

8. Jahrgang | Juli 2012
ISSN 1860-630X
Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

dentalfresh [#] 2

2012

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



Mit kompetentem Partner zur Niederlassung

Interview mit Praxisgründer

Plastische Deckung einer Rezession

Fachbeitrag zur Chirurgie

Studententag 2012

Vorschau und Programm



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.



Die beliebtesten Behandlungseinheiten Deutschlands.



Interessante Informationen
für ergonomisches
Behandeln!



www.kavo.de/agr



Behandlungseinheit

KaVo Primus® 1058

- Hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis

Behandlungseinheit

KaVo ESTETICA® E50

- Arztelement mit intuitiver Bedienung

Behandlungseinheit

KaVo ESTETICA® E70

- Schwebestuhlkonzept

Behandlungseinheit

KaVo ESTETICA® E80

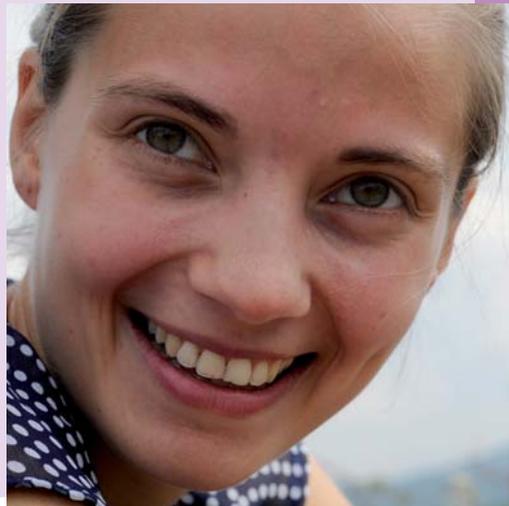
- Schwebestuhl mit motorischer Horizontalverschiebung

Das bietet nur KaVo:
LED-Ausstattung für alle
Instrumente und Antriebe
als Gratis-Option!



KaVo. Dental Excellence.

EDITORIAL



Maja Nickoll

Liebe Zahnmedizinstudierende, liebe Assistenten,

wieder neigt sich das Semester dem Ende und man fängt an zu resümieren: Ist alles zu meiner Zufriedenheit gelaufen? Wie schaffe ich es mit noch weniger Aufwand zu noch besseren Ergebnissen? Wie kann ich denn jetzt schon Physikum haben – gestern war ich doch noch Erstii!? Was mache ich nach dem bestandenen Physikum mit meinen ersten richtigen Semesterferien? Wie soll ich bitte 16 Prüfungen und vier Monate Stress überstehen??

Die Lösung des Ganzen ist relativ simpel: Hauptsache, man bleibt am Ball – ob es nun um das Lernen oder das Ausspannen geht. ☺

Bis jetzt war das Jahr 2012 doch schon recht spannend – die EM, die BuFaTa in Regensburg und der Dental Summer haben die Höhepunkte der ersten Hälfte des Jahres gebildet. Wir haben gelacht, gejubelt, mitgefiebert und gefeiert!!

Der BdZM hat die Studentenschaft in der Bund-Länder-Expertengruppe vertreten und bei der Entwicklung der neuen Approbationsordnung mitgewirkt. Nun geht es darum, einen Lernzielkatalog zu erarbeiten, der als Lern- und Leitfaden durch das Studium führen soll. Hierzu suchen wir dringend interessierte Studenten, die Lust und Freude daran hätten, sich doch einzubringen!!

Ein weiteres Event 2012 kommt aber in großen Schritten auf uns zu: Der Deutsche Zahnärztetag am 9. und 10. November 2012 bietet sicher wieder viele spannende Themen und Neuigkeiten!! Auch in diesem Jahr wird es wieder einen Studententag geben – das Programm und weitere Details findet ihr weiter hinten im Heft.

Ich wünsche euch einen schönen Sommer!!!

Eure Maja



Die dentalfresh-Community auf Facebook.



Füllung vs. Inlay – Fachbeitrag.



Die Firma W&H als Arbeitgeber.



Heraeus Studentenkurse – ein Überblick.



1. Straumann Studentenkongress in Berlin – Nachbericht.



Sommer-BuFaTa in Regensburg – Nachbericht.

- 03 Editorial
Maja Nickoll
- 06 News
- 10 Deutscher Studententag 2012 – Erfahrungen austauschen und Chancen begreifen
- 12 Praxisgründer im Visier der Statistik
- 14 Interview mit Dr. med. dent. Kostja Henry Bauer „Für die Niederlassung braucht man kompetente Partner“
Kristin Jahn
- 19 Plastische Deckung einer singulären Miller-Klasse II Rezession in der Unterkieferfront durch die modifizierte Tunneltechnik
Dr. Christian Helf
- 24 Füllung vs. Inlay – Eine schwierige Entscheidung?
Matthias Hodecker
- 28 BdZM Info
- 29 BdZM Mitgliedsantrag
- 30 Vom Zahnarzt zum Fachzahnarzt
- 32 Mediale Innovationen in der Zahnarztpraxis
Leif Timmermeister
- 34 Test-Angebot für junge Zahnärzte – InteraDent bietet dir: Leistungsstärke, Verlässlichkeit, dentale Kompetenz und super Rabatte
- 36 Arbeiten mit und für Zahnmediziner
- 38 Sommer-BuFaTa 2012 in Regensburg bei 30° und Sonnenschein
- 40 KaVo's erste Bundesfachschaftstagung
- 42 Nur Übung macht den Meister
- 44 Die Implantologie schon früh im Kopf
- 46 ZWP online News
- 48 Produktinformation
- 50 Termine & Impressum

PRAXISGRÜNDUNG? WIR MACHEN TRÄUME WAHR.



Sie wollen sich erfolgreich niederlassen?
Dann brauchen Sie einen Partner, der Ihnen alles bietet.
Henry Schein unterstützt Sie als Full-Service-Anbieter in allen praxisrelevanten Fragen.
Besuchen Sie uns einfach in einem unserer Dentalen Informations Centren (DIC) in Ihrer Nähe.



www.henryschein-dental.de
existenzgruendung@henryschein.de

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

dentalfresh JETZT AUF FACEBOOK



QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z. B. mithilfe des Readers Quick Scan)

Endlich ist es soweit: Unsere neue **dentalfresh**-Community ist im Mai auf Facebook gestartet! Als Zahnmedizinstudenten, Assistenten und junge Zahnärzte seid ihr dort genau richtig, denn auf unserer neuen Informations- und Diskussionsplattform könnt ihr euch über zahnmedizinische Veranstaltungen in und außerhalb der Uni austauschen, findet alles Wich-

tige zum Studienstart, Tipps und Tricks zur Niederlassung, aktuelle News aus der Dentalwelt und Kurioses aus der Zahnmedizin. Außerdem erfahrt ihr, wann und wo die nächsten Events stattfinden und was in der Zahnmedizin gerade so angesagt ist. Kurz: Die **dentalfresh**-Community bietet euch nicht nur eine ideale Plattform zur Vernetzung mit Gleichgesinnten, sondern auch Denkanstöße und Inspiration. Im Mai ging's los und die mittlerweile über 150 Fans sorgen bereits für rege Betriebsamkeit auf der Seite. Wir wünschen uns den aktiven Austausch mit euch und laden euch deshalb herzlich ein, Fan zu werden.



Seid dabei und besucht uns auf: <http://www.facebook.com/dentalfresh.community>. Wir freuen uns auf euch!

MITMACHEN BEI DER 20. SOZIALERHEBUNG

(**dentalfresh**/DSW) Das Deutsche Studentenwerk (DSW) appelliert an alle 80.000 Studierenden, die von ihrer Hochschule den Fragebogen erhalten haben, an der 20. Sozialerhebung teilzunehmen und den Fragebogen auszufüllen. DSW-Präsident Prof. Dr. Dieter Timmermann wendet sich an die Studierenden: „Es geht um Ihre eigenen Interessen. Die Sozialerhebung ist wichtig für Sie alle.“

Timmermann: „Wie Ihre Studienwirklichkeit aussieht, und wie Politik und Hochschulen diese nach Ihren Bedürfnissen gestalten sollen, das können Sie mit der Sozialerhebung mitbestimmen. Wie künftig die Studienfinanzierung in Deutschland ausgestaltet werden muss – auch das haben Sie in der Hand!“ Er appelliert an die Studierenden, die den Fragebogen

erhalten haben: „Machen Sie mit, nehmen Sie sich die Zeit für die Fragen und werfen Sie den vorfrankierten Umschlag in den Briefkasten. Je mehr Antworten zurückkommen, umso aussagekräftiger wird das Ergebnis. Es ist so leicht, sich für sich selbst und seine Mitstudierenden einzusetzen.“

Die Ergebnisse der großangelegten Studierenden-Befragung, die alle drei Jahre durchgeführt wird, sollen im Frühjahr 2013 vorgestellt werden. Wissenschaftlich durchgeführt wird die Befragung vom Hochschul-Informations-System (HIS), finanziert wird sie vom Bundesministerium für Bildung und Forschung. Links: www.sozialerhebung.de, www.studentenwerke.de. Die 20. Sozialerhebung auf Facebook: www.facebook.com/sozialerhebung

VIRTUELLER CAMPUS FÜR ZAHNIS

Studieren und gleichzeitig Spaß haben passt nicht zusammen? – Dass das auch anders geht, beweist der W&H dentalcampus und präsentiert sich als abwechslungsreiches und spannendes Pendant zum oft eintönigen Zahni-Alltag. Mit nur wenigen Klicks gelangst du in die modern gestaltete und ansprechende grün-weiße Welt von W&H und kannst die dentalen Sphären auch außerhalb der Uni erkunden. Die Plattform für Zahnmedizinstudierende bietet neben den aktuellsten Meldungen aus der Dentalwelt eine umfangreiche Auswahl an Berichten und Studien, die die innovativen Produkte des österreichischen Unternehmens in ihrer Anwendung zeigen. So könnt ihr – die Zahnärzte von morgen – aus dem Erfahrungsschatz internationaler Experten schöpfen und aus einem breiten Themenspektrum – darunter beispielsweise Endodontie, Sterilisation und Hygiene, Restauration und Dentallabor – wählen. Das Beste daran: wer Lust auf globales Flair hat, kann neben der deutschen Seite zwischen sechs weiteren Ländern wählen und so auch international im World Wide Web flanieren.

Doch das traditionsreiche Dentalunternehmen bietet noch weitere Features, die für junge Zahnmediziner absolut interessant sind. So zum Beispiel die Fotofunktion. Warst du am Wochenende auf einer super Veranstaltung oder auf einer tollen Party, kannst du die Bilder des Events ganz unkompliziert mit deinen Freunden teilen. Dafür einfach den kostenlosen Foto-Upload nutzen und nach kurzer Prüfung durch das whdentalcampus-Team werden die Fotos freigeschalten und stehen dann allen Zahnis zur Verfügung.

Da man für Spiele grundsätzlich nie zu alt ist und nacheinander anstrengenden Vorlesungsschließlichen auch mal abspannen und relaxen muss, überrascht der virtuelle Campus auch mit einer Auswahl an Online-Spielen – für die kleine Auszeit zwischendurch. Ein besonderes Benefit für alle Studierende ist das Glossar whiki. Dieses liefert nicht nur die wichtigsten Begriffserklärungen, sondern klärt auch alle Fragen zum Thema Zahnmedizin und darüber hinaus. Abgerundet wird das Angebot durch stylische Desktopkalender, E-Cards und attraktive Gewinnspiele.

Vom Campus in die Community

Wer auf der Suche nach noch mehr Action ist, der sollte auf der Facebook Fanpage des W&H Dentalwerks vorbeischauchen. Neueste Produktvideos, Veranstaltungsrückblicke und News zu bevorstehenden Events garantieren einen unkomplizierten Austausch und sorgen dafür, dass die W&H Community immer up to date ist. Dass die bunte Mischung aus Interaktion, Servicenews und allgemeinen Postings

rund um das Thema Zahnmedizin ankommt, bestätigen die Fans: denn die haben schon mehr als 2.200 Mal „Gefällt mir“ geklickt und beweisen damit, dass moderne Social Media Plattformen und konventionelle Zahnmedizin wunderbar zusammenpassen. Wie der whdentalcampus ist auch die Facebook Page international, sodass alle Zahnis Eindrücke über den Tellerrand hinaus sammeln können, was das zahnmedizinische Leben in anderen Ländern betrifft. Getreu dem Leitsatz „Im Mittelpunkt steht der Mensch“ beweist das traditionsreiche Unternehmen durch das Angebot des whdentalcampus einmal mehr sein Engagement – nicht nur in Form innovativer, exzellenter Produkte, sondern auch für die nachkommende Generation der Zahnmedizin – also euch!

ANZEIGE

Behalten Sie Ihr Geld und die Umwelt im Auge!



Amalgam-Abscheider: Recycling statt Neukauf – spart Ihnen bares Geld!

- ✓ geringe Kosten
- ✓ umweltfreundlich
- ✓ zertifizierte Entsorgung
- ✓ einfache Abwicklung

Infos unter medentex.de



medentex

Recycling & Service

Tel: 05205 - 75 16-0 | eMail: info@medentex.de

Ich packe meinen Koffer...

... und nehme mit: zwei Synea Winkelstücke und ein Handstück der Serie Alegra. Da Studenten – besonders Zahnis durch die doch recht beachtlichen Anschaffungskosten für Instrumente & Co. – meist knapp bei Kasse sind, bietet euch W&H spezielle Studentenangebote, sodass ihr bei den Kriterien Qualität und Leistung eurer Instrumente keine Abstriche machen müsst. So könnt ihr mit dem „student's kit“ aus einem für euch zusammengestellten Produktsortiment wählen und dabei bis zu 50 Prozent des Originalpreises sparen. Dazu ist eine Online-Registrierung notwendig und schon kann der Koffer mit bis zu drei Wunschinstrumenten bepackt werden. Nach dem Ausfüllen des Bestellformulars erhältst du spätestens nach 24 Stunden einen unverbindlichen Kostenvor-

anschlag, anhand dessen du deine Bestellung noch einmal prüfen kannst. Die Bestellung gilt erst dann als bindend, wenn der Kostenvoranschlag durch Vorlage deines Studentenausweises bestätigt wurde. Abwicklung und Bezahlung erfolgen ebenso unkompliziert – nämlich über den nächsten Fachhändler in deiner Stadt. So lohnt sich Kofferpacken, und die Ersparnisse finden sicherlich schnell eine andere Verwendung – schließlich bleibt auch im Leben eines Zahnis genug Zeit für die eine oder andere Party oder das nächste Wellness-Wochenende mit der besten Freundin.

Neugierig geworden?

Hier gehts zum whdentalcampus: www.whdental-campus.com. Und hier zur Facebook Fanpage: <http://www.facebook.com/whdental>

blog.zahniportal.de

Berichte aus dem Zahnmedizinstudium

Schreiben wird belohnt

Mitte Mai startete das zahniportal.de Blog und sucht dafür Zahnmedizinstudenten, die etwas zu sagen haben. Themen und Fragestellungen könnten zum Beispiel sein:

- Bewerbt ihr euch gerade um einen Zahnmedizinstudienplatz?
- Möchtet ihr den Studienplatz tauschen?
- Seid ihr mitten im Studium und kämpft in den technischen Kursen mit Assistenten, die vergessen haben, dass sie kürzlich noch selbst Studenten waren?
- Nur ein vidit, obwohl das doch wohl die perfekte Arbeit war? (am besten mit Foto anbei)
- Ist Zahnmedizin das Größte? (Warum?)
- Habt ihr genügend/keine Patienten in den Kursen und/oder greift ihr zu unkonventionellen Maßnahmen?
- Habt ihr etwas zum Thema BuFaTa zu berichten?

Ihr schreibt eigenverantwortlich über Themen rund aus dem Zahnmedizinstudium und dessen Peripherie – ihr gebt eure eigene Meinung und Erlebnisse wieder und habt eure eigene Plattform. Und das Beste daran: engagierte Blogger können im Monat bis zu 100 Euro verdie-

n! Konkret heißt das: ein Beitrag wird mit 20 Euro honoriert und das bis zu 5x im Monat. Wer also regelmäßig bloggt, kann sich **bis zu 100 Euro im Monat** durch Bloggen dazuverdienen!

Die Blogs berichten über einen definierten Studienabschnitt oder im Idealfall über das ganze Studium hinweg und sollten folgende Kriterien erfüllen:

- Mindestens drei Beiträge in einem Monat (wünschenswert: ein Beitrag pro Woche)
- Umfang: Mindestens eine halbe DIN A4-Seite bei 1,5-fachem Zeilenabstand und Schriftgröße 11 (Microsoft Word).
- Pro Blogbeitrag ein Bild



© Irina Fischer

- Die Blogbeiträge geben eure private Meinung und Erlebnisse wieder.
- Darüber hinausgehende private Beiträge sind nicht verboten – sogar erwünscht – die Regel „drei Beiträge pro Monat“ bezieht sich allerdings auf studiumsnahe Beiträge.

Wer Interesse hat, kann sich bei christian.rubbert@zahniportal.de melden.

Erste Beiträge zum Thema „Bewerbung“ findet ihr übrigens unter blog.zahniportal.de

Planmeca ProMax® 3D Familie

Mit Vollgas in den Sommer

Der Einstieg in die Welt des DVT's beginnt bei

59.900 €

zuzügl. MwSt.

*Hier strahlt
die Unser
Sonder(sommer)paket*

Bei Kauf eines
Planmeca ProMax® 3D (Volumen Ø80 x 80 mm)
erhalten Sie gratis ein zusätzliches
Softwarepaket **Planmeca Romexis®**,
bestehend aus 3D Lizenzen und
Implantatplanung im Wert von

10.000 €

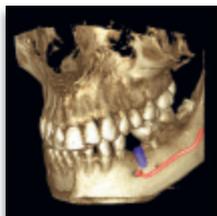
Diese Aktion ist gültig bis 30.08.2012

Perfekte Feldgröße für alle Bedürfnisse



**Planmeca
ProMax 3D s**

Ø50 x 80 mm



**Planmeca
ProMax 3D**

Ø80 x 80 mm



**Planmeca
ProMax 3D Mid**

Ø160 x 160 mm



**Planmeca
ProMax 3D Max**

Ø230 x 260 mm



Planmeca ProFace

Die einzigartige
Kombination aus DVT
Bild- und 3D-Gesichtsfoto



**reddot design award
winner 2012**



Planmeca Vertriebs GmbH
Walther-Rathenau-Str. 59, Bielefeld 33602
Tel. 0521-560665-0, Fax 0521-560665-22

Weitere Informationen
www.planmeca.de

PLANMECA

DEUTSCHER STUDENTENTAG 2012

Erfahrungen austauschen und Chancen begreifen

>>> Im Herbst dieses Jahres ist es wieder soweit. Anlässlich des Deutschen Zahnärztetages 2012 wird es auch wieder den Deutschen Studententag geben und ihr seid alle herzlich eingeladen. Am Samstag, dem 10. November 2012 treffen sich in Frankfurt am Main nicht nur Zahnärzte aus ganz Deutschland, sondern

auch ihr, die Studierenden der Zahnmedizin. Der Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland (BdZM) hat, wie im vergangenen Jahr, gemeinsam mit der DGZMK ein interessantes und vielfältiges Vortragsprogramm für euch zusammengestellt und freut sich darauf, euch dieses zu präsentieren.

PROGRAMM (Samstag, 10. November 2012)

9.45–10.00 Uhr Ort: CC, Spektrum (Ebene/Etage: C2)	Begrüßung Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake (Göttingen)
10.00–12.00 Uhr Ort: CC, Spektrum (Ebene/Etage: C2)	Offenes Arbeitstreffen des BdZM: Von dentalfresh bis zahnportal: On- und Offlinemedien des BdZM Maja Nickoll (Göttingen) Nationaler kompetenzbasierter Lernkatalog Zahnmedizin (NKLZ) und die neue Approbationsordnung – die Zukunft der Zahnmedizin Arthur Heinitz (Göttingen) / P. L. Schuh (Witten) Was tun? Patientenmangel im Studium und deren mögliche Lösungen A. Haack
12.00–12.10 Uhr	Pause
12.10–12.30 Uhr Ort: CC, Spektrum (Ebene/Etage: C2)	ALUMNI Netzwerke – gemeinsam für die freiberufliche Zahnmedizin D. Rieforth
12.30–14.00 Uhr	Mittagspause und Besuch der Dentalausstellung
14.00–14.45 Uhr Ort: CC, Spektrum (Ebene/Etage: C2)	Angstgegner Weisheitszahn – Wann? Wie? Welche? Komplikationsmanagement Abstract Dr. Sebastian Kühl (Basel)
14.45–15.30 Uhr Ort: CC, Spektrum (Ebene/Etage: C2)	Kieferrelationsbestimmung – ein Schlüssel zum Erfolg Abstract Prof. Dr. Marc Schmitter (Heidelberg)
15.30–16.00 Uhr	Pause
16.00–16.30 Uhr Ort: CC, Spektrum (Ebene/Etage: C2)	Studium, Assistenzzeit – und was dann? Zahnmedizin in Praxis, Politik und Gesellschaