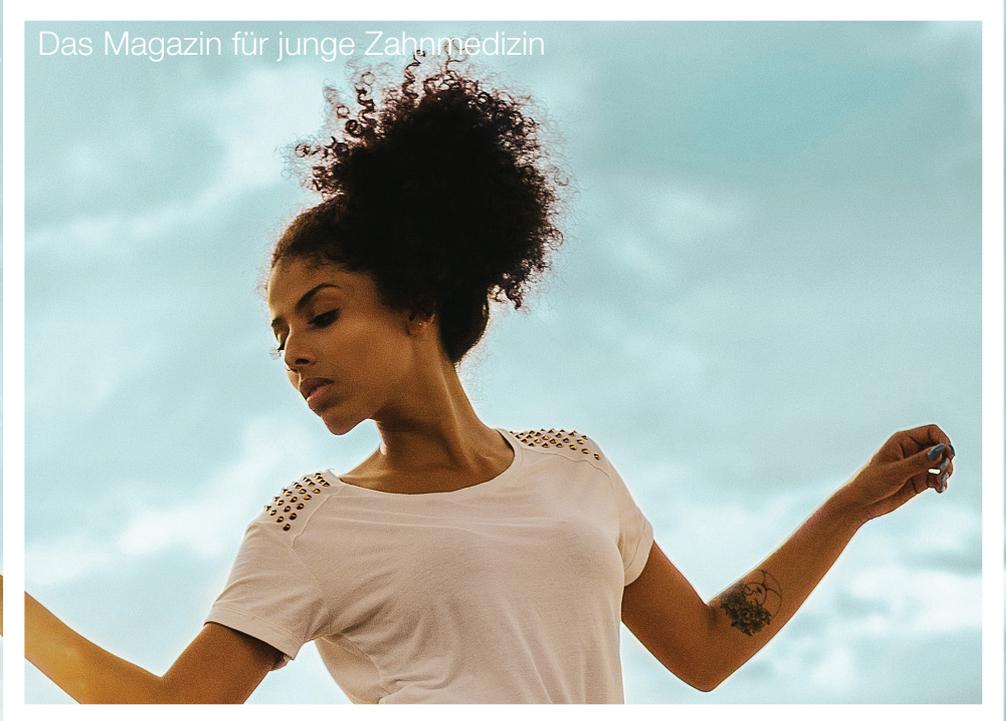


dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

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



© Photo by Diego Flores on Unsplash

2.23

0277113

Praxisstart



**Erfolgreich
Richtung eigene
Praxis**

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

2018-579-9005_Stand: 20.01.2023

Lasst uns zusammen LEHRE GESTALTEN!



Die neue Approbationsordnung für Zahnärztinnen und Zahnärzte wird in den nächsten Semestern auch im klinischen Studienabschnitt deutschlandweit umgesetzt. Bei der Umsetzung der geplanten strukturierten Prüfungen, aber auch der Organisation neuer Kurse zur umfassenden Vorbereitung auf den Berufsalltag, werden besonders die Lehrenden vor neue Herausforderungen gestellt. Es bieten sich hierbei aber auch Chancen, komplexeren Behandlungsbedarf gemeinsam mit den Studierenden fächerübergreifend über einen längeren Zeitraum planen, bearbeiten und lösen zu können. Die insgesamt älter werdende Bevölkerung macht es notwendig, Patientinnen und Patienten mit zahnmedizinischem Behandlungsbedarf in mehreren Bereichen zu behandeln. Der Anspruch, die Fächer der zahnärztlichen Prothetik auf der einen Seite und der Zahnerhaltung und Parodontologie auf der anderen Seite hier im Rahmen integrierter klinischer Kurse stärker zu verknüpfen, soll dabei für Lehrende und Studierende gleichermaßen Ansporn sein. Die dabei erworbenen Fähigkeiten können für die spätere zahnmedizinische Tätigkeit einen großen

3 Editorial

> STUDIUM

- 6 News
- 8 Zahni-Stipendium: Aktion gegen den Zahnärztemangel
- 10 Studenten-Dozenten-Duo in „restaurativer“ Aktion



> PRAXIS

- 14 News



- 16 Lebendige Nachwuchsförderung: Young Scientists in Dentistry 2023
- 18 Die eigene Praxis auf Mallorca
- 22 BdZa AluFaTa: Premiere mit vollem Programm
- 24 Macht Berufserfahrung unvorsichtig?
- 25 Die Summe der kleinen Dinge

> MARKT

- 26 News



Mehrwert darstellen. Dadurch, dass einzelne Patientinnen und Patienten über längere Zeiträume begleitet werden können, ist es auch häufiger möglich, dass die Studierenden den Erfolg der eigens durchgeführten systematischen Parodontitistherapie bei der Befundevaluation nach drei bis sechs Monaten und gegebenenfalls auch im Rahmen der unterstützenden Parodontitistherapie beobachten und einschätzen können. Die Befunderhebung und Dokumentation, bei der klassische Befunderhebung und Röntgendiagnostik mit klinischer Fotografie kombiniert werden sollte, trägt in allen Bereichen der Zahnmedizin maßgeblich dazu bei, vorhersagbar zufriedenstellende Ergebnisse erreichen zu können. Zum Abschluss der Behandlung können auch durch Gegenüberstellung der Ausgangssituation und des Behandlungsfortschritts Erfolgserlebnisse festgehalten und dargestellt werden. Neben zusätzlicher Motivation können hierdurch auch Fehleranalysen durchgeführt und Anregungen für zukünftige Behandlungsplanungen gewonnen werden. Somit können sowohl Behandelnde, Lehrende als auch Patientinnen und Patienten von gründlicher Dokumentation profitieren. Ein im vorliegenden Heft vorgestellter Fall soll verdeutlichen, wie die Zusammenarbeit der zahnmedizinischen Disziplinen innerhalb des Studiums der Zahnmedizin gewinnbringend ablaufen kann. Hierbei ist ebenso die Initiative der Studierenden wie auch das Angebot durch die Lehrenden gefordert, um synoptische Behandlungskonzepte bereits innerhalb des Studiums der Zahnmedizin mit dem übergeordneten Ziel, Ausbildung und Versorgung zu verbessern, umsetzen zu können.

An dieser Stelle wünschen wir Ihnen viel Freude bei der Lektüre der vorliegenden Ausgabe der **dentalfresh!**



- 28 Endo-Kurs auf der IDS
- 30 Langsam, aber sicher in die eigene Praxis
- 32 Gründergeschichten
- 34 „Ich nehmen meine Projekte gerne in die eigenen Hände!“
- 36 Zum Uniset mit einem Klick
- 38 Integrative Oral Medizin (IOM) als Instrument der Selbstregulierung
- 39 Produkte

> LEBEN

- 40 News
- 41 Packt eure Koffer ...
- 42 Impressum

ANZEIGE



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein

#insiderwissen

Mit dem Newsletter
Junge Zahnmedizin





© custom scene - stock.adobe.com

OEMUS MEDIA AG

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



MEHR TUN FÜR EIN GESUNDES ZAHNFLEISCH UNTERSTÜTZEN SIE IHRE PATIENTEN DABEI



- 67 % Natriumbicarbonat ermöglicht eine 4 x effektivere Entfernung von Plaque[#]
- Hilft, Zahnfleischbluten zu reduzieren und vorzubeugen
- Reduziert gerötetes und geschwollenes Zahnfleisch



**Jetzt kostenfreie
Muster sichern!**

* gemäß einer im Jahr 2022 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.
im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta, bei zweimal täglicher Anwendung.

STUDIUM

Bund-Länder-Programm „Junges Wohnen“ gestartet

Bund und Länder stellen seit März dieses Jahres gemeinsame Mittel bereit, um mehr bezahlbaren Wohnraum auch für Studierende zu schaffen und zu modernisieren. Viele Studierende stehen angesichts der rasant steigenden Preise für Energie und Lebensmittel finanziell mit dem Rücken zur Wand. Bezahlbarer Wohnraum ist in so gut wie allen deutschen Hochschulstädten zur absoluten Mangelware geworden. Die Bundesregierung legt mit dem „Jungen Wohnen“ ein Förderprogramm mit einem Bundesanteil von 500 Millionen Euro auf. Das ist das größte Förderprogramm für junges Wohnen seit der deutschen Wiedervereinigung.

Quelle: Matthias Anbuhl, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Studierendenwerks, www.studentenwerke.de



Beim BAföG sind fürs Wohnen **360 Euro im Monat** vorgesehen. Das reicht in kaum einer Hochschulstadt für ein WG-Zimmer.

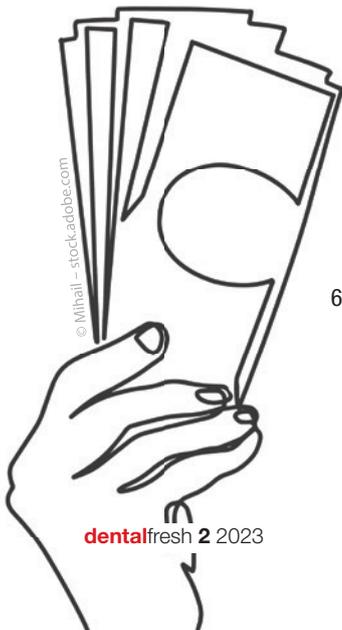


Die Zahl der staatlich geförderten Studienplätze ist seit dem Jahr 2007 um **52 Prozent gestiegen** – die Zahl der staatlich geförderten Wohnheimplätze aber nur um **7 Prozent**.

Money, money, money: Der eine hat's, der andere nicht

Eine kürzlich vorgelegte Befragung zur wirtschaftlichen und sozialen Lage von Studierenden zeigt: Die Studierendenschaft ist heterogener denn je. Dabei spiegelt sich die Heterogenität in der Herkunft, der Gesundheit sowie der wirtschaftlichen Situation wider. Während ein Viertel der Studierenden rund 1.300 Euro pro Monat zur Verfügung hat, wissen elf Prozent nicht, wie sie ihr Studium und das Leben drumherum finanzieren können. Zugleich zeigen die Daten, dass die Aussicht auf einen guten und sicheren Arbeitsplatz für 66,9 Prozent der Studierenden bei der Studienwahl wichtig oder sehr wichtig ist. Eine kurze Studiendauer spielt hingegen für 57,9 Prozent gar keine Rolle. Und mehr als die Hälfte (53,2 Prozent) hält Rankings bei der Hochschulwahl für nicht oder gar nicht bedeutend.

Quellen: DIE ZEIT: WISSEN³, Die Studierendenbefragung in Deutschland: 22. Sozialerhebung (BMBF)





© MK online - stock.adobe.com

DREHT DIE MUSIK AUF!

Eine neue Studie der Universität Ostfinland ergab, dass Hintergrundmusik bei Zahnmedizinstudierenden einen positiven Einfluss auf das Stressniveau hat und gleichzeitig ihre Leistung bei präklinischen Zahnvorbereitungsübungen verbessert. Die Ergebnisse der Pilotstudie wurden im *Journal of Dental Education* veröffentlicht. Die Forscher untersuchten die Auswirkungen von Hintergrundmusik auf 36 junge Zahnis während ihrer Phantomkopf-Trainingsübungen in einem Simulationslabor. Die Studierenden wurden gebeten, ihre Leistung während der Übungen ohne Musik und mit leiser, langsamer Hintergrundmusik zu bewerten. Zudem wurde zur Analyse der Leistung eine computergestützte Messung durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen: Die allgemeine Zufriedenheit der Studierenden mit Hintergrundmusik war hoch; dabei trug die Musik dazu bei, den Stress der Studierenden zu reduzieren und ihre Motivation zum Lernen zu steigern. Trotz der Hintergrundmusik verlief die Kommunikation reibungslos und die Qualität der Kavitätenpräparation wurde verbessert.

Quellen: ZWP online, University of Eastern Finland

Fast $\frac{3}{4}$ FRAUEN

Der Anteil der Studienanfängerinnen im Fach Zahnmedizin lag 2021 bei 71,7 Prozent.

Quellen: Statistisches Bundesamt;
Statistisches Jahrbuch 21/22 der BZÄK



© Alena - stock.adobe.com



Procodile Q.
Eine neue
Dimension
der Sicherheit.

Kernkompetenz,
weiter gedacht.



