

dentalfresh 2022 3

Das Magazin für junge Zahnmedizin





NOVENTI Flow

Damit bei Abrechnungen alles in Bewegung bleibt.

Wir von NOVENTI Flow übernehmen das komplexe und zeitraubende Rechnungsmanagement, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können:

Die Behandlung und das Wohl Ihrer Patient:innen.

WIE SIE VON NOVENTI FLOW PROFITIEREN:



KUNDENPORTAL

Digitaler Workflow für eine sorglose, moderne & erfolgreiche Zusammenarbeit.



AUFTRAGSASSISTENT

Abrechnungen durch digitale Unterstützung sicher, schnell & einfach in wenigen Schritten übermitteln.



FACTORINGLEISTUNGEN

Rechnungsmanagement, Liquiditätssicherung oder Schutz vor Forderungsausfällen je nach Wunsch stellen wir Ihnen diese gerne zusammen.



TECHNOLOGIEPARTNER

Erweiterbare Schnittstellen & kreative Ideen für ein ansprechendes Kundenerlebnis.

Bei uns sind Sie in den besten Händen!

**Sie haben Interesse an
NOVENTI Flow?**
Hier erfahren Sie mehr:

noventi.de/noventi-flow

Tut Gutes UND ES KOMMT ZURÜCK!

INHALT

Was und wo genau Erika Gutes tut, erfahrt ihr ab S. 24 im Heft.



© privat

Soziales Engagement ist keine Einbahnstraße – es kommt unglaublich viel zurück. Zwei Jahre nach meiner Approbation habe ich mich dazu entschieden, für einen Hilfseinsatz nach Peru zu gehen, und dies bis heute nicht bereut. Die Möglichkeiten, sich im medizinischen Fachbereich, besonders auch in der Zahnmedizin, sozial zu engagieren, sind vielfältig und groß. Dies zeigt natürlich auch, dass es hier einen ebenso großen Bedarf gibt. In meinem Fall habe ich nach Optionen gesucht, um unter völlig anderen Bedingungen praktizieren zu können und eine neue Perspektive zu gewinnen. Es war mir wichtig, dass ich mich sicher fühle und genügend Erfahrung im Gepäck habe, wenn ich meinen Patienten gegenüberstehe. Dennoch gibt es

3 Editorial

> STUDIUM

- 6 News
- 8 Maximaler Stress im Studium
- 10 Dentale Zukunft: Disruptiv und nachhaltig
- 12 Wohnen & Co.: Studierende massiv unter Druck



> PRAXIS

- 14 News
- 16 Q&A mit Lilly: Die beste Zeit zu gründen? Ist jetzt!
- 18 Genau mein Ding! Zahnärztliche Spezialisierungen und Fachzahnarztweiterbildung
- 20 „Wir teilen alle Aufgaben – in der Praxis und als Familie“



- 24 Mit gutem Beispiel voran: Charity 2.0



▼

auch vor der eigenen Haustür etliche Hilfsangebote, die sich über die Unterstützung junger Zahnis freuen. Beispielsweise bin ich auch für die Special Olympics NRW im Einsatz und begleite während der Spiele die von der BZÄK geförderten zahnmedizinischen Gesundheitskampagnen. Die teilnehmenden Athleten haben meist eine geistige Beeinträchtigung, für welche wir Volunteers im Rahmenprogramm vor allem prophylaktische Aufklärungsarbeit zur richtigen Zahn- und Mundhygiene leisten. Dies ist nicht nur eine wichtige und tolle Erfahrung, die uns später im Arbeitsalltag zugutekommt, vor allem macht das Helfen auch einfach glücklich. Das Potenzial, sich karitativ zu engagieren, sollten junge Zahnmediziner unbedingt nutzen – der Bedarf ist da und die Erfahrung prägt nachhaltig. Gerade in den gesellschaftlich und politisch etwas schwierigeren Zeiten ist es eine wahnsinnig wertvolle Möglichkeit, zu geben und zu nehmen. Eine gesellschaftliche Win-win-Situation sozusagen: für Bedürftige – nah und fern – sowie junge Mediziner, die durch eine neue Perspektive für ihr weiteres Berufsleben lernen wollen.

Erika Segalyte

Angestellte Assistenz Zahnärztin in oralchirurgischer Weiterbildung
Special Smiles Coordinator (Special Olympics Deutschland)
Social Media Management (Zahnärzte helfen e.V.)



Wir suchen dich!

Werde dentalfreshler*in!

Wir suchen Zahnis sowie junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, die gerne aus ihrem Studiums- und Arbeitsalltag berichten möchten! Entweder durch eigene Texte oder im Gespräch mit uns – wir sind ganz Ohr und freuen uns über alle Hinweise zu Themen, die euch bewegen!

Wir bieten eine Plattform für eure Visionen, euren Erfolg, eure Herausforderungen und eure Kritikhinweise und ein tolles dental life-Netzwerk!

Auf geht's – schreibt uns einfach eine Mail an dentalfresh@oemus-media.de oder ruft an unter **Tel. +49 341 48474-133**.



- 28 Auf's Bauchgefühl hören:
Warum wir unsere Intuition wertschätzen sollten
- 29 Ein Plädoyer für die Liebe zum Detail in der Praxis

> MARKT

- 30 News
- 34 Say Yes to Digitalisierung
- 36 Integrative Oral Medizin (IOM):
Lost im Baumarkt aka Behandlungszimmer – Das muss nicht sein!
- 38 Produkte

> LEBEN

- 40 News
- 42 Impressum

So geht crossmedial auf **ZWP ONLINE**

Hier geht's zum neuen Audioformat von ZWP online: **reingehört**



Den Inhalt vertiefen?



Hier gibt's mehr **Text.**

QR-Code zu mehr Text auf ZWP online



Die Icons weisen den Weg:
Video, Bildergalerie,
vertiefender Text oder
Updates per Newsletter

Verlass Dich auf uns – von Anfang an.

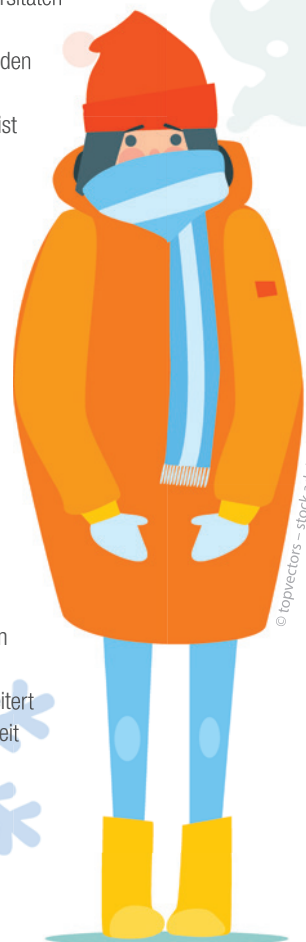


Attraktive Angebote für Studenten und Existenzgründer



Gaskrise trifft auch deutsche Unis

Die große Devise unserer aktuellen Zeit lautet: Energie sparen! Und so treten auch Universitäten deutschlandweit in Aktion und überlegen sich Notfallpläne für einen sich ausweitenden Gasengpass. Eine der Maßnahmen, die ausgewählte Standorte derzeit erwägen, ist das Schließen der Einrichtung bzw. das Verlängern der Winterferien, um Hörsäle, Seminarräume, Flure und Bibliotheken nicht heizen und beleuchten zu müssen und so Energie zu sparen. Die Kritik an diesen Vorhaben ist groß. Ein Kritikpunkt: die Kosten werden auf die Studierenden umgelegt, die dann zu Hause teuer heizen müssen. Gleichzeitig wird auf Alternativen zu einem kompletten Shutdown hingewiesen: man könne, wie es die TU Berlin schon vormacht, das Warmwasser zum Händewaschen abstellen, Raumtemperaturen absenken, Heizzeiten regulieren oder die Außenbeleuchtung von Gebäuden ausstellen. Egal, welche Maßnahmen letztlich vorgenommen und erweitert werden, fest steht: unsere Unbeschwertheit ist vorbei, der Winter wird für alle, im öffentlichen wie privaten Raum, eine Herausforderung werden.



Quelle: www.forschung-und-lehre.de



Finanzielle Unterstützung für Studierende

Das dritte Entlastungspaket der Bundesregierung soll Bürger bei den weiter zunehmenden Lebenshaltungskosten entlasten. Da auch Studierende zwangsläufig von den steigenden Energiepreisen betroffen sind, erhalten alle Studenten mit dem dritten Entlastungspaket eine Einmalzahlung in Höhe von 200 Euro. Bisher galt der Heizkostenzuschuss nur für BAföG-Empfänger. Die Kosten der Einmalzahlung trägt der Bund. Wie die Auszahlung schnell und unbürokratisch vor Ort erfolgen kann, ist derzeit noch in Klärung. Gleichzeitig können erwerbstätige Studierende, wie die Mehrzahl der Bürger, durch die Beschlüsse der ersten beiden Entlastungspakete eine Energiepauschale von 300 Euro erhalten.

Quelle: www.bundesregierung.de

© Lysenko - stock.adobe.com

© topvectors - stock.adobe.com



Zahl der BAföG-geförderten Studierenden steigt wieder an

Nach den aktuellen Berichten des Statistischen Bundesamtes für 2021 zeigt sich, dass die Zahl der im Monatsdurchschnitt geförderten Studierenden gegenüber dem Vorjahr um vier Prozent gestiegen ist. Mit dem im Juli 2022 verabschiedeten 27. BAföG-Änderungsgesetz wurde zudem der Kreis der Förderungsberechtigten nochmals ausgeweitet, so liegt die Altersgrenze beispielsweise ab sofort bei 45 Jahren. Durch die Anhebung der Einkommensfreigrenze der Eltern um 20,75 Prozent steigt der Förderungshöchstsatz nun auf 934€.

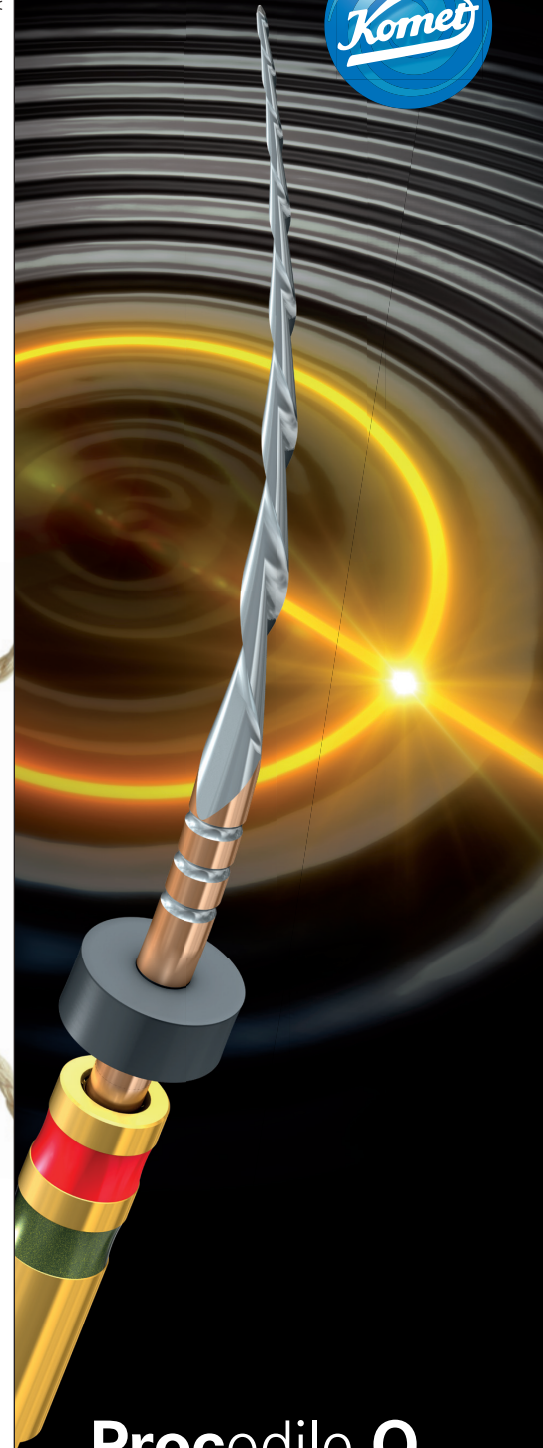
Weitere Informationen zum BAföG unter: www.bafög.de

Quelle: www.bmbf.de

Studierendenwerke auf grüner Welle

Besonders in den Mensen und Cafeterien der Studentenwerke wird regelmäßig fleischlos aufgetischt. Nachhaltig und ressourcensparend geht es beispielsweise in Berlin zu: Hier spielen Fisch und Fleisch bei den Standardgerichten mit weniger als vier Prozent nur noch eine untergeordnete Rolle. Auch hinter den Kulissen wird durch modernste Spül- und Fördertechnik Nachhaltigkeit großgeschrieben. Beim Thema studentisches Wohnen wurde schon vor Jahren optimiert – es gibt Ökostrom, Dämmung mit recycelter Mineralwolle, moderne Waschmaschinen und LED-Leuchtmittel.

Quelle: www.studentenwerke.de



Procodile Q.
Eine neue
Dimension
der Sicherheit.

Kernkompetenz,
weiter gedacht.



„WURDEST DU SCHON MAL VON EINER LEHRPERSON
ANGESCHRIEN ODER BELEIDIGT?“

34,9%: Ist schon mal vorgekommen

49,3%: Nein, noch nie

7,7%: Regelmäßig

8,2%: Häufiger



Trauriges Phänomen:

MAXIMALER Stress im Studium

Text: Jorit Claußen

UMFRAGE >>> Das Studium der Zahnmedizin gilt als sehr zeitintensiv und nervenaufreibend. Und nicht wenige Studierende kommen dabei an die Grenzen ihrer Belastbarkeit – oder sogar darüber hinaus.

Die Gründe für eine Überlastung im Zahnmedizin-Studium liegen auf der Hand: hoher Zeitaufwand, Lerndruck, Stress. Doch hinter vorgehaltener Hand kursieren seit Jahren Berichte vor allem über den Umgang des Lehrpersonals mit den Studierenden – viele von ihnen fühlen sich schlecht behandelt. Bei jedem Treffen von Studierenden der 30 zahnmedizinischen Fachschaften kommt das Thema zur Sprache. Das Bild, das hier gezeichnet wird, ist deutschlandweit erstaunlich einheitlich und nicht gerade ein Aushängeschild für die Lehre: Von rauem Umgangston, unfairer Bewertung, sexistischen Kommentaren und offener Diskriminierung sowie Rassismus ist die Rede.

Online-Umfrage

Anlass genug für das Studierendenparlament (StuPa) des Freien Verbands Deutscher Zahnärzte (FVDZ), mittels einer Umfrage ein flächendeckendes Meinungsbild einzuholen

und so die Sorgen und Nöte angehender Zahnmediziner in die Öffentlichkeit zu bringen. In der Online-Umfrage hat das StuPa dafür Studierende der Zahnmedizin aller deutschen Fakultäten gebeten, Aussagen zur Situation an ihren Universitätsstandorten sowie zur psychischen Belastung in ihrem Studium zu treffen und außerdem konkrete Lösungen vorzuschlagen. Es nahmen 637 Studierende der 30 Universitätsstandorte in Deutschland teil.

Ergebnisse: Keine Zeit fürs Leben

Die Ergebnisse schockieren – knapp die Hälfte der Teilnehmer gibt an, in den vergangenen Semestern mit dem Gedanken gespielt zu haben, das Studium aufgrund der massiven psychischen Belastung abubrechen. Dabei wünschen sich 83,4 Prozent der Befragten eine studien-gangspezifische psychologische Beratungsstelle, und 92,3 Prozent wünschen sich eine Vermittlungsstelle zwischen

Studierenden und Dozierenden. Bei der Umfrage konnten auch Kommentare eingereicht werden. Neben vielen Beiträgen zum Umgang der einzelnen Fakultäten mit der Coronapandemie – eine Coronainfektion samt Quarantäne bedeutete für viele Studierende das Nichtbestehen des Kursus – wurde zudem besonders häufig der hohe Zeitaufwand für das Studium bemängelt. Von den Befragten gaben 84,5 Prozent an, neben dem Studium kaum noch Zeit für ihr Privatleben zu haben.

Abhängigkeitsverhältnis

Die verschiedenen Erfahrungsberichte decken sich an vielen Stellen. Am häufigsten bemängelt wurde der respektlose und ruppige Umgang mit den Studierenden. Fast alle der mehr als 600 Kommentare thematisieren die Kommunikation seitens des Lehrpersonals. Sie wird von vielen Kommilitonen als hierarchisch, bloßstellend und fies geschildert. In der Umfrage gaben 51,7 Prozent der Befragten an, schon einmal von einer Lehrperson angeschrien oder beleidigt worden zu sein. Nur 20,9 Prozent bezeichnen den Umgang der Lehrenden mit den Studierenden als respektvoll. Zudem befürchten die Studierenden, durch das Offenlegen der Situation oder geäußerte Kritik selbst benachteiligt zu werden.

Subjektive Bewertung

Zusätzlich zur deutlichen allgemeinen Unzufriedenheit kommen in der Umfrage auch ganz konkrete Probleme zur Sprache: So werden etwa an einigen Universitäten praktische Arbeiten nicht anonymisiert bewertet. Dies führt laut vieler Kommentare automatisch zu einer subjektiveren Bewertung – etwa durch Antipathien oder Sympathien der Dozenten für einzelne Studierende. Viele Studierende wünschen sich daher eine neutrale Vermittlungsstelle, die nicht in die unmittelbare Lehre eingebunden ist und notfalls unangemessenes Verhalten von Dozenten und Vorgesetzten sanktionieren kann.

Dünne Studienlage

Bisher ist die wissenschaftliche Grundlage, mit der die psychologische Situation deutscher Zahnmedizinierenden bewertet werden kann, dünn. Dr. Patrick Prinz untersuchte in seiner Dissertation im Jahr 2011 „Burnout, Depression und Depersonalisation bei Studierenden der Zahn- und Humanmedizin“. Der hier verwendete Maslach Burn-out Inventory (MBI) dient als Standardinstrument zur Erfassung des Burn-out-Syndroms. Etwa ein Drittel der Zahnmedizinierenden zeigte dabei deutlich auffällige Werte. Das deutet auf ein hohes Maß an Burn-out hin. In allen untersuchten Kategorien zeigten die Studierenden der Zahnmedizin deutlich mehr auffällige Werte als ihre humanmedizinischen Kommilitonen.

Wohin das führt?

Psychosozialer Stress beeinträchtigt die individuelle Gesundheit der Studenten und wirkt sich zudem auf ihre Studienleistungen aus. Neben den besorgniserregend hohen Zahlen von Zahnmedizinierenden mit deutlichen Anzeichen von Burn-out führt eine ungesunde und lernunfreundliche Ausbildungsatmosphäre auch zum Heranwachsen ganzer Generationen von Zahnmedizinern, die quasi zum Burnout erzogen in ihr Berufsleben starten. Seit Jahrzehnten wird so diese unbefriedigende Lern- und Kommunikationssituation unreflektiert von Zahnmediziner-Generation zu Zahnmediziner-Generation in der Lehre weitergegeben. Über die verpassten Chancen für eine (noch) bessere Ausbildung kann nur gemutmaßt werden. <<<

Hinweis zu Autor und Ersterscheinung:
 Jorik Claußen ist Zahnmedizinstudent in Witten/Herdecke und Mitglied im StuPa. Sein Artikel ist zuerst in DER FREIE ZAHNARZT, September 2022, erschienen.



DENTALE ZUKUNFT: DISRUPTIV UND NACHHALTIG

VERANSTALTUNG >>> Am 26. und 27. August 2022 fand der Kongress der Dentalen Zukunft erstmals wieder in Präsenz statt. Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ) und die young dentists (yd2) hatten junge und junggebliebene Zahnmediziner eingeladen. Mit den Themen Digital Workflow, Chirurgie sowie Nachhaltigkeit und Existenzgründung wurde ein abwechslungsreiches Programm geboten.

In lockerer Atmosphäre über den Dächern von Leipzig im attraktiven Salles de Pologne stellte sich den rund 65 Teilnehmern und Mitwirkenden am ersten Veranstaltungstag die zukunftsweisende Frage, wie sich die Augmentationsmethodik künftig entwickeln wird. Dazu konnten die beiden MKG-Chirurgen Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden (Kassel) und Priv.-Doz. Dr. Dr. Eik Schiegnitz (Mainz) in ihren Vorträgen solide Ein- und Ausblicke geben. Zahnarzt Björn Bierlich (Berlin) schuf anschließend in seinem Beitrag zur Digital Dentistry eine willkommene Diskussionsgrundlage für den weiteren Verlauf des Veranstaltungstages. Die angehenden jungen und junggebliebenen Zahnmediziner nutzten den Abend, um sich in angenehmer Runde auszutauschen. Am Samstag standen zunächst die Chancen und Möglichkeiten der angehenden Zahnmediziner im Mittelpunkt. Bevor es in die mit Spannung erwarteten Workshops ging, gab Dr. John Jennessen (Neuss) praktische Tipps und offene Einblicke in seine Gründungsphase und übergab das Wort an Dr. Philipp F. Gebhardt (Berlin), der über die Herausforderung der multizentrischen Praxisführung in Form des Storytellings als Praxiskonzept berichtete. Im Anschluss gab Prof. Dr. Michael Bornstein (Basel) in seinem Vortrag zum Thema „Polypharmazie und Multimorbidität – Disruptoren der oralen Immunkompetenz“ Einblicke in den Umgang mit Patienten, die multiple systemische Erkrankungen aufweisen, sowie in die Zusammenhänge von Polypharmazie und Therapieerfolg. Nach einer kleinen Stärkung hatten die Teilnehmer in vier verschiedenen Workshops die Möglichkeit, ein Thema zu vertiefen: Ob Digital Workflow, Existenzgründung, Multi-Location Management oder Green Dentistry – für abwechslungsreiche, interessante und ergebnisreiche Diskussionsrunden war somit gesorgt. <<<

FAZIT:

„Wir freuen uns, dass das Kongresskonzept aufgegangen ist. Die Zukunftsthemen Nachhaltigkeit und Orale Medizin in Kombination mit digitalem Workflow sowie Existenzgründung und Zukunft der Berufsausübung haben große Relevanz. Das zeigen die leidenschaftlichen Diskussionen im Anschluss an die Vorträge und Workshops. Wir freuen uns auf eine Wiederholung.“

(Kongressleiter Zino Volkmann, Konstantin Schrader, Albrecht Gäde)

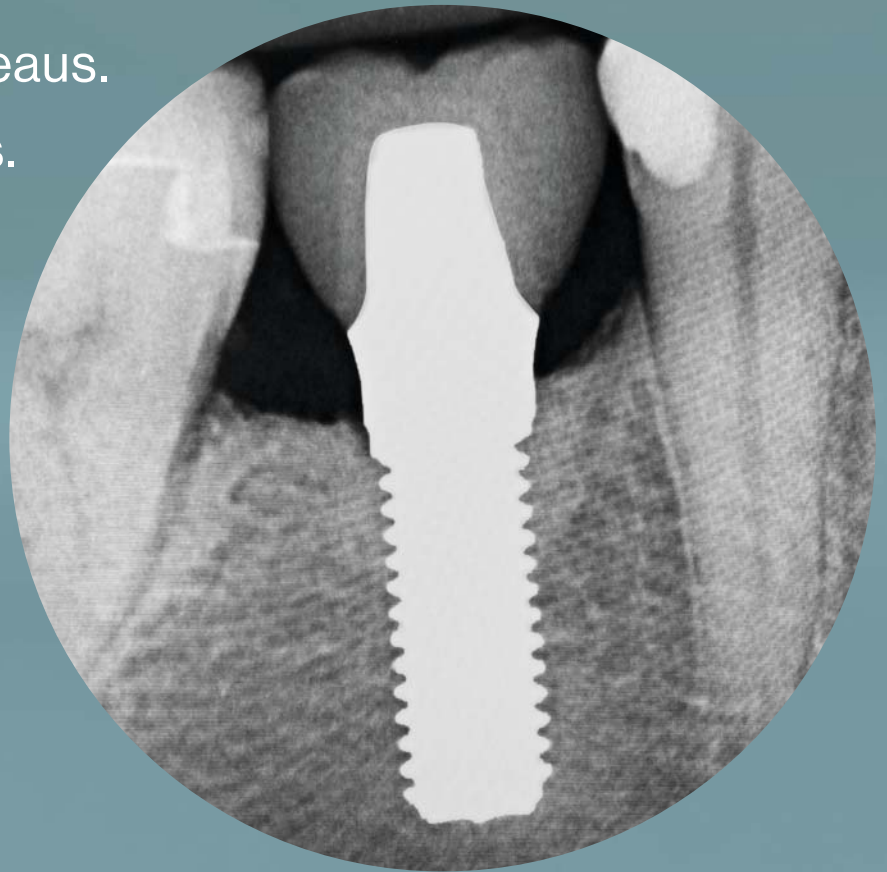


Referenten und Veranstalter des Kongresses (v.l. n.r.): Referent Prof. Dr. Dr. Hendrik Terheyden, Kongressleiter Konstantin Schrader, Zino Volkmann, Albrecht Gäde sowie Referent Priv.-Doz. Dr. Dr. Eik Schiegnitz.

Patent ➤

Was bedeutet Implantaterfolg für Sie?

Gesundes Weichgewebe.
Stabile Knochenniveaus.
Keine Periimplantitis.
Langfristig.



Patent™ Implantat nach **14 Jahren.**



Der Neue Standard

Erfahren Sie mehr über den wissenschaftlich belegten Langzeiterfolg des Patent™ Implantatsystems auf www.mypatent.com



WOHNEN & CO.: STUDIERENDE MASSIV UNTER DRUCK

STUDENTISCHE FINANZEN >>> Nach einer kurzen Verschnaufpause aufgrund der Coronapandemie steigen die Mieten für Studentenwohnungen wieder – und zwar flächendeckend und mit deutlich mehr Dynamik als zuvor. Das zeigt eine aktuelle Analyse von MLP in Kooperation mit dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) unter dem Titel „Studentenwohnreport 2022“.

Alle 38 untersuchten Hochschulstandorte verzeichneten im vergangenen Jahr deutliche Preissteigerungen: im Schnitt waren es 5,9 Prozent, in der Spitze gar 18,5 Prozent (Berlin). Die steigenden Wohnkosten schlagen sich auch in der Inflationsrate nieder – mangels finanzieller Rücklagen sind Studierende von den jüngsten Preissteigerungen nochmals stärker belastet als der Durchschnittshaushalt. Gleichzeitig haben sich ihre Einkommen nicht verbessert und auch die jüngste BAföG-Erhöhung kann nicht für generelle finanzielle Entlastung sorgen.

Starker Mietanstieg in allen Städten

Die durchschnittlichen Mieten, bereinigt um Qualitäten und Lagen („Studentenwohnpreisindex“), sind an allen 38 untersuchten Hochschulstandorten weiter gestiegen. Im Schnitt lagen die Preise um 5,9 Prozent über dem Vorjahr. Nach lediglich 1,5 Prozent im vergangenen Jahr – bedingt durch Verschiebungen im Wohnungsmarkt aufgrund der Pandemie – hat die Dynamik nun also stark angezogen. Spitzenreiter bei den Steigerungen waren Berlin (18,5 Prozent), Rostock und Leipzig (jeweils 12 Prozent). Die geringsten Preiserhöhungen gab es in Freiburg im Breisgau (3,1 Pro-

zent), Frankfurt am Main und Darmstadt (jeweils 3,5 Prozent). Vergangenes Jahr waren die Mieten in etlichen Städten sogar gesunken – diese Entwicklung ist nun spurlos verpufft. Der teuerste Studienort bleibt München. Dort kostet eine studentische Musterwohnung aktuell 787 Euro, dicht gefolgt von Stuttgart (786 Euro) und mit etwas Abstand Berlin (718 Euro). Am günstigsten wohnen die Studierenden hingegen in den ostdeutschen Städten Chemnitz (224 Euro), Magdeburg (303 Euro) und Leipzig (383 Euro). Für die studentische Musterwohnung wurden bei einer „normalen“ Ausstattung unter anderem eine Wohnfläche von 30 Quadratmetern und eine Lage in direkter Umgebung zur nächstgelegenen Hochschule unterstellt. Neben den reinen Mietkosten wurden auch Wohnnebenkosten in Höhe von 20 Prozent mit einkalkuliert; die ausgewiesenen Mieten sind also Warmmieten. Für den kürzlich erhöhten BAföG-Wohnzuschlag von maximal 360 Euro (zuvor 325 Euro) können sich Studierende einzig in Chemnitz und Magdeburg eine Musterwohnung leisten. Im Extrembeispiel München erhalten Studierende dafür gerade einmal eine Wohnung mit 17 Quadratmetern (Median-Kaltmiete).





