

# dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

E-BOOK

## ASSISTENTENHANDBUCH 2023

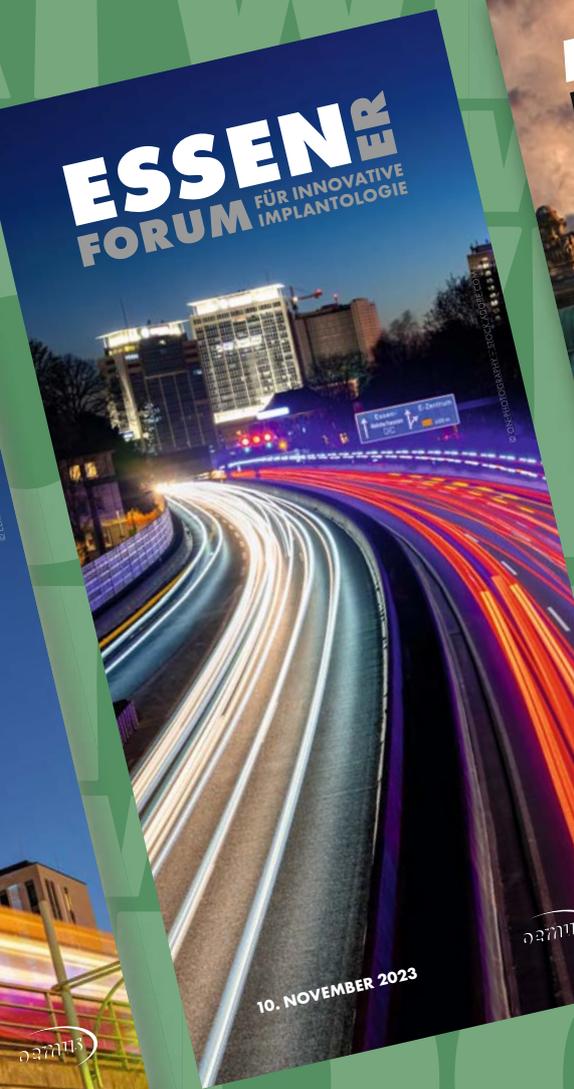
Ein Ratgeber zur Niederlassung



# POWER

## ALLE KONGRESSE UF EINEN BLICK

OEMUS.COM/EVENT



# Eine Famulatur BRINGT EUCH WEITER!

## Liebe Leserinnen und Leser,

Das Thema Auslandsfamulatur ist seit Corona doch ziemlich in Vergessenheit geraten – viele von uns waren und sind einfach nur froh, wieder relativ normal den Alltag an ihren Unis erleben zu können. Pläne für eine Zeit im Ausland schienen lange (fast) unmöglich. Doch als Katharina Ritternmedizinisches Können für einen guten Zweck einsetzen möchten und die es dabei in die Ferne zieht, sei gesagt: Famulaturen sind möglich! Mit viel Planung, Geduld und Glück schafft man es auch in unserer pandemiegebeutelten Zeit, Kontinente zu überqueren und Patienten dort zu helfen, wo es nur eine geringe medizinische Grundversorgung gibt. Woher ich das weiß? Aus eigener Erfahrung! Zusammen mit zwei Kommilitonen der Uni Kiel habe ich Anfang des Jahres eine fünf-wöchige Famulatur in Bolivien absolviert. Wo genau wir waren und welche Behandlungen wir durchgeführt haben, verrät unser Nachbericht auf Seite 12. Natürlich muss man dranbleiben, um es von der ersten Idee bis ins Flugzeug zu schaffen. Daher empfehle ich die folgende grobe Vorgehensweise: Geht mehreren Organisationen nach, die Famulaturen im Ausland anbieten.

Hinweise hierzu findet man auf der Website des ZAD (Zahnmedizinischer Austauschdienst) unter [www.zad-online.com](http://www.zad-online.com). Wir haben unsere Famulatur zum Beispiel mit dem Verein Dentists & friends e.V. ([www.dentists-and-friends.de](http://www.dentists-and-friends.de)) durchgeführt. Durch die zugespitzte Corona-Situation zu Jahresbeginn hatten wir keine große Auswahlmöglichkeit und waren einfach nur froh, überhaupt eine machbare Variante gefunden zu haben. Steht die Zusage durch die Organisation, beginnt man, sich für Materialspenden an deutsche Firmen und Dentaldepots zu wenden, macht sich mit der jeweiligen Landessprache, inklusive zahnmedizinischem Vokabular vertraut und widmet sich der Reisevorbereitung, d. h. man kümmert sich um die notwendigen Impfungen, das Visum und die Reisekostenzuschussung durch den ZAD und DAAD (Deutscher Akademischer Austauschdienst). All das braucht Vorlauf: Wir haben ca. ein halbes Jahr vor Antritt unserer Famulatur mit den Vorbereitungen begonnen, denn vor allem das Sammeln von Spenden braucht Zeit. Deshalb gilt: Je früher ihr mit der Planung startet, desto besser.



**Katharina Ritter**

Studentin der Zahnmedizin an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Und auch wenn es natürlich Arbeit und Stress bedeutet, das Ganze in die Wege zu leiten, es lohnt sich hoch 10 — für die fachliche Kompetenz, euer Selbstvertrauen und die vielfachen Eindrücke eines anderen Landes. Was das studentische und jungzahnärztliche Leben darüber hinaus noch bietet, erfahrt ihr in der vorliegenden Sommerausgabe der dentalfresh.

Viel Spaß bei der Lektüre!

- 6 „Hallo, ich bin Philipp und studiere Zahnmedizin“
- 8 Ein Burn-Out als Chance
- 10 Mit gutem Beispiel voran: Charity 2.0
- 14 Genau mein Ding: Zahnärztliche Spezialisierungen und Fachzahnarztweiterbildung
- 16 Gründungsthemen halten Einzug in die Lehre
- 18 Teach-Back-Methode: Kommunikation als Kompetenz
- 20 Meine Top 5 Fehler und was ich daraus gelernt habe
- 22 Bewusst alleine unterwegs: Neugründung als Einbehandler
- 26 Networking mit Reels: Königsdisziplin an der Uni
- 30 Was Zahnarztpraxen im Marketing von Mode-Webshops lernen können
- 31 Zehn Minuten für Ihre mentale Gesundheit!
- 32 Wenn man um die Ausbildung kämpfen muss: HIV-infiziert im Zahnmedizinstudium
- 34 Die eigene Praxis auf Mallorca
- 38 Zahni-Stipendium: Aktion gegen den Zahnärztemangel
- 40 Von 0 auf 100: auf dem Weg zur Kinderzahnärztin
- 44 Wohnen & Co.: Studierende massiv unter Druck
- 46 Studenten-Dozenten-Duo in „restaurativer“ Aktion
- 50 Wer kann am besten mit Patienten?
- 51 Die Balance zwischen Routine und Demut
- 52 Wenn Selbstzweifel aus dem Ruder geraten
- 53 Selbstständigkeit: Make it or buy it?
- 54 Einmal gescheitert, zweimal gegründet
- 55 Lebendige Nachwuchsförderung: Young Scientists in Dentistry 2023

# JETZT MITGLIED WERDEN!

# DGKZ E.V.

## KOSTENLOSE MITGLIEDER-HOMEPAGE

Die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. stellt allen aktiven Mitgliedern eine kostenlose individuelle Mitglieder-Homepage auf ihrer Webseite [www.dgkz.com](http://www.dgkz.com) zur Verfügung, über die der Patient per Link mit der Praxis-Homepage verbunden wird.

## ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Profitieren Sie von einer starken Gemeinschaft, die durch Öffentlichkeitsarbeit auch Ihr Praxismarketing unterstützt.

## KOSTENLOSE FACHZEITSCHRIFT

Lesen Sie kostenlos „cosmetic dentistry“ – die qualitativ außergewöhnliche Mitgliederzeitschrift informiert Sie über alle relevanten Themen der Kosmetischen Zahnmedizin. Auch als E-Paper mit Archivfunktion auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) verfügbar.

## ERMÄßIGTE KONGRESSTEILNAHME

Besuchen Sie die Jahrestagungen der DGKZ und nutzen Sie die für Mitglieder ermäßigten Teilnahmegebühren.

**Nutzen Sie die Vorteile der Mitgliedschaft in der DGKZ und treten Sie jetzt dieser starken Gemeinschaft bei! Die einfache bzw. passive Mitgliedschaft kostet 200€, die aktive Mitgliedschaft 300€ jährlich. Für Studenten ist die Mitgliedschaft kostenfrei.**

[WWW.DGKZ.COM](http://WWW.DGKZ.COM)



### Weitere Infos:

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-202, Fax: +49 341 48474-290  
[info@dgkz.info](mailto:info@dgkz.info), [www.dgkz.com](http://www.dgkz.com)



**DGKZ**  
Deutsche Gesellschaft für  
Kosmetische Zahnmedizin



Die Fachschaft Zahnmedizin  
am Standort Regensburg: (v. l. n. r.)  
Marius Wölmüller, Philipp Lebeda,  
Benedikt Holmer, Karyna Lopatina  
und Nic Brinz.



**Kamera läuft:**

# „Hallo, ich bin Philipp und studiere Zahnmedizin“

**INTERVIEW >>>** Wie das Studium der Zahnmedizin am Standort Regensburg funktioniert und sich dabei der Alltag anfühlt, zeigt Zahni und Fachschaftsmitglied Philipp Lebeda in einer Filmproduktion der alpha Uni des alpha ARD Bildungskanals. Wir sprachen mit dem Studenten über den Dreh und sein Studium.

**Philipp, Sie sind 27 Jahre alt, studieren im 8. Semester Zahnmedizin und haben für die alpha Uni einen Film über Ihren Studienalltag gedreht – Wie kam es dazu?**

Der Bayerische Rundfunk fragte in unserer Fachschaft an, ob einer von uns einen Einblick in das Zahnmedizinstudium geben könnte. Da ich gerade im 7. Semester war und zu diesem Zeitpunkt zum ersten Mal am Patienten arbeiten konnte, war das ein guter Aufhänger für den Film – den Übergang von der vorklinischen Theorie und der Arbeit am Phantomkopf hin zur Praxis am richtigen Patienten zu

zeigen. Das Filmteam begleitete meinen typischen Tagesablauf an der Uni, vormittags die Patientenbehandlungen in der Klinik, nachmittags die Vorlesungen und Praktika.