© 12/2021 - 100128079.002

www.ich-bin-endo.de

ZAHNI- STIPENDIUM:

Aktion gegen den Zahnärztemangel

Text: Arne Birger Jeske

INTERVIEW >>> Um junge Menschen während des Zahnmedizinstudiums zu unterstützen und den Nachwuchs regional zu binden, gibt es in Sachsen-Anhalt das „Zahni-Stipendium“. Im Wintersemester wird die Förderung von monatlich 500 Euro wieder an zehn Studierende vergeben, die sich dann für eine Assistenzzeit in der Region verpflichten. Ein Student, der den Zuschuss schon jetzt erhält, ist Julian Scharfenberg. Wie er davon erfährt – das und mehr verrät der Student im Interview.

Julian, du bist Stipendiat des Zahni-Stipendiums – wie kam es dazu und was musstest du für die Bewerbung tun?

Von dem Stipendium habe ich durch einen Freund erfahren. Da die Bewerbungskriterien mit keinem Nachteil verbunden waren, habe ich mich einfach beworben. Hierfür wurden ein Lebenslauf, alle relevanten Zeugnisschreibe und ein Motivationsschreiben verlangt. Das Motivations-

schreiben empfand ich als eine gute Gelegenheit, mich mit meinen beruflichen Zukunftsvorstellungen auseinanderzusetzen. Nach dem Einreichen der Unterlagen wurde man zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen, was in meinem Fall auch online möglich war. Das Gespräch verlief sehr ungezwungen und angenehm. Wenige Wochen später habe ich dann die Zusage bekommen, dass ich mich auf die zukünftige Unterstützung der KZV Sachsen-Anhalt freuen darf.

Wofür nutzt du die finanzielle Unterstützung?

Ich habe das große Glück, dass meine Eltern mich bei der Finanzierung meiner Wohnung und dem Lebensunterhalt unterstützen. Jedoch käme ich für meine Freizeit- und Feriengestaltung um einen Nebenjob nicht drum herum. Durch das Stipendium muss ich mir dahingehend keine Sorgen mehr machen. Der Zuschuss hilft mir, mich komplett auf mein Studium konzentrieren und auch noch etwas Freizeit genießen zu können.



Sachsen-Anhalts Zahnärzte werben mit Stipendien um Studierende

HIER
könnt ihr
euch bewerben!



Die KZV Sachsen-Anhalt unterstützt pro Jahr bis zu zehn Studierende der Zahnmedizin mit dem „Zahni-Stipendium“. Das Stipendium beträgt 500 Euro pro Monat und gilt auch für die vorlesungsfreie Zeit. Voraussetzung für die Bewerbung ist, dass die Studierenden bereits die zahnärztliche Vorprüfung bestanden haben. Mit der Förderung verpflichten sich die Empfänger, ihre zweijährige Vorbereitungszeit in Sachsen-Anhalt zu absolvieren. Weitere Informationen unter: www.zahni-stipendium.de

Quelle: KZV LSA

Das Stipendium verpflichtet dich, deine Assistenzzeit in der Region zu absolvieren – ist das ein großer Kompromiss für dich?

Die Verpflichtung, meine Vorbereitungszeit von zwei Jahren in Sachsen-Anhalt zu absolvieren, empfinde ich nicht als Einschränkung. Ich habe mir hier mittlerweile ohnehin meinen engsten Freundeskreis aufgebaut und meine zukünftige Frau gefunden. Es gefällt mir in Halle und der Region so gut, dass ich gerne hierbleiben will.

Was hast du für berufliche Ziele nach dem Studium?

Zum Start möchte ich in einer Praxis arbeiten, in der man Einblick in alle unterschiedlichen Bereiche der Zahnmedizin bekommt. Langfristig kann ich mir dann aber schon eine

Fachzahnarztausbildung in der Kieferorthopädie oder Oralchirurgie vorstellen.

Wem empfiehlst du das Stipendium und warum?

Das Stipendium kann ich grundsätzlich allen empfehlen, die in Sachsen-Anhalt bleiben oder später hier arbeiten wollen. Jedoch kann ich es auch allen ans Herz legen, die sich eventuell noch unsicher sind oder einfach noch keine konkrete Vorstellung haben, wo es sie mal hin verschlägt. Die Region hat viele schöne Orte und Gegenden, die es zu erkunden gilt. Außerdem ist die hohe Nachfrage an jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten meiner Meinung nach eine gute Gelegenheit, in Sachsen-Anhalt einen gesicherten Job zu finden oder sich hier etwas Eigenständiges aufzubauen. <<<

Erst Human- dann Zahnmedizin

Nach dem Abitur 2015 studierte Julian zuerst Humanmedizin an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Als er merkte, dass der Studiengang Zahnmedizin besser zu ihm passt, wechselte er 2019 das Fach. Aktuell studiert er Zahnmedizin im achten Fachsemester.





Studenten-Dozenten-Duo in „restaurativer“ Aktion

Text: Lilli Bernitzki

INTERVIEW >>> Die Lehre in der Zahnmedizin lebt ganz entscheidend von Zuspruch und Ansporn der Studierenden durch ihre Dozierenden. Ein Beispiel dafür findet sich am Standort Regensburg: Für einen internationalen Wettbewerb zu klinischen Anwendungen von Kompositen reichte Andreas Gärtner, Student der Zahnmedizin im zehnten Semester, auf Vorschlag seines Dozenten Dr. Konstantin Scholz seinen ersten Fall ein. Im folgenden Beitrag geben Student und Dozent Auskunft über ihre Zusammenarbeit. Uns stellt Andreas Gärtner seinen eingereichten Fall noch einmal vor.

Andreas, wie kam es dazu, dass du an der Ausschreibung teilgenommen haben?

Ich befinde mich zurzeit im letzten klinischen Semester vor dem Staatsexamen. Mein Kursleiter des Behandlungskurses der Zahnerhaltungskunde, Herr Dr. Konstantin Scholz, hatte den Wettbewerb des Dentalunternehmens GC im Semester vorgestellt. Beim GC Essentia Academic Excellence Contest sind international Studierende dazu aufgerufen, klinische Fallberichte zu Kompositanwendungen vorzustellen. Bisher habe ich noch an keinem europäischen Wettbewerb teilgenommen, da war es eine willkommene Herausforderung, sich an einem universitären Contest kurz vor dem Examen zu beteiligen.

Welche Vorteile und Möglichkeiten ergeben sich durch die Teilnahme?

Durch die Einreichung meiner Fallpräsentation über die Facebook-Gruppe zu dem Wettbewerb habe ich die Möglichkeit

ein Preisgeld für meine Semesterkasse zu gewinnen. Dafür brauche ich die meisten Likes auf meinem Beitrag. Außerdem könnte ich als möglicher Gewinner aus Deutschland in der Kategorie „undergraduate student“ eine Reise zusammen mit meinem Mentor nach Leuven in Belgien gewinnen. Dort findet der internationale Entscheid statt.

Stichwort Mentoring: Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang eine gute Studierenden-Dozenten-Beziehung?

Herr Dr. Scholz hat sich neben der intensiven und zeit- aufwändigen Kursbetreuung extra Zeit genommen und gab ästhetische und funktionelle Anregungen und Ratschläge zu meinem Fall. Für die Möglichkeit der Teilnahme mit meinem Patientenfall am Essentia Academic Excellence Contest von GC möchte ich mich sehr herzlich bei Ihm bedanken.

„Essentia Academic Excellence“-Wettbewerb

Der „Essentia Academic Excellence“-Wettbewerb ist eine besondere Gelegenheit, angehende Zahnmediziner in die Kunst der Farbauswahl einzuführen und ihnen zu zeigen, wie leicht sich ästhetische Restaurationen erzielen lassen. Durch Veranstaltungen wie den „Essentia Academic Excellence“-Wettbewerb möchte GC Studierende dazu ermutigen, ihre Fertigkeiten zu entwickeln und ihnen zugleich ein Forum bieten, diese zu beweisen und sich mit anderen Zahnmedizinstudenten in einem internationalen Umfeld auszutauschen.

Quelle: GC Germany GmbH



Herr Dr. Scholz, Sie begleiten die Studierenden im letzten klinischen Semester – können Sie einen kurzen Einblick in die Zusammenarbeit und Lehre mit den Studierenden geben?

Da ich zuvor mehrere Semester den Phantomkurs der Zahnerhaltung unterstützen und leiten durfte, macht es mir besondere Freude, die dort von den Studierenden erlernten Grundlagen nun in der klinischen Anwendung bei der Lösung komplexer Fälle der Zahnerhaltung und Parodontologie umgesetzt zu sehen. Im hier vorgestellten Fall von Herrn Gärtner war besonders erfreulich, dass eine interdisziplinär durchgeführte Behandlung aus Prothetik und Konservierender Zahnheilkunde, wie in der neuen Approbationsordnung für Zahnärzte und Zahnärztinnen vorgesehen, geplant und mit einem für den Patienten funktionell und ästhetisch sehr zufriedenstellenden Endergebnis durchgeführt werden konnte.

Was motiviert Sie in der Lehre und auf welche Weise können Sie Ihre Motivation an die Studierenden weitergeben?

Der Lehralltag macht neben der eigenen Patientenbehandlung und der wissenschaftlichen Tätigkeit an der Universitätsklinik große Freude, da selbst erworbenes Wissen an die Studierenden weitergegeben werden kann und man durch das individuelle Herangehen der einzelnen Studierenden an Behandlungssituationen auch selbst stets dazu lernt. Immer kritisch und offen an die eigenen Behandlungen heranzugehen und verschiedene Lösungswege für die Patientinnen und Patienten zu erarbeiten, ist meiner Meinung nach eine Kernkompetenz für alle zahnmedizinisch tätigen Kolleginnen und Kollegen in spe.

In welchem Rahmen hat sich die Fallvorstellung von Herrn Gärtner ergeben und in welcher Weise konnten Sie ihn in seinem Vorhaben unterstützen?

Herr Gärtner ist nach der Vorstellung des GC Essentia Academic Excellence-Contest zu Semesterbeginn selbstständig mit dem komplexen Patientenfall auf mich zugekommen. Der Fall wurde zunächst aufwendig durch ihn geplant und danach Schritt für Schritt einschließlich einer Fotodokumentation durchgeführt. Dabei kam auch der fachliche Austausch nicht zu kurz. Er zeigte dabei überaus große Eigeninitiative, um ein vorhersehbar gutes und ansprechendes Ergebnis für den Patienten zu erreichen. <<<



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

DER FALL aus dem KONS 2-Kurs eingereichte

Schilderung des Behandlungsverlaufs durch Stud. Andreas Gärtner

Ausgangssituation

Der männliche Patient ist 78 Jahre alt und hat sich im November 2022 mit Schmerzen und starker Lockerung an der Restbezaehlung im Oberkiefer in der Zahnklinik vorgestellt. Dem Patienten wurde angeboten, an einem Behandlungskurs der Prothetik teilzunehmen. Im Studierendenkurs wurde die Modellgussprothese im Oberkiefer nach Abschluss der chirurgischen Behandlung von mir durch eine Totalprothese ersetzt. Im jetzigen Semester sollte die abradierete Unterkieferfront 33–43 nicht nur optisch, sondern auch funktionell und unter Erhalt von möglichst viel Zahnhartsubstanz an die neue OK-Totalprothese mit neu festgelegter Bissituation angeglichen werden.

Vorgehensweise

Im Rahmen des Wettbewerbs habe ich ein Wax-up erstellt und davon einen Silikon-schlüssel angefertigt. Nach der Farbbestimmung für die zur Verwendung kommenden Kompositmaterialien von GC, dem Anlegen des Kofferdams, der Schmelzanschrägung und -ätzung und der Verwendung des Universaladhäsivs G-Premio BOND, folgte der Aufbau mittels Mehrfarbentechnik. Unter Hinzunahme des Silikon-schlüssels erfolgte die Schichtung von lingual nach labial mittels Schmelz- und Dentinfarben (Dark Enamel und Dark Dentin) mit abschließender Anpassung der Okklusion und Hochglanzpolitur.

Fazit

Das private Umfeld des Patienten reagierte sehr positiv auf das neue Gesamt-erscheinungsbild, was zusätzlich zur verbesserten Kaufunktion und Phonetik den Patienten sehr glücklich macht.



Oben: Ausgangssituation mit ausgedehntem Zahnhartsubstanzverlust im Unterkiefer-Frontzahnbereich des 78-jährigen Patienten. Durch Bisshebung im Seitenzahngebiet durch die prothetische Neuversorgung im Oberkiefer wurde zuvor Platz geschaffen, die durch Zahnkontakt entstandenen Substanzverluste im Unterkiefer direkt zu rekonstruieren. **Unten:** Zustand nach direkter Rekonstruktion der Unterkieferfront mithilfe von Komposit in Mehrfarbentechnik.

STUDIUM

2



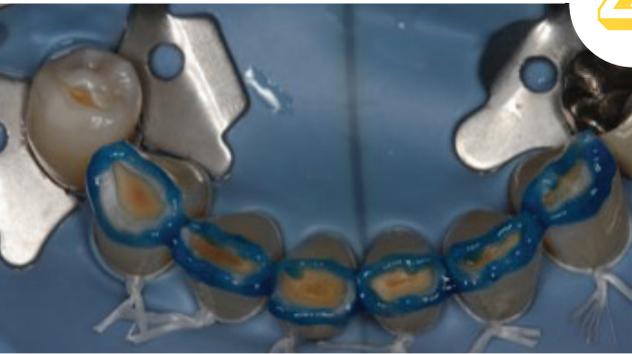
Separate Farbauswahl für Dentin und Schmelz mit auspolymerisierten Proben.

3



Silikon Schlüssel hergestellt mithilfe eines idealisierte Wax-ups im Labor.

4



Selektive Schmelzätzung.

5



Zustand nach minimaler Schmelzanschrägung, selektiver Schmelzätzung und Trocknung vor Applikation des Universaladhäsivsystems.

6



Status nach Therapieabschluss – **links oben:** rekonstruierte Unterkieferfront, bukkale Ansicht; **rechts oben:** rekonstruierte Unterkieferfront, inzisale Ansicht; **links unten:** klinisches Bild mit eingegliedert Oberkiefer-Totalprothese; **rechts unten:** seitliche Ansicht Unterkiefer.

PRAXIS



© Ekaterina Chemakina – stock.adobe.com

NEWS

WHY NIEDERLASSUNG: Macht mit und gebt Feedback!

Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) möchte ein Studienvorhaben unter dem Titel Berufsbild angehender und junger Zahnärztinnen und Zahnärzte (Y-Dent) „Niedergelassene“ umsetzen und braucht euer Feedback: Was hat euch bewegt, in die Niederlassung zu gehen? Die Ergebnisse sollen dabei helfen, Herausforderungen während der Niederlassung und in den ersten Praxisjahren zu erkennen und aus dem Weg zu räumen. Wer 2021 und 2022 den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt hat, kann die Fragebögen der IDZ beantworten. Bei Rückfragen zum genauen Prozedere oder für weitere Infos steht Marius Glassner (IDZ) unter m.glassner@idz.institute zur Verfügung.

Quelle: Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)



Praxis aktuell:

Steigende Kosten, Fachkräftemangel, Digitalisierung

Steigende Inflation, sinkende Kaufkraft, zunehmende personelle Engpässe – wie wirken sich diese aktuellen Entwicklungen auf den beruflichen Alltag der Heilberufler aus? Laut apoBank¹ war diese Berufsgruppe im vergangenen Jahr vor allem mit den steigenden Betriebskosten (69 Prozent), dem Fachkräftemangel (59 Prozent) und der Digitalisierung des Arbeitsplatzes (57 Prozent) beschäftigt. Einen Anstieg der Umsätze vermerkte dagegen im Schnitt nur jeder Dritte der Befragten. Bei den Zahnärzten waren es 40 Prozent, die eine Umsatzsteigerung generieren konnten.

Quelle: apoBank

¹ Die Online-Umfrage „Berufsausübung in Krisenzeiten“ wurde im April 2023 mit dem apoBank-eigenen Online-Panel durchgeführt. Befragt wurden berufstätige, angestellte und selbstständige Ärzte, Zahnärzte und Apotheker im Alter von 25 bis 65 Jahren. 601 Antworten wurden ausgewertet.

NEWS

All about kids & teens: ZWP zur Kinderzahnmedizin

Ihr interessiert euch für die aktuelle, facettenreiche Kinderzahnmedizin? Dann schnappt euch die Ausgabe der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* 6/23 und erfahrt über Tipps, Interviews, Beiträge und mehr, was das Fachgebiet derzeit umtreibt, welche Herausforderungen und Trends bestehen und wohin engagierte Kinderzahnärzte die Reise steuern.



Hier geht's
zum ePaper:



KI WEITER AUF VORMARSCH

Forscher der University of Hong Kong (HKU) haben erfolgreich künstliche Intelligenz (KI) zur Erkennung von Zahnfleischentzündungen mittels intraoraler Fotografien eingesetzt. Die KI-Algorithmen erkennen Anzeichen wie Rötung, Schwellung und Blutungen entlang des Zahnfleischrands mit über 90 Prozent Genauigkeit.

Quellen: ZWP online, The University of Hong Kong



© phonlamaiphot - stock.adobe.com

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





GUTE LAUNE
BEI DEN
TEILNEHMENDEN

LEBENDIGE NACHWUCHSFÖRDERUNG: YOUNG SCIENTISTS IN DENTISTRY 2023

© OEMUS MEDIA AG

Text: Lilli Bernitzki, Marlene Hartinger

EVENT >>> Am 23. und 24. Juni 2023 fand am Lehrstandort Halle (Saale) die Traditionsveranstaltung „Young Scientists in Dentistry“ statt. Dabei boten sechs junge Forscherinnen der Universitäten Leipzig, Halle (Saale) und Dresden Einblicke in ihr breites Spektrum an Forschungsprojekten und beeindruckten Publikum und Jury zugleich. Die rund 120 Teilnehmenden des ersten klinischen Semesters konnten neben dem fachlichen Deepdive vor allem auch Orientierungshilfen für Ihr eigenes Promotionsvorhaben gewinnen und profitierten vom außerordentlichen Engagement der erfahrenen Kollegen.

Kern der Veranstaltung bildeten die Kurzvorträge der jungen Promovendinnen, in denen sie ihre aktuellen Forschungsarbeiten präsentierten. Sechs Wissenschaftlerinnen beeindruckten mit ihren fundierten Beiträgen und traten in den Wettbewerb um die begehrten Young Scientists Awards. Die Jury, bestehend aus Univ.-Prof. Dr. Rainer Haak (Leipzig), Prof. Dr. Christian Gernhardt (Halle [Saale]) und Univ.-Prof. Dr. Christian Hannig (Dresden), entschied sich in diesem Jahr für eine ungewöhnliche Prämierung der Forschungsbeiträge, um die außergewöhnliche Qualität der Arbeiten angemessen zu würdigen. Anstelle der klassischen Reihen-

folge von erstem, zweitem und drittem Platz vergaben die Dozenten dreimal einen äußerst verdienten 1. Platz und dreimal einen ebenso verdienten 2. Platz. Damit ging keine Teilnehmerin leer aus – eine anspornende und überaus positive Tatsache!

Festvortrag gab persönliche Einblicke

Ein Höhepunkt der Veranstaltung war der Festvortrag von Univ.-Prof. Dr. Kerstin Bitter, der neuen Direktorin der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie am Universitätsklinikum Halle. In einem persönlichen Rück-

SECHS TEILNEHMERINNEN, SECHS GEWINNERINNEN

1. Gesa Stache (Leipzig): „Klinische Bewertung eines Universaladhäsivs und quantitative Analyse der Restaurationsränder – eine randomisierte 36-Monats-Studie.“
1. Vanessa Neumann (Dresden): „Etablierung einer Life-Dead Real-Time PCR zur Quantifizierung der mikrobiellen Kolonisation von Wurzelkaries“
1. Pauline Zimmer (Halle [Saale]): „SNPs in Genen der Immunantwort als Schnittstelle zwischen Parodontitis und rheumatoider Arthritis“
2. Theresa Antonia Rott (Leipzig): „Gingivale Inflammation und Kollagenaseaktivität bei Ausdauerleistungssportlern im Saisonverlauf.“
2. Julia Grundmann (Dresden): „Visualisierung und Charakterisierung okklusaler kariöser Läsionen mit optischen Bildgebungsverfahren in-vitro.“
2. Nele Krayl (Halle [Saale]): „Eine Sozialraumanalyse zur Zahngesundheit von Kindern in einem ländlichen Landkreis“

Online geht's weiter zur Bildergalerie.



blick auf ihren Werdegang, der sie von Greifswald über Berlin nach Halle (Saale) führte, bot sie den jungen Teilnehmenden inspirierende Karriereeinsichten. Neben wertvollen Ratschlägen für die wissenschaftliche Karriere war vor allem ihre Leidenschaft für den Fachbereich im Auditorium zu spüren.

Fazit

Die Veranstaltung „Young Scientists in Dentistry“ endete nach anderthalb Tagen voller inspirierender Kurzvorträge, Workshops zur Herangehensweise an Promotionsprojekte sowie einem abendlichen Get-together äußerst erfolgreich. Die Teilnehmenden wurden mit zahlreichen Eindrücken, Tipps und Empfehlungen für ihr wissenschaftliches Leben und Arbeiten in ihren Uni-Alltag entlassen. Eine herzliche Kollegialität und ein authentischer Umgang mit dem Nachwuchs prägten die Veranstaltung und spiegeln das Engagement der Dozenten und ihrer Teams wider, die mit großer Begeisterung die Werbetrommel für Wissenschaft und Promotion rührten – so geht gelebte Nachwuchsförderung! <<<



2. STATION: DENTALFRESH ON THE ROAD

Die Veranstaltung in Halle (Saale) bot eine perfekte Bühne für die zweite Station unserer „dentalfresh on the road“-Tour. Dabei kam nicht nur die *dentalfresh* gut an, auch unsere Journalreihe und die *ZWP* wurden zahlreich zur Hand und mitgenommen. Gleichzeitig kamen wir mit dem zahnmedizinischen Nachwuchs ins Gespräch und konnten neue Themen aufgreifen. Wir freuen uns schon auf die nächste Station.



Die *dentalfresh* kam bei den Zahnis gut an.



Wir kommen zu **Euch** auf den Campus!



Die eigene Praxis auf Mallorca

Text: Lilli Bernitzki

INTERVIEW >>> Dr. Philipp Vogelsang praktiziert seit 2014 als deutscher Zahnarzt auf Mallorca. Den Traum von der eigenen Praxis hat er sich schon kurz nach seiner Auswanderung erfüllt. Seine Clinica Dental Vogelsang versorgt Einheimische und Touristen vor allem im Bereich Prothetik und Ästhetik. Schöne Zähne sind auf der Sonneninsel besonders gefragt, doch gerade in den Sommermonaten erlebt sein Team auch außergewöhnliche Notfälle, wie sie eben nur im Urlaub passieren. Wie sich der Praxisalltag mit Patienten unter Palmen gestaltet und welche Ziele Dr. Vogelsang noch verfolgt, hat er im Interview verraten.

Herr Dr. Vogelsang, wie kam es zu Ihrer Auswanderung und welche Hürden gab es zu bewältigen?

Den Gedanken ans Auswandern fand ich schon immer spannend. Nach meinem Examen war mir der Schritt aber noch zu früh und ich wollte erst Berufserfahrung sammeln und die Assistenzzeit in Deutschland ableisten. Vier Jahre später war es dann soweit. Für Mallorca habe ich mich letztendlich entschieden, weil mir Land und Sprache zusagten. Außerdem war die Lage auf der Insel nach der Finanzkrise weniger angespannt als auf dem Festland. Nach einigen Initiativbewerbungen bekam ich schließlich 2013 den Anruf, dass eine Stelle zu besetzen sei,

das war mein Startschuss. Leider folgte noch eine Menge Papierkram, besonders um das Genehmigungsverfahren, der alles etwas in die Länge zog. Als deutscher Zahnarzt in Spanien direkt zu praktizieren, ist nicht möglich, und ich musste meinen Titel erst aufwendig homologisieren lassen.

Wie hat sich Ihre berufliche Situation entwickelt und wie kam es zur Gründung der eigenen Praxis?

Auch wenn die erste Stelle nicht so zufriedenstellend war, hatte ich den wichtigsten Schritt, um im Ausland Fuß zu fassen, getan. Die Niederlassung ein Jahr später war eher aus der Not

heraus geboren, da es einfach keine Arbeitsangebote auf der Insel gab. So musste ich deutlich früher den Weg zur eigenen Praxis einschlagen, als es geplant war. Da es zu dieser Zeit die einzige Möglichkeit war, auf der Insel zu bleiben, bin ich heute natürlich sehr froh, dass alles so gekommen ist.

Was sind die Herausforderungen, in Spanien zu praktizieren?

Alles läuft erst einmal anders: Auch wenn Spanien natürlich in der EU ist und einem im Urlaub die Unterschiede nicht so groß vorkommen, so ist die spanische Kultur doch eine ganz andere. Neben dem privaten Einleben,

dem Knüpfen sozialer Kontakte und den sprachlichen Herausforderungen kommt natürlich sehr viel Verantwortung für die eigene Praxis hinzu.

Wo sehen Sie die Hauptunterschiede im zahnmedizinischen Arbeitsalltag zu Deutschland?

Der Alltag in der Praxis unterscheidet sich darin, dass wir beispielsweise QM-Systeme oder die Telematik gar nicht haben. Auch brauchen die Geräte nicht gewartet und validiert zu werden, was das Arbeiten auch schon mal entspannter machen kann. Zudem läuft die Abrechnung ganz anders – wir arbeiten als reine Privatpraxis. Ich musste mich daran gewöhnen, dass hier sehr viel mehr über Geld gesprochen wird als in Deutschland. Viele Patienten haben keine Versicherung und zahlen die Leistungen aus der eigenen Tasche. In der gesetzlichen Versicherung in Spanien ist zum Beispiel nur die Entfernung von Zähnen inkludiert. Alles andere sind Privatleistungen, was man leider auch am Zahnstatus der Bevölkerung sehen kann. Das Niveau der zahnärztlichen Versorgung ist durch

die mangelnde Absicherung sicherlich schlechter als in Deutschland. Die Behandlungen werden in der Regel gleich im Anschluss bezahlt, wir haben also keine Abrechnungsabteilung, die Rechnungen verschickt oder Zahlungseingänge prüft. Weiterhin sind für uns Fallzahlen, Scheine pro Quartal, Abrechnungsbestimmungen und Budgetierung Fremdwörter. Wenn ich eine Krone bei einem Patienten mache, steht auf der Rechnung genau die eine Position: Vollkeramische Krone und der Preis. Wobei man in der Gestaltung der Preise vollkommen frei ist. Es gibt keine Liste wie die GOZ, nach der man sich richten muss.

Wie gestaltet sich Ihr Behandlungsspektrum auf der Urlaubsinsel?

Jetzt im Sommer wird es meist ein wenig ruhiger und der Behandlungsalltag ändert sich. Besonders von Juni bis August reduzieren sich prothetische und chirurgische Behandlungen auf ein Minimum, denn bei 35 bis 40 Grad ist dies keine große Freude und ich rate bei diesen Temperaturen von großen chirurgischen Eingriffen ab. Das heißt, im

„Auf Mallorca erlebt man immer wieder **kuriose Geschichten**: Mal verliert ein Patient beim **Tauchen in der Welle** seine Prothese und benötigt ganz schnell eine neue – oder jemand wacht nach einer **langen Partynacht** auf und Frontzahnbrücke sowie die Erinnerungen sind verloren.“

Sommer verlagert sich unser Behandlungsspektrum eher auf den typischen Notfallbereich: Schwellungen, Schmerzen und viele endodontische Behandlungen. Dazu kommen die klassischen Unfälle im Pool, auf dem Fahrrad oder im Nachtleben – das ist dann an der Tagesordnung. Auf Mallorca erlebt man immer wieder kuriose Geschichten: Mal verliert ein Patient beim Tauchen in der Welle seine Prothese und benötigt ganz schnell eine neue – oder jemand wacht nach einer langen Partynacht auf und Frontzahnbrücke sowie die Erinnerungen sind verloren.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit externen Anbietern und Laboren?

Eigentlich gibt es hier keinen Unterschied zu Deutschland. Wir haben ebenfalls sehr gut ausgestattete Dentaldepots und man hat die Materi-

alien trotz Insellage meist am nächsten Tag, obwohl die Depots in der Regel auf dem Festland sind. Die Logistik ist sehr gut und es gibt keinerlei Probleme mit den Materialien. Im Gegenteil: Medikamentenmangel wie in Deutschland haben wir hier überhaupt nicht. Ich arbeite mit zwei Dentallaboren zusammen, welche beide hochmodern aufgestellt sind, und ich kann keinen wesentlichen Unterschied zu Deutschland benennen. Eines der Labore wird von einem deutschen Zahntechnikermeister geführt. Die Laborpreise sind hier etwas günstiger als in Deutschland. Manchmal müssen diese zudem ziemlich schnell arbeiten – häufig haben wir Patienten, die nur für eine bestimmte Behandlung einfliegen. Dann muss natürlich immer alles perfekt passen und die Anspannung ist etwas höher. Fehler wären in solchen Fällen fatal.

Wie wird sich Ihre Praxis perspektivisch entwickeln?

Wir sind erst im Sommer 2021 mit der Praxis umgezogen, da unser vorheriger Standort nicht optimal lag und wir nicht mehr genügend Platz hatten. Im Frühjahr 2022 habe ich mir zudem Verstärkung gesucht und sie in meiner Kollegin Dr. Laura Mielke gefunden. Sie hat ebenfalls in Köln studiert und es harmoniert bestens. Unsere Art der Patientenbehandlung und Kommunikation ist sehr ähnlich. Generell pflegen wir in unserem Team insgesamt einen sehr freundschaftlichen Kontakt auf Augenhöhe. Dazu sind die Perspektiven hier auf Mallorca sehr gut und wir müssen uns derzeit keine Sorgen machen. Wenn die Praxis weiterhin so gut läuft, könnte es nochmals zu einer Umstrukturierung und Vergrößerung der Räume kommen, doch feste Pläne gibt es noch nicht. <<<

5 Auswandertipps aus erster Hand

1

Unterstützung bei Behördengängen:

Es gibt keine offizielle Anlaufstelle für Auswanderer auf Mallorca. Freie Berater und spezialisierte Dienstleister können bei der Beantragung von Dokumenten und der Anmeldung helfen.

Sprachkenntnisse sind entscheidend:

Auf Mallorca ist das Niveau in Fremdsprachen generell niedrig. Daher ist es wichtig, Spanisch auf einem guten Kommunikationsniveau zu beherrschen, um erfolgreich mit Patienten interagieren zu können.

2

3

Netzwerkaufbau:

Der Aufbau von Kontakten zu anderen Zahnärzten und medizinischen Einrichtungen auf der Insel ist wichtig, um Partnerschaften zu schließen und Empfehlungen zu erhalten. Facebook-Gruppen bieten eine Plattform für Austausch und Treffen.

Chancen auf dem Dentalmarkt:

Der Markt für Zahnärzte auf der Insel war bisher übersättigt, aber mit dem Ausscheiden älterer Kollegen ergeben sich neue Möglichkeiten für junge Zahnärzte, Fuß zu fassen. Die Einführung von Sprachanforderungen hat diesen Wandel begünstigt

4

5

Herausforderungen mit Patienten:

Spanische Patienten sind oft an große Kliniken gebunden, die mit den hiesigen Versicherungen zusammenarbeiten. Die Gehälter in solchen Einrichtungen können niedrig sein, was den Zugang zu spanischen Patienten erschwert.

Biodentine™ XP

Das therapeutische Füllmaterial –
ideal bei direkter und indirekter Überkappung
und vielen weiteren Indikationen

Caries profunda? Mit Biodentine™ können
Sie sich problemlos der Pulpa nähern.

- ▶ bioaktiv & biokompatibel
- ▶ antimikrobiell
- ▶ dichte Versiegelung

NEU



- ▶ All-in-one Kartusche
- ▶ direkt in die Kavität applizierbar
- ▶ in zwei Größen erhältlich



Alle Vorteile von Biodentine™
in einer neuen eXPerience

Teilnehmende und
Mitwirkende bei der
ersten AluFaTa im
Mai 2023.

BDZA ALUFATA:

PREMIERE MIT VOLLEM PROGRAMM

Text: Dr. Felix Roth

EVENT >>> Die Premiere der ersten BdZA AluFaTa (AlumniFachTagung) war ein voller Erfolg. Die Veranstaltung, die speziell für junge Zahnärzte konzipiert wurde, lockte 70 Teilnehmer aus ganz Deutschland nach Neuss und Düsseldorf.

ÜBER DIE BDZA ALUFATA

Die BdZA AluFaTa (AlumniFachTagung) ist eine exklusive Veranstaltung, die sich speziell an junge Zahnärztinnen und Zahnärzte richtet. Sie bietet eine Plattform für fachliche Weiterbildung, Networking und den Austausch von Erfahrungen. Die BdZA AluFaTa wird in Zukunft jährlich vom Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) organisiert und findet an wechselnden Standorten statt. Weitere Informationen finden Sie unter www.bdza.de/alufata.

Vom 12. bis 14. Mai 2023 fand die BdZA AluFaTa in den Räumlichkeiten der Firma Hager & Meisinger in Neuss statt. Das dreitägige Event bot den Teilnehmern eine Fülle von Vorträgen zu allen relevanten Themen der Zahnmedizin sowie spannende Hands-on-Workshops, die individuell buchbar waren. Dabei wurden explizit solche Themen behandelt, die den Zahnmedizinern in ihren ersten Berufsjahren mitunter noch große Fragen stellen.

Namhafte Referenten aber auch Young Speaker aus der Branche präsentierten aktuelle Erkenntnisse und Best

Practices. Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer, Dr. Romy Ermler, und Dentista-Vorstandsmitglied, Dr. Rebecca Otto, zeigten sich sichtlich begeistert. Die Veranstaltung bot jedoch nicht nur fachliche Weiterbildung, sondern auch ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm. Die Teilnehmer hatten unter anderem die Möglichkeit, ein klassisches Brauhaus in Düsseldorf zu besuchen und das spektakuläre Feuerwerk zum Japantag zu erleben.

Die BdZA AluFaTa wurde auch durch die großzügige Unterstützung der Sponsoren ermöglicht. Die Organisatoren möchten daher ihren herzlichen Dank an die Sponsoren aussprechen, die diese einzigartige Veranstaltung unterstützt haben. Ohne ihre Hilfe wäre die BdZA AluFaTa nicht möglich gewesen. Die Premiere der ersten BdZA AluFaTa war ein großer Erfolg und hat gezeigt, dass der Bedarf an speziellen Veranstaltungen für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte hoch ist. Die Organisatoren planen bereits die Fortsetzung im nächsten Jahr und freuen sich auf eine noch größere Teilnehmerzahl und weitere spannende Vorträge und Workshops. <<<

Weitere Informationen zum BDZA: www.bdza.de



Online geht's weiter zur Bildergalerie.



Sie wünschen sich effiziente Produkte?
 Reduzieren Sie Ihren Materialbedarf und nutzen Sie unsere
universellen, adhäsiven Produktlösungen

Wiederherstellen



- ✓ Kompatibel mit allen GC Composites
- ✓ Hoher Haftverbund in allen Ätzverfahren

Befestigen



- ✓ Kompatibel mit allen GC Befestigungs-Composites
- ✓ Sehr dünne Filmstärke

Stumpfaufbauten



- ✓ Optionale Dualhärtung
- ✓ Hoher Haftverbund auch bei Bulk-Fill-Versorgungen

Reparieren



- ✓ Geeignet für direkte und indirekte Versorgungen
- ✓ Reparaturen sehr einfach umsetzen



G-Premio BOND

- ✓ Saubere Anwendung
- ✓ 300 Tropfen je Flasche
- ✓ Universelle Anwendung



G-Premio BOND
 Lichthärtendes
 Einkomponenten-Universaladhäsiv



GC Composite
 Lichthärtendes
 Composites



GRADIA® CORE
 Dualhärtendes Composite für
 Stumpfaufbauten und Stiftbefestigungen



GC REPAIR KIT
 Kit für alle intraoralen Reparaturen
 am Behandlungsstuhl



G-CEM ONE™
 Universelles, selbstadhäsives
 Befestigungs-Composite



everX Flow®
 Glasfaserverstärktes, fließfähiges
 Composite für den Dentinersatz



Für jeden Ihrer Workflows die passende Lösung von GC!



SCAN ME



Macht Berufserfahrung UNVORSICHTIG?

Text: Dr. Carla Benz

„Sobald ich glaube, dass ich's kann, dass ich weiß, wie es geht, wird es wieder gefährlich. Ich werde arrogant, ich werde unvorsichtig – ich sehe mich nicht mehr vor.“ So beschreibt der Verhandlungsexperte Matthias Schraner in einem Interview die Tücke langjähriger Erfahrung in Verhandlungssituationen. Besonders für die zwischenmenschliche Kommunikation im beruflichen Kontext hat dies große Bedeutung. Wir Zahnärzte sind die Experten für das Behandlungs- und Versorgungsangebot unserer Patienten, die Patienten jedoch sind die Experten für das ERFAHREN einer Erkrankung und manchmal auch deren Therapie. Diese Situation ähnelt sehr stark einer Verhandlungssituation, wie von Herrn Schraner oben beschrieben.

Die zu diesem Thema passende Studie wurde 2019 unter dem Titel: „Working experience is not a predictor for good communication: Results from a controlled trial with simulated patients“ im *European Journal of Dental Education* veröffentlicht. Die Arbeitsgruppe der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg beschäftigte sich mit der Fragestellung, inwieweit sich das Kommunikationsverhalten von Zahnärzten mit hoher Berufserfahrung zu demjenigen von Zahnmedizinstudierenden mit wenig Berufserfahrung unterscheidet. Der Untersuchung lagen die Hypothesen zugrunde, dass Zahnärzte mit Berufserfahrung ihre kommunikativen Fähigkeiten besser einschätzten als Studierende, und ihr Einfühlungsvermögen mit zunehmender Berufserfahrung abnimmt. Eigens für die Studie trainierte Simulationspatienten mimten besonders ängstliche und/oder unmotivierte Patienten. Die Teilnehmenden bewerteten sich mittels Selbsteinschätzungsfragebögen und wurden zudem durch Tutoren objektiv und die Patienten subjektiv bewertet.

Die Ergebnisse dieser aufwendigen Befragung zeigten, dass Zahnärzte mit hoher Berufserfahrung ihre kommunikativen Fähigkeiten mit ängstlichen und unmotivierten Patienten signifikant besser einschätzen als die Studierenden. Die Befragung der Simulationspatienten zeigte signifikante Unterschiede, die ein höheres Einfühlungsvermögen der Studierenden vermuten lassen. Auch die Tutoren bemerkten, dass die jungen Kollegen signifikant mehr Raum für Fragen der Patienten zuließen. Zahnärzte mit hoher Berufserfahrung neigen demnach dazu, ihre tatsächlichen Kommunikationsfähigkeiten zu überschätzen.

Wie bewusst holen Sie sich von Ihren Patienten einen eindeutig formulierten Behandlungsauftrag ab? Insbesondere bei aufwendigen und kostspieligen Versorgungsleistungen ist eine klare Kommunikationsstruktur wichtig, um Missverständnisse und mitunter Unzufriedenheit zu vermeiden. Weil Patienten Individuen sind, sollten wir uns niemals sicher sein, „genau zu wissen, wie es geht“! Sie müssen dazu kein Kommunikationstraining absolvieren. Die mentale Haltung ist, wie so oft, entscheidend. Bleiben Sie auch nach vielen Jahren der Erfahrung offen und vorsichtig und geben Sie Ihren Patienten den notwendigen Raum, um Ihre gemeinsamen Vorstellungen von der Behandlung abzugleichen. Bewusste Kommunikation kann so viel Einfluss auf das Konfliktpotenzial und den Behandlungserfolg haben, daher sollten wir dies stets im positiven Sinne zu nutzen wissen.



Infos zur Autorin



Dr. med. dent. Carla Benz

Zahnärztin

Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit

Department Zahnmedizin

Universität Witten/Herdecke

info@tigertanz.com

DIE SUMME DER KLEINEN DINGE

Text: Michael Steinbach

Wir alle teilen eine Welt, und wir alle hinterlassen Spuren. In Zeiten einer gesellschaftlichen Debatte rund um Klimawandel und Umweltschutz ist das Thema Nachhaltigkeit längst auch in der Dentalwelt angekommen. Die praktische Umsetzung im zahnmedizinischen Alltag ist jedoch nach wie vor als Herausforderung anzusehen.

Von biokompatiblen Materialien bis hin zur Unterstützung von Umweltinitiativen: Nachhaltige Lösungsansätze in der Zahnmedizin schließen prinzipiell ein breites Spektrum an Möglichkeiten ein. Beispielsweise machen die strengen, notwendigen Hygienevorschriften, die zu diversen bisher noch unvermeidlichen Einmalprodukten führen, einen vollkommen nachhaltigen zahnärztlichen Behandlungsalltag bis dato jedoch nur bedingt umsetzbar.

Dass ein generelles Umdenken im Gange ist, zeigen auch Initiativen wie das Qualitätssiegel „Die Grüne Praxis“, eine Bewegung mit dem Ziel, den ökologischen Fußabdruck in der Zahnarztpraxis zu optimieren. Mittlerweile ist auch unsere Praxis Lieblings-Zahnarzt in Köln Teil dieser Initiative. Siegel wie dieses sollten unseres Erachtens jedoch allenfalls als ein Etappenziel auf dem Weg zu ganzheitlich gelebter Nachhaltigkeit betrachtet werden. Wie so oft, wenn es um große Ziele geht, macht das „Wir“ den Unterschied. Ein Interesse und Bewusstsein des gesamten Praxisteam sind aus unserer Sicht die Voraussetzung für eine stetige Weiterentwicklung – und genau um diese geht es bei solch komplexen Herausforderungen und Zielen.

Um unsere Praxen bestmöglich in Sachen Nachhaltigkeit unterstützen zu können, hat unser Team Lieblings-Zahnarzt die Beratung der spezialisierten Umweltberaterin Jasmin Dörner (www.einfachfair.com) in Anspruch genommen. Auf der

Grundlage einer sehr umfassenden Nachhaltigkeitsanalyse der Kölner Praxis wurde das zusammenfassende Gutachten als Grundlage für Jahresziele genommen, die im Praxisteam nun mit vielfältigen Maßnahmen und koordiniert durch ein „Nachhaltigkeitsteam“ aus den Reihen der Mitarbeiter umgesetzt werden. Auf Basis der bisherigen Ergebnisse sind wir überzeugt, dass diese zeitliche und wirtschaftliche Investition sowie eine jährliche Neubewertung des Erreichten das diesbezügliche Bewusstsein bereits verändert und zu positiven neuen Gewohnheiten und einer stärkeren Aufmerksamkeit geführt haben.

Schon seit Jahren wurde in Köln zwar nahezu papier- und abdruckfrei gearbeitet und die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel durch Mitarbeiter und Patienten gefördert. Inzwischen sind jedoch beispielsweise Lieferanten, Verbrauchsmaterialien und die Praxiskleidung durch nachhaltigere Alternativen ersetzt worden. Im Einkauf wird so weit wie möglich auf kurze und effiziente Transportwege geachtet und der Betrieb von energieeffizienten Geräten mit Ökostrom wurde weiter optimiert. Es ist die Summe der kleinen Dinge, die schließlich für Veränderungen sorgt. Doch der erste Schritt einer jeden nachhaltigen Veränderung liegt in der bewussten Selbsterkenntnis und Bereitschaft eines jeden Einzelnen – vom Praxisinhaber bis zur Auszubildenden. Es ist den erforderlichen Einsatz wert, dem Thema Nachhaltigkeit als Praxis eine entsprechende Bedeutung beizumessen. <<<



KONTAKT

Michael Steinbach, Geschäftsführer
Team Lieblings-Zahnarzt GmbH
www.teamliebingszahnarzt.de

Infos zum Autor



M A R K T

NEWS

5 FREIKARTEN: Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin

Am 15. und 16. September 2023 findet im pentahotel zum zwanzigsten Mal das Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin statt. Die Teilnehmer erwartet erneut ein vielschichtiges und hochkarätiges Programm. Bewährtes, aber auch Neues und vor allem Innovatives wird beim Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin im Fokus von Vorträgen, Seminaren und Diskussionen stehen. Auch im Jubiläumsjahr zeigt das Event, was wissenschaftlich abgesichert als „State of the Art“ gilt und welche Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven sich daraus für den Praxisalltag ergeben. Eine besondere Rolle spielt dabei das Komplikationsmanagement. Ausgehend von den Ursachen, sollen für die einzelnen Themenbereiche Lösungswege aufgezeigt und unterschiedliche Herangehensweisen diskutiert werden. Mit erstklassigen Referenten, einer erneut sehr komplexen und praxisorientierten Themenstellung und diversen Seminaren für das ganze Praxisteam verspricht das Leipziger Forum, wieder ein hochkarätiges und spannendes Fortbildungsereignis zu werden.

OEMUS MEDIA AG • www.oemus.com • www.leipziger-forum.info



5 Freikarten für Zahnis: Anmeldung mit Aktionscode „dentalfresh“

Programm und Anmeldung:



12,41 Euro

Der allgemeine gesetzliche Mindestlohn in Deutschland soll zum 1. Januar 2024 von 12,00 auf 12,41 Euro und zum 1. Januar 2025 auf 12,82 Euro steigen. Diesen Vorschlag legte die zuständige Mindestlohnkommission Ende Juni in Berlin vor.

Quelle: Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)





Kommt nach Hamburg:
 Kostenfreie Teilnahme für Studierende!
 Aktionscode „dentalfresh“

DGZI-Jahreskongress: Implantologie im Team

Am 6. und 7. Oktober 2023 findet in Hamburg der 52. Internationale Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) unter dem Motto „Implantologie im Team – Implantologie ist Team“ statt. Besucher dürfen sich auf ein impulsgebendes Programm freuen, das von der Interaktion zwischen Teilnehmenden, Referenten und der Industrie lebt und Praktiker, die Zahnärztliche

Programm und Anmeldung:

Assistenz sowie Zahntechniker gleichermaßen anspricht. Das zweitägige Event schließt Strategievorträge, Übertragungen von OP-Tutorials und Table Clinics ein. Ziel des Kongresses ist es, erstklassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich über die Vorstellung von Innovationen bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis zu schlagen.

OEMUS MEDIA AG • www.oemus.com • www.dgzi-jahreskongress.de

Hier geht's zum ePaper:

ZWP spezial 6/23: Money von A bis Z

Die Grundlage des wirtschaftlichen Praxiserfolgs ist eine solide Budgetierung: Dazu gibt die neuste Ausgabe des *ZWP spezial* einen breit gefächerten Einblick in dentale Finanz- und Abrechnungsthemen. Neben aktuellen News und Statements zum unveränderten GOZ-Punktwert liefert das Heft inspirierende Interviews zu digitalen Lösungen für den Praxisalltag. Mit einem zahlenstarken Update für die dentale Themenwelt werden Aspekte von Abrechnung bis Zusatzversicherung abgedeckt.

Sicher. Sauber. ALPRO.



Reinigung, Desinfektion und Pflege von Absaugsystemen

Die 2-Phasen Reinigungstechnologie von ALPRO mit der Alpro-Jet-Serie gewährleistet eine zuverlässige Aufbereitung Ihres Absaugsystems (egal ob mit oder ohne Amalgamabscheider).

Lassen Sie sich überzeugen von unseren ALPRO-Teams: **AlproJet-D und AlproJet-W**
AlproJet-DD und AlproJet-W



Endo-Kurs AUF DER IDS

Text: Dorothee Holsten

FORTBILDUNG >>> Der IDS Messestand von Komet Dental war dieses Jahr ganz besonders konzipiert. Er besaß eine eigene „Arbeitszone“, in der EndoFIT Essential- und Komet BioSeal-Kurse für Zahnärzte angeboten wurden. Einer der Kurse war konkret Studierenden vorbehalten, die an den zehn Arbeitsplätzen unter professioneller Anleitung die Feilensysteme FQ und Procodile Q testen konnten.

Der Endo-Kurs von Komet Dental speziell für Studierende auf der IDS war ein gutes Beispiel dafür, wie dynamisch das Unternehmen diese Kundengruppe frühestmöglich in die Fortbildung miteinbindet. Der Akquise an den Unis durch die Komet Studierendenbetreuer waren viele Interessierte nach Köln auf die IDS gefolgt, um direkt am Messestand zu testen – und zwar unter Anleitung eines versierten Fachmanns. Der Endo-Experte Dr. David William Christofzik stand Rede und Antwort v. a. zur jüngsten Feilengeneration. Gemeint ist FQ, das neue wärmebehandelte rotierende Feilensystem als logische Ergänzung zu dem bereits im Markt etablierten vorbiegbaren reziprokierenden Feilensystem Procodile Q. Dr. Christofzik führte durch die Anwendung beider Feilensysteme, und alle Studierenden konnten für sich entscheiden, ob sie die Wurzelkanalaufbereitung lieber rotierend oder reziprokierend ausprobieren möchten. Dr. Christofzik: „Die Studierenden übten an Acrylblocken und erkannten direkt die herausragende Torsionsstabilität von FQ und Procodile Q.“ Der anschließende Austausch mit dem Endo-Profi entwickelte solch eine Dynamik, dass das Zeitfenster auf der Messe kaum ausreichte. Mehr individuelle Meinungsbildung zu brandneuen Innovationen geht nicht!

Das will ich auch ausprobieren!

Wer grundsätzlich an zahnmedizinischen Profi-Fortbildungen für Studierende interessiert ist, sollte die Kooperation zwischen Komet Dental und dem dentalen Netzwerk Tomorrowdent nutzen. Bundesweit werden hierzu verschiedene Kursformate (Präp, Endo-Grund- und -Aufbaukurs) direkt an den Unis angeboten. Eine hervorragende Möglichkeit zum Kennenlernen und Testen der Instrumente! Macht euch also schlau (<https://tomorrow-dent.de/fortbildungen/>), denn Komet Dental hat das Wissen und die Manpower zu fast allen dentalen Fragestellungen. Probiert es einfach aus und sammelt eure eigenen Erfahrungen mit den Produkten!

Infos zum Unternehmen



Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
www.kometdental.de



Testen von FQ und Procodile Q am Acrylblock



Lernen vom Endo-Experten Dr. David William Christofzik



Wir haben das richtige Programm für Dich!

Du bist Student*In - Assistenz Zahnarzt*In - Existenzgründer*In -
angestellte/r Zahnarzt*in einer Praxis?

Jung, motiviert und Du möchtest endlich so richtig loslegen?
Das Young Professional Program der Straumann Group bietet Dir
eine ideale Starthilfe. Mit kostenlosen Unterlagen, die Dich z.B.
bei der Praxisgründung unterstützen. Mit Spezialkonditionen
für StarterKits oder auch für Fortbildungen und Events, die wir
speziell für Dich organisieren.

JOIN THE CLUB

www.straumanngroup.de/ypp



Langsam, aber sicher in die eigene Praxis

Text: Lena Enstrup

PRAXISÜBERNAHME >>> Endlich der eigene Chef sein: Eine Praxis zu übernehmen, ist das Ziel für viele junge Zahnärzte. Wenn auch der Start in die Selbstständigkeit zur Herausforderung werden kann, mit der richtigen Planung und den richtigen Partnern lässt sich die Gründungsphase gut managen. So war es auch bei Zahnärztin Bo Ram Song, die 2021 im schwäbischen Günzburg eine Praxis übernommen hat. Als junge Mutter war für Bo Ram Song ein langsamer und geordneter Übergabeprozess wichtig. Wie sie ans Ziel kam – das und mehr verrät das folgende Interview.

Frau Song, wie haben Sie Ihre Praxis gefunden?

Ich habe gemeinsam mit dem Finanzdienstleister ZSH und Plandent nach einer Praxis gesucht. Dabei wollte ich kein hohes Risiko eingehen, auch weil ich eine Familie habe, und hatte deshalb von vornherein nach einer Praxis zur Übernahme gesucht. Die damalige Inhaberin wollte ihre Praxis langsam abgeben, geplant war ein „sanfter“ Übergang. Seit Juli 2021 stehe ich der Zahnarztpraxis als Inhaberin vor.

Wie gestaltete sich die „sanfte“ Übergabephase?

Ich habe zwei Kinder und wollte langsam in meiner eigenen Praxis starten. Deshalb war ein relativ langer Übergang von einem Jahr mit der damaligen Inhaberin vereinbart. Aber schon zwei Monate nach meinem Start in der Zahnarztpraxis ist die Inhaberin kurzfristig ausgefallen. So war ich von Anfang an mehr gefordert, konnte aber auch gleichzeitig die Patienten besser kennenlernen und diese sich an mich gewöhnen.

Praxisstandort Günzburg

Bo Ram Song wohnt in Ulm und wollte gern in der Umgebung bleiben, weil sie hier ein privates wie berufliches Netzwerk hat. Günzburg liegt ca. eine halbe Stunde Fahrzeit von Ulm entfernt und passte so perfekt in das Auswahlraster der Zahnärztin.



© Sina Ettmer – stock.adobe.com

Wenn man sich selbstständig macht, stehen ständige **Planung und Organisation** auf der Tagesordnung. Daher ist ein **gutes Netzwerk** das A und O. Meinen Ansprechpartner bei Plandent, Herrn Niedt, empfehle ich gerne weiter. Die Zusammenarbeit war wirklich super.

(Bo Ram Song, Inhaberin Zahnarztpraxis Song)

Haben Sie schon immer von einer eigenen Zahnarztpraxis geträumt oder entstand der Niederlassungswunsch erst mit der Zeit?

Das entwickelte sich eher langsam. Während meiner Assistenzzeit in der Abteilung Zahnerhaltungskunde und Parodontologie an der Universität Ulm habe ich moderne Geräte und Materialien kennengelernt. Als angestellte Zahnärztin musste ich nicht nur wirtschaftlich im Sinne der Einrichtung arbeiten, sondern auch genau die Geräte und Materialien verwenden, für die sich meine damaligen Chefs entschieden haben. Während dieser Zeit reifte mein Wunsch, selbstbestimmter arbeiten und komplett nach meinen Vorstellungen behandeln zu können.

Inwiefern setzen Sie Ihre eigenen Vorstellungen nach der Übernahme in der Praxis um?

Mir liegt eine konsequent hohe Qualität meiner Behandlung am Herzen, daher habe ich das Praxiskonzept meiner Vorgängerin weiterentwickelt. Um meinen Qualitätsanspruch zu gewähr-

leisten, setze ich in meiner Praxis mehr zuzahlungspflichtige Behandlungsmethoden und Geräte ein, beispielsweise bei der Wurzelkanalbehandlung. Wenn ich Patienten verschiedene Behandlungsmöglichkeiten verdeutliche und sie umfassend informiere, sind die meisten auch bereit, für gute Qualität zuzahlen. Erzählen mir dann Patienten, dass sie einen Unterschied spüren, ist das eine besondere Freude für mich.

Mit Unterstützung von Plandent haben Sie auch die Praxis-einrichtung modernisiert. Was genau haben Sie verändert?

Im Bereich Einrichtung habe ich den in die Jahre gekommenen Prophylaxeraum neu ausgestattet und auch ein Behandlungszimmer komplett neu eingerichtet. Außerdem haben wir Wände und Böden erneuert, sodass meine Zahnarztpraxis seit der Renovierung in einem modernen, einheitlichen Look erstrahlt. <<<

Weitere Informationen zu Plandent unter: www.plandent.de/praxisreferenzen



Praxisinhaberin Bo Ram Song ist in ihrer Praxis angekommen:

Die **frisch renovierte Praxis** präsentiert sich auf 175 m² in einem neuen Look. Die **freundlich eingerichteten Behandlungszimmer** liegen im Zentrum von Günzburg. Dabei unterstützen **moderne Geräte und Technologien** einen reibungslosen Praxisablauf.

GRÜNDER- GESCHICHTEN

Dres. Scharf & Lagan:
„Wir wussten immer um den anderen
als **Partner und Unterstützer**, der
sagt: **Wir schaffen das!**“



© Strain von Zyl

INTERVIEW >>> Abenteuer „Eigene Praxis“ – hier erzählen Gründer ihre Erfolgsgeschichten: Verliebt, verlobt, verheiratet, gegründet. Das geht? Und wie! Dr. Susanne Scharf und Dr. Andreas Lagan haben beschlossen „Wir sagen nochmal Ja!“ zur gemeinsamen Übernahme einer Zahnarztpraxis.

Wollten Sie schon immer Zahnärzte werden?

Dr. Scharf: Ich wollte immer Ärztin werden. Der „Zahn“ kam erst später dazu. Nach dem Abitur habe ich ein Praktikum im Krankenhaus gemacht. Das war es noch nicht. Nach einem Schlenker über Jura studierte ich Medizin und Zahnmedizin parallel. Relativ spät schlug der Zeiger für die Zahnmedizin aus, weil ich meine Leidenschaft für die Parodontologie entdeckte. Das ist genau meins.

Dr. Lagan: Bei mir war es ähnlich, auch ich wollte Arzt werden. Ich wollte irgendetwas mit den Händen machen, eher das Chirurgische. Eines Tages half ich bei einem befreundeten Zahnarzt aus, um mal reinzuschnuppern. An diesem Tag verliebte ich mich von null auf hundert in die Zahnmedizin. Innerhalb einer Woche wechselte ich mein Studium. Zahnmedizin war auf einmal genau das, wofür ich da war. Ich hatte es vorher nur nicht gesehen.

Was macht Ihnen bei der Arbeit am meisten Spaß?

Dr. Scharf: Das Handwerkliche und das Chirurgische. Aber auch die Erfolge zu sehen. Wenn ein Patient glücklich vor mir steht und ein besseres Gefühl hat – sei es aus gesundheitlichen oder ästhetischen Gründen. Dann entsteht in mir ein großes Glücksgefühl.

Dr. Lagan: In unserer Praxis stellen wir uns vielen schwierigen Fällen. Wo andere das Handtuch werfen, machen wir weiter. Jedes Mal, wenn wir einen Zahn retten können oder irgendetwas anderes scheinbar Unmögliches schaffen, gibt mir das unglaublich viel. Es gibt eine Menge Zahnärzte, die solche schwierigen Extra-Schritte nicht gehen. In unserer Praxis machen wir das jeden Tag. Daraus ziehe ich sehr viel Wertvolles für mich.

Wer oder was hat Ihnen bei der Existenzgründung am meisten geholfen?

Dr. Lagan: Schon im Studium und in der Assistenzzeit haben wir zusammengearbeitet und können uns deshalb genau darüber abstimmen, was wir wollen und was nicht. Wir mussten das nur noch umsetzen. Dieses Zusammenspiel und der Austausch zwischen uns beiden hat am meisten geholfen. Und unser Steuerberater. Und das Glück und der Zufall.

„Was Dampsoft abdeckt, ist der Teil meiner Arbeit, um den ich mir keine Gedanken mehr zu machen brauche. Das DS-Win spart mir Zeit, ist intuitiv und gibt mir alles, was ich brauche, um eine vernünftige Abrechnung und eine rechtskonforme Dokumentation zu machen.“

(Dr. Susanne Scharf, Zahnärztin aus Seeheim-Jugenheim)

Hatten Sie weitere Hilfe, abgesehen vom Steuerberater?

Dr. Scharf: Unser Netzwerk war wichtig. Da wir beide nicht nur Geschäftspartner, sondern auch verheiratet sind, waren wir uns gegenseitig die größten Stützen. Es ist eine besondere Situation, die den Vorteil mitbrachte, dass wir nie allein waren. Wir wussten immer um den anderen als Partner und Unterstützer,

der sagt: „Wir schaffen das!“ Wir haben uns gegenseitig immer wieder daran erinnert, das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren, besonders, wenn der Weg mal steil und steinig wurde. Dann haben wir uns gesagt: „Jetzt ist es halt mal schwierig, aber es ist immer noch das, was wir wollen.“

Dr. Lagan: Es hatte immer genau einer von uns beiden genug Kraft, den anderen hochzuheben. Ansonsten brauchten wir die meiste Hilfe von außen, als es um die Themen Finanzierung und Businessplan ging. Das sind Dinge, die wir im Studium nie wirklich gelernt hatten. Doch wir ziehen nie unvorbereitet in eine Schlacht – und am Ende hatten wir einen Businessplan, dem einfach alle zustimmten. Nichts passiert zufällig oder von allein. Die Gründung kostet viel Energie und man muss es unbedingt wollen. Glücklicherweise sind wir beide recht stur. <<<

Existenzgründung mit Dampsoft: Gemeinsam auf Erfolgskurs

Dr. Susanne Scharf und Dr. Andreas Lagan haben sich beim Zahnmedizinstudium in Frankfurt am Main kennen- und lieben gelernt. Um das Leben mit Familie und Arbeit in Einklang zu bringen, sind sie zurück aufs Land gezogen und haben sich 2016 mit einer eigenen Zahnarztpraxis in Seeheim-Jugenheim niedergelassen. Unterstützt werden sie von ihrem Team und von Dampsoft, ihrem Partner für das digitale Praxismanagement. Dampsoft bietet nicht nur schlaue Lösungen – 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



Mehr zum Unternehmen gibt's hier



Von deinem Wissen kann man sich eine Scheibe abschneiden?



Werde **Dentalautor!**



Jetzt Kontakt aufnehmen!

„Ich nehme meine Projekte gerne in die eigenen Hände!“

Text: Daniel Slusarcik

GRÜNDERSTORY >>> Dr. Dr. Julian Diebler hat sich über das Studium der Humanmedizin für eine Karriere als Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie entschieden. Ende 2022 wagte er in Neustadt am Rübenberge den Schritt in die Selbstständigkeit. Dabei spielte unter anderem das Young Professional Program (YPP) für seine berufliche Entwicklung eine wichtige Rolle. Im Interview erzählt Dr. Dr. Diebler von seinen Erfahrungen auf dem Weg in die Niederlassung und teilt seine Learnings.



Dr. Dr. Diebler, wie hat sich Ihr beruflicher Werdegang gestaltet?

Ich habe mein Studium der Zahnmedizin in Wien begonnen. Als ich auf einem Kongress für MKG-Chirurgie in der Wiener Hofburg als Saaldienstler gearbeitet habe, war ich von den Vorträgen begeistert, wodurch sich mein Berufsziel schnell ergeben hat. Aufgrund der Wiener Studienordnung konnte ich auch direkt ins fünfte Semester Humanmedizin wechseln. Nachdem ich dieses abgeschlossen hatte, widmete ich mich wieder der Zahnmedizin. Als Familienmensch entschied ich mich anschließend, die Facharzt Ausbildung in der Heimat – an der Medizinischen Hochschule Hannover – zu absolvieren. Der

Gedanke an eine Praxisneugründung hat mich dabei von Beginn an gereizt und so habe ich schnell mit den Standortplanungen angefangen. Entschieden habe ich mich für Neustadt am Rübenberge, eine Stadt mit 45.000 Einwohnern in der Region Hannover, in der ich am 1. Dezember 2022 die erste Praxis für MKG-Chirurgie eröffnet habe.

Wie kam der Wunsch auf, sich in einer eigenen Praxis niederzulassen?

Ich nehme meine Projekte gerne in die eigenen Hände. Bestehende Konzepte dienen mir als Leitfaden und Planungshilfen, können aber meinen Wunsch nach Individualität nicht befrie-

YPP: Fachwissen, Netzwerk, Starter-Kits & mehr



JOIN THE CLUB

YOUNG PROFESSIONAL PROGRAM



www.straumanngroup.de/YPP

[straumannde_YPP](https://www.instagram.com/straumannde_YPP)

Infos zum Unternehmen



Das Straumann® Young Professional Program, kurz YPP, bietet Studierenden schon ab dem sechsten Semester eine Vielzahl an exklusiven Angeboten: von 50 Prozent Rabatt auf Straumann-Fortbildungen und einer vergünstigten ITI Mitgliedschaft über Hospitationen zum Vorzugspreis sowie Top-Preise auf chirurgische und prothetische Starter-Kits und vieles mehr!

digen. Deshalb kam für mich ein Einstieg in eine bestehende Praxis oder eine Übernahme nie in Frage. Als mich dann ein Zahnarzt aus Neustadt am Rübenberge auf ein Neubauprojekt aufmerksam machte, stand mein Entschluss fest.

Welche Erfahrungen können Sie weitergeben?

Man braucht eine standfeste Basis: Vertrauenspersonen und Menschen, die einem den Rücken freihalten. Das Grundkonzept meiner Praxis beruht auf Erfahrungswerten meines Vaters und seiner Praxis. Jeder Raum, die Laufwege, die Anordnung und Aufstellung aller Geräte und Möbel: Alles haben wir gemeinsam geplant. Außerdem habe ich mir MKG-Praxen befreundeter Chirurgen in ganz Deutschland angeschaut und so viele Anregungen erhalten, die meine Planungen beeinflusst und mich vor Fehlentscheidungen bewahrt haben. Mit dem Regional-Vertriebsleiter meines Depots habe ich in der Planungsphase fast täglich telefoniert. Der Fachplaner hat mehrere hundert Stunden die Praxis geplant, gezeichnet und immer wieder Änderungswünsche eingearbeitet. Eine Praxisneugründung ist Teamarbeit, doch nicht immer sind Beiträge sinnvoll, weshalb eine genaue Abwägung vor einer Entscheidung essenziell ist.

Wie lässt sich Ihre Praxisstruktur beschreiben?

Ich habe eine reine Überweiserpraxis gegründet, führe also klare Behandlungsaufträge aus. Meine Praxis habe ich bewusst „MKG am Klinikum“ genannt, um meinen Namen nicht in den Vordergrund zu stellen. Die Patienten sollen genauso gern zu meiner angestellten Kollegin wie zu mir kommen. Dabei ist uns Digitalisierung sehr wichtig: von der Onlineterminvergabe, der digitalen Anamnese und der Aufklärung am Tablet bis zur digitalen Implantatplanung. Termine werden schnell vergeben und Wartezeiten werden so kurz wie möglich gehalten. Wir arbeiten intensiv von

8 Uhr bis 18 Uhr mit einer kleinen Mittagspause, wobei wir selbstverständlich immer bemüht sind, Pausen- und Arbeitszeiten einzuhalten. In allen Behandlungsräumen und OPs verfügen wir über große Bildschirme, auf denen wir unseren Patienten eine vollumfängliche Aufklärung bieten, sodass diese ohne offene Fragen die Praxis verlassen.

Wie wichtig ist für Sie das berufliche Netzwerk?

Ein gutes Netzwerk ist essenziell und Überweiserpraxen leben davon. Der ständige Austausch mit überweisenden Kollegen ist mir enorm wichtig und macht natürlich auch viel Spaß. Man lernt nie aus, erarbeitet gemeinsam Behandlungskonzepte und kann so das optimale Ergebnis für die Patienten erzielen. Gerade schwierige Fälle besprechen wir häufig interdisziplinär mit prothetisch orientierten Zahnärzten und Kieferorthopäden.

Anhand welcher Kriterien haben Sie sich für die Zusammenarbeit mit Straumann entschieden?

Grundsätzlich muss die Qualität der angebotenen Produkte passen, was bei Straumann zweifelsohne der Fall ist. Schon als angestellter MKGler hatte ich intensiven Kontakt mit dem Sales Management des Unternehmens. Hier wurde mir bei allen Fragen sehr freundlich geholfen und das auch auf dem „kurzen Dienstweg“. Zuverlässigkeit, gute Produkte und ein exzellenter Service sprechen für sich.

Wie hat Ihnen das Young Professional Program auf Ihrem Weg geholfen?

Erstmals Kontakt zu YPP hatte ich 2021 in St. Peter Ording. Damals war ich gerade in den Mietvertragsverhandlungen für meine jetzige Praxis, konnte dort viele interessante Vorträge hören und bereits niedergelassene Kollegen treffen. Die Veranstaltung kann ich allen Kollegen, die sich niederlassen möchten, absolut empfehlen. <<<



T

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



ZUM UNISSET MIT EINEM KLICK



Text: Lilli Bernitzki

ANWENDERINTERVIEW >>> Johanna Gellrich studiert im zweiten Semester Zahnmedizin an der Uni Witten/Herdecke. Von Anfang an begleitet sie dabei das junge Unternehmen Zahnmarkt. Die Plattform für Zahnis hat sich voll und ganz auf die Bedarfe der Studenten eingestellt, schließlich kennen sich die Gründer aus: Sie haben selbst in Witten studiert und wissen, was gefragt ist. Wie einfach die Bestellung abläuft und welche Benefits das Unternehmen sonst noch liefert, hat Nutzerin Johanna im Interview verraten.

Johanna, was ist Zahnmarkt für dich und was sind deine bisherigen Erfahrungen?

Zahnmarkt begleitet mich und alle meine Kommilitonen schon seit dem ersten Semester. Gerade als Ersti, wenn man noch nicht den Überblick über die ganzen Materialien hat, die wir im Laufe des Studiums benötigen, ist Zahnmarkt eine große Hilfe. Dadurch, dass das Sortiment ja komplett auf Zahnis zugeschnitten ist, finde ich hier direkt alle Artikel, die ich wirklich brauche. Auch unser Materialwart kann hier easy Sammelbestellungen online aufgeben. Es ist einfach wahnsinnig bequem und zeitsparend. Zudem sind die Preise einfach fair.

Du bist in der Vorklinik, welche Materialien braucht ihr da?

In Witten können wir so oft im Phantomsaal üben, wie wir möchten. Das ist zwar super, führt allerdings dazu, dass wir auch einen großen Verbrauch an Materialien haben. Eine echte Erleichterung ist es daher, dass ich die Frasco-Zähne

beispielsweise einzeln nachbestellen kann. Auch auf die Öffnungszeiten des Unishops und dessen Lagerbestände bin ich somit nicht mehr angewiesen.

Was verbindest du neben den Materialbestellungen noch mit Zahnmarkt?

Zahnmarkt entwickelt sich immer weiter – und das so, dass für uns Zahnis neue Mehrwerte entstehen. Zum Beispiel werden unsere Materiallisten digitalisiert und zu individuellen Unisets zusammengestellt. Diese Unisets enthalten dann exakt die Artikel von den Herstellern, die bei uns auf der Liste stehen, und können mit nur einem Klick bestellt werden. Die Sets gibt es dann für alle 30 Unis und für alle Kurse. Dass ich bei Zahnmarkt nicht nur bestellen, sondern auch Artikel mieten kann, ist ebenfalls cool. Ich kann mir beispielsweise einen Phantomkopf mit Mikromotor und Winkelstück für zu Hause mieten. Gerade zur Prüfungsvorbereitung ist das großartig.

Warst du schon auf einem Zahnmarkt-Event?

Na klar! Erst letzte Woche war Zahnmarkt auf unserem Sommerfest in Witten vertreten und hat dort die legendäre Präp-Olympiade organisiert. Neben den Fun-Events gibt es auch fachliche Workshops und Kurse. Ein paar aus meinem Semester waren schon da und fanden sie richtig gut. Das Veranstaltungsangebot für Studierende ist eher gering und wenn es sie gibt, dann sind es häufig Verkaufsveranstaltungen. Dieses Gefühl haben meine Freunde und ich nie auf den Zahnmarkt-Events. Ich glaube, ich spreche im Namen meines Semesters, wenn ich sage, dass wir uns mehr solcher Events wünschen würden. Verpassen werde ich sie auf jeden Fall nicht – ich habe online schon den Zahnmarkt-Eventkalender abonniert. <<<

Weitere Informationen zu [zahnmarkt.com](https://www.zahnmarkt.com) gibt es auf der gleichnamigen Website!



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

Integrative Oral Medizin (IOM) als Instrument der Selbstregulierung



Die Gesundheit eines Patienten ist ein durch unterschiedliche Faktoren zusammengesetztes Konstrukt. Gerade als Zahnarzt gilt es daher, Symptome nicht isoliert ausschließlich im Mund- und Kieferbereich zu betrachten, sondern die gesamtgesundheitliche Betrachtung in die Diagnose und Behandlung einzubeziehen. Auch wenn bestimmte Krankheiten – wie Parkinson, Alzheimer oder Diabetes – auf den ersten Blick nicht in das Arbeitsfeld des Zahnarztes fallen, kann der Zahnarzt zur Diagnose solcher Krankheitsbilder einen Beitrag leisten.

Warum ist in diesem Kontext gerade der Begriff „Selbstregulierung“ entscheidend? Dies lässt sich einfach mit der Selbstregulierung einer Kugel erklären: Versetzt man einer Kugel einen sanften Stoß einen Hügel hinauf, rollt sie zwar erst ein gutes Stück hinauf, dann aber auch wieder zurück. Stößt man die Kugel hingegen über den Gipfel, wird diese auf der anderen Seite hinunterrollen und dabei unaufhaltsam schneller werden. Dieser Kippunkt lässt sich auch auf das biologische System des menschlichen Körpers übertragen: Erhält dieser einen leichten Impuls, kehrt er selbstregulierend in seinen ursprünglichen Zustand zurück. Ist die Dauer und Summe dieser Impulse jedoch anhaltend stark oder chronisch, überschreitet das System irgendwann den Kippunkt. Aus dem Überschreiten dieses Punkts, der Überforderung der individuellen Selbstregulation, resultiert eine anhaltende Dysregulation, die sich in einer Krankheit wie zum Beispiel Parkinson o. Ä. äußern kann.

Ein geeignetes Mittel zur Diagnose des Auslösers eines solchen Kippunkts und dessen therapeutische Behandlung stehen im Fokus der IOM. Dabei geht es nicht um die Verteufelung einzelner Materialien oder Methoden, sondern um die Betrachtung der ganzheitlichen Gesundheit zur nachhaltigen Bekämpfung von gesundheitlichen Problemen. Der integrative IOM-Ansatz beinhaltet dementsprechend ein interkonnectives Konzept, welches die Verknüpfung und den Austausch unterschiedlicher Bereiche zu komplexen – ganzheitlichen – Strukturen beschreibt.

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

Infos zum Autor



Dr. Dr. (PhD-UCN) Johann Lechner

Praxisklinik Ganzheitliche ZahnMedizin, München
www.dr-lechner.de

Chronische entzündliche Trigger gefährden den biologischen Selbsterhalt des Organismus. „Heilung“ im Sinne der IOM bedeutet die Wiederherstellung der individuellen Selbstregulation.

Eine Publikationsübersicht zur grundsätzlichen IOM-Literatur findet sich hier:



Videobeispiel der IOM-Behandlung an einer Parkinsonpatientin:



Neues System zur Dentinrestauration

Gleich zwei neue Produkte von Septodont wurden auf der diesjährigen IDS vorgestellt. Eines davon war das neue Biodentine XP, das ab sofort über den Dentalhandel bestellt werden kann. Biodentine XP steht für die wissenschaftliche Expertise mit neuem optimiertem System von der Produktvorbereitung bis zur direkten Platzierung im Zahn. Biodentine XP hat hervorragende Versiegelungs- und mechanische Eigenschaften. Es kann als Bio-Bulk-Fill-Material verwendet werden, da die gesamte Kavität sowohl bei einer Caries profunda als auch bei einer freiliegenden Pulpa komplett aufgefüllt werden kann. Spätestens nach sechs Monaten sollte die anschließende finale Schmelzversorgung durchgeführt werden. Das Verfahren ist einfach und schnell, dadurch wird das straffe Zeitmanagement der Zahnarztpraxen unterstützt. Biodentine XP kann von der Zahnkrone bis zur Zahnwurzel eingesetzt werden und bietet so einen Mehrwert für die Praxisteams sowie deren Patienten. Für den Start mit Biodentine XP bietet sich das Starter-Paket an, bestehend aus dem neuen Biodentine XP Hochleistungsmixer, einer Biodentine Applikationspistole sowie den beiden neuen Kartuschen Biodentine XP 200 und Biodentine XP 500 für jeweils zehn Anwendungen. Alle Artikel sind auch einzeln über den Dentalhandel erhältlich.

Infos zum Unternehmen



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



Sicher durch die Praxisbegehung

Was passiert bei einer Praxisbegehung? Was müssen meine Angestellten bei täglichen Aufgaben in der Praxis beachten? Wie kann ich die optimale Hygiene in meiner Praxis sicherstellen? Wie muss ich wiederverwendbare Boxen kennzeichnen und was muss wie dokumentiert werden? Dies alles sind Fragen, welche die RKI/BfArM Empfehlung 2012 und die neue „Leitlinie zur Validierung der manuellen Reinigung und manuellen chemischen Desinfektion von Medizinprodukten 2013“ beantworten sollen. Allerdings sind viele Zahnärzte verunsichert oder haben noch offene Fragen zur richtigen Umsetzung der Vorgaben.

Insbesondere die korrekte Aufbereitung von Medizinprodukten ist dabei ein wichtiges Thema. Nur wenn von der Vorbereitung, über die Reinigung und Desinfektion bis hin zur Sterilisation eine optimale Kette von Abläufen eingehalten wird, ist es für Patienten, Ärzte und Personal sicher, die aufbereiteten Medizinprodukte zu verwenden.

Durch den ständigen Kontakt mit Behörden und Fachgesellschaften wissen die Medizinproduktberater der ALPRO MEDICAL GMBH, auf was es in der Praxis ankommt. Daher bietet das Schwarzwälder Unternehmen seit letztem Jahr Fortbildungen zum Thema Hygiene in der Zahnarztpraxis an. Die Teilnehmer lernen hierbei die aktuell geltenden Vorgaben der DGSV-Leitlinie, der Regierungspräsidien und Gewerbe-

aufsichtsämter kennen und bekommen Anleitungen zur manuellen und maschinellen Aufbereitung von Medizinprodukten. Die Referenten der Fortbildungen erklären praxisnah, was bei einer Praxisbegehung zu erwarten ist. Zusätzlich geben sie Ratschläge zur einfachen Einhaltung der Richtlinien und darauf, wie einwandfreie Hygiene zur Routine wird. Auf diese Weise geschulte Zahnärzte und Mitarbeiter können sicher sein, bei der Frage nach speziellen Prozessabläufen innerhalb der Praxis keine Fehler zu begehen. Aufgrund der guten Resonanz auf die Fortbildungen führt ALPRO auch dieses Jahr acht Veranstaltungen in verschiedenen deutschen Städten durch.

Weitere Informationen zur Fortbildung „Hygiene in der Praxis“ sowie die Veranstaltungsorte und -termine erhalten Sie unter www.alpro-medical.de oder unter Tel.: +49 7725 9392-0.

„Durch die Fortbildung ist mir vieles klar geworden und ich fühle mich nun sicherer“, berichtete ein Teilnehmer. Insbesondere die Checkliste gefiel ihm sehr gut, da hiermit die Einhaltung der Vorgaben leicht nachvollziehbar ist.

Infos zum Unternehmen



ALPRO MEDICAL GMBH
Tel.: +49 7725 9392-0
www.alpro-medical.de



LEBEN

„GRÜNZEUG“ TUT GUT

Nicht nur politisch ist das Thema „grün“ angesagt, auch in Bezug auf das Einrichten der eigenen vier Wände macht der Trend zum „Urban Jungle“ aus Wohnbereichen grüne Oasen. Dabei punkten grüne Wohnakzente auf ganzer Strecke: Pflanzen verbessern das Raumklima, kühlen die Wohnung an heißen Sommertagen und haben eine positive Wirkung auf die menschliche Psyche. Und Studien zeigen, dass Stress, Angst und Depressionen reduziert und das eigene Wohlbefinden durch ein Plus an Grün gesteigert werden. Also: Auf ins Gartencenter und green happiness in die Wohnung!



Quelle: www.mdr.de/mdr-garten/pflanzen/zimmerpflanzen-trend-urban-jungle-klassiker

© Seahorsevector - stock.adobe.com

Städte-Ranking:

Hamburger sind am glücklichsten

In Hamburg leben laut dem neuesten SKL Großstädte-Ranking der Universität Freiburg die glücklichsten Menschen. Hamburg überzeugt als attraktive Hafenmetropole mit hoher Wertschöpfung, geringer Arbeitslosigkeit und beständiger Kaufkraft. Platz zwei und drei belegen die Metropolen Frankfurt am Main und München. Das Schlusslicht im Zufriedenheitsranking belegt die Stadt Leipzig. Hier sind die Menschen trotz florierender Wirtschaft und geringer Arbeitslosigkeit vor allem mit ihrem Einkommen unzufrieden.



Quelle: www.skl-gluecksatlas.de/artikel/staedteranking-2023-vom-glueck-in-der-grossstadt.html

ERNÄHRUNG 2023: Mehr als Hunger stillen

Im „Trendreport Ernährung 2023“ belegte die Kategorie „Klimafreundlich, nachhaltig und flexitarisch“ den ersten Platz. Verbraucher achten bei Produkten demnach mehr denn je auf Regionalität und Nachhaltigkeit. An zweiter Stelle im Ranking steht die „Pflanzenbetonte Ernährung“. Zwar verzehren Verbraucher nach wie vor Fleisch, die pflanzenorientiertere Ernährung gewinnt aber deutlich an Fahrt und wird weiter wachsen. Auf Platz drei der wichtigsten Trends schaffen es digitale Angebote rund um das Thema Ernährung. Dabei ist das Smartphone ständiger Begleiter: Anhand von Apps können Nährwerte erkundet und Essverhalten reflektiert und modifiziert werden. Der „Trendreport“ beruht auf den Hinweisen von Ernährungsexperten aus den Netzwerken des NUTRITION HUB und des Bundeszentrum für Ernährung (BZfE).

Quelle: Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)



© Maria - stock.adobe.com

© JEGAS RA - stock.adobe.com

PACKT EURE KOFFER...

Seit 1985 vergibt die Europäische Union jährlich den Titel „Kulturhauptstadt Europas“. 2025 wird Chemnitz eine der Kulturhauptstädte werden.

Text: Redaktion

REISETIPP >>> ... und schaut euch die diesjährigen Kulturhauptstädte an! Ihr wisst nicht, welche Städte das sind? Dann lest weiter und nehmt euch die Infos mit auf den Weg. Die Kulturhauptstädte 2023 sind: Elefsina (Griechenland), Timișoara (Rumänien) und Veszprém (Ungarn).



Elefsina

Die Küstenstadt Elefsina liegt 21 Kilometer nordwestlich von Athen, der Hauptstadt Griechenlands. Sie ist die kleinste der drei Kulturhauptstädte 2023, gleichzeitig eines der größten industriellen Zentren Griechenlands und beeindruckt durch architektonische Gegensätze.



Veszprém

Als eine der ältesten Städte Ungarns liegt Veszprém am Schnittpunkt dreier Landschaften: dem Plateau von Veszprém, dem Balaton-Oberland und Bakony-Gebirge. Fun Fact: Die Burg von Veszprém ist die einzige Burg Ungarns, die aus einer einzigen Straße besteht und in der alle einzelnen Gebäude unter Denkmalschutz stehen.



Timișoara

Die rumänische Stadt Timișoara, im Deutschen als Temeswar oder Temeschburg bekannt, wird auch „Klein Wien“ genannt. Sie ist die zweitgrößte Stadt Rumäniens und zeichnet sich durch einen ausgeprägten Mix aus Kulturen und Religionen aus. Fun Fact: Es gibt hier sogar ein deutsches Staatstheater!



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

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
Gernot 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

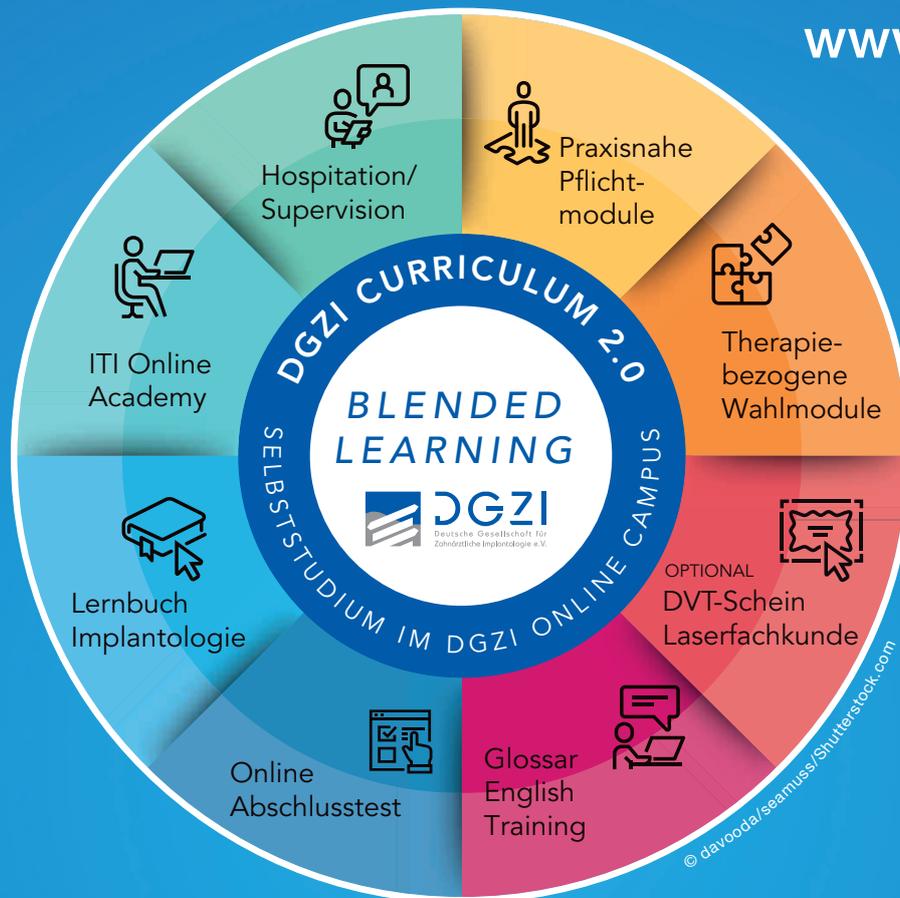
Seid ihr auch
#ADDICTED

Wir sind es!
Nach News, News und
noch mehr News!



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.

GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS

MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE

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