STUDIUM




Studierende von Inflation besonders hart getroffen


Inflation wird durch den preislichen Vergleich von fest definierten Warenkörben gemessen. Obwohl sich ihre Warenkörbe deutlich unterscheiden, unterliegt die Inflationsrate von Studierenden einem ähnlichen Trend wie die eines durchschnittlichen Haushalts. Dennoch sind sie von den Preissteigerungen stärker belastet – denn Studierende konsumieren einen Großteil ihres Einkommens und sind nicht oder nur unwesentlich in der Lage, ihre ohnehin geringen Sparquoten zugunsten des teurer gewordenen notwendigen Konsums weiter zu reduzieren. Noch dazu hat sich ihr Median-Einkommen in den letzten Jahren sogar leicht verschlechtert (2020: 950 Euro; 2018: 1.000 Euro). Hinzu kommt, dass sie von Maßnahmen wie dem Tankrabatt und dem 9-Euro-Ticket deutlich weniger profitieren konnten als die Gesamtbevölkerung, da sie beispielsweise durch das Semesterticket den Personennahverkehr bereits vergünstigt nutzen können. <<<




Kosten für studentisches Wohnen



Mietpreise für Studentenwohnungen steigen in allen 38 untersuchten Hochschulstädten deutlich an; im Schnitt liegen die Kosten um 5,9 Prozent über dem Vorjahr (Steigerung 2021: 1,5 Prozent)



Selbst der erhöhte Wohnzuschlag im BAföG-Höchstsatz (360 Euro) deckt in nur zwei Hochschulstädten die Miete für eine studentische Musterwohnung



Massive Belastung durch Inflation: Studierende wegen niedrigem Einkommen und geringer Sparquote deutlich stärker betroffen als der Durchschnittsbürger; zudem wachsender Konkurrenzkampf um kleine, günstige Wohnungen mit niedrigen Energiekosten

Quelle: MLP Studentenwohnreport 2022, www.mlp-studentenwohnreport.de

ANZEIGE

ICOSIM e.V.

International College of Maxillo-Mandibular Osteoimmunology

Spezialist/in Integrative Oral Medizin

- Jetzt Mitglied von **ICOSIM e.V.** werden & Zugriff auf das **IOM-Curriculum** erhalten
- Zugriff auf über **6 Lernblöcke** mit mehr als 40 Lernvideos
- Kostenfreie Downloads mit **exklusivem Bonusmaterial**
- Teilnahme an **FDOK-Weeks inkl. Live-OPs & Präsenzunterricht**



Jetzt Mitglied bei ICOSIM e.V. werden & für das IOM-Curriculum anmelden:



Mehr Informationen:
www.icosim.de

P R A X I S



Große Arztgruppe

100.491 Zahnärztinnen und Zahnärzte waren per 31. Dezember 2021 bei den (Landes-)Zahnärztekammern registriert. 72.683 davon standen zum Stichtag aktiv am Behandlungsstuhl, die übrigen waren in Elternzeit, im Ruhestand oder übten aus anderen Gründen temporär oder dauerhaft keine zahnärztliche Tätigkeit aus.

Quelle: Mitgliederstatistiken der (Landes-) Zahnärztekammern

Hier geht es zum E-Paper
des *ZWP spezial* 9/22:



Im Tower: Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

Der diesjährige ZWP Designpreis „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ geht ans Rheinufer nach Düsseldorf. Die Zahnarztpraxis von Dr. Michael Alte überzeugte die Jury mit einer galaktischen Umsetzung, die große wie kleine Patienten gleichermaßen fasziniert und den Zahnarztbesuch zu einem echten Erlebnis macht. Das *ZWP spezial* 9/22 hält alle Infos zum ZWP Designpreis 2022 bereit.

Jetzt schon für
den ZWP Designpreis
2023 bewerben!
Alle Infos unter
www.designpreis.org

**SAVE
THE DATE!**

Internationale Dental-Schau 2023

Die Internationale Dental-Schau (IDS) findet vom 14. bis 18. März 2023 in Köln statt. Alle Infos unter: www.ids-cologne.de

Quelle: Koelnmesse GmbH



Zukunftskongress 2022

Der „Zukunftskongress Beruf und Familie“, organisiert von BZÄK, BdZA und Dentista im Rahmen des Deutschen Zahnärztetags, fokussiert Nachhaltigkeit, Praxisgründung und World-Life-Balance. Am 12. November 2022 von 14 bis 17 Uhr findet die Veranstaltung kostenfrei und online statt.

Quelle: BZÄK

Hier geht es zur
Anmeldung:



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis



Wiebke Ivens, Geschäftsführerin hypo-A GmbH:

„Im Hintergrund steht unsere Mikronährstoff-Forschung, im Vordergrund stehen die Menschen, denen wir helfen. Itis-Protect lindert Entzündungen zuverlässig. Das ist es, was Itis-Protect so besonders macht.“



Studien-
belegt*

Systemische Begleittherapie

Itis-Protect® wirkt bei Parodontitis

- 60 % Heilungsrate bei chronischer Parodontitis
- Deutlicher Rückgang der Entzündung
- Schutz vor Zahnverlust bei Parodontitis

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät). Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

* H.-P. Olbertz et al.: Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis mittels Orthomolekularia, eine prospektive Pilotstudie aus der Praxis, Dentale Implantologie – DI 15, 1, 40-44, 2011

hypo-A GmbH, Tel. +49 (0)451 307 21 21, info@hypo-a.de

Informationen auf itis-protect.de

„Behandlungsresistente Parodontitis?
Hilfe von innen mit der Mikronährstofftherapie“
Kostenlose Online-Seminare am 14.09. und 26.10.

Anmelden auf hypo-a.de/paro

Q&A mit Lilly: DIE BESTE ZEIT zu gründen? IST JETZT!



INTERVIEW >>> Dr. Lilly Qualen hat mit 26 Jahren den Sprung ins kalte Wasser gewagt und ihre eigene Praxis gegründet. In der **dentalfresh** beantwortet sie regelmäßig Fragen rund um Leben, Lieben und Arbeiten als selbstständige Zahnärztin und junge Mutter.

Lilly, mit der Erfahrung, die du heute hast: Wann ist der beste Zeitpunkt, um eine Zahnarztpraxis zu gründen?

Die Frage ist genau wie die nach dem idealen Zeitpunkt fürs Kinderkriegen: Es gibt ihn nicht. Das Leben mischt die Karten immer wieder neu, hält Herausforderungen bereit, lässt uns stolpern, wieder aufstehen und dadurch stetig wachsen. Als ich mit 25 Jahren noch in meiner Assistenzzeit und gleichzeitig in der Hochphase der Gründung steckte, kam mir beispielsweise nie der Gedanke, eines Tages mit 22 Kilo und einem kleinen Menschen mehr „auf den Rippen“ am Behandlungsstuhl meiner eigenen Praxis zu stehen. Ich wusste zwar: Ich will eines Tages Kinder haben, nur wann – und vor allem wie – das möglich sein wird, darüber habe ich nicht nachgedacht. Es ist nie verkehrt, sich Gedanken über die Ziele der nächsten fünf, zehn oder 15 Jahre zu machen. In welcher Reihenfolge man diese Ziele dann erreichen möchte, spielt eine eher untergeordnete Rolle. Nehmen wir mein Beispiel: Natürlich wäre es bequemer gewesen, erst mal eine Familie mit all den Vorteilen des Mutterschutzes während einer Anstellung zu gründen. Ich bezweifle aber, dass es dann später als Mama von Kindern weniger herausfordernd geworden wäre, eine Praxis zu eröffnen. Wir

können nie alles planen, kontrollieren oder Ziele „abarbeiten“. Das Leben spielt nach seinen eigenen Regeln.

Praxis, Familie, Hund: Wie bekommst du deine Termine unter einen Hut?

Grundsätzlich richten sich meine privaten Termine nach meinen Behandlungszeiten. Morgens bringe ich meinen Sohn zu meiner Familie, die ihn während der Arbeitszeit betreut. Vor und nach der Arbeit gehe ich mit meinem Hund spazieren. Die Mittagspause nutzen wir als Familie zum gemeinsamen Verschnaufen. Mein Alltag ist ein kleiner Hürdenlauf an Organisation. Zum Glück habe ich Unterstützung: Mein Team kümmert sich zum Beispiel um die Termine in der Praxis. Parallel füllt sich über das Online-Terminmanagement unser digitales Terminbuch. Unsere Patienten können ihre Termine selbst buchen. Dank meines tollen Teams und unserer digitalen Helfer reicht es völlig, dass ich mich „nur“ um die Familientermine kümmern muss.

Wie hast du zu deinem persönlichen Workflow in der Praxis gefunden?

Ich bin überzeugt davon, dass wir uns im Leben im stetigen Wandel und Wachstum befinden. Deshalb wird auch unser Workflow in der Praxis ständigen Optimierungen unterzogen. Zu Beginn der Praxisgründung hatten wir wenige

Seit ihrer Praxisgründung vertraut Dr. Lilly Qualen auf die **SOFTWARELÖSUNGEN VON DAMPSOFT**, die ihr die **ARBEIT UND DAS LEBEN ERLEICHTERN**. Aktuelle Infos zum digitalen Praxismanagement sowie nützliches Expertenwissen und spannende Erfahrungsberichte erhältst du regelmäßig mit dem Newsletter speziell für Existenzgründer.

Jetzt anmelden und auf dem Laufenden bleiben:

WWW.DAMPSOFT.DE/STARTUP

Patienten und deshalb viel Zeit für administrative Aufgaben. Damals habe ich das meiste in die eigene Hand genommen. Mittlerweile unterstützt mich mein Team bei fast allem, was rund um die Behandlungen anfällt. Wir nutzen voller Begeisterung das „Orga-Tool“ im DS-Win. Auch das Qualitätsmanagement, sämtliche Wartungen, Validierungen und Hygieneprozesse sind voll automatisiert im Programm integriert. Ohne eine digitale Organisation durch unser Praxisverwaltungssystem wären die stetig steigenden Anforderungen an uns und die Praxis kaum zu bewältigen. Die Software vereint einfach alles, was wir im Praxisalltag brauchen, und ist dabei für jeden im Team einfach und strukturiert nutzbar. <<<

Infos zum Unternehmen



E-Paper ZWP spezial 1+2/22



Mehr zu Lilly gibt's hier

Um alle Ihre Patienten individuell behandeln zu können, bieten wir Ihnen eine breite Auswahl Ultracain®-Lokalanästhetika in verschiedenen Darreichungsformen an.



Gemeinsam schreiben wir die Geschichte weiter

Ultracain® – weil jeder Patient besonders ist



Ultracain® D-S forte 1:100.000



Ultracain® D-S 1:200.000



Ultracain® D ohne Adrenalin

Ultracain D-S 1:200.000 1,7 ml/2 ml/20 ml, 40 mg/ml/0,006 mg/ml Injektionslösung; Ultracain D-S forte 1:100.000 1,7 ml/2 ml/20 ml, 40 mg/ml/0,012 mg/ml Injektionslösung; Ultracain D ohne Adrenalin 1,7 ml/2 ml, 40 mg/ml Injektionslösung

Qualitative u. quantitative Zusammensetzung: Wirkstoff: Ultracain D-S/Ultracain D-S forte: Articainhydrochlorid, Epinephrinhydrochlorid (Adrenalinhydrochlorid). 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 0,006 mg/0,012 mg Epinephrinhydrochlorid. **Ultracain D ohne Adrenalin:** Articainhydrochlorid. 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid. **Sonstige Bestandteile: Ultracain D-S/ Ultracain D-S forte:** Natriummetabisulfid, Natriumchlorid, Wasser f. Injektionszwecke. **Ultracain D-S/Ultracain D-S forte 1,7 ml zusätzl.:** Salzsäure 10 %, Natriumhydroxid. **Ultracain D-S/Ultracain D-S forte 20 ml zusätzl.:** Methyl-4-hydroxybenzoat (Paraben, E 218), Salzsäure 10 %. **Ultracain D ohne Adrenalin:** Natriumchlorid, Wasser f. Injektionszwecke, Natriumhydroxid, Salzsäure 36 %. **Anwendungsgebiete: Ultracain D-S:** Routineeingriffe wie komplikationslose Einzel- u. Reihenextraktionen, Kavitäten- u. Kronenstumpfpräparationen. **Ultracain D-S forte:** schleimhaut- u. Knochenchirurg. Eingriffe, d. e. stärkere Ischämie erfordern, pulpenchirurg. Eingriffe (Amputation u. Exstirpation), Extraktion desmodont. bzw. frakt. Zähne (Osteotomie), länger dauernde chirurg. Eingriffe, perkutane Osteosynthese, Zystektomie, mukogingivale Eingriffe, Wurzelspitzenresektion. **Ultracain D ohne Adrenalin:** Lokalanästhetikum z. Infiltrations- u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnheilkunde, eign. sich v. a. für kurze Eingriffe a. Pat., d. aufgrund bestimmter Erkrankungen (z. B. Herz-Kreislauf-Erkrankungen o. Allergie geg. d. Hilfsstoff Sulfid) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injektion kleiner Volumina (Anwendung in der Frontzahnregion, i. Bereich d. Gaumens). **Gegenanzeigen: Ultracain D-S/Ultracain D-S forte:** Überempf. geg. Articain (o. and. Lokalanästhetika vom Amid-Typ), Epinephrin, Natriummetabisulfid (E 223),

Methyl-4-hydroxybenzoat o. e. d. sonst. Bestand.; unzureichend behand. Epilepsie; schwere Störungen d. Reizbildungs- o. Reizleitungssystems a. Herz. (z. B. AV-Block II. o. III. Grades; ausgeprägte Bradykardie); akute dekomp. Herzinsuffizienz (akutes Versagen d. Herzleistung); schwere Hypotonie; Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion; paroxysmale Tachykardie o. hochfrequente absolute Arrhythmien; Myokardinfarkt innerhalb d. letzt. 3 bis 6 Monate; Koronararterien-Bypass innerhalb d. letzt. 3 Monate; gleichzeitige Behandlung m. nicht kardioselektiven Betablockern (z. B. Propranolol) (Gefahr e. hypertensiven Krise o. schweren Bradykardie); Phäochromozytom; schwere Hypertonie; gleichzeitige Behandl. mit trizyklischen Antidepressiva o. MAO-Hemmern; intravenöse Anwend.; Verwendung z. Anästhesie d. Endglieder v. Extremitäten z. B. Finger u. Zehen (Risiko e. Ischämie). **Ultracain D ohne Adrenalin:** Überempf. geg. Articain, and. Lokalanästhetika v. Säureamidtyp o. e. d. sonst. Bestand.; schwere Störungen d. Reizbildungs- o. Reizleitungssystems a. Herz. (z. B. AV-Block II. oder III. Grades; ausgeprägte Bradykardie); akut. dekomp. Herzinsuffizienz (akut. Versagen d. Herzleistung); schwere Hypotonie; intravenöse Anwend.. **Nebenwirkungen: Ultracain D-S/Ultracain D-S forte:** Häufig: Gingivitis; Neuropathie; Neuralgie, Hypästhesie/Gefühllosigkeit (oral, perioral), Hyperästhesie, Dysästhesie (oral, perioral), einschließl. Geschmacksstörungen, Ageusie, Allodynie, Thermohyperästhesie, Kopfschmerz, Parästhesie; Bradykardie; Tachykardie; Hypotonie (mit Kollapsneigung); Übelkeit; Erbrechen; Schwellungen v. Zunge, Lippe u. Zahnfleisch. **Gelegentlich:** brennendes Gefühl; Schwindel; Hypertonie; Stomatitis; Glossitis; Diarrhö; Nackenschmerzen; Schmerz; a. d. Injektionsstelle; Ausschlag; Pruritus. **Selten:** allerg. oder allergieähnliche sowie anaphylakt./anaphylaktoide Überempfindlichkeitsreakt.; Nervosität/Angst; Erkrankung d. Nervus facialis (Lähmung u. Parese); Horner-Syndrom (Augenlid-Ptosis, Epiphthalmus, Miosis); Somnolenz; Nystagmus; Ptosis; Miosis; Epiphthalmus; Sehstörungen (verschwommenes Sehen, Doppeltssehen [Lähmung

der Augenmuskulatur], Mydriasis, Blindheit) während o. kurz nach d. Injektion v. Lokalanästhetika i. Kopfbereich, i. Allgemein. vorübergehend; Hyperakusis; Tinnitus; Palpitationen; Hitzevallungen; Zahnfleisch/Exfoliation d. Mundschleimhaut; Ulzeration; Bronchospasmus/Asthma; Dyspnoe; Muskelzuckungen; Nekrosen/Abschuppungen a. d. Injektionsstelle; Erschöpfung; Asthenie/Schüttelfrost; Angioödem (Gesicht/Zunge/Lippe/Hals/Kehlkopf/periorbitales Ödem); Urtikaria. **Sehr selten:** Parästhesie. **Nicht bekannt:** euphorische Stimmung; dosisabhängig zentralnervöse Störungen: Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenheit bis z. Bewusstseinsverlust, Koma, Atemstörungen bis z. Atemstillstand, Muskelzittern u. Muskelzuckungen bis z. generalisierten Krämpfen; Nervenläsionen; Herzrhythmusstörungen; Reizleitungsstörungen (AV-Block); Herzversagen, Schock (u. Umständen lebensbedrohlich); lokale/regionale Hyperämie; Vasodilatation; Vasokonstriktion, Dysphagie; Schwellung d. Wangen; Glossodynie; Dysphonie, Verschlimm. neuromuskulärer Manifestationen b. Kearns-Sayre-Syndrom; Trismus; lok. Schwellungen; Hitzegefühl; Kältegefühl; ischämische Gebiete a. d. Injektionsstelle bis hin z. Gewebnekrosen b. verseh. intravas. Injektion; Erythem; Hyperhidrose. **Ultracain D ohne Adrenalin:** Häufig: Parästhesie; Hypästhesie; Übelkeit; Erbrechen. **Gelegentlich:** Schwindel. **Nicht bekannt:** allerg. o. allergieähnliche Überempfindlichkeitsreaktionen; dosisabhängig zentralnervöse Störungen: Unruhe, Nervosität, Stupor, Benommenheit b. z. Bewusstseinsverlust, Koma, Atemstörungen b. z. Atemstillstand, Muskelzittern u. Muskelzuckungen b. z. generalisierten Krämpfen; Nervenläsionen; Sehstörungen (verschwommenes Sehen, Doppeltssehen, Mydriasis, Blindheit) während o. kurz nach d. Injektion v. Lokalanästhetika i. Kopfbereich, im Allgemein vorübergehend; Hypotonie, Bradykardie, Herzversagen, Schock (unter Umständen lebensbedrohlich). **Inhaber der Zulassung:** Septodont GmbH, Felix-Wankel-Str. 9, D-53859 Nieder-kassel. **Stand der Information:** März 2022. **Verschreibungspflichtig.**

GENAU MEIN DING:

Zahnärztliche Spezialisierungen und Fachzahnarztweiterbildung

Text: Verena Heinzmann, REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG

WEITERBILDUNG >>> Welche Vorteile bringen Fachzahnarzt Ausbildung oder sogenannte Gebietsbezeichnungen, also die Ausweisung zahnärztlicher Spezialgebiete? Zahnärzten bieten sich in Sachen Spezialisierung viele Optionen, deren Vor- und Nachteile u. a. im wirtschaftlichen Bereich jedoch bereits im Vorfeld einer Spezialisierungsstrategie Berücksichtigung finden sollten. Der folgende Beitrag stellt die Bandbreite der Möglichkeiten vor.

Zusatzqualifikationen und die Spezialisierung auf bestimmte Patientengruppen und/oder Leistungen bieten eine gute Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben und Einkommensnischen zu erschließen. Dies gilt insbesondere in Regionen mit großer Zahnärztdichte. Neben dem mit einer Spezialisierung verbundenen Potenzial auf Einnahmenseite, sind jedoch auch die Kosten zu berücksichtigen. So kann eine Spezialisierung beispielweise hohe Investitionen und Betriebskosten nach sich ziehen oder, bei Konzentration auf ein spezielles (und damit eingeschränktes) Behandlungsangebot, unter Umständen die Anschaffung kostenintensiver medizintechnischer Geräte obsolet machen. Schließlich sind die Anforderungen an die Geräteausstattung einer Praxis, die die gesamte allgemein-zahnärztliche Leistungsbandbreite abdeckt, groß. Die Vorhaltung von Geräten für Röntgendiagnostik, Prophylaxe/PZR und Wurzelkanalaufbereitung ist ebenso erforderlich wie gegebenenfalls die Ausstattung im Bereich der Implantologie oder ein eigenes Praxislabor zur Herstellung von Zahnersatz oder anderer zahntechnischer Produkte.

Die Gründe für eine Spezialisierung sind jedoch nicht nur im finanziellen Bereich zu suchen, sondern entspringen häufig auch der persönlichen Begeisterung für ein bestimmtes Themengebiet oder dem Wunsch nach einer Reduzierung der Arbeitsbelastung. Neben Fachzahnärzten der Kieferorthopädie oder Oralchirurgie und Fachärzten der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie sind zahnmedizinische Spezialisten vor allem auf den Gebieten Implantologie, Parodontologie, Ästhetik, der Kinder- oder auch der Seniorenzahnmedizin gefragt. Aber auch Tätigkeitsschwerpunkte bzw. Masterabschlüsse in zahnmedizinischen Bereichen wie Laserzahnheilkunde oder computerunterstützte Zahnmedizin können sehr hilfreich sein, wenn es darum geht, bestimmte Zielgruppen besser zu erschließen.

Spezialisierungsmöglichkeit Fachzahnarzt Ausbildung

Voraussetzung für eine fachzahnärztliche Weiterbildung ist die Approbation als Zahnarzt oder die Erteilung einer fachlich uneingeschränkten Erlaubnis gemäß § 13 Zahnheilkundengesetz. Daran schließt sich eine drei- bis vierjährige Assistenzzeit an,

wobei die Möglichkeit besteht, die Weiterbildungsassistenzzeit mit der Vorbereitungsassistenzzeit zu kombinieren. Nach erfolgreicher Abschlussprüfung und Anerkennung durch die Zahnärztekammer darf dann der Fachzahnarztstitel offiziell geführt werden. Eine Fachzahnarzt Ausbildung ist nicht zur zeitaufwendig, sondern hat auch wirtschaftliche Konsequenzen. So belegt eine Datenanalyse des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ), dass die Gründung einer fachzahnärztlichen Praxis ein deutlich höheres Finanzierungsvolumen als die Gründung einer Allgemeinzahnarztpraxis erfordert – bei kieferorthopädischen Fachpraxen +34 %, bei oralchirurgischen und MKG-Fachpraxen +45 %. In aller Regel wirkt sich die Entscheidung jedoch langfristig wirtschaftlich positiv aus. Hierbei profitieren Fachzahnärzte von höheren Umsätzen u. a. aufgrund von Patientenzuweisungen durch Allgemeinzahnärzte.

Masterabschlüsse in der Zahnmedizin

Eine Alternative zur zeitaufwendigeren Fachzahnarztweiterbildung ist der Erwerb einer Zusatzqualifizierung über ein Masterstudium. Die üblicherweise berufsbegleitend angelegten Masterstudiengänge sehen eine Regelstudienzeit von vier bis sechs Semestern vor. Masterstudiengänge für Zahnärzte werden von verschiedenen Hochschulen mit zahnmedizinischer Fakultät angeboten, beispielsweise für die Fachgebiete Alterszahnheilkunde, ästhetische Zahnheilkunde, Chirurgie, Endodontologie, Implantologie, Funktionsanalyse und -therapie, Kieferorthopädie, Kinderzahnheilkunde, Laserzahnheilkunde, Parodontologie, Prothetik oder auch für Dentaltechnik bzw. digitale Dentaltechnologie.

Weitere Spezialisierungsmöglichkeiten

Über die Fachzahnarztweiterbildung oder das Masterstudium hinaus stehen Zahnärzten noch weitere Spezialisierungsmöglichkeiten offen, beispielsweise durch das Ausweisen von Spezialgebieten. Die Begriffe „Spezialist“ oder „Experte“ sind allerdings nicht geschützt und somit nicht per se ein Beleg für Behandlungsqualität. Anders verhält es sich jedoch, wenn es sich dabei um anerkannte, nach entsprechender Fortbildung von einer zahnärztlichen Fachgesellschaft verliehene Titel



handelt (Beispiele: DG PARO-Spezialist für Parodontologie®, Spezialist für Seniorenzahnmedizin [DGAZ]).

Eine vergleichsweise niederschwellige Möglichkeit, eine fachliche Spezialisierung nach außen zu kommunizieren, ist das Ausweisen von Tätigkeitsschwerpunkten. Die möglichen Tätigkeitsschwerpunkte und die zu erfüllenden Voraussetzungen sind nicht bundeseinheitlich geregelt, sondern unterscheiden sich je nach Landes Zahnärztekammer. Nicht immer werden zeit- aufwendige Fortbildungskurse vorausgesetzt. Häufig genügt es, wenn eine beträchtliche Zahl der Behandlungsfälle (in der Regel mindestens 30%) auf den entsprechenden Tätigkeits- schwerpunkt entfallen. Je nach Kammergebiet kann ein Zahn- arzt bis zu drei Tätigkeitsschwerpunkte angeben. Auch Experten mit entsprechender Erfahrung ist es damit möglich, ihr Spezialgebiet mit dem Segen der Kammer offiziell zu be- werben. Bei Gemeinschaftspraxen muss jedoch die Zuordnung der jeweiligen Tätigkeitsschwerpunkte zum entsprechenden Zahnarzt klar erkennbar sein. Die Auswahl an Tätigkeitsschwer- punkten ist groß. Nähere Auskünfte zu den ausweisbaren

Tätigkeitsschwerpunkten erteilen die jeweiligen Landes Zahnärztekam- mern. Nicht nur bekannte zahnmedizinische Fach-

gebiete wie Endodontie, Prophylaxe oder Kieferorthopädie stehen zur Wahl, sondern auch Spezialgebiete wie beispiels- weise Laserzahnmedizin, Lachgasanalgesie/Narkosebe- handlung oder alternativmedizinische Tätigkeitsschwerpunkte wie Hypnose, Naturzahnheilkunde oder Homöopathie sind in einigen Bundesländern zugelassen. <<<

T

Wir sind hier noch
lange **nicht fertig!**

Online geht's weiter im Text.



„WIR TEILEN ALLE AUFGABEN – IN DER PRAXIS UND ALS FAMILIE“

INTERVIEW >>> Wie groß ist der Aufwand junger Menschen, Familie, Kind und Beruf zu vereinbaren? Antworten hierauf geben Charlotte und Felix Rehberg aus Krefeld. Die Zahnärzte gründeten 2017 ihre eigene Praxis, kurz darauf kam ihr Sohn auf die Welt. Fortan wurde die Praxis zum zweiten Zuhause des jungen Trios. Und was hielten Praxisteam und Patienten von der familiären Nahbarkeit? Ihnen gefiel es! Ein Gespräch über Gleichberechtigung, Kleinstadt und Zweifel der anderen.

FELIX



CHARLOTTE



Frau Dr. Rehberg, Herr Dr. Rehberg – wie haben Sie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf anfänglich gelebt?

Charlotte Rehberg: Im zweiten Jahr unserer Selbstständigkeit in Krefeld-Hüls kam unser Sohn zur Welt - an einem Montagmorgen. Freitags hatte ich noch regulär meine Patienten behandelt. Ich habe noch so lange gearbeitet, weil mir eben auch die Praxis und unsere Patienten wichtig sind. Nach der Geburt bin ich nach nur ca. vier Wochen wieder in die Praxis zurückgekehrt. Natürlich kürzer als vorher, aber doch für ein paar Stunden, um meine Patienten weiter zu behandeln. Ich habe damals meinen Sohn mit in die Praxis genommen. Entweder schlief der Kleine oder einer von uns aus dem Team hat sich um ihn gekümmert. Da wir außer meiner 94-jährigen Oma keine Familie hier in Krefeld haben, wuchs unser Sohn so anfangs und bis wir eine geeignete Tagesmutter fanden, in der Praxis auf.

„AN EINEM MONTAGMORGEN KAM UNSER SOHN ZUR WELT. FREITAGS HATTE ICH NOCH REGULÄR MEINE PATIENTEN BEHANDELT.“

Wie haben Patienten und Praxisteam auf diese familiäre Situation reagiert?

Felix Rehberg: Beide Seiten waren erstaunlich aufgeschlossen. Nicht selten haben wir einfache Kontrollen mit unserem Kind auf dem Arm durchgeführt. Oder die Behandlung des jeweils anderen übernommen, weil der eine sich ums Kind kümmern musste. Wir hatten beide das Gefühl, dass die Patienten jedes Mal mit Freude und verständnisvollem Respekt reagiert haben, wenn wir um Nachsicht aufgrund unseres Kindes baten. Ehrlich gesagt war das Ganze für uns alternativlos. Daher hatten wir Glück, dass unser berufliches Umfeld unsere Situation als junge Familie so akzeptiert hat.

Gab es auch Abstriche in dieser Anfangszeit?

Charlotte Rehberg: Eine gewisse Flexibilität und Spontantität erfordert die Situation natürlich immer. Es lässt sich nicht alles in der Praxis perfekt timen. Krankheiten des Personals oder der Tagesmutter oder unseres Sohnes haben einige Male etwas mehr Stress als üblich befördert. Mit der Zeit wächst aber die Gewissheit, dass am Ende immer alles klappt und die Patienten gut versorgt sind.



BLOODY SMART

Implants from Implantologists

sic-invent.com





***Auch auf Fortbildungen geht es zu dritt:
Zahnärzte Rehberg mit Sohn in Hamburg
bei einer Fortbildung im Sommer 2022.
Mit ein bisschen Organisation lässt sich
fast alles als Familie meistern.***



Als Zahnärzte, Ehepartner und Eltern: Was macht für Sie eine moderne Aufgabenteilung aus?

Charlotte Rehberg: Es war für uns von Anfang an selbstverständlich, dass wir alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Praxis gleichberechtigt teilen. Jeder hat zwar seine Spezialisierungen in bestimmten Fachgebieten der Zahnheilkunde, aber die Behandlungszeit, die Praxisorganisation und das Personalmanagement teilen wir uns mit ähnlichem Aufwand. Und auch mit Kind haben wir es beibehalten, alle Aufgaben unseres beruflichen wie privaten Lebens gemeinsam zu schultern. Wir haben feste Tage, an denen abwechselnd der eine unseren Sohn zur Kita bringt und der andere früher in der Praxis beginnt. So handhaben wir es auch mit den Nachmittagen, an denen entweder einer oder beide von uns frei haben und damit Zeit für unser Kind und die Familie bleibt. Wir begreifen es als ein großes Privileg der Selbstständigkeit, unsere Arbeitszeiten an die Betreuungssituation unseres Kindes und vor allem auch an unsere eigenen Vorstellungen von Familie und Arbeitszeit anpassen zu können. Besonders heute, wo unsere Praxis im fünften Jahr doch recht etabliert ist und viele Praxisabläufe eingespielt sind, ist es uns möglich, unsere Vorstellung eines selbstbestimmten Alltags mit ausreichend wertvoller Familienzeit zu verwirklichen.

Was hat Sie in Krefeld gründen lassen?

Felix Rehberg: Wir haben beide keine Eltern, die Zahnmediziner sind, sodass wir unsere Selbstständigkeit wirklich von null an aufbauen mussten. Wir waren beide 28 Jahre alt und entschlossen uns, von Köln nach Hüls, einem kleinstädtisch-idyllischen Randbezirk von Krefeld, zu ziehen und hier zu gründen. Wir wollten kein allzu großes finanzielles Risiko eingehen und uns als Menschen mit unserer Arbeit im Ort identifizieren können. Die Konkurrenz der Großstadt hätte uns sicher im Nachhinein mehr Investment finanzieller und zeitlicher Art gekostet. Die Familiengründung war aus heutiger Sicht im Zusammenhang mit der Art der Praxisgründung ein Glücksfall für uns.

Frau Dr. Rehberg, wie empfinden Sie das Frausein in der Zahnmedizin? Als Hindernis, Benefit oder ohne größere Bedeutung?

Charlotte Rehberg: Als Frau habe ich weder während meiner Angestellten-tätigkeit in der Uniklinik noch später in unserer Praxis den Eindruck gehabt, dass ich in meiner beruflichen Karriere und in Bezug auf meine Tätigkeitsschwerpunkten der Implantologie und Parodontologie Nachteile gegenüber meinen männlichen Kollegen hatte. Das heißt nicht, dass man nicht als junge Mutter auch gefragt wird, ob man nicht lieber zu Hause bei seinem Kind sein

möchte und es nicht besser wäre, das Kind nicht schon „so früh“ fremd betreuen zu lassen. Dabei kamen solche Fragen und Hinweise nur von anderen Frauen und nicht von Männern. Mir scheint grundsätzlich, dass arbeitende Frauen bzw. junge Mütter gern gesehen und auch wohlwollend aufgenommen werden. Gleichzeitig sehe ich es als Vorteil an, dass ich nicht alleine eine Praxis führen muss. Bei Krankheit springen mein Mann und ich füreinander ein und auch die Synergien ermöglichen es mir, mich fachlich zu spezialisieren und entsprechend anspruchsvolle Patientenfälle häufiger zu betreuen. <<<

„DAS HEIßT NICHT, DASS MAN NICHT ALS JUNGE MUTTER AUCH GEFRAGT WIRD, OB MAN NICHT LIEBER ZU HAUSE BEI SEINEM KIND SEIN MÖCHTE UND ES NICHT BESSER WÄRE, DAS KIND NICHT SCHON ‚SO FRÜH‘ FREMD BETREUEN ZU LASSEN.“

Praxisstart-Workshops



2022-1060-12392_Stand: 12.08.2022

**Starten Sie
jetzt durch**
mit unseren Workshops für
Praxisgründer*innen!

- ⊕ Schritt für Schritt zur Selbstständigkeit
- ⊕ Umfassende Einblicke
- ⊕ Praxisbeispiele
- ⊕ Fundiertes Basiswissen

Plandent



NWD
nwd.de/praxisstart-workshops



Praktizieren auf 4.200 Metern Höhe: Für ihren vierwöchigen Hilfseinsatz begleitete die junge Zahnmedizinerin Erika verschiedene Kampagnen im Gebirge der Anden.

© privat



Mit gutem Beispiel voran: **CHARITY 2.0**

INTERVIEW >>> Helfen macht einfach glücklich – und reicher in jeglicher Hinsicht – das kann die junge Assistenzzahnärztin Erika Segalyte nur bestätigen. Nach ihrem Zahnmedizinstudium an der Litauischen University of Health Sciences machte sie sich von Deutschland aus auf den Weg nach Peru, um sich für den Verein Zahnärzte helfen e.V. zu engagieren. Was sie von diesem Einsatz mitgenommen hat, geht weit über eine spannende Auslandserfahrung hinaus: Bis heute ist Erika für den Verein aktiv und hat mit ihrer neuen Position als Smiles Coordinator bei den Special Olympics NRW auch für ein weiteres Herzensprojekt die Verantwortung übernommen. Wie nachhaltig sie von ihren Erfahrungen profitiert und warum das Helfen sie nicht mehr loslässt, hat sie uns im Interview verraten.

Liebe Erika, du hast dich zwei Jahre nach deiner Approbation für einen Hilfseinsatz im Ausland entschieden. Wie bist du zur Freiwilligenarbeit gekommen und was hat dich dazu motiviert?

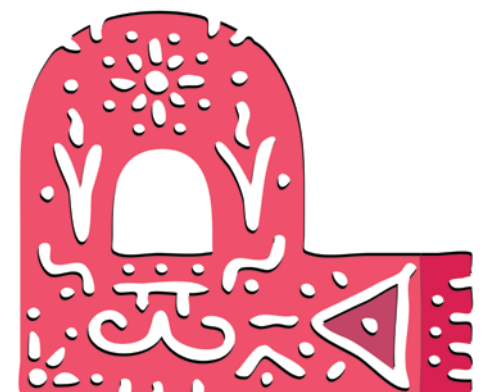
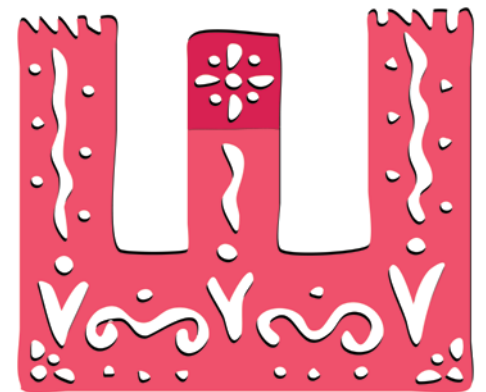
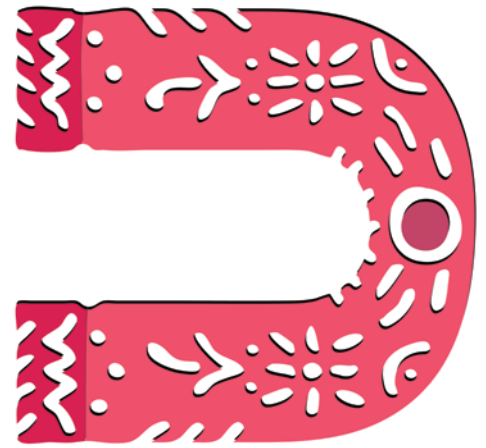
Als Fachschaftsvorsitzende hatte ich schon während meines Studiums in Litauen einen engen Bezug zur sozialen Arbeit. Wir haben einige karitative Projekte umgesetzt, welche auch über den medizinischen Bereich hinausgehen. Zurück in Deutschland suchte ich dann nach Möglichkeiten, um mich fachlich einbringen zu können und praktische Erfahrungen zu sammeln. Ich wollte Zahnmedizin unter ganz anderen Bedingungen praktizieren. Im Gegensatz zu einer Auslandsfamatulatur habe ich mich erst nach meiner Approbation für diesen Schritt entschieden, da mir wichtig war, dass ich den Patienten mit genügend Erfahrung gegenüberstehe.

Wie hat es dich letztendlich nach Peru verschlagen und was hat die Arbeit vor Ort ausgemacht?

Bei der Entscheidung, wohin es geht, stand nicht das Land im Vordergrund, sondern der Verein, der meinen Hilfseinsatz organisieren würde. Durch verschiedene Umfragen kam ich schnell auf den Verein Zahnärzte helfen e.V., der sich die zahnmedizinische Versorgung der Landbevölkerung in den Hochanden zur Aufgabe gemacht hat. Es ist ein soziales Projekt, von dem Freiwillige und Einheimische profitieren, da war mir schnell klar – es geht nach Peru. Als ich dann das erste Mal meinen Einsatzort „Urubamba“ bei Google eingab, hätte ich mir niemals ausmalen können, wie viel mir diese kleine Stadt im heiligen Tal mit ins Leben gibt. Nicht nur peruianische, sondern auch neue deutsche Freunde habe ich gefunden. Das werde ich niemals vergessen.

Nach wie vor bist du für den Verein aktiv – die Freiwilligenarbeit scheint dich also nicht mehr loszulassen. Welche Aufgaben sind es, die dich hier erfüllen?

Getreu dem Motto „Über gute Dinge muss man sprechen“ habe ich mich dem Social-Media-Management des Vereins auch nach meinem



© VeVe – stock.adobe.com



© privat

Aufklärung zur Zahn- und Mundhygiene während der Special Olympics

Auslandseinsatz angenommen. Ich widme mich mindestens einmal pro Woche der Contenterstellung, bearbeite Bilder und schreibe Texte für unsere Onlinepräsenzen. Außerdem stehe ich anderen Freiwilligen, welche vor Ort in Peru sind, mit Rat und Tat zur Seite. Hier freue ich mich ganz besonders, dass ich ihre besonderen Momente mit der (Social-Media-) Welt teilen darf. Dass ich den Kontakt zu anderen Helfenden nicht verliere und mehr Menschen dazu motivieren kann, Gutes zu tun, ist mir ein besonderes Anliegen.

Darüber hinaus hast du dich auch einem weiteren Projekt zugewandt und bist nun als Special Smiles Coordinator der Special Olympics in NRW aktiv. Was nimmst du hier mit?

Hier habe ich die Möglichkeit, die zahnmedizinischen Gesundheitskampagnen, die während der Spiele stattfinden, mit organisieren und koordinieren zu können. Die teilnehmenden Athleten haben eine geistige Beeinträchtigung und wir leisten im Rahmenprogramm vor allem prophylaktische Aufklärungsarbeit zur richtigen Zahn- und Mundhygiene. Was ich auf diesem Gebiet der Zahnmedizin besonders für den Umgang mit Menschen mit Pflegebedarf oder einer Beeinträchtigung mitnehmen kann, ist wirklich wertvoll, und es kommt sehr viel zurück.

Welche Bedeutung hat deine Erfahrung für deinen jetzigen Berufsalltag und welchen Einfluss siehst du für die Zukunft?

Es sind vor allem Softskills wie Empathie, Geduld und Wertschätzung, die ich von meinen sozialen Engagements mit in

den Praxisalltag nehmen kann. Auch durch das Improvisieren und Praktizieren mit wenigen Mitteln in den Anden habe ich gelernt, in stressigen Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren. Bei den Einsätzen für die Special Olympics ist es besonders der Umgang mit behinderten Menschen, durch den ich sehr viel mitnehmen kann. Neben der Routine in der Behandlung von pflegebedürftigen und beeinträchtigten Menschen ist es wahre Dankbarkeit, die ich zurückbekomme und die mich nachhaltig glücklich macht. Im nächsten Jahr plane ich einen weiteren Einsatz in Peru – das Helfen lässt mich also nicht so einfach los.

Den Bericht zu Erikas
Hilfseinsatz in Peru
gibt es hier:



Über Erikas **Instagram-**
profil gibt es weitere
Infos zu den vorgestellten
Hilfsangeboten:



@erikasegalyte

Apropos guter Zweck:

BZÄK fördert Healthy Athletes Programm

Die BZÄK ist stolzer Partner von Special Smiles – dies ist das Mundgesundheitsprogramm innerhalb von Healthy Athletes – dem ganzheitlichen präventiven Inklusionskonzept der Special Olympics Deutschland (SOD), welches begleitend zu den Wettkämpfen stattfindet. Damit wird auf die Bedeutung der Mundgesundheit für Menschen mit Behinderung aufmerksam gemacht. Außerdem werden den Athleten zahnärztliche Untersuchungen und Anleitungen zur Mundhygiene geboten.



Special Olympics bietet als internationale Sportorganisation für Kinder, Jugendliche und Erwachsene mit geistiger Behinderung das Healthy Athletes Programm an. Ziele sind Prävention und Gesundheitsförderung, Verbesserung der Trainings- und Wettbewerbsfähigkeiten sowie ein besseres Gesundheitsbewusstsein im Alltag.



Das Healthy Athletes Programm umfasst dabei Angebote für kostenlose und umfassende Beratungen und Kontrolluntersuchungen. Diese können alle Teilnehmer der Special Olympics Veranstaltungen, aber auch Menschen mit geistiger Behinderung in Wohneinrichtungen und Werkstätten, in Anspruch nehmen.

Du möchtest mitmachen?

Mehr Infos und Kontaktmöglichkeiten gibt es hier:



Easy Chamfer

perfection is easy

die perfekte Hohlkehle –
schnell – einfach – sicher



EC
EasyChamfer
byNTI

- Schnelles, präzises Arbeiten mit mindestens einem Drittel Zeitgewinn
- Frei wählbare Präparationstiefe, ohne die Hohlkehle zu beschädigen
- „must have“ für alle CAD/CAM Anwender
- EasyChamfer-Instrumente sind als konische und parallele Torpedoform in verschiedenen Kopflängen, Körnungen und Durchmessern erhältlich

Besuchen Sie unseren
Onlineshop auf www.nti.de



NTI-Kahla GmbH • Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3 • D-07768 Kahla/Germany
Tel. 036424-573-0 • verkauf@nti.de • www.nti.de



Aufs Bauchgefühl hören: Warum wir unsere Intuition wertschätzen sollten

Text: Dr. Carla Benz

Wann haben Sie zuletzt bewusst auf Ihr Bauchgefühl geachtet? Treffen Sie wichtige Entscheidungen eher mit der Hilfe Ihres Verstandes oder verlassen Sie sich auf Ihren Bauch? Das Bauchgefühl ist ein Synonym für unsere Intuition. Die Intuition wird beschrieben als das „unmittelbare, nicht diskursive, nicht auf Reflexion beruhende Erkennen“. Allzu oft werden wir von unserem Verstand in die Irre geführt und lassen uns von negativen Glaubenssätzen oder eigenen Verhaltensmustern ausbremsen. Lösen wir uns einmal von unserem Verstand und lassen wir uns von unserer Intuition leiten, kann das die Entscheidungsfindung erheblich vereinfachen. Sicher kennen Sie die Momente, in denen Sie realisieren müssen, eine vermeintlich falsche Entscheidung getroffen zu haben. Oftmals denkt man dann: „Ich habe es doch gewusst. Warum habe ich nicht auf mein Bauchgefühl gehört?“ Kommt Ihnen dieser Gedanke bekannt vor?

Die letzte wirklich schwerwiegende Entscheidung musste ich erst falsch treffen, um dann bewusst zu erleben, dass mein Bauch mir stets das Gegenteil empfohlen hatte. Gut, dass ich in letzter Minute umschwenken konnte. Seit diesem Vorfall habe ich ein deutlich verbessertes Gespür für meine Intuition und pflege sie.

Wir kommunizieren heutzutage in alle Richtungen. Wir interagieren nicht nur mit unseren Patienten und unserem Team, sondern über diverse Plattformen auch mit der vermeintlichen Welt „da draußen“. So müssen wir tagtäglich eine große Informationsflut verarbeiten – es besteht die Gefahr, dass wir dabei den Zugang zu uns selbst verlieren. In diesen schnelllebigen Zeiten ist es aber umso wichtiger, sich ein gutes Gespür für Intuition zu bewahren.

Meine Empfehlung lautet: Unterschätzen Sie Ihr Bauchgefühl nicht – es ist wertvoll! Etablieren Sie einen schnellen und verlässlichen Zugang zu Ihrer Intuition – das erfordert einiges an

Übung. Fangen Sie mit kleinen Entscheidungen an, bauen Sie Vertrauen zu sich selbst auf und steigern Sie sich allmählich:

- 1 *Gestehen Sie sich ein, dass Ihr Verstand nicht immer alles besser weiß.*
- 2 *Vertrauen Sie darauf, dass der sprichwörtliche Bauch oftmals ganz genau weiß, was wirklich gut für Sie ist.*
- 3 *Spüren Sie sich! Wie fühlt es sich an, wenn Sie etwas ablehnen, und was empfinden Sie, wenn Sie etwas wirklich berührt?*
- 4 *Trennen Sie sich gedanklich von allem Äußeren.*
- 5 *Stellen Sie sich innerlich die Frage, die Sie beschäftigt, und spüren Sie dann genau in sich hinein – achten Sie dabei insbesondere auf die Empfindungen und nicht auf Ihre Gedanken.*

Auch wie Sie mit anderen kommunizieren, sollte stets ein gutes Bauchgefühl hinterlassen. Denn unseren Patienten bleibt in der Ausnahmesituation, in der sie sich bei uns befinden, oft nichts anderes übrig, als sich auf ihr Bauchgefühl zu verlassen. Seien Sie demnach auch ein gutes Vorbild – der Bauch Ihres Gegenübers wird es spüren. <<<

Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com

Infos zur Person



Ein Plädoyer für die Liebe zum Detail in der Praxis

Wenn der nächste Zahnarztbesuch ansteht, kommt bei den wenigsten Menschen Begeisterung auf. Von einem unguuten Gefühl bis zur puren Angst, die bei jedem Fünften in Deutschland rund um den Zahnarzttermin auftritt, ist jede Emotionslage möglich: Zu diesem Ergebnis kam eine Umfrage der forsa. Meist seien es negative Erfahrungen im Zusammenhang mit typischen Geräuschen und Gerüchen, die Auslöser für die Angst darstellen und bis hin zur Vermeidung des Arztbesuches führen können. Es liegt also auf der Hand, dass bestimmte Kriterien das Patienten-Erlebnis in der Praxis – und damit letztlich auch den Praxiserfolg – erheblich beeinflussen können.

Der Schlüssel liegt darin, sich einmal selbst in die Lage Ihrer Patienten zu versetzen und sich bewusst zu machen, was tatsächlich bewertet wird: Ob die Füllung an 17 die perfekte Fissur hat oder das Implantat lege artis gesetzt wurde, ist für den medizinischen Erfolg zwar unabdinglich, für den Eindruck des Patienten jedoch meist zweitrangig und objektiv kaum bewertbar. Die Fragen, die Patienten sich vielmehr stellen: Tat es während der Behandlung weh? Wie ist das Gefühl beim Essen oder Sprechen, wenn die Anästhesie nachgelassen hat? Gefällt mir optisch, was im sichtbaren Bereich gemacht wurde?

Letztendlich sind es weiche Faktoren, die darüber entscheiden, ob Patienten einer Praxis treu bleiben und diese weiterempfehlen. Dabei spielt längst nicht mehr der Arzt allein eine Rolle. Jedes einzelne Teammitglied in Verbindung mit unzähligen kleinen, vor allem zwischenmenschlichen Details machen am Ende den Unterschied aus. Eine offene Praxiskultur, mit motivierten humorvollen Mitarbeitern, bewirkt eine gelassene Atmosphäre. Einfühlungsvermögen und ehrliches Interesse während der Anamnese und Behandlung sind dazu selbstverständlich elementar.

Bereits eine empathische und nahbare Webpräsenz kann Vertrauen aufbauen – noch bevor der Patient überhaupt die Praxis betritt. Es ist das Vertrauen, das bei einem derart angstbesetzten Thema wie dem Zahnarztbesuch ausschlaggebend für die Praxiswahl sein kann. Innerhalb der Praxis können ein behagliches Wartezimmer, angenehme Musik und ein gepflegter ästhetischer Sanitärbereich repräsentativ für eine präzise Arbeitsweise im Behandlungszimmer sein. So lässt sich durchaus ein Gefühl von Behaglichkeit erzeugen, welches in der Regel selten mit einem Arztbesuch assoziiert würde.

Mit Sicherheit spielen die fachliche Kompetenz und das handwerkliche Geschick der Behandler eine große Rolle. Jedoch können diese Faktoren für Patienten schnell in den Hintergrund rücken, wenn eine freundliche, gelassene und transparente Kommunikation auf Augenhöhe – sowohl gegenüber dem Patienten als auch innerhalb des Teams – ausbleibt. Dabei beginnt erfolgreiche Patientenkommunikation nicht erst auf dem Behandlungsstuhl, sondern bereits beim ersten Praxiskontakt am Telefon oder per E-Mail. Fühlte ich mich und meine Zeit durch eine unkomplizierte Terminvergabe und geringe Wartezeit wertgeschätzt und hat man mir während der Anamnese wirklich zugehört? Der Teufel steckt wie so oft im Detail. So kann bereits ein einziges negatives Erlebnis den Gesamteindruck des Zahnarztbesuchs signifikant beeinflussen.

Insgesamt macht es im Hinblick auf einen nachhaltigen Praxiserfolg also immer Sinn, die Liebe zum Detail nicht nur auf qualitativ hochwertige Zahnmedizin, sondern stets auf das gesamte Erlebnis rund um den Praxisbesuch zu beziehen. <<<

KONTAKT

Michael Steinbach
Geschäftsführer der
Team Lieblings-Zahnarzt GmbH
www.teamliebblingszahnarzt.de

Infos zum Autor



MARKT

Für ein gutes Bauchgefühl

Sie aktivieren die Verdauung und ermöglichen die Aufnahme von Fetten, Eiweißen und Kohlenhydraten: Die Rede ist von Verdauungsenzymen. Doch werden zu wenige von ihnen produziert, kommt es mitunter zu Bauchgrummeln. Eine gezielte Zufuhr von Verdauungsenzymen kann in solchen Momenten Erleichterung bringen. Bei Personen mit Lactoseintoleranz verbessert z. B. Lactase die Verdauung des Milchzuckers. Der Hersteller hypo-A, der in der Dentaltherapie mit Itis-Protect® zum balanzierten Diätmanagement bei Parodontitis bekannt ist, kombiniert in hypo-A ENZYME sieben Enzyme, darunter Amylase, Protease, Lipase und Lactase sowie Bromelain und Papain. Pflanzenextrakte runden das Ganze ab. hypo-A ENZYME kommt ohne Fructose, Aromen, Konservierungs- und belastende Fertigungsstoffe aus und ist somit exzellent verträglich.

Tipp
Bei Erstbestellung
im Fachkundenshop
10% Rabatt



Infos zum Unternehmen



hypo-A GmbH
Tel.: +49 451 3072121
www.hypo-a.de

Die unverbindliche Preisempfehlung beträgt 52,50 € für 100 Kapseln, als Fachkunde zahlen Sie im hypo-A-Shop 35,25 €.

12 Euro: Neuer Mindestlohn seit Oktober

Die Bundesregierung hat eines ihrer wichtigsten Vorhaben umgesetzt: Der gesetzliche Mindestlohn ist deutlich angestiegen. Seit 1. Oktober 2022 liegt er bei 12 Euro brutto je Stunde. Laut Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung betrifft die neue Mindestlohnerhöhung rund 22 Prozent aller Beschäftigungsverhältnisse. Das sind etwa doppelt so viele wie bei der Einführung des Mindestlohns im Jahr 2015. Profitieren werden neben vielen Ostdeutschen und Frauen vor allem Beschäftigte in Mini- und Teilzeitjobs sowie Neueinsteiger. Seit seiner Einführung im Jahr 2015 wurde der gesetzliche Mindestlohn in mehreren Schritten von anfänglich 8,50 Euro pro Stunde auf 10,45 Euro erhöht.

Quelle: www.bundesregierung.de



Ergonomische Winkelstück-Linie mit kleinem Kopf

Zahnmedizin ist Präzisionsarbeit, bei der es im Sinne der Erhaltung von Zahnhartsubstanz oft um Hundertstel Millimeter geht. Nur ein uneingeschränkter, störungsfreier Blick auf das Behandlungsfeld garantiert dabei optimale Ergebnisse. Die Winkelstück-Linie Nova mit kleinerem Kopf und einteiligem, schmalen Handgriff von Bien-Air Dental vergrößert das Sichtfeld und erleichtert den Zugang selbst zu den hintersten Teilen der Mundhöhle. Bei der Produktentwicklung lag der Fokus von Anfang an auf der Minimierung der Nachteile eines klassischen Winkelstücks. Die Erhöhung des Verwendungskomforts durch die Reduzierung von Vibrationen und damit des Geräuschpegels stand ganz oben auf der Anforderungsliste. Die Herstellung aus rostfreiem Stahl, der zweimal leichter als Messing ist, macht das Nova zum leichtesten Winkelstück der gesamten Bien-Air Produktreihe. Beim täglichen Gebrauch profitieren Behandler von der verbesserten Ergonomie und der reduzierten Handgelenkbeanspruchung. Gleichzeitig verringert die Materialwahl den Verschleiß des Winkelstücks erheblich und macht es viermal stoßresistenter. Um die Reibung so gering wie möglich zu halten, wurden zudem die Cyclo-Verzahnungen optimiert. Die Ausstattung des Spannsystems mit einer PVD-Beschichtung verbessert die Zuverlässigkeit des Öffnungs- und Schließmechanismus und erhöht so zusätzlich die Lebensdauer. Das eingebaute Rückschlagventil verringert den Rückfluss von Flüssigkeiten aus der Mundhöhle in die Schläuche der Dentaleinheit drastisch. Zudem minimiert der Schutzmechanismus Sealed Head den Saugeffekt von Flüssigkeiten in den Instrumentenkopf deutlich. So wird das Risiko von Kreuzkontaminationen erheblich reduziert. Die in den thermisch isolierten Keramik-Druckknopf des Nova-Kopfes integrierte, patentierte Erhitzungsbegrenzungstechnologie CoolTouch+ verhindert zugleich jeglichen Wärmestau und reduziert somit die Verbrennungsgefahr der Patienten.

Infos zum Unternehmen



Bien-Air Deutschland GmbH
Tel.: +49 761 45574-0
www.bienair.com



©Elena - stock.adobe.com

Implantaterfolg? Langzeiterfolg! Jetzt anmelden zum Patent™ Webinar am 7. Dezember

Sollte Implantaterfolg nicht immer auch Langzeiterfolg bedeuten? Na klar! Meldet euch für das Patent™ Webinar mit Prof. Dr. Marcel Wainwright am 7. Dezember an und erfahrt von einem echten Implantologie-Experten alles über den wissenschaftlich belegten Langzeiterfolg des Implantatsystems: Aktuelle Langzeitstudien zeigen, dass um Patent™ Implantate selbst nach zwölf Jahren keine Periimplantitis



©INTEGRA Luxemburg

auftritt und dass die umliegenden Hart- und Weichgewebe langfristig gesund und stabil bleiben. Natürlich erklärt Prof. Dr. Wainwright auch, wie Patent™ in der klinischen Praxis funktioniert, und legt aus Anwendersicht die vielen Gründe für seinen Umstieg auf das zweiteilige Patent™ Implantatsystem dar. Gleich anmelden!

Infos zum Unternehmen



Zircon Medical Management
www.mypatent.com/r/WVp

FIT FÜR DIE PRAXISGRÜNDUNG MIT PRAXISTART- WORKSHOPS

Worauf ist bei der Praxisgründung oder der Übernahme einer bestehenden Zahnarztpraxis zu achten? Wie plane und gestalte ich die Praxisräume und worauf kommt es beim Empfang meiner Zahnarztpraxis an? Was macht eine erfolgreiche Zahnarztpraxis aus? Fünf Praxisstart-Workshops von NWD vermitteln jungen Praxisgründenden die wichtigsten Grundlagen zur erfolgreichen Praxisgründung und helfen ihnen, bestmöglich in die dentale Selbstständigkeit zu starten.

Gründermarkt und Strategie

Im Workshop „Gründermarkt und Strategie“ gewinnen die Teilnehmenden einen umfassenden Einblick in den aktuellen Gründermarkt und verschiedene Strategien der Praxisgründung. Vom Skizzieren des gesamten Existenzgründungsprozesses über den Beruf Zahnarzt in Zahlen und die verschiedenen Niederlassungsformen bis hin zur betriebswirtschaftlichen Praxisführung und zahnärztlichen Qualifikationen – der Workshop führt umfassend in das Thema Praxisgründung ein.

Standort – Objekt – Planung / Marketing und Werbung

Wie finde ich den richtigen Standort und die passenden Räumlichkeiten für meine Zahnarztpraxis? Was gilt es bei der technischen Planung und Gestaltung meiner Zahnarztpraxis zu beachten? Diese und viele weitere Fragen beantworten die Praxisstart-Experten von NWD im Workshop „Standort – Objekt – Planung“. Ob Website, Corporate Design oder Inneneinrichtung – das richtige Praxismarketing ist für viele Patienten entscheidend für die Wahl der Zahnarztpraxis. Im Rahmen dieses Workshops steigen die Teilnehmenden in das Thema „Marketing und Werbung“ ein und lernen relevante Faktoren für die Patientengewinnung kennen.

Wirtschaftsunternehmen Zahnarztpraxis

Da eine Zahnarztpraxis zugleich ein Wirtschaftsunternehmen ist, sind neben den dentalmedizinischen Anforderungen auch betriebswirtschaftliche Faktoren zu beachten. Im Workshop „Wirtschaftsunternehmen Zahnarztpraxis“ lernen junge Praxisgründer, ihren Businessplan korrekt zu erstellen, Einnahmen, Kosten und Liquidität zu planen sowie starke Argumente für ein Finanzierungsgespräch zu finden.



© NWD

Alle Workshops entsprechen den aktuellen Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung von KZBV, BZÄK und DGZMK und der Punktebewertung von Fortbildungen von BZÄK und DGZMK.

Personal und Führung

Wie gewinne ich gute Mitarbeitende für meine Zahnarztpraxis? Wie motiviere und halte ich Mitarbeitende? Und was macht eine moderne Personalführung aus? Im Workshop „Personal und Führung“ bekommen die Teilnehmer Antworten auf diese und viele weitere Fragen, um mit dem richtigen Team an ihrer Seite die Zahnarztpraxis langfristig erfolgreich führen zu können.

Weitere Informationen zu den einzelnen Workshops unter:
www.nwd.de/praxisstart-workshops

NWD

Tel.: +49 251 7607-0
www.nwd.de





Träume werden wahr.

KaVo Angebote für Existenzgründer.

Sie wollen eine Praxis gründen oder haben innerhalb der letzten 24 Monate gegründet? Dann sparen Sie pro Gerät bis zu **2.000€** extra.

Alle Angebote für Existenzgründer sind **3 Jahre** zusätzlich zu unseren aktuellen Aktionen gültig.*

* Gilt nicht bei wenigen Ausnahmen im Bereich Instrumente.

Registrieren Sie sich jetzt gleich auf:
www.kavo.com/existenzgruender

Say **YES** to Digitalisierung

INTERVIEW>>> Bei Kauf oder Neugründung einer Praxis sollte der Umfang der Digitalisierung überdacht werden. Prof. Bischoff, Prof. Bischoff & Partner AG Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte, erörtert dabei die kleine, feine Rolle eines sich selbst bevorratenden Instrumentenschanks.

Prof. Bischoff, wie steht es um die Digitalisierung in deutschen Praxen?

Leider hat sie immer noch nicht den Stellenwert, den sie haben sollte. Wir befinden uns oft in Praxismodellen, wo die manuelle Papierwelt mit vorsichtigen Versuchen der Digitalisierung parallel läuft. Eine unglückliche Kombination! Der volle Nutzen kommt erst zum Tragen, wenn sie in konkreten Arbeitsbereichen komplett umgesetzt wird. Bei der Instrumenten-Bevorratung übernimmt dies z.B. Dentything von Komet Dental. Das Warenwirtschaftssystem automatisiert Bestellvorgänge und die manuelle Überwachung von Mindestbeständen.



Weitere Informationen zum Steuerbüro von Prof. Bischoff: www.bischoffundpartner.de



Weitere Informationen zu Dentything: www.komet-dental.com

Und das soll ein Sparmodell sein?

Der Druck auf die Praxisinhaber, die Wirtschaftlichkeit von Abläufen und Behandlungen zu optimieren, wächst: Die Verwaltung wird stetig komplexer, der Investitionsbedarf steigt Jahr für Jahr überproportional an und es wird immer schwieriger, neue Mitarbeiter zu finden. Da hilft jede Art von Einsparung und hier setzt Dentything an. Die Praxis vermeidet unnötige Kapitalbindung, da sie die Instrumente erst bezahlt, wenn sie entnommen werden. Aber vor allem spart die Praxis Arbeitszeit für das lästige Prüfen von Mindestbeständen an Instrumenten und für Bestellungen.

Wie lautet Ihr Resümee?

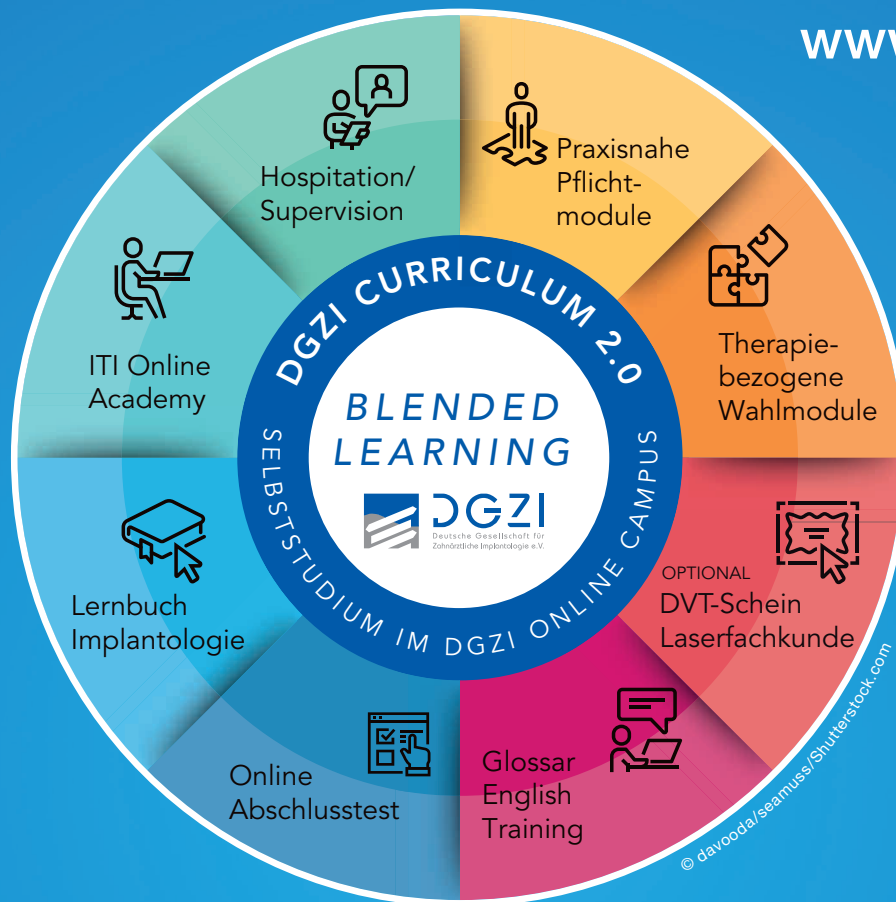
Dentything ist für mich ein Beispiel für einen kleinen, aber effektiven Baustein in der Automatisierung der Praxis. Der Schrank optimiert den Workflow. Als ich davon das erste Mal hörte, war mein erster Gedanke: Schade, dass es sowas nur für Instrumente und nicht für das gesamte Praxismaterial gibt! <<<



© Komet Dental

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.



© Dr. Dr. Lechner

Integrative Oral Medizin (IOM): Lost im Baumarkt aka Behandlungszimmer – Das muss nicht sein!

Beim Durchblättern all der wunderbaren zahnmedizinischen Fachzeitschriften fällt einem schnell die große Fülle an Beiträgen und Anzeigen rund um die Thematik Implantation ins Auge. Der Implantatmarkt ist ein vielfältiger und stark umkämpfter Markt – die Auswahl erscheint schier riesig. Ein wenig fühlt man sich da wie ein Handwerker, der im Baumarkt auf der Suche nach den richtigen Schrauben ist – Welche ist da die richtige für das kommende Projekt? Dabei gilt es für den Handwerker, unterschiedlichste Faktoren zu beachten: Wie ist der Untergrund beschaffen und was bedeutet das für die Schrauben- und Bohrerwahl? Bohrt man vielleicht in Stahlbeton oder doch in Ziegel charmanter Altbauwohnungen?

Im Kontext all dieser Fragen liegt die Krux – auch für den implantierenden Zahnarzt. Beide Berufsgruppen müssen sich mit der Beschaffenheit des Untergrundes auseinandersetzen, bevor sie sich ans Werk machen. Für den Zahnarzt heißt das Zauberwort deshalb Diagnostik der Knochendichte. Diese zu ermitteln, ist auf unterschiedlichste Art und Weise möglich: Neben den offensichtlichen und bekannten dentalen Werkzeugen – wie dem 2D- oder 3D-Röntgen – gibt die Integrative Oral Medizin darauf eine noch wenig bekannte Antwort: Sie greift eine Knochendichtemessung mit der neu entwickelten Technik der Ultraschallsonografie auf (www.cavita.u.de). Verminderte Knochendichte bedeutet hier chronische „Silent Inflammation“ mit Irritation der Zytokin-Balance. Deshalb stellt sich die Frage, ob für den Zahnarzt beziehungsweise Implantologen neben der strukturellen nicht auch die immunologische Evaluierung mithilfe einer Blutprobe von

Bedeutung sein sollte. Und inwieweit die blut- und abwehrbildende Spongiosa des medullären Kieferknochens auf die tiefe Wundsetzung oder auf den Fremdkörper reagiert. Jenseits aller radiologischen Techniken gelingt so eine implantologische Erfolgssicherung unter immunologisch-systemischem Aspekt zugunsten der Gesamtgesundheit des Patienten.

Lassen Sie uns nicht vergessen: Wir Zahnärzte sind auch und unbedingt Mediziner. Und wir sollten alle uns zur Verfügung stehenden Möglichkeiten konsequent nutzen, um den Erfolg der Behandlung zu sichern.

Schulungen und Education zur IOM unter:
<https://icosim.de/academy-informationen/>

Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner
Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München
www.dr-lechner.de



Infos zum Autor

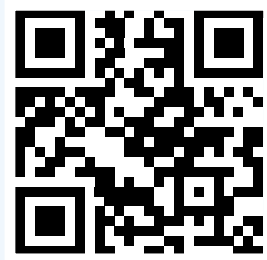
Publikationsübersicht zu 15 Forschungsarbeiten von Dr. Dr. Lechner und Co-Autoren zum Themenfeld „Zahnstörfelder und Systemerkrankungen“.



© Andrzej Tokarski – stock.adobe.com

© Zarya Maxim – stock.adobe.com

Dentale Schreibtalente gesucht!

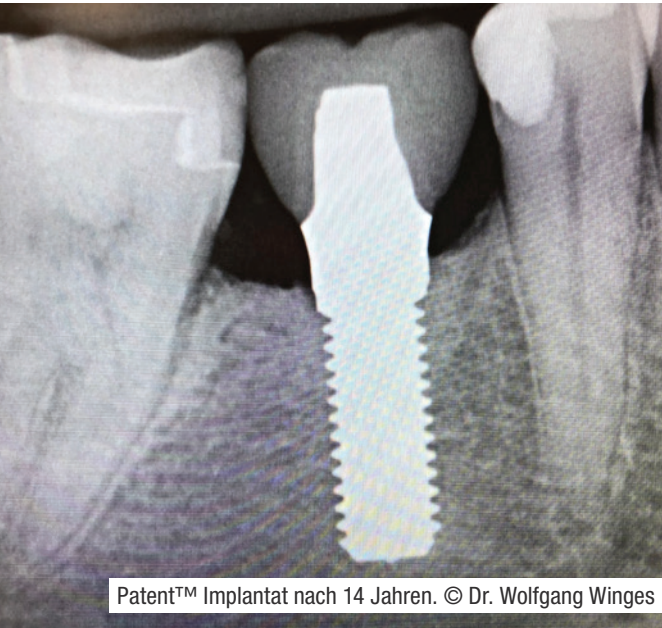


Sie können schreiben?
Kontaktieren Sie uns.

 dentalautoren.de

© svetsazi – stock.adobe.com

Langzeiterfolg von Implantaten – neu definiert



Dank des Soft-Tissue-Level-Implantatdesigns, des gewebefreundlichen Materials Zirkonoxid sowie der idealen Oberfläche des transgingivalen Implantatteils entsteht um den Hals des Patent™ Implantats ein starker Soft-Tissue Seal, der dem Eindringen von pathogenen Bakterien in das darunter liegende Gewebe vorbeugt. Die Gesundheit der periimplantären Weich- und Hartgewebe sowie die Stabilität der marginalen Knochen-niveaus bleiben somit langfristig erhalten. Der einzigartige Langzeiterfolg des Patent™ Implantats ist wissenschaftlich belegt: In einer prospektiven Langzeitstudie an der Universität Düsseldorf (in Publikation) zeigten integrierte Patent™ Implantate nach über neun Jahren Tragezeit gesunde Weichgewebsverhältnisse – mit einem Zuwachs an keratinisierter Gingiva – und stabile marginale Knochen-niveaus. In einer retrospektiven Langzeitstudie an der Universität Graz (in Publikation) zeigten Patent™ Implantate nach bis zu zwölf Jahren Tragezeit keine Anzeichen von Periimplantitis.



Zircon Medical Management AG
Tel.: +41 78 8597333
www.mypatent.com

Die perfekte Hohlkehle: schnell, einfach und sicher

Durch konsequente Forschung und Weiterentwicklung bietet der Markt eine Fülle an neuen Materialien und Technologien zur optimalen Versorgung der Patienten bei einer Kronenrestauration. Im Hinblick auf die zervikale Randgestaltung bei der Präparation steht und fällt das Gesamtergebnis durch eine optimale Formgebung. Ein weiterer Punkt ist die Wirtschaftlichkeit der Arbeit. Die beiden Punkte sind schwer zu vereinbaren. Der Torpedo „Easy-Chamfer“ ist die Lösung für eine perfekte und schnelle Hohlkehlpräparation. Die schleifmittel-freie Spitze erzeugt eine saubere Präparationsgrenze wie von selbst. Das Entstehen von Dachrinnen wird vermieden. Die grobe Körnung erlaubt die Vorarbeit in kürzester Zeit. Das form- und größenkongruente Instrument mit der feinen Körnung finiert die Zahnoberfläche sowie die Präparationsgrenze und ermöglicht so sowohl einen hochpräzisen digitalen als auch analogen Abdruck. Der Torpedo ist sowohl zylindrisch als auch konisch in jeweils vier Größen erhältlich.



NTI-Kahla GmbH
Rotary Dental Instruments
Tel.: +49 36424 573-0
www.nti.de

Neuer resorbierbarer Kollagenkegel

SeptoCone ist der neue resorbierbare Kollagenkegel zur Versorgung von Extraktionsalveolen ohne Knochen-defekt. SeptoCone ist ein hochdichtes Kollagenprodukt equinen Ursprungs, flexibel formbar und kohärent. Durch die stabile Struktur lässt sich der Kegel problemlos vernähen und ist gut verträglich, die Resorptionszeit beträgt drei bis vier Monate. Die poröse Struktur nimmt das Blut schnell auf und unterstützt das Wachstum von Knochen und Blutgefäßen. Dabei wird die Thrombozytenadhäsion und -aggregation gefördert und es kommt zu einer hämostatischen Wirkung. Die Kegel können bei vielfältigen Indikationen eingesetzt werden. Neben Zahnextraktionen und intraoralen Geschwüren sind die Kegel auch bei Biopsie-Entnahmestellen und traumatischen Wunden indiziert. 10 SeptoCone-Kegel sind einzeln im Blister verpackt und über den Dentalhandel erhältlich.

Mehr Informationen zum Produkt unter:
septodont.de



Infos zum Unternehmen



Septodont GmbH
Tel.: +49 228 97126-0
www.septodont.de



Topseller für alle Standardanwendungen

Die Erfolgs-Modellreihe S-Max M besteht aus sechs Winkelstücken, einem Handstück und einer Vielzahl an Turbinen. Die Übertragungsinstrumente dieser Serie sind aufgrund des attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses der ideale Einstieg für Existenzgründer. Die pneumatisch betriebenen Turbinen sind bei NSK traditionell in allen in Europa gängigen Kupplungsvarianten sowie jeweils in zwei unterschiedlichen Kopfgrößen erhältlich. Durch ein spezielles Rotordesign erzielen die Turbinen eine noch höhere Durchzugskraft und sorgen so für ein souveränes Arbeitsempfinden. Die drei Winkelstücke, die jeweils mit und ohne Licht erhältlich sind, decken alle Standardanwendungen ab und zeichnen sich durch einen ruhigen Lauf aus. Die S-Max Instrumente sind aus reinem Edelstahl gefertigt. Äußerlich überzeugen die Instrumente mit einem puristischen Design sowie einer sehr ergonomischen Formgebung. Um den hohen Anforderungen an die Instrumentenperformance im Hochgeschwindigkeitsbereich gerecht zu bleiben, stattet NSK seine roten Winkelstücke und die Turbinen mit Keramikugellagern und 4-Düsen-Spray aus. Ein verstärktes Spannzangensystem mit verbesserter Haltekraft tut ein Übriges dazu, diese Instrumente zu einer sicheren Bank für jede Zahnarztpraxis zu machen.

Infos zum Unternehmen



NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de

Speziell für Studenten bietet NSK tolle Angebote – einfach eine E-Mail an info@nsk-europe.de senden und alle Vorteile sichern.

LEBEN

Sightrunning statt Sightseeing

Die Hotspots beim Städte-
trip klassisch ablaufen oder im
Doppeldeckerbus anfahren? Kann
man machen, muss man aber nicht!
Denn althergebrachten Stadtführungen
wird mit einem neuen Trend die Stirn gebo-
ten: In immer mehr Städten und Regionen
werden geführte Lauftouren entlang der
Sehenswürdigkeiten angeboten. Das
spart nicht nur Zeit, sondern fördert
auch noch Fitness und Teamgeist. In
kleinen Gruppen werden
Sport und Kultur zu einem
besonderen Erlebnis.

Sightrunning wird zum
Beispiel in Berlin angeboten:
www.mikes-sightrunning.de



©okalinich – stock.adobe.com

Herbstzeit: Take Me to the Lakes ...

Hinter dieser Aufforderung verbirgt sich eine Kombination aus
Fotografie und Design mit Begeisterung für Seenkunde. Der
Reise- und Erkundungsimpulsgeber in Buchform geht gezielt
dem Wunsch nach Entspannung, Auszeit und dem Versprechen,
dabei die Großstadt hinter sich zu lassen, nach. Um zu
entdecken, was jenseits der Stadtgrenzen liegt, sind die gleich-
namigen Bücher des unabhängigen Berliner Verlages The Gentle
Temper ein perfekter Wegweiser mit vielen Insidertipps.

Auch online bietet die Community einen se(h)enswerten
Austausch: www.takemetothelakes.com

Quelle: www.thegentletemper.com



©www.thegentletemper.com

Gen Z tickt anders

Mit attraktivem Gehalt und guten Karriereaussichten allein lässt sich die Gen Z nicht (mehr) überzeugen. Stattdessen rücken die Themen Diversität, Inklusion und gesellschaftliches Engagement des Arbeitgebers immer stärker in den Fokus und laufen klassischen Benefits und sogar dem Wunsch nach Homeoffice inzwischen den Rang ab. Das zeigt eine aktuelle Randstad-Studie.¹ Unter den Befragten aus der Gen Z geben 41 Prozent an, dass Diversität und Inklusion für sie eine große Rolle bei der Jobwahl spielen. Traditionelle Anreize werden von den 18- bis 25-Jährigen zwar weiterhin geschätzt, verlieren aber zusehends ihren dominierenden Stellenwert. Gehalt und Sozialleistungen sind etwa für 56 Prozent zwar ein wichtiger Faktor bei der Jobwahl – allerdings liegen sie mit zehn Prozentpunkten unter dem Generationendurchschnitt. Homeoffice fällt bei der Gen Z in der Prioritätenliste mit 40 Prozent sogar hinter Diversität und Inklusion zurück. Auch Sicherheitsaspekte verlieren vergleichsweise an Bedeutung. Für 60 Prozent hat Arbeitsplatzsicherheit einen hohen Stellenwert, für 50 Prozent die finanzielle Stabilität des Unternehmens. Auch zeigt sich eine höhere Bereitschaft zur Mobilität: Für nur 32 Prozent ist der Unternehmensstandort ein wichtiges Kriterium.

1 Randstad Employer Brand Research, www.randstad.de

Quelle: Randstad Deutschland GmbH & Co. KG



Wer ist Gen Z?
 Unter dem Label „Gen Z“ werden gemeinhin alle Personen zusammengefasst, die ab 1995 geboren wurden.

© rohappy – stock.adobe.com

Junge Menschen thematisieren mentale Gesundheit

Gerade bei jungen Menschen hinterlassen die turbulenten Zeiten, geprägt von Corona, Krieg und Inflation, ihre seelischen Spuren. Eine aktuelle Umfrage von YouGov und Statista hat gezeigt, dass in Deutschland das Erreichen beruflicher Ziele und eine ausgeglichene Work-Life-Balance nur zweitrangig sind. Die Gefahren gesellschaftlicher Spaltung, Auswirkungen des Krieges und Klimaveränderungen oder auch die finanzielle Absicherung stehen bei den rund 2.000 Befragten dagegen im Mittelpunkt. Besonders wichtig erscheint dabei die eigene mentale Gesundheit. Bei Personen zwischen 18 und 24 Jahren lassen die Ergebnisse aufhorchen: Vier von zehn Befragten betrachten die mentale Gesundheit als besondere Herausforderung.

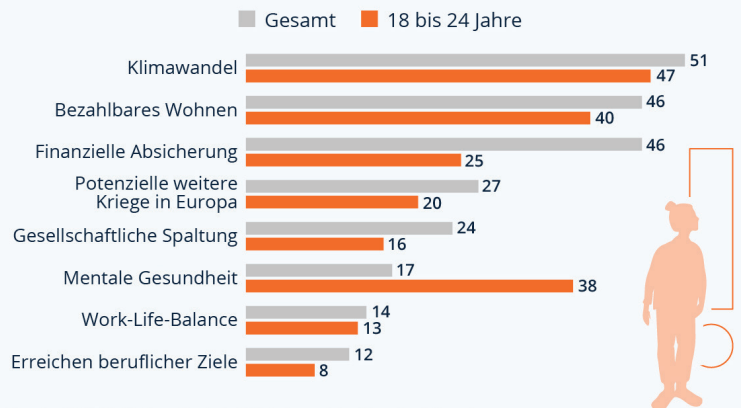
Quelle: Institut für mentale Erfolgsstrategien (ifmes), www.statista.com

Ermittle deine mentale Stärke hier:



Wohnen, Klima, Psyche: Damit hat die Jugend zu kämpfen

Anteil der Befragten, die folgende Probleme als größte Herausforderung für die heutige Jugend sehen (in %)



Basis: 2.075 Befragte (ab 18 Jahren) in Deutschland; bis zu drei Antworten möglich; 01.-03.08.2022
 Quelle: YouGov



dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wider, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.



VERLAGSANSCHRIFT
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

VERLEGER
Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Tel.: +49 341 48474-0

CHEFREDAKTION
Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

REDAKTION
Marlene Hartinger
Tel.: +49 341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de

Lilli Bernitzki
Tel.: +49 341 48474-209
l.bernitzki@oemus-media.de

Alicia Hartmann
Tel.: +49 341 48474-138
a.hartmann@oemus-media.de

ANZEIGENLEITUNG
Timo Krause
Tel.: +49 341 48474-220
t.krause@oemus-media.de

KORREKTORAT
Frank Sperling
Ann-Katrin Paulick
Tel.: +49 341 48474-126


HERSTELLUNGSLEITUNG
Genot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

ART DIRECTION
Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

GRAFIK/SATZ
Timon Leidenheimer
Tel.: +49 341 48474-118
t.leidenheimer@oemus-media.de

DRUCK
Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

ANZEIGE




ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein

#insiderwissen

Mit dem Newsletter
Junge Zahnmedizin




ZWP ONLINE


NEWSLETTER

Junge Zahnmedizin

#insiderwissen #Zahnis



Zahnmedizin der Zukunft: Aus Reparatur wird Coaching



© custom scene - stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

show some

leave a like.



[facebook.com/
zwponline](https://facebook.com/zwponline)



[instagram.com/
zwponline](https://instagram.com/zwponline)



[twitter.com/
zwponline](https://twitter.com/zwponline)



GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS

MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE



Als Lösungsanbieter unterstützen wir Existenzgründer ganz besonders dann, wenn es darauf ankommt: In der Startphase der eigenen Praxis. Sie wollen auch durchstarten?



Bleiben Sie auf dem Laufenden:

startup@dampsoft.de | www.dampsoft.de/startup



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software