**Was war für Sie bisher die größte Herausforderung im Studium?**

In der Vorklinik war meine größte Hürde das Fach Biochemie. Das fiel mir doch nicht leicht und ich musste mich wirklich durchbeißen; in der Klinik empfinde ich als die größte Herausforderung den Live-Umgang mit Patienten. Natürlich sehen wir im Vorfeld zu einem Termin die Patientenakte und Versorgungsliste, doch wenn der Patient dann im Stuhl sitzt, ist so manches noch mal anders. Hier braucht es ein zwischenmenschliches und zahnmedizinisches Feingefühl. Jede Patientensituation ist immer wieder anders und neu. Das macht etwas nervös und ist zugleich superspannend. <<<



Hier geht's zum Video auf YouTube





**DR. WEIGERT**  
Hygiene mit System



Für einen  
**glänzenden Start**  
in die **eigene Praxis!**

Dr. Weigert ist die erste Wahl bei der **maschinellen Aufbereitung von Dentalinstrumenten**, wenn es um maximale Hygiene-Sicherheit geht.

Das **neodisher® Starterset Dental** ist für jeden Thermodesinfektor geeignet und sorgt auch in Ihrer Praxis für beste Hygiene-Ergebnisse.

Setzen Sie also von Beginn an auf die Kompetenz, der Sie vertrauen können.

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

**Fordern Sie jetzt GRATIS  
Ihr Starterset für die optimale  
Aufbereitung in Ihrer Praxis an!**  
Senden Sie eine E-Mail mit dem  
Stichwort „Starterset Dental“ an  
[hartmut.pieper@drweigert.de](mailto:hartmut.pieper@drweigert.de)  
und testen Sie maximale Hygiene.



# Ein BURN-OUT als Chance

Text: Sonja Hahn



**INTERVIEW >>>** Höher, weiter, schneller – viele kennen die damit verbundene Selbstoptimierung und Selbstausschöpfung, die für manche in einem Burn-out-Syndrom endet. Doch wie kann man dauerhaft der Erschöpfungspirale entkommen und alte Muster durchbrechen? Eva-Maria Prokop (M.A.), zertifizierter Coach und Trainerin für Angewandte Positive Psychologie mit dem Spezialgebiet Burn-out-Nachsorge, setzt genau dort an. Sie begleitet Betroffene auf ihrem individuellen Weg hinein in einen neuen Alltag, der sie nicht länger krank, sondern schlussendlich glücklich(er) macht.



**Frau Prokop, ein Burn-out scheint heutzutage ein fester Bestandteil unserer Leistungsgesellschaft zu sein. Haben wir verlernt, mit uns selbst Mitleid zu haben?**

Mitleid, insbesondere Selbstmitleid, hat einen schlechten Ruf, wird aber häufig umgangssprachlich verwendet für das, was uns in Wahrheit fehlt: Mitgefühl mit uns selbst. In unserer schnelllebigen, digitalisierten Welt, in der es oft schlicht ums Funktionieren geht, verliert man sehr leicht das Gefühl für sich selbst. Und dabei meine ich eben nicht nur Mitleid, sondern auch ein Gefühl für die eigenen Bedürfnisse und Grenzen.

**Ihr Buch *Burn-out für Fortgeschrittene* beschäftigt sich mit der Zeit nach der akuten Burn-out-Behandlung, dem Klinikaufenthalt oder der Therapie. Wieso ist Ihnen die Zeit nach einem Burn-out besonders wichtig?**

Weil genau da große Probleme liegen und viele Menschen scheitern, in alte Muster fallen, erneut in der Erschöpfung und dann in der Klinik landen. Wir haben in Deutschland im europäischen Vergleich im Bereich Psychosomatik eine einzigartige Versorgung, die Patientinnen und Patienten erhalten hervorragende ganzheitlich Therapien. Im nächsten Schritt geht es darum, das dort Erkannte und Erfahrene zu Hause umzusetzen. Aber machen Sie das mal in Ihrem „normalen Leben“, wo Sie auf Widerstände und Erwartungen treffen. Der Transfer in den eigenen Alltag ist eine echte Herausforderung – es geht darum, Wege zu finden, Begriffe wie Selbstfürsorge und Abgrenzung mit Leben zu füllen, und zwar so, dass es ins eigene Leben passt und auch umsetzbar ist.

**Unterscheidet das Ihr Buch von anderen Burn-out-Ratgebern?**

Es ist das erste Buch, das explizit die Zeit nach der Akutbehandlung, also den gerade erwähnten Übergang in den Alltag, zum Thema hat. Ein Großteil der vorhandenen Bücher thematisiert das Krankheitsbild an sich – wie bin ich da hingekommen, was kann ich jetzt tun, welche Art von Therapie ist die richtige, was genau ist überhaupt ein Burn-out. Die Nachsorge wird, wenn überhaupt, nur am Rande gestreift.

T

## Unerwartetes Ende?

Online geht's weiter im Text.



# GUIDED BIOFILM THERAPY

KARIES UND PARODONTITIS PRÄVENTION



Evidenzbasierte Protokolle für das Biofilm-Management auf Zähnen, Weichgeweben und Implantaten.

DAS ORIGINAL. DER MASTER.  
THE GAME CHANGER



Das Original vom Erfinder. Garantierte Schweizer Präzision und unvergleichliches Design. Zuverlässigkeit und Know-How seit 1981.

## DIE 8 SCHRITTE DES GBT PROTOKOLLS

### 08 NEUER RECALL TERMIN

GESUNDER PATIENT = GLÜCKLICHER PATIENT

- ▶ Bestellen Sie Ihren Patienten risikoabhängig zum Recall
- ▶ Fragen Sie, wie ihm oder ihr die Behandlung gefallen hat

### 07 QUALITÄTS-KONTROLLE

PATIENTEN ZUM STRAHLEN BRINGEN

- ▶ Prüfen Sie anschließend, ob der Biofilm vollständig entfernt wurde ▶ Stellen Sie sicher, dass Zahnstein und Konkremte vollständig entfernt wurden
- ▶ Untersuchen Sie Zähne auf kariöse Läsionen ▶ Schützen Sie die Zähne mit Fluorid

### 06 PIEZON® PS

VERBLEIBENDEN ZAHNSTEIN ENTFERNEN

- ▶ Verwenden Sie supragingival und bis zu 10 mm subgingival das minimalinvasive EMS PS Instrument ▶ Reinigen Sie Taschen >10 mm mit einer Mikinkürette
- ▶ Verwenden Sie für Implantate bis zu 3 mm subgingival und implantatgetragene Restaurationen das EMS PI Instrument

### 05 PERIOFLOW®

BIOFILM ENTFERNEN IN TASCHEN >4 BIS 9 MM

- ▶ Verwenden Sie AIRFLOW® PLUS Pulver in tiefen Taschen bei natürlichen Zähnen, Furkationen und an Implantaten
- ▶ Verwenden Sie die neuen und schmaleren tiefenmarkierten PERIOFLOW® Nozzles

### 01 BEURTEILEN

MUNDGESUNDHEIT BEURTEILEN

- ▶ Gesunde Zähne, Karies, Gingivitis, Parodontitis
- ▶ Gesunde perimplantäre Gewebe, Mukositis, Periimplantitis
- ▶ Lassen Sie Ihren Patienten zuerst mit BacterX® Pro spülen

### 02 ANFÄRBen

ANFÄRBen UND BIOFILM SICHTBAR MACHEN

- ▶ Zeigen Sie Ihrem Patienten den angefärbten Biofilm und die Problemzonen mit dem EMS Biofilm Discloser
- ▶ Die Farbe steuert die Biofilm-Entfernung ▶ Sobald der Biofilm entfernt ist, ist der Zahnstein leichter zu erkennen.

### 03 MOTIVATION

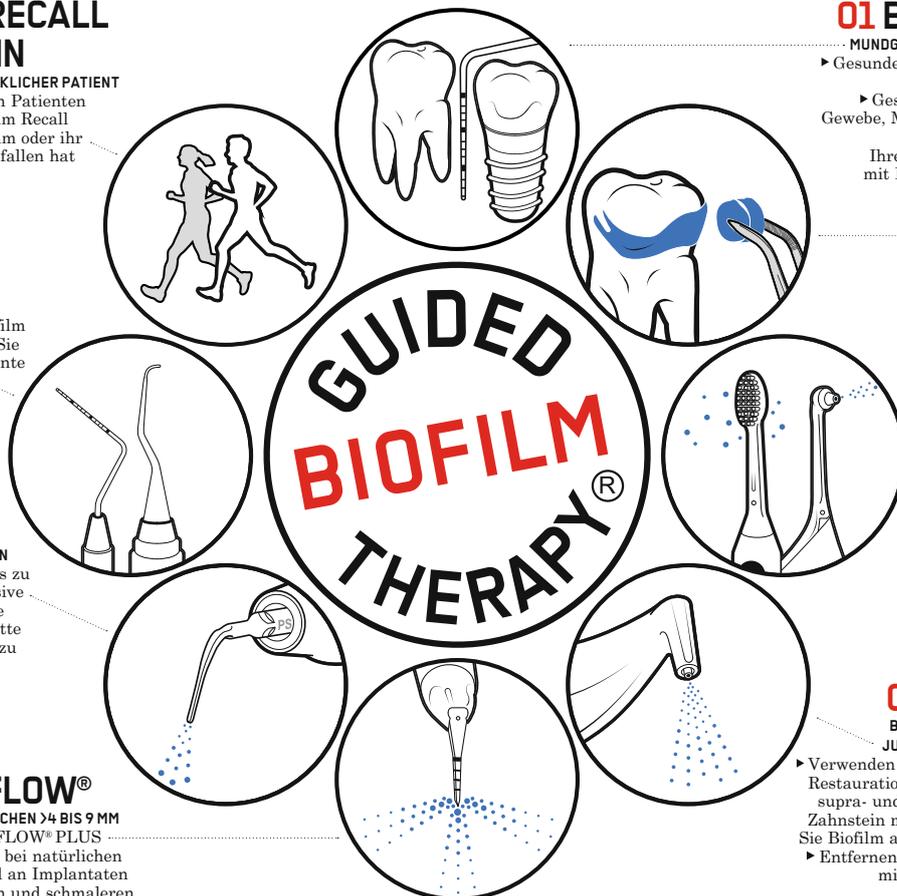
INSTRUIEREN UND MOTIVIEREN

- ▶ Betonen Sie die Wichtigkeit der Prävention ▶ EMS empfiehlt die tägliche geeignete Mundhygiene mit Philips Sonicare und Interdentalbürsten oder Philips AirFloss Ultra

### 04 AIRFLOW®

BIOFILM, VERFÄRBUNGEN UND JUNGEN ZAHNSTEIN ENTFERNEN

- ▶ Verwenden Sie AIRFLOW® für natürliche Zähne, Restaurationen und Implantate ▶ Entfernen Sie supra- und subgingivalen Biofilm und jungen Zahnstein mit PLUS Pulver 14 µm ▶ Entfernen Sie Biofilm auch von Gingiva, Zunge und Gaumen
- ▶ Entfernen Sie restliche Schmelz-Verfärbungen mit CLASSIC Comfort Pulver





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

© privat



# Mit gutem Beispiel voran: **CHARITY 2.0**

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

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

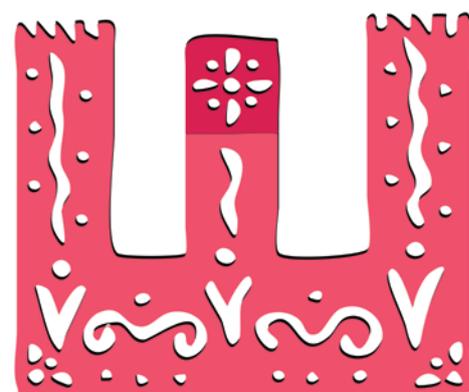
Als Fachschaftsvorsitzende hatte ich schon während meines Studiums in Litauen einen engen Bezug zur sozialen Arbeit. Wir haben einige karitative Projekte umgesetzt, welche auch über den medizinischen Bereich hinausgehen. Zurück in Deutschland suchte ich dann nach Möglichkeiten, um mich fachlich einbringen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

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

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

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

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



© VeVe – stock.adobe.com



## Aufklärung zur Zahn- und Mundhygiene während der Special Olympics

© privat

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

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

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

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

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

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

Den Bericht zu Erikas  
**Hilfseinsatz in Peru**  
gibt es hier:



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



@erikasegalyte

# YOUNG PROFESSIONAL PROGRAM



**MEHR ERFAHREN UNTER**

[www.straumann.de/ypp](http://www.straumann.de/ypp)  
oder scanne diesen QR-Code.

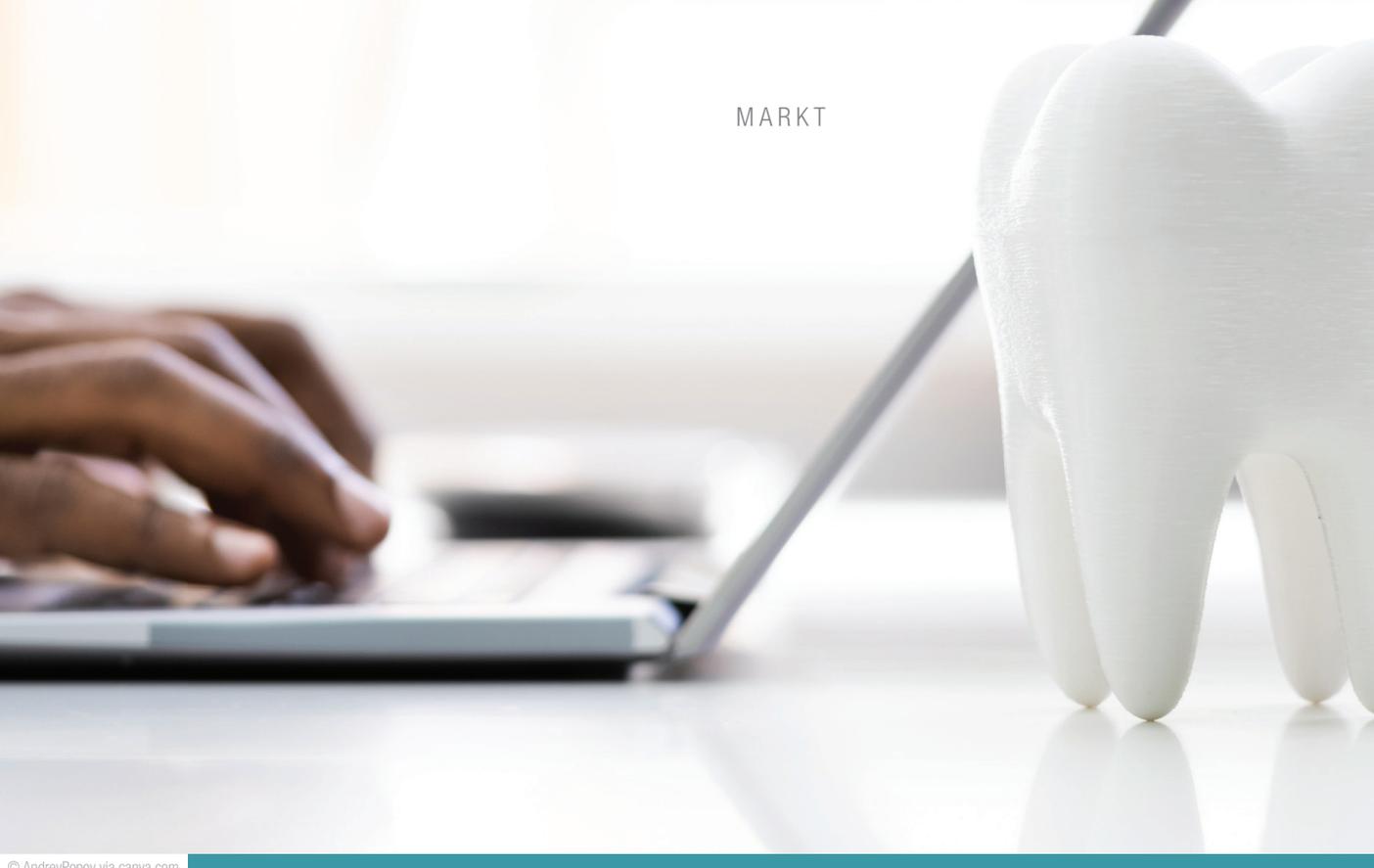
## WIR HABEN DAS RICHTIGE PROGRAMM FÜR DICH!

Du bist Student\*In, Assistenz Zahnärzt\*In, Existenzgründer\*In, angestellte/r Zahnärzt\*in einer Praxis? Jung, motiviert und Du möchtest endlich so richtig loslegen?

Das Straumann® Young Professional Program 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!**





© AndreyPopov via canva.com

# Kleines 1x1 der ZAHNARZT-SOFTWARE

**Text:** Josephine Kranenburg

**PRAXISSOFTWARE** >>> In der modernen Zahnarztpraxis sind digitale Helfer genauso unverzichtbar wie kompetentes Fachpersonal und eine fachgerechte Einrichtung. Sie gestalten die Arbeitsabläufe und leisten einen wertvollen Beitrag zur Wirtschaftlichkeit der Praxis. Hier sind die fünf wichtigsten Tools, die jede Zahnarztpraxis benötigt:

## 1. Die Praxisverwaltungssoftware: Das Herz der Praxis

Die Praxisverwaltungssoftware bildet die Grundlage für die elektronische Verwaltung aller praxisrelevanten Daten. Für die Abrechnung von Leistungen mit den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen ist sie unerlässlich. Modulare Systeme bieten die Möglichkeit, den Funktionsumfang der Software entsprechend der Größe und den Bedürfnissen der Praxis anzupassen. Maximale Flexibilität für das gesamte Praxisteam bieten webbasierte und geräteunabhängige Softwarelösungen.

## 2. Das smarte Terminbuch

Die Integration eines digitalen Terminkalenders in der Praxissoftware bietet zahlreiche Möglichkeiten, den Prozess der Terminverwaltung effizient und rei-

bungslos zu gestalten: Patiententermine können je nach Therapie und behandelndem Zahnarzt eingetragen, aktualisiert und im Überblick behalten werden. Erinnerungen werden automatisch erzeugt.

## 3. Digitale Anamnese und Beratung: Eine Assistenz, die niemals schläft

Durch die Nutzung digitaler Assistenzsysteme können Anamnesebögen vom Patienten direkt online oder in der Praxis auf einem Tablet ausgefüllt werden. Dadurch sind alle relevanten Patienteninformationen bereits vor dem Behandlungstermin vorhanden. Die Verwendung von professionellen Bildern und Videos kann die Aufklärung für den Patienten vereinfachen und

insgesamt für eine bessere Kommunikation sorgen. Zusätzliche Unterstützung bei der Patientenberatung können von künstlicher Intelligenz gesteuerte Softwarelösungen liefern: beispielsweise bei der Analyse von Röntgenbildern zur Erkennung von Anomalien in Sekunden.

## 4. Digitale Schnittstellen: Einfach, sicher und effizient kommunizieren

Die Anbindung zum digitalen Röntgen, Factoring, externen Dentallaboren und – nicht zuletzt – an die Telematikinfrastruktur sollten durch die Praxisverwaltungssoftware selbst oder durch entsprechende Schnittstellen gewährleistet werden. Dadurch kann der Informationsaustausch zu relevanten externen Systemen optimal gestaltet werden.

**5. Statistik für Zahnärzte: Kontrolle ist besser**

Das Wissen über die Leistungskennzahlen der Praxis ist von entscheidender Bedeutung. Mithilfe von Statistiktools, die an die Praxisverwaltungssoftware angebunden sind, kann der Zahnarzt wichtige Analysen durchführen und Trends erkennen. Dies ermöglicht eine gezielte Optimierung und eine bessere strategische Planung.

In der Auswahl digitaler Helfer liegt ein enormes Potenzial zur wirtschaftlichen Führung einer Zahnarztpraxis. Werden diese von Anfang an in den Praxisablauf implementiert, bieten sie klare Effizienzvorteile für einen zeit-, ressourcen- und kostensparenden Workflow. Die Rechnung ist einfach: Weniger Zeit für die Verwaltung ist gleich mehr Zeit für die Patienten. <<<

**Existenzgründung mit dem DS4 von Dampsoft**

Dampsoft ist der Hersteller der führenden Praxissoftware DS-Win. Mit der neuesten Entwicklung, dem DS4, erhalten Zahnärzte und deren Teams viele flexible und intelligente Funktionen, die das Praxismanagement vereinfachen. Besonders für Neugründer, kleine Praxen und alle, die auf übersichtliche Workflows und papierlose Prozesse setzen, ist es die perfekte Lösung. Dampsoft bietet nicht nur schlaue Lösungen für das digitale Praxismanagement – Praxisgründer erhalten besondere Unterstützung durch eine persönliche Betreuung und ein starkes Partnernetzwerk.



Welche Praxisverwaltungssoftware passt zu dir?  
 Jetzt scannen und testen!  
 Mehr erfahren: [www.dampsoft.de/ds4](http://www.dampsoft.de/ds4)



Infos zum Unternehmen



**DS4**

# 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. Mozghan 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



Thinking ahead. Focused on life.

## Genial einfach und absolut sicher. Perfekt für jeden Wurzelkanal.

Präzision im Detail, Perfektion in der Handhabe. Unsere Endo-Systeme vereinfachen die Wurzelkanalbehandlung bei höchster Sicherheit. Endo-Spezialisten weltweit vertrauen schon lange auf die hochpräzisen Systeme von Morita. Die Erfahrung aus über 30 Jahren Pionierarbeit steckt in der neuesten Generation unserer besonders anwenderfreundlichen Endo-Systeme. Gerade für Behandler mit weniger Endo-Routine sind unsere zahlreichen, intuitiv zu bedienenden Morita Assistenzsysteme von großem Vorteil. Ob Apex Lokator, Endomotor oder kombinierte Mess- und Aufbereitungssysteme – mit den integrierten Sicherungssystemen geht Ihnen jede Endo-Behandlung leicht von der Hand. Mehr unter [www.morita.de/endo](http://www.morita.de/endo)

**PLUG  
& PLAY**

**NEU**

Tri Auto ZX2+



# TEACH-BACK-METHODE: KOMMUNIKATION ALS KOMPETENZ

**FORTBILDUNG** >>> Gesprächsinhalte verständlich für Patienten zu formulieren, sollte das Ziel eines jeden Behandlungsgesprächs sein. Allerdings kann es sich bei Gesagtem und Verstandenem um zwei Paar Schuhe handeln. Um zu erzielen, was in einem Beratungsgespräch erreicht werden soll, braucht es eine durchdachte Gesprächsführung. Die BZÄK bietet Zahnärzten mit der Teach-Back-Methode eine Online-Fortbildung, die wertvolle Tipps für eine verstehende Kommunikation zwischen Behandler und Patient bereitstellt.



Bei der Methode handelt es sich um eine ursprünglich aus der Pädagogik stammende Gesprächsführungstechnik, mit der das Verständnis der wesentlichen Inhalte eines Behandlungsgesprächs sichergestellt werden kann. Die Methode ist sagbar einfach: Die Patienten werden am Ende des Behandlungsgesprächs gebeten, die verstandenen Inhalte zu wiederholen. Bestehen Schwierigkeiten, die vermittelte Information korrekt wiederzugeben, sollten die wichtigsten Informationen wiederholt und die Erklärungen vereinfacht werden. Die Methode geht damit über die einfache Nachfrage hinaus („Haben Sie noch Fragen?“) und beinhaltet fünf einfache Schritte, mit denen die Kommunikation strukturiert und ein Verständnis garantiert werden können.

## Aufbau der Fortbildung

Im ersten Abschnitt des Kurses werden die thematischen Grundlagen vermittelt. Der Fokus des zweiten Kursabschnitts liegt auf der Methode selbst und deren Anwendung im zahnmedizinischen Kontext. Dabei sollen die Teilnehmer

in ihrer gesetzlichen und berufsrechtlichen Aufklärungspflicht unterstützt sowie zur Verbesserung der Kommunikation angeleitet werden. Für die erfolgreiche Teilnahme am Online-Tutorial mit Multiple-Choice-Test erhalten Zahnärzte vier Fortbildungspunkte.

Das Ziel der Teach-Back-Methode ist es, die „sprechende Zahnmedizin“ gezielt zu stärken und zu promoten, eine verstehende Kommunikation zwischen Zahnärzten und ihren Patienten zu fördern und Verständnisprobleme zu vermeiden. Durch die Optimierung der Kommunikation erhöht sich die Therapietreue, Behandlungserfolge werden sichergestellt und die Sicherheit der Patienten erhöht. <<<

## 5 SCHRITTE ZUR BESSEREN KOMMUNIKATION

1

### FOKUSSIEREN

- Das Wesentliche zuerst
- Überflüssiges weglassen
- Ggf. in Abschnitte gliedern

2

### EINSCHÄTZEN

- Offene Fragen stellen
- Wissensstand abfragen
- „Red Flags“ beachten

3

### ERKLÄREN

- Einfache Sprache
- Wichtiges wiederholen
- Handlungsschritte

4

### FRAGEN

- Schwierigkeit anerkennen
- Verantwortung übernehmen
- Prüfungssituation vermeiden

5

### NEU ERKLÄREN

- Fehler korrigieren
- Erklärung umformulieren
- Tempo/Sprache anpassen



## INFO

Für die Teilnahme am Online-Tutorial erhalten Zahnärzte **vier Fortbildungspunkte**. Der Leistungsnachweis erfolgt am Ende durch Weiterleitung auf einen Multiple-Choice-Test.



Infografik zur  
Teach-Back-Methode

# READY 4 FUTURE

WEBBASIERTE PRAXISVERWALTUNG



## Praxisverwaltung neu gedacht

Perfekt für alle, die in der Verwaltung auf übersichtliche Workflows und papierlose Prozesse setzen. Intuitiv, individuell und überall.



Jetzt mehr erfahren:  
[vertrieb@dampsoft.de](mailto:vertrieb@dampsoft.de) | [www.dampsoft.de/ds4](http://www.dampsoft.de/ds4)

**DS4**



**DAMP SOFT**

# Meine TOP 5 Fehler\*

*\*und was  
ich daraus  
gelernt habe*



**Text:** Dr. Stefan Helka

**LEARNINGS >>>** Der in Herne praktizierende Facharzt für Oralchirurgie, Dr. Stefan Helka, hat sich auf die Implantologie spezialisiert. Dabei war sein Weg zum Implantatexperten von Herausforderungen und Learnings geprägt, die er nicht für sich behält, sondern – ganz im Gegenteil – über verschiedene Kanäle publik macht und so andere an seinen Erfahrungen teilhaben lässt. Denn: Fehler und daraus gewonnene Erkenntnisse dienen der eigenen Entwicklung und bieten zugleich, wenn geteilt, auch anderen die Möglichkeit, daraus zu lernen. Für die dentalfresh verrät Dr. Helka die fünf wichtigsten Learnings seiner bisherigen Laufbahn.

Neben seinen beiden Niederlassungen ist Dr. Helka mit dem Bau einer Klinik beschäftigt und zudem Betreiber einer Medienagentur. Über die sozialen Medien wurde ihm früh bewusst, wie wichtig eine zielgerichtete Kommunikation ist, um die eigene Spezialisierung hervorzubringen. In verschiedenen Formaten gibt er dazu auf dem YouTube-Kanal Implantatzentrum Herne – Dr. Stefan Helka Einblicke in zahnmedizinische Themen und seinen unternehmerischen Alltag.



**Online** geht's weiter  
zum Video der  
Top-5-Fehler von  
Dr. Helka



1

### Traut euch früh genug in den Fachbereich

Wie man auf meinem YouTube-Kanal sehen kann, habe ich mich anfangs noch ziemlich breit aufgestellt und viele verschiedene Dinge diskutiert. Heute kommuniziere ich ganz klar meinen Schwerpunkt Implantologie – für andere Themen lade ich mir einen Experten ein. Gerade jungen Praxisgründern kann dies eine Menge Zeit und Ressourcen ersparen. Seid mutig: Macht Nägel mit Köpfen und zieht euer Praxiskonzept durch.

4

### Wählt eure Patienten entsprechend eurer Ausrichtung

Auch wenn es zu Beginn der Karriere ein eher heikleres Thema ist: Ihr müsst nicht jeden Patienten behandeln. Selbstverständlich steht die moralische und kassenärztliche Verpflichtung von Schmerzpatienten außer Frage. Dennoch haben Zahnmediziner auch das Recht, ihre Spezialisierung auszubilden und diese zu fokussieren. Im Endeffekt führt dies auch zu einer besseren Versorgungsqualität und glücklicheren Ärzten. Stattdessen bilden sich viele Generalisten – ob es hier an Selbstbewusstsein oder kommunikativen Fertigkeiten mangelt, dass Spezialisierungen nicht offen genug nachßen kommuniziert werden, ist eine spannende Frage.

2

### Befasst euch mit dem Unternehmertum

Es ist sehr schade, wenn eine Praxis vom Inhaber eher navigiert anstatt konstruiert wird – und das ist vor allem nicht unternehmerisch. Manchmal mangelt es dazu am richtigen Umfeld und guten Mentoren. Ein frühes Interesse an Unternehmens- und Personalführung kann eine Menge Zeit sparen. Der positive Effekt auf Praxiswachstum und -ausrichtung ist enorm.

5

### Versucht nicht, jeden Zahn zu retten

Der Glaubenssatz, man müsse den Zahn so lange wie möglich erhalten, erweist sich leider oft nicht als zielführend. Wenn beispielsweise absehbar ist, dass ein Zahn früher oder später verloren geht, dann ist das erstens nicht wirtschaftlich und zweitens auch sehr leidlich für den Patienten. Haltet realistische Rücksprachen mit euren Patienten und seht den Tatsachen ins Auge.

3

### Führt Teammeetings

Wenn man Dinge nur so hinnimmt, wie sie immer schon waren, wird es als logische Konsequenz keine Entwicklung geben. Ein Meeting vor jedem Behandlungstag gibt jedem Mitarbeiter ein Update und beugt unangenehmen Überraschungen im Arbeitsalltag vor. So lässt es sich beispielsweise vermeiden, dass man erst bemerkt, dass Material fehlt, wenn der Patient bereits im Stuhl sitzt. Meetings führen zu einer besseren Praxisstruktur und der Tag lässt sich besser planen.

Infos zum Autor



Seit 2019 zeichnet Dr. Helka während seiner regelmäßigen Autofahrten Erfahrungen auf und bietet diese in „Highway to Hel(l)ka“-Clips an.

