

dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

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

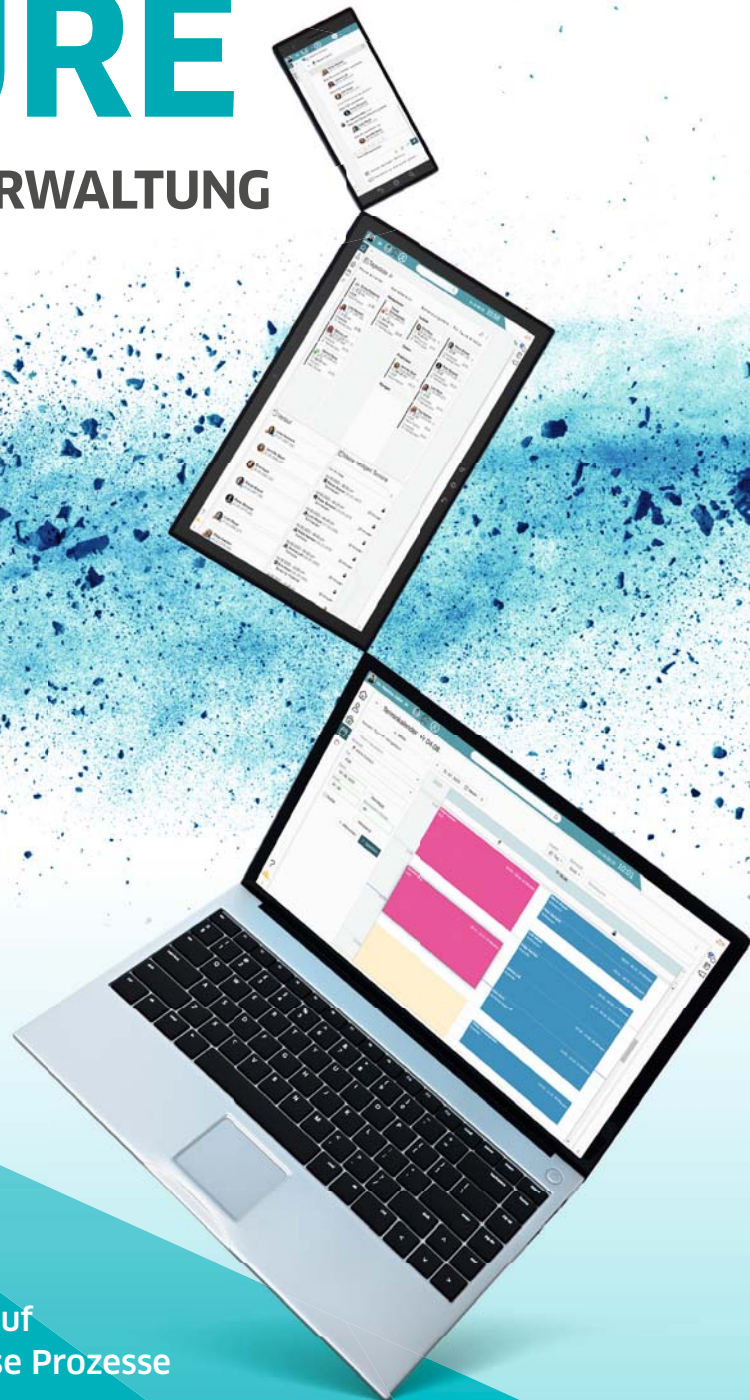
4.23

© cpizone - stock.adobe.com

0271113

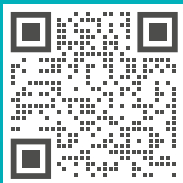
READY 4 FUTURE

WEBBASIERTE PRAXISVERWALTUNG



Praxisverwaltung neu gedacht

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



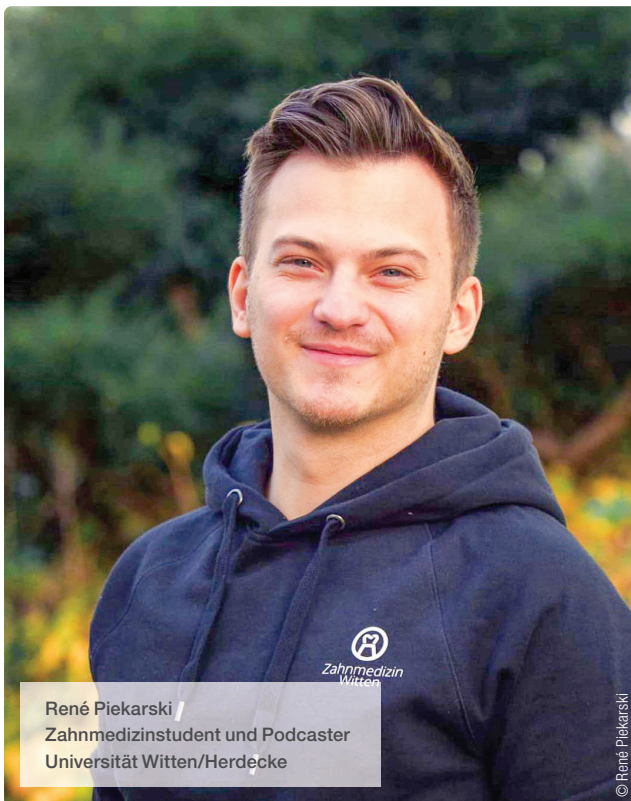
Jetzt mehr erfahren:
vertrieb@dampsoft.de | www.dampsoft.de/ds4

DS4



DAMP SOFT

Lets talk about DENTISTRY!



René Piekarski /
Zahnmedizinstudent und Podcaster
Universität Witten/Herdecke

© René Piekarski

Als meine Kommilitonin Greta und ich vor einiger Zeit beschlossen, einen Podcast für angehende Zahnmedizinstudenten zu starten, hatten wir keine Ahnung, wohin uns dieses Herzensprojekt führen würde. Heute, nach über 40 Folgen, können wir auf eine Reise voller spannender Gespräche, unterschiedlicher Meinungen und vor allem auf die Unterstützung von Studierenden, Dozierenden und angehenden Zahnmedizinern zurückblicken, welche uns ein gutes Bild der aktuellen Lage gibt.

Unsere Motivation ist, die Studierenden auf ihrem Weg zu begleiten und eine unterstützende Hand zu reichen. Wir, als zwei grundverschiedene Persönlichkeiten, tauschen uns in jeder Folge über unseren Studienalltag und unsere Erfahrungen aus. Diese Vielfalt macht es interessant und ermöglicht es unseren Zuhörern, sich mit uns zu identifizieren. Der Weg zur Zahnmedizin war für mich persönlich kein leichter. Sechs Jahre lang kämpfte ich um einen Studienplatz, nachdem der NC mir regelmäßig einen Strich durch die Rechnung machte. Meine Reise begann mit einer Ausbildung

3 Editorial

> STUDIUM

- 6 News
- 8 Ein Herzensprojekt mit Suchtpotenzial: Zahnis im Durchbruch

> PRAXIS

- 12 News
- 14 Niederlassung XXL: Heute Acker, morgen Zahnzentrum



© marcobuehl.de

- 18 Wann sagen wir uns wieder, was wir wirklich meinen?
- 20 Mehr „Hauszahnärzte“ für den ländlichen Raum gewinnen
- 22 Allein im Gründungsdschungel? Durchs persönliche dentale Netzwerk mit Unterstützung zur eigenen Praxis
- 23 Angst- und Schmerzreduktion bei Kindern

> MARKT

- 24 News
- 26 Von Leminhalten bis Netzwerk für Young Professionals



© Straumann

▼

zum Zahntechniker, einem Beruf, den ich mit Leidenschaft ergriff und in dem ich sogar als Landes- und Bundessieger ausgezeichnet wurde. Dennoch blieb die Studienzusage aus. Die Frustration war groß, aber die Hoffnung größer. Letztendlich fand ich meinen Platz an der Universität Witten/Herdecke, und ich bin überzeugt, dass der persönliche Bewerbungsprozess mehr Raum für Motivation und Persönlichkeit bieten sollte. Unser Podcast, obwohl in Witten beheimatet, ist unabhängig vom Studienort. Wir legen Wert auf die Vielfältigkeit der Themen, die alle Zahnmedizinstudenten betreffen. Von den Besonderheiten unserer Universität bis hin zu allgemeinen Aspekten des Studiums – wir wollen einen umfassenden Einblick bieten.

Der Name unseres Podcasts – Zahnis im Durchbruch – entstand in einer spontanen Kreativphase. Er symbolisiert für uns den Weg vom Studium in die Praxis. Wir brechen durch, stehen unseren Kollegen auf Augenhöhe gegenüber und erhalten die Chance, in der Praxis zu glänzen. Unsere Einstellung zur Zahnmedizin wurde definitiv durch die kreative Ader geprägt, die wir beide in uns tragen. Die Erkenntnis, dass unser Studium die richtige Wahl ist, kommt immer wieder, wenn wir uns unseren Hobbys wie dem Singen oder Zeichnen widmen. Mich hat beispielsweise meine Kunstlehrerin nachhaltig beeinflusst, als sie mich in der neunten Klasse auf die Zahnmedizin als eine Art duales Studium hinwies.

In unserem Podcast teilen wir nicht nur Erfahrungen, sondern auch die Leidenschaft und Begeisterung für die Zahnmedizin. Ganz ähnlich verhält es sich in der **dentalfresh**: auch hier lest ihr über die Vielfalt und Faszination der Zahnmedizin. Denn am Ende steht für uns alle der Durchbruch – von der Studentenbank in die zahnärztliche Praxis, bereit zu glänzen.

Viel Spaß bei der Lektüre!



Wir suchen dich!

Werde dentalfreshler*in!

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

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

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




- 30 Kleines 1x1 der Zahnarzt-Software
- 32 Komet Endo-Kurse: Learning by Doing
- 33 Jahresrückblick bei Zahnmarkt: Überstunden, Events und Zukunftspläne
- 34 Von Tradition bis Innovation: Übernahme einer Familienpraxis
- 36 Integrative Oral Medizin (IOM) im Kontext der Strahlenschutzdebatte
- 38 Produkte

> LEBEN

- 40 News
- 41 „Schlaf ist der Kitt, der unser Leben zusammenhält“
- 42 Impressum





Wir haben das richtige Programm für Dich!

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

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

JOIN THE CLUB

www.straumanngroup.de/ypp

STUDIUM

Studium abgebrochen, was nun?

Mehr als ein Viertel aller Studienanfänger in Deutschland verlässt das Hochschulsystem ohne Abschluss. Welche Möglichkeiten sich nach einem Abbruch aufturn können, erläutert ein aktueller Beitrag des CHE Centrum für Hochschulentwicklung in der Zeitschrift *DUZ*.

Quelle: www.bildungserver.de



CHE-
Beitrag



© Iurizazaco - stock.adobe.com



© Good Studio - stock.adobe.com

LMU München wächst weiter

Zum Beginn des Wintersemesters 2023/24 verzeichnete die Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) entgegen der Entwicklung an vielen Standorten einen Anstieg der Studierendenzahlen. Zum Semesterstart im Oktober haben sich bereits 52.818 Studierende an der LMU eingeschrieben, über 60 Prozent davon sind weiblich. Zum Vergleich: Im Wintersemester 2022/23 waren es zu Semesterbeginn 52.276. Neu an der LMU eingeschrieben sind aktuell 9.040 Studierende und somit 521 mehr als zu Semesterbeginn im Vorjahr.

Quelle: Ludwig-Maximilians-Universität München, www.lmu.de

Nicht schlecht: Uni Heidelberg punktet hoch im Ranking

Welcher Hochschulstandort liegt 2023 vorne? Das renommierte Shanghai Ranking platziert insgesamt vier deutsche Unis unter die Top 100 weltweit. Neben der Universität Heidelberg gehören dazu die Technische Universität München, die Ludwig-Maximilians-Universität München sowie die Universität Bonn. Damit liegt die Uni Heidelberg deutschlandweit auf Rang eins, in Europa auf Position 16 und international auf Platz 55.

Quelle: Universität Heidelberg, www.uni-heidelberg.de



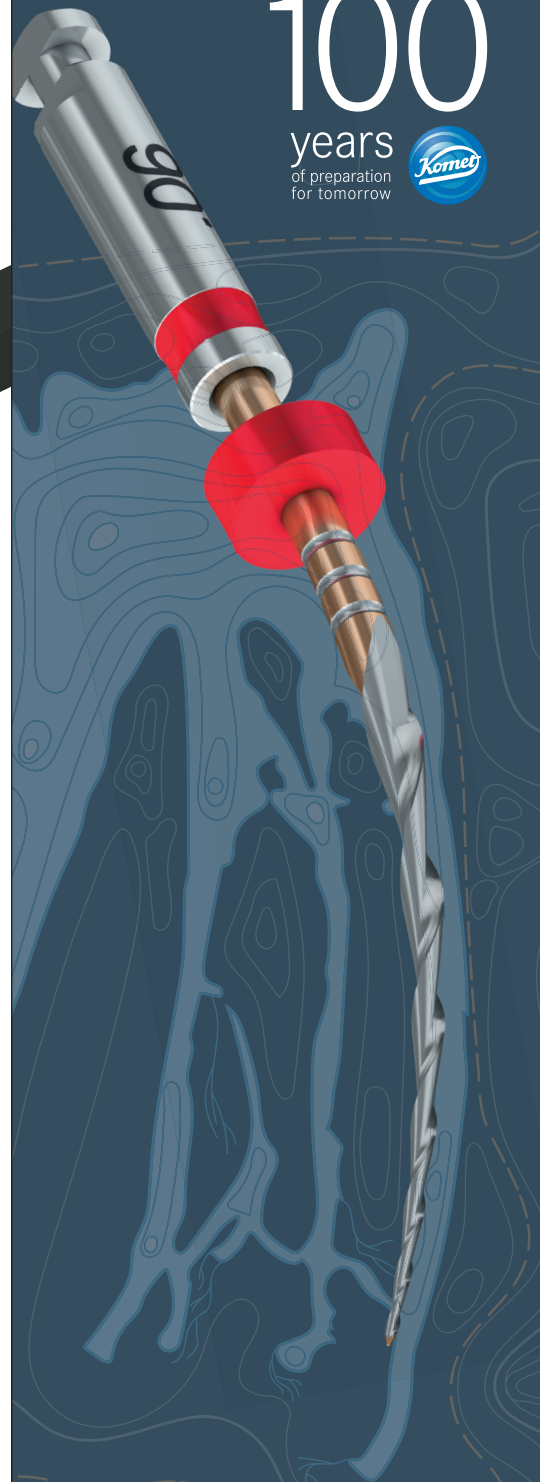
Bezahlbar sieht anders aus

Explodierende Miet- und Nebenkosten machen Studierenden das Leben schwer: So steigen die Kosten für Studentenwohnungen in Hochschulstädten deutschlandweit ausnahmslos an. Im Schnitt liegen die Mietpreise um 6,2 Prozent über dem Vorjahr (Steigerung 2022: 5,9 Prozent) und die Abschläge für Heizkosten erhöhen sich um 43 Prozent, gleichzeitig stagniert das studentische Einkommen. Eine studentische Musterwohnung (30 Quadratmeter) kostet in Frankfurt am Main und München nun knapp 700 Euro Warmmiete. Der Wohnzuschlag im BAföG-Höchstsatz (360 Euro) deckt in nur zwei Hochschulstädten die Miete für eine studentische Musterwohnung (Chemnitz und Magdeburg) ab. In München reicht er sogar nur für lediglich 14 Quadratmeter (kalt).

Quelle: MLP Studentenwohnreport 2023, www.mlp-studentenwohnreport.de



100
years
of preparation
for tomorrow



FQ.
Der Weg
zur sicheren
Endo.

Zahnis im Durchbruch zeigen Flagge:

Wie jedes Jahr schwenkten die Zahnis aus Witten ihre Fahne auf den Medimeisterschaften in Obermehele. Neben effektivem Marketing ein guter Aufhänger, um ins Gespräch zu kommen.



Ein Herzensprojekt mit Suchtpotenzial:

© Zahnis.im.Durchbruch

Zahnis im Durchbruch

Text: Lilli Bernitzki

INTERVIEW >>> An Podcasts kommt man heutzutage nicht vorbei – davor macht auch die Zahnwelt nicht halt. Mit dem Format „Zahnis im Durchbruch“ haben die Studierenden René Piekarski und Greta Köszeghy von der Uni Witten/Herdecke einen Nerv getroffen. Woche für Woche quatschen sie über sämtliche Themen aus der bunten Zahnwelt, womit sie sich hauptsächlich an Studieninteressierte richten. Im Interview verrät Host René, wie die beiden zu ihrem Herzensprojekt gekommen sind und wo ihre (Podcast-)Reise noch hingehen darf.

Wie hat sich eurer Podcast entwickelt und was ist euer Erfolgsrezept?

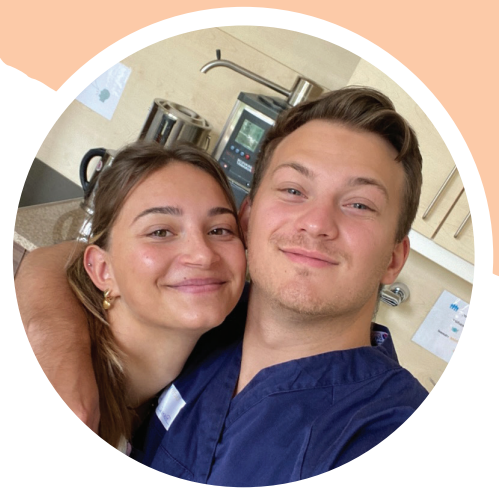
Unser Podcast ist ein wirkliches Herzensprojekt, das mit der Zeit immer mehr angewachsen ist. In den ersten Folgen haben wir selbst noch gar nicht damit gerechnet, irgendwann bei über 40 Folgen anzukommen und so viel positiven Zuspruch von Studierenden, Dozierenden und vor allem den Studienanwärtern zu erhalten. Wir wenden uns in den Folgen primär an die, die noch von einem der heiß begehr-

ten Studienplätzen träumen, möchten diese auf dem Weg begleiten und ihnen eine Unterstützung bieten. Greta und ich tauschen uns liebend gern über unseren Alltag und die vielen Erfahrungen im Studium aus, da wir einfach zwei von Grund auf unterschiedliche Personen sind. Und genau das macht es eben spannend. Es ist schön, wöchentliche Gespräche zu führen, bei denen wir auch nicht immer sofort einer Meinung sind. Ebendarum können sich meines Erachtens so viele Zuhörer mit uns identifizieren.

Wie seid ihr zur Zahnmedizin gekommen?

Ich selbst weiß aus eigener Erfahrung, wie hart und lang der Weg zum Studienplatz sein kann. Es ist ein zermürbendes Gefühl zu wissen, dass der NC „zu schlecht“ ist und jedes Jahr aufs Neue eine Absage kommt. Nach meinem Abitur habe ich sechs Jahre um einen Platz gekämpft. Mit einer Ausbildung zum Zahntechniker bin ich den ersten Schritt gegangen und habe alles gegeben, um mir diese Ausbildung anrechnen zu lassen. Dreieinhalb Jahre Ausbildung und der Sieg als I. Hamburger Landessieger und III. Bundessieger im Leistungswettbewerb meines Faches haben dennoch keine Zusage mit sich gebracht. Ich persönlich finde es wirklich mehr als schade, dass bei der Vergabe der Studienplätze aktuell so wenig auf Motivation, sondern primär auf die Abschlussnote im Abitur geachtet wird. Zum Glück wird zumindest der Test für Medizinische Studiengänge (TMS) mittlerweile mehr gewertet. Ein Privatstudium kam für mich sehr lange nicht infrage, da auch meine finanziellen Mittel sehr begrenzt waren. Dank einer Bekannten wurde ich auf die Universität Witten/Herdecke aufmerksam und machte mich mit den Finanzierungsmodellen vertraut. Anschließend habe ich mich dort beworben. Im persönlichen Bewerbungsprozess kann man eben doch besser zeigen, was man kann und wie man wirklich tickt. Dennoch ist es uns wichtig, zu betonen, dass unser Podcast unabhängig vom Studienort ist. Wir lernen zwar in Witten und einige Folgen thematisieren auch die Besonderheiten dieser Universität, wir achten aber auch auf die Vielfältigkeit der Themen und vor allem die Zugänglichkeit – auch in Bereichen, die alle Zahnis betreffen.

Während ich in keinem zahnmedizinischen Kontext aufwuchs, ist Greta quasi in der Zahnwelt aufgewachsen. Ihre beiden Eltern stehen täglich in der eigenen Zahnarztpraxis und so konnte sie



„Für uns beide ist es die kreative Ader, die uns immer wieder darin bestätigt, dass unser Studium genau das richtige für uns ist.“

– René Piekarski –

ANZEIGE

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



zahnmarkt.com

WIR HABEN ALLES UND GEBEN ALLES — FÜR DEIN ZAHNMEDIZINSTUDIUM



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





bereits in jungen Jahren die Zahnärztleuft schnuppern. Es wurde ihr nie aufgezungen und sie ging anfangs einen ganz eigenen Weg. Als Leistungssportlerin bei der Bundeswehr hatte sie eine glänzende Karriere vor sich und doch haben ihre Erfahrungen aus der Kindheit sie immer wieder zum Ursprung zurückgeführt.

Euer Podcast deckt eine Vielzahl von Themen ab. Was zeichnet euch aus und habt ihr bestimmte Lieblingsepisoden?

Da wir uns die Themen zu jeder Folge selbst aussuchen, interessieren sie uns natürlich alle. Wenn wir uns entscheiden müssten, sind es die kleinen Rubriken, die wir ins Leben gerufen haben. Neben den „UW/H SPECIALS“, in denen wir über die Besonderheiten unserer Uni sprechen, möchten wir nicht nur den Bewerbern unserer Uni eine Chance geben, diese kennenzulernen. Wir möchten eben auch anderen Zahnis die Möglichkeit bieten, mal zu hören, was wir so machen und warum wir eben nicht die klassischen Privatstudenten sind. „Mund auf, Zahni“ ist die zweite Rubrik, bei der wir uns, aber auch anderen das Mikro zur Verfügung stellen. Hier sprechen wir frei heraus über Belange, die manchmal auch nur indirekt etwas mit der Zahnmedizin zu tun haben. Es ist quasi eine Open Mic Folge, für die man sich bei uns bewerben kann, um neue Facetten zu beleuchten. Neulich kam zum Beispiel unsere erste

„Schnack&Schwätzerei“ Folge raus. Wir reden oft locker in unseren Folgen, haben aber gerade bei wichtigen Themen unsere Notizen dabei. Umso schöner ist unser neues Projekt, in dem wir uns einfach ganz frei austauschen und gar keine Unterlagen vorliegen haben. Neben Q&As, den klassischen Vorurteilen und spannenden Events neben dem Studi-Alltag ist es primär einfach der Austausch, der uns immer wieder Spaß macht.

Könnt ihr uns mehr darüber verraten, wie ihr auf den Titel „Zahnis im Durchbruch“ gekommen seid?

Manchmal entstehen die besten Ideen sehr spontan. Nachdem wir uns dazu entschieden haben, den Podcast zu starten, sind in kürzester Zeit das Logo und der Titel dazu entstanden. Bei einem ruhigen Notdienst, zu dem keine Patienten vorstellig waren, saß ich am Empfang und zeichnete wild drauf los. Meine Entwürfe schickte ich an Greta. Der Name ist einfach, einprägend und wie wir finden, unglaublich passend. Als Studenten lernen wir ständig und das Ziel ist, eines Tages als standhafter und kompetenter Zahnarzt dazustehen. In der Entstehungsphase dringt der Zahn durch das Zahnfleisch und wir sprechen vom „Durchbruch“ – genau das tun wir sinnbildlich auch. Als Zahnis stehen wir eines Tages mit unseren Kollegen auf Augenhöhe – sind quasi durchgebrochen und haben die Chance, in der Praxis zu glänzen.

Gibt es eine besondere Erfahrung, die eure Einstellung zur Zahnmedizin geprägt hat?

Ich glaube für uns beide ist es die kreative Ader, die uns immer wieder darin bestärkt, dass unser Studium genau das richtige für uns ist. Während Greta gerne näht und singt, zeichne und male ich für mein Leben gern. Immer wieder wurden wir beide im Leben darauf hingewiesen, dass die Zahnmedizin wie ein duales Studium ist, in dem man ordentlich lernen muss, aber später primär handwerklich arbeitet. So hatte mich bereits in der neunten Klasse meine Kunstlehrerin auf die Zahntechnik aufmerksam gemacht. Ich denke, das hat meine Entscheidung damals sehr beeinflusst.

Wie sehen eure künftigen Podcastpläne aus?

Natürlich möchten wir unsere Reichweite ausbauen – unser Ziel ist es, jeden zu erreichen, der von dem Zahnmedizinstudium träumt. Neben all den schönen Seiten sprechen wir aber auch immer wieder über den Druck und den Stress, welcher auf uns Studierenden lastet. Wir arbeiten daran, immer öfter Folgen mit weiteren Studierenden und auch Fachleuten aufzunehmen. Dies bedeutet uns besonders viel, da unsere eigenen Erfahrungen auch nur begrenzt sind und das Studium noch deutlich facettenreicher ist, als das, was wir alleine beschreiben können. Deshalb laden wir Freunde und Bekannte ein, starten Auf-



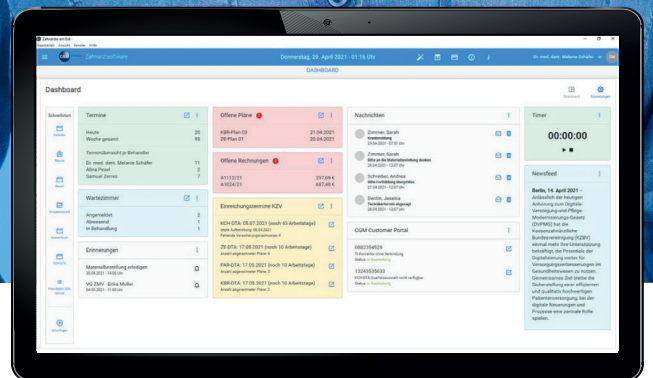
rufe via Instagram und fragen unsere Zuhörer welche Themen sie sich wünschen. Der TMS ist ein Thema, zu dem wir recht wenig berichten können. Auch das Studium über die Bundeswehr ist unglaublich spannend. Darum freuen wir uns sehr, dass wir zu diesen Themen Partner gefunden haben, die uns in den kommenden Wochen bei einigen Aufzeichnungen unterstützen möchten. Für die Bundeswehrfolge nehmen wir sogar eine kleine Reise nach Hamburg auf uns. Wir sind froh, dass sich bereits so viele bei uns melden. Neue Rubriken, neue Folgen und ein paar Gäste sind auch diese Staffel wieder geplant. So ein Podcast macht mehr Arbeit als man denkt, darum hoffen wir, dass wir auch weiterhin mit so viel Spaß weitermachen können und dass unsere Zuhörer auch merken, wie wichtig uns dieses Herzensprojekt ist und wie viel Freude es macht. <<<

*Hier könnt ihr euch
direkt zur aktuellen
Folge klicken:*



PRAXIS- NEUGRÜNDUNG?

AM BESTEN MIT CGM XDENT!



Denn mit der **Cloud-Software CGM XDENT** können Sie Zahnärztin bzw. Zahnarzt sein, wie Sie es wollen.

Jetzt weitere Infos einholen auf:
cgm.com/de-xdent



PRAXIS

E-Learning Community knackt 30.000-Mitglieder-Marke

Wie beliebt der ZWP Study Club ist, zeigt ein neuer Meilenstein: Ab sofort zählt die Fortbildungsplattform gut 30.000 Mitglieder, die sich über hochwertige Fortbildungsangebote mit monatlich neuen Webinaren und interaktiven Fällen freuen können. Neben Webinaren und Live-OPs zu zahlreichen Themen der Zahnmedizin und Zahntechnik stehen auch Interviews und Kongress-Mitschnitte zur Verfügung. Nach der erfolgreichen Beantwortung eines Multiple-Choice-Tests kann jeweils 1 CME-Punkt erworben werden. Und wer ein bisschen Seminarluft schnuppern will, kann via Chat während einer Liveübertragung mit dem jeweiligen Referenten in Kontakt treten. Außerdem bietet ein umfangreiches Archiv alle Übertragungen als Aufzeichnung zur späteren Nutzung. So können auch bei verpassten Terminen CME-Punkte gesammelt werden.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

**Digitales Lernen.
Neu gedacht.**

ZWP STUDY CLUB
zwpstudyclub.de

The advertisement shows a smartphone displaying the ZWP Study Club app interface with sections for 'Livestreams' and 'ZWP' content. A person is sitting on a laptop in the background.

Hier geht's zur
Anmeldung



KZBV mobilisiert Zahnärzte zum „Zähne zeigen“

Die KZBV wird lautstark und mobilisiert mit ihrer aktuellen Kampagne „Zähne zeigen“ Stimmen gegen das Spar-Gebaren der derzeitigen Gesundheitspolitik. Laut KZBV (wie auch BZÄK) werden an vollkommen falscher Stelle Mittel gespart und damit eine präventionsorientierte Versorgung zunichte gemacht. Alle Informationen zur Kampagne und Mitmachmöglichkeiten auf: www.zaehnezeigen.info

Quelle: KZBV

FACHKRÄFTEMANGEL

Statistik schlägt Alarm: Engpass bei ZFAs

Die Statistik der Bundesagentur für Arbeit bewertet einmal jährlich die Fachkräftesituation am Arbeitsmarkt. Anhand von sechs statistischen Indikatoren wird dabei für alle Berufsgattungen (Deutschland) bzw. Berufsgruppen (Länder) der Klassifikation der Berufe ein Punktwert ermittelt. Ist dieser größer gleich 2,0 handelt es sich um einen Engpassberuf.

Für das Berichtsjahr 2022 erreicht das Berufsbild der Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) einen Gesamtwert von 2,8 Punkten und liegen damit an oberster Engpassstelle, zusammen unter anderem mit Pflegeberufen und Berufen im Tiefbau und der Baustoffherstellung.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, statistik.arbeitsagentur.de

Diabetes im Schnitt mit 53 Jahren

Diabetes ist eine Stoffwechselerkrankung, die zu erhöhten Blutzuckerspiegeln führt. Der sogenannte Typ-2-Diabetes ist bei Erwachsenen die häufigste Form: Dieser macht etwa 90–95 Prozent aller diagnostizierten Diabetesfälle aus. Andere Formen sind der Typ-1-Diabetes, der meist im Kindes- oder Jugendalter beginnt, sowie der Schwangerschaftsdiabetes. Diabetes kann langfristig zu schwerwiegenden Folge- und Begleiterkrankungen führen, die mit gesundheitlichen Einschränkungen verbunden sind. Wichtige Risikofaktoren für die Entwicklung eines Typ-2-Diabetes sind ungesunde Ernährung, körperliche Inaktivität, Übergewicht und Rauchen. Dabei tritt der Typ-2-Diabetes in der Regel nicht plötzlich auf, er entwickelt sich über Jahre. Häufig bemerken Betroffene die Erkrankung zunächst nicht. In Deutschland liegt das Durchschnittsalter bei einer Diabetesdiagnose für Erwachsene bei 52,9 Jahren.

Quelle: Robert Koch-Institut, www.rki.de

NIEDERLASSUNG XXL:

HEUTE ACKER, MORGEN ZAHNZENTRUM



**MIT SCHILD VORAN:
MIT ETWAS FANTASIE IST
DER GEPLANTE BAU EINES
MODERNEN UND NACHHALTIGEN
ZAHNZENTRUMS SCHON
HEUTE VORSTELLBAR ...**

©Dres.Wassmann

Text: Marlene Hartinger

PRAXISGRÜNDUNG >>> Noch ist es ein leerer Acker in Ebergötzen bei Göttingen, doch wenn alles nach Plan läuft, wird hier ab 2025 ein hochmodernes Zahnzentrum stehen. Kopf und Herz hinter dem Neubauprojekt ist das Zahnärzteeaar Alexandra und Torsten Wassmann. Ihre geplante Niederlassung ist in Standort und Dimension beeindruckend: Auf einer Fläche von 5.000 Quadratmetern Ackerland entsteht ein 560 Quadratmeter großes Kompetenzzentrum für moderne Zahnmedizin und Oralchirurgie. Im Interview verraten die Jung-Zahnärzte, was schon zurück- und noch so alles vor ihnen liegt.

DRES. WASSMANN, WAS HAT ES MIT DEM ZAHNZENTRUM AN DER AUE AUF SICH?

Mit dem Zahnzentrum an der Aue wollen wir unsere Vorstellungen und Ideen zu moderner, nachhaltiger Zahnmedizin verwirklichen und einen Ort schaffen, an dem wir neben der Behandlung unserer Patienten auf aktuellem Stand des Wissens und der Technik im interdisziplinären Team aus Spezialisten auf Augenhöhe zusammenarbeiten. Wir werden einen starken Fokus auf Eigenverantwortung, Teamarbeit, Nachhaltigkeit und Digitalisierung legen und moderne Arbeitskonzepte ermöglichen. Wir freuen uns darüber, dass wir den Ort, an dem wir so viel Zeit verbringen werden, von Grund auf nach unseren Wünschen gestalten und formen können. Die Möglichkeit, die Räumlichkeiten nach unseren Abläufen und Vorstellungen fast frei planen zu können, wird es uns erleichtern, unser Konzept umzusetzen und eine angenehme Arbeitsatmosphäre zu schaffen – die Tatsache, dass wir nur ein Dorf weiter wohnen und uns in der Samtgemeinde heimisch fühlen, rundet das Konzept für uns ab!

WIE HAT SICH DAS PROJEKT BISHER GESTALTET?

Wir haben lange nach geeigneten Bestandsimmobilien und später auch nach bereits erschlossenen Bauflächen gesucht – vergeblich. In der Folge haben wir auf dem sprichwörtlichen weißen Blatt Papier angefangen, in unserem Falle auf dem blanken Acker. Damit wir dort unsere Vorstellungen verwirklichen können, mussten wir, nach der Sicherung einer Kaufoption auf das Grundstück, zunächst die Möglichkeiten und die Kosten zur Erschließung des Grundstücks, also Strom, Wasser, Abwasser etc., klären. An dieser Stelle wollen wir die großartige Unterstützung seitens Gemeinde, Samtgemeinde sowie aller beteiligten Versorger betonen – ohne den entsprechenden Support vor Ort wäre die Entwicklung unseres Projekts niemals möglich gewesen.

Es folgte die aufwendige Planung bzw. Beantragung der Umwidmung des Grundstücks von der landwirtschaftlichen Nutzfläche zum Bauland. Wir haben hier (unfreiwillig) eine Menge Dinge gelernt, die SEHR weit von der Zahnmedizin entfernt sind. Falls also jemand Fragen zu Bauleitplanungen, Vorhaben- und Erschließungsplänen, GRZ oder Beteiligungen der Träger öffentlicher Belange hat, wir sind da jetzt fit und können Auskunft geben. Auch haben wir schnell gemerkt, dass unser Projekt nur

DR. TORSTEN WASSMANN IST AKTUELL

*OBERARZT IN DER POLIKLINIK FÜR
ZAHNÄRZTLICHE PROTHETIK AN
DER UNIVERSITÄTSMEDIZIN
GÖTTINGEN (UMG) UND*

DR. ALEXANDRA WASSMANN IST

*DERZEIT ALS ANGESTELLTE ZAHN-
ÄRZTIN UND WEITER-
BILDUNGSASSISTENTIN
ORALCHIRURGIE IN
EINER PRAXIS IN
HILDESHEIM TÄTIG.*



Jetzt Mitglied von ICOSIM e.V. werden & anmelden für das Integrative Oral Medizin- Curriculum

Dich erwarten:

- 6 Lernblöcke mit mehr als 40 Lernvideos
- Kostenfreies exklusives Bonusmaterial zum Download
- Teilnahme an FDOK-Weeks inkl. Live-OPs & Präsenzunterricht



www.icosim.de



ICOSIM Academy
Integrative Oral Medizin

„FALLS JEMAND FRAGEN ZU BAULEITPLANUNGEN, VORHABEN- UND ERSCHLIEBUNGSPLÄNEN, GRZ ODER BETEILIGUNGEN DER TRÄGER ÖFFENTLICHER BELANGE HAT, WIR SIND DA JETZT FIT UND KÖNNEN AUSKUNFT GEBEN.“

als Teamleistung zu schaffen ist: Wir sind dankbar für unser Team aus Architekten, Planungsbüro, Rechtsanwalt und so vielen anderen und können nur sagen: Augen auf bei der Team-Wahl! Wenn das Team nicht gut ist, habt ihr verloren. Die für die ersten Planungen und Beantragungen notwendigen finanziellen Mittel haben wir als Privatpersonen finanziert, wobei wir uns hier einen Maximalbetrag gesetzt hatten, den wir zum Glück einhalten konnten. Parallel haben wir uns zu unserem betriebswirtschaftlichen Konzept, zum Businessplan sowie unserem Marketing und der CI beraten lassen, eine Entscheidung, die wir nicht bereut haben! Mit all dem im Gepäck haben wir die Finanzierung für unser Projekt schließlich bei einer in zahnmedizinischen Kreisen bekannten Bank erhalten – inklusive eines sehr motivierenden Feedbacks! So konnten wir die weiteren Schritte angehen, auch wenn man sich an die großen Summen noch wird gewöhnen müssen.

WIE IST DER AKTUELLE BAU- UND PLANUNGSSTAND?

Derzeit arbeiten wir an der Finalisierung der Bauanträge und stehen hierfür u. a. mit einer Firma für nachhaltigen Holzbau im konstruktiven Austausch. Nach der bisherigen doch recht bürokratischen Durststrecke sprechen wir jetzt endlich wieder über Design, Grundrisse, Behandlungseinheiten und Einrich-

tung, außerdem wird die Gestaltung der Gartenanlagen besprochen. Da wir mit Praxisgebäude, Verkehrsflächen und Parkplätzen Fläche versiegeln, gleichen wir über eine Streuobstwiese auf dem Praxisgrundstück unseren Eingriff aus – zusätzlich zu den weiteren geplanten Maßnahmen wie Gründach, Photovoltaikanlage und Regenwassernutzung.

WELCHE PATIENTENGRUPPE MÖCHTEN SIE AM ENDE GEWINNEN?

Die Entscheidung, das Zahnzentrum an der Aue „auf dem Dorf“ neu zu gründen, ist ganz bewusst gefallen, da wir uns in der Umgebung sehr wohlfühlen. Hieraus folgt auch das Patientenkollektiv, das wir ansprechen wollen: Alle. Wir werden mit dem Zahnzentrum an der Aue neben unserem „ehelichen“ Schwerpunkt der komplexen oralchirurgischen und implantatprothetischen Behandlung und Therapie eine moderne, umfassende und prophylaktisch orientierte hauszahnärztliche Versorgung anbieten. Da wir die Behandlung in Sedierung und sogar Intubationsnarkose anbieten können, hoffen wir an dieser Stelle auch auf Zuweisende – ein sicher herausfordernder Punkt. Durch die saubere und verbindliche Definition von Übergabepunkten, die für uns absolute Verbindlichkeit von Absprachen und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit hoffen wir, hier potenzielle Vorbehalte abbauen und Zuweisende gewinnen zu können. <<<

WEITSICHTIGES KONZEPT MIT PERSPEKTIVE IM NAMEN

„Uns ist in der Anfangsphase klar geworden, dass das Konzept, am Ende eines langen und anstrengenden Berufslebens die Praxis weiterzugeben, gewichtige Risiken mit sich bringen kann. Wir wollen daher mit dem Zahnzentrum an der Aue einen Ort, eine Marke und eine Praxis schaffen, die nicht auf uns als Personen fixiert sind, sondern auf das ganze Team und Konzept dahinter. Wir wollen es nach der aufreibenden Anlaufphase schaffen, aus dem eigenen Team heraus, kombiniert durch Ausbildung, Anstellung und Partnerschaft, in allen Tätigkeitsbereichen eine permanente Verjüngung des Teams und schließlich eine ‚schleichende‘ Übergabe an die nächste Generation umzusetzen.“

Die großen und kleinen Etappen der Neugründung kann man live auf Instagram miterleben. Jetzt dem Geschehen folgen!



Praxisstart



**Erfolgreich
Richtung eigene
Praxis**

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

2018-579-9005_Stand: 20.01.2023

Wann sagen wir uns wieder, **WAS WIR WIRKLICH MEINEN?**

Text: Marlene Hartinger

Was zählt heutzutage im Umgang miteinander zu den größten Herausforderungen schlechthin? Wir behaupten: Das vom Aussterben bedrohte Sagen, was man wirklich meint! Wann haben Sie das letzte Mal ein Anliegen, eine Bitte oder auch eine Einschätzung geäußert, die geradeaus das vermittelt hat, worauf Sie hinauswollten? Ohne Watte, Weichspüler oder Disclaimer? Wir befinden uns 2023 in einer Sprachgebrauchszone, die vor allem dadurch gekennzeichnet ist, dass das, was man zum Ausdruck bringen möchte – gegenüber Bekannten, Kollegen, Angestellten etc. – derart eingepackt, mit Schleife verbunden und verziert wird, dass der eigentliche Sinn verloren geht oder nur mit Mühe vom Adressaten decodiert werden kann. Gesetzt den Fall, dass dieser überhaupt dazu bereit oder in der Lage ist. Bleibt die Frage: Wann sagen wir uns wieder, was wir wirklich meinen?

Ein kürzlich auf ZEIT ONLINE erschienener Kommentar¹ von Martin Hogger mit dem wunderbaren Titel „Grundsätzlich ist alles erst einmal ganz toll“ fasst mit zwei Begriffen das aktuelle Problem am Schopf: „Sandwich-Methode“ und „Bullshit-Netiquette“. In seinem Kommentar reflektiert Hogger unter anderem das Feedback einer ehemaligen Chefin als benannte Sandwich-Methode – unten und oben Lob, in der Mitte Kritik – die ihn irritiert zurücklässt. War seine Arbeit nun gut, ausreichend oder verbesserungsbedürftig? Schwer zu sagen. Auch andere Beispiele, die Hogger heranzieht, zeigen auf, dass dort, wo früher Klartext gesprochen und Hierarchien oder Standpunkte auch sprachlich gelebt wurden, heute Sprache und Habitus in eine rosarote Welt abbiegen, auf

deren Oberfläche wir uns alle gernhaben und das, was wir und andere tun, toll finden – ergo Bullshit-Netiquette –, unten drunter aber sammelt sich der Schmutz oder verstaubt zumindest das eigentlich Gemeinte. Scheinbar trauen wir uns und anderen nicht mehr zu, mit „geraden“ Aussagen, mit Klartext, Direktiven, Gegenmeinung oder sogar Kritik umzugehen und verfallen in eine Vorsicht und Pseudo-Sanftheit, die auf Dauer ermüdend, irritierend und absolut kontraproduktiv ist.

Statt Anweisung heißt es heute „Möchtest du das **VIELLEICHT** bitte machen?“ und aus einem klaren „**NEIN**“ ist „Wir drehen darauf noch mal eine Runde“ geworden.

(Martin Hogger, Autor ZEIT ONLINE)

Klare Kommunikation braucht Übung und Vertrauen. Dabei ist Klartext als konstruktive Ansage, Hinweis oder Aufforderung eine „saubere“ Sache, die Orientierung bietet, Missverständnisse vermeidet und Ziele einlösen lässt. Klartext muss aushaltbar sein und von allen Seiten wie ein Muskel trainiert werden, damit er so gesprochen und verstanden wird, wie er eben gemeint ist. Klartext setzt jedoch voraus, dass die Gesprächspartner sozial-kommunikative Grundregeln kennen, sich respektieren (und keine anderweitige Vermutung im Raum steht), alle grundsätzlich bereit sind, wohlwollend,

sachlich und zielführend miteinander zu interagieren, sich nicht von vornherein angegriffen fühlen und jedes Wort auf die Befindlichkeits-Waagschale legen. Sind diese Voraussetzungen gegeben, wird klare und direkte Kommunikation endlich wieder zur Normalität und zum absoluten Performance-Treiber. Fazit: Vielleicht nutzen Sie gleich das neue Jahr dazu, in Ihrer Praxis ein Kommunikations-Overhaul vorzunehmen und sich und Ihr Team in einem belastbaren Sprachgebrauch zu trainieren, der ohne Extras auskommt und dadurch eine vertrauensvolle Klarheit auf ganzer Linie erzeugt. Auch wir als Redaktion setzen uns diese Challenge!

1 Hogger, Martin. „Grundsätzlich ist alles erst einmal ganz toll.“, ZEITCAMPUS, 30. Oktober 2023, www.zeit.de/campus/2023-10/klare-kommunikation-anweisungen-kritik-sprache



Jetzt neu: Attraktive Vorteile
für Imaging-Produkte

Träume werden wahr.

KaVo Angebote für Existenzgründer.

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

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

* Gilt nicht bei wenigen Ausnahmen im Bereich Instrumente.

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

MEHR „HAUSZAHNÄRZTE“ (1)

für den ländlichen Raum gewinnen

Text: BZÄK

STANDESPOLITIK >>> Die Bundeszahnärztekammer setzt sich seit Jahren für inhabergeführte Praxisgründungen ein – auch mit Blick auf die dafür notwendigen Voraussetzungen und Förderungen. Im Oktober veröffentlichte die BZÄK mit ihrer „Warnemünder Erklärung“ konkrete Lösungsansätze, um junge Zahnärzte zum Weg in die eigene Praxis, und dabei vor allem auch aufs Land, zu motivieren.

Die Studie „Berufsbild angehender und junger Zahnärztinnen und Zahnärzte“ des Instituts der Deutschen Zahnärzte (sog. Y-Studie des IDZ) lässt ebenso wie die Erfahrungen der zahnärztlichen Körperschaften erkennen, dass es unter jungen Kollegen einen Trend zur Anstellung und gegen die Niederlassung in eigener Praxis gibt. Besonders deutlich zeigt sich dies bei den Niederlassungszahlen im ländlichen Raum.

WHAT'S WRONG

Das Image der Niederlassung in eigener Praxis hat gelitten. Drei Gründe stehen dabei im Vordergrund:

1. Die Gesundheitspolitik in Deutschland hat viel zu lange Geld und Ressourcen in den stationären Bereich mit angestellten Ärzten gesteckt. Die eigenverantwortliche ambulante Grundversorgung, zu der auch die Zahnmedizin zählt, wurde mehr und mehr vernachlässigt.
2. Übertriebene und widerlegte Äußerungen nach dem Motto, die „kleine Praxis“ werde den Anforderungen an die moderne Zahnmedizin nicht mehr gerecht, eine Landpraxis sei finanziell nicht ausreichend auskömmlich und nur die Anstellung mache Verwaltung und Bürokratie erträglich, haben ebenfalls zu dem schlechten Image beigetragen.
3. Dieses negative Image trifft auf junge Menschen, die nach der aktuellen Sichtweise ihren Schwerpunkt neben der Arbeit auch auf andere Faktoren wie Work-Life-Balance legen, und die sich mit langfristiger ortsfester Lebensplanung schwerer tun.

FINANZIELLE ANREIZE:

Die Förderung der Landpraxis durch GKV und PKV und/oder die öffentliche Hand könnte Zahnärzten helfen, über die psychologische Hürde der Landniederlassung zu gelangen.

LÖSUNGSANSÄTZE

Die Gesundheitsversorgung in Deutschland steht vor weitreichenden Veränderungen, die zu einem neuen Verständnis von stationärer und ambulanter Versorgung führen sollen. Neben dem zu begrüßenden Bekenntnis zur Ambulantisierung sind es vor allem Tendenzen hin zu einer staatsnahen neuen Versorgungssäule, die wir sehr kritisch sehen. Die kostenintensiven Doppelstrukturen und Großeinheiten würden in Konkurrenz zur bestehenden ambulanten Versorgung stehen. Mit unseren Denkanstößen und Forderungen wollen wir die klassische ambulante Versorgung in der „Hauszahnarztpraxis“ als Nukleus einer zukünftigen zahnärztlichen Versorgung stärken und damit auch die Versorgung in ländlichen Gegenden sicherstellen, ohne aufwendige und teure Doppelstrukturen zu schaffen.

Sicher. Sauber. ALPRO.

GEZIELTE AKTIONEN:

1 Auswahl der Studierenden:

Es muss besser gelingen, die Auswahl der Studenten der Zahnmedizin an den Bedürfnissen der zahnärztlichen Praxis zu orientieren. Die Abi-turnote hat sich hier leider als nicht immer zielführend herausgestellt. Im Dialog mit den Universitäten wollen wir klären, wie sich die Quote derjenigen Studenten erhöhen lässt, die im individuellen Gespräch ausgewählt werden. Dieser Ansatz erfordert einen großen zeitlichen und organisatorischen Aufwand, bei dem die Kollegenschaft der Hochschule helfen kann.

2 Auswahl des Standorts:

Einzelne erfolgreiche Zahnarzt-Recruiting-Kampagnen zeigen, wie man heute mit Videos und O-Tönen Aufmerksamkeit jenseits gedruckter Anzeigen erzeugt. Was uns bislang fehlt, ist ein digitales Angebot, das Examensabsolventen ohne „Landerfahrung“ anspricht. Sinnvoll wäre ein deutschlandweites Portal, in dem ohne kommerziellen Hintergrund vakante Landpraxisstandorte ausführlich vorgestellt werden: Freizeitwert, Familienfreundlichkeit, Patientenaufkommen, Infrastruktur, besondere Angebote der Gemeinde.

3 Kommunale Unterstützung:

Sehr sinnvoll sind Beratungs- und Begleitungsangebote der (Landes-) Zahnärztekammern in enger Kooperation mit den Kommunen: Von der Standortentscheidung bis zur Einweihungsfeier. Kommunen und Gemeinden könnten an wichtigen Standorten infrastrukturell erschlossene Ärzthäuser errichten, deren Teilpraxen an Vertreter ärztlicher Disziplinen vermietet werden und später auch erworben werden können. Alternativ wären zinsbegünstigte Kredite sinnvoll. Wichtige weitere Standortmerkmale sind Kindertagesstätten, Schulen, Internet und eine gute Verkehrsanbindung. <<<

1 Als „Hauszahnarzt“ in diesem Sinne ist der Zahnarzt in eigener Praxis zu verstehen.



Perfekt aufeinander abgestimmt!

Mit dem Reinigungsgranulat AlproZyme zur viruziden Vorreinigung werden die Instrumente vorbehandelt – danach werden sie mit dem bewährten, materialverträglichen Flüssigkonzentrat BIB forte eco final ohne Proteinfixierung umfassend desinfiziert.

ALLEIN IM GRÜNDUNGSDSCHUNGEL?

Durchs persönliche dentale Netzwerk mit Unterstützung zur eigenen Praxis

Text: Michael Steinbach

Die Verwirklichung einer eigenen Zahnarztpraxis und der Schritt in die Selbstständigkeit sind für viele Zahnärzte ein langersehntes und wohlüberlegtes Ziel. Dennoch ist der Weg zur erfolgreichen Praxisgründung nicht selten auch von Ängsten und Herausforderungen geprägt. Viele der Bedenken sind sowohl nachvollziehbar als auch begründet, da es heutzutage nicht mehr ausreicht, nur fachliche Kompetenz in der Patientenbehandlung zu besitzen. Praxisinhaber müssen verschiedene interdisziplinäre Bereiche wie beispielsweise Finanz- und Business-Planung, Mietrecht, Buchführung, (Online-)Marketing, Qualitätsmanagement, Arbeitsrecht und IT idealerweise verstehen und entweder selbst beherrschen oder deren Umsetzung erfolgreich koordinieren bzw. delegieren.

Es ist nicht nur ratsam, sondern unerlässlich, vor und auch nach der Niederlassung externe Beratung und Dienstleister in Anspruch zu nehmen. Das eigene „dentale Netzwerk“, das aus Experten der verschiedenen Disziplinen bestehen sollte, kann viele fachfremde Themen besser und schneller umsetzen als man selbst. In vielen Bereichen wie z. B. dem des Online-marketings, ist die schnelle Amortisation der entstehenden Kosten leicht messbar, wenn das zahnärztliche Honorar die Kosten für die Terminakquise übersteigt. In Bezug auf das Recruiting sind unbesetzte Stellen oftmals teurer als der Dienstleister für zielgerichtete Online-Kampagnen, wenn die mögliche Praxisauslastung sonst nicht bewältigt werden kann.

Und für viele andere Bereiche sollten die Opportunitätskosten im Auge behalten werden: Wenn ich als Praxisinhaber ein Thema wie z. B. Social-Media-Kommunikation selbst übernehmen möchte und darauf in Summe viele Stunden verwende,

was hätte ich in der gleichen Zeit verdient, sofern ich meinen durchschnittlichen Honorarstundensatz zugrunde lege? Im Zweifel in den allermeisten Fällen so viel, dass ich einen Experten damit betrauen kann, der es für weniger Geld und zudem noch besser umsetzen kann als ich selbst.

Externe Dienstleister sinnvoll zu koordinieren, kann einen entscheidenden Unterschied rund um den Erfolg und die Vermeidung von Risiken bei der Niederlassung ausmachen – dies gilt nicht nur für einen Steuerberater oder Anwalt. Glücklicherweise wird der Zugang zu Experten und deren Wissen immer einfacher, denn zahlreiche Online- und Offline-Formate bieten die Möglichkeit, Informationen einzuholen und sich sowohl mit Gleichgesinnten als auch mit Experten auszutauschen. Beispielsweise bieten Dental-Podcasts eine großartige Gelegenheit, frei verfügbares und einfach konsumierbares Wissen zu erhalten. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von qualitativ guten Netzwerk- und Gründerveranstaltungen, die auf das Gleiche abzielen.

Nach unserer Überzeugung fasst dieses afrikanische Sprichwort die Bedeutung eines Netzwerks passend zusammen: „Wenn du schnell gehen willst, gehe allein. Wenn du weit gehen willst, gehe mit anderen.“

Infos zum Autor



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

Hier geht's
zum Podcast:



Dentalstarter Podcast
Im Dentalstarter Podcast veröffentlicht Team Liebblings-Zahnarzt unter der Leitung von Zahnärztin Eva und Gästen aus dem dentalen Netzwerk regelmäßig Folgen rund um relevante Gründungsthemen.

ANGST- UND SCHMERZ- REDUKTION BEI KINDERN

Text: Dr. Carla Benz

Studien, wie die folgende, lassen mein Hypnosezahnarzt-Herz höherschlagen: Im Frühjahr 2021 erschien im Journal der European Academy of Paediatric Dentistry eine klinische Untersuchung mit dem Titel: „Hypnosis and progressive muscle relaxation for anxiolysis and pain control during extraction procedure in 8–12-year-old children: a randomized control trial“. Das Ergebnis nehme ich stolz vorweg: Hypnose und progressive Muskelentspannung (PMR = Progressive Muscle Relaxation) sind effektive Techniken zur Schmerz- und Angstreduktion bei Kindern!

Zahnextraktionen sind die Eingriffe, die bei Kindern am ehesten Angst- und Schmerzreaktionen auslösen. Bei 60 Kindern im Alter von acht bis zwölf Jahren wurde die Indikation zur Extraktion eines ersten Molaren gestellt. Die Kinder wurden randomisiert in drei Gruppen eingeteilt. Kurz vor dem zahnärztlichen Eingriff erhielten die Interventionsgruppen eine Hypnoseinduktion (H) mit Suggestion eines sicheren Ortes (Gruppe I) bzw. gezielte Suggestionen, ihre Muskulatur anzuspannen und zu entspannen (PMR, Gruppe II). Der Kontrollgruppe wurde keine spezielle Entspannungstechnik zuteil. Es wurde jedoch auf eine angemessene und wertschätzende Kommunikation sowie einen liebevollen Umgang mit den Kindern geachtet. Nach der Intervention (H, PMR) wurden an drei Zeitpunkten die Faktoren Angst (anhand Proposed Visual Facial Anxiety Scale), Schmerz (anhand Wong-Baker Faces Pain Scale), Pulsrate und Sauerstoffsättigung gemessen. Die Zeitpunkte waren definiert vor der Lokalanästhesie (LA), nach der LA und nach der Extraktion. Außerdem wurden die Eltern sechs Stunden nach dem Eingriff kontaktiert, um zu berichten, ob die Einnahme eines Schmerzmedikaments notwendig geworden war.

In den Interventionsgruppen (H und PMR) wurde ein signifikanter Rückgang der Angst- und Schmerzwerte beobachtet. Die Hypnose war erfolgreich bei der Reduktion der Angst.

Der angstreduzierte Zustand wurde bis zum Ende des Verfahrens mit einer postoperativ (mindestens sechs Stunden nach dem Eingriff) anhaltenden beruhigenden Wirkung aufrechterhalten.

Ich bin begeistert! Endlich eine klinische Untersuchung, die zeigt, dass es unter Umständen nicht ausreicht, „einfach nur“ nett und einfühlsam zu sein. Die Anwendung von Entspannungstechniken wie hypnotischen Verfahren oder PMR haben einen deutlich sichtbaren Effekt auf die Angst- und Schmerzreduktion bei Kindern, die auch nach der Behandlung noch anhält. Ein Großteil der Behandlungsängste unserer Patienten ist auf eine stattgehabte traumatisierende Erfahrung in der Zahnarztpraxis zurückzuführen. Es sollte uns ein Anliegen sein, diese Erkenntnisse ernst zu nehmen, und zumindest zukünftig keine weiteren Angstpatienten zu „produzieren“.

Ich möchte Ihnen noch etwas verraten: Die Anwendung von Entspannungstechniken wie Hypnose oder PMR hat nicht nur auf unsere Patienten einen positiven Effekt. Deren nachhaltig entspannende Wirkung schlägt sich insbesondere im eigenen Gemüt nieder und spiegelt sich zudem in der gesamten Praxisatmosphäre. Probieren Sie es doch einfach mal aus und machen Sie eine Weiterbildung. Informationen dazu finden Sie auf der Homepage der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose (www.DGZH.de).

Infos zur Autorin



Dr. med. dent. Carla Benz
Zahnärztin
Fakultätsmitglied der Fakultät Gesundheit
Department Zahnmedizin
Universität Witten/Herdecke
info@tigertanz.com

**KEINE ANGST
VOR DER ANGST!**

MARKT

Limitierte Street Art Edition für die Praxis

Mit seiner neuen, streng limitierten Design Edition Street Art bringt KaVo auf spektakuläre Weise moderne Kunst in die Zahnarztpraxis. In Zusammenarbeit mit dem Graffiti-Künstler Stone Graffiti sind aus einem über 50 Quadratmeter großen Gesamtkunstwerk 80 individuelle Gerätekörper entstanden – ein eindrucksvolles Statement in Sachen Lifestyle und Design für die Zahnarztpraxis. Eine so kreative und inspirierende Kooperation hat es in der Dentalwelt bisher nicht gegeben: KaVo und der Street-Art-Künstler Stone Graffiti haben für die beiden KaVo Behandlungseinheiten KaVo uniQa und ESTETICA E70/80 Vision ein einzigartiges Kunstkonzept entwickelt. In der roughen Szenerie einer zehn Meter hohen Lagerhalle wurden 9x6 Meter Wandfläche mit über 1,2 Tonnen Gewicht und 160 KaVo Gerätekörperlacksätze als Gestaltungsfläche für das beeindruckende Gesamtkunstwerk konstruiert.

In dieser coolen Atmosphäre arbeitete der Künstler 72 Stunden zu lässigen Beats an der exklusiven, limitierten KaVo Street Art Edition 2023. 40 KaVo uniQa und 40 KaVo ESTETICA E70/80 Vision Gerätekörperlacksätze wurden präzise arrangiert und mit einer bemerkenswerten Vielfalt aus über 100 Farben und Farbnuancen besprüht. Das ausdrucksstarke Gesamtmotiv, ein ca. neun Meter hoher Kranich, steht damit nicht mehr nur im fernen Osten für Glück, Weisheit und Erfolg. Weitere Informationen unter: now.kavo.com/streetart-de

Quelle: KaVo

Infos zum Unternehmen



Schnappt euch Wissen!

Updates aus Wissenschaft, Praxis und Dentalmarkt – und das in vier Kernbereichen der Zahnmedizin: die Fachjournale der OEMUS MEDIA AG in den Bereichen Implantologie, Oralchirurgie, Prophylaxe und Endodontie bieten Praktikern wissenschaftlich fundierte und aktuelle Erkenntnisse anhand von hochwertig aufbereiteten Fachartikeln und CME-Beiträgen. Weitere Infos zu den Journalen auf: www.oemus-shop.de

Quelle: OEMUS MEDIA AG



Schweighöfer liebt Sonicare!

Matthias Schweighöfer ist das neue Markengesicht der Sonicare von Philips. Die aktuelle Testimonial-Kampagne mit dem Schauspieler ist erfrischend anders und humorvoll: Charmant motiviert Schweighöfer die Verwender der Handzahnbürste zum Wechsel auf die Philips Sonicare Schallzahnbürste. Mit seiner Empfehlung ist Matthias Schweighöfer nicht allein, denn die Philips Sonicare ist die am häufigsten von Zahnärzten empfohlene Schallzahnbürstenmarke weltweit. Weitere Infos auf: www.philips.de

© Philips



ZWP STUDY CLUB

zwpstudyclub.de

Klicken, anmelden, weiterbilden –

Hier können
sie punkten!



© Igor Link - stock.adobe.com



VON LERNINHALTEN BIS NETZWERK FÜR YOUNG PROFESSIONALS

MARKT



Text: Daniel Slusarcik

NIEDERLASSUNG >>> Sulaiman Solila, M.Sc. hat an der Charité in Berlin Zahnmedizin studiert und dort 2011 sein Staatsexamen absolviert. Sein Weg in Richtung Zahnmedizin war gewissermaßen vorgezeichnet: Schon sein Opa war Zahntechniker gewesen und ließ seinen Enkel im eigenen Zahnlabor sein erstes Taschengeld verdienen. Dem Enkel gefiel der Kontakt mit Gips, Modelle zu trimmen und weitere zahntechnische Tätigkeiten auszuüben, und so entfachte die Liebe für die Zahnmedizin. Heute ist Sulaiman Solila Zahnarzt in eigener Praxis und gibt uns einen kleinen Einblick in seine Arbeitswelt.

© Straumann

Sulaiman, mit welchen Herausforderungen wurdest du während deiner Niederlassung konfrontiert?

Die größte Herausforderung war für mich, qualifizierte Mitarbeiter zu finden und ein Team zusammenzubringen, das gut miteinander harmoniert. Mittlerweile habe ich das große Glück, in einer Mannschaft zu arbeiten, die sich super versteht und gut zusammenarbeitet. So macht es einfach Spaß, Zeit miteinander zu verbringen. Ich freue mich jeden Tag aufs Neue, mit diesem Team erfolgreich Patienten zu versorgen.

Welche Erfahrungen waren für dich nach dem Studium entscheidend?

Das, was ich während meiner Assistenzzeit gelernt habe, war für meinen Karriereweg das Wichtigste. Mit dem richtigen Mentor an der Seite ist es unheimlich wertvoll, Tipps und Tricks kennenzulernen und diese direkt anwenden zu können. Und das am besten in einer modernen und gut ausgestatteten Praxis, die die Machbarkeiten der modernen Zahnmedizin abbildet und ermöglicht.

Wie ist deine Praxis aufgebaut?

Unsere Praxisstruktur ist sehr patientenorientiert. Wir versuchen, die verschiedenen Fachbereiche der Zahnheilkunde durch verschiedene Fachbehandler abzudecken. So kann sich jeder Behandler von uns auf einen bestimmten Schwerpunkt in der Zahnmedizin konzentrieren, um unseren Patienten die bestmögliche Behandlung auf dem Gebiet zu gewährleisten.

Was sind deiner Meinung nach derzeit die wichtigsten Neuheiten und Innovationen?

Für mich ist aktuell am meisten Spannung und Bewegung in den Themen Nachhaltigkeit, Ästhetik und Digitalisierung. Mit den neuesten Innovationen und der riesigen Materialauswahl, die uns und Patienten zur Verfügung stehen, können wir Patienten noch nachhaltiger und langlebiger versorgen. Die Ästhetik nimmt jedoch ebenfalls eine zunehmend wichtigere Bedeutung in unserer Gesellschaft ein, wobei Social Media als Treiber und Spiegelbild einer perfekten Ästhetik agiert: Patienten werden hier, direkt oder indirekt, vom Bild perfekter Zähne beeinflusst. Nachhaltigkeit und Ästhetik lässt sich am effektivsten über die Digitalisierung kombinieren, wobei die künstliche Intelligenz die Arbeiten vorplant. So gelingt es uns zum Beispiel, dass unsere Implantatplanung immer vorab abläuft und wir unseren Patienten bereits im Vorfeld ein Bild geben können, wie das Ergebnis aussehen könnte. Das spart Zeit für alle Seiten und erhöht unsere Sicherheit beim Arbeiten.

„Meine Assistenzzeit habe ich in einer Praxis in Wetzlar begonnen und ging anschließend nach Heilbronn zu Prof. Dr. Gerd Volland, wo ich in einer großen Mehrbehandlerpraxis die Implantologie, Laserheilkunde und die ganzheitliche Zahnmedizin kennengelernt und praktiziert habe. Später bin ich hier sogar als Partner eingestiegen. Da mich schon immer die Implantologie fasziniert hat, habe ich ein dreijähriges Masterstudium in der Implantologie und Parodontologie an der Danube Universität in Österreich absolviert. Ich besitze einen Tätigkeitsschwerpunkt in der Implantologie (DGI). Seit ungefähr sieben Jahren bin ich nun mit meiner eigenen Praxis in Freiburg im Breisgau selbstständig.“



Online geht's weiter zur Bildergalerie.



© Straumann



„Für mich ist aktuell am meisten Spannung und Bewegung in den Themen Nachhaltigkeit, Ästhetik und Digitalisierung.“

© Straumann

Du arbeitest mit Straumann zusammen, anhand welcher Kriterien hast du dich für die Zusammenarbeit entschieden?

Mit Straumann hat man einen vertrauensvollen und qualitativ hochwertigen Partner an seiner Seite. Mit dem vielseitigen Portfolio mit diversen Implantatsystemen lässt sich jede Indikation bei unseren Patienten abdecken. Zudem ist mein Ansprechpartner bei Straumann immer gut und unmittelbar erreichbar. Ich erhalte wertvolle Tipps und Angebote direkt aus erster Hand. Für mich war das gerade am Anfang enorm wichtig. So war Straumann z. B. bei meiner ersten Implantation in der eigenen Praxis mit dabei.

Warum verwendest du heute das Straumann-Portfolio?

Das Straumann-Portfolio ist „riesig“, vielfältig und immer aktuell. Wie bereits erwähnt, planen wir unsere Implantate

immer im Voraus. Wir verwenden dafür das Programm coDiagnostiX von Straumann. Von dem Programm bin nicht nur ich, sondern auch mein Zahntechniker überzeugt. So war es uns möglich, bereits nach einer kurzen Zeit größere Fälle zu übernehmen und erfolgreich zu versorgen. Für Sofortversorgungen ist das BLX-Implantat ganz klar mein Favorit. Das Implantatsystem hat eine einfache Handhabung und besitzt immer eine super Primärstabilität bei der Setzung.

Wie hat dir das Young Professional Program auf deinem Weg geholfen?

Ich war schon sehr früh beim Young Professional Program (YPP) Mitglied. Das Programm bietet tolle Veranstaltungen, nicht nur für Zahnärzte, sondern auch für Studierende der Zahnmedizin. Das YPP hilft dabei, immer aktuell zu bleiben und sein Netzwerk zu pflegen und zu erweitern. <<<

YPP: Fachwissen, Netzwerk, Starter-Kits & mehr

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

NEU

Biodentine™ XP

Das therapeutische Füllmaterial

Caries profunda?

Mit Biodentine™ können Sie sich problemlos der Pulpa nähern.

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

Ideal bei direkter und indirekter Überkappung

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

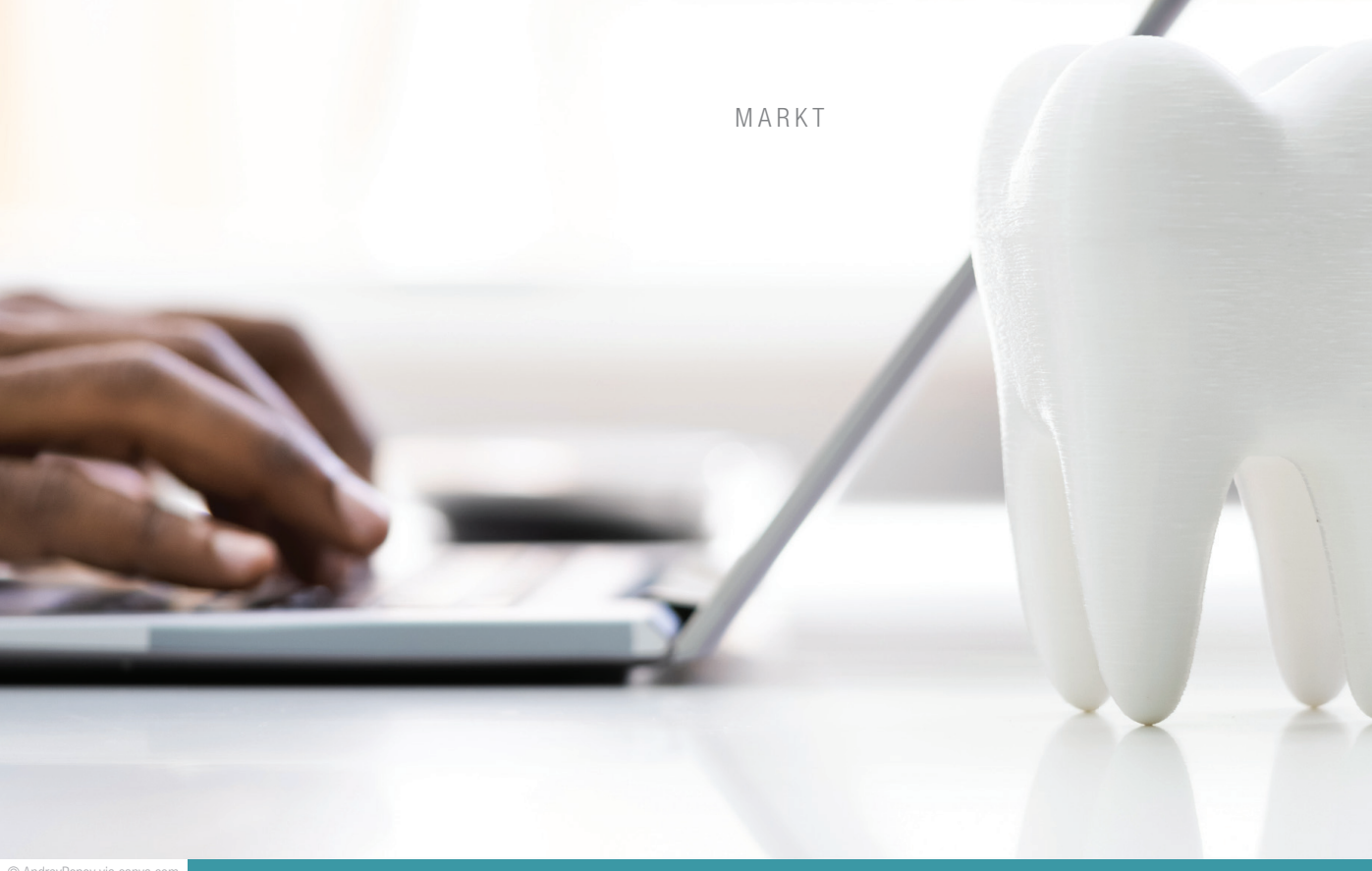


Überzeugen Sie sich selbst:

QR-Code scannen und Termin zur LIVE-DEMO vereinbaren!

<https://bit.ly/demo-biodentinexp>





© 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.

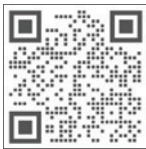
5. Statistik für Zahnärzte: Kontrolle ist besser

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



Infos zum Unternehmen



DS4

KOMET ENDO-KURSE: **LEARNING BY DOING**

Text: Dorothee Holsten

INTERVIEW >>> Komet Dental transportiert theoretisches und praktisches Endo-Know-how an die Unis. Wie das so abläuft? Das fragten wir den Komet Dental Studentenbetreuer Mirko Eggebrecht.

Mirko Eggebrecht ist Komet Studentenbetreuer (Region West) und darf unter megebrecht@kometdental.de oder **Tel.: +49 170 60244704** gerne kontaktiert werden.

Welche Endo-Kurse bietet Komet Dental eigentlich an?

Einerseits holen wir die Studierenden direkt in der Lehre ab. Endo wird aber an den Unis unterschiedlich intensiv unterrichtet. Das heißt, wir Komet Studentenbetreuer schließen uns mit dem jeweiligen Tutor der Uni kurz und fragen ihn z. B. zum aktuellen Sachkenntnisstand seines Semesters, damit wir inhaltlich perfekt dort ansetzen können. Diese Abstimmung läuft immer ganz individuell und super souverän ab. Andererseits veranstalten wir unsere eigenen Endo-Kurse, zu denen sich alle Studierenden – egal, welchen Semesters – anmelden können. Ein schöner Anlass ist übrigens immer die Bundesfachschaftentagung.

Welche Produkte stehen dabei im Vordergrund?

Unser EndoPilot ist als Motor der Dreh- und Angelpunkt für die Komet Feilen. Die Studierenden dürfen beim Hands-on am Acrylblockchen zwischen der reziprozierenden Procodile Q und der rotierenden FQ wählen. Rotierend fühlt sich die Wurzelkanalaufbereitung etwas „smoother“ an, reziprozierend kommt mehr Effizienz dazu, das ist eine reine Geschmacksache. Seit wir diese beiden wärmebehandelten Feilensysteme in den Kursen anbieten, erleben wir bei den Studierenden einen enormen Qualitätssprung in Fragen der Flexibilität und Sicherheit.

Wie steil ist die Lernkurve grundsätzlich?

Gerade bei unseren Endo-Kursen erleben wir einen enormen Lern-Benefit durch alle Semester hindurch. Guideline ist immer diese rote Linie, die es bei der endodontischen Behandlung zu befolgen gilt, in die wir an konkreter Stelle dann unsere Produkte einbinden. Im Anschluss an den Kurs unterstützt www.kometcampus.de die Studierenden mit wertvollen Dentorials, z. B. mit Erfahrungsberichten.

„Picking Motion“ am Acrylblock, um das richtige Gefühl für die Aufbereitung zu bekommen.

Wird es den Studenten erleichtert, wenn sie innerhalb eines Systems bzw. mit Produkten eines Anbieters arbeiten?

Auf jeden Fall! Am Anfang ist es vor allem wichtig, Routine und Souveränität in der Wurzelkanalaufbereitung zu erlangen. Da ist es praktisch, wenn der Motor inklusive aller Instrumente aufeinander abgestimmt sind und alles aus einer Hand kommt. Qualitätsinstrumente mit Systemcharakter und feste Ansprechpartner sind der beste Einstieg in die Endodontie. Das gibt Sicherheit. Wir sind in unseren Kursen am Acrylblock quasi das ideale Bindeglied zum Üben zwischen Theorie und der eigentlichen Behandlung am Patienten. Dieses tolle Angebot sollte jeder Zahnri nutzen.

Dein Resümee lautet?

Meldet euch, wenn ihr an einem Endo-Studentenkurs teilnehmen wollt! Sprecht euren Komet Studentenberater oder die Fachschaft einfach darauf an. Wir kommen gerne an jede Uni, zeigen euch unsere Produkte und lassen euch üben und testen. <<<

Weitere Infos zum Thema unter: www.komet-dental.de



Infos zum Unternehmen





Klickt euch direkt in den
**Zahnmarkt
Event-Kalender**



JAHRESRÜCKBLICK BEI ZAHNIMARKT:

Überstunden, Events und Zukunftspläne

Text: Dr. Justus Lohaus, Niels Fock

INTERVIEW >>> Die kreativen Köpfe hinter dem jungen Unternehmen Zahnmarkt, Justus und Niels, blicken auf ein ereignisreiches Jahr 2023 zurück. Doch auch für das kommende Jahr haben die beiden Gründer bereits Großes geplant. Im Kurzinterview verraten sie mehr über ihre Pläne, wie deutschlandweite Workshops mit kompetenten Partnern. Damit verspricht der Zahnmarkt Event-Kalender ein vielfältiges Angebot auf höchstem Niveau. Also, auf-gepasst! Im nächsten Jahr wird nicht nur gelernt, sondern auch erlebt.

Das Jahr neigt sich dem Ende. Was waren eure Highlights?

Wir konnten nach monatelanger Vorbereitung endlich mit den Unisets starten und haben tolles Feedback dazu erhalten. Die IDS war natürlich ein Knaller – insbesondere, dass der Zahnmarkt IDS-Guide bei Herstellern und Zahnis so super ankam. Auch der Start des Wintersemesters war in jeder Hinsicht extrem: Mit der enormen Nachfrage an unserem Angebot hatten wir nicht gerechnet. Natürlich macht uns das super happy, auch wenn wir dafür ordentlich Überstunden machen mussten.

Da war offensichtlich ordentlich was los! Habt ihr auch schon Pläne für 2024?

Ab nächstem Jahr werden wir gemeinsam mit unseren Herstellern im Zahnmarkt Event-Kalender deutschlandweite Workshops, Seminare und Webinare anbieten. Dabei liegt uns insbesondere das Workshop-Format am Herzen. Je mehr praktische Erfahrungen in den unterschiedlichen Fachrichtungen während des Studiums gemacht werden, desto besser.

Zu welchen Fachrichtungen wird es die Kurse geben?

Wir wollen uns auf Themen konzentrieren, die von den Studierenden auch gewünscht werden. Dabei arbeiten wir mit den Herstellern zusammen, deren Materialien auch während

des Studiums benötigt werden und welche auf den Materiallisten stehen. Kurse zum Thema PA und auch PA-Chirurgie werden wir beispielsweise mit Hu-Friedy angehen. Gemeinsam mit Meisinger werden wir auch Bohrschulungen und freie Übungszeiten am Phantomkopf anbieten. Für Workshops zum Thema Endodontologie haben wir Kerr mit vielen interessanten Kursinhalten an Bord. Im Bereich Prothetik werden wir Kurse mit der InterDentale (DMG) organisieren und für die Chirurgie wird unter anderem Carl Martin unser Partner sein. Es sind noch einige mehr dabei – am besten, ihr schaut einfach regelmäßig in den Zahnmarkt Event-Kalender.

Was gibt es sonst noch im Zahnmarkt Event-Kalender zu entdecken?

Neben den Kursen mit den Herstellern wird es auch Kurse mit Fachgesellschaften geben, denn wir möchten auch der Wissenschaft im Zahnmarkt-Kalender einen Platz geben. Mit der „Deutschen Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde e.V.“ haben wir bereits Kurse mit Ivoclar veranstaltet. Auch Vorträge der „Deutschen Gesellschaft für Sportzahnmedizin e.V.“ werden verlinkt sein, damit wir den Studis auch dieses spannende Thema näherbringen können. Für weitere Ideen sind wir wie immer offen! <<<

Weitere Informationen zu zahnmarkt.com gibt es auf der gleichnamigen Website!

A photograph of two people, a man and a woman, smiling. The man is on the left, wearing a dark blue polo shirt with glasses hanging from his neck. The woman is on the right, wearing a white polo shirt. The background is a light blue gradient.

Dr. Dr. **Julius Steegmann**
und Dr. **Cathérine Sabel**

Von Tradition bis Innovation: Übernahme einer Familienpraxis

Text: Klaus Rentel

INTERVIEW >>> Eine Praxisübernahme ist keine leichte Aufgabe – besonders wenn es um ein Familienunternehmen geht. Dr. Cathérine Sabel, Fachzahnärztin für Kieferorthopädie, Ästhetische Zahnmedizin und Kinderzahnheilkunde, kann das aus Erfahrung behaupten. Anfang 2021 übernahm sie gemeinsam mit ihrem Bruder Dr. Dr. Julius Steegmann die Zahnarztpraxis ihres Vaters, welcher kurz zuvor und unerwartet früh verstarb. Im Interview spricht Dr. Sabel über die Herausforderungen und Erfahrungen in ihrer neuen Position.

Was war bei der Übernahme aus Ihrer Sicht die größte Herausforderung?

Die Komplexität, der man sich auf einmal gegenüber sieht und dazu auch die fehlende Vorbereitungszeit, die man bei einer Praxisübernahme eigentlich benötigt. Es gibt unzählige Felder zu bearbeiten: beispielsweise beim Abrechnungssystem, dem wir schlichtweg ausgeliefert waren. Großer Unmut tat sich breit, da nicht abgedeckt werden konnte, was wir uns wünschten, und wir beschlossen die Software zu wechseln. Wir haben uns für EVIDENT entschieden und einen Softwarewechsel in voller Fahrt hingelegt. Das war nicht immer leicht und brachte einige zusätzliche Stolpersteine mit, dies wäre wohl bei jeder neuen Software so gewesen. Mit EVIDENT läuft jetzt aber auch die

Abrechnung in die richtige Richtung. Zudem stellt es uns vor eine enorme Herausforderung, qualifiziertes Personal zu finden.

Ist es von Vorteil, eine Praxis mit einem Kollegen – in Ihrem Fall mit dem Bruder – zu übernehmen?

Aus meiner Sicht auf jeden Fall. Als Einzelkämpfer stelle ich es mir sehr hart vor. Mit einem Partner an der Seite fällt einem vieles leichter, weil man nicht alleine in der Verantwortung steht. Dazu gehört natürlich auch, dass wir viel kommunizieren und uns abstimmen, denn nur dann können Entscheidungen mitgetragen werden. Und: Wenn man zu zweit ist, bedeutet dies natürlich auch mehr Expertise. In unserem Fall ist die enge Familienbande ein großer Vorteil.

„Kollegen, die sich für eine **Praxisübernahme** entscheiden, würde ich immer raten, sich Unterstützung zu holen – wenn es familiär nicht möglich ist, dann **professionell.**“

Man kann mal unterschiedlicher Meinung sein und das auch bedenkenlos kundtun, aber das Band hält.

Macht es einen Unterschied, wenn die Praxis in Familienhand bleibt?

Ich habe keinen Vergleich, aber wir haben in zwei Punkten einen großen Vorteil. Zum einen ist unser Vater immer sehr fortschrittlich gewesen. Somit war seine Praxis stets mit modernsten Gerätschaften ausgestattet. Bei der Praxisübernahme mussten wir nicht viel modernisieren. Das andere ist der gute Ruf unseres Vaters, der uns Kindern zugutekommt, was bei einer Praxisübernahme durch eine fremde Person sicherlich nicht so wäre.

Was haben Sie bei der Praxisübernahme geändert?

Heutzutage werden Ärzte von ihren Patienten in erster Linie im Internet gesucht. Daher war uns schnell klar, dass wir hier etwas ändern müssen. So haben wir als erstes ein Online-Terminbuchungssystem etabliert, was in kürzester Zeit sehr positiv angenommen wurde. Daneben haben wir im Rahmen der EVIDENT-Einführung die Praxis weiter digitalisiert und dabei die alten Karteikarten abgeschafft. Aktuell sind wir bei der Einführung eines Intraoralscanners sowie beim Relaunch unserer neuen Internetseite. Auch die Ausweitung unserer Öffnungszeiten – abends länger und samstags – konnten wir als Team umsetzen.

Zum Thema Praxis-Philosophie. Hat sich der Ansatz eines Zahnmediziners verändert?

Definitiv. Nicht nur, weil wir ganzheitlich denken, sondern weil die Patienten es auch anders als früher einfordern. Sie möchten über Zusammenhänge aufgeklärt werden, und man erörtert manchmal auch gemeinsam Ursachen. So sind Parodontitis und Zähneknirschen gute Beispiele

für diese Art Umgang mit den Patienten, denn sie erfordern Ursachenforschung und sind nur im Austausch mit dem Patienten möglich.

Wie finden Sie sich in der Rolle als Selbstständige ein? Wie in der Rolle als Chefin?

Ich bin eigentlich ein Teamplayer und versuche immer eine Lösung im Team zu finden. Das ist in der aktuellen Position als Chefin nicht immer der richtige Weg, habe ich gelernt. Mitarbeiter benötigen an bestimmten Stellen klare Vorgaben und Grenzen. Als Selbstständige habe ich die Erfahrung gemacht, dass es tatsächlich selbst und ständig bedeutet. Zumindest in der Aufbauphase, gerade auch weil der administrative Aufwand, insbesondere auch für die Abrechnung, enorm ist. Ich möchte wieder mehr Raum für meinen eigentlichen Beruf haben.

Was würden Sie Kollegen bei einer Praxisübernahme raten?

Gute Planung im Vorfeld hilft bei einer Praxisübernahme oder -neugründung ungemein. Uns fehlte leider die Zeit, und wir mussten die vorhandenen Strukturen, teils ungern, erst einmal übernehmen, um sie dann im laufenden Tagesgeschäft anzupassen und neu aufzustellen. Ich schätze, dass man mindestens sechs Monate Zeit benötigt, um alles vorzubereiten und die neuen Strukturen aufzubauen. Angefangen beim richtigen Steuerberater bis zum Einsatzplan der Mitarbeiter im Schichtdienst. Mir persönlich hat es sehr geholfen, mich mit erfahrenen Praxisinhabern auszutauschen und in den Zahnarztpraxen von befreundeten Kollegen stundenweise mitzulaufen. So konnten wir besser unsere eigenen Strukturen finden. <<<

Weitere Informationen zur EVIDENT GmbH gibt es über die Website des Unternehmens unter: www.evident.de/

„Ich bin auf einmal nicht mehr nur noch Zahnmedizinerin, sondern auch **Chefin, Arbeitgeberin, Unternehmerin und Coachin.** Diese unterschiedlichen Arbeitsfelder könnte ich alleine gar nicht stemmen. So sind wir sehr dankbar, dass wir Unterstützung von unseren Ehepartnern erhalten, die sich um **betriebswirtschaftliche Themen** und das **Praxismanagement** mit kümmern und uns natürlich auch zu Hause stark unterstützen.“

Integrative Oral Medizin (IOM)

im Kontext der Strahlenschutzdebatte



Das Thema Strahlen und Strahlenschutz wird in Deutschland immer wieder punktuell aufgegriffen und danach wieder fallen gelassen. Gerade erhält es eine besondere Aufmerksamkeit, denn Deutschland feiert das Ende der Atomkraft. Doch ist die deutsche Bevölkerung damit von jeder ionisierenden Strahlung befreit? Können wir nach den letzten stillgelegten Atomkraftwerken das Strahlenschutzgesetz abschaffen?

Die Antwort lautet ganz klar: Leider nein, denn ionisierende Strahlung ist seit der Entdeckung durch Wilhelm Conrad Röntgen ein fester Bestandteil regulärer medizinischer Untersuchungen. Natürlich weiß jede Zahnmedizinische Fachangestellte nach ihrem alle fünf Jahre stattfindenden Strahlenschutzkurs, dass Röntgen bei Schwangeren verboten ist. Jeder medizinische Fachbereich setzt deshalb in Bezug auf diese Patientengruppe ultraschallbasierte Diagnosemethoden ein, insbesondere Gynäkologie und Geburtshilfe sowie die Bereiche Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde und Orthopädie. Und auch moderne Kardiologen erstellen Belastungsultraschall-Darstellungen des Herzens, um ionisierende Strahlenbelastung zu vermeiden.

Strahlungen dieser Art kann der Mensch nicht wahrnehmen. Nach der Empfehlung der Internationalen Strahlenschutzkommission von 1990 und 2007 ist davon auszugehen, dass es eine lineare Dosis-Wirkung-Beziehung ohne Grenzwert für strahleninduzierte Krebserkrankungen gibt. Damit wird gesagt, dass auch sehr schwache ionisierende Dosen schädlich wirken können. Folglich kann jede kleine und kleinste Strahlendosis Spätschäden verursachen.

Die S2k-Leitlinie verdeutlicht ebenfalls, dass Strahlenbelastungen schädlich sind. Ihre immunologische Unbedenklichkeit ist nicht belegt. Die international anerkannte Linear No Threshold-(LNT-)Annahme zeigt, dass es keinen verlässlichen „Schwellenwert“ gibt, da der Summationseffekt von Strahlendosen ihrer gesundheitlichen Nachhaltigkeit widerspricht.

In diesem Kontext eröffnet die IOM neue Wissensbereiche mit modernen digitalen Methoden zur strahlungsfreien Knochenanalyse mit Ultraschall. Informationen hierzu gibt es auf: www.icosim.de und www.cavita.de. IOM versteht sich als das neuzeitliche Sammelbecken für ohne Umweltbelastungen erstellte medizinische Daten und neue Einsichten in moderne Forschung von Osseointegration und Osteoimmunologie.

Infos zum Autor



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

Eine Publikationsübersicht zur grundsätzlichen
IOM-Literatur findet sich hier:



UNNAER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

1./2. MÄRZ 2024



© Mercure Hotel, Kamen, Ulma



Das Duo für sichere Instrumentenaufbereitung

Zur Vorbereitung oder finalen Reinigung und anschließender Desinfektion – die manuelle Aufbereitung des zahnärztlichen Instrumentariums sollte in jedem Fall ein hohes Maß an Materialverträglichkeit garantieren und gleichzeitig High-Level-Viruzidie erfüllen. AlproZyme und BIB forte eco von ALPRO MEDICAL vereinen diese Anforderungen: Das alkalisch-enzymatische Reinigungsgranulat AlproZyme und das aldehyd-/phenol- und QAV-freie Flüssigkonzentrat BIB forte eco sind perfekt aufeinander abgestimmt und dank ihrer besonderen Eigenschaften für alle zahnärztlichen und rotierenden Instrumente einsetzbar. AlproZyme entfernt bei der Vorreinigung durch die Aktivität der Enzyme kraftvoll und materialschonend sichtbar Blut, Geweberückstände, Biofilm und Co. von Oberflächen der Instrumente. Bei der Abschlussdesinfektion schützt BIB forte eco ohne Proteinfixierung durch seine Materialschutzformel auch korrosionsempfindliche Instrumente vor Beschädigung, sogar im Falle höherer Anwendungskonzentration oder bei Überschreitung der Einlegezeiten im Reinigungs- und Desinfektionsbad. Das Universalprodukt für das allgemeine Instrumentarium und für Bohrer kann mit hervorragender Materialverträglichkeit auftrumpfen und ist dank seiner wirtschaftlichen Anwendung umweltschonend und unschlagbar. In der Kombination beider Komponenten ist eine bakterizide (inkl. TBC & MRSA), levurozide und nach RKI umfassend viruzide Wirksamkeit gegeben: kraftvoll gegen Keime, sanft zum Material.

Sicher. Sauber. ALPRO.

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

Infos zum Unternehmen



Mit digitalen Lösungen stets auf dem neuesten Stand

Die CGM Dentalsysteme GmbH hält das bewährte Praxisinformationssystem CGM Z1.PRO als Nachfolger von CGM Z1 kontinuierlich auf dem neuesten Stand. Der modulare Klassiker zur Praxisverwaltung, Praxisorganisation und Abrechnung, CGM Z1, ist als erprobte und zuverlässige Basis im Nachfolger CGM Z1.PRO integriert. Das bedeutet: Zahnärzte profitieren beim Umstieg nach wie vor von altbewährten Funktionen in Kombination mit aktuellsten Software- und Sicherheitsstandards. Mittlerweile arbeiten mehr als 2.000 Zahnärzte mit CGM Z1.PRO. Es gilt zurecht als moderner Allrounder und als optimale Software für Zahnärzte, Kieferorthopäden sowie Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen. Mittlerweile verfügt die Expertensoftware über eine Vielzahl von Vorteilen, wie das CGM Z1.PRO PAR UPT-Modul, gegenüber ihrem Vorgänger. Mehr zu CGM Z1.PRO erfahren Interessierte über die Homepage des Unternehmens.



Infos zum Unternehmen



CGM Dentalsysteme GmbH
Tel.: +49 261 8000-1900
www.cgm-dentalsysteme.de

Neuheiten für die zeitsparende Chairside-Fertigung

orangedental erweitert das Portfolio der professionellen EVO-Serie um die EASY-Serie, welche ausschließlich für die Chairside-Anwendung entwickelt wurde: Mit der EASY Mill4, einer vierachsigen Nassschleifeinheit, und dem einzigartigen Perfit FS, einem voll durchgesinterten Zirkonoxid-Blockmaterial, lassen sich z. B. Kronen, zwei- bis dreigliedrige Brücken, Onlays, Inlays und Veneers in 20 bis 60 Minuten schleifen; und das bei hervorragenden Oberflächen, sehr kurzen Nachbearbeitungszeiten und ohne den zeitaufwendigen Sintervorgang. Die EASY Mill5 mit ihren fünf Achsen ist als Trockenfräse ausgelegt, kann Blocks sowie Ronden fräsen und wurde für weiche Materialien wie PMMA, grünes Zirkon, PEEK, Wachs oder Composite entwickelt. Ein präziser Scan erfolgt mit dem Intraoral-3D-Scanner FUSSEN by orangedental, dessen Scandaten direkt in die Datenbank der hauseigenen

byzz®Nxt Software übertragen werden. Danach erfolgt das Design mittels exocad Chairside CAD und die Fertigung mit WorkNC Dental und der entsprechenden EASY Mill-Fräse.



Infos zum Unternehmen



orangedental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 7351 47499-0

www.orangedental.de

Weniger Schmerz durch mehr Kontrolle: Kanülen für jede Anforderung

Die Septodont Marken Septoject Evolution, Septoject Standard und Septoject XL haben in Studien ihren hohen Anwendungskomfort für Behandler gezeigt.^{1,2} Gleichzeitig sind sie so entwickelt, dass Schmerzen bei der Injektion reduziert werden.^{1,3,4} Septoject Evolution mit patentiertem skalpellförmigem Schliff erleichtert das Einstechen und ermöglicht eine genauere Platzierung als gängige Infektionskanülen.^{1,2} Das sorgt für eine höhere Schmerzkontrolle und macht sie angenehmer für Patienten. Septoject Standard und Septoject XL reduzieren das Gewebetrauma dank ihrer dreifach angeschrägten Nadelspitze (Dreifach-Lanzettenschliff). Alle Ausführungen bieten zudem eine Einstichmarkierung für die optimale Ausrichtung und sind gammastrahlensterilisiert. Auch bei der routinemäßigen Verabreichung von Lokalanästhetika



unterscheiden sich die Anforderungen an zahnärztliche Kanülen je nach Patient und Art des Eingriffs. Im Vordergrund stehen jedoch stets die optimale Schmerzkontrolle und ein möglichst hoher Anwendungskomfort. Die Marke Septoject bietet für jeden Anspruch die passende Injektionsnadel. Dafür steht das familiengeführte Unternehmen mit großer Nähe zu den Kunden und dem Wissen um deren Bedürfnisse.

Um mehr über Septoject Kanülen zu erfahren, können Interessenten mithilfe des nachfolgenden QR-Codes einen Termin zur weiteren Beratung und Information vereinbaren.

Literatur



Infos zum Unternehmen



Septodont GmbH

Tel.: +49 228 97126-0

www.septodont.de

zur Terminvereinbarung





L
E
B
E
N

ISLAND 2023:

Safe + happy

Der jährlich erscheinende Global Peace Index des Institute for Economics and Peace betrachtet 163 Länder weltweit und erstellt anhand ausgewählter Kriterien ein Länder-Ranking in Bezug auf Sicherheit, Konflikt und Militarisierung. Wie die Jahre zuvor, belegte Island auch 2023 Platz 1 der Liste als sicheres und friedvollstes Land. Platz 2 und Platz 3 konnten sich Dänemark und Irland sichern. Deutschland schaffte es auf Platz 15.

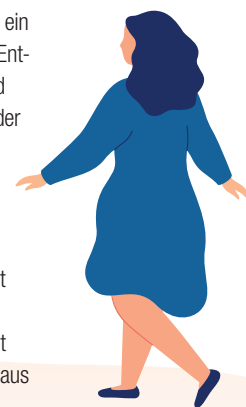
Quelle: www.visionofhumanity.org



Hier gehts zum
**global peace
index**

Autos ade, LAUFEN JUCHHE!

Cars, cars, cars: Neun von zehn Amerikanern besitzen ein Fahrzeug ihrer Wahl. Ob es gilt, größere oder kleinere Entfernungen zurückzulegen, die Position hinterm Lenkrad scheint zur DNA der Nation zu gehören. Umso spannender präsentiert sich ein aktuelles Wohnprojekt vor den Toren der Stadt Phoenix im Bundestaat Arizona: die autofreie Wohngegend Culdesac bietet ihren derzeit 36 Anwohnern (bis 2025 soll es mehr als 1.000 Bewohner geben) die Möglichkeit, ihren Alltag komplett zu erlaufen, und so der typisch amerikanischen Fahrgeohnheit zu entkommen. Das bisherige Feedback ist ausgesprochen positiv und die Initiatoren hoffen, dass aus ihrem revolutionären Pilotprojekt ein ausbaufähiger Trend wird.



Quelle: www.theguardian.com

29.982

...Windkraftanlagen liefern aktuell 25 Prozent des in Deutschland erzeugten Stroms.

Quelle: www.strom-report.com

© Macrovector - stock.adobe.com



„Schlaf ist der Kitt, der unser Leben zusammenhält“

Text: Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Weihnachtszeit ist ... Schlafzeit. Denn wann, wenn nicht jetzt, ergibt sich eine kleine Auszeit vom Alltag, die man auch und besonders zum Schlafen nutzen sollte. Dabei gilt es zugleich, eine Schlafroutine zu schaffen, mit der man wach, munter und glücklich durchs neue Jahr 2024 kommt. Wir sprachen mit Schlafexperte Markus Kamps über REM, Non-REM und mehr.

Herr Kamps, Schlafen gehört zu unserem Leben und doch wird es oftmals vernachlässigt – warum aber ist unser Schlaf so wichtig?

Schlaf ist nicht nur eine Pause von unserem wachen Leben, sondern eine lebenswichtige Aktivität, die zahlreiche physische, mentale und emotionale Funktionen beeinflusst. Während des Schlafes durchlaufen wir verschiedene Schlafphasen, in denen unser Körper sich regeneriert und repariert. Dies betrifft unsere Muskeln und Organe sowie unsere Gehirnfunktionen. Der Schlaf ist unverzichtbar, um unser Gedächtnis zu festigen, unser Lernvermögen zu steigern und unsere kognitive Leistungsfähigkeit zu optimieren. Ein Mangel an Schlaf kann zudem zu Reizbarkeit, Angstzuständen und Depressionen führen. Unsere Emotionsregulation und unsere Fähigkeit, mit Stress umzugehen, hängen stark von einer ausreichenden Schlafmenge und -qualität ab. Schlaf ist also der Kitt, der unser Leben zusammenhält. Schlaf ist keine Verschwendung von Zeit, sondern ein fundamentaler Baustein für ein gesundes und erfülltes Leben.

Was passiert hinter den Kulissen beim Schlaf?

Schlaf ist ein faszinierender Prozess, der sich in verschiedene Phasen gliedert. Die beiden Haupttypen sind der Non-REM

(Nicht-REM)-Schlaf und der REM(Rapid Eye Movement)-Schlaf. Der Non-REM-Schlaf besteht aus vier Stadien, die in ihrer Intensität zunehmen. In diesen Phasen, zu denen auch der Tiefschlaf gehört, erfolgen die körperliche Erholung und die Hormonregulation. Der REM-Schlaf ist mit intensiven Träumen verbunden und spielt eine entscheidende Rolle bei der Verarbeitung von Emotionen und der Festigung von Gedächtnisinhalten. Während des Schlafzyklus wechseln sich diese Phasen mehrmals ab. Ein typischer Zyklus dauert etwa 90 Minuten, und während einer Nacht durchlaufen wir mehrere solcher Zyklen.

Wie viel Schlaf benötigen wir im Schnitt?

Die empfohlene Schlafdauer variiert je nach Alter und Lebensstil. Im Allgemeinen benötigen Erwachsene etwa sieben bis neun Stunden Schlaf pro Nacht, um ausreichend erholt zu sein. Kinder und Jugendliche benötigen mehr Schlaf, während ältere Erwachsene manchmal mit etwas weniger Schlaf auskommen können. Bei Schlafproblemen ist es wichtig, die Ursachen zu identifizieren. Häufige Ursachen sind Stress, Schlafstörungen wie Schlafapnoe oder Insomnie, schlechte Schlafgewohnheiten und ungesunde Lebensweise. <<<

Weitere Infos zum Thema auf: www.markus-kamps.de

Schlechter Schlaf – was tun?

- ☁️ Einen regelmäßigen Schlaf-Wach-Rhythmus einrichten und einhalten
- ☁️ Eine entspannende Schlafumgebung schaffen
- ☁️ Koffein und Alkohol vor dem Schlafengehen vermeiden
- ☁️ Auf eine ausgewogene Ernährung und regelmäßige körperliche Aktivität achten
- ☁️ Tagsüber Licht tanken, abends Licht (auch digitales Licht) meiden



dentalfresh

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

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



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

VERLEGER
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANZEIGE



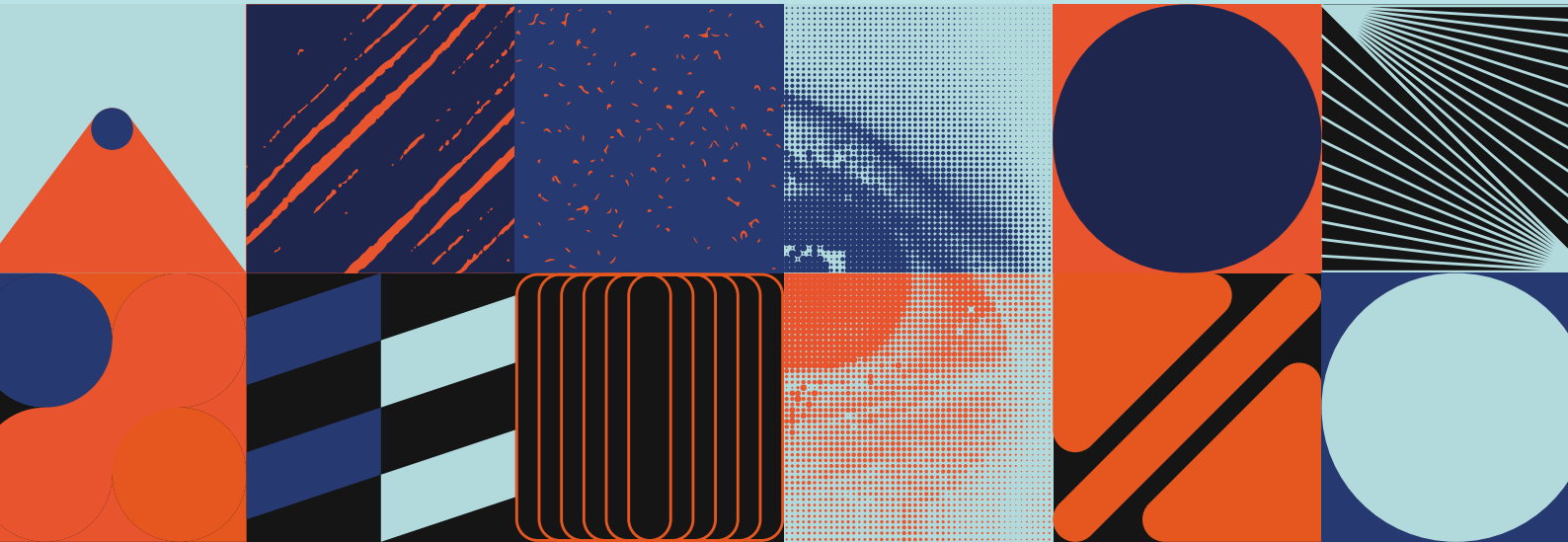
ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

Seid ihr auch
#ADDICTED

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



ZWP DESIGN- PREIS



DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

24

JETZT BIS ZUM 1.7.2024 BEWERBEN!

DESIGNPREIS.ORG



© Nurnform - stockbyte.com

Für Praxen, die das Beste wollen



PaX-i Plus

OPG & CEPH:
1,9 Sek.



Green 2

CEPH:
3,9 Sek.



Green Nxt

DVT/OPG & CEPH:
1,9 Sek.



Green X

DVT/OPG & CEPH:
1,9 Sek.



vatech

WELTMARKTFÜHRER

...2020-2021-2022...

Dentales 3D-Röntgen
IO-Sensoren

EzSensor HD

**5 Jahre
Garantie
KOSTENLOS**

- Liefert höchstauflösende Bilder
- Ergonomisch gestaltet in drei Größen
- Schnelle und einfache Bedienung
- Direkter USB-Anschluss



opt-on® / spot-on®



- Megascharf. Ultraleicht. Universell
- Zwei Vergrößerungen (2.7/3.3)
- Schneller Zubehörwechsel
- Große Auswahl an Zubehör
- Zwei verschiedene Lichtsysteme
- Die Lupenbrille mit System

Chairside Duo **NEU**

Der Gamechanger:
zeitsparend, höchste Präzision, einfach zu integrieren



FUSSEN
by orangedental

- Intraoraler 3D-Scanner
- Schnelle Scanzzeiten und hohe Kantengenauigkeit
- Wireless oder mit Kabel

• Optional mit Cart



Zwei TOP Innovationen:

Chairside Duo WET:

NEU

Automatischer Datentransfer



EASY Mill4

- Nassbearbeitung
- 4 Achsen
- Perfit FS **NEU**

Vollgesintertes Zirkonoxid,
unter 60 Min. vollständig bearbeitet,
kein Sinterofen notwendig

• Alle gängigen Blockmaterialien



byzz® Nxt

+

Design

exocad

Chairside

+

Fertigung

Authorized Hexagon reseller of:
WORKNC DENTAL

HEXAGON

Chairside Duo DRY:



EASY Mill5

- Trockenbearbeitung
- 5 Achsen
- Ronden + Blocks aus weichen Materialien, geeignet für vorgesintertes Zirkon

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de

byzz® Convert - Datenübernahme in das byzz® Nxt-Bildarchiv:

Sidexis (v2.6.3, ab v4), Romexis (v2.9.2R, v5.2, v6), CliniView (v10, v11), Reveal, dbswin, Digora, Carestream DIS mit DB und Scanora (v5.2.6, v6) sind freigegeben - weitere auf Anfrage.

orangedental
premium innovations