiotic Teeth erreichbar sind.



Es geht nicht darum, die Vergangenheit schlechtzureden. Es geht darum, aufzuzeigen, dass diese neue Technologie Möglichkeiten bietet, die es vorher nicht gegeben hat.

Marco Waldner  
CEO von Patent Medical



**Welche Vorteile bietet die mukosale Schutzbarriere klinisch?**

Es geht um Periimplantitis – die größte biologische Komplikation in der dentalen Implantologie. Der Ablauf ist immer derselbe: Bakterien durchbrechen die erste Verteidigungslinie im Weichgewebe und es entsteht eine Mukositis, die oftmals noch reversibel ist. Erreicht die Erkrankung den Knochen, haben wir eine Periimplantitis – welche schwer bis gar nicht behandelbar ist und irreversible Schäden verursacht. Die mukosale Schutzbarriere ist die entscheidende mechanische Verteidigungslinie, die genau diesen Weg, über den Bakterien typischerweise in die Gewebe eindringen, unterbricht. Nicht perfekt, aber nachweislich wirksam. In den erwähnten Langzeitstudien wurde über neuneinhalb respektive zwölf Jahre kein einziger Fall von Periimplantitis beobachtet.

**Welche Studien sind das konkret?**

Zum einen gibt es eine klinische Langzeitstudie der Universität Düsseldorf, von einer Arbeitsgruppe um Prof. Dr. Jürgen Becker, in welcher nach neun-einhalb Jahren kein Fall von Periimplantitis bei der untersuchten Symbiotic-Teeth-Kohorte beobachtet wurde. Zum anderen gibt es eine klinische Langzeitstudie der Medizinischen Universität Graz, wo ein Team die Ergebnisse von Symbiotic-Teeth-Versorgungen, die in zwei Privatpraxen in Österreich und Griechenland durchgeführt wurden, ausgewertet hat. Der Beobachtungszeitraum beträgt bei dieser Studie bis zu zwölf Jahre. Es wurden darin explizit kompromittierte Patienten inkludiert – also genau jene, bei denen das Risiko von Komplikationen besonders hoch ist.

**Wie gravierend ist das Problem mit Periimplantitis bei Zahnimplantaten tatsächlich?**

Die größte Meta-Analyse dazu stammt von Derks und Tomasi – eine der meistzitierten Publikationen zu periimplantären Erkrankungen, präsentiert auf zahlreichen internationalen Fachkongressen und diskutiert bis hin zur Bild-Zeitung. Das Ergebnis dieser Analyse: 22 Prozent Periimplantitis und 43 Prozent Mukositis über alle Implantatmarken hinweg. Das ist keine Meinung – das ist die Realität des Marktes.

**Viele Kollegen werden jetzt einwenden: Aber meine Implantate haben eine Überlebensrate von 95 Prozent. Warum sollte ich umsteigen?**

Die Überlebensrate („Survival Rate“) und Gesundheit sind zwei sehr verschiedene Dinge. Survival bedeutet lediglich: Das Implantat sitzt noch im Knochen. Ein Implantat mit 20 oder 30 Prozent Knochenabbau und aktiver Entzündung entspricht demnach der Definition von Survival. Die Überlebensrate sagt nichts darüber aus,



Hier geht es zu den im Interview zitierten Studien...

Patent™ Symbiotic Teeth erzeugen eine mukosale Schutzbarriere gegen Plaque und Bakterien nach Vorbild des natürlichen Zahns. Dieser medizinische Durchbruch ermöglicht Zahnersatz, der auf Augenhöhe mit natürlichen Zähnen performt.



wie viele Patienten über die Zeit biologische Komplikationen entwickeln. Wenn man das einmal verstanden hat, relativiert sich die 95-Prozent-Aussage deutlich.

**Bedeutet das, dass Zahnärzte, die jahrzehntelang konventionelle Implantate gesetzt haben, etwas falsch gemacht haben?**

Nein, absolut nicht. In der Medizin war zu jeder Zeit das State-of-the-Art, was technologisch zu dieser Zeit möglich war. Zahnimplantate haben Millionen von Patienten geholfen und das sehr erfolgreich. Die Frage ist nicht, was man in der Vergangenheit hätte besser machen können. Die Frage ist, ob es heute Technologien gibt, die nachweislich bessere Outcomes ermöglichen – und wenn ja, ob man sich damit auseinandersetzt. Wichtig ist, nach vorne zu blicken und nicht über die Vergangenheit zu urteilen.

**Wie können Behandler die mukosale Schutzbarriere überprüfen - über Sondieren?**

Genau. In der Langzeitstudie der Universität Düsseldorf lagen die durchschnittlichen Sondierungstiefen bei drei Millimetern – das entspricht exakt der Definition eines gesunden natürlichen Zahns. Das bedeutet: Mit Symbiotic Teeth gibt es jetzt eine

Zahnersatzlösung, die einem natürlichen Zahn näherkommt als alles, was es bisher gab. Kein erhöhter Knochenverlust, keine tiefen Taschen – beides Dinge, die bei bisherigen Technologien als Kompromisse akzeptiert werden mussten.

**Sind Symbiotic Teeth also der „Missing Link“ zwischen natürlichem Zahn und Zahnimplantat?**

Ich würde es so formulieren: Der natürliche Zahn bleibt das unerreichbare Ideal. Konventionelle Implantate sind gut – aber sie können die Schutzbarriere des Weichgewebes, die mit dem natürlichen Zahn verloren geht, nicht wiederherstellen. Bei Patent™ Symbiotic Teeth wurde nachgewiesen, dass es möglich ist, die Schutzfunktion dieser Barriere mit einer Zahnersatzlösung wiederherzustellen. Das ist der medizinische Wert von Patent™ Symbiotic Teeth, der bis heute einzigartig ist.

**Was braucht ein Zahnarzt, um mit dem System arbeiten zu können?**

Die Ergebnisse, die in den Studien erzielt wurden, wurden ausschließlich mit unseren Protokollen erzielt. Das heißt, wer diese Ergebnisse für seine Patienten reproduzieren will, muss diese Protokolle einhalten und darf nicht versuchen, die eigenen gewohnten Abläufe auf unser System zu über-

tragen. Es ist keine Hexerei, aber es erfordert Bereitschaft zur Umstellung. Wer diese mitbringt, kann mit unseren Schritt-für-Schritt-Anweisungen klar vorhersagbare Behandlungsergebnisse erzielen.

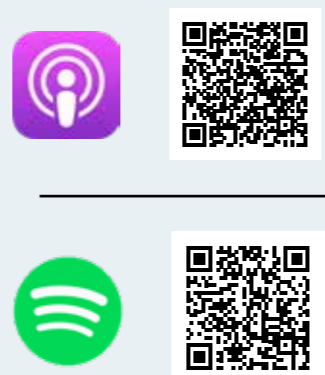
**Letztes Wort – was sollen implanzierende Zahnärzte aus diesem Gespräch mitnehmen?**

Es geht nicht darum, die Vergangenheit schlechtzureden. Es geht darum, aufzuzeigen, was mit neuen Technologien heute möglich ist. Mit Symbiotic Teeth gibt es jetzt eine Technologie für das Ersetzen von Zähnen, die nachweislich eine mukosale Schutzbarriere erzeugt, sodass Plaque und Bakterien nicht in die Gewebe eindringen und Entzündungen des Weichgewebes sowie eine chronische Entzündung des Knochens generieren können. Die langfristigen ästhetischen und biologischen Ergebnisse, die dadurch möglich werden, sprechen für sich. Es geht nicht darum, die Vergangenheit schlechtzureden. Es geht darum, aufzuzeigen, was mit neuen Technologien heute möglich ist.

Marco Waldner ist CEO von Patent Medical. Das Schweizer Unternehmen entwickelt und vertreibt Patent™ Symbiotic Teeth, eine Zahnersatzlösung, die nachweislich eine mukosale Schutzbarriere gegen Plaquemigration und Bakterien ausbildet.

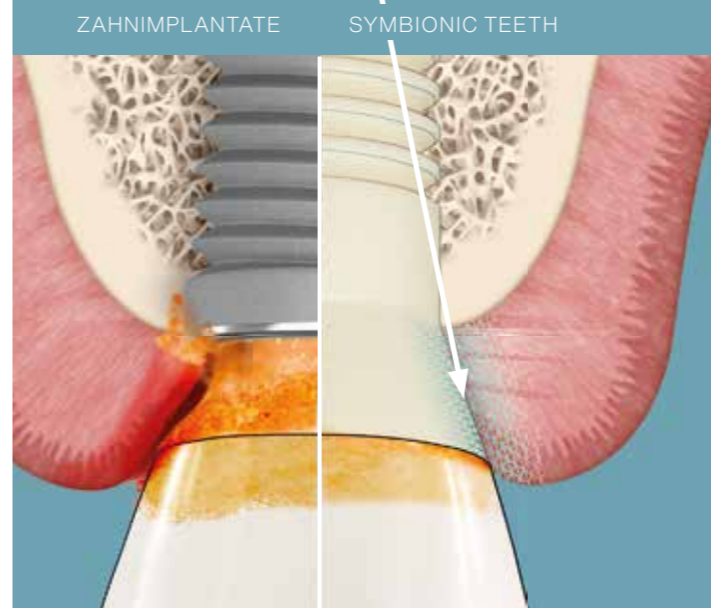


Hier finden Sie den Podcast in voller Länge auf Spotify bzw. Apple Podcast:



# SYMBIOTIC TEETH

## ZAHNERSATZ MIT EINER MUKOSALEN SCHUTZBARRIERE



Patent™ Symbiotic Teeth erzeugen als erste Zahnersatzlösung eine mukosale Schutzbarriere nach dem Vorbild des natürlichen Zahns.

**MEDIZINISCHER WERT: MINIMALE NEBENWIRKUNGEN**

In zwei peer-reviewten Langzeitstudien zeigten Patent™ Symbiotic Teeth beeindruckende Ergebnisse und keine Periimplantitis. Das Risiko einer Gewebeentzündung konnte um den Faktor fünf reduziert werden: von 65% auf 13%.

SYMBIOTIC TEETH	ZAHNIMPLANTATE
0% Periimplantitis	22% Periimplantitis
13% Mukositis	43% Mukositis
87% Biologisch gesund	35% Biologisch gesund

Langzeitdaten zu Patent™ Symbiotic Teeth

Brunello et al., 2022  
Karapataki et al., 2023

Systematische Übersicht der Literatur zu periimplantären Erkrankungen

Derks & Tomasi, 2015

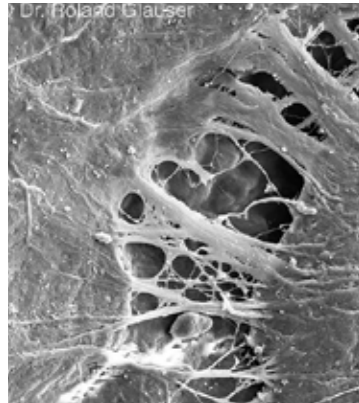
WIR MACHEN ZAHNERSATZ BESSER

Patent Medical AG  
www.mypatent.com

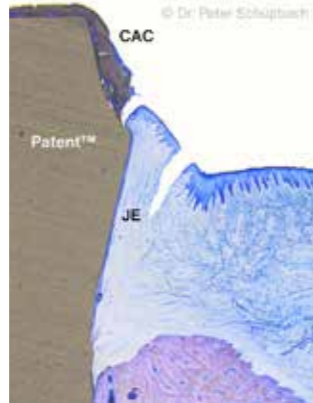
Keine Periimplantitis

# 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.<sup>1,2</sup> Dies ermöglicht erstmals stabile ästhetische Resultate von festsitzenden Versorgungen.<sup>1</sup>



**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.

**N**atürliche 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

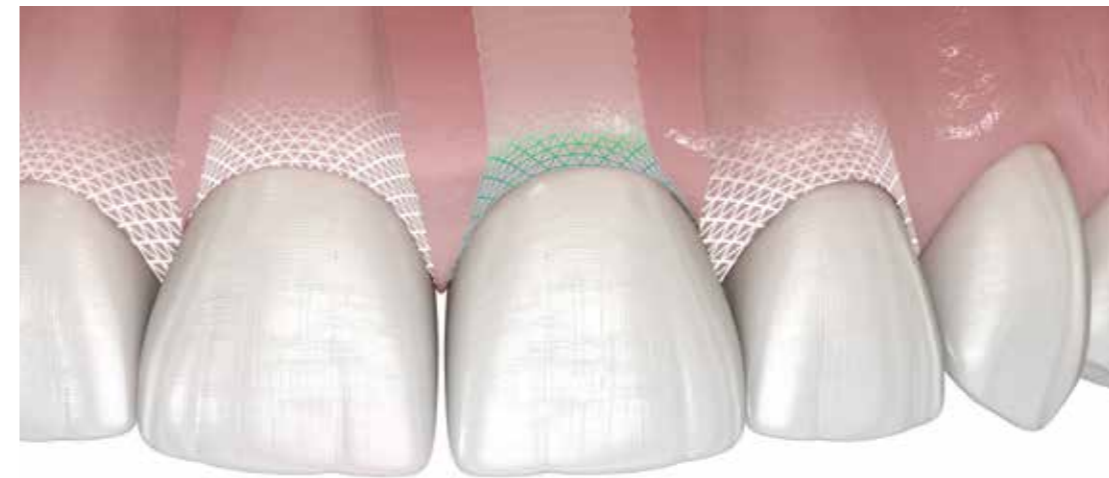
Mit Symbiotic Teeth ist dies erstmals möglich. Symbiotic Teeth erzeugen eine mukosale Schutzbarriere nach Vorbild des natürlichen Zahns. Voraussetzung für das Entstehen einer mukosalen Schutzbarriere ist das Verwachsen von oralem Weichgewebe mit dem Halsbereich eines Symbiotic Tooth. Dieser Vorgang konnte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

## Neues Level an klinischen Möglichkeiten

Die mukosale Schutzbarriere schützt das Gewebe vor Plaquemigration und Krankheitserregern wie Bakterien ab (Abb. 2). Dadurch können Zahnersatzspezialisten die Gewebesundheit bei ihren Patienten erhalten und die für Zahnimplantate typischen Nebenwirkungen (43% Mukositis und 22% Periimplantitis; Abb. 3<sup>6</sup>) deutlich reduzieren respektive gänzlich vermeiden.<sup>1,2</sup> Dies ermöglicht langfristig stabile ästhetische Resultate.<sup>1</sup>

## Einziger Medical Value dank mukosaler Schutzbarriere

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



**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 überkronerter 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](http://www.mypatent.com)

## Kontakt

Patent Medical AG  
Churerstrasse 66  
8852 Altendorf, Schweiz  
[info@mypatent.com](mailto:info@mypatent.com)  
[www.mypatent.com](http://www.mypatent.com)

## QUELLEN

1. Brunello G, Rauch N, Becker K, Hakimi 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. Karapataki 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

Interview DDr. Dadbeh Dehchamani

## „Wer hochwertige Behandlungen anbietet, gewinnt Patienten und sei es am Mount Everest“

Wie ein Landarzt mit moderner Praxis und konsequenter Prophylaxe-Philosophie beweist, dass Spitzenzahnmedizin keinen Stadtstandort braucht.

Das Interview wurde geführt von Chefredakteur Oliver Rohkamm



**D**r. Dadbeh Dehchamani ist Mund-Kiefer-Gesichts-Chirurg, Implantologe und Inhaber einer Landordination, die mit drei Intraoralscannern, drei EMS-Geräten und einer eigenen Prophylaxe-Abteilung so manchen Stadtpraxen die Stirn bietet. Im Gespräch mit dem dental JOURNAL erklärt er, warum er Patienten ablehnt, warum Prophylaxe sein Fundament ist – und warum es für erfolgreiche Zahnmedizin keinen Ballungsraum braucht.

**Herr Dr. Dehchamani, Sie wollten anfangs Mund-Kiefer-Gesichts-Chirurg werden, betreiben aber heute eine eigene Zahnarztpraxis. Wie kam es dazu?**

In Österreich führt der Weg in die MKG-Chirurgie über beide Ausbildungen: Human- und Zahnmedizin. Für mich war die Zahnmedizin anfangs eher ein notwendiger Schritt. Im Laufe der Zeit habe ich jedoch eine große Leidenschaft dafür entwickelt. Rückblickend war es genau der richtige Weg, weil ich heute beide Perspektiven in meiner Arbeit vereinen kann.

**Was ist heute der Kern Ihrer Praxis?**

Der Fokus liegt klar auf umfassenden Rehabilitationen. Wir betrachten den Patienten nicht isoliert über einzelne Zähne, sondern im Gesamtzusammenhang - funktio-

*DDr. Dehchamani setzt in seiner Praxis mit dem GBT Protokoll auf die ganzheitliche Prophylaxe*

#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 <sup>PLUS</sup> II  
module

implantmed <sup>PLUS</sup> II



Das Team von DDr. Dadbeh Dehchamani in St. Radegund bei Graz

nell, ästhetisch und parodontal. Es kommt durchaus vor, dass Patienten mit dem Wunsch nach einer einzelnen Maßnahme zu uns kommen. In solchen Fällen analysieren wir das Gesamtsystem und besprechen gemeinsam, welche Lösung langfristig sinnvoll ist. Unser Anspruch ist es, stabile und nachhaltige Ergebnisse zu erreichen - und dafür braucht es manchmal mehr als eine isolierte Therapie.

#### Das bedeutet für die Patienten auch einen längeren Behandlungsweg?

Ja, das kann so sein - und das kommunizieren wir sehr offen. Ein zentraler Punkt ist dabei die Ausgangssituation: Ohne stabile hygienische Verhältnisse ist jede weiterführende Therapie langfristig gefährdet. Deshalb beginnt bei uns jede umfassende Behandlung mit einer strukturierten Prophylaxephase. Wenn Patienten den Zusammenhang verstehen, ist die Bereitschaft dafür in der Regel sehr hoch.

#### Prophylaxe als Fundament – wie haben Sie das organisatorisch in

#### der Praxis umgesetzt?

Wir haben einen eigenen Prophylaxe-Bereich mit spezialisierten Mitarbeiterinnen und bewusst auch eine räumliche Trennung vom restlichen Praxisbetrieb geschaffen. Das schafft eine ruhigere Atmosphäre, mehr Fokus auf Prävention und ein insgesamt positiveres Erlebnis für die Patienten. Unser Ziel ist es, Prophylaxe nicht als Pflichttermin zu vermitteln, sondern als Wohlfühl-Erlebnis mit einem strahlenden Lächeln als Endergebnis.

#### Sie arbeiten mit Guided Biofilm Therapy - wie sind Sie dazu gekommen?

Ich habe das Konzept auf einem Kongress kennengelernt und sofort gewusst: Das kaufe ich. Die Resonanz war so gut - sowohl bei meinen Paro-Assistentinnen als auch bei den Patienten - dass ich kurz darauf ein zweites Gerät angeschafft habe. Heute haben wir sogar drei. Eines davon steht im Behandlungsbereich als Backup, damit kein Patient ohne EMS-Versorgung bleibt. Die Qualitätssicherung erfolgt durch regelmäßige Fort- und Weiterbildung

unserer Prophylaxeassistentinnen durch EMS.

#### Wie reagieren Patienten, die schlechte Erfahrungen mit Prophylaxe gemacht haben?

Viele kommen zunächst mit einer gewissen Skepsis. Wenn sie dann erleben, dass moderne Prophylaxe deutlich angenehmer und effektiver abläuft, verändert sich diese Haltung oft sehr schnell. Und diese Energie kommt zurück, das motiviert das ganze Team.

#### Wirtschaftlich betrachtet - lohnt sich dieser Aufwand?

Unsere Erfahrung zeigt, dass sich der wirtschaftliche Erfolg vor allem über die Erhaltung der eigenen Zähne sowie die Langlebigkeit der Versorgung definiert. Wenn es gelingt, hochwertige Restaurationen langfristig stabil zu halten, profitieren sowohl die Patienten als auch die Praxis. Diese Philosophie hat sich über die Jahre insofern sehr bewährt, da zufriedene Patienten die beste Werbung sind.

#### Sie führen Ihre Praxis in St. Radegund. Viele glauben, hochspezialisierte Zahnmedizin funktioniert nur in urbanen Regionen.

Diese Sichtweise teile ich nicht. Entscheidend ist aus meiner Sicht nicht der Standort, sondern die Qualität und Konsequenz der Arbeit. Mein Rat an alle jungen Kollegen: Seien Sie mutig, investieren Sie und unterschätzen Sie Ihre Patienten nicht. Denn wenn Sie hochklassige Zahnmedizin anbieten, dann kommen die Leute zu Ihnen, egal, wo Sie sind. Selbst wenn Sie auf dem Mount Everest wären und nicht am Fuße des Schöckls.

#### Kontakt

Praxis  
DDr. Dadbeh Dehchamani  
Hauptstraße 20  
8061 Sankt Radegund bei Graz  
T. +43 3132 4553  
E.: d.dehchamani@gmail.com



# JOIN OUR GBT MOVEMENT!

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



# Nachhaltigkeit: Wie Promis die Zahnpflege neu erfindet

Von der schlechten italienischen Mundhygiene zur nachhaltigen Revolution



Nora Gallmetzer, der kreative Kopf hinter der Nachhaltigkeitsmarke Promis



Nora Gallmetzer, Promis Co-Gründerin und Head of Marketing

**W**enn Nora Gallmetzer über Zahnbürsten spricht, klingt das nach Revolution. Die Tochter des Dental-Unternehmers Dietrich Gallmetzer will einen Markt aufmischen, der sich seit einem Jahrhundert kaum verändert hat. Mit ihrer Marke Promis bringt sie nicht nur Nachhaltigkeit in die Badezimmer Europas, sondern auch Design und Motivation – dort, wo sie am dringendsten gebraucht werden.

Die Idee zu Promis entstand vor etwa fünf Jahren aus einer ernüchternden Beobachtung. „Wir sind schon sehr lange in diesem Dentalbereich“, erklärt Nora Gallmetzer. „Durch unsere

eigene Klinik mit Dentalhygienikern fiel sehr auf, dass die italienische Bevölkerung eine mangelhafte Grundlage in der Zahnpflege hat.“ Als sie sich den Zahnpflegemarkt genauer ansah, stellte sie fest: „Dieser Bereich hat sich seit Jahrzehnten, fast einem Jahrhundert, nicht wirklich viel geändert. Klassisch: Zahnbürste, Zahnpasta, Zahnbürste im Glas zu Hause.“ Die Motivation vieler Menschen, täglich ordentlich Zähne zu putzen, war gering. Die Frage war: Wie kann man das ändern?

## Nachhaltigkeit trifft auf Funktionalität

2020, als Nachhaltigkeit plötzlich in

aller Munde war, schaute sich die junge Unternehmerin den Dentalbereich genauer an – und war schockiert. „Da passierte eigentlich extrem gar nichts im Nachhaltigkeitsbereich“, erinnert sie sich. „In einem Bereich, wo wir ein Objekt jeden Tag benutzen und drei-, viermal im Jahr die Zahnbürste wechseln sollen, wird extrem viel Müll produziert.“ Die Vision war klar: Ein nachhaltiges, schönes Produkt schaffen, das sowohl der Umwelt als auch der Gesundheit zugutekommt – und die Menschen motiviert, es besser zu machen. Was einfach klingt, war kompliziert. Sechs bis sieben Monate investierte Nora Gallmetzer allein in die Recherchearbeit. Zuckerrohr tuben als Alternative zu Plastik tuben waren damals noch absolute Nischenprodukte. Produktionsfirmen, die nachhaltige Materialien verarbeiteten, musste sie erst finden. „Der erste Entwurf sah ganz anders aus, als wir heute aufgestellt sind“, sagt sie rückblickend.

Trotz des Nachhaltigkeitsfokus war eines für die Gallmetzers tabu: Kompromisse bei der Mundgesundheit. „Unser erstes Ziel ist Mundgesund-

heit. Und da, wo Nachhaltigkeit an Materialien Sinn macht, wollen wir das machen – aber nicht so, dass wir Angst haben müssen, dass wir unser Zahnfleisch oder unsere Zähne verletzen“, erklärt Nora Gallmetzer. Deshalb fielen Bambus- und Echtholz-Zahnbürsten schnell durch. „Wir haben sie selbst getestet und waren mit dem Mundgefühl überhaupt nicht zufrieden“, sagt sie. „Ein Zahnarzt würde wahrscheinlich keine Bambus- oder Holzzahnbürste empfehlen. Dadurch, dass es ein Naturmaterial ist, bleibt Wasser lange gespeichert. Das heißt, Bakterien können sich schneller entwickeln.“ Auch die Borstenqualität überzeugte nicht. „Normale Bambus-Zahnbürsten haben nur 500 Borsten. Je mehr Borsten, desto besser können wir die Plaque entfernen.“ Die Promis-Zahnbürsten haben deutlich mehr Borsten – abgerundet, um das Zahnfleisch zu schützen. „Das ist ein eigener Prozess in der Produktion. Natürlich bedeutet das auch einen Mehrwert.“

## Die Materialien: Abfall wird zum Produkt

Die Lösung fand Nora Gallmetzer in einem innovativen Material namens Lignin – Reste aus Papier- und Zelluloseproduktion, gemischt mit Zuckerrohr, Mais und Stärken. „Das ist alles, was als Abfallbereich in anderen Produktionen anfällt“, erklärt sie. Das Material ist zwar nicht direkt kompostierbar – „man wirft es in den normalen Hausmüll, wo es verbrannt wird“ – hat aber einen sehr geringen CO<sub>2</sub>-Abdruck, sowohl in der Produktion als auch bei der Verbrennung. Bei anderen Produkten setzt Promis auf Zuckerrohr tuben und recyceltes Plastik aus italienischen PET-Flaschen. Entscheidend: „Wir produzieren in Europa – Spanien, Italien, Schweiz und Deutschland. Wir sind lokal veranlagt. Auch das drückt den CO<sub>2</sub>-Abdruck.“ Die Gallmetzer-Familie macht keine halben Sachen. „Wir kaufen weder aus China noch von anderen Händlern zu. Wir machen das alles selber. Das Investment war erheblich. Die Familie hat nie Dividenden ausgeschüttet – alles wurde reinvestiert.“ Beim Auf-

bau von Promis haben wir Kapital gebraucht. Da hat es natürlich eine Menge Liquidität gebraucht“, gibt er zu. Die Strategie zahlt sich aus. Promis ist mittlerweile weltweit erhältlich. In Österreich und Deutschland findet man die Produkte im Naturprodukte regal der Drogeriekette Müller. „Das freut uns sehr, weil der Konsument dort natürlich sehr häufig seine Zahnpflegeprodukte kauft“, sagt Nora Gallmetzer. Gleichzeitig vertreibt sie die Produkte über Amazon und setzt stark auf Zahnärzte als Meinungsbildner, die die Produkte testen und weiterempfehlen.

## Die Vision: Das komplette Programm

Nora Gallmetzer ruht sich nicht auf dem Erreichten aus. „Wir machen gerade die Kinderlinie fertig und entwickeln eine Interdentalbürste. Wir möchten das komplette Programm abdecken“, erklärt sie.

Die ständige Weiterentwicklung ist Programm. „Der Nachhaltigkeitsbereich entwickelt sich extrem weiter mit neuen Materialien“, sagt Nora Gallmetzer. „Es gibt neue Firmen, die viel in Entwicklung investieren, die wir aufmerksam verfolgen. Meine Schwester kümmert sich um Zertifizierungen und darum zu verstehen, wie sich neue Materialien im Mund verhalten, wie sie auf Bakterien reagieren.“ Das große Ziel: Die kompostierbare Zahnbürste. „Das ist sehr schwierig“, räumt sie ein. „Aber wir bleiben dran.“

Für die Familie Gallmetzer ist Promis mehr als ein Produkt – es ist Teil einer größeren Vision. „Ich sehe unsere Gruppe im Dental-Healthcare-Produktionsbereich und im Nachhaltigkeitsbereich führend“, sagt Vater Dietrich Gallmetzer mit Blick auf die nächsten fünf Jahre. Der Börsengang in Wien, die massive Investition in die Anästhesie-Produktion, die geplante Wiedereröffnung eigener Kliniken mit Nachhaltigkeitsfokus – alles Bau-

steine einer Strategie, bei der Promis eine Schlüsselrolle spielt. Und während der Patriarch weiter expandiert und konsolidiert, beweist seine Tochter Nora mit Promis, dass die nächste Generation nicht nur erben, sondern auch gestalten will. Mit einer Mischung aus Pragmatismus, Design und echtem Nachhaltigkeitsbewusstsein – ganz ohne Greenwashing.

Die grüne Revolution im Badezimmer hat gerade erst begonnen.



Promis Zahnbürste zeichnen sich durch 6.750 weiche Borsten aus.

## PROMIS AUF EINEN BLICK

**Gründung:** Vor ca. 5 Jahren (2020)

Gründerin: Nora Gallmetzer

**Produktpalette:** Zahnbürsten, Zahnpasta, Zahnseide, demnächst Kinderlinie und Interdentalbürsten

**Materialien:** Lignin (Papier-/Zelluloseabfälle + Zuckerrohr/Mais), Zuckerrohr tuben, recyceltes Plastik aus italienischen PET-Flaschen

**Produktion:** Europa (Spanien, Italien, Schweiz, Deutschland)

**Vertrieb:** Weltweit – EU über Müller-Drogerien (im Naturproduktebereich), USA über eigene Firma, zusätzlich Amazon und andere Kanäle

**Besonderheit:** Eigenentwicklung, keine Zukäufe von Drittanbietern

**Philosophie:** Nachhaltigkeit ohne Kompromisse bei der Mundgesundheit

**Vision:** Komplettes nachhaltiges Mundpflegeprogramm, langfristig kompostierbare Produkte

[www.promis.care](http://www.promis.care)

Interview Dr. Florian Rathe / Implantatpflege

## Implantatpflege im Fokus (1/2): Periimplantitis in der Implantatnachsorge

**Periimplantitis zählt zu den zentralen Herausforderungen der Implantologie. Dr. med. dent. Florian Rathe, Parodontologe, Implantologe, Ästhetische Zahnmedizin, erläutert im Interview Risikofaktoren, Präventionsstrategien und die Bedeutung einer konsequenten Nachsorge.**

### Herr Dr. Rathe, worin bestehen aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen bei der Therapie von Periimplantitis?

Die größte Herausforderung liegt in der Langzeitstabilität der Behandlungsergebnisse. Im Vergleich zu natürlichen Zähnen ist die antimikrobielle Therapie bei Implantaten deutlich eingeschränkter. Der Biofilm kann sich aufgrund der andersartigen Implantatoberfläche und der Gewindestruktur besonders gut festsetzen und verstecken. Die klassischen Konzepte der antiinfektiösen Therapie, wie sie beim Zahn funktionieren, greifen hier nur bedingt.

### Wie unterscheiden sich Prävention und häusliche Pflege bei Implantaten gegenüber natürlichen Zähnen?

Der Hauptunterschied liegt in der Art der Interdentalreinigung. Bei Implantaten empfehle ich klar Interdentalbürstchen statt Zahnseide. Es gibt Berichte darüber, dass sich Zahnseidenreste – vor allem bei zementierten Suprakonstruktionen – subgingival verfangen und Entzündungen fördern können. Wichtig ist die mechanische Plaqueentfernung. Fluorid in Zahnpasten ist das einzige evidenzbasierte Element, aber das Entscheidende ist: Die Oberfläche muss sauber gehalten werden – Unterstützend kann dabei eine antibakterielle Mundspülung verwendet werden, die vor Zahnfleischrückgang schützt.

### Welche Rolle spielt die professionelle Nachsorge?

Eine ganz erhebliche! Die Nachsorge ist entscheidend für den Langzeiterfolg und muss patientenindividuell erfolgen. Das Risiko für Periimplantitis steigt mit Fakto-

ren wie Rauchen, Diabetes, Parodontitis in der Vorgeschichte oder auch beruflichem Stress. Das Recall-Intervall sollte individuell abgestimmt sein – wenn alles gut läuft, kann man es verlängern. Das Praxisteam muss den richtigen Moment erkennen, um einzugreifen, ohne zu übertherapieren. Denn ein zu enger Recall bindet Kapazitäten, die anderen Patienten fehlen.

### Was können Patienten selbst tun, um periimplantäre Entzündungen zu vermeiden oder frühzeitig zu erkennen?

Regelmäßige Zahnarztbesuche sind essenziell. Patienten sollten wissen, dass zum Beispiel bei Rauchern entzündetes Gewebe oft nicht blutet – das kann trügerisch sein. Ein schlechter Geschmack im Mund kann ein Hinweis auf Eiter sein. Bei schlechter Mundhygiene hilft ein strukturiertes Erhaltungstherapie-Programm. Entscheidend ist, dass der Patient seine Verantwortung versteht und annimmt.

### Gibt es spezielle Pflegeprodukte, die Sie Implantatpatienten empfehlen?

Interdentalbürstchen sind das Mittel der Wahl. Bei vielen Patienten beobachten wir Rezessionen und freiliegende Bereiche, die anfällig für Zahnhalskaries sind. Auch fluoridhaltige Zahnpasta, die den Plaque-Schweregrad besonders reduziert, wie beispielsweise die meridol Parodont Expert, ist sinnvoll. Doch entscheidend bleibt die mechanische Reinigung – sie ist durch nichts zu ersetzen.

### Wie wichtig ist die individuelle Beratung?

Von zentraler Bedeutung. Ein Implantat ist ein künstliches Element im Mund – das muss man verstehen und akzeptieren.

Ohne konsequente Aufklärung und Nachsorge droht langfristig der Verlust des Implantats. Gerade ältere Patienten, bei denen sich die Situation verändert – zum Beispiel ein Wechsel von festsitzendem zu herausnehmbarem Zahnersatz – brauchen intensive Begleitung. Nur so kann der Therapieerfolg langfristig gesichert werden.

Über die besonderen Herausforderungen der Implantatpflege bei älteren und pflegebedürftigen Patienten spricht Dr. Gerhard Schmalz in der nächsten Ausgabe.



Das meridol® PARODONT EXPERT System bestehend aus Zahnpasta, Mundspülung und Zahnbürste, eignet sich besonders für die tägliche Implantatpflege und unterstützt beim Schutz von Periimplantitis

„FREIGESetzte BAKTERIEN“

EIN RISIKO BEI JEDER BEHANDLUNG

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

**Chlorhexamed FORTE**  
**2 mg/ml Dentallösung**  
hilft Bakterien abzutöten,  
bevor sie freigesetzt werden.<sup>2,3,4</sup>

- Goldstandard-Wirkstoff Chlorhexidin<sup>3,4</sup>
- Bekämpft Bakterien bis zu 12 Stunden
- Schutz für Arzt und Patienten während operativer Eingriffe<sup>2</sup>
- Chlorhexamed – die Nr. 1 zur Anwendung in Mund- und Rachenraum<sup>5</sup>

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

**Chlorhexamed**



**Medicom**

**SafeDrape™**

Mit klarer Sicht auf  
der sicheren Seite

SafeDrape™ Gesichtstücher schützen Ihre Patient\*innen vor Staub sowie Spraynebel. Erhältlich als Einweg- oder waschbares Mehrwegprodukt. In verschiedenen Farben erhältlich.

Medicom GmbH  
Für weitere Informationen: Daniela Rittberger • E: drittberger@medicom.com • T: 0676/526 65 20

medicomeurope.com

austro dent / amann girrbach / exoCAD

# Inspiriert vom Mond, vollendet durch Technik: Ein galaktischer Abend bei austro dent

Von „Deep Space“-Ästhetik bis hin zu radikalen Scan-Workflows und KI: Über 70 Teilnehmer erlebten am Campus 21 das aktuelle Level der digitalen Zahntechnik

Von Oliver Rohkamm (Text und Fotos)



1



2



3



6



5



4

Gernot Schuller mit Kaddour Berkani(1), Joachim Maier(2), Robert Rosiak(3), Michael Kohnen(4), Axel Reichert(5) und Tom Vaskovich(6)

nitz“ keine kleine Wartungsroutine, sondern ein echtes Update mit Substanz: spürbare Verbesserungen im Implant Module, neue Workflows für Split-Prothesen und KI-gestütztes Multi-Unit-Design. Für die vielleicht provokanteste Stunde des Abends sorgte zum Schluß der Vortrag von Tom Vaskovich, Leiter des Zahntechniklabors Universitätszahnklinik Wien. Sein Ansatz ist radikal konsequent: kein physisches Meistermodell, kein Fräsen von Einzelblöcken, kein aufwendiges Schichten — stattdessen ausschließlich digitale Scans, virtuelle Modelle und validierbare Prozesse von Amann Girrbach. Sein Team setzt fast ausschließlich auf Zirkonoxid in Rondenform, und die Ceramill Matik läuft in der Klinik nahezu rund um die Uhr. Die Reaktionen im Publikum? Verblüffung, Diskussion, Inspiration — pure Energie im Saal.

## Quiz, Kulinarik und echtes Netzwerken

Bevor der Abend in gemütlichere Bahnen lenkte, drehte Robert Rosiak den Spieß noch einmal um: In einem spontanen Quiz konnten aufmerksame Zuhörer fünf Alu-Trinkflaschen von Amann Girrbach gewinnen — ein spielerischer Abschluss, der nochmal für Stimmung sorgte. Danach lud ein großzügiges Catering zum Bleiben ein. Die meisten blieben gerne: Gespräche mit den Referenten, Netzwerken mit Kollegen, Austausch über das Gehörte — all das zog sich bis weit nach 22:00 Uhr hin. Vielleicht ein Grund, beim nächsten Mal selbst dabei zu sein.

**Was für ein Abend! Ende März verwandelte sich der Campus 21 in Brunn am Gebirge in einen Treffpunkt für alle, die die Zukunft der Zahntechnik nicht nur beobachten, sondern aktiv mitgestalten wollen.**

Unter dem visionären Motto „Inspirierte vom Mond — vollendet durch Technik“ erlebten 78 begeisterte Teilnehmer ein Event, das seinesgleichen sucht. Organisator Gernot Schuller, Sales Manager von Amann Girrbach, hatte sich einmal mehr übertroffen — und die Messlatte für kommende Veranstaltungen ein gutes Stück höher gelegt. Wo Schuller drauf steht, sind packende Vorträge und perfekte Organisation drinnen, die Teilnehmer zeigten sich begeistert. Inhaltlich gab es einige „Leckerbissen“:

## Kunst trifft auf High-Tech-Materialien

Den Auftakt machte ZTM Joachim

Maier aus Überlingen vom Bodensee mit seinem faszinierenden „Deep Space Konzept“. Mit Querverweisen auf Monet und Da Vincis Mona Lisa zeigte er, wie sich mit den richtigen Farben perfekte Tiefe und Schatten erzeugen lassen — und wie wir damit die ursprüngliche Schönheit der Natur in jedem Zahn zum Ausdruck bringen können. Ein Vortrag, der Kunst und Handwerk auf einzigartige Weise vereint und noch lange nachhallt. Axel Reichert und Robert Rosiak von Amann Girrbach legten anschließend den technologischen Fokus nach: Zolid Lunaris als neues Material und die beeindruckenden Features der kompakten Fräsmaschine Ceramill Motion Air — live demonstriert, direkt erlebbar, sofort diskutierbar. Genau das machte dieses Event aus.

## KI-Workflows und radikale Digitalisierung

Michael Kohnen von exocad präsentierte mit dem neuen Release „Chem-

# WID

WIENER  
INTERNATIONALE  
DENTALAUSSTELLUNG

## 8. & 9. MAI 2026

Über 120 Aussteller präsentieren ihre Leistungen und Innovationen.

Open Forum mit Vorträgen und Präsentationen der Aussteller.

Der Treffpunkt Vinothek lädt zu amikalen Besprechungen ein.

Obligatorische Online-Anmeldung zum kostenlosen Besuch der WID.

Ihr direkter Link zur Anmeldung:



weitere  
Details auf

[www.wid.dental](http://www.wid.dental)





Palazzo-Franchetti-Venezia

mectron

## Innovation trifft Tradition: mectron Spring Meeting 2026 in Venedig

Im Sommer 2026 wird der historische Palazzo Franchetti in Venedig zum Zentrum für internationale Experten der Implantologie, Oralchirurgie und regenerativen Zahnmedizin.

**M**ectron lädt zum renommierten Spring Meeting, um zukunftsweisende Konzepte der Extraktion, Knochenregeneration und das Management periimplantärer Erkrankungen zu diskutieren.

Das wissenschaftlich fundierte Programm widmet sich einer zentralen Frage der modernen Praxis: Welchen Einfluss haben das chirurgische Vorgehen sowie prä- und postoperative physiologische Prozesse auf den späteren Implantaterfolg? Gastgeber Prof. Tomaso Vercellotti, Pionier der PIEZOSURGERY®-Technologie, betont dabei einen ganzheitlichen

Ansatz. Dieser reicht von der Risikominimierung vor der Extraktion über atraumatische Techniken (selbst bei Weisheitszähnen) bis hin zu klinischen Strategien zur Knochenerhaltung und neuen Therapieansätzen bei Periimplantitis.

Das Referenten-Line-up bietet Expertise auf höchstem Niveau: Neben Vercellotti teilen renommierte Fachleute wie Dr. Joseph Choukroun, Prof. Mauricio Araujo, Prof. Shahram Ghanaati und Dr. Jason Motta-Jones ihre Erkenntnisse zu osteoimmunologischen Grundlagen, Piezo-Extraktionen im Seitenzahnbereich, Ridge-Preservation-Methoden sowie neue Therapiean-

sätze zur Periimplantitis. Mit einer Begrenzung auf 170 Teilnehmende bietet die exklusive Kulisse am Canal Grande den idealen Rahmen für intensives Networking mit internationalen Kollegen. Die Vorträge werden simultan auf Englisch und Italienisch übersetzt. Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung finden Sie unter: <https://discover.mectron.com/en/02-mectron-spring-meeting-2026/>.



Infos und Anmeldung finden Sie mit dem QR Link

# Effiziente Trockenlegung, die mehr kann.

Gemeinsam  
effizienter

## OptraGate® Dry Control

- Innovativer Speichelsauger für eine effiziente relative Trockenlegung – ideal in Kombination mit OptraGate® 2
- Integrierter Zungenhalter für einen freien Zugang zum Behandlungsfeld
- Freihändiges Arbeiten dank des selbsthaltenden Designs



Jetzt gratis  
Testpack  
anfordern!

ivoclar.com  
Making People Smile

# Green Xevo

IDS 2025

Eine neue Ära in der DVT-Technologie



Eine Bildqualität, die Sie noch nie gesehen haben!

- ✓ Unschlagbare Bildqualität durch 420° Rotation für höchste Datenqualität im Workflow
- ✓ Übersichtsaufnahme 8 x 8 in 120 µm
- ✓ Übersichtsaufnahme 12 x 9 (\*) in 200 µm mit bis zu 3 Detailaufnahmen in 70 µm
- ✓ Extrem kurze Scanzeiten (ab 2,9 Sekunden)
- ✓ Endo-Analysemodul in der byzzEz3D-i Software
- ✓ Ultrahohe Auflösung (49 µm) im Endomodus
- ✓ byzz® Nxt: Digitale Integration mit offenen Schnittstellen für den offenen Workflow



Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | [info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de) | [www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

**orangedental**  
premium innovations

