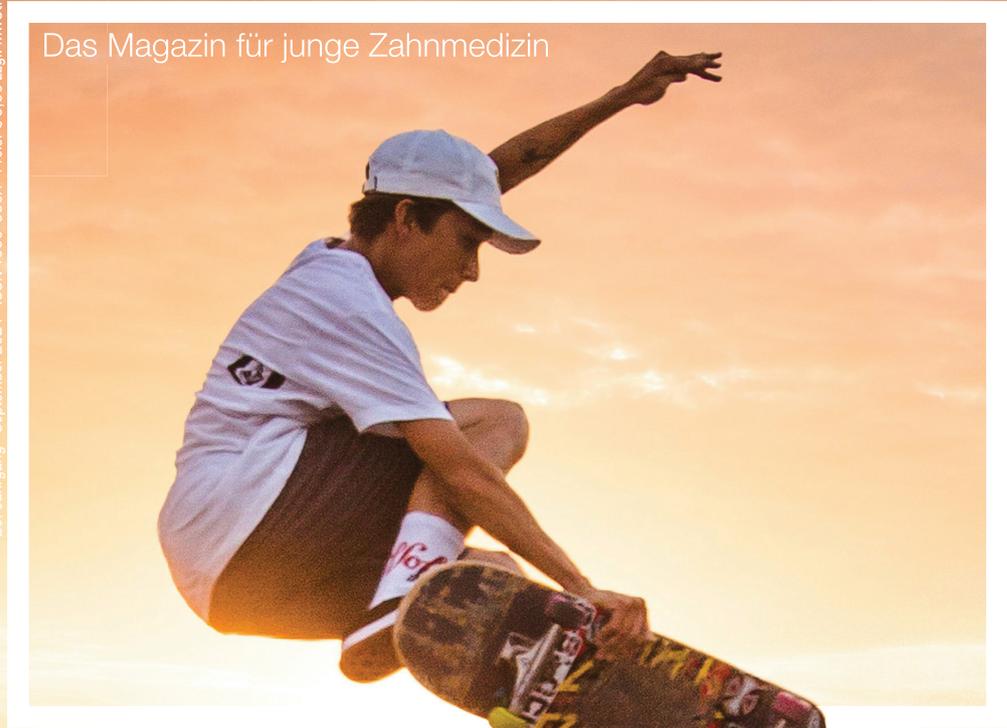




dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin

20. Jahrgang - September 2024 - ISSN 1860-630X - Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.



© Photo by Tom Marbey on Unsplash

3. 24



Praxisstart



**Erfolgreich
Richtung eigene
Praxis**

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

2018-579-9005_Stand: 20.01.2023

WAS ERWARTET EUCH IM HEFT?

Ein Highlight:

Das Interview mit den Studentinnen

Claudia Mertes und Jeannine Köck

„Zu Beginn des Studiums bestanden aufgrund unserer geringen Erfahrung die Probleme besonders darin, feinmotorische Arbeiten anzufertigen (z. B. Zähne aus Modelliermasse herzustellen, Klammern zu biegen etc.). Ab den klinischen Semestern mussten wir lernen, auf die Patienten, ihre Bedürfnisse und Probleme einzugehen. Auch unsere Routine und Geschwindigkeit bei der Behandlung wurde erst mit der Zeit besser.“

→ Mehr dazu ab S. 8

S.8



Claudia (2. v. r.) und Jeannine (2. v. l.) mit Klinikdirektor Univ.-Prof. Dr. Andreas Braun (rechts) und Oberarzt Dr. Johannes-Simon Wenzler.

INHALT

> STUDIUM

- 6 News
- 8 Was wir gelernt haben:
Es ist wichtig, nicht aufzugeben!
- 12 Erfahrungsbericht:
Meine Selbstzweifel im Studium
- 14 Lehre-Upgrade mit neuen
Simulationsarbeitsplätzen
- 16 Das war mein Studium und was als
Nächstes kommt!

> PRAXIS

- 18 News
- 20 Dorfzahnärztin gründet
am Kindheitsort
- 24 Beautiful und smart: Bayerische
Metropole hat die schönste ...

> MARKT

- 26 News
- 28 „Wir sind Fans der intuitiven
Bedienung!“
- 30 Mit viel Herz und der passenden
Software zum Erfolg!
- 32 Mit Komet durchs Studium
und in die Praxis
- 34 Mit DS4 rundum supported!
- 36 Produkte

> LEBEN

- 40 News
- 42 Impressum

Die Macher der *dentalfresh*

30 JAHRE oemus

WIR VERLEGEN DENTAL

Die OEMUS MEDIA AG feiert
drei Jahrzehnte Dentalmarkt-Power –
aus diesem Anlass findet ihr unter
www.welovewhatwedo.org Hintergrundinfos
zu unserem Team und den Verlags-Units.

Timon Leidenheimer

Grafiker ZWP online | *dentalfresh*

Seit über zwei Jahren bereichert Timon das OEMUS-Verlags-team mit seinem kreativen Drive. Feuer und Flamme für junge und digitale Themen, gestaltet er als Grafikdesigner vor allem den Online-Content und die junge Themensparte. Ob für ZWP online, die Social-Media-Kanäle oder Newsletter-Gestaltungen – Timon sorgt dafür, dass es optisch greift und überzeugt. Im Printbereich ist die *dentalfresh* Timons zentrales Projekt – zusammen mit seiner Kollegin Sarah. Mit neuen Ideen und einem sicheren Gespür für modernes Design verleihen beide im Team dem Heft immer wieder einen frischen, ansprechenden Look. Und auch außerhalb des Büros ist Timon agil und „on the go“: Er liebt Entdecker-Ausflüge in die Natur und kümmert sich mit Herzblut und Expertise um besondere Pflanzen und Gewächse.



welovewhatwedo.org



WE
LOVE
WHAT
WE
DO.
ORG



OEMUS
Publikationen



Anmeldung
Newsletter Junge
Zahnmedizin



Jetzt *dentalfresh*
auf Instagram folgen



Timon Leidenheimer
Grafiker *dentalfresh*
Tel.: +49 341 48474-118
t.leidenheimer@oemus-media.de

Portrait: © Katja Kupler

CHANGE!

Wenn dir deine alte
Behandlungseinheit
gar zu borstig wird.



bis zu

15.600 €

**LISTENPREIS-
VORTEIL**

So leicht war »tschüss« sagen noch nie.

Mit der »Alt gegen Neu« Aktion kannst du einen großartigen Eintauschwert für deine alte Behandlungseinheit bekommen und auf deine neue Behandlungseinheit anrechnen lassen.

Mit der »Alt gegen Neu« Aktion recyceln wir deine alte Einheit umweltgerecht für dich. Ein guter Deal für dich und den Wert deiner Praxis!

Check den Eintauschwert deiner Alten:
www.kavo.com/de/tschüss



Zeitmanagement à la Musk

Elon Musk nutzt eine extrem präzise Methode zur Zeiteinteilung: Der Tag wird in 5-Minuten-Einheiten unterteilt und jeder Sequenz spezifische Aufgaben zugewiesen. Lernen mit der Musk-Methode kann Studieren dabei helfen, den Lernstoff effektiv zu bewältigen, indem die Zeit systematisch genutzt, große Aufgaben zerlegt und die Motivation gesteigert wird. Um die Konzentration nicht zu stören oder den Planungsaufwand zu verringern, sind Anpassungen auf größere Zeitblöcke sinnvoll.

Quelle: studienscheiss.de



Krankenversicherung für Studis erhöht sich

Krankenversicherungspflichtig ist man auch als Student. Für Studierende unter 25 Jahren greift die Familienversicherung, sofern die Einkommensgrenze von 538 Euro (ab 2025: 556 Euro) nicht überschritten wird. Nach dem 25. Lebensjahr übernimmt die studentische Krankenversicherung (ab WiSe 2024/25 ca. 102 Euro). Diese endet mit 30 Jahren, danach ist eine freiwillige Versicherung nötig. Eine Befreiung von der gesetzlichen Versicherungspflicht, um sich privat zu versichern, ist nur innerhalb der ersten drei Monate nach Einschreibung möglich und gilt für das gesamte Studium.



© Eightshot Studio – stock.adobe.com

Quelle: studis-online.de



Deutschlands Nr. 1

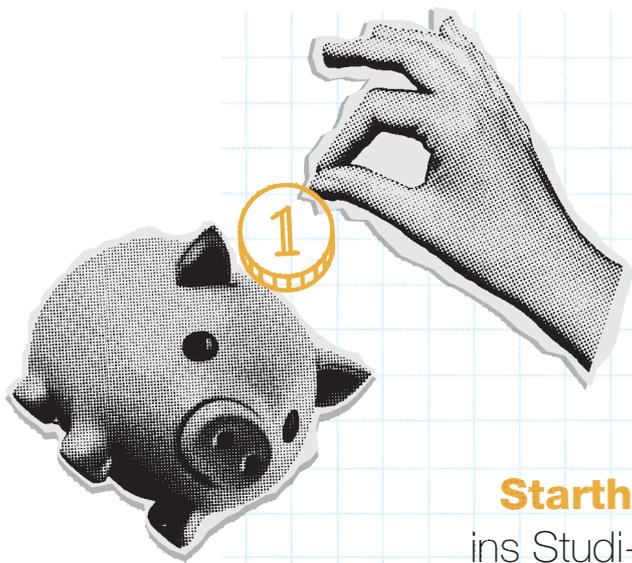
Die Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) hat sich im „Academic Ranking of World Universities (ARWU) 2024“ um 16 Plätze verbessert und belegt nun Platz 43 weltweit. Damit zählt sie zu den Top 50 Universitäten und ist die beste deutsche Hochschule in dieser Rangliste.

Quelle: LMU

Update ZAppro ab Dezember erwartet

In einer gemeinsamen Stellungnahme begrüßen Organisationen der Fach- und Interessenvertretung der Zahn- und Hochschulmedizin in Deutschland, u.a. BZÄK und der Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden, den Referententwurf aus dem Juli zur Änderung der Approbationsordnung für Zahnärzte. Dringend erforderliche Anpassungen an die Prüfungen in der Zahnmedizin werden aufgegriffen. Die neue Verordnung tritt voraussichtlich am 1. Dezember 2024 in Kraft.

Quelle: BZÄK, Klartext 07/24



© LamaSham - stock.adobe.com

Starthilfe ins Studi-Life

Zum Wintersemester 2024/25 steigt der BAföG-Grundbedarf von 452 auf 475 Euro, der Höchstsatz liegt bei 992 Euro. Die Gesamthöhe des BAföG hängt von der individuellen Situation ab. Zusätzlich erhalten Studierende unter 25 Jahren aus einkommensschwachen Familien eine einmalige Studienstarthilfe von 1.000 Euro, bspw. für Lernmaterialien oder einen Laptop.

Quelle: www.bafög.de



Qualität von Anfang an.



Attraktive Rabatte
für Studierende
und Neugründungen.
Sprechen Sie uns an.



Busch®

There is no substitute for quality



busch-dentalshop.de





Bei der Überreichung der Auszeichnungen an Claudia (2. v. r.) und Jeannine (2. v. l.) durch Klinikdirektor Univ.-Prof. Dr. Andreas Braun (rechts) und Oberarzt Dr. Johannes-Simon Wenzler. Dr. Wenzler hatte die Studentinnen im 7. Semester auf die Ausschreibung des Preises aufmerksam gemacht und sie motiviert, daran teilzunehmen. Unterstützt wurden sie hierbei auch durch Charlotte Keeler, der betreuenden Zahnärztin im integrierten Kurs I.

unter anderem

WAS WIR GELERNT HABEN: ES IST WICHTIG, NICHT AUFZUGEBEN!

Text: Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Für ihre Leistungen im Studierendenkurs der Aachener Klinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und Präventive Zahnheilkunde erhielten die Studentinnen Claudia Mertes und Jeannine Köck im April die Auszeichnung „Goldene Hedström-Feile“, die während des Studiums erbrachte hervorragende endodontische Leistungen prämiert. Wir sprachen exklusiv mit den beiden Gewinnerinnen, die im Sommer das 10. Semester erfolgreich abgeschlossen haben, über ihre Endo-Leidenschaft und ihr Studium drumherum.

Jeannine und Claudia, was reizt euch an der Endodontie und mit welcher Arbeit habt ihr den Preis gewonnen?

