

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

19. Jahrgang · März 2023 · ISSN 1860-630X · Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

1.23

© Photo by Oguz Yagci Kara on Unsplash

dentalfresh

Praxisstart



**Erfolgreich
Richtung eigene
Praxis**

Wir begleiten Sie von Anfang an:
praxisstart@plandent.de



Bekennt euch ZU EUREM STANDORT!

INHALT



© Fachschaft Zahnmedizin Würzburg

Es gibt nicht das eine Studium der Zahnmedizin per se, sondern je nach Lehrstandort gewisse Besonderheiten – die Unis unterscheiden sich in der theoretischen Lehre und der Umsetzung der praktischen Kurse. Durch den stetigen Austausch mit den Dozierenden ist eine ständige Weiterentwicklung der Lehre möglich. Darüber hinaus ist der Kontakt mit den Fachschaften von anderen Standorten wichtig, um Anregungen für eigene Projekte zu gewinnen. Neben den halbjährlichen Bundesfachschaftentagungen (BuFaTas) bietet sich uns seit 2021 mit der Bayrischen Fachschaftentagung (BayFaTa) eine weitere besondere Möglichkeit, um diesen Austausch zu fördern.

Nach erfolgreichen BayFaTas in Regensburg und Erlangen durften wir nun in Würzburg Gastgeber sein. Anfang Februar trafen sich bei uns Fachschaftsmitglieder der vier bayrischen Lehrstandorte zu

3 Editorial

> STUDIUM

- 6 News
- 8 3. BayFaTa: Netzwerken, diskutieren und feiern in Würzburg
- 10 Gründungsthemen halten Einzug in die Lehre
- 12 Dentale Beats aus Halle (Saale): Zahni-Songs zum Examen
- 14 Wer kann am besten mit Patienten?

> PRAXIS

- 16 News
- 18 Von 0 auf 100: Auf dem Weg zur Kinderzahnärztin



© privat

- 22 Kongress zur Prävention bei vulnerablen Gruppen
- 24 Zehn Minuten für Ihre mentale Gesundheit
- 25 Was Zahnarztpraxen im Marketing von Mode-Webshops lernen können

> MARKT

- 26 News
- 28 Zwei Jungs und alles, was das Zahni-Herz begehrt



© Zahnmarkt/Jona Herzig

▼

einem lebendigen Austausch untereinander und mit wichtigen Akteuren der regionalen wie überregionalen Standespolitik. Nach der dritten Tagung ist klar, wie wertvoll der Dialog insbesondere zu den bayrischen Fachschaften ist. Im Vergleich mit den benachbarten Uni-Standorten gewinnt man einen weiteren Blick auf die Lehre in der Zahnmedizin und lernt, die Vorteile des eigenen Standorts zu schätzen. Wir sehen uns als Schnittstelle zwischen Lehre und Studierendenschaft und sind sehr zufrieden mit unserer modernen Zahnklinik in Würzburg sowie den theoretischen wie praktischen Inhalten, die uns durch engagierte Dozierende vermittelt werden. Würzburg bietet unterschiedliche Einrichtungs-Highlights: von einem erst vor wenigen Jahren umgebauten Vorklinik- und Kliniklabor mit Phantom- und Technik-einheit an jedem Arbeitsplatz über ein neu ausgestattetes Phantom-III-Labor, in dem alle Studierenden einen eigenen Arbeitsplatz mit Phantom-einheit, Computerbildschirm und OP-Lampe haben. Darüber hinaus gibt es moderne Boxen für die Behandlungskurse der Zahnerhaltung, Parodontologie und Prothetik des 7. bis 10. Semesters. Den Studierenden stehen unter anderem Intraoralscanner mit Fräseinheit, OP-Mikroskope und 3D-Drucker zur Verfügung. Zur Vorbereitung auf den ersten Patientenkontakt findet neben gegenseitigen Übungen zur Befunderhebung und Anästhesie ein simuliertes Patientengespräch mit ausgebildeten Schauspielern und Kommunikationstrainern statt. Darüber hinaus bietet die Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie Modellübungen zu Nahttechnik, Osteotomie und Implantologie an.

Das Fachgebiet der Kieferorthopädie wird uns im Rahmen der Technik- und Behandlungskurse und einem didaktisch sehr gut abgestimmten Konzept mit Seminaren, Fallbesprechungen und digitalen Lehrformaten vermittelt. Im Rahmen der ZMK-Mittagsvorlesung werden semesterübergreifend an vier Tagen pro Woche Patientenfälle aus den unterschiedlichen Abteilungen vorgestellt, um neben den sonstigen Kursen einen zusätzlichen Überblick über die unterschiedlichen Disziplinen zu erhalten.

Auch das studentische Leben abseits der Zahnklinik gestaltet sich in Würzburg sehr vielseitig und wir sind sehr dankbar, hier im schönen Unterfranken studieren zu können. Aber genug von uns – wir würden uns freuen, mehr über die Besonderheiten und Highlights eurer Standorte zu erfahren!

Wir wünschen euch viel Spaß bei der Lektüre der **dentalfresh** 1/23!

Merlin Maas und Fredrik Falk,
Fachschaft Zahnmedizin Würzburg



- 30 „Als Gründer muss man verstehen, was der Berater sagt“
- 32 Neugründung mit Kickstart
- 34 Gründergeschichten
- 36 Dentalstarter Podcast mit neuer Reihe „Gründer Mindset“
- 38 Chronische Erkrankungen nehmen zu!
- 39 Produkte

> LEBEN

- 40 News
- 41 Wenn Selbstzweifel aus dem Ruder geraten
- 42 Impressum



Save the Date in May!

Vom 19. bis 21. Mai 2023 ist die Fachschaft Zahnmedizin Freiburg e.V. Gastgeber der traditionellen Bundesfachschaftentagung im Sommersemester 2023. Mehr als 200 Studierende aus ganz Deutschland werden sich am Lehrstandort Freiburg zu Austausch, Industriekontakt und Party treffen.

Quelle: FZFR e.V. Fachschaft Zahnmedizin Freiburg e.V

Verlass Dich auf uns – von Anfang an.



Attraktive Angebote für Studenten und Existenzgründer



Mehr erfahren:





Von teuer bis teuer: Mieten in deutschen Uni-Städten

Was kostet eine 30-Quadratmeter-Wohnung in Uni- und Bahnhofsnähe in 38 Städten Deutschlands? Dieser Frage ging das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) nach. In nur zwei von 38 Städten reicht das im BAföG vorgesehene Wohngeld von 360 Euro, um solch eine Wohnung anzumieten. Die teuersten Mieten gibt es in München, Stuttgart und Berlin.

Quellen: IW Köln/MLP Studentenwohnreport 2022/Value AG
Marktdatenbank; Destatis

1. München: 787 €



© josepperianes - stock.adobe.com

2. Stuttgart: 786 €



3. Berlin: 718 €



Studierende des Jahres 2023: And the winner is ...

Sieben Studierende unterschiedlicher Fachrichtungen aus Hannover, Berlin und Hamburg werden im April für die Gründung und ihr herausragendes Engagement in der Gruppe „Hanover Helps e.V.“ vom Deutschen Hochschulverband (DHV) und vom Deutschen Studierendenwerk (DSW) als „Studierende des Jahres 2023“ ausgezeichnet. Der Verein unterstützt Geflüchtete aus der Ukraine unter anderem durch Spenden, das Errichten von Spielereisen in Unterkünften für Geflüchtete und im Rahmen einer Kooperation bei der Solidaritätspartnerschaft der Städte Hannover und Mykolajiw.



© ylvdesign - stock.adobe.com

Quelle: www.studentenwerke.de

2.480

Approbationen wurden im Jahr 2021 im Bereich Zahnmedizin erteilt. Dies zeigt, dass die Begeisterung für den zahnärztlichen Beruf weiterhin ungebrochen ist.

Quelle: KZBV



100 PROZENT HAPPY: Bestnoten für Uni Witten/Herdecke

Die Universität Witten/Herdecke nimmt seit vielen Jahren am „Kooperationsprojekt Absolventenstudien“ teil. Alle Alumni, die ihr Studium zwischen Oktober 2019 und September 2020 erfolgreich beendet haben, wurden befragt. Die Daten, die im Kooperationsprojekt Absolventenstudien (KOAB) erhoben werden, sind ein wichtiger Indikator für die Qualität der Hochschulbildung. Insgesamt sind die Alumni der Universität Witten/Herdecke sehr zufrieden mit ihrem Studium – im Studiengang der Zahnmedizin erreichte der Zufriedenheitswert sogar den Bestwert von 100 Prozent. Auch die Studienorganisation wurde mit den Noten sehr gut oder gut bewertet.

Quelle: Universität Witten/Herdecke (UW/H)

Energiekosten: Einmalzahlung für Studierende

Studierende können sich ab sofort über die Einmalzahlung von 200 Euro informieren. Mit der einmaligen Energiepreispauschale entlastet die Bundesregierung Personen in Ausbildung. Die Website www.einmalzahlung200.de informiert über alle Fragen rund um die Auszahlung. Zudem gibt es auch eine Info-Hotline, bei der ganz individuelle Fragen gestellt werden können. Sie ist zu erreichen unter der Telefonnummer 0800 2623003.

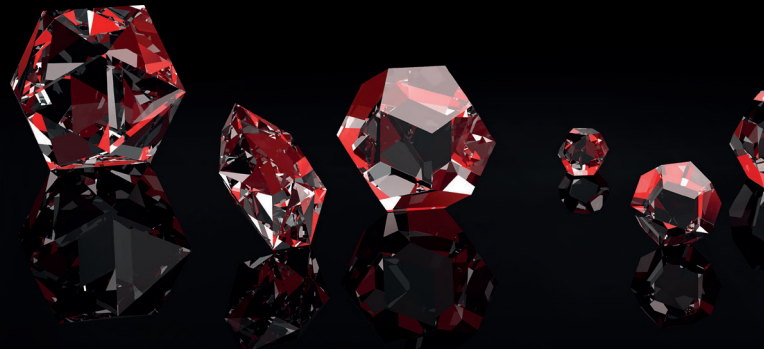
Quelle: www.bundesregierung.de



©svetazi-stockadobe.com

Diamondexperts

since 1996



Halle 11.2
Stand L008

Vielfalt für Praxis und Labor

*über 1.500 verschiedene
Diamantschleifinstrumente
in 60 Grundformen
bis zu 6 Körnungen
und 14 Durchmesser*

Qualität made in Germany

Unsere Unimatrixdiamantierung garantiert exzellenten Rundlauf, ein perfektes Schliffbild und lange Lebensdauer.



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
E-mail: verkauf@nti.de • www.nti.de



3. BayFaTa: Netzwerken, diskutieren und feiern in Würzburg

Alle Teilnehmer der 3. BayFaTa

Text: Redaktion

INTERVIEW >>> Dass die Umsetzung des Studiums der Zahnmedizin an verschiedenen Lehrstandorten variiert, ist keine News. Welche ganz konkreten Unterschiede bestehen, zeigt am deutlichsten der offene Austausch zwischen Studierenden, wie er bei den traditionellen Tagungen der Bundesfachschaften (BuFaTas) oder auch bei kleineren Treffen ausgewählter Studierendenvertreter stattfindet. Dabei offenbaren solche Treffen Plus- wie Minuspunkte der Standorte, gleichzeitig werden Erfahrungen und Ideen ausgetauscht und Impulse gesetzt. Ein aktuelles Beispiel: die 3. Bayerische Fachschaftentagung (BayFaTa), die Mitte Februar in Würzburg stattfand und an der, neben der ausrichtenden Fachschaft, Vertreter aus München, Regensburg und Erlangen teilnahmen. Wir sprachen mit Merlin Maas und Fredrik Falk von der Fachschaft Würzburg über Ansinnen und Highlights der Veranstaltung.

Merlin, seit wann und zu welchem Zweck gibt es die BayFaTa?

Die BayFaTa wurde 2021, vor allem durch Sven Tschoepe, den Hauptgeschäftsführer der Bayerischen Landes Zahnärztekammer, ins Leben gerufen. Sie fand zum ersten Mal in Regensburg statt, 2022 in Erlangen und jetzt, 2023, in Würzburg. Die vierte BayFaTa ist bereits für den Sommer 2024 in München geplant. Dabei treffen sich die Vertreter der bayrischen zahnmedizinischen Fachschaften mit dem Ziel, sich eng und offen auszutauschen und so das Netzwerk zu stärken. Darüber hinaus bietet die Veranstaltung eine gute Gelegenheit, die unterschiedlichen Organe, wie BZÄK, BLZK, KZVB, ZBV Unterfranken und die ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärzte eG, kennenzulernen, mit bundespolitischen Vertretern direkt zu interagieren und unsere studentischen Anliegen „nach oben“ zu tragen.

Fredrik, welche Themen standen auf der Fachschaftensprechstunde zur Diskussion?

Morgens tauschten sich die vier bayrischen Fachschaften in großer Runde über die Themen neue Approbationsordnung,

Fachschaften intern (Finanzierung, Veranstaltungen etc.), Verhältnis zur Klinikleitung, psychische Belastung im Studium und Vorbereitung auf Patientenkontakt aus. Damit alle Themen gleich viel Gewichtung erhielten, achteten wir darauf, dass das zeitliche Budget von ca. 20 Minuten pro Thema nicht überschritten wurde. Das Ziel der Aussprache ist der Vergleich untereinander: Wie läuft es an anderen Standorten? Welche Konzepte kann man für seinen Standort übernehmen? Natürlich ist nach 20 Minuten nicht alles geklärt, es sollen vielmehr Anreize gesetzt werden, bestimmte Themen bei der nächsten Fachschaftensitzung intern zu besprechen. Zudem hatten Thementische im Foyer bestimmt, sodass man in kleinen Gruppen während des Mittagessens über bestimmte Themen weiter diskutieren konnte. Für uns war die Umsetzung der neuen Approbationsordnung an den unterschiedlichen Standorten besonders interessant und wir konnten neue Ideen für die kommenden Semester mitnehmen. Am Nachmittag gab es eine zweite Gesprächsrunde mit Prof. Benz (BZÄK), Dr. Dr. Wohl (BLZK), Herrn Tschoepe (BLZK), Dr. Schott (KZVB), Dr. Rucker (BLZK), Dr. Oster (ZBV Unterfranken), Dr. Wissmann (Zahnärztin) und Herrn Abler (ABZ eG). In dieser



Runde konnten wir die Kammer kennenlernen und Fragen stellen, die für unseren späteren Beruf wichtig sind. Hauptgesprächsthemen hierbei waren unter anderem MVZs, Landzahnarzt, Berufseinstieg und erfolgreiche Praxiserfahrung.

Merlin, was waren eure Highlights bei der 3. BayFaTa?

Wir hatten ein rundum tolles Programm: Neben der Austauschrunde der Fachschaften untereinander und der gemeinsamen Gesprächsstunde mit BLZK, KZVB, ZBV Unterfranken und ABZ eG, konnten wir Workshops und Seminare anbieten. Durch die Unterstützung der Zahnklinik Würzburg und BLZK kamen vier Kurse zustande:

Prof. Angelika Stellzig-Eisenhauer (Direktorin der Poliklinik für Kieferorthopädie) referierte über Erwachsenenkieferorthopädie, Prof. Gabriel Krastl (Klinikdirektor der Zahnerhaltung und Parodontologie) bot ein interaktives Seminar zur Therapie nach Zahntrauma an, der Workshop von Prof. Marc Schmitter (Klinikdirektor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik) lehrte über CMD mit anschließendem Hands-on-Part in den Behandlungsboxen der Prothetik und Katrin Heitzmann (BLZK) stellte das Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK (ZEP) vor. Zum Abschluss wurden alle vier Fachschaften in die Weinstuben des Bürgerspitals zum gemeinsamen Abendessen und guten Gesprächen eingeladen. <<<

dentalfresh *on the road*

... war in Würzburg dabei

Unter dem Motto **dentalfresh on the road** besuchen wir in diesem Jahr ausgewählte Uni-Standorte und mischen uns für einen Tag ins Zahni-Geschehen. Why? Um die df-Community live vor Ort zu treffen, nachzufragen und zuzuhören: **Welche Themen sind gerade bei den Zahni-Studenten angesagt, welche Sorgen und Nöte gibt es? Welche Fragen sind im vergangenen Semester besonders in den Fokus gerückt?** Gleich die erste Station in Würzburg bei der BayFaTa war ein großer Erfolg: Wir hatten einen tollen Tag mit den Studierendenvertretern der bayrischen Lehrstandorte, wurden exklusiv durch die Zahnklinik geführt, konnten netzwerken und sind mit vielen neuen Eindrücken in die Redaktion zurückgekehrt. Der nächste Stopp wird gerade geplant ... näheres gibt es dazu in Kürze.

© Vlad Puz27 - stock.adobe.com



Ein Blick in die Würzburger Zahnklinik.

GRÜNDUNGSTHEMEN HALTEN EINZUG IN DIE LEHRE

Text: Redaktion

BWL-LEHRE >>> Die Universität Witten/Herdecke bietet seit dem Wintersemester 2022/23 im Zahnmedizinstudium Module rund um Praxisgründungen und Altersvorsorge an. Inhalte dieser Art sind ein Novum in der Lehrlandschaft, obwohl seit Jahren ihr Mangel kritisiert und die Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse im Studium gefordert wird. Die Universität Witten/Herdecke ist hier Vorreiter, andere Standorte sollten ihr folgen. Ein Kurzgespräch mit Prof. Dr. Mozhgan Bizhang, Abteilungsleiterin für das Studiendekanat Zahnmedizin und Oberärztin am Lehrstuhl für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin der Universität Witten/Herdecke.



© UW / Jürgen Appelhans

Frau Prof. Bizhang, was waren Ihre Beweggründe, ein Seminar mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen für Studierende der Zahnmedizin anzubieten?

Wir reagieren damit auf die Wünsche unserer Studierenden. Die Studierenden werden zum Teil schon während des Studiums von verschiedenen Vereinen, Versicherungen, Finanzberatungen etc. angesprochen, um langfristige Verträge mit ihnen für einen kleinen Obolus abzuschließen. Hier möchten wir vorbeugen und Hilfestellung leisten, damit man seriöse und unseriöse Angebote unterscheiden kann. Wir möchten unsere Studierenden frühzeitig darauf vorbereiten, fundierte Entscheidungen sowohl privat als auch beruflich selbst treffen zu können. Sie sollten nach ihrem Abschluss in der Lage sein, eine Risiko-Nutzen-Entscheidung zur Praxisgründung oder Praxisübernahme sicher treffen zu können.

Die neuen Inhalte werden durch einen externen Experten vermittelt. Warum?

Uns war es wichtig, einen externen Experten zu finden, der unabhängig zu Finanzfragen beraten kann und unsere Studierenden nicht dazu verleitet, zu früh Verträge abzuschließen. Wir konnten für diese Veranstaltung Dipl.-Kfm. Christian Henrici gewinnen und darüber sind wir sehr froh. Er hat einen Lehrauftrag an unserer Universität bekommen. Er ist Gründer und Geschäftsführer der OPTI health consulting GmbH sowie Lehrbeauftragter und Referent für Controlling, Personal und Businessplanung. Die von ihm als Grundlagen vermittelten Themen sind Betriebswirtschaftslehre, finanzielle

Bildung, Anlagemöglichkeiten, Finanzierungsarten, Gründungsarten, Businessplanung und Versicherungsarten.

Wie reagieren die Studierenden auf die neuen Lehrinhalte?

Dieses Wahlfach ist eine fakultative Veranstaltung. Zurzeit lernen 44 Studierende in diesem Fachsemester an der Universität Witten/Herdecke; 31 von ihnen haben sich bewusst für dieses Wahlfach entschieden. Alle Studierenden, die das Wahlfach freiwillig gewählt haben, müssen dann an der Abschlussprüfung des Fachs teilnehmen. Anschließend wird die Abschlussnote nur für Teilnehmende des Wahlfachs auf dem ersten Staatsexamenszeugnis (Z1) dokumentiert, d.h. die Teilnahme an diesem Wahlfach hat Konsequenzen für sie. Daher sind wir sehr stolz, dass dieses Wahlfach sehr gut von den Studierenden angenommen wurde. Das zeigt uns, dass dieses Thema ein Bedürfnis der Studierenden trifft. Bisher sind die Studierenden und Herr Henrici sehr zufrieden mit dieser Veranstaltung. Wir werden sie regelmäßig evaluieren und nach Rücksprache mit den Beteiligten auch an Verbesserungen arbeiten. Dieser Prozess bleibt dynamisch. <<<

Infos zur Person



GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS

MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE

**Besuchen Sie
uns auf der IDS!**

Halle 11.3
Stand E021

Sie wollen durchstarten?

Wir unterstützen Sie von Anfang an auf Ihrem Weg in die eigene Zahnarztpraxis. Leinen los!



Bleiben Sie auf dem Laufenden:

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



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

DENTALE BEATS AUS HALLE (SAALE): ZAHNI-SONGS ZUM EXAMEN



INTERVIEW >>> Wer sagt, dass Rap und Zahnmedizin nicht zusammenpassen? Die Hallenser Zahnis zeigen vor allem über TikTok und Instagram, wie sich die Zeit zwischen Hörsaal und Klinik ganz besonders kreativ nutzen lässt: In selbst inszenierten Musikclips bietet die Studierendenvertretung (SV) regelmäßige Einblicke in den Uni-Alltag. Mit dem Abschiedsvideo des Bernsteinsemesters* ist ihnen mal wieder ein viraler Hit gelungen, denn auch schon die Jahrgänge zuvor haben musikalisch vorgelegt und Videos veröffentlicht. Ein- und Ausblicke ins musikalische Geschehen haben die Zahnis Evi, Till und Tino des Abschlussjahrgangs 2022 im Interview gegeben.

Text: Redaktion

Was steckt hinter euren kreativ-witzigen Videoproduktionen?

Evi: Bei uns Zahnis sind die Musikvideos schon zur Tradition geworden – ob zum Studienabschluss oder kleine Produktionen aus dem Uni-Alltag. Es ging uns vor allem darum, die Jahrgänge noch besser zu repräsentieren, so fingen wir an, Kleinigkeiten aus unserem Alltag zu filmen und zusammenzuschneiden.

Till: Besonders zu unseren Veranstaltungen haben sich medial Begeisterte unter uns gefunden, die Sketches, Krimis oder eben Musikvideos produzieren. Das Ganze ist eine willkommene Ablenkung vom Studium, in die aber trotzdem die gesamte Klinik miteinbezogen wird. Neben einer Menge Spaß können die Semester so ihre Spuren in der Geschichte der Zahnklinik auf kreative und spaßige Weise hinterlassen.

Was inspiriert euch und wie werden die Ideen umgesetzt?

Evi: Für unsere TikToks und Insta-Reels schöpfen wir Inspiration aus dem Uni-Alltag – ein Skript gibt es dabei nie und oft wird die Handykamera spontan eingesetzt. Das Bernsteinvideo war da schon wesentlich aufwendiger: die gesamte Produktion, von der Idee bis zum Schnitt ist letztendlich einem guten Teamwork zu verdanken.

Tino: Nach dem Abschlussong des Vorgängerjahrgangs haben wir ein großes Erbe angetreten, die Erwartungen lagen dementsprechend hoch. Wir haben glücklicherweise viele kreative Köpfe für Text, Musik und Konzept in unseren Reihen. Besonders in der Examenzeit war das kreative Arbeiten eine erfrischende Abwechslung.

*OB VOLKMANN, BERNSTEIN ODER MECKEL – DIE MEDIZINISCHEN JAHRGÄNGE IN HALLE HABEN PROMINENTE NAMENSPATEN

Besonders in der Zahnmedizin identifizieren sich die Studierenden mit ihrem Jahrgangsnamen. Für das Bernsteinsemester stand der Hallenser Physiologe Julius Bernstein (1839–1917) Pate.

Wie fällt das Feedback zu eurem Abschlussvideo aus?

Evi: Ich habe ausschließlich positives Feedback erhalten – es ist ein Ohrwurm. Ich wurde sogar schon bei einer Party erkannt, dass ich doch „die aus dem Bernsteinvideo“ bin.

Tino: Bis jetzt sehr positiv. Ich denke, dass die Selbstironie dabei ein wichtiger Faktor ist und man die Videos natürlich nicht zu ernst nehmen darf. Sogar aus den Reihen der Medizinstudenten kamen Anfragen, einen Song zu produzieren.

Till: Wir erreichen auf diese Weise Mitglieder der Zahnklinik, die sich darüber freuen, ihre Studierenden auch mal von einer anderen Seite kennenzulernen. Innerhalb der Studierendenschaft sind die Videos natürlich ein Highlight und motivieren jedes nachfolgende Semester, diese Traditionen weiterzutragen.

Wie wird sich die musikalische Karriere der Hallenser Zahnis weiterentwickeln?

Tino: Da für uns Studis des Bernsteinsemesters natürlich erst mal der Berufsstart bevorsteht, übernimmt der Nachwuchs aus dem Stahl- und Volkmann-Semester das musikalische Erbe. Ein Feature mit uns ist aber durchaus denkbar.

Till: Alle Produktionen werden von der Fachschaft gesammelt und einmal jährlich in unserem Zahni-Kino ausgestrahlt, das ist immer eine spaßige Veranstaltung. Vielleicht reicht es auch irgendwann mal für ein Album. <<<



Die Zahnmedizinierenden der Uni Halle verabschiedeten sich mit einem besonderen Videogruß: Wie schon der Jahrgang zuvor, produzierten die Studierenden ein witzig-kreatives Musikvideo, bevor es für sie ins Berufsleben geht. Der Bernsteinsong geht dabei auf den Namensgeber des Jahrganges zurück – den Hallenser Physiologen Julius Bernstein – auch dies hat an der medizinischen Fakultät der Saalestadt Tradition.

Online geht's weiter
zum Video.



ANZEIGE

Wir versorgen die nächste Generation von Zahnärzt:innen -
authentisch, fair und zuverlässig.



zahnmarkt.com

WIR HABEN ALLES UND GEBEN ALLES — FÜR DEIN ZAHNMEDIZINSTUDIUM



- Materialien** Einzelbestellungen und digitalisierte Materiallisten für alle 30 Unis
- Community** Tausende Zahnis vertrauen auf Zahnmarkt
- Mietsortiment** Phantomköpfe, Mikromotoren etc.
- Events** Präpkurse, HandsOn-Kurse, Webinare
- Zuverlässigkeit** Über 3000 Marken-Artikel im eigenen Lager in Münster





Wer kann am besten mit **Patienten?**

Text: Redaktion

AUSWAHLVERFAHREN >>> Seit Anfang des Jahres können sich Interessenten für das Medizinstudium in Heidelberg zu einem Testverfahren anmelden, das der Eignung auf zwischenmenschlicher Ebene nachgeht. Im sogenannten IKM müssen die Teilnehmenden typische Herausforderungen des Arzt-Alltags kommunikativ bestehen. Für die besten Absolventen werden 15 Studienplätze in Humanmedizin reserviert. Wir sprachen mit Prof. Sabine Herpertz, Studiendekanin an der Medizinischen Fakultät Heidelberg, zu Sinn und Zweck des neuen Tests.

Prof. Herpertz, bisher zählen bei der Studienplatzvergabe im Fach Humanmedizin vor allem die Abiturnote und medizinisch-fachliche Eignungstests an deutschen Lehr- einrichtungen – die Uni Heidelberg ergänzt ab sofort die traditionellen Kriterien mit einer Abfrage von Soft Skills. Was möchte die Uni damit bewirken?

Das Verfahren Interaktionelle Kompetenzen-Medizin (IKM), so die Auflösung des Akronyms, erfasst die sozial-kommunikativen Fähigkeiten zukünftiger Ärzte in der Bewerbungsphase. Die Bewerber durchlaufen dabei einen Parcours von fünf Stationen, in denen jeweils ein Kurzinterview durchgeführt wird. Diese sogenannten Multiplen Mini-Interviews (MMIs) sind kurze, voneinander abgegrenzte Interview-/Gesprächssituationen, in denen die Bewerber in Rollenspielen mit unterschiedlichen Problemsituationen aus dem Berufsleben praktizierender Ärzte konfrontiert werden. Dabei kommen Schauspielpatienten zum Einsatz. Mit dem IKM-Verfahren möchten wir sozial-kommunikative Fähigkeiten bei der Medizinstudierendenauswahl berücksichtigen. Es werden bereits in der Auswahlphase diejenigen Personen identifiziert, die die entsprechenden Kompetenzen mitbringen. Das Verfahren bietet damit eine Ergänzung zu den bisherigen Auswahlkriterien wie Abiturnote oder das Ergebnis aus dem Test für Medizinische Studiengänge (TMS), die primär kognitive Kompetenzen erfassen.

Welche Gewichtung bekommt das Ergebnis des IKM-Verfahrens bei der Studienplatzvergabe?

Wir setzen das IKM-Verfahren in der sogenannten zusätzlichen Eignungsquote ein. In dieser Quote gibt der Gesetz-

geber den Hochschulen die Möglichkeit, Auswahlkriterien unabhängig von der Abiturnote anzuwenden. 50 Prozent der in dieser Quote zur Verfügung stehenden Plätze werden über das IKM-Verfahren vergeben.

Warum ist die sozial-kommunikative Kompetenz von an-gehenden Ärzten so wichtig?

Die Bedeutung von Arzt-Patienten-Beziehungen ist in der Gesundheitsversorgung nicht hoch genug einzuschätzen. Studien haben gezeigt, dass die Kommunikationsfähigkeit der Behandler und das Vertrauen in die Arzt-Patienten-Beziehung die Patientenzufriedenheit stärken, zu subjektiv höherer Lebensqualität führen und selbst die Behandlungssadhärenz positiv beeinflussen können. Mit der Auswahl von Bewerbern, die entsprechende interaktionelle Fähigkeiten bereits mitbringen, stärken wir die Studierendekohorten und leisten einen wichtigen Beitrag für die zukünftige Gesundheitsversorgung.

Empfehlen Sie das Verfahren auch anderen Fachberei-chen, wie der Zahnmedizin, und wenn ja, warum?

Mittelfristig kann das Verfahren natürlich auch im Rahmen anderer Auswahl- und Zulassungsverfahren eingesetzt werden. Wir denken dabei neben der Zahnmedizin vor allem an Studienplätze für Humanmedizin, die im Rahmen der Landarztquoten vergeben werden. Gerade in den Fachbereichen, die nahe am Patienten arbeiten, sollte ein inhärentes Interesse an interaktionell starken Medizinern bestehen. Natürlich soll das Studium diese Fähigkeiten weiter stärken. <<<

PATIENTEN MIT SCHMERZEMPFLINDLICHEN ZÄHNEN? EMPFEHLEN SIE DIE NR. 1 MARKE¹



Jetzt kostenfreie
Muster sichern!



Sensodyne Repair* & Protect – die Zahnpasta mit Zinnfluorid

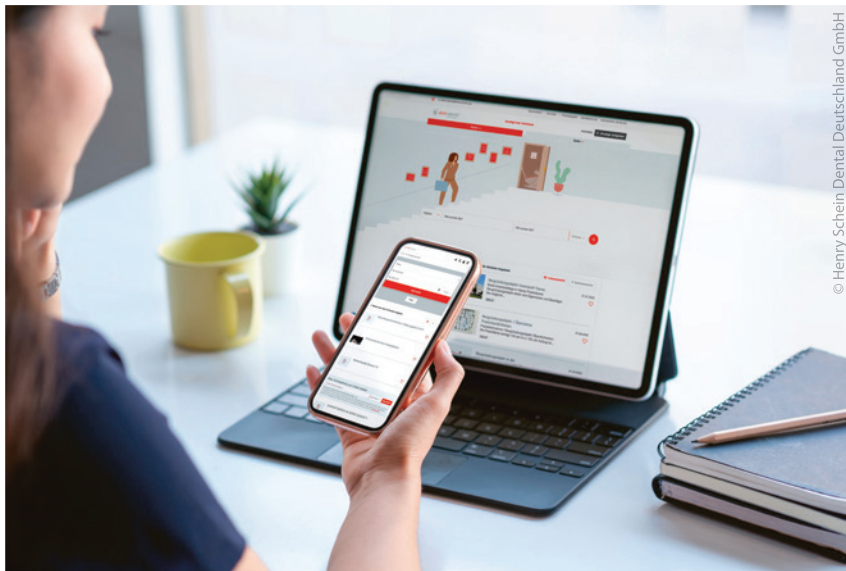
- Bietet Rundumschutz bei Dentinhypersensibilität
- Tiefe und gezielte Reparatur* innerhalb der Dentintubuli von schmerzempfindlichen Zähnen^{2,3}
- Reduziert nachweislich die Schmerzempfindlichkeit^{*,4}

* Eine Schutzschicht wird auf den schmerzempfindlichen Bereichen der Zähne gebildet und reicht in eine Tiefe von rund 17 µm (in Labortests). Regelmäßige Anwendung, 2 x täglich, liefert anhaltenden Schutz vor Schmerzempfindlichkeit.

1. Nielsen, MarketTrack, Zahnpasta, Sensitiv, Gesamtmarkt Deutschland, Österreich, Absatz in Packungen, MAT KW43/2022. 2. Earl J Langford RM. Am J Dent 2013; 26: 19A–24A. 3. GSK Data on File. In vitro Report G7322/014, 2020. 4. Parkinson C et al. Am J Dent 2015; 28(4): 190–196.

© 2023 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG ist Teil der Haleon Unternehmensgruppe.

PRAXIS



Neue Objekt- und Stellenbörse mit hoher Reichweite

Mit einer neuen Objekt- und Stellenbörse auf der Seite denttalents.de unterstützt Henry Schein Praxisabgeber und Praxen auf Personalsuche und bietet ihnen eine besonders hohe Reichweite in der Zielgruppe.

Dentale Nachwuchskräfte auf der Suche nach Praxisübernahmen, Objekten zur Neugründung, Praxisanteilen oder der nächsten Stelle profitieren von vielen praktischen Funktionen des neuen Portals. Die Plattform wurde speziell für die Bedürfnisse von Zahnärzten entwickelt und legt hohen Wert auf Vertraulich-

keit. Praxisinhaber erstellen ihre Inserate schnell und unkompliziert mit einem Anzeigenassistenten. Alle relevanten Kennzahlen für den Verkauf einer Praxis werden über die Eingabemaske direkt abgefragt. Zugleich ist Platz für Fotos und eine individuelle Beschreibung. Zugriff auf das erstellte Angebot einer Praxisabgabe erhält nur, wer sich als Objektsuchender registriert und nach einer Prüfung durch das Team freigegeben wird. Auch Praxen, die eine Assistenzstelle oder eine Position für einen angestellten Zahnarzt bzw. eine angestellte Zahnärztin besetzen möchten, profitieren von einer unkomplizierten Eingabe des Inserats und einer hohen Reichweite.

Quelle: Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Infos zum Unternehmen



Wanted: Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

Der ZWP Designpreis sucht auch in diesem Jahr wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ und damit eine neue Trägerin des traditionsreichen Titels. Sie haben Lust, mit ihrer besonderen Praxis beim Wettbewerb mitzumachen? Nichts leichter als das! Lassen Sie professionelle Bilder Ihrer Praxis anfertigen, gehen Sie auf www.designpreis.org, füllen Sie das dort hinterlegte Bewerbungsformular aus und senden Sie uns den ausgefüllten Bewerbungsbogen und die Praxisfotos digital an: zwp-redaktion@oemus-media.de. **Einsendeschluss ist der 1. Juli 2023.** Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Quelle: OEMUS MEDIA AG

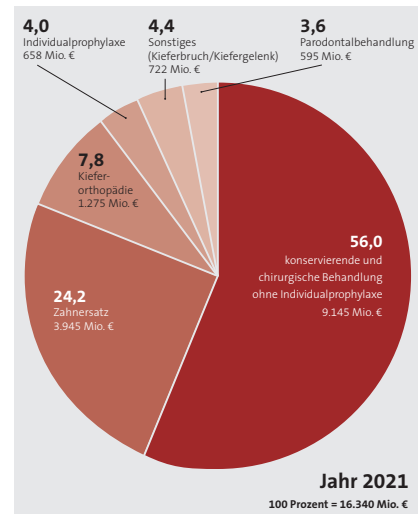


© OEMUS MEDIA AG

Ausgaben nach Behandlungsbereichen

Im Jahr 2021 wurden 9.145 Millionen Euro und damit 56 Prozent der Gesamtausgaben für zahnmedizinische Behandlungen für konservierende und chirurgische Maßnahmen (ohne Individualprophylaxe) und 3.945 Millionen Euro (24,3 Prozent) für Zahnersatz-Versorgungen aufgewendet. 658 Millionen Euro entfielen auf Individualprophylaxe und 595 Millionen Euro (3,6 Prozent) auf Parodontalbehandlungen.

Quellen: Daten & Fakten 2023, BZÄK, KZBV



© Daten & Fakten 2023 – Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

Zahnärztliche Existenzgründungen 2021: Frauen auf der Überholspur

Die Anzahl der Frauen und Männer unter den Existenzgründenden hielt sich die letzten Jahre in etwa die Waage – 2021 ist jedoch der Anteil der Zahnärztinnen, die sich zum ersten Mal niedergelassen haben, deutlich auf 56 Prozent gestiegen. Dabei lag das Durchschnittsalter gründender Zahnärztinnen mit 37,7 Jahren ganze zwei Jahre über dem der männlichen Existenzgründer mit durchschnittlich 35,7 Jahren.

Quelle: Zahnärztliche Existenzgründungen 2021 | apoBank



© Simple Line – stock.adobe.com

VON 0 AUF 100: AUF DEM WEG ZUR KINDERZAHNÄRZTIN



Text: Redaktion

INTERVIEW >>> „Jeder Mensch hat das Recht auf Bildung und Chancengleichheit“, sagt die junge Mainzer Zahnärztin Dr. Sabrina Reitz aus Erfahrung. Sie ist unter besonderen Umständen aufgewachsen und hat sich nach ihrer ZFA-Ausbildung über den zweiten Bildungsweg ihren Berufswunsch als Zahnärztin erfüllt. Chapeau! Dabei finanzierte sie sich ihr Studium durch ein Aufstiegsstipendium und Nebenjobs. Für ihre Leidenschaften, die Kinderzahnheilkunde und die Parodontologie, zahlt sich das Engagement aus: Sabrina hat im letzten Jahr beim Präventionspreis von BZÄK und CP GABA abgeräumt und zudem ihre Doktorarbeit verteidigt. Was sie dabei antreibt und was noch auf ihrer Agenda steht, hat sie im Interview verraten.

„VIELE SELBSTZWEIFEL SOLLTE MAN BEISEITESCHIEBEN UND AN SICH GLAUBEN, DENN EGAL, WELCHE HÜRDEN UNS IM WEGE STEHEN – JEDER MENSCH HAT DAS RECHT AUF BILDUNG UND CHANCENGLEICHHEIT!“

Sabrina, dein Weg in die Zahnmedizin war kein Spaziergang – Kannst du uns kurz deinen Hintergrund umreißen?

Ich bin in einer Großfamilie aufgewachsen, was gerade auch finanziell sehr herausfordernd war. Als ich dann in eine betreute Wohngruppe gekommen bin, war dies in gewisser Weise ein Wendepunkt für mich: Ich wollte ein besseres Leben, raus aus der Armut und studieren. Mit 19 Jahren habe ich dann meine Ausbildung als Zahnmedizinische Fachangestellte abgeschlossen, und so bin ich letztendlich als „beruflich Qualifizierte“ ohne Abitur und über den zweiten Bildungsweg zum Zahnmedizinistudium gekommen. Als ZFA konnte ich außerdem studienbegleitend weiterarbeiten und meine Praxiserfahrung weiter ausbauen.

Das Zahnmedizinistudium ist teuer, wie hast du dich über Wasser gehalten?

Ich habe für mein Studium ein Aufstiegsstipendium von der Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung (SBB) des Bundesministeriums für Bildung und Forschung erhalten – das war für mich die Chance, trotz enormer Selbstzweifel. Ich weiß nur zu gut, wie wichtig niederschwellige Fördermöglichkeiten sind, und freue mich, dass es mittlerweile viele Wege gibt, sich für ein Stipendium zu bewerben und finanzielle Unterstützung zu erhalten. Doch gibt es besonders in der Zahnmedizin noch Optimierungsbedarf, da die

meisten Stipendien auf Allgemeinmediziner ausgelegt sind. Neben dem Studium habe ich dennoch immer gearbeitet – ob als Minijobberin in einer Kinderzahnarztpraxis oder als Model auf dem Laufsteg. Letzteres hat mich sogar bis ins Finale der Wahl zur Miss World Germany in London gebracht. Außerdem war ich Teilnehmerin bei Austria's Next Topmodel.

Du hast viele Ideen und bist auch in der Forschung aktiv – Welche fachlichen Schwerpunkte innerhalb der Zahnmedizin fokussierst du für die Zukunft?

Mein Tätigkeitschwerpunkt liegt in der Kinder- und Jugendzahnheilkunde. Dazu habe ich bereits mein Curriculum absolviert und meine Fälle eingereicht, um diesen Schwerpunkt anerkannt zu bekommen. Dentale Traumata, Lachgasbehandlungen, Hypnose und demnächst sogar Zaubertherapeutisches Behandeln stehen dazu auf meiner Fortbildungsagenda. Ich genieße die Arbeit zwischen Paw Patrol und der Eiskönigin und jedes Kinderlächeln zeigt mir, warum ich diesen Beruf gewählt habe. Zusätzlich habe ich das Curriculum der Parodontologie im letzten Jahr erfolgreich abgeschlossen und konnte dadurch meine Behandlungen optimieren. Durch die Auszeichnung beim Präventionspreis habe ich zudem die Möglichkeit, auch meinen größeren Patienten fortschrittlich zu helfen. Das treibt mich an, bald den Master in der Parodontologie zu machen. <<<

Im vergangenen Jahr nahm Sabrina am Forschungswettbewerb der „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ von BZÄK und CP GABA zum Thema „Parodontalerkrankungen – weitverbreitet, unterschätzt und neu geregelte Behandlung“ teil. Mit ihrem Konzept für eine Onlineplattform sowie einem Untersuchungsheft „Mit zielgerichtetem individuellen Patientenmanagement unter dem Aspekt der interdisziplinären Zusammenarbeit“ konnte sie die Jury überzeugen und den zweiten Platz belegen.

Infos zur Person



FÜNF MAL SABRINA

Dass es in Sabrinas Leben nicht langweilig wird, liegt vor allem an den vielfältigen Interessen und wahrgenommenen Chancen auf ihrem Karriereweg.

Präventionspreisgewinnerin

Meine Passion liegt in der Kinderzahnheilkunde und der Parodontologie. Natürlich möchte ich mich in meinen Bereichen stets verbessern, neue Ansätze zu einer Behandlung finden und diese weiter optimieren. Deshalb habe ich am Forschungswettbewerb zu Parodontalerkrankungen der Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland teilgenommen und den zweiten Platz belegt.



Kinderzahnärztin

Ich arbeite als angestellte Kinderzahnärztin. Neben der frühen Spezialisierung in diesem Fachbereich liegen die Vorteile für mich auf der Hand: Es gibt ein solides Schichtsystem und Fortbildungsmöglichkeiten. Der kollegiale Austausch war zudem besonders während des Schreibens meiner Doktorarbeit ein hilfreicher Mehrwert.



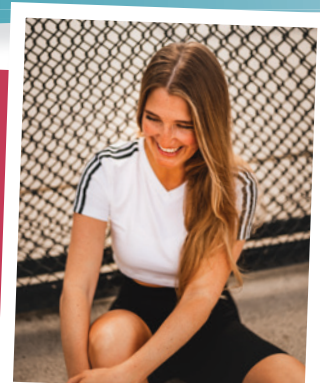
Studentin

Mit dem Master in Parodontologie habe ich noch einiges auf meiner (Fortbildungs-)Agenda stehen. In der Praxis habe ich nur einen Gedanken: Ich möchte den Menschen helfen, die auf meinem Behandlungsstuhl sitzen. Jeder sollte in seinem Leben eine Erfüllung finden, und wenn sich diese im Job finden lässt, ist das doch perfekt.



Fußballerin

Nicht nur beruflich, auch im privaten Bereich ist Stillstand nichts für mich und Weiterentwicklung im und durch Sport ein großes Thema. Dabei ist Fußball ein toller Ausgleich – im Team auf dem Rasen kann ich wunderbar abschalten. Auf die Unterstützung von meinen Freunden und meiner Familie kann ich jederzeit zählen.

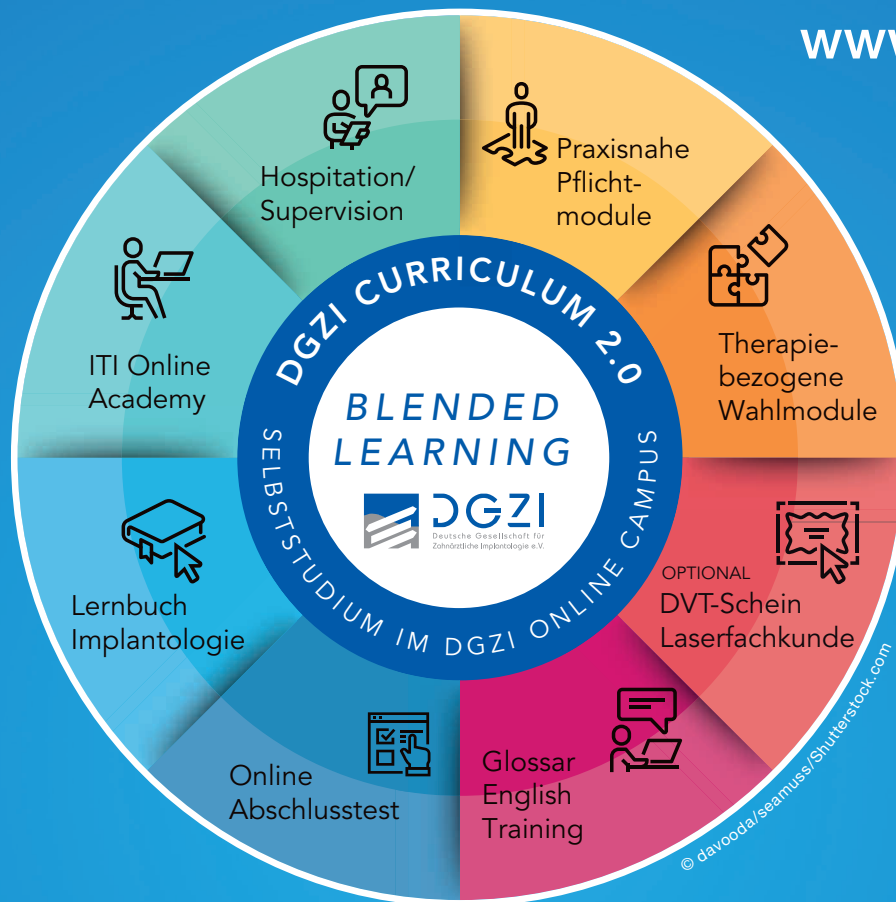


Model

Raus aus dem Alltag – die Jobs als Model ermöglichten mir exklusive Einblicke in die (Mode-)Welt, von denen ich sonst nur träumen konnte. Neue Leute kennenlernen, exklusive Feste feiern oder die Teilnahme am Finale der Wahl zur Miss Germany – das bringt neben einer Extraportion Anerkennung auch sozialen Mehrwert.

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.

Kongress zur Prävention bei **VULNERABLEN GRUPPEN**

Ein Interview von Jürgen Isbaner

Am 28. und 29. April 2023 findet in Mainz der 4. Präventionskongress der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V. (DGPZM) statt. An beiden Kongresstagen steht diesmal die Prävention bei vulnerablen Gruppen im Fokus. Wir sprachen mit Prof. Dr. Stefan Zimmer, dem Präsidenten der DGPZ und wissenschaftlichen Leiter der Tagung.

Herr Prof. Zimmer, auf welche Inhalte wird sich der Präventionskongress konzentrieren?

In den meisten Vorträgen wird es um die Herausforderungen gehen, die eine immer älter werdende Gesellschaft auch für die tägliche Arbeit in den Zahnarztpraxen mit sich bringt. Wir diskutieren, was klinisch auf uns zukommen wird, aber auch, wie Zahnarztpraxen mit geeigneten Konzepten diese Herausforderungen erfolgreich meistern können. Unser wissenschaftliches Programm deckt die Problematik sehr komplex und praxisorientiert ab.

Was bietet die Fortbildung neben dem klassischen Vortragsprogramm?

Der 1. Deutsche Präventionskongress fand 2019 in Düsseldorf statt. Bei der nunmehr vierten Auflage wird es zusätzlich zu den Vorträgen auch Seminare und Table Clinics geben. Für den unmittelbaren Austausch zwischen Teilnehmenden und Referierenden steht erneut das Format „Meet the speakers“ zur Verfügung. Hier hat jeder in entspannter Atmosphäre bei leckerem Fingerfood Gelegenheit, mit den Referierenden in Gespräch zu kommen und individuelle Fragen zu stellen, für die es im Vortragsaal oft keine Gelegenheit gibt.

Wird es auch wieder den DGPZM-Praktikerpreis geben?

Auf jeden Fall. Wir verleihen auch in diesem Jahr im Rahmen unseres Praktikerforums den DGPZM-Praktikerpreis, gesponsert von der Firma VOCO, und hören von der Umsetzung spannender Präventionskonzepte. Bewerbungen sind möglich unter: www.dgpzm.de/zahnaerzte/foerderungen-und-preise/preise. <<<

Vielen Dank für das Gespräch.

Infos zum
Interviewpartner



Infos zur
Fachgesellschaft



Programm/
Anmeldung



Jetzt mit Aktionscode
„dentalfresh“ anmelden!

Weitere Informationen zum
Präventionskongress 2023 gibt es hier:
www.praeventionskongress.info

**KOSTENFREIE
TEILNAHME
FÜR STUDIE-
RENDE!**

INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE

23. EXPERTENSYMPOSIUM

KNOCHEN- UND GEWEBEREGENERATION IN DER
IMPLANTOLOGIE UND PARODONTOLOGIE

28./29. APRIL 2023

MAINZ



**KOSTENLOSE TEILNAHME
FÜR STUDIERENDE**

AKTIONSCODE: DENTALFRESH

Zehn Minuten für Ihre MENTALE GESUNDHEIT!

Text: Dr. Carla Benz

Als Hypnose-Zahnärztin stehe ich Meditationsangeboten „online“ zunächst kritisch gegenüber, denn eigentlich ist es mir ein Anliegen, mich mehr von meinem Smartphone zu distanzieren. Oft empfinde ich all die digitalen Helfer, die uns umgeben, eher als Ablenkung denn als wirkliche Hilfestellung. Daher hat es mich selbst überrascht, dass mich die App *Calm* relativ schnell überzeugt hatte. Dazu gibt es jetzt auch noch die passende klinische Untersuchung hinsichtlich ihrer Effizienz.

Unter dem Titel „Efficacy of the Mindfulness Meditation Mobile App ‚Calm‘ to Reduce Stress Among College Students: Randomized Controlled Trial“ wurde die Studie 2019 im *JMIR mHealth and uHealth* veröffentlicht. 88 Studierende, die für die Teilnahme ein Mindestmaß an Stresslevel erfüllen mussten, wurden randomisiert in Interventions- und Kontrollgruppe eingeteilt. Die Interventionsgruppe musste acht Wochen lang mindestens zehn Minuten mit der App meditieren. Die Probanden wurden zu drei Zeitpunkten (Baseline, Post-intervention [nach acht Wochen] und Follow-up [nach zwölf Wochen]) mittels Onlinefragebögen zu wahrgenommenem Stress, Achtsamkeit, Selbstmitgefühl und Gesundheitsverhalten befragt. Die Ergebnisse zeigen in allen Hauptergebnisvariablen signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen und weisen somit auf eine hohe Wirksamkeit der Anwendung der Meditations-App hin. Die gemessenen Effekte blieben auch bei der Nachuntersuchung erhalten, und die Mehrheit der Teilnehmenden gab an, die App auch weiterhin regelmäßig zu nutzen.

Die Ergebnisse der Studie belegen die Wirksamkeit der App *Calm* für Stressreduktion, verbesserte Achtsamkeit und

Selbstmitgefühl bei gestressten Studierenden. Obwohl die Autoren darauf hinweisen, dass die Ergebnisse nicht übertragbar sind, möchte ich Ihnen ans Herz legen, einen Versuch mit der App zu starten. Natürlich sind Sie keine Studierenden mehr, aber vielleicht erinnern Sie sich noch gut an die Zeit?! Außerdem möchte ich behaupten, dass unser Stress im beruflichen Alltag nicht gerade weniger geworden ist, weshalb ich die Zahnärzteschaft als passende Zielgruppe der Meditations-App bezeichnen würde.

Obwohl ich, wie zu Beginn erwähnt, Achtsamkeit, Selbstmitgefühl und Meditation normalerweise nicht mit einem Smartphone in Verbindung bringe, möchte ich realistisch bleiben: Wir alle haben dieses Gerät vermutlich immer in der Tasche, und wenn es einmal fehlt, fühlen wir uns schnell unvollständig. Diese Beobachtung betrifft mittlerweile jede Altersgruppe. Daher sollten wir den einfachen und schnellen Zugang zu Stressbewältigungsstrategien nutzen. Dauerstress macht krank, und insbesondere der zahnärztliche Beruf zeichnet sich durch ein hohes Belastungslevel aus. Probieren Sie es also einmal selbst aus und schenken Sie sich täglich zehn Minuten für Ihre mentale Gesundheit. Sie brauchen dazu nichts weiter zu tun, als sich bequem hinzusetzen, die Ihnen bequemste Art von Kopfhörern anzulegen, die App zu starten und der freundlichen Stimme zu folgen – einfacher geht's nun wirklich nicht. <<<



Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com

TAKING CARE OF YOURSELF
IS PRODUCTIVE!

WAS ZAHNARZTPRAXEN IM MARKETING VON MODE-WEBSHOPS LERNEN KÖNNEN

Text: Eva Prey und Michael Steinbach

Was hat eine Zahnarztpraxis mit einem Mode-Webshop zu tun? Auf den ersten Blick wenig. Aus Marketing-Perspektive jedoch gibt es eine relevante Schnittmenge, die dann zu Tage tritt, wenn bestimmte Mechanismen sinnvoll auf die Zahnarztpraxis übertragen werden. Denn führt man sich vor Augen, dass der Kaufabschluss eines Webshops mit der Terminanfrage eines Patienten gleichgesetzt werden kann, wird klar, warum der Weg vom Interessenten zum Käufer (aus Marketing-Sicht „Conversion“) auf die Zahnarztpraxis übertragbar ist.

In Zeiten, in denen Zeitungsanzeigen, Plakate und Flyer an Bedeutung verloren haben, stellt es vor allem in umkämpften Wettbewerbsregionen wie z. B. Großstädten eine Herausforderung dar, die Leistungen und das Serviceangebot einer Zahnarztpraxis nach außen hin erfolgreich und damit sichtbar zu kommunizieren. Möchte man sich vom Wettbewerb wahrnehmbar differenzieren, macht es daher Sinn, gängige Wege des Onlinemarketings und Mechanismen aus dem E-Commerce auf die Website einer Zahnarztpraxis zu übertragen.

Eine der goldenen Regeln lautet hierbei: Erfolg und Nutzerzahlen messbar machen. Nicht etwa über Patientenumfragen, die kein valides Tool zur Messbarkeit von Erfolg darstellen. Vielmehr eröffnet das Online- und Performance-Marketing interessante und weitreichende Möglichkeiten, um Erfolg messbar zu machen. Mehrere Stufen sind hierfür notwendig.

Die Basis bildet eine ansprechende und mobil optimierte Website. Diese sollte individuell gestaltet sein und wesentliche Unterschiede in der Praxispositionierung, eigene Inhalte und Leistungspezifikationen enthalten. Es empfiehlt sich, stets eine verständliche und empathische Wort- und Bildsprache zu nutzen und bei deren Kreation möglichst immer die Brille des Patienten aufzusetzen. Regelmäßige inhaltliche Updates, z. B. durch einen Blog, sowie eine persönliche Note mit einem Fokus auf die Menschen hinter der Praxis runden eine zeitgemäße Onlinepräsenz ab.

Doch wie gelangen Patienten eigentlich auf die Website? Hierbei können beispielsweise Google Ads eine Rolle spielen – ein Dienst von Google selbst, welcher Werbung nutzerspezifisch optimiert, indem Suchergebnisse direkt an den Bedarf der User angepasst werden. Demnach macht es Sinn, die Inhalte der Zielseiten, auf die die Anzeigentexte verlinken, Suchbegriff- und Zielgruppenspezifisch zu gestalten. Durch diese sogenannten SEA-Maßnahmen können die Sichtbarkeit der Website gesteigert und gewünschte Zielgruppen maßgeschneidert adressiert werden.

Damit Interessenten schließlich zu Kunden bzw. Patienten werden („Conversion“), macht es Sinn, auch die Möglichkeiten zur Terminbuchung auf neueste Standards zu bringen. Wenn ein Termin möglichst einfach und im Idealfall unmittelbar über diverse Kanäle gebucht werden kann, kann die Usability messbar verbessert und können Patienten unkompliziert gewonnen werden. Sogenannte Dashboards bieten einen Mehrwert, um Nutzerdaten und -verhalten regelmäßig anonym und datenschutzkonform nachzuvollziehen und den Erfolg der zeitgemäßen Werbemaßnahmen und -ausgaben direkt messbar und bewertbar zu machen.

Nur selten sind diese Bereiche durch eine Person kompetent abbildbar. Vielmehr macht es Sinn, sich auf den genannten Gebieten wie beispielsweise Website-Gestaltung, Social Media, SEO-Optimierung, Texten und paid advertising wie Google Ads mit professionellen Experten zusammenzuarbeiten.

Eines steht fest: Die Werbung von morgen ist auch in der Medizin hochkomplex und sollte – egal, ob im Webshop oder der modernen wettbewerbsfähigen Zahnarztpraxis – fortlaufend intern und extern betreut und optimiert werden. <<<

KONTAKT

Eva Prey, Leitung Marketing & Kommunikation
Michael Steinbach, Geschäftsführer
Team Lieblings-Zahnarzt GmbH
www.teamliebblingszahnarzt.de

Michael Steinbach,
Infos zum Autor





Kommt zur **IDS!**

In Kürze ist es so weit: die Internationale Dental-Schau öffnet ihre Kölner Tore für vollgepackte Infotage zu allem, was die Dentalwelt 2023 zu bieten hat. Industrie wie Standespolitik geben Einblicke in aktuelle Trends, Produkte und Themen. Weitere Infos zu Öffnungszeiten, Tickets und mehr unter: www.ids-cologne.de.



©YuliaBuchatskaya-stock.adobe.com

Hilfe zur Selbsthilfe für CMD-Patienten

Stress ist für viele ein allgegenwärtiger Alltagsbegleiter, welcher sich negativ auf die Mundgesundheit auswirken kann. Im Rahmen der Haleon Herbstakademie klärte Dr. Horst Kares, Zahnarzt und Experte auf dem Gebiet der craniomandibulären Dysfunktion (CMD), in seinem Webinar über den Zusammenhang zwischen CMD und Stress auf. Der Fokus des Webcasts lag auf der Diagnose und Behandlung der Betroffenen mit praxisnahen Fallbeispielen und einfachen Tipps zur Selbsthilfe für Patienten. Laut Dr. Kares sind vor allem Aspekte wie Aufklärung, Bewegung und Kiefergymnastik bzw. Physiotherapie essenzielle Bestandteile einer langfristigen Therapie, die bereits nach kurzer Zeit zur Verbesserung des Schmerzempfindens beitragen kann. Der Fokus sollte im zahnärztlichen Beratungsgespräch auf Hilfe zur Selbsthilfe gelegt werden. Fünf Übungen zur Entspannung der Mund-, Kiefer- und Gesichtsmuskulatur, weitere praktische Tipps für die zahnärztliche Beratung von CMD-Patienten sowie alle Vorträge der Haleon Herbstakademie Webinar-Serie im On-demand-Videostream stehen bis zum 31.5.2023 auf dem Haleon Healthpartner Portal zur Verfügung.



Hier geht's zum Haleon Healthpartner Portal



GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG
a Haleon company
www.haleonhealthpartner.com

Fortbildung: „Abformung und Funktionsaufzeichnung im digitalen Workflow“

Die Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien (DDT)“ findet am 12. und 13. Mai 2023 im Kongresszentrum Dortmund statt. Unter der wissenschaftlichen Leitung von ZTM Jürgen Sieger/Herdecke und Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten bietet das Event zahlreiche Workshops und Vorträge hochkarätiger Referenten. Die Themen reichen dabei von Digitalisierung und digitaler Transformation in der zahnärztlichen Therapie pflegebedürftiger Patienten über Wege durch den Materialschubel bei Zironoxid in der Implantatprothetik bis hin zu Intraoralscannern und Funktionsaufzeichnung im digitalen Workflow. Darüber hinaus rücken auch subtraktive Fertigungsverfahren im Vergleich zu additiven Fertigungsverfahren am Beispiel von Schienen, Sekundärteilen bzw. Totalprothesen in den Fokus. Eine umfangreiche Industrieausstellung begleitet den Kongress an beiden Tagen.

Quelle: www.ddt-info.de



Hier gehts
zur Anmeldung!



KaVo und MELAG geben Zusammenarbeit bekannt

Die KaVo Dental GmbH und die MELAG Medizintechnik GmbH & Co. KG haben zu Beginn des Jahres eine engere Zusammenarbeit vereinbart. Mit ihrer Kooperation bilden KaVo und MELAG ein neues Excellence-Team, das mit aufeinander abgestimmten Produkt- und Dienstleistungsangeboten die Zukunft in der Instrumentenaufbereitung zusätzlich vorantreibt, um die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis kontinuierlich sicherer, zuverlässiger und effektiver zu gestalten. Im Fokus der engeren vertrieblichen Zusammenarbeit stehen u.a. gemeinsame Trainings für Fachhandelspartner sowie abgestimmte Marketing- und Vertriebsaktionen. Auch gemeinsame Veranstaltungen für Endkunden sind weltweit geplant. Eine stärkere gegenseitige Unterstützung ist zukünftig zudem im Bereich der Forschung- und Entwicklung angedacht. Auf der kommenden IDS wird die Kooperation dann auch für die breite Öffentlichkeit sichtbar: der MELAG Careclave wird auch auf dem Stand von KaVo zu finden sein und auf dem MELAG-Stand werden die Careclaves mit hochwertigen KaVo Instrumenten bestückt sein.

Quelle: KaVo

Infos zum Unternehmen



ZWEI JUNGS

und alles, was das Zahni-Herz begehrt

Text: Redaktion

START-UP >>> Wer kennt die Bedarfe von Zahnis und Jung-Zahnärzten am besten? Natürlich diejenigen, die selber mal Zahnis waren. Bühne frei für: Niels und Justus, die beiden Gründer von [zahnimarkt.com](https://www.zahnimarkt.com). Beide sind Zahnärzte und Alumni der Universität Witten/Herdecke und haben aus einer kleinen Idee ein erfolgreiches Unternehmen gegründet. Genaueres verrät das folgende Interview.



©Zahnimarkt/JonaHerzig



Zu Zahnimarkt auf Insta geht es hier lang:
www.instagram.com/zahnimarkt



Die Zahnärzte Niels Fock und Justus Lohaus sind ehemalige Studenten der Universität Witten/Herdecke. Während ihres Erasmus-Semesters in Paris starteten sie 2017 zahnmarkt.com – die „Plattform für Zahnmedizin-student:innen“. Mitte 2021 entschieden sie sich dazu, hauptberuflich für Zahnmarkt zu arbeiten und es mit vollem Elan weiter auszubauen. Beide Gründer werden mittlerweile von einem fünfköpfigen Mitarbeiter-Team und einem Business Angel unterstützt.

Warum habt Ihr Zahnmarkt damals gegründet?

Die Idee für Zahnmarkt entstand, als wir uns intensiver mit den Übungsmaterialien und Unishop auseinandersetzten. Fast alle Kommilitonen waren mit dem Unishop in Witten unzufrieden – uns eingeschlossen. Die Gründe dafür waren vielfältig: Fehlende Preis- und Markentransparenz, schlechte Lieferfähigkeit, unübersichtliche Sammelrechnungen am Ende des Semesters, extrem kurze Öffnungszeiten und keine Flexibilität. Auch die Qualität der Beratung ließ mehr als zu wünschen übrig. Mit der Zeit hatten wir auch Kontakt zu Studis von anderen Unis. Uns wurde

schnell klar: Der Zustand in Witten war nicht eine Ausnahme, sondern eher die Regel in den Unishops. Unser Ziel war gesetzt: Wir schaffen eine zentrale, deutschlandweite Plattform für die Materialversorgung aller Zahnmedizin-studierenden.

Was genau ist Zahnmarkt heute?

Zahnmarkt versorgt mittlerweile Zahnis von allen 30 deutschen Zahnmedizin-Unis mit Materialien, Mietartikeln, Semesterbestellungen, Events und Infos rund ums Zahnmedizin-studium. Wir sehen uns als E-Commerce- und Service-Plattform und stehen Tausenden Zahnis vom ersten Semester an zur Seite und begleiten sie durchs Studium. Mit unserem Zahnmarkt-Netzwerk können wir auf die Interessen aller Zahnis eingehen, und das immer authentisch, fair und zuverlässig.

Ihr habt mittlerweile über 3.000 Artikel im Sortiment. Wie organisiert ihr die Logistik und den Versand?

Wir haben von Beginn an auf ein eigenes Lager gesetzt. Im letzten Jahr haben wir unser Lager in Münster erweitern können, dieses Jahr führen wir neue Software ein. Ein eigenes Lager zu führen ist zwar sehr aufwendig, hat jedoch viele Vorteile – insbesondere für unsere Kunden: Unsere Lieferfähigkeit liegt ausschließlich in unseren Händen. Wir sind z.B. unabhängig von Zentral-lagern, die mehrere Händler versorgen müssen. So bleiben wir immer

handlungsfähig. Unsere Mitarbeiter im Lager übernehmen das tägliche Kommissionieren, die Wareneingänge und die Retourenbearbeitung. Dank unseres Lagers können wir sicher gehen, dass alle Zahnis deutschlandweit ihre bestellten Artikel in ein bis zwei Werktagen erhalten.

Ihr bietet seit letztem Jahr sogenannte Unisets an. Was steckt dahinter?

Bei den Unisets handelt es sich um digitalisierte Materiallisten. Im letzten Jahr haben wir Hunderte Materiallisten durchgeschaut und unser Sortiment anhand dieser Listen erweitert. Jetzt können alle Zahnis von allen 30 Unis ihre Materiallisten für ihre Kurse mit nur zwei Klicks bestellen – als Unisets. Wir stehen mit den Unis und den Fachschaften in engem Kontakt und updaten die Unisets regelmäßig.

Das klingt nach einem echten Gamechanger für die Zahnis. Außerdem seid ihr ja noch auf das Thema „Üben zu Hause“ eingegangen, richtig?

Genau! Zahnmarkt bietet allen Studierenden außerdem ein großes Mietsortiment an. So können Zahnis z.B. zu Hause am gemieteten Phantomkopf Präparieren üben. Gestartet haben wir die Vermietung auf Wunsch vieler Anfragen vonseiten der Fachschaften und der Studierenden. Alle Mietartikel, wie z.B. Phantomkopf, Mikromotor oder Winkelstück, können monatsweise gemietet werden.

Was möchtet ihr mit zahnmarkt.com zukünftig erreichen?

Zahnmarkt ist die einzige Plattform, die Zahnis wirklich alles bietet, was sie im Laufe ihres Studiums benötigen. In den nächsten Monaten werden wir unsere bestehenden Angebote weiter ausbauen, Zahnmarkt mit neuen Kooperationen, Events und Features erweitern und dabei unserem Motto „Von Zahnis für Zahnis“ treu bleiben. <<<

Weitere Infos zu zahnmarkt.com gibt es auf der gleichnamigen Website.



„Als **Gründer** muss man verstehen, was der **Berater** sagt“

Infos zur Person



©Prof.Dr.Bischoff&Partner

Text: Dajana Isbaner

NIEDERLASSUNGSBERATUNG >>> Seit zwölf Jahren ist Petra Soboll bei Prof. Dr. Bischoff & Partner auf die Gründungsberatung von Zahnmedizinern spezialisiert. An ihrem Beruf liebt sie vor allem die Vielfältigkeit. Im Interview gibt sie Gründern Einblicke, wie eine gute Beratung abläuft und worauf man bei der Wahl eines Beraters unbedingt achten sollte.

Welche Fragen stellen sich im Erstgespräch einer Beratung?

Die erste Frage geht häufig darum, in welchen Bereichen wir als Unternehmen Unterstützung leisten können. Danach laufen alle Fragen, ganz gleich wie sie formuliert sind, immer darauf hinaus, ob sich das Projekt auch trägt oder wie es sich langfristig gewinnbringend gestalten lässt. Denn egal, wie schön eine Praxis scheint, der Preis unschlagbar oder die Lage perfekt ist, am Ende ist ausschlaggebend, ob die Praxiseinnahmen ausreichen, um alle Praxiskosten und privaten Ausgaben abzudecken.

Wie ist der Ablauf einer Gründungsberatung?

Am Anfang steht die IST-Analyse: Es werden Praxis und Standort bewertet. Danach geht es in die konkrete Planung und es wird geschaut, welche Investitionen, Abschreibungen und Kosten auf einen zukommen. Dies sollte bis zur Umsetzung so individuell wie möglich erfolgen. Wenn keine validen Werte vorhanden sind, die zur Praxis passen, kann man zwar auf Erfahrungs- und Durchschnittswerte zurückgreifen, viele Faktoren muss man jedoch Fall-spezifisch berechnen. Dadurch vermeidet man nicht nur unnötige Kosten, sondern beugt auch bösen Überraschungen mit dem Finanzamt vor. Seriöse Anbieter beraten daher immer entsprechend dem Gründungsvorhaben und den persön-

lichen Lebensumständen. Auch nach Gründung bleiben wir in Kontakt. Die Gründungsphase läuft schließlich drei bis fünf Jahre. In dieser Zeit passt man gegebenenfalls die Planung an, erstellt Soll-Ist-Vergleiche, um Defizite bzw. Potenziale zu analysieren und geht in die betriebswirtschaftliche Nachgründungsberatung.



Worauf sollte bei der Wahl eines Beraters geachtet werden?

Wichtig ist, dass man als Gründer versteht, was der Berater sagt. Jeder gute Berater kann Sachverhalte so erklären, dass sein Gegenüber nachvollziehen kann, was realisiert werden soll. Genau wie Mediziner ihre Patienten nicht mit zu vielen Fachbegriffen und unnötig komplizierten Erklärungen überfordern dürfen, muss ein Gründungsberater die Sachlage auf eine einfache Darstellung runterbrechen können. Vorsicht ist auch bei endfälligen Finanzierungen geboten, die oft von provisionsbezogenen Anbietern forciert werden. Selten wird diese Finanzierungsart richtig verstanden und für jemanden, der gerade startet, ist es oft nicht das beste Produkt. Gerade auch in der Gründungsphase sollte man daher niemals sein Bauchgefühl ausschließen und immer wieder nachfragen, bis man alles verstanden hat. Denn am Ende übernimmt nicht der Berater das unternehmerische Risiko. <<<

„Bei der Gründungsberatung **plant man das Vorhaben und bespricht Konzepte**, beleuchtet betriebswirtschaftliche Fragestellungen und tritt dabei in einen sehr engen **Kontakt mit dem Menschen hinter dem Projekt**. Dadurch hat man in einem Ausmaß die Möglichkeit den Kurs mitzugestalten, die es bei niedergelassenen Zahnmedizinern so nicht mehr gibt. Das fasziniert mich. Durch meine jahrelange Beratungserfahrung erhöhen sich zudem die **unternehmerischen Erfolgsaussichten für die neue Praxis**.“

(Gründungsberaterin Petra Soboll)

Gründer-Webinare

In dieser kostenfreien Webinarreihe lernen Sie, wie Sie Ihre Ideen in einem Gründerfahrplan bündeln, priorisieren und Schritt für Schritt umsetzen – Checklisten und Expertenchats inklusive. Für mehr Infos, Termine und Anmeldung einfach den QR-Code scannen.

**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**

Neugründung mit Kickstart

Text: Lena Enstrup

GRÜNDERBERICHT >>> Für Dr. Kevin Ohnhäuser stand direkt zu Beginn seines Berufslebens fest, dass er in seiner eigenen Zahnarztpraxis arbeiten möchte: „Ich bin gern mein eigener Chef und treffe gern Entscheidungen“, sagt der 31-Jährige. Nach seinem Examen in Heidelberg und der anschließenden Assistenzzeit in seinem Heimatort Wiesloch arbeitete er zunächst als angestellter Zahnarzt. Der Plan der Selbstständigkeit ging zunächst nicht so schnell auf wie erhofft: Mit welchen Tücken er konfrontiert war und wie sein Blitzstart letztendlich gelang, verrät der folgende Beitrag.



© Dr. Ohnhäuser

Behandlungsraum in der Praxis von Dr. Ohnhäuser

Der ursprüngliche Plan von Dr. Ohnhäuser war es, die Praxis seines damaligen Chefs zu übernehmen. Im Endeffekt scheiterte die Übernahme, was vor allem auch an den begrenzten Räumlichkeiten und der in die Jahre gekommenen Ausstattung lag. Eine geeignete Praxis zu finden war letztendlich schwieriger als gedacht: mal gab es keinen Fahrstuhl, mal war eine spätere Erweiterung nicht möglich. In Wiesloch und Umgebung gestaltete sich die Immobiliensuche äußerst schwierig. Daher nahm

für Dr. Ohnhäuser der Gedanke immer mehr Gestalt an, eine eigene Praxis komplett neu zu gründen.

Praxisgründung innerhalb von neun Monaten

Gemeinsam mit seinem Finanzberater fand der Zahnarzt und Vater zweier Kinder geeignete Räume in seinem Heimatort. Eigentlich suchte er nach Räumlichkeiten zur Miete, doch die heutige Fläche überzeugte ihn schließlich zum Kauf. Von da an

Dr. Ohnhäuser kompakt

Von der Kontrolle über die klassische Füllung bis hin zur Kinderzahnheilkunde bietet Dr. Ohnhäuser alle zahnärztlichen Leistungen in seinen 190 Quadratmeter großen Praxisräumen an. Ausgestattet sind diese mit einem Spektrum an modernsten zahnmedizinischen Geräten.

5 Sprachen

15 Fachbereiche

2.600 Behandlungen im Jahr

„Bei einer Neugründung sollte man Ruhe bewahren

und sich nicht verrückt machen lassen. Ich dachte auch öfter mal, dass es nicht mehr pünktlich klappt.

Hierbei ist Durchhaltevermögen gefragt.

Am Ende läuft es doch!“

(Dr. Kevin Ohnhäuser)

ging alles ganz schnell: „Anfang 2021 habe ich mich das erste Mal mit Klaus Fink von Plandent unterhalten – damals gab es noch keine Wände in der Immobilie – und im Oktober bin ich schon in meine neue Praxis eingezogen.“ Ein weiteres Kriterium für die neuen Praxisräume war es, sie später erweitern zu können. Drei Behandlungszimmer sind bereits eingerichtet, ein viertes soll noch hinzukommen. Bei Behandlungseinheiten und Röntgengeräten hat sich Dr. Ohnhäuser für Produkte des finnischen Herstellers Planmeca entschieden. „Die Behandlungseinheiten anderer Hersteller wirken oftmals sehr wuchtig. Die Planmeca-Einheiten sehen super aus, wirken etwas filigraner und funktionieren sehr gut“, begründet er seine Wahl.

Social Media in der Zahnarztpraxis

Von Anfang an war für den Wieslocher klar, dass er in seinem Heimatort oder der näheren Umgebung eine

Zahnarztpraxis führen möchte. Um einen eigenen Patientenstamm aufzubauen, hat der 31-Jährige auch auf Social Media gesetzt und ist sehr aktiv bei Facebook und Instagram – mit Erfolg: „Viele Neupatienten kommen entweder durch Empfehlungen von Bekannten oder weil sie uns in den sozialen Medien gesehen haben.“ Zudem können Patienten online Termine bei Dr. Ohnhäuser vereinbaren – und das wird sehr gut angenommen. Nicht nur seine neuen Patienten, sondern auch sein Personal hat er über Social Media gefunden. Nach einem Aufruf hat er drei Vorstellungsgespräche geführt und daraufhin zwei neue Kolleginnen eingestellt.

Weitere Informationen zum Thema gibt es bei den Planungsprofis von Plandent und auf der Plandent-Website: www.plandent.com. <<<



Dr. Kevin Ohnhäuser und sein Praxisteam

GRÜNDER - GESCHICHTEN

Dr. Verena Freier:

„**Der erste Schritt** zur eigenen Zahnarztpraxis **ist die Entscheidung**, genau das zu tun.“



© Shawn van Zijl

INTERVIEW >>> Abenteuer „Eigene Praxis“ – hier erzählen Gründer ihre Erfolgsgeschichten: Für die Zahnärztin Dr. Verena Freier begann alles mit einem Schülerpraktikum bei einem Kieferorthopäden. Dabei entdeckte sie ihren Traumberuf. Sie studierte Zahnmedizin, approbierte, promovierte und stellte einige Jahre später fest: Der beste Weg führt in die eigene Praxis.

Verena, warum bist du Zahnärztin geworden?

Dass ich in die Medizin gehe, stand schon früh fest. Mein Vater ist Humanmediziner, weshalb ich frühzeitig direkte Berührungspunkte zur Medizin hatte. Eine Zeit lang schwebte mir Neurochirurgie vor, doch mein wahres Interesse fand ich durch ein Schülerpraktikum beim Kieferorthopäden. Schon nach den ersten Tagen war ich hin und weg.

Was macht dir an deinem Beruf am meisten Spaß?

Die Mischung aus Handwerk, Künstlerischem und dem menschlichen Miteinander ist für mich die perfekte Kombination. Ich liebe es, mit meinen Patienten zu quatschen und mich auszutauschen. Ihre Geschichten zu hören und ihnen dann helfen zu können. Am Ende schaut ein Patient in den Spiegel und ist dankbar und glücklich. Das ist der schönste Moment für mich, den ich am meisten liebe. Da bekomme ich Gänsehaut.

Warum hast du dich dafür entschieden, eine eigene Praxis aufzumachen?

Der erste Schritt zur Gründung der eigenen Zahnarztpraxis ist die Entscheidung, genau das zu tun. Damit fängt alles an. Bei mir war eine berufliche Situation entstanden, in der es mir nicht gut ging, da ich meinen Beruf nicht so ausüben konnte, wie es mir vorschwebte. Ich dachte: Ich kann meinen eigenen Weg und meine Vision von Zahnheilkunde nur leben, wenn ich selbst gründe.

Wer oder was hat dir in der Gründungsphase am meisten geholfen?

Ich hatte zum Glück Menschen an meiner Seite, die mich unterstützt haben. Nicht nur mit Wissen, sondern vor allem auch mit seelischer Unterstützung. Davon braucht man während einer Existenzgründung unheimlich viel, weil es ein riesiger Schritt ist. Am Anfang schläft man schlecht, da man plötzlich viel Verantwortung hat, aber selbst nicht genau weiß, wohin die Reise geht. Von diesen Menschen hatte ich gleich zwei.

Immer wenn ich mit ihnen gesprochen hatte, dachte ich selbst auch wieder: „Ja, das wird was!“ <<<

„Als ich in die Selbstständigkeit ging, habe ich mich mit vielen Praxisverwaltungssystemen auseinandergesetzt. Bei Dampsoft hatte ich sofort das Gefühl, das passt für mich. Die Software-Lösungen unterstützen mich bis heute sehr.“

Dr. Verena Freier gründete ihre Zahnarztpraxis in Bad Soden am Taunus, um ihre eigenen Ideen und Vorstellungen von Behandlungskonzepten umzusetzen. Mit Dampsoft, ihrem Partner für das digitale Praxismanagement, steuert sie ihre Praxis zielsicher durch die Zeiten. Dabei bietet Dampsoft nicht nur schlaue Lösungen für das digitale Praxismanagement – von Anamnese und Aufklärung bis Verwaltung und Abrechnung. Praxisgründer erhalten in der stürmischen Anfangsphase besondere Unterstützung durch eine persönliche Betreuung und ein starkes Partnernetzwerk.



Eigene Praxis schon in Sicht?
Hol dir den Leitfaden zur Praxisgründung! Jetzt scannen und downloaden! Mehr erfahren:
www.dampsoft.de/startup



Infos zum Unternehmen



Infos zur Person

Mehr zu Verena gibt's hier



© Kinama – stock.adobe.com

52. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

IMPLANTOLOGIE IM TEAM IMPLANTOLOGIE IST TEAM

**JETZT
ANMELDEN**

per Mail an
event@oemus-media.de

**KOSTENLOSE TEILNAHME
FÜR STUDIERENDE**

AKTIONSCODE: DENTALFRESH

**6./7. OKTOBER 2023
HAMBURG**

 **DGZI**
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

www.dgzi-jahreskongress.de

Dentalstarter Podcast mit neuer Reihe „Gründer Mindset“

Text: Redaktion

INTERVIEW >>> Als der Dentalstarter Podcast im Dezember 2020 on air ging, stand Gründerin Eva im klinischen Abschnitt ihres Zahnmedizinstudiums. Heute kombiniert sie ihr Fachwissen als Zahnärztin mit dem des Bachelors im Medienbereich und ist neben ihrer Rolle als Podcasterin seit Kurzem Teil von Team Lieblings-Zahnarzt in Köln. Wir sprachen mit Eva über ihre bisherige Podcast-Reise.

Eva, wie hat sich dein Podcast seit dem Startschuss entwickelt?

Der Podcast war von Beginn an mein persönliches Herzensprojekt und hat mittlerweile eine treue Hörerschaft. Mein Ziel ist es – damals wie heute –, auf authentische Art Lebenswege angehender Zahnärzte nach außen zu tragen und damit neue Horizonte zu eröffnen. Von Herausforderungen der Assistenzzeit über den Weg in die eigene Praxis bis hin zu Modellen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf – die Themen sind so vielfältig wie meine Gäste selbst. Der Podcast soll meinen Hörern helfen, ihre eigene Vision zu kreieren und gleichzeitig Motivation und Orientierung für eigene Entscheidungen, wie beispielsweise den Schritt in die Selbstständigkeit, zu gewinnen. Neben Zahnärzten sind Experten zu Gast, die die Dentalbranche durch ihr Wissen bereichern.

Inwiefern haben sich Zielgruppe und Themen über die Zeit verändert?

Sicherlich wirkt sich das eigene Umfeld auf das Themenspektrum aus. Vor zwei Jahren war ich Studentin – seit November vergangenen Jahres leite ich neben dem Podcast den Bereich Kommunikation bei Team Lieblings-Zahnarzt. Dort ver helfen wir mit dem Schwarmwissen unseres interdisziplinären Teams Zahnärzten auf dem Weg in ihre Selbstständigkeit. Das Thema Praxisgründung ist ein großer Traum vieler Zahnärzte, birgt gleichzeitig aber einige Herausforderungen und Ängste. Das Zahnmedizinstudium vermittelt aus eigener Erfahrung so gut wie kein unternehmerisches Wissen. So entstand die Idee, das Know-how unseres Teams in einem regelmäßigen Format namens Gründer-Mindset – ein Expertentalk rund um die Gründung und Führung deiner Zahnarztpraxis – gebündelt nach außen zu tragen. Begleitet wird die Reihe von regelmäßigen interaktiven Online-Masterclasses, innerhalb derer wir die Themen aus dem Podcast im persönlichen Austausch zwischen interessierten Zahnärzten und Experten greifbarer machen. Grundsätzlich richtet sich der Podcast nach wie vor an alle, die sich einen Überblick über die unterschiedlichsten Wege der Dentalbranche verschaffen und an ihrem eigenen Mindset rund um Themen wie Gründung und Selbstständigkeit arbeiten wollen.

Was hat der Podcast mit dir gemacht?

Ich durfte im Laufe der Zeit großartige Menschen kennenlernen und deren Geschichten in die Welt tragen, was mich persönlich sehr erfüllt. Während meiner Folge mit Team Lieblings-Zahnarzt erkannten wir Schnittmengen in unseren Werten und unserer Vision. So kam es, dass ich mittlerweile Teil des Teams bin und dort die Herzensmission unserer Lieblings-Zahnärzte nach außen kommuniziere. Durch den Podcast durfte ich erfahren, welche spannende Entwicklungen das Leben bereithält, wenn man von einer Idee in die Umsetzung kommt und sich selbst erlaubt, dem inneren Leuchtfener zu folgen. <<<



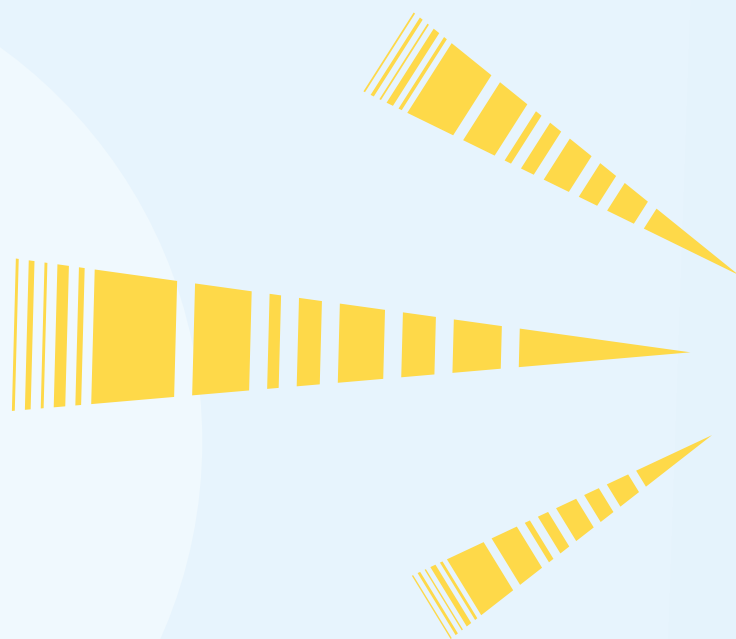
© Eva-Marie Prey

Hier geht's direkt zum Podcast!



Teilt **Euer Wissen!**

Werdet **Dentalautor!**



JETZT Kontakt aufnehmen unter
dentalautoren.de



Chronische Erkrankungen nehmen zu!

Kann die **Integrative Oral Medizin (IOM)** eine Lösung sein?



Chronische Entzündungskrankheiten nehmen seit Jahren deutlich zu – das zeigen auch unterschiedliche Studien. Beispielsweise hat sich die Zahl der Allergiker in den letzten 20 Jahren nahezu verdoppelt,¹ Multiple Sklerose tritt heute fast dreimal häufiger auf als noch 1970², und auch die Zahl der Patienten, die von autoimmun bedingtem Diabetes mellitus betroffen sind, ist in zwölf Jahren um 70 Prozent gestiegen³.

Auf den ersten Blick haben alle diese Krankheitsbilder keinen direkten Bezug zu unserem Tätigkeitsfeld als Zahnarzt – aber stimmt das wirklich oder steckt in der Zahnmedizin ein bisher kaum genutztes Potenzial für die Diagnose und Behandlung chronischer Krankheiten? In der Auseinandersetzung mit dieser weitreichenden Fragestellung, die keine einfache Antwort ermöglicht, ergeben sich weitere Fragen: Gibt es unbekannte und erweiterte Aspekte gängiger zahnärztlicher Methoden, die bei der Diagnose systemisch-immunologischer Erkrankungen hilfreich sein können? Und lohnt es sich, die chronisch-entzündlichen Trigger aus dem Mund- und Kieferbereich in den Vordergrund des gesundheitlichen Geschehens zu stellen?

Ich denke ja – und das bestätigt auch die neue Approbationsordnung für Zahnärzte und Zahnärztinnen

(ZAprO). Der Fokus liegt nun vermehrt auf der fächerübergreifenden Ausbildung der Studierenden. Konkret heißt es dazu in § 3 „Inhalt und Organisation des Studiums der Zahnmedizin (1) [...] Der Unterricht im Studium soll fächerübergreifendes Denken fördern. [...] Die Universitäten haben fächerübergreifenden Unterricht und Unterricht in Querschnittsbereichen anzubieten.“ Studienergebnisse sowie die Integration der gesamtgesundheitlichen Betrachtung der Patienten in den Lehrplan der Universitäten machen deutlich, dass die IOM zwar kein Heilmittel für alle Krankheiten sein kann, diese aber doch ein geeignetes Diagnosewerkzeug für viele Krankheitsbilder ist. Deshalb mein klarer Appell: Nutzen Sie das Potenzial der IOM, denn auch wenn die Rolle des Zahnarztes für die Gesamtgesundheit des Patienten lange unterschätzt wurde, können und sollten wir unseren Beitrag zu dieser leisten. <<<

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





Topseller für alle Standardanwendungen

Die Erfolgsmodellreihe 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



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

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

Diamantschleifer für vielfältige Anwendungen

Bei der Entwicklung und Herstellung von rotierenden Instrumenten hat sich die NTI-Kahla GmbH in den letzten 27 Jahren fest am Markt etabliert. Durch die innovativen Produktions- und Diamantierungsverfahren erhalten die Kunden die hochwertigsten Instrumente für ihre Zahnarztpraxis oder ihr Dentallabor. Das umfangreiche Sortiment an Diamantschleifern mit 60 Grundformen, in bis zu 6 Körnungen und bis zu 14 Durchmessern, deckt dabei alle erdenklichen Anwendungen ab. Besonders die innovativen Lösungen zur Bearbeitung von Zirkondioxid, Hohlkehl- und Inlaypräparation erleichtern den Arbeitsalltag von Behandlern und Technikern erheblich. Im Sortiment findet man darüber

hinaus exzellente Polierer für alle Dentalmaterialien, Hartmetallfräser, Hartmetallbohrer, Kronentrenner für Zirkondioxid und Metalle, chirurgische Instrumente, Instrumente für die Kieferorthopädie und vieles mehr.



Infos zum Unternehmen



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

L E B E N

2022-Wörter:

Zeitenwende, 9-Euro-Ticket, Waschlappentipps

Zum Wort des Jahres 2022 wurde Zeitenwende gewählt. Diese Entscheidung traf die Jury der Gesellschaft für deutsche Sprache (GfdS). Das keineswegs neue Wort, das speziell für den Beginn der christlichen Zeitrechnung, in allgemeinerer Bedeutung auch für jeden beliebigen Übergang in eine neue Ära steht, wurde in diesem zweiten Sinne prominent von Bundeskanzler Scholz verwendet. Der russische Überfall auf die Ukraine am 24. Februar 2022 markierte eine „Zeitenwende in der Geschichte unseres Kontinentes“. Bundespräsident Steinmeier sprach im gleichen Zusammenhang von einem „Epochenbruch“. Die deutsche Wirtschafts- und Energiepolitik musste sich völlig neu ausrichten. Verhältnisse zu anderen internationalen Partnern wie China wurden gleichfalls kritisch beleuchtet. Bei vielen Menschen fand auch eine emotionale Wende statt. Angst und Sorge vor einem Atomkrieg in Europa, gar vor einem Dritten Weltkrieg waren und sind nach wie vor vielfach zu spüren. Weitere prägende Wörter des Jahres 2022 sind unter anderem Gaspreisbremse, Inflationsschmerz, neue Normalität, 9-Euro-Ticket, Glühwein-WM und Waschlappentipps.

Quelle: : www.gfds.de/wort-des-jahres-2022

Neue Fitnessmischung Barre Workout

Beim Barre Workout kommen Yoga, Pilates und Tanz zu einem effektiven Ganzkörper-Training zusammen. Dabei basiert der neue Trend auf Bewegungen aus dem klassischen Ballett und Gymnastik. Spoiler Alert: Beim Barre Workout kommt es zu Muskelkater an bislang unbekanntem Körperstellen!

Quelle: www.fitforfun.de



WENN SELBSTZWEIFEL AUS DEM RUDER GERATEN

Text: Redaktion

PSYCHOLOGIE >>> Das Imposter-Syndrom, auch Hochstapler-Syndrom genannt, ist in unserer Gesellschaft weit verbreitet und betrifft dabei in besonderem Maße die Berufsgruppe der Mediziner. Schon Studierende leiden zu einem erstaunlich hohen Prozentsatz an überstarken Selbstzweifeln und einer ausgeprägten Angst, als Betrüger aufgedeckt zu werden. Auch Zahnmediziner sind von dem Phänomen betroffen. Dr. Michaela Muthig war lange als Fachärztin für Psychosomatik und ärztliche Psychotherapie am Universitätsklinikum Tübingen tätig und bietet seit 2019 als selbstständige Coachin Hilfe für Menschen mit Imposter-Syndrom. Welche Merkmale das Syndrom umfasst und wie man sich auch selbst als Betroffener helfen kann, verrät unser Interview mit der erfahrenen Ärztin.

Frau Dr. Muthig, was unterscheidet das Hochstapler-Syndrom von „gesunden“ Zweifeln an den eigenen Fähigkeiten?

Normale Selbstzweifel hat jeder einmal. Denn wenn wir eine neue Aufgabe beginnen, können wir ja noch gar nicht einschätzen, ob wir die Fähigkeiten dazu haben. Mit der Zeit aber werden normale Selbstzweifel besser. Wir lernen aus unseren Erfolgen und fühlen uns immer sicherer. Beim Hochstapler-Syndrom dagegen sind die Betroffenen „lernresistent“. Obwohl sie gut sind, Erfolge erleben und Anerkennung bekommen, bleibt doch der Gedanke „Ich bin nicht gut genug“. Ihre Erfolge erklären sie sich durch Zufall oder durch Sympathie. Dadurch aber erkennen sie nicht, dass sie das nötige Wissen haben. Je mehr Anerkennung sie bekommen, desto mehr geraten Menschen mit Imposter-Syndrom unter Druck, weil sie denken, dass sie die immer höher werdenden Erwartungen nicht erfüllen können

Wer ist davon besonders betroffen?

Prinzipiell sind wir besonders gefährdet, wenn wir eine Vorreiterrolle übernehmen (z.B. der erste in der Familie sind, der studiert), wenn wir einer Minderheit angehören oder wenn wir in einer Position sind, die exponierter und mehr der Bewertung ausgesetzt ist. Dies ist beim (Zahn-)Arztberuf der Fall. Im Medizinerberuf kann ein Fehler massive Konsequenzen haben, er bringt eine sehr hohe Verantwortung mit sich. Daher ist die Angst vor einem Fehler oder einem Versagen dort auch stärker. Zudem ist der (Zahn-)Arztberuf immer noch mit hohen Erwartungen versehen, während gleichzeitig der Patient zunehmend

kritischer ist, sich vorher online informiert und auch Ansprüche stellt. Gerade dann, wenn diese nicht erfüllt werden können oder einfach unrealistisch sind, verstärkt sich das Hochstapler-Syndrom.

Was kann man konkret tun, um sich zu helfen?

Sich auf die Stärken und nicht auf die Schwächen fokussieren. Lob annehmen, ohne die eigene Leistung gleich wieder kleinzureden. Und ganz wichtig: Mit sich selbst so umgehen, wie man mit dem besten Freund umgehen würde. Bei Fehlern aufrichten, vor Herausforderungen ermutigen und sich immer wieder sagen „Das schaffe ich“. Von den eigenen zu hohen Erwartungen wegkommen: Wir können Perfektion zwar anstreben, aber nie erreichen. Und außer uns erwartet das auch kaum jemand. Stolz sein auf die eigene Leistung und kleine Fehler nicht überbewerten. Wenn man mit sich selbst so wohlwollend umgeht, ist man schon sehr gut gegen das Imposter-Syndrom gewappnet. <<<



Hier geht's zum kompletten Beitrag
auf **ZWP online!**



©AliaksandrSiamko-stockadobe.com

Das Hochstapler-Syndrom ist ein häufiges Phänomen, bei dem Menschen sich trotz guter Ausbildung und nachweisbaren Erfolgen immer noch nicht gut genug fühlen. Sie leben in Angst, irgendwann könnte jemand merken, dass sie ja keine Ahnung haben, und sie als Hochstapler enttarnen. Im Gegensatz zu echten Hochstaplern aber haben sie die nötige Qualifikation und sind in der Regel sehr gut, meist sogar exzellent. Die Überzeugung von der eigenen Inkompetenz ist also falsch.



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






NEWSLETTER
Junge Zahnmedizin

Liebe Zahnis,
dies sind unsere aktuellen Themen im Überblick:





© custom scene - stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG

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

ALLES NEU MACHT DER MÄRZ

Neuer Look für die Journalreihe der OEMUS MEDIA AG

HOLT EUCH
EUER WISSEN
HIER!



EJ PJ OJ IJ



Wir verkürzen
unsere Wortmarken.



Wir machen **das**
Layout luftiger.



Wir modernisieren
die Farbigkeiten.



Wir werden
crossmedialer.



Besuchen Sie uns in
den **Sozialen Medien.**





KAVO
UNIQA

Die neue Premium-
Kompaktklasse.

Besuchen Sie uns auf der IDS.

Halle 1 | Stand A10/C19

IDS
100 YEARS
SINCE 1923

Erfahren Sie mehr:

www.kavo.com/de/uniQa

Profitieren Sie jetzt zusätzlich von unseren **attraktiven**
IDS Messeangeboten auf Behandlungseinheiten und
Instrumente bis zum 22. März 2023.