Fehler #1

© Dr. Helka

”

Ein **FEHLER** wird erst dann ersichtlich, wenn die Konsequenzen zum Tragen kommen: Bei allen Entscheidungen steht uns ein bunter Strauß an Optionen zur Verfügung, und leider greift man nicht immer die schönsten Blüten heraus. „**FEHLER**“ ist kein schönes Wort – ich nenne es lieber eine Entscheidung, die zu falschen Ergebnissen geführt hat, und das wichtigste ist doch, dass man daraus lernen kann.“

“

# Bewusst alleine unterwegs: *Neugründung als Einbehandler*

**Text:** Marlene Hartinger

*Im Herzen von Friedrichshafen bietet Dr. Florian Fries seit 2018 eine moderne und Digitale Zahnmedizin, mit dem Anspruch, Patienten auf Augenhöhe zu begegnen. Was das genau heißt, verrät der süddeutsche Zahnarzt und Gründer im exklusiven Interview.*



*Ich habe mich von Anfang an für die Zusammenarbeit mit Marketingprofis entschieden und mit WhiteVision ([www.whitevision.de](http://www.whitevision.de)) eine exzellente und im Bereich weißer Marken fachkundige Kommunikationsagentur an Bord geholt, da mir klar war, dass eine Neugründung an einem gut versorgten Standort wie Friedrichshafen nur mit einer klaren Kommunikation und Markenstrategie zum Erfolg werden kann.*

*(Dr. Florian Fries)*



**Herr Dr. Fries, aktuell liegen größere Praxisstrukturen im Trend – Was hat Sie bewogen, „kleiner“ zu gründen?**

Sie haben recht, wie schon länger z.B. in der Schweiz zu sehen, nehmen nun auch vor allem in deutschen Großstädten Praxisketten und Franchise-Systeme deutlich zu. Für mich aber war die Einzelpraxis der richtige Weg. Dabei ist die 2018 neu gegründete Praxis in Friedrichshafen bereits mein zweites Praxisprojekt, welches ich als niedergelassener Zahnarzt umsetzen konnte. Im Jahr 2009 hatte ich im klassischen Sinne einer Übernahme eine Praxis in Überlingen erworben und diese bis 2014 als Einzelpraxis geführt. Nach der Abgabe dieser Praxis an zwei Nachfolger habe ich unter anderem ein MBA-Studium in Health Care Management an der Munich Business School abgeschlossen und somit die Funktion medizinischer Versorgungssysteme auch aus betriebswirtschaftlicher Perspektive betrachtet. Nach dem Abschluss dieses Studiums hatte ich zunächst auch eine Karriere in der Dentalindustrie erwogen und hierzu verschiedene Gespräche geführt – mich aber aufgrund meiner Leidenschaft für das zahnmedizinische Feinhandwerk letztlich doch wieder

klar für den Berufsweg als freiberuflicher Zahnarzt entschieden.

**Worin liegen für Sie die Vorteile einer Neugründung mit Einbehandler-Struktur?**

Nach meiner ersten Niederlassung entschied ich mich ganz bewusst für eine Neugründung, um mein ganz eigenes Praxiskonzept frei entwickeln und gestalten zu können. Ein zentraler Faktor bei der Konzeptionierung meiner „Boutique-Praxis“ in Friedrichshafen war für mich das Streben nach einer besonders individuellen, persönlichen und fachlich anspruchsvollen Betreuung meiner Patienten. Es war meinem Team und mir von Anfang an ein besonderes Anliegen, Menschen in ihrer ganzen Persönlichkeit zu begegnen, um gemeinsam ein individuell optimales Behandlungsergebnis in einem engen Vertrauensverhältnis und Miteinander zu erreichen – eine Chance, die für mich gerade „im klein sein“ begründet liegt. Ich schätze die Freiheit, meine Praxis in allen Dimensionen selbst und unabhängig gestalten zu können. Sei dies im Bereich der Patientenkommunikation und Behandlung, der wertschätzenden Mitarbeiterführung, der Innenarchitektur oder der Darstellung nach außen.

## Die Behandlungsschwerpunkte ...

... von Dr. Florian Fries liegen im Bereich der Ästhetischen Zahnmedizin, der mikroskopischen Endodontie und der navigierten Implantologie. Auch die Prophylaxeabteilung, die im Sinne der Guided Biofilm Therapy behandelt, ist integraler Bestandteil des Praxiskonzepts. Komplexe Gesamtrehabilitationen hin zu dauerhaften, stabilen und ästhetisch ansprechenden Ergebnissen stehen im Behandlungsvordergrund. Nach der Erstdiagnostik erstellt Dr. Fries, je nach Bedarf und Patientenwunsch, einen ausführlichen Behandlungsplan, dessen Ziel die Wiederherstellung der oralen Gesundheit, Ästhetik und Funktion ist. Zudem spielt ein verlässliches Backward Planning mit digitalen Verfahren wie Intraoralscan, digitalem Röntgen und/oder DVT und digitaler Fotografie eine wichtige Rolle, um früh etwaige Stolpersteine entdecken und ein verlässliches Ergebnis vorhersagen zu können.



### Gibt es auch Abstriche bei der Praxisform und könnten Sie sich langfristig durchaus in größeren Strukturen sehen?

Die eigene Vision fast völlig selbstbestimmt leben zu können, ist schon eine große Chance, gleichzeitig aber auch eine ständige Herausforderung. Sicher gibt es auch Tage und Wochen, in denen man sich mehr kollegialen Austausch wünscht. Tage, an denen man gerne einen Teil der Last abgeben würde und sicher manchmal gemeinsam Ideen im Dialog noch besser entwickeln und reifen lassen könnte. Auch betriebswirtschaftlich gesehen wäre es sinnvoll, Behandlungszeiten ausweiten, die Praxisschließung während der Urlaubstage vermeiden und angeschafftes Inventar besser amortisieren zu können. Daher kann ich die Frage, ob es einmal eine Zahnarztpraxis Florian Fries & Partner geben könnte, noch nicht abschließend beantworten – es bleibt offen und spannend, was und wen die Zukunft diesbezüglich noch bereithält.

### Sie bieten ein großes zahnmedizinisches Leistungsspektrum – Was ist dabei im Kern Ihr Anspruch?

Wir bieten tatsächlich eine große Bandbreite zahnärztlicher Behandlungen in unserer Praxis an, erkennen aber auch klar unsere Grenzen. So überweisen wir zum Beispiel komplexe chirurgische Therapien, wie aufwendige Augmentationen, an erfahrene MKG-Chirurgen, um unseren Patienten auch hier verlässliche und optimale Ergebnisse garantieren zu können.

Natürlich berührt Ihre Frage zurecht den Punkt, ob Generalisten oder eher Spezialisten in der Zahnmedizin bessere und verlässlichere Behandlungsergebnisse erzielen. Ich bin der Auffassung, dass es für beide Ansätze eine absolute Berechtigung gibt. Natürlich ist es in der heutigen Zeit sehr schwierig, allen oft so raschen Entwicklungen in den einzelnen Fachdisziplinen folgen zu können, andererseits brauchen komplexe Rehabilitationen oft auch ad hoc einen sehr breiten und dennoch optimalen Therapieansatz, was es nicht immer möglich macht, einen Spezialisten zu involvieren. Auch sind Überweiserstrukturen in kleinen Städten wie etwa in Friedrichshafen nicht immer voll ausgebildet, so gibt es bei uns zum Beispiel bisher keine rein endodontisch tätige Praxis.



*Zahnmedizin mit Persönlichkeit – dieser Leitspruch begleitet mich und mein Team seit über vier Jahren im Praxisalltag. Wir möchten echten Persönlichkeiten zu einer optimalen Mundgesundheit und einer ganz individuell schönen Ästhetik verhelfen – ein Versprechen, das für uns nicht massentauglich ist, sondern eines ganz individuellen Ansatzes bedarf. Dafür werden unsere Therapien auf einem möglichst hohen Level und dem neuesten Stand der Wissenschaft durchgeführt, um langfristig stabile Ergebnisse garantieren zu können. Viel Wert lege ich auch auf die Begriffe „schonend“ und „sanft“. Eine schonende Therapie, ein minimalinvasives Vorgehen, eine stets ausreichende Anästhesietiefe, eine sorgfältige Wundversorgung und die einfühlsame persönliche Begleitung während der Behandlung sind für uns selbstverständlich. So können vielfach Ängste abgebaut werden und ein großes Maß an Vertrauen entstehen.*

*(Dr. Florian Fries)*

**Was wollen Sie mit Ihrem Internetauftritt vermitteln und welche Patienten damit erreichen?**

Wie es auch unsere Marke beinhaltet, war es uns wichtig, „Persönlichkeit“ zu vermitteln – meine Persönlichkeit als Behandler, unsere gemeinsame Persönlichkeit als Team. Viel wichtiger aber noch: Wir möchten echte Persönlichkeiten ansprechen. Menschen, die sich um ihre Gesundheit, ihr Wohlbefinden und gepflegtes Erscheinungsbild Gedanken machen. Patienten, die moderne, individuelle und hochwertige Lösungen für ihre zahnmedizinischen Bedürfnisse suchen und sich gleichzeitig in einem schönen Praxisambiente aufgehoben fühlen möchten. Dabei geht es nicht um einen besonderen Typ oder gar eine Schicht Menschen – jeder, der unseren Service und unseren Anspruch zu schätzen weiß, ist uns in seiner ganz persönlichen Vielfalt willkommen. Denn das mögen wir bei uns besonders: den Austausch und das Miteinander mit starken, ausgeprägten Persönlichkeiten.

**HIER**  
geht's weiter  
zum kompletten  
Interview.

# Networking mit Reels: Königsdisziplin an der Uni

**INTERVIEW >>>** Einblicke in ihren Studienalltag gewährt die Zahnmedizinstudentin Carolina Holguin ihren Followern auf Instagram. Sie studiert im 8. Semester an der Universität Hamburg und pflegt auf der Plattform den Kontakt zu ihrer Community. Im Chat erhält Carolina nicht nur Likes, sondern erfährt auch von den Herausforderungen anderer Studierender und kann mit den ein oder anderen Hinweisen aushelfen. Denn: Carolina ist schon ausgebildete ZFA, studiert on top und weiß genau, was sie will. Diese Stärke hilft ihr durchs Studium und lässt sich auch auf Instagram abbilden.

### Caro, woher nimmst du deine Motivation fürs Studium?

Da ich zuvor die Ausbildung zur ZFA gemacht habe, kam ich nicht als ganz unbeschriebenes Blatt in den Fachbereich und hatte von Anfang an ziemlich klare Vorstellungen davon, was mich erwartet. Nun bin ich bereits im klinischen Teil und behandle meine eigenen Patienten. Es ist einfach ein großartiges Gefühl, Menschen helfen zu können, indem man Schmerzen lindert. Meine ZFA-Erfahrung war natürlich ein riesiger Vorteil, der mir auch heute noch sehr hilft und mich auch dann motiviert, wenn mich das Studium besonders fordert. Wie so oft im Leben: Man muss da einfach reinwachsen und am Ball bleiben. Auch über die sozialen Netzwerke kann man sich Motivation für die Durststrecken holen. Besonders die Vorklinik und auch das Physikum sind schwere Brocken, die es zu bewältigen gilt. Der Austausch mit anderen zeigt, dass man mit diesen Herausforderungen nicht alleine ist.

### Auf deinem Instagram Account caro\_dent\_gibst du Einblicke in deinen studentischen Alltag. Was bringt die Vernetzung von Zahnis in den sozialen Medien?

Das digitale Networking ist eine riesige Motivation. Im internationalen Vergleich ist die Zahnmedizin in Deutschland auf Social Media wirklich eher eine Nische, das ist sehr schade. Blickt man beispielsweise in die USA, sieht man, wie aktiv der Markt sein kann: Zahlreiche Zahnmediziner präsentieren, vernetzen und tauschen sich hier aus. Mir macht es wahnsinnig viel Spaß, meinen Studi-Alltag zu teilen, und bis jetzt konnte ich dadurch unglaublich tolle Leute aus sämtlichen Fachbereichen kennenlernen. Ich konnte Freundschaften schließen und an exklusiven Veranstaltungen teilnehmen, und nun ergeben sich sogar konkrete Jobmöglichkeiten – das Netzwerken hat also einen handfesten Vorteil, besonders wenn man bereits seine Spezialisierung hat. Der Austausch mit Gleichgesinnten ist einfach großartig. Ich halte Kontakt zu fast allen Followern, die das gesamte Spektrum der Zahnmedizin abbilden.

### Was schätzt du am Zahnmedizinstudium besonders?

Oft erhalte ich Nachrichten von zweifelnden Studenten oder jungen Menschen, die sich fragen, ob dies der richtige Weg für sie ist. Ich rate, das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren: Neben dem Ausblick auf einen sehr abwechslungsreichen Berufsalltag und der Möglichkeit, Menschen helfen zu können, gibt es schon im Studium viele Benefits: Dass man ab dem 7. Semester seine eigenen Patienten in der Klinik behandeln kann, ist zum Beispiel mein absolutes Highlight. Es fühlt sich toll an, diese Verantwortung zu übernehmen, und das gibt es selbst in der Humanmedizin nicht. Die Dynamik in der Klinik ist noch mal eine ganz andere, die einen mit Stolz erfüllt und für die es sich absolut lohnt, dranzubleiben und nach vorne zu schauen.

i

### WAS SIND INSTAGRAM REELS?

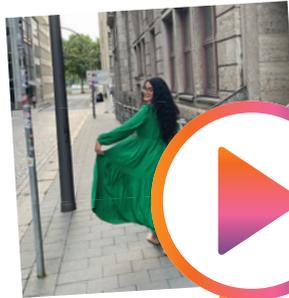
Seit August 2020 gibt es auf Instagram Reels. Das sind kurze, unterhaltsame Videos mit einer Länge von 15 bis 90 Sekunden. Die Videos lassen sich in der App erstellen und mit Effekten und Musik unterlegen. Inhaltlich sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt. Durch Reels lassen sich außerdem besonders viele Menschen erreichen, weshalb sie gerade bei Creators und Unternehmen beliebt sind.

# Dentale Schreib- talente gesucht!



Sie können schreiben?  
Kontaktieren Sie uns.

# Mit Reels durch den Zahni-Alltag



Hier gibt's einen direkten Blick  
in Caros Dental Student Live

### Reel #1

„Come to clinic with me“



### Reel #2

„last day before summer“



### Reel #3

„Trip to Barcelona“



© Carolina Holguin

In Caros Instafeed gibt es durch ihre „Dental Student“-Reels besonders lebendige Einsichten, und das kommt nicht von ungefähr:

„Ziel meiner Reels ist es, den Zuschauer direkt in meinen Zahni-Alltag mitzunehmen und ihn für die Zahnmedizin zu begeistern. Dafür filme ich über die Woche kleine Sequenzen von dem, was gerade passiert, und schneide es später zusammen. Durch den wiederkehrenden Teaser erkennen meine Follower dann sofort, dass es sich um ein Video von mir handelt. Auch neue Zuschauer können sich daran direkt orientieren. Dabei versuche ich ganz bewusst, den Fokus auf zahnmedizinischen Content zu setzen, um mich auch mit anderen aus der Branche zu connecten.“

„Die Idee zu meinen Reels kam durch Zahnis aus den USA, die das Format gewählt haben, um ihren Alltag zu zeigen. Das hat mich schließlich so sehr inspiriert, dass ich selbst aktiv geworden bin. Für Reels habe ich mich dabei ganz bewusst entschieden und versuche, die Hälfte meiner Beiträge auch als solche zu posten. Videos nehmen Menschen einfach mehr mit und vermitteln einen lebendigeren Eindruck als Standbilder. Manchmal muss ich mich allerdings auch selbst daran erinnern, Videomaterial aufzunehmen, weil das hin und wieder im Uni-Stress untergeht. Außerdem versuche ich, meinen Social-Media-Konsum einzugrenzen, um mich nicht in der virtuellen Welt zu verlieren. Ich suche mir deshalb ganz bewusst 2 bis 3 Tage in der Woche raus, an denen ich meinen Kanal pflege.“

# #reingehört

Unsere Fachinterviews im  
Podcast-Format jetzt auf  
[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) hören!



# 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](http://www.teamliebblingszahnarzt.de)

Michael Steinbach,  
Infos zum Autor



# 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!

Wenn man um die  
Ausbildung kämpfen muss:

# HIV-

## infiziert im Zahn- medizinstudium

**RECHT >>>** Der Verwaltungsgerichtshof Hessen (VGH) befasste sich im Februar 2022 in einem einstweiligen Rechtsschutzverfahren (Az. 10 B 2508/21) mit der Frage, inwieweit ein mit dem HI-Virus infizierter Zahnmedizinstudent an Praxisveranstaltungen teilnehmen darf. Der Beschluss fand dabei vielseitige Beachtung, wobei die Entscheidung eine Kontroverse ausgelöst hat.

**Text:** Michael Lennartz

Infos zum Autor



### Sachverhalt

Nach Beendigung des theoretischen Teils wurde dem mit dem HI-Virus infizierten Zahnmedizinstudenten seitens der Universität Marburg mitgeteilt, dass er von den folgenden Praxiskursen ausgeschlossen sei. Aufgrund des Virus dürfe er nicht an Kursen mit Patientenkontakt und an Übungen der Studierenden im kommenden Semester teilnehmen.

Darüber hinaus sollte er nach diesem (ohne Teilnahme an praktischen Kursen auszusitzendem) Semester monatlich auf eigene Kosten einen Labornachweis erbringen. Bei einer Viruslast unterhalb einer Nachweisgrenze sollte sich sodann eine eingesetzte Expertenkommission mit der Erlaubnis zur Wiederaufnahme des Studiums befassen. Dagegen ging der Student mittels Widerspruchs vor. Hierfür hatte er extra die Expertise zweier

Gutachter eingeholt, die ihm seine Ansicht dahingehend bestätigten, dass eine derart hohe Gefahr, die eine monatliche Testung rechtfertigt, von ihm nicht ausgehe. Dieser Widerspruch blieb jedoch unbeantwortet. Als ihm sodann die Betriebsärztin aufgrund fehlender monatlicher Testungen, die der Student nach kurzer Zeit eingestellt hatte, den Unbedenklichkeitsnachweis versagte, zog der Student vor Gericht.

## Prozess vor dem VG Gießen

Vor dem VG Gießen beabsichtigte der Zahnmedizinstudent mithilfe einer einstweiligen Verfügung, am Unterricht wieder unmittelbar teilnehmen zu dürfen. Darüber hinaus reichte er auch Klage gegen die ursprüngliche Anweisung der Universität zur monatlichen Testung ein. Die Uni reagierte daraufhin mit dem Ausschluss von sämtlichen Lehrveranstaltungen. Das VG Gießen gab indes dem Studenten im einstweiligen Rechtsschutzverfahren recht, wonach ihm sofort Zugang zu den Lehrveranstaltungen gewährt werden müsse. Nur bei risikoträchtigen Veranstaltungen müsse der Nachweis über eine geringe Viruslast erbracht werden. Der gänzliche Ausschluss wurde zudem als unverhältnismäßig angesehen. Dagegen ging nun wieder die Universität Marburg vor und erhob Beschwerde vor dem VGH Hessen.

## Entscheidung des VGH Hessen

Dieser hob die Entscheidung des VG Gießen zur sofortigen Teilnahme an sämtlichen Veranstaltungen wieder auf. Dabei wurde den Anführungen der Universität recht gegeben, wonach dem Zahnmedizinstudenten keine wesentlichen Nachteile entstünden, wenn er die Veranstaltungen in einem späteren Semester nachhole, weil bereits große Teile verpasst worden seien. Auch bestehe gerade bei den Praxiskursen ein erhöhtes Verletzungsrisiko. So würden in den streitgegenständlichen Lehrveranstaltungen die Studierenden untereinander Übungen durchführen, die mit der Benutzung medizinischer Instrumente verbunden seien. Dabei kämen auch scharfe Instrumente zum Einsatz, die zu Verletzungen führen können und wegen der noch nicht eingeübten Nutzung auch häufig zu Verletzungen führten. Zudem wurde die Expertise der Gutachter angezweifelt, da diese Human- und keine Zahnmediziner seien und aus deren Stellungnahme nicht ausreichend hervorgehe, die unterschiedlichen Umstände bei den Lehrveranstaltungen umfassend berücksichtigt zu haben.

## Bezüglich Testung

Ohne dass es für die Entscheidung der Beschwerde erheblich war, wies der VGH noch darauf hin, dass eine Teilnahme komplett ohne Testung sehr bedenklich sei. Demnach seien Begehren des Medizinstudenten im Hauptsacheverfahren, die auf eine vollständige Aussetzung der Testung hinausliefen, wenig aussichtsreich. Das Gericht bezog sich dafür auf eines der beiden vom Studenten eingereichten Gutachten, welches eine regelmäßige Kontrolle für notwendig erachte. Jedoch könne nach diesem Gutachten eine vierteljährliche Kontrolle ausreichen und eine Virenlast von nicht mehr als 200 Kopien pro Milliliter bereits als unbedenklich erscheinen, wenn jedenfalls Therapieadhärenz bestünde. So sei das von der Universität geforderte monatlich einzureichende Ergebnis mit einer Viruslast von unter 50 Kopien laut Gutachter „absolut unverhältnismäßig“. Dagegen widersprach das Gericht nicht. Es sah in der vierteljährlichen Kontrolle nur eine Mindestanforderung, welcher der Medizinstudent indes nicht einmal nachgekommen sei.

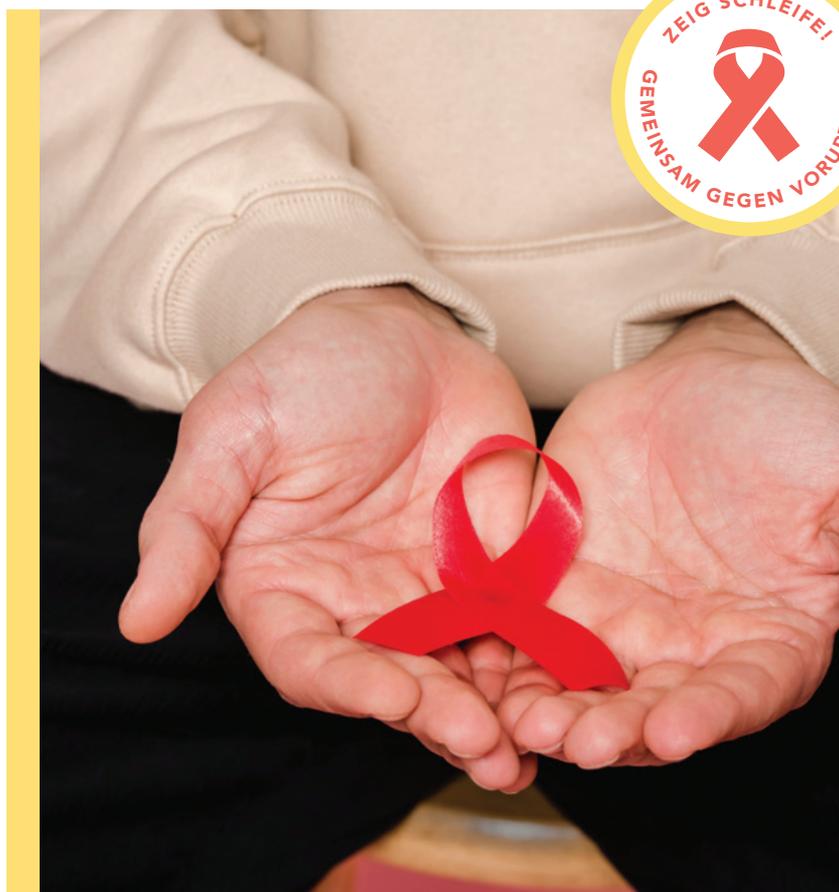
## HIV ≠ AIDS

Viele verwenden die Begriffe HIV und Aids synonymisch, dabei ist Aids nicht dasselbe wie HIV. HIV ist eine Abkürzung für „Humanes Immundefizienz-Virus“. Das HI-Virus schädigt das körpereigene Immunsystem. Ohne Behandlung führt das fast immer zu schweren Krankheiten, man nennt das Aids. Mit einer HIV-Therapie lässt sich Aids verhindern. So können Menschen mit HIV heutzutage gut und lange leben.

Quelle: [www.aidshilfe.de](http://www.aidshilfe.de)

## Fazit

Die Entscheidung ist gravierend für den Zahnmedizinstudenten. Dass der Student komplett ohne mindestens quartalsmäßige Testung an risikoreichen Veranstaltungen teilnehmen wollte, kann jedoch auch nicht unbeachtet bleiben. Diese Testungsart wurde schließlich von den Gutachtern empfohlen, die er engagiert hatte. Inwiefern die Kosten einzig auf ihn hätten fallen sollen, wäre eine weitere im Einvernehmen zu klärende Frage gewesen. <<<





# 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.

© Dr. Philipp Vogelsang

## **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.

# dentalfresh

Dein Magazin vom Studium bis zur eigenen Praxis

KLICK REIN  
UND SEI DABEI!

FOLLOW US ON  
INSTAGRAM & FACEBOOK



## HOL' DIR DEN FAME!

Ihr habt spannende Themen  
aus eurem Forschungs- oder  
Behandlungsalltag in der Klinik –  
dann werdet Dentalautoren!  
Alle Infos zu unseren Autorenbenefits  
unter: [www.dentalautoren.de](http://www.dentalautoren.de).

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin



HIER GEHTS  
ZUM E-PAPER

# 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 Zeugnissachweise 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](http://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.



# 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.



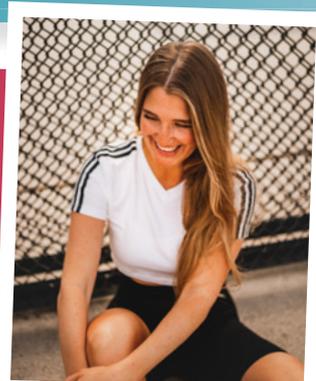
## Studentin

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.



**ZWP ONLINE**

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

# 15 JAHRE ZWP ONLINE



#innovativ #kreativ #einzigartig



# WOHNEN & CO.: STUDIERENDE MASSIV UNTER DRUCK

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

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

## Starker Mietanstieg in allen Städten

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

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





STUDIUM



### Studierende von Inflation besonders hart getroffen

Inflation wird durch den preislichen Vergleich von fest definierten Warenkörben gemessen. Obwohl sich ihre Warenkörbe deutlich unterscheiden, unterliegt die Inflationsrate von Studierenden einem ähnlichen Trend wie die eines durchschnittlichen Haushalts. Dennoch sind sie von den Preissteigerungen stärker belastet – denn Studierende konsumieren einen Großteil ihres Einkommens und sind nicht oder nur unwesentlich in der Lage, ihre ohnehin geringen Sparquoten zugunsten des teurer gewordenen notwendigen Konsums weiter zu reduzieren. Noch dazu hat sich ihr Median-Einkommen in den letzten Jahren sogar leicht verschlechtert (2020: 950 Euro; 2018: 1.000 Euro).

Hinzu kommt, dass sie von Maßnahmen wie dem Tankrabatt und dem 9-Euro-Ticket deutlich weniger profitieren konnten als die Gesamtbevölkerung, da sie beispielsweise durch das Semesterticket den Personennahverkehr bereits vergünstigt nutzen können. <<<



## Kosten für studentisches Wohnen

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

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

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

Quelle: MLP Studentenwohnreport 2022, [www.mlp-studentenwohnreport.de](http://www.mlp-studentenwohnreport.de)



# 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 zeitaufwändigen 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

Infos zum Unternehmen



### **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 vorhersagbar gutes und ansprechendes Ergebnis für den Patienten zu erreichen. <<<

Infos zur Person



## 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.

1

2



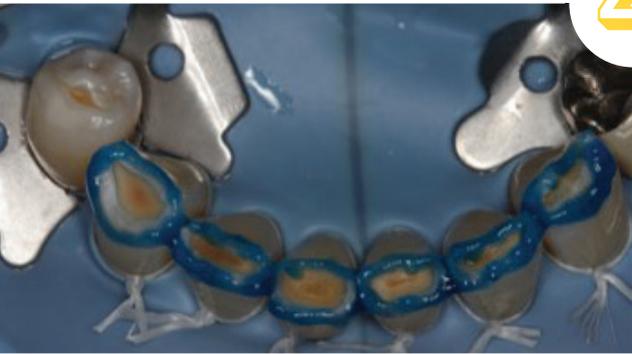
Separate Farbauswahl für Dentin und Schmelz mit auspolymerisierten Proben.

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.



# 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 Hertz, Studiendekanin an der Medizinischen Fakultät Heidelberg, zu Sinn und Zweck des neuen Tests.

**Prof. Hertz, 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 Studierendengruppen 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. <<<

# Die Balance zwischen Routine und Demut

**Text:** Dr. Carla Benz

Zahnärztinnen und Zahnärzte befinden sich in einem interessanten Spannungsfeld zwischen routinieren Abläufen und demütiger Beobachtungshaltung. Oder besser: sie sollten sich dazwischen befinden. Denn allzu oft verleitet uns die alltägliche Arbeits- und Lebensroutine dazu, keine Demut zu empfinden. Das Gewicht verlagert sich auf die Seite der Routine und genau darin verbirgt sich eine gewisse Gefahr – wir fühlen uns ohnmächtig.

Unsere Profession lebt von routinieren Abläufen, Kenntnissen und Fertigkeiten. Routine ist zwingend erforderlich, um unseren Patientinnen und Patienten Sicherheit und die angemessene medizinische Behandlung zukommen lassen zu können. Wenn wir allerdings nur noch nach routinieren Schemata funktionieren und auch die Menschen, die uns begegnen, routiniert in „Schubladen“ einordnen, werden wir unachtsam.

Dabei handelt es sich um Momente, in denen wir scheinbar genau wissen, was unser Gegenüber braucht, oder Situationen, in denen wir vermeintlich genau Bescheid wissen. Wann immer wir glauben, die Lösungen für die Probleme unserer Patientinnen und Patienten zu kennen, sind wir möglicherweise voreingenommen. Wir sind nicht offen und hören nicht ausreichend zu.

Die Gefahr, wichtige Informationen zu übersehen oder zu überhören, ist groß und wir befinden uns schnell in einem zwischenmenschlichen Konflikt.

Besonders hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang Patientinnen und Patienten mit chronischen Schmerzen, psychosomatischen Beschwerden oder craniomandibulären Dysfunktionen. Damit sind Krankengeschichten gemeint, die nicht nach „Schema F“ funktionieren.

Halten Sie als Behandlerin oder Behandler oder als Teil eines Teams stets die Waage zwischen routinieren Handeln und demütiger Achtsamkeit – sich selbst und anderen gegenüber.

Nehmen Sie sich als Übung einmal vor, einen ganzen Tag hindurch nicht sofort eine Meinung zu einem beliebigen Sachverhalt zu haben. Besonders gut üben lässt sich das an der täglichen Überflutung mit Berichterstattungen zur aktuellen politischen Lage. Sich hier einmal ganz bewusst zurückzunehmen und die Gegebenheiten schlicht hinzunehmen, anstatt unüberlegt zu bewerten, kann ungeahnte Möglichkeiten und Lösungswege sichtbar werden lassen. Nur in der gelassenen, demütigen, wertfreien Betrachtung eröffnet sich uns ein Gestaltungsspielraum, der uns eben nicht mehr handlungsunfähig dastehen lässt – ganz einfach deshalb, weil wir empfänglich für weniger offensichtliche Lösungsansätze werden.

Eine von Demut geprägte mentale Haltung soll uns vor allem daran erinnern, wie viel (globalen und alltäglichen) Gestaltungsspielraum wir tatsächlich haben, insbesondere dann, wenn wir wie aktuell in Zeiten leben, die ein Gefühl der Ohnmacht entstehen lassen können. <<<

Dr. Carla Benz wird unsere nächste Interviewpartnerin für das Audioformat **reingehört**.

Ab 14. April ist das Interview über **ZWP online** verfügbar.



## Tipp

**SIT DOWN,  
BE HUMBLE.**

Kendrick Lamar

### KONTAKT

**Dr. med. dent. Carla Benz**  
Zahnklinik  
Abteilung für Zahnärztliche  
Prothetik und Dentale Technologie  
Universität Witten/Herdecke

Infos zur Person



# 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. <<<

T

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.

© Vilogsign – stock.adobe.com



# SELBSTSTÄNDIGKEIT: Make it or buy it



© Dean Drobot/Shutterstock.com

Das Wichtigste vorab: Hier gibt es kein Richtig oder Falsch. Der dominierende Wunsch fast aller Zahnmediziner bleibt die Selbstständigkeit in der eigenen Praxis. Bei der Umsetzung dieses Traumes geht jedoch nur einer von zehn den Weg einer originären Neugründung. Die vermeintlich einfachere und günstigere Alternative ist die Übernahme, die weiterhin den Standard darstellt und durch ausreichend vorhandene Praxisabgaben begünstigt wird.

Eine Neugründung benötigt, kurzfristig betrachtet, spürbar höhere Investitionen, sowohl von Kapital als auch von Zeit. Bis zur Eröffnung erfordert die Suche nach der richtigen Immobilie sowie deren anschließender Ausbau mehr persönlichen Einsatz und nicht selten auch eine Menge Geduld. Hinzu kommt parallel die Erarbeitung des eigenen Praxis- und Behandlungskonzeptes und dessen Vermarktung, um im Praxisumfeld schon vor dem Start „sichtbar“ zu sein und durch Patienten und auch künftige Mitarbeiter frühestmöglich wahrgenommen zu werden.

Gleichzeitig müssen aber keine Kompromisse in Bezug auf die Räumlichkeiten – z. B. in Lage, Größe, Gestaltung und Medizintechnik – und vor allem hinsichtlich des eigenen Patientenstamms sowie das zukünftige Praxisteam hingenommen werden. Die neue Praxis kann in jeder Hinsicht nach den eigenen Vorstellungen eingerichtet werden und auf das persönliche Konzept einzahlen. Nach dem höheren Erstaufwand besteht mittelfristig quasi kein weiterer Investitionsbedarf, sodass der

Fokus der Gründer voll und ganz auf das gerichtet werden kann, wofür Zahnärzte die größte Leidenschaft mitbringen: das Behandeln!

Viele Statistiken (vgl. z. B. IDZ) belegen, dass Neugründungen wesentlich dynamischer und schneller wachsen, sodass einerseits das durchschnittliche Umsatzniveau von bestehenden Praxen i. d. R. spätestens nach sechs Jahren erreicht wird und andererseits die höheren Investitionskosten kaum ins Gewicht fallen. Neben der ökonomischen Perspektive ist jedoch das Wichtigste, dass die eigene Neugründung gemäß Studien nachweislich zu einer größeren persönlichen Zufriedenheit führt.

Zusammengefasst und insbesondere langfristig betrachtet, ist der am Markt übliche Weg einer Praxisübernahme nicht grundsätzlich der risikoärmere Weg. Vor allem aber sprechen die größtmögliche Flexibilität und das dynamischere Wachstumspotenzial in Verbindung mit einer größeren Selbstverwirklichung für die Neugründung nach den eigenen Vorstellungen. <<<

## KONTAKT

**Michael Steinbach**  
Geschäftsführer der  
Team Lieblings-Zahnarzt GmbH  
Im Mediapark 8, 50670 Köln  
[www.teamlieblingszahnarzt.de](http://www.teamlieblingszahnarzt.de)

Infos zum Autor



Mehr zum „Team Lieblings-Zahnarzt“ gibt's **online**

# Einmal gescheitert, zweimal gegründet

Gespräche über Fehler und Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg

Die Berge bieten Franziska Höhne eine wunderbare Analogie zum Leben: Man muss Kraft und Verstand gekonnt einsetzen, wenn man es bis zur Spitze schaffen möchte ... und auch Umwege zum Ziel einplanen.



© Oemus Media AG

**ZAHNBEKENNTNISSE** >>> Dr. Franziska Höhne weiß, wovon sie spricht, wenn es um einen holprigen Weg in die Niederlassung geht: Nach einem dreijährigen Angestelltenverhältnis entschloss sich die junge Zahnärztin 2019 zusammen mit einer Kollegin für die Übernahme einer Gemeinschaftspraxis. Doch das Zwei-Behandlerinnen-Projekt scheiterte nach fünf Quartalen aufgrund unüberwindbarer Unstimmigkeiten im Inhaberteam. Durch das Erlebte war für Franziska Höhne klar, dass sie ab dann alleine weitermacht – ohne Rangeleien, fachliche Kompromisse oder persönliche Abstriche im nächsten Praxisteam. Seit 2021 führt sie eine Zahnarztpraxis im Süden von Leipzig, die stetig wächst und Behandlern, Assistenten wie Patienten ein vertrauensvolles und konstruktives Miteinander und eine entspannte Atmosphäre für eine moderne und patientenorientierte Zahnmedizin bietet.

## Herausforderung

Beruflich wie persönlich zu scheitern und sich ein solches Scheitern einzugestehen, ist nicht leicht und eine Erfahrung, die erst mal wehtut und einen hohen Preis kostet. Als ich feststellen musste, dass die Gemeinschaftspraxis, in die ich im April 2019 mit einer Kollegin gestartet war, keine Perspektive hat und auch ein mediatives Coaching nicht die erhoffte Klärung und Veränderung in Team und Workflow brachte, stand ich vor dem Ende und Aus meiner (ersten) beruflichen Karriere. Ich verließ schweren Herzens und mit großen Verlusten die Gemeinschaftspraxis und orientierte mich neu.

War das Ganze abzusehen? Nein, nicht wirklich! Meine damalige Kollegin und ich kannten uns aus dem Studium. Wir haben uns in guten, aber auch in stressigen Momenten erlebt. Wir wussten, wie wir uns zu nehmen haben. Unsere fachlichen Interessen und Behandlungsweisen waren verschieden, ebenso unsere Ansichten zum Thema Praxisorganisation. Trotzdem konnten wir in der Planungsphase der Praxis stets einen Kon-

sens finden. Im Idealfall hätte unsere Verschiedenheit unsere Stärke sein können, im Praxisalltag aber haben uns die Differenzen letztlich aufgerieben. Dabei gab es vielerlei Konfliktpunkte. Das Gute war: Wir haben immer offen über die Probleme gesprochen und daran gearbeitet. Wir haben uns Hilfe von außen geholt, um einen Weg für eine bessere Zusammenarbeit zu finden. Letztendlich waren die Spannungen aber nicht nur für uns spürbar. Wenn die beiden Chefs sich uneins sind, merkt das das komplette Team. Am Ende leidet das Arbeitsklima und auch die Patientenbehandlung. Man spürt einfach, wenn das Fundament der Praxis nicht stimmt.

## Lösung

Nachdem sich zeigte, dass ein Übereinkommen mit meiner Praxispartnerin nicht mehr möglich war, leiteten wir meinen Ausstieg ein. Gleichzeitig gaben wir dem Praxisteam die Möglichkeit, sich einem von uns anzuschließen. Drei Mitarbeiterinnen wollten mit mir weiterziehen, wobei eine dieser Mitarbeiterinnen sich daraufhin intensiv fortgebildet hat und jetzt als

## „Beruflich wie persönlich zu scheitern und sich ein solches Scheitern einzugestehen, ist nicht leicht ...“

Infos zur Person



... und eine Erfahrung, die erst mal wehtut und einen hohen Preis kostet. Als ich feststellen musste, dass die Gemeinschaftspraxis, in die ich im April 2019 mit einer lang gekannten Kollegin gestartet war, keine Perspektive hat und auch ein mediatives Coaching nicht die erhoffte Klärung und Veränderung in Team und Workflow brachte, stand ich vor dem Ende und Aus meiner (ersten) beruflichen Karriere. [...] Doch ohne das Scheitern hätte ich den Schritt in die Einzelpraxisgründung nicht gewagt. Dafür fehlte mir nach meinem Angestelltenverhältnis das Selbstbewusstsein. Was ich wirklich gelernt habe: Man muss eine nicht mehr tragbare Situation beenden und den Absprung schaffen. Das ist leichter gesagt als getan, aber notwendig, um sich die Chance auf einen Neuanfang zu geben.“

meine Praxismanagerin fungiert. Sie war es auch, auf deren Unterstützung ich für meinen Neuanfang besonders setzte, denn ich hatte Angst. Angst vor dem wiederholten Schritt in die Selbstständigkeit, Angst vor den finanziellen Herausforderungen einer neu gegründeten Einzelpraxis, einschließlich dem Aufbau eines Patientenstamms. Schließlich fand ich passende Räumlichkeiten für meinen zweiten Start und eröffnete im Juli 2020 meine neue Praxis. Schon nach einem Jahr entschloss ich mich, personell zu wachsen und eine weitere Zahnärztin anzustellen, auch um meinem Personal einen gewissen Spielraum für eine ausgewogene Work-Life-Balance bieten zu können. Ich wusste noch aus meiner Zeit des Angestelltenverhältnisses, wie frustrierend es war, Urlaubstermine und Arbeitszeiten vorgegeben zu bekommen. Mit mehreren Ärzten ist man hier einfach flexibler. Ich wollte von Anfang an gute Arbeitsbedingungen schaffen, die das tägliche Miteinander erleichtern und qualifiziertes Personal binden. Zudem wollte und will ich immer wieder auf mein Team eingehen, Stärken und Ideen der Mitarbeiter honorieren, diesen entsprechen und sie zugleich gezielt fördern. All das war mir in der Gemeinschaftspraxis so nicht möglich gewesen. Dafür gebe ich auch gerne Patienten im Behandlerteam ab, delegiere Aufgaben und konzentriere mich weniger auf meine höchste Auslastung oder die meiner Angestellten als vielmehr auf ein gesundes wie produktives Miteinander.

### Lernkurve

Ich bereue die Erfahrungen der vergangenen Jahre nicht, obwohl sie sehr schmerzlich waren, viel Kraft gekostet haben und die Aufarbeitung ein langer und auch immer noch laufender Prozess ist. Doch ohne das Scheitern hätte ich den Schritt in die Einzelpraxisgründung nicht gewagt. Dafür fehlte mir nach meinem Angestelltenverhältnis das Selbstbewusstsein. Was ich wirklich gelernt habe: Man muss eine nicht mehr tragbare Situation beenden und den Absprung schaffen. Das ist leichter gesagt als getan, aber notwendig, um sich die Chance auf einen Neuanfang zu geben. In meinen Fall hätte mich das Verbleiben in der Gemeinschaftspraxis ideell und physisch weiter ausgelaugt. Durch die Notwendigkeit, einen Strich ziehen und gehen zu müssen, haben sich neue Kräfte aufgetan, und die Frage, ob ich das alleine schaffe, stellte sich nur noch ganz leise, im Hintergrund. Ich musste und wollte es schaffen, für mich und für mein Praxisteam! Es ist wichtig, über solche Erfahrungen zu sprechen. Ich hätte mir selbst jemanden gewünscht, der etwas Ähnliches erlebt hat und es teilt, um mir Mut zu machen. Manchmal muss man ein paar Schritte zurückgehen, um wieder voranzukommen.



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! <<<



**WEIBLICHE FORSCHUNGSPOWER!**

© OEMUS MEDIA AG

## 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.



© OEMUS MEDIA AG

Die dentalfresh kam bei den Zahnis gut an.