Die Endodontie ist ein sehr wichtiges und nicht zu unterschätzendes Fachgebiet. Es ist nicht einfach, einen Zahn mal eben aufzubereiten, zu spülen und wieder zu verschließen. Jeder, der bereits eine Wurzelkanalbehandlung durchgeführt hat, weiß, dass es einer gewissen Vorbereitung bedarf und jeder Zahn durch seine Konfiguration einzigartig ist. Auch gibt es nicht ein unumstößliches Schema, nach dem man vorgehen kann. Genau diese Herausforderung finden wir so spannend und faszinierend an der Endodontie. Wir können froh sein, an unserer Seite immer ein erfahrenes Team an Ärzten der Uniklinik Aachen zu haben, die da sind, wenn Erfahrung und ein guter Rat gefragt sind.

Im 7. Semester haben wir eine endodontische Revision am Zahn 25 durchgeführt. Diese birgt verschiedene Risiken wie zum Beispiel das Überpressen des Wurzelfüllmaterials nach apikal, das erhöhte Frakturrisiko oder das ganz spezifische Keimpektrum. Da uns die Behandlung aber letztlich gut gelungen war, wurde unsere endodontische Behandlung bei der Preisausschreibung für die „Goldene Hedström-Feile“ angemeldet.

Welche Fachbereiche gefallen euch zudem im Studium und was ist eher weniger cool?

Unsere Interessen sind tatsächlich nicht so unterschiedlich. Wir beide sind zum Beispiel begeistert von der Zahnerhaltung, Kieferorthopädie und der Oralchirurgie.

In allen Themenbereichen ist das Besondere am Zahnmedizinstudium, dass wir ab dem 7. Semester Patienten behandeln dürfen. Es sind keine Modelle, an denen wir dann Füllungen legen, eine Parodontitis behandeln oder prothetische Arbeiten anfertigen, es sind Menschen, auf deren Wünsche, Ängste und Bedürfnisse wir eingehen müssen. Das Gefühl, wenn ein Patient keine Schmerzen mehr hat, wieder lächeln oder kauen kann, ist unbeschreiblich, einfach nur schön. Wir haben die Möglichkeit, die Menschen kennenzulernen: Vor Behandlungsbeginn erzählen sie oft ihre Geschichte, von ihren Ängsten oder was sie gerade beschäftigt. Ein Assistenzarzt hat es so beschrieben: „Wir sind nicht nur Zahnärzte – wir sind so viel mehr für die Patienten: Therapeut, Vertrauter und auch Freund.“

Bei den Patientenbehandlungen ist das Team enorm wichtig: eine gut organisierte Kursleitung, gut unterstützende (Assistenz-)Zahnärzte und ein gut vorbereiteter Studierender. In dieser Hinsicht sind wir unserer Assistenzärztin und unserem

Unikliniken sind Orte ...

... des Wissens und der Forschung. Neuste Forschungsergebnisse können direkt in die Praxis umgesetzt und alternative sowie minimalinvasivere Arbeitsmethoden, die zu gleichen oder verbesserten Ergebnissen führen, beim Patienten angewendet werden. Behandlungsmethoden können hier erprobt werden, um von niedergelassenen Zahnärzten später übernommen zu werden. Wir blicken mit etwas Wehmut auf unsere Zeit des Studiums im Uniklinikum zurück und sind dankbar für alles, was wir lernen durften.

© engeljac-stockadobe.com

Thank you!

**Wir sagen Danke
an unsere ehemalige
Assistenzärztin Charlotte
Keeler und unseren Oberarzt
Dr. Johannes-Simon Wenzler
für die tolle Unterstützung!**

Claudia & Jeannine

„Das Studium (...) ist nicht immer einfach, viele Inhalte sind sehr anspruchsvoll und umfangreich. Da ist der Zusammenhalt zwischen den Kommilitonen enorm wichtig (...) – und dass man nicht aufgibt!“

Oberarzt sehr dankbar. Sie haben uns viel beigebracht und wertvolle Erfahrungen sowie hilfreiche Tipps und Tricks vermittelt. Deshalb konnten wir in Ruhe und sorgfältig die Behandlungen durchführen. Dabei herrscht das Sechs-Augen-Prinzip: Die einzelnen Behandlungsschritte werden kontrolliert, wodurch Fehler vermieden werden können und alles sorgfältig und gründlich durchgeführt wird.

Zu Beginn des Studiums bestanden aufgrund unserer geringen Erfahrung die Probleme besonders darin, feinmotorische Arbeiten anzufertigen (z. B. Zähne aus Modelliermasse herzustellen, Klammern zu biegen etc.). Ab den klinischen Semestern kamen neue Probleme hinzu: Wir mussten lernen, auf die Patienten, ihre Bedürfnisse und Probleme einzugehen. Auch die Routine und Geschwindigkeit bei der Behandlung bekamen wir erst mit der Zeit.

In den vergangenen klinischen Semestern haben wir viel dazu gelernt und können nun mit Situationen ganz anders umgehen, mit mehr Ruhe, einem gewissen Maß an Selbstbewusstsein und strukturiertem Handeln.

Welche erlernten Skills waren für euch die wichtigsten im Studium?

Bei der Behandlung von Patienten ist ein strukturiertes, systematisches Vorgehen besonders wichtig. Wenn der Fokus nur auf ein Problem gelegt wird, kann es passieren, dass viele andere übersehen werden. Das sollte keinesfalls geschehen. Daher wurde uns bereits am Anfang eine Systematik beigebracht, mit der wir alle extra- und intraoralen Auffälligkeiten erfassen können. Auf diese Weise ist es möglich, auch bei der Behandlung des Patienten den Überblick zu behalten.

In unserem Beruf gibt es nicht die eine Therapie schlechthin, sondern eine Vielzahl von Behandlungsmöglichkeiten. An der Uniklinik Aachen können wir jedem Patienten ein individuelles Behandlungskonzept bieten, bei dem wir auf seine Wünsche und Bedürfnisse eingehen können. Eine gewisse persönliche Flexibilität in Bezug auf das Vorgehen bei der Patientenbehandlung ist dabei eine wichtige Lernerfahrung. An diesem Punkt

möchten wir betonen, dass das Studium der Zahnmedizin nicht immer einfach ist. Die theoretischen und praktischen Inhalte sind sehr anspruchsvoll und umfangreich. In solchen Situationen ist der Zusammenhalt zwischen den Kommilitonen enorm wichtig – gemeinsam können Probleme gelöst und Arbeiten beendet werden. Wichtig ist einfach, nicht aufzugeben.

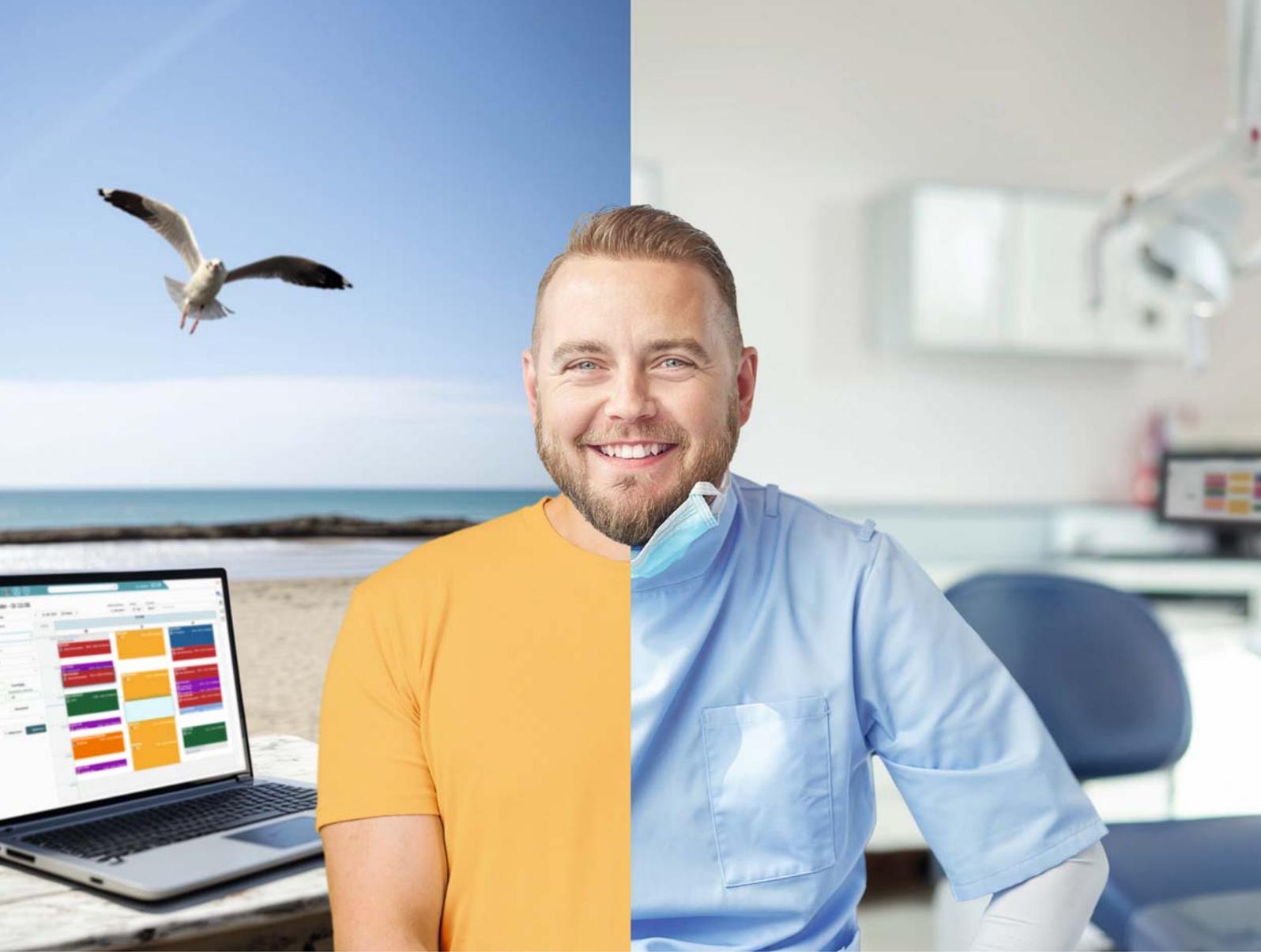
Wenn ihr etwas am Studium ändern könntet, was wäre das?

Wenn wir heute auf unser Studium zurückblicken, wird uns vieles verständlicher. Mancher Lernstoff, den wir als überflüssig ansahen, stellt sich nun als hilfreich heraus.

Wir haben Erfahrung gesammelt und sind an Herausforderungen gewachsen. Das Studium hat uns tatsächlich „geformt“, wir haben Fähigkeiten erworben, die wir für unser späteres Praxisleben benötigen. Schön wäre es aber, wenn die Existenz der Studierendenkurse viel mehr publik gemacht würde. Nur sehr wenige Patienten mit Zahnproblemen kennen die Möglichkeit, sich an den Universitäten von Studenten unter der fachkundigen Leitung erfahrener Ärzte umfassend behandeln zu lassen. Ein weiterer Vorteil dieser Kurse liegt darin, dass viel Zeit für den einzelnen Patienten eingeplant werden kann. Die Studierenden gehen auf Ängste, Bedürfnisse und Wünsche ein. Nicht der finanzielle Aspekt, sondern der Patient steht im Vordergrund.

Auch schwierigere Fälle oder Angstpatienten werden in den Kursen behandelt und verlieren durch die liebevolle Zuwendung der Studenten langsam wieder die Angst vor zahnmedizinischen Behandlungen.

Durch das Sechs-Augen-Prinzip, bei dem der Studierende, dessen Assistenz und erfahrene Zahnärzte alle Behandlungsschritte verfolgen und kontrollieren, können eventuelle Fehler vermieden oder sofort korrigiert werden. Die Behandlung im Studierendenkurs erfordert durch die Kontrollen zwar mehr Zeit, jedoch findet die Behandlung auf Augenhöhe mit dem Patienten statt. Lösungen werden gemeinsam erarbeitet und Entscheidungen getroffen. <<<



PRAXISVERWALTUNG SO WIE'S MIR PASST!

UNABHÄNGIG VON ZEIT, ORT & TECHNIK

- / Individualisierbar
- / Webbasiert
- / Cloudfähig



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

DS4

 **DAMP SOFT**

Erfahrungsbericht: MEINE SELBSTZWEIFEL IM STUDIUM

Text: Greta Kőszeghy

Als ich mich entschied, Zahnmedizin zu studieren, war ich voller Vorfreude, einen neuen Weg einzuschlagen. Ich wusste, worauf ich mich bei dem Studium der Zahnmedizin einlasse. Doch schon bald nach Studienbeginn schlichen sich die ersten Selbstzweifel ein.

Die Menge an Wissen, die wir in kurzer Zeit aufnehmen müssen, ist überwältigend. Ich erinnere mich noch gut an die ersten Anatomiekurse. Das Lernen der lateinischen Begriffe und das Verständnis der komplexen Strukturen war, als würde ich eine völlig neue Sprache lernen. Während einige meiner Kommilitonen scheinbar mühelos durch den Stoff glitten, fühlte ich mich oft, als würde ich hinterherhinken. Ich dachte, ich würde mich gut genug kennen und wüsste, wie ich mit Druck umgehen kann.

Besonders einschüchternd waren die praktischen Kurse. Das Arbeiten am Phantom erfordert ein hohes Maß an Präzision und Geschicklichkeit. Hier machen sich meine Zweifel am meisten bemerkbar: die Angst vor dem Scheitern. Was, wenn ich einen Fehler mache? Diese Gedanken sind wie ein ständiger Begleiter und machen es schwer, selbstbewusst und ruhig zu bleiben. Ständige Fragen wie „Warum sieht es bei den anderen so viel besser aus als bei mir?“ begleiteten mich.

Doch trotz dieser Zweifel und Ängste habe ich gelernt, mich ihnen zu stellen. Ein entscheidender Wendepunkt waren Gespräche mit meinem Podcast-Partner René. Ich erkannte, dass ich nicht allein war. Gerade in Prüfungsphasen kämpfen viele mit ähnlichen Gefühlen. Der Austausch untereinander half mir, meine Situation aus einer anderen Perspektive zu sehen und den Druck von mir zu nehmen.

Genau aus diesem Grund entscheiden wir uns jede Woche aufs Neue, über Themen wie diese in unserem Podcast aufzuklären. Selbstzweifel sind normal, besonders in einem anspruchsvollen Studium wie der Zahnmedizin. Es ist okay, Fehler zu machen und daraus zu lernen. In unseren Folgen „Durchgefallen“, „Rhetorik“ und vielen mehr versuchen wir, Studierenden Tipps mitzugeben und von unseren eigenen Erfahrungen zu berichten.

Auch jetzt im 6. Semester sind die Selbstzweifel nicht ganz verschwunden, aber sie sind nicht mehr so dominant wie zu Beginn. Ich habe gelernt, sie als Teil meines Weges zu akzeptieren und mich nicht von ihnen entmutigen zu lassen. Denn letztlich sind es diese Herausforderungen, die uns wachsen lassen und zu der Person machen, die wir eines Tages sein möchten.

Es passiert alles aus einem bestimmten Grund! <<<

Selbstzweifel
S. 3 / EP. 13



Zahnis im Durchbruch
Der Podcast

Jetzt Reinhören:



Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt des Themas. Die ganze Folge „Selbstzweifel“ sowie weitere spannende Podcast-Folgen rund um den Studi-Alltag findet ihr überall, wo es Podcasts gibt.

YOUNG PROFESSIONAL PROGRAM



MEHR ERFAHREN UNTER

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!



LEHRE- UPGRADE

MIT NEUEN SIMULATIONSARBEITSPLÄTZEN

Let's learn: Der neue Kursraum konnte dank eines vorab detailliert geplanten Umbaus innerhalb weniger Monate betriebsfertig installiert werden.

Text: Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> An 60 hochmodernen Simulationsarbeitsplätzen können Studierende in der Zahnklinik 1 – Zahnerhaltung und Parodontologie des Uniklinikums Erlangen an Phantomköpfen aus Kunststoff die zahnmedizinische Praxis unter realen Bedingungen trainieren. Im Sommersemester 2024 startete der erste Patientensimulationskurs mit Zahnmedizinstudierenden der neuen Approbationsordnung. Priv.-Doz. Dr. Michael Taschner, Oberarzt am Standort Erlangen, gibt Auskunft zum Upgrade in der Lehre.

Dr. Taschner, welche Vorteile bieten die neuen Simulationsarbeitsplätze den Zahnis?

Durch den Umbau haben wir jetzt die Möglichkeit, an insgesamt 60 Simulationsarbeitsplätzen mit Phantomköpfen unter realen Bedingungen zahnmedizinische Behandlungen von der Prophylaxe bis hin zur Wurzelkanalbehandlung zu trainieren. Die Studierenden arbeiten jetzt an echten klinischen Einheiten, wenn auch der Patient noch aus Kunststoff besteht. Durch die neue Gestaltung der Räume können wir jedem Studierenden beim Arbeiten über die Schulter schauen und bei Behandlungsdemonstrationen können alle von ihrem Platz aus – dank der neuen Multimediaanlage mit zahlreichen Monitoren – den gezeigten Abläufen folgen. Auch im Bereich der Stuhlhygiene können wir jetzt alles wie im klinischen Bereich simulieren. Das heißt die Studierenden können alle Behandlungsvarianten perfekt trainieren, was wichtig ist, weil sie im Folgekurs dann echte Patientinnen und Patienten behandeln.

Welche speziellen technischen Ausstattungen und Einrichtungen sind im neuen Kursraum vorhanden, und wie tragen sie zur praxisnahen Ausbildung bei?

Wie schon erwähnt kann die zahnärztliche Ausbildung am Phantom jetzt noch klinischer stattfinden, unterstützt durch

viele multimediale Erweiterungen wie Visualizer oder Mikroskop zur Demonstration von Wurzelkanalbehandlungen. Nicht zuletzt haben wir in die neuen Räumlichkeiten auch unsere Zahntechnik integriert, sodass auch hier eine perfekte und ortsnahe Schnittstelle gerade im CAD/CAM-Bereich hergestellt werden konnte. Zudem haben alle Studierenden während des Kurses ein iPad, mit dem sie unter anderem ihre digitalen Röntgenbilder aufrufen können und Zugang zu allen digitalen Lehrinhalten (Arbeitsanweisungen, Behandlungsvideos, 3D-Modelle der Kavitäten etc.) haben.

Welche Herausforderungen mussten beim Umbau bewältigt werden?

Die größte Herausforderung war es, den Umbau ohne größere Beeinträchtigung des Klinikablaufes zu gestalten, denn direkt über dem Phantomkurs befinden sich die Behandlungsräume für unsere Patientenbehandlung. Allerdings konnte dies in Zusammenarbeit mit der KlinikMedBau GmbH in einem für alle erträglichen Rahmen gestaltet werden. Aber nicht nur die Räumlichkeiten wurden baulich verändert, sondern auch die komplette Infrastruktur (Wasser, Lüftung, Netzwerk etc.) wurde umstrukturiert und erneuert, sodass auch von dieser Seite her jetzt perfekte Bedingungen vorhanden sind. <<<



Höchste Qualität
für Ihre beste Performance.

KOMET. IN LOVE WITH BETTER.

www.kometstore.de

DAS WAR MEIN STUDIUM UND WAS ALS NÄCHSTES KOMMT!

Text: Marlene Hartinger

INTERVIEW >>> Um nicht dort zu studieren, wo sie aufgewachsen ist, entschied sich die Hamburgerin Aleksandra Kość für ein Studium an der Technischen Universität in Dresden. Im vergangenen Sommer absolvierte sie dort erfolgreich ihr Staatsexamen. Im *df*-Interview schaut sie zurück, bevor sie in den nächsten Abschnitt ihres Lebens geht.

Aleksandra, war das Studium so, wie du es dir erhofft hast?

Zu Beginn meines Studiums verstand ich natürlich noch nicht, was im Einzelnen auf mich zukommen würde. Alles war komplettes Neuland: die Stadt, das Bundesland, das Studieren und mein Fach – die Zahnmedizin. In meiner Familie gibt es keine Zahnärzte und ich kannte damals nur einige Humanmedizinstudenten. Mein Vorwissen glich also einer Null! Dennoch hatte ich den Mut und fand auch schnell unter meinen Kommilitonen Gleichgesinnte, mit denen ich die Zahnmedizin entdeckte und viele Hürden im Studium gemeinsam meistern konnte. Ich wollte ein spannendes Studium erleben und dabei einen interessanten Fachbereich kennenlernen, in dem ich später berufliche Erfüllung finde und mich weiterentwickeln kann. Ich hatte keinen Moment im Studium, in dem ich meine Wahl wirklich angezweifelt habe. Klar gab es Herausforderungen und schwerere Phasen, aber sobald man diese schafft, gehts weiter und man freut sich auf die nächste Etappe.

Was waren deine größten Lernkurven oder Herausforderungen im Studium?

Eine große Lernkurve war eindeutig das 7. Semester und der Zahnerhaltungskurs am Patienten. Das erste Mal einen Befund aufnehmen, die erste PZR und Füllung, zum Semesterende das Eingliedern einer Teilkrone. Die Abläufe, die Bewegungen, die korrekte (oder auch manchmal weniger korrekte) Position am Behandlungsstuhl – all das waren Aspekte, für die es eine große Lernkurve gebraucht hat und die man zum Semesterende auch gemacht hat. Eine andere Lernherausforderung war das anfängliche Präparieren von Kunststoffzähnen im Phantomkopf. Diese Auge-Hand-Koordination muss man sich geduldig aneignen; anfangs waren ich und andere Kommilitonen ganz schön frustriert davon. Aber wie so oft im Leben galt auch hier: Übung macht den Meister! Irgendwann hatten wir es drauf und waren stolz auf uns.

©lena-stockadobe.com

**UNI GESCHAFFT!
NEXT STOP: ASSISTENZZEIT**

Aleksandra am
Dresdener
Unistandort.



© Aleksandra Kości

„Eine große Lernkurve war eindeutig das 7. Semester und der Zahnerhaltungskurs am Patienten.“

Wie war das Verhältnis von Theorie und Praxis bei den Studieninhalten?

Ähnlich wie bei der Humanmedizin lebt das Zahnmedizinstudium von der Praxis – die Praxis ist die Lern- und Prüfbank. Mir hat die Praxis immer großen Spaß bereitet, auch weil man die Hände voll zu tun hatte. Das hat sich besonders in den Corona-Semestern gezeigt, als ich weiterhin an die Uni ging, während meine Schwester in ihrem Ingenieurstudium ausschließlich auf Online-Lehre umstieg. Die Praxis am Patienten habe ich ab dem 7. Semester gelernt und die letzten zwei Jahre des Studiums waren dahingehend intensiv und lehrreich.

Was waren deine Highlights im Studium?

Da fallen mir viele schöne Momente ein: die große Erleichterung, nachdem ich das Physikum geschafft hatte, oder als ich den ersten Zahn ziehen durfte. Auch die Eingliederung der ersten Keramikkrone am Patienten im achten Semester oder als ich meine Schwester und Freunde als erste Patienten für mich gewinnen konnte – all das waren Highlights für mich. Außerdem gehören die Freundschaften, die ich mit Kommilitonen in Dresden geschlossen habe, und die Begegnungen mit tollen Menschen in meinem Erasmus-Semester in Breslau dazu. Das Erasmus-Semester war eine unglaublich bereichernde Zeit für mich und wird mir immer in besonderer Erinnerung bleiben. Deshalb kann ich nur allen empfehlen: Begebt euch ins Ausland und absolviert ein Erasmus-Semester während eurer Studienzzeit – es wird euch garantiert weiterbringen und ist eine fantastische Erfahrung!

Wie ist deine Situation jetzt nach dem Staatsexamen?

Zurzeit halte ich Ausschau nach einer Doktorarbeit, möchte aber gleichzeitig direkt berufstätig werden. Mal schauen, wie sich beides verbinden und organisieren lässt. Ich würde gerne zurück in die Heimat, zu meiner Familie, und weil ich mich dort am wohlsten fühle. Mit Dresden werde ich immer meine schöne Studienzzeit verbinden. Was meine spätere fachliche Richtung angeht, bin ich noch sehr unschlüssig und möchte abwarten, welche Bereiche und vielleicht auch Mentoren mir begegnen werden und was mich im Beruf am meisten ansprechen wird. Aktuell finde ich die Kieferorthopädie, Kinderzahnheilkunde und auch die Prothetik sehr spannend. <<<

ANZEIGE

SPEIKO

VIRTUELLE REALITÄT?
„Ich will
visual reality“

... erfahrene ZMP verwenden
SPEIKOPLAQUE als Plaque-
färbemittel zur Visualisierung
von Zahnbelag. Profis eben!

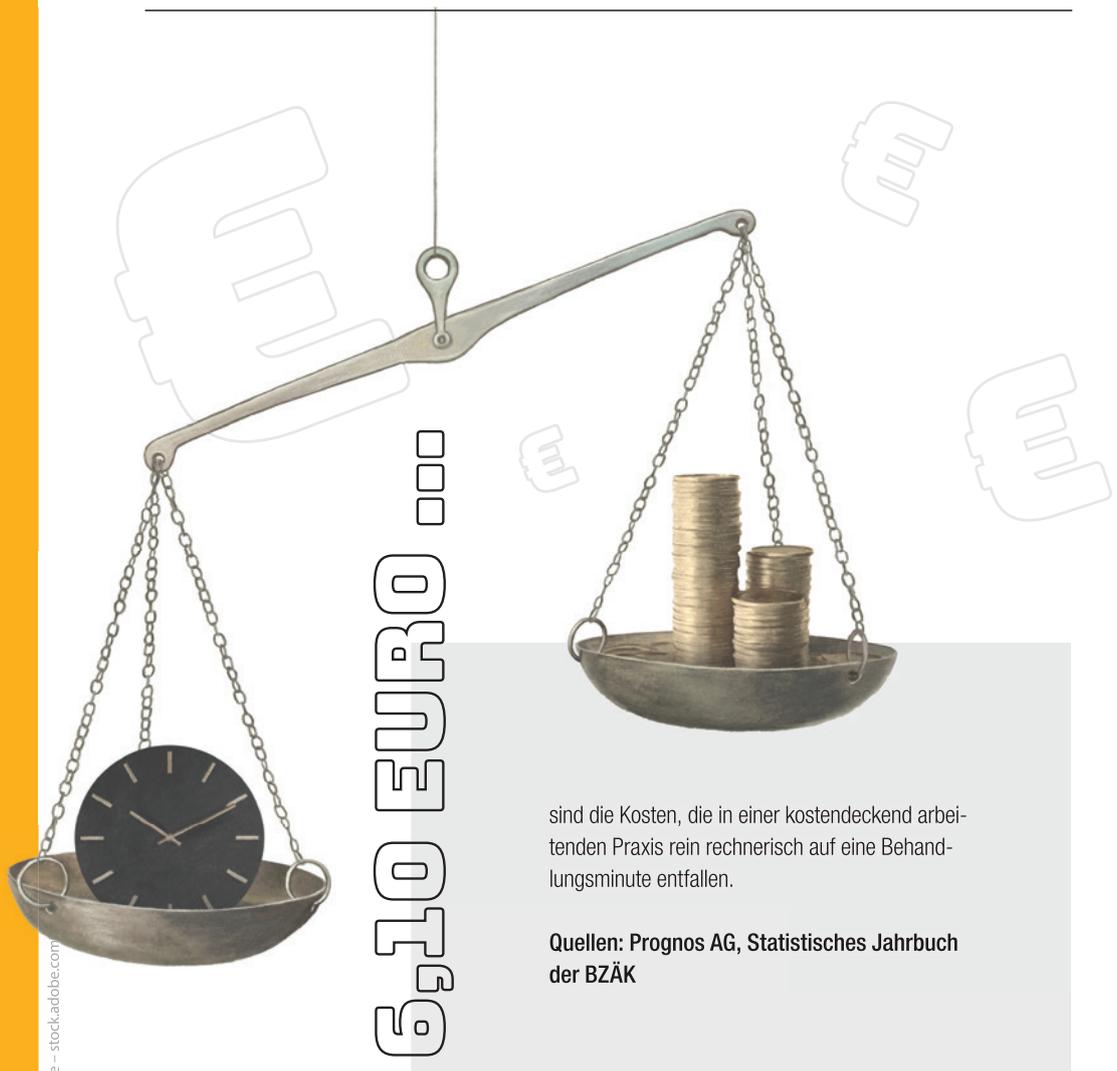
www.e-kneus.de

Zweimal täglich x 365 Tage



5,2 Tuben Zahnpasta und 3,3 Zahnbürsten verbrauchte jede Person in Deutschland durchschnittlich im Jahr. Damit hat der Verbrauch zwar in den letzten Jahren deutlich zugenommen, bleibt aber nach wie vor hinter den Empfehlungen zurück (7,3 Tuben Zahnpasta bzw. 4 Zahnbürsten).

Quellen: Statistisches Jahrbuch der BZÄK, Colgate-Palmolive GmbH



6,10 EURO ...

sind die Kosten, die in einer kostendeckend arbeitenden Praxis rein rechnerisch auf eine Behandlungsminute entfallen.

Quellen: Prognos AG, Statistisches Jahrbuch der BZÄK

33,6

Im Jahr 2022 waren – wie in den Vorjahren – Herz-Kreislauf-Erkrankungen die häufigste Todesursache. Mit 358.219 Verstorbenen war gut ein Drittel (33,6 Prozent) aller Sterbefälle darauf zurückzuführen. Parodontitis nimmt unter anderem Einfluss auf Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Umso wichtiger ist es, diese Volkskrankheit frühzeitig zu behandeln. Dafür sollten seitens der Politik dringend die nötigen Mittel zur Verfügung gestellt werden.

Quellen: KZBV, Statistisches Bundesamt (Destatis)



© fran_kie – stock.adobe.com

Absolventen

etwa Ende 20

27,1 Jahre alt waren Erstabsolventen in der Zahnmedizin im Jahr 2022. Die durchschnittliche Studiendauer betrug 11,44 Semester. In der Allgemeinmedizin waren Erstabsolventen hingegen durchschnittlich 28,3 Jahre alt und studierten 13,1 Semester.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch der BZÄK



Diamondexperts
since 1996



EC
EasyChamfer
by NTI

die perfekte Hohlkehle –
schnell – einfach – sicher

Easy Chamfer

- schnelles, präzises Arbeiten
- frei wählbare Präparationstiefe, ohne die Hohlkehle zu beschädigen
- „must have“ für alle CAD/CAM Anwender
- EasyChamfer-Instrumente sind als konische und parallele Torpedoform in verschiedenen Kopflängen, Körnungen und Durchmessern erhältlich



Besuchen Sie unseren
Onlineshop auf www.nti.de

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

NTI-EasyChamfer

DORFZAHNÄRZTIN gründet am Kindheitsort

Text: Alexandra Schumacher

NIEDERLASSUNG >>> Dass Heimat eine besondere Sogkraft hat, beweist einmal mehr Alexandra Schumacher – sie ließ sich mit ihrem Praxisneubau genau dort nieder, wo sie idyllisch aufgewachsen ist: im nordrhein-westfälischen Hille. Im Januar 2023 eröffnete die Zahnärztin ihre Praxis „Zahnlokal“ und kann sich seitdem vor Patienten „kaum retten“. Ein tolles Gegenbeispiel zum Trend der Praxisschließungen im ländlichen Raum!

Am 2. Januar 2023 war es so weit: Meine Praxis für Zahnheilkunde im Ortskern von Hille begrüßte die ersten Patienten. Den Praxisneubau hatten wir – mein Ehegatte Mario und ich – genau nach unseren Vorstellungen entworfen. Die Planungsphase begann mit der ersten Idee im Frühjahr 2019 – zu diesem Zeitpunkt entschlossen wir uns, einen „familiären Probelauf“ zu starten. Mein Mann begann, seine Wochenarbeitszeit zu reduzieren, damit ich Vollzeit arbeiten konnte. Da wir zwei Kinder haben, wollten wir prüfen, ob diese Familienaufstellung für uns funktioniert.

Vergangenheit und Zukunft an einem Ort

Im Frühjahr 2021 begannen wir, nach einer geeigneten Praxis in der Großgemeinde Hille Ausschau zu halten. Übernahme, Umbau einer Bestandsimmobilie oder Neubau – alles war für mich denkbar. Je länger wir schauten, desto mehr kristallisierte sich Hille-Dorf zum Favoriten und eine unbebaute, direkt im Zentrum gelegene Fläche, die ausreichend Platz für Praxis und Parkplatz bot und zudem nur 300 Meter Luftlinie von unserem Eigenheim entfernt war. Dass ich genau an diesem Stück Land als Kind und Jugendliche tausendfach vorbeigegangen war, machte die Vorstellung, hier meinen neuen, modernen Arbeitsmittelpunkt setzen zu können, umso einmaliger.



„Während der Gründungsphase hatte ich mich auf mehrere Fördermittelprogramme beworben, in deren Rahmen Gelder für Digitalisierungsinvestitionen zur Verfügung gestellt wurden. Aus für mich nicht nachvollziehbaren Gründen wurde ich davon ausgeschlossen. Das war schon ein Rückschlag für mich!“

Alexandra Schumacher

Dorfzahnärztin mit Vertrauensvorschuss

War der Standort meiner Niederlassung von vornherein klar? Irgendwie schon. Für mich kam nie ein Umzug in eine größere Stadt infrage, und durch meine Kindheitsprägung entschied ich mich relativ schnell und intuitiv für den Standort Hille und vor allem die ortsansässigen Menschen. In einem so kleinen Ort kennt man sich und steht füreinander ein. Die Menschen organisieren sich in Vereinen, Nachbarn sind einander nicht fremd, und man lebt ein echtes „Wir“-Gefühl. Dies spiegelt sich auch im Arzt-Patienten-Verhältnis wider. Für mich macht das den Job der Dorfzahnärztin ganz besonders schön und auch einfach, weil man in der Regel einen kleinen Vertrauensvorschuss bekommt. Mit diesem Vorschuss muss man – im Umkehrschluss – verantwortungsvoll umgehen und den Menschen ehrlich begegnen! Es gibt keinen Spielraum für Zweideutigkeiten – etwas, was ich sehr begrüße und meiner Art als Mensch und Zahnärztin vollkommen entspricht. Natürlich schließt ein solcher Standort auch einen gewissen Lifestyle aus: Um 18 Uhr auf die Idee zu kommen, um 19 Uhr frisches Sushi essen und danach noch ins Musical gehen zu wollen, funktioniert nicht. Auch das Angebot an Gastronomie und Kultur ist auf dem Land reduziert, dafür aber findet man hier echte Perlen! In Bezug auf Praxisgründung und -führung sehe ich nur Vorteile im Standort: Ich muss nicht um Patienten konkurrieren, kann mich täglich über viele dankbare und treue Patienten freuen und erlebe weniger Probleme mit dem Fachkräftemangel, als ich es aus großstädtischen Kontexten höre.

Entschleunigtes Umfeld: die historische Windmühle in Südhemmern, in der Großgemeinde Hille.



Das Team von Zahnlokal mit Alexandra Schumacher (Mitte) und Dr. Gerd Becker (angestellter Zahnarzt, links) sowie Praxismanager Mario Schumacher (rechts).

Hille: Zwei Praxen vor Ort

In Hille-Dorf gibt es noch eine zweite Zahnarztpraxis, geführt von einem Kollegen, der sich hier seit vielen Jahren etabliert hat und, wie ich, für die Menschen vor Ort da ist. Weitere Praxen findet man in der Großgemeinde Hille – gänzlich unterversorgt ist die Region somit (noch) nicht. Mit nur zwei Praxen vor Ort ist die Nachfrage der Patienten natürlich hoch. Leider kann ich nicht alle Patienten aufnehmen, da ich mit meiner Wochenstundenzahl am Limit bin. Glücklicherweise werde ich ab dem Sommer von einer neuen Kollegin unterstützt. Das fühlt sich wie ein Sechser im Lotto an, denn ich hatte nicht wirklich mit einer Bewerbung gerechnet.

Provinz, ohne provinziell zu sein

Im Umgang mit dem Praxisteam ist mir absolut wichtig, dass sich meine Kollegen und Mitarbeiter mit der Praxis identifizieren, Verantwortung übernehmen und sich für unsere Patienten zu 100 Prozent ins Zeug legen. Das sind hohe Ansprüche, für die ich einstehe und die ich eins zu eins lebe. Zum Glück habe ich entsprechende Leute gefunden, die, wie ich, Harmonie und ein konstruktives Miteinander wünschen und gerne zur Arbeit kommen. Als Praxis obliegt uns die Verantwortung, moderne Rahmenbedingungen für ein solches Miteinander und Wertschätzung zu schaffen: Wir bieten eine besondere Vergütung, verwenden anonyme interne Umfragen zur Praxisoptimie-

rung und führen engmaschige Feedbackgespräche. Wir positionieren uns als moderne Praxis und schreiben Stellen in zeitgemäßen Formaten wie Instagram und Facebook aus. Unser Standort schränkt uns hier in keinsten Weise ein, ganz im Gegenteil. Wir genießen das entschleunigte Umfeld und bestimmen sehr genau, wo wir moderne und zukunftsweisende Akzente setzen. Beispielsweise geben wir unseren Followern Einblicke in unsere Praxis, sind nahbar und zeigen, dass wir mit Freude füreinander und unsere Patienten da sind. <<<



Alexandra Schumacher im Patientengespräch.

INSTRUMENTE FÜR IHRE NEUE PRAXIS
QUALITÄT UND KOMPETENZ SEIT MEHR ALS 100 JAHREN



weitere Infos!

**carl
martin** 
Solingen
Finest Dental Instruments
— since 1916 —

Einsteigerpakete für die Praxisgründung!

Instrumente LIVE erleben ...
Beratung in unserem Ausstellungsraum in
Solingen oder mithilfe unserer umfang-
reichen Musterkollektionen, die wir Ihnen
über Ihren Dentalhändler auf Anforderung
zur Verfügung stellen.

Sprechen Sie uns an – gemeinsam finden
wir auch für Sie die passende Lösung!

NEUENKAMPER STR. 80 - 86 · D-42657 SOLINGEN · GERMANY
TEL. +49(0)212/81 00 44 · FAX +49(0)212/8 73 45
E-MAIL: INFO@CARLMARTIN.DE · INTERNET: WWW.CARLMARTIN.DE





BEAUTIFUL UND SMART: BAYRISCHE METROPOLE HAT DIE SCHÖNSTE ...

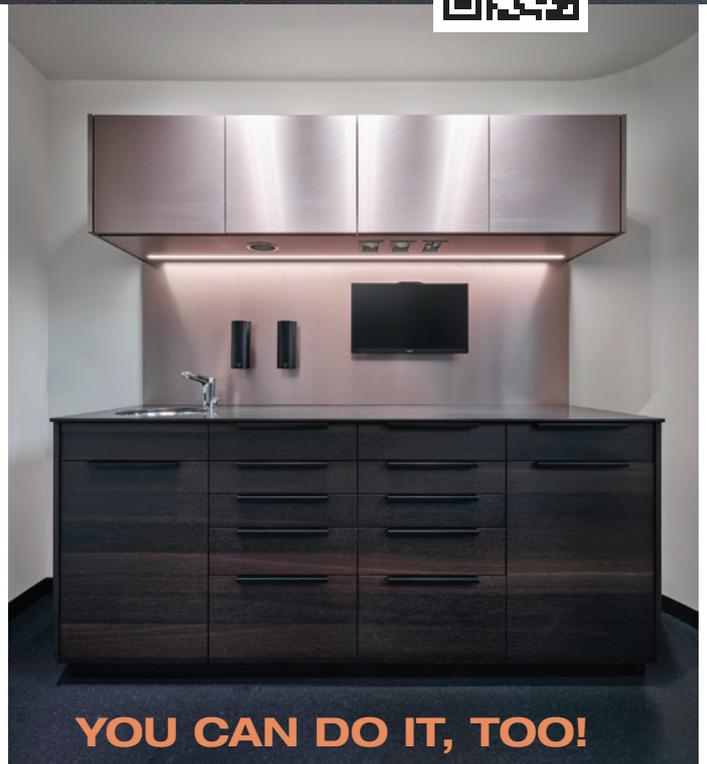


Text: Marlene Hartinger

DESIGN >>> Der diesjährige ZWP Designpreis geht nach Bayern: Die Praxis Dr. Andreas Schmich & Kollegen hat sich mit einem konsequenten Praxisdesign im Rennen um den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ durchgesetzt. Die Praxis befindet sich im Schäfflerblock in der Münchner Innenstadt.

Mit ihrer klaren Eleganz, noblen Sachlichkeit, ihrem minimalistischen Understatement und einer perfekten Zusammenführung von Praxis und Labor auf überschaubarem Raum hat die Münchner Praxis die Jury einstimmig überzeugt. Dabei ist die Niederlassung das zweite Gründungsprojekt von Dr. Andreas Schmich – seine erste Praxis befand sich in der Münchner Ludwigsvorstadt. Der Schritt zur Neugründung in nobler Lage war keine Selbstverständlichkeit, sondern eine mutige, selbstbewusste und investitionsreiche Entscheidung – umso größer ist die Freude beim Gewinner über den Preis. In der Gesamtheit aller Bewerbungseinsendungen hat sich sehr viel Holz gezeigt, wurden Farbakzente sehr sachte und genau dosiert gesetzt und kamen gebürstete Metalle, wie beispielsweise Edelstahl, zahlreich zum Einsatz. <<<

Fotos©JannAvenweiser



YOU CAN DO IT, TOO!

Auch im kommenden Jahr suchen wir deutschlandweit wieder smarte und designstarke Praxen für den Wettbewerb ZWP Designpreis 2025.

Alle Infos rund um die Teilnahme gibt es hier: www.designpreis.org

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

Gemeinsam schreiben wir die Geschichte weiter

Ultracain® – weil jeder Patient besonders ist



Ultracain® D-S forte 1:100.000



Ultracain® D-S 1:200.000



Ultracain® D ohne Adrenalin

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

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

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

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

Weitere Infos gibts in der apoBank-Studie „Welt ohne Wachstum?“



Lohnt anlegen noch?

Die Weltwirtschaft wächst – im Vergleich zu früher jedoch immer langsamer. Kommt die Entwicklung irgendwann zum Stillstand, weil Wachstum nicht mehr stattfindet oder aus ökologischer Sicht nicht mehr sollte? Und was bedeutet das für Anlegende? Wachstum beeinflusst die Kapitalmärkte: Geht es der Wirtschaft gut, gilt das meist auch für die Börsen. Es gibt aber auch Nachteile: So ist Wachstum und der daraus folgende Anstieg der Emissionen ein Haupttreiber für den fortschreitenden Klimawandel. Helfen könnte technologischer Fortschritt. Dieser erhöht Produktivität und Wirtschaftswachstum. Er ermöglicht aber auch Umweltverträglichkeit, weil neue Produktionsverfahren mit niedrigeren CO₂-Emissionen auskommen. „Für Anlegende ist Wachstum wichtig, aber nicht entscheidend“, sagt Reinhard Pfingsten, Chief Investment Officer der Deutschen Apotheker- und Ärztebank. „Solange unternehmerische Tätigkeit profitabel bleibt, lohnt auch der Weg an den Kapitalmarkt.“

Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG

Save the date: Gründer Camp 2024

Spannende Einblicke, praktische Workshops und inspirierendes Netzwerken: Das Gründer Camp 2024 öffnet am 22. und 23. November 2024 in Mainz seine Pforten und bietet angehenden Praxisinhabern alles, was sie für den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit benötigen. Das Gründer Camp besticht auch in diesem Jahr wieder durch sein vielfältiges Format, das Theorie und Praxis perfekt miteinander verbindet. Die Teilnehmer erwarten ein hochkarätiges Programm mit inspirierenden Experten-Vorträgen, Workshops und Breakout-Sessions. Zwischen den Programmpunkten wird es immer wieder ausreichend Gelegenheit zum Austausch mit anderen Gründern, Experten und potenziellen Partnern geben.

Quelle: Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Infos zum Unternehmen



Geballtes Abrechnungswissen im Existenzgründer-Webinar

Auf dem Weg zur eigenen Praxis sind viele Entscheidungen zu treffen. Übernahme oder Neugründung, welcher Standort, Ausstattung, Investitionen und Finanzierung und noch so vieles mehr. Nicht selten stellen sich dabei die Fragen: Brauch ich das? Muss das sein? Kann ich mich darum vielleicht auch später noch kümmern? In Sachen Abrechnung sind diese Fragen schnell beantwortet. Abrechnungswissen wird gebraucht, es muss sein! Sich erst später darum zu kümmern, ist auf keinen Fall eine Option. Ist die Praxis geöffnet und werden die Patienten bestens versorgt, gilt es von Anfang an, richtig abzurechnen. Sonst drohen Honorarverluste, die sich gerade in den Anfangszeiten schmerzlich bemerkbar machen können. Mit dem Existenzgründer-Webinar hilft die DAISY Akademie dabei, gerade diese ersten Abrechnungsschritte richtig zu gehen. Mit einer Mischung aus persönlichem Erfahrungsbericht und knallharten Fakten führt der Zahnarzt Dietmar Schulte am Hülsen ein

Stück weit in die weite Welt der Abrechnung ein und zeigt, warum es wichtig ist, von Anfang an richtig abzurechnen.

Quelle: DAISY Akademie + Verlag GmbH



Infos zum Unternehmen



Hier gehts zu
weiteren Infos
zur Anmeldung!



Saubere und sichere Endo mit Entnahmesystem und Spülkanülen



Produkte testen oder Fragen an den Hersteller richten?
Das SPEIKO-Team ist unter info@speiko.de jederzeit
erreichbar. Tipps zur Produkthanwendung gibt es auf:
www.speiko.de

Das Entnahmesystem Easy Quick wurde für alle SPEIKO Endo-Spüllösungen entwickelt. Durch die Verwendung des SPEIKO Easy Quick können die Spüllösungen dosierbar ohne Verlust der Flüssigkeit einfach und schnell entnommen werden. Das Entnahmesystem ist in drei Größen 30, 100 und 250 ml kostenlos erhältlich. Durch das Arbeiten mit dem Entnahmesystem wird eine Kontamination der Restflüssigkeit vermieden, es ermöglicht ein sauberes Arbeiten und Sicherheit im Umgang mit den Spüllösungen. Das Entnahmesystem SPEIKO Easy Quick ist kostenlos zu allen Spüllösungen erhältlich und wird auf Anforderung kostenlos zugesandt. SPEIKO Easy Quick einfach in den Flaschenhals drücken und die Endo-Spüllösung kann mit Luer und Luer-Lock entnommen werden. SPEIKO Easy Quick ist in Kombination mit den SPEIKO Easy Endo Tips einsetzbar. Easy Endo Tips sind stumpfe, vorgebogene Kunststoffkanülen zur Applikation von Flüssigkeiten und Pasten in den Wurzelkanal. Sie ermöglichen durch ihre Flexibilität und Formstabilität feinste und kontrollierbare Dosierung. Das Arbeiten mit SPEIKO Easy Quick und SPEIKO Easy Endo Tips ist hygienisch, sicher und effizient.

Quelle: SPEIKO – Dr. Speier GmbH

” WIR SIND FANS DER INTUITIVEN BEDIENUNG! “

Text: Dr. Thomas E. Berger

Infos zum Unternehmen



TESTIMONIAL >>> Dr. Thomas Berger ist Zahnarzt in Bad Frankenhausen und langjähriger Anwender des Produkt- und Serviceportfolios von orangedental. Im Folgenden gibt er ein Feedback zu den digitalen Lösungen des Dentalunternehmens im Praxisalltag.

Die Integration der Aufnahmen des VSP Folienscanners in die byzz® NXT Software zur Bilddatenkonsolidierung der Patienten funktioniert reibungslos. Die Bildqualität des VSP Folienscanners ist sehr gut. Besonders hervorzuheben ist, dass die Folien sehr robust sind und wir noch keine Probleme mit Kratzern oder anderen Beschädigungen gehabt haben. Der Scanner ist im Behandlungszimmer integriert und sieht zudem noch gut aus. Seit einiger Zeit arbeiten wir mit dem FUSSEN Intraoral-3D-Scanner: Ein echter Vorteil ist, dass Stellen, die nicht perfekt gescannt wurden, korrigiert werden können, da ich nur diese Stelle nochmals scannen muss. Außerdem ist die digitale Datenübertragung einfach und ressourcenschonend. Ich kann Präparationsgrenzen noch mal darstellen und sehe Fehler in meiner Präparation, der FUSSEN hat mein Denken über Präparationen positiv verändert.

Die Software byzz® NXT von orangedental hat sich im Laufe der Zeit weiterentwickelt und ist weitergewachsen, und auch wir als Praxis sind in die Software byzz® NXT reingewachsen. Meine Assistentinnen und ich kommen mit der Software sehr gut zurecht, sie ist für uns ein sehr wichtiges Tool, da hier alle Daten zusammenlaufen. Besonders gefällt uns die intuitive Bedienung. Die Software ist außerdem kompatibel mit unserer Praxisverwaltungssoftware, was die Abläufe vereinfacht.

Was uns darüber hinaus bei orangedental sehr gut gefällt, ist, dass die Techniker bei Bedarf bestens erreichbar sind und bislang alle Probleme sehr kompetent und schnell zu unserer vollsten Zufriedenheit lösen konnten.

Fazit

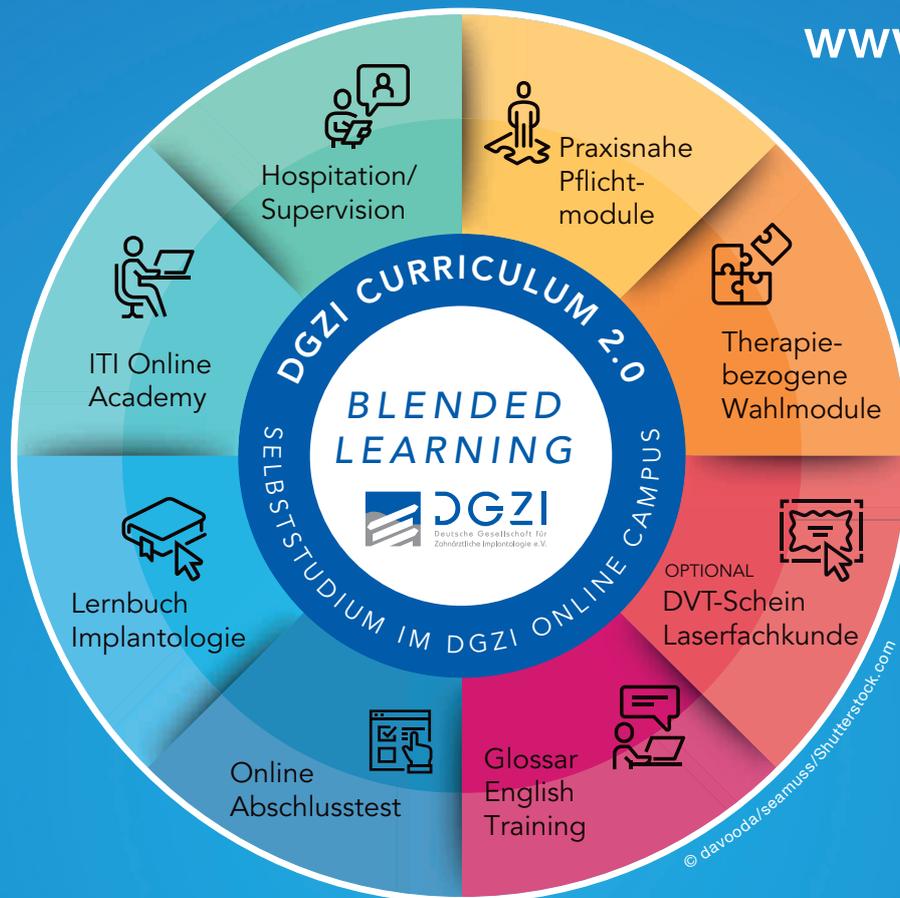
Wer auf der Suche nach einem innovativen Unternehmen ist, bei dem der einzelne Kunde Beachtung erfährt, ist bei orangedental gut aufgehoben. Ich kann orangedental absolut empfehlen, mir gefällt es, wie mit dem Kunden umgegangen wird, auch bei Schwierigkeiten gab es immer Lösungen im Interesse des Kunden. Man merkt, dass sich die Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren und ein echter Teil des Unternehmens sind. <<<<



orangedental pusht sinnvolle Innovationen, die neben der Funktionalität auch optisch ein ansprechendes Design haben.

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

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

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

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

MARKT
ANBIETERINFORMATION*

Kinderzahnärztin
Dr. Nathalie Henrich
aus Kaarst bei
Düsseldorf.

© rawpixel.com – stock.adobe.com

MIT VIEL HERZ

und der passenden Software **zum Erfolg!**



Text: Laura Piccolomo

INTERVIEW >>> Kinderzahnärztin zu sein, ist mehr als ein Beruf, es ist eine Berufung! Denn der Umgang mit Kindern in der Praxis beeinflusst maßgeblich ihr Verhalten als zukünftige Patienten. Das zwischenmenschliche Moment spielt damit in der Kinderzahnheilkunde eine besondere Rolle und ebnet im Idealfall den Weg für einen präventionsgeübten Nachwuchs. Dr. Nathalie Henrich ist niedergelassene Kinderzahnärztin aus Leidenschaft und behält mithilfe der Praxissoftware von EVIDENT den Überblick über die Abläufe in ihrer Praxis ZahnZauberWald.

Frau Dr. Henrich, wie verlief Ihr Weg in die eigene Praxis?

Nach meinem Studienabschluss im Jahr 2007 bin ich der Liebe wegen nach Ulm gezogen. Dort habe ich zuerst als Assistenzärztin und später als angestellte Zahnärztin in einer Klinik gearbeitet. Danach zog es mich und meine Familie ins Rheinland. Die Entscheidung, mich selbstständig zu machen und meine eigene Praxis zu eröffnen, ist über die Jahre und durch das Kennenlernen unterschiedlicher Führungsstile und Ausrichtungen gereift. Ich wollte einen Ort schaffen, an dem ich meine Ideen und Vorstellungen umsetzen und ein Team aufbauen kann, mit dem ich jeden Tag gerne zusammenarbeite. Der tatsächliche Schritt in die Selbstständigkeit war dann eine Kombination aus mutigen Entscheidungen, tatkräftiger Unterstützung meiner Familie und meines Teams sowie dem festen Glauben an das Konzept meiner Praxis. Im April 2024 haben wir das zweijährige Bestehen der Praxis gefeiert – das war für alle eine große Freude!

Was hat Sie motiviert, Kinderzahnärztin zu werden?

Eigentlich kam das durch meine eigenen Kinder. Nach meiner Elternzeit habe ich in Kaarst meinen Wiedereinstieg in den Beruf gehabt und dort den Bereich Kinderzahnheilkunde aufgebaut. Mit meinen Kindern wuchs auch mein Interesse an

diesem Gebiet. Qualifizierte Kinderzahnärzte gibt es nicht allzu viele, weil die kleinen Patienten besondere Anforderungen mit sich bringen. Gerade die Behandlung von Milchzähnen wird oft unterschätzt. Die Auswirkungen von Karies und anderen Zahnproblemen im Kindesalter auf die bleibenden Zähne, wie Deformationen oder Platzmangel, können gravierend sein und unter Umständen umfangreiche kieferorthopädische Behandlungen nach sich ziehen. Ich wollte mit meiner Praxis einen kindgerechten Ort schaffen, der sich vollumfänglich auf Kinder einlässt, sie bestmöglich versorgt und auch für später positiv beeinflusst.

Welche Herausforderungen begegneten Ihnen beim Thema Selbstständigkeit?

Eine der größten Herausforderungen war es, die richtige Reihenfolge der notwendigen Schritte zu kennen. Ich hatte das große Glück, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die mich auf diesem Weg unterstützt haben. Mein Mann war bei jeder Entscheidung an meiner Seite, und gemeinsam haben wir viele der Hürden gemeistert. Gleichzeitig habe ich seit Tag zwei eine Mitarbeiterin, die wirklich den kompletten Entwicklungsprozess der Praxis begleitet hat. Sie hat die Praxis mit aufgebaut und sogar bei der Einrichtung geholfen. Eine solche Unterstützung

„Mein Ziel in der Kinderzahnmedizin ist es nicht nur, die Zähne der Kinder zu behandeln, sondern auch, sie und ihre Eltern für eine gute Mundhygiene zu sensibilisieren. Mein Team und ich wollen eine positive Einstellung zur Zahnpflege fördern und frühzeitig mit der Prävention beginnen.“

ist unglaublich wertvoll. Ich habe vieles aus dem Bauch heraus entschieden, würde aber rückblickend empfehlen, sich einen Fachmann für Praxisgründungen an die Seite zu holen. Ein Experte in dem Bereich hätte uns sicherlich so manchen Stolperstein erspart. Und natürlich ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine ständige Herausforderung. Hierfür braucht man ein Team, auf das man sich zu 100 Prozent verlassen kann. Der ZahnZauberWald ist klein und auf allen Ebenen gesund gewachsen. Ein familiäres und vertrauensvolles Umfeld war mir von Anfang an besonders wichtig.

Wie definieren Sie den Erfolg Ihrer Praxis?

Den ZahnZauberWald macht aus, dass hier fast ausschließlich Mütter arbeiten. Jeder von uns versteht die Sorgen und Nöte der Eltern, die mit ihren Kindern zur Behandlung zu uns kommen. Wenn bei den Eltern dann doch mal Tränen fließen, können wir besonders empathisch auf sie eingehen. Für mich bedeutet Erfolg, wenn Eltern mit uns ein Team bilden. Sie sind letztlich fürs Zähneputzen verantwortlich. Wenn es nicht rund läuft, nützt es nichts, ihnen Vorwürfe zu machen, sondern aufzuklären und dabei zu helfen, dass die Mundhygiene bei den kleinen Patienten künftig besser funktioniert. Da kann es auch mal passieren, dass der Ton ernster wird, wenn über eine längere Betreuung hinweg keine Besserung erkennbar ist.

Sie arbeiten seit zwei Jahren mit EVIDENT zusammen – was gewinnen Sie dadurch?

Ich habe während meiner Zahnarztlaufbahn mehrere Systeme kennengelernt. Meine erste Begegnung mit EVIDENT hatte ich während meiner Zeit in der Praxis in Ulm. Die Software hat einen bleibenden Eindruck bei mir hinterlassen. Als ich dann überlegt habe, welches Tool für meine eigene Praxis das richtige ist, war EVIDENT von Anfang an in der engeren Auswahl. Der herzliche und persönliche Kontakt hat mir die Entscheidung dann echt leicht gemacht. Das Team von EVIDENT hat sich vier Stunden Zeit genommen, mir alle Features genau zu erklären. Ich habe vorhin ja schon durchklingen lassen, dass mir eine gute zwischenmenschliche Beziehung sehr wichtig ist. EVIDENT bringt das einfach mit. Was mich auch überzeugt, ist die Tatsache, dass ich alle Funktionen, die ich für den Praxisalltag brauche, in einer Software habe. Ich möchte einfach keine Urlaubsanträge auf Papier hier rumliegen haben. Selbst das kann ich mit EVIDENT managen. <<<

Weitere Infos zur Software von EVIDENT auf: www.evident.de



© Dr. Nathalie Henrich

*Ein Hauch von Kinderzimmer:
Der Wartebereich der Praxis
ZahnZauberWald lädt die kleinen
Patienten zum Kindsein ein.*

Mit Komet

DURCHS STUDIUM UND IN DIE PRAXIS

Text: Dorothee Holsten

SPARRINGSPARTNER >>> Der Dentalmarkt und der dazugehörige stationäre Einzelhandel sind in Bewegung. Shops werden geschlossen und Verfügbarkeiten stehen infrage. Hier sticht Komet Dental mit über 100 Jahren Firmentradition heraus und beweist sich als kontinuierlicher Partner – im Studium und anschließend in der Praxis.

Infos zum Unternehmen



Die Kontinuität und Unternehmenspower von Komet Dental resultiert aus dem Zusammenspiel von Innovation, Qualität, Service und aktivem Wissenstransfer. Bei uns liegt der Fokus bei den Studis. Unser Onlineshop www.kometcampus.de ist deshalb so beliebt, weil er sich gezielt an den Bedürfnissen der Studierenden orientiert. So können unsere Instrumente einzeln verpackt bestellt werden. Zudem ist es möglich, an einen Kurs oder an das Semester angepasste Sets zu bestellen, welche in vorheriger Absprache mit den Dozenten individuell zusammengestellt wurden. Das spart Zeit und verhindert Bestellfehler. Studierende profitieren von 25 Prozent Rabatt und einer portofreien Lieferung. Alle Aufträge werden in der Regel innerhalb weniger Werkstage geliefert, sodass ihr schnell mit den benötigten Instrumenten ausgestattet seid. Auf so einen Partner kann man sich verlassen!

Lernt uns kennen!

Highlight sind natürlich Veranstaltungen, bei denen man sich auch mal persönlich gegenübersteht, wie:

- Aktionen bei den Ersti-Wochen oder den Bundesfachschaftentagungen,
- Endo- und Präp-Kurse, die wir auf Anfrage gerne bei euch durchführen,
- Fortbildungen und Aktionen, die Komet Dental gemeinsam mit dem Kooperationspartner Tomorrowdent gestaltet,
- spannende Firmenbesichtigungen in Lemgo, wo ihr live erleben könnt, wie die Instrumente, mit denen ihr arbeitet, entstehen.
- Und natürlich findet ihr uns auf Dentalmessen.

Ansonsten könnt ihr ganz unkompliziert online oder über WhatsApp und Telefon Kontakt mit unserem Komet Dental-Außendienst und den Studierendenbetreuern aufnehmen.

Komet – ein Leben lang

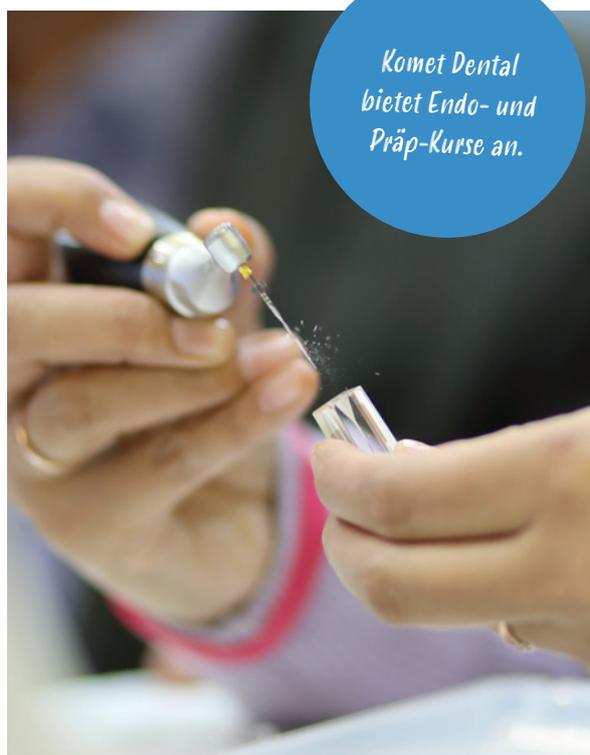
Wer schon an der Uni unsere Instrumente schätzen gelernt hat, braucht auch nach dem Abschluss nicht auf unsere Qualität und unseren Service zu verzichten. Komet Dental steht Studis in den spannenden Zeiten des beruflichen Wandels zur Seite. Besonders beim Einstieg in die

Selbstständigkeit ist es wichtig, mit Instrumenten zu arbeiten, die sicher und logisch aufgebaut sind. Selbsterklärende Nummerierungen und deutliche Markierungen helfen, Arbeitsabläufe darzustellen und eine Qualitätssicherung zu gewährleisten. Außerdem sind unsere Produkte in ein logisches System eingebettet. Einsteiger-Sets erhaltet ihr natürlich auch bei uns.

Fazit

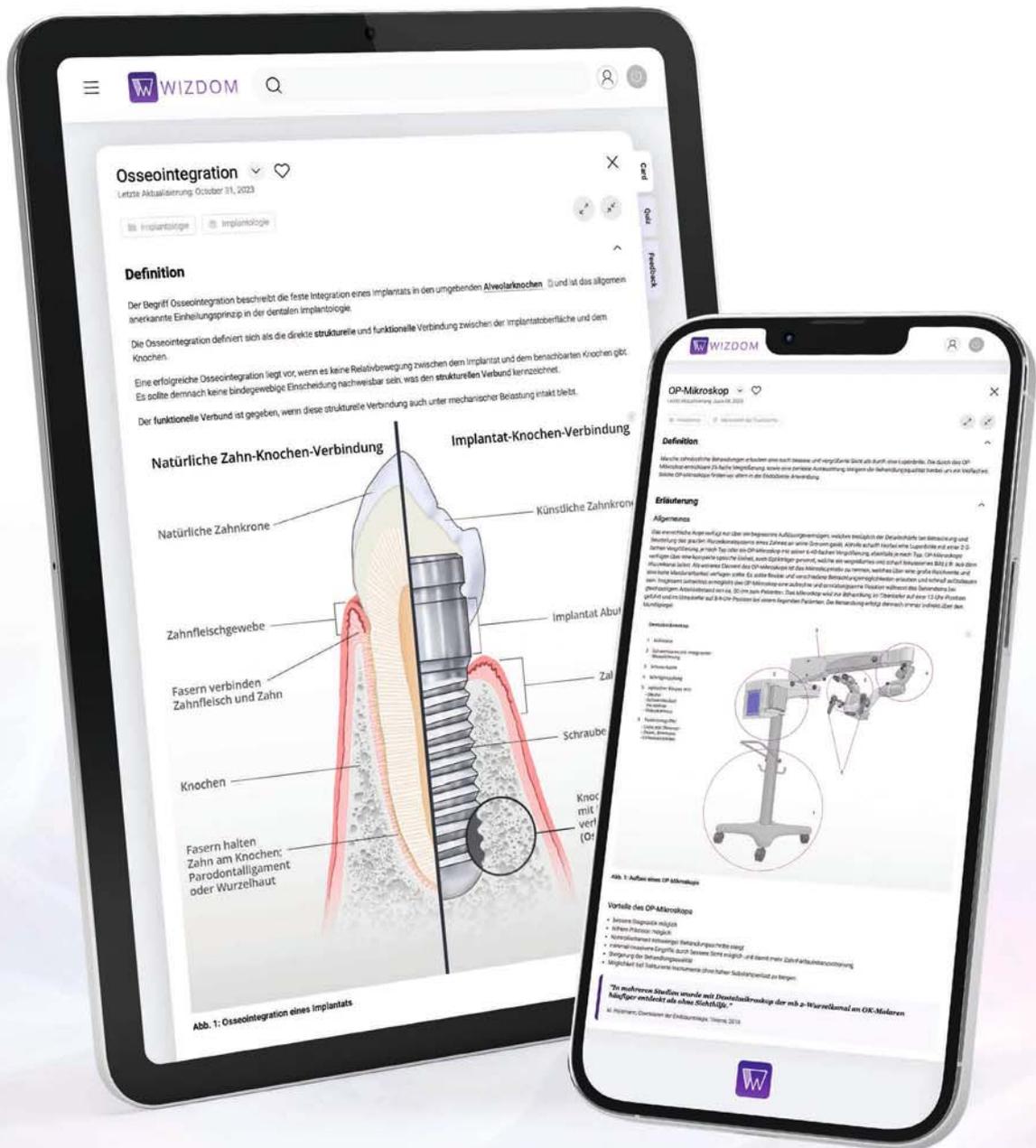
Wie erleichternd, aus einem Vollsortiment zu schöpfen, Teil der kompetenten Komet-Wissensvermittlung zu sein und alles aus einer verlässlichen Hand zu bekommen. Mit Komet Dental habt ihr im Studium sowie nach dem Abschluss einen verlässlichen Partner an eurer Seite. Diese Sicherheit tut in Zeiten der Veränderung echt gut! <<<

Weitere Infos auf: www.kometdental.de



Komet Dental
bietet Endo- und
Präp-Kurse an.

Die Wissens- und Lernplattform für Zahnmedizin



- ✓ Entwickelt von Fachleuten aus Lehre und Praxis.
- ✓ Alle examensrelevanten Inhalte an einem Ort - immer aktuell.
- ✓ Auf dem neuesten Stand der Prüfungsordnung und Wissenschaft.
- ✓ Basierend auf aktuellen Standards und wissenschaftlicher Literatur.
- ✓ Flexibles Lernen - überall, jederzeit, ohne zusätzliche Bücher.



MIT DS4 RUNDUM SUPPORTED!

Text: Josephine Kranenburg

PRAXISMANAGEMENT >>> Abenteuer „eigene Praxis“: Christopher Yosy (M.Sc.) ist approbierter Arzt und Zahnarzt. Vor zwei Jahren übernahm er die Zahnarztpraxis seines Vaters. Im Interview erzählt er, wie es ihm gelungen ist, seinen Traum vom digitalen „DentSpa“ umzusetzen.



© DAMPSOFT GmbH

Christopher, warum bist du Zahnarzt geworden?

Ich wollte einen Beruf ausüben, mit dem ich Menschen einerseits helfen, einen Beitrag für die Gesellschaft leisten und andererseits etwas „Handwerkliches“ machen kann. Nach dem zusätzlichen Studium der Humanmedizin habe ich schnell gemerkt, dass ich meine Vorstellungen am ehesten in der Zahnmedizin verwirklichen kann.

Warum hast du dich entschieden, eine eigene Praxis zu gründen?

Ich hatte im Leben schon immer meinen eigenen Kopf und konkrete Vorstellungen, wie ich Dinge angehen und verwirklichen möchte. Mir wurde klar, dass ich meine Ziele am besten mit einer eigenen Praxis umsetzen kann.

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

Meine Eltern – vor allem meine Mutter – haben mir sehr geholfen. Sie ist Dentalhygienikerin und hat durch ihre jahrelange Berufsausübung natürlich eine Menge Erfahrung. Es war unglaublich hilfreich, jemanden aus dem engen Familienkreis zu haben, der einem beratend zur Seite steht. Als einen entscheidenden Helfer in der Gründungsphase betrachte ich Dampsoft und die neueste Softwarelösung DS4. Wenn man sich selbstständig macht, sind so viele Dinge zu berücksichtigen, dass man irgendwann den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht. Und damit sind erst mal das Organisatorische und die Formalitäten gemeint. Hinzu kommt noch die Behandlung am Patienten. Da bin ich froh, dass ich mit DS4 eine Praxissoftware habe, die mitdenkt. <<<

Whitepaper



Ein **neues Whitepaper** zum kostenfreien Download liefert Gründern praktische Tipps und wertvolle Hinweise auf **digitale Tools für die erfolgreiche Organisation von Zahnarztpraxen**. Jetzt scannen, schlau machen und erfolgreich gründen! Zum kostenlosen Download:

www.dampsoft.de/whitepaper

Existenzgründung mit Dampsoft: Gemeinsam auf Erfolgskurs!

Dampsoft ist der Hersteller der führenden Praxissoftware DS-Win. Mit der neuesten Entwicklung, dem DS4, profitieren Zahnärzte und deren Teams von vielen flexiblen und intelligenten Funktionen, die das Praxismanagement vereinfachen. Besonders für Praxisgründer, 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.

Infos zum Unternehmen



© Freepik

IMPLANTOLOGIE 4.0

AUF DEM WEG ZU PATIENTEN-
INDIVIDUELLEN KONZEPTEN

53. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS DER DGZI

**HIER
ANMELDEN**

www.dgzi-jahreskongress.de



8./9. NOVEMBER 2024
DÜSSELDORF

FREIKARTEN FÜR STUDIERENDE
AKTIONSCODE:
dentalfresh



DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

Diamantinstrumente mit nicht diamantierter Spitze

Steigende Kosten in der Zahnarztpraxis, gesteigerter Verwaltungsaufwand, weniger Personal – das alles führt zwangsläufig zu weniger Zeit während der Behandlung. Eine Möglichkeit, dem entgegenzuwirken, ist eine Steigerung der Effizienz bei gleichbleibender Qualität. Der EasyChamfer mit seiner revolutionären undiamantierten Spitze verhindert ein ungewolltes Verschieben und Verlegen der Präparationsgrenze während der Behandlung. Es ist möglich, die ganze Präparation mit nur wenigen Instrumenten vollständig durchzuführen. Somit wird ein eventueller Zeitverlust durch Instrumentenwechsel und Nacharbeit verringert und schnelles, intuitives Arbeiten ermöglicht.

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



Hochqualitative Restauration – einfach und im digitalen Workflow

Die EASE CLASS von vhf steht für hochqualitative Dentalrestaurationen in Verbindung mit Einfachheit. Das Besondere der fünfachsigigen E5 für Ronden und der vierachsigen E4 für Blöcke ist, dass die beiden Fräsmaschinen vollständig ohne Druckluft auskommen. Möglich macht dies das neuartige und von vhf zum Patent angemeldete AIRTOOL: ein Fräswerkzeug, das mit Turbinenschaufeln ausgestattet ist und durch die hohen Drehzahlen der Spindel einen starken Luftstrom erzeugt. Auf diese Weise bleibt das Werkstück frei von Spänen und Staub. Durch den Wegfall eines externen Druckluftanschlusses oder eingebauten Kompressors ergeben sich gleich mehrere Vorteile: Die Maschinen sind vergleichsweise leicht und kompakt und bieten maximale Freiheit bei der Wahl des Aufstellortes. Und sie erweisen sich als kosteneffizient in Anschaffung und Betrieb, ohne Kompromisse bei der Qualität hinnehmen zu müssen. So ermöglicht die EASE CLASS einen gelungenen Einstieg in die eigene Fertigung – perfekt integriert in den digitalen Workflow.

vhf camufacture AG
Tel.: +49 7032 97097-0
www.vhf.com



Keramikimplantat mit hoher Behandlungsflexibilität

Mit dem Neodent Zi Keramikimplantat bietet die Straumann Group ein Konzept der Flexibilität, das vielseitige Behandlungslösungen für die Knochenklassen I bis IV und eine hervorragende Ästhetik bietet – vom herkömmlichen bis zum digitalen Workflow. Das Neodent Zi erfüllt die Erwartungen und Ansprüche vieler Anwender durch seine vielfältigen Einsatzmöglichkeiten: Das Neodent Zi 3.75 ist für Schneide- und Eckzähne und das Neodent Zi 4.3 für den gesamten Bereich des Mundes indiziert. Zusätzlich ist das Keramikimplantat für die Sofortversorgung zugelassen, was eine hohe Flexibilität und Effizienz für die Behandlungen bedeutet. Weiterhin bietet es durch den digitalen Workflow und die verschraubten und abgewinkelten Prothetiklösungen eine breite prothetische Flexibilität. Durch die hervorragenden ästhetischen Ergebnisse werden die steigenden Patientenwünsche nach herausragender, natürlicher Ästhetik und Funktionalität erfüllt.

Weitere Informationen unter: www.neodent.de/neodent-zi



Infos zum Unternehmen



Straumann GmbH
Tel.: +49 761 4501-333
www.straumann.de

Füllmaterial auf Kalziumsilikatbasis überzeugt in Studien

Mit der teilweisen Entfernung der infizierten Pulpa (Zahnmark), der Pulpotomie, verfolgen Zahnmediziner das Ziel, die Vitalität des verbleibenden gesunden Pulpagewebes durch eine direkte Überkappung zu erhalten. Dabei kommt der Wahl des geeigneten Überkappungsmaterials eine zentrale Rolle zu. Es gilt, ein Material zu verwenden, das vor weiterer Schädigung der Pulpa schützt, gleichzeitig die Heilung fördert und nicht zuletzt die Vitalität des Zahnmarks erhält. Biodentine™ von Septodont ist das einzige therapeutische Füllmaterial auf Kalziumsilikatbasis, welches sowohl über biokompatible und bioaktive Eigenschaften verfügt als auch als Medizinprodukt der Klasse III zugelassen ist. Vergleichsstudien bestätigen, dass Biodentine™ gegenüber lichthärtenden Überkappungsmaterialien wie beispielsweise TheraCal LC eine höhere klinische Wirksamkeit aufweist.¹⁻³ Biodentine™ entspricht vollumfänglich den in klinischen Studien festgelegten Erwartungen an Überkappungsmaterialien – Biokompatibilität und Bioaktivität. Biodentine™ kann daher direkt auf die Pulpa appliziert werden.

Literatur



Infos zum Unternehmen



Septodont GmbH
Tel.: +49 228 971260
www.septodont.de



Hier gibts weitere
Infos zur Dentin-
restauration mit
Biodentine™:



Diamantschleifer mit optimiertem Kühlmittelfluss

Das Premiumprodukt im Segment der Diamantinstrumente aus dem Hause BUSCH sind die COOL DIAMANT Schleifer mit optimiertem Kühlmittelfluss. Die überragende Schleifleistung verkürzt die notwendige Behandlungszeit; ein Benefit für den Behandler sowie für den Patienten. Die zahlreichen diagonal angeordneten Kühlkanäle unterbrechen den Schleifvorgang bis zu sieben mal pro Umdrehung. Dadurch wird das Kühleispray zusätzlich unterstützt und gleichzeitig die Spanabfuhr erleichtert. Die durchgängige Diamantierung, also auch in den tiefer liegenden Kanälen, bewirkt das brillante und leichte Schleifverhalten, begünstigt die Abtragsleistung durch die entsprechende Kantenwirkung im Bereich der Kanalübergänge und optimiert die Lebensdauer. Abschließend sind die COOL DIAMANT Schleifer mittels Feingold beschichtet. Die Nickelbindungsschicht wird damit vollständig abgedeckt und die Gewebeverträglichkeit gefördert. Das COOL DIAMANT Programm umfasst 124 anwendungsorientierte Varianten in grober, mittlerer und feiner Diamantkörnung.



Topseller für alle Standardanwendungen

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

Speziell für Studenten bietet NSK tolle Angebote –
einfach QR-Code scannen und mehr erfahren.



Infos zum Unternehmen

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



MUND HYGIENETAG 2024

8./9. NOVEMBER 2024
DÜSSELDORF

**HIER
ANMELDEN**

www.mundhygienetag.de



**KOSTENFREI
FÜR STUDENTEN**

**AKTIONSCODE:
dentalfresh**

Nö zu Fleisch

Vegetarische und vegane Fleischalternativen sind in Deutschland im Kommen. 2023 wurden 16,6 Prozent mehr Fleischersatzprodukte hergestellt als im Vorjahr, im Wert von 583,2 Millionen Euro. Trotz höherer Preise und der Nischenstellung des Marktes steigt die Nachfrage, während der Fleischkonsum sinkt. Im Vergleich zu 2019 ging der Fleischverzehr pro Kopf um 12 Prozent auf 51,6 Kilogramm zurück, was auf ein gestiegenes Bewusstsein für Gesundheit und Umwelt zurückzuführen ist.

Quelle: tagesschau.de

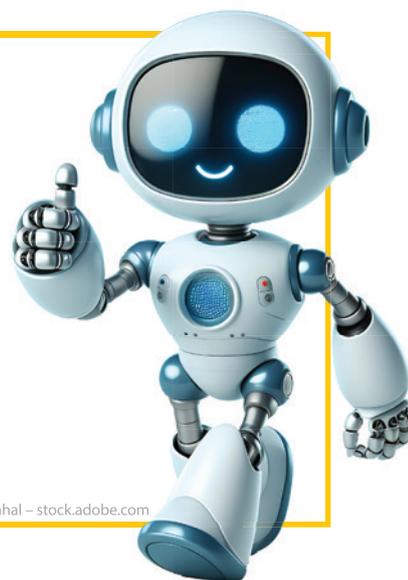


© StudioDFlores - stock.adobe.com

Taxi ohne Fahrer

In der chinesischen Stadt Wuhan sorgt die Taxiflotte „rasender Rettich“ für Aufsehen: 300 selbstfahrende Taxis des Unternehmens Apollo Go fahren ohne Fahrer durch die Stadt. Die billigen Robotertaxis sind beliebt, aber auch umstritten. Sie bieten moderne Technologie und niedrige Preise, doch sorgt ihr teils kurioses Verkehrsverhalten auch für Belustigung und Sorge in der Bevölkerung. Die Regierung steht hinter dem autonomen Fahren, doch die gesetzlichen Rahmenbedingungen fehlen noch.

Quelle: Neue Zürcher Zeitung



© abdel moumen rahal - stock.adobe.com

Orangen als Plastik der Zukunft?



Drei junge Start-up-Gründerinnen aus Sevilla wollen dem Plastik-Wahnsinn abschwören. Ihre Idee: aus den Abfällen der rund 6 Millionen Kilogramm Orangen, die jährlich von den ca. 40.000 Orangenbäumen Sevillas produziert werden, biologisch abbaubares Plastik herzustellen. Ein biotechnologischer Prozess soll dafür sorgen, dass den Orangenschalen ein zweites Leben als Bioplastik gegeben wird. Dieses kann zur Herstellung von biobasierten Produkten verwendet werden. Ein Projekt, das Zukunft hat!

Quelle: climate-kic.org

Vom Tabu zum Trend: Onlinedating im Wandel

Text: Friederike Heidenreich

INTERVIEW >>> Die Onlinedatingwelt ist schnelllebig, nichts ist in Stein gemeißelt und so mancher Dating-App-Nutzer fragt sich, wo die Reise des digitalen Kennenlernens hinführt. Wir haben mit Psychologin und Onlinedating-Coach Pia Kabitzsch über Trends im Onlinedating gesprochen.

Frau Kabitzsch, welche Veränderungen und Trends haben Sie im Onlinedating in den letzten Jahren beobachtet?

Als ich 2013 mein allererstes Onlinedate hatte, habe ich meinen Freundinnen erzählt, dass wir uns beim Bäcker kennengelernt haben. Seitdem ist viel passiert: Onlinedating ist heute so normal wie der Haferdrink im Kaffee. Die meisten Paare lernen sich heute online kennen. Während vor einigen Jahren Onlinedating vermehrt genutzt wurde, um Personen zu finden, die an einem Abenteuer interessiert sind, ist die am meisten gewünschte Beziehungsart auf Tinder heute eine langfristige Beziehung.

Wird der Umgang mit Onlinedating in der Zukunft anders sein?

Ich kann mir vorstellen, dass Onlinedating noch weiter in den Fokus unserer Gesellschaft rücken wird und noch mehr Beziehungen online begonnen werden. Allerdings könnte auch der Wunsch nach Offline-Bekanntschäften größer werden. Das Schöne: Beides darf parallel existieren. Ich würde mir wünschen, dass der Umgang auf den Dating-Apps insgesamt freundlicher und „gesünder“



wird, z. B. im Hinblick auf das Ghosting. Die Gen Z bringt da aber gerade frischen Wind in die Onlinedatingwelt. Laut dem Future Of Dating Report von Tinder bevorzugt die Gen Z wertebasierte Qualitäten wie Loyalität (79 %), Respekt (78 %) und Aufgeschlossenheit (61 %) gegenüber dem Aussehen (56 %).

Welche Entwicklungen oder Veränderungen würden Sie sich hier wünschen?

Definitiv weniger Oberflächlichkeit und ein größeres Bewusstsein dafür, dass hinter jedem Profil ein echter Mensch mit echten Gefühlen steckt. Onlinedating ist nur so oberflächlich, wie man es macht. Wenn man sein Datingprofil authentisch ausfüllt, sich beim Swipen die Profile genau anschaut und daraufhin überlegt, „könnte die Person zu mir passen oder nicht“, wäre viel gewonnen. Außerdem empfinde ich es als wichtig, dass User/-innen ihre eigene Selbstfürsorge priorisieren. Auch hier ist die Gen Z wieder Vorreiter: 80 Prozent der 18- bis 25-Jährigen gaben an, dass Selbstfürsorge für sie bei der Partnersuche im Vordergrund steht. <<<



Pia Kabitzsch ist Psychologin, Autorin des SPIEGEL-Bestsellers *It's A Date!* und Gründerin des *Happy Dating Club* (happydatingclub.de), einer Plattform für Videokurse, die den Weg in eine erfüllte Partnerschaft ebnen.

Pia Kabitzsch

© Laura Hoffmann



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 Sondereile 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

HERAUSGEBER
Torsten R. Oemus

VORSTAND
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus
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-Ash
Tel.: +49 341 48474-209
l.bernitzki@oemus-media.de

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

KORREKTORAT
Sebastian Glinzig
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

Sarah Schröter
Tel.: +49 341 48474-129
s.schroeter@oemus-media.de

DRUCK
Silber Druck GmbH & Co. KG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden



ANZEIGE

MÜNCHEN^{ER} FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

18. OKTOBER 2024

**HIER
ANMELDEN**

www.muenchener-forum.de



**KOSTENFREI
FÜR STUDENTEN**

**AKTIONSCODE:
dentalfresh**

Wir sind aus den 90ern.

Wir verlegen dental - Und das seit drei Jahrzehnten.
30 Jahre OEMUS MEDIA.



Wir feiern
30 Jahre
Dentalmarkt-Power.
Feiert mit.

welovewhatwedo.org



DAISY

Abrechnungswissen



EXAMEN GESCHAFFT!



DAISY-EXISTENZGRÜNDER-WEBINAR
Richtige Abrechnung von Anfang an!



PRAXISGRÜNDUNG

Jetzt **KOSTENLOS** anmelden auf durchstarten.daisy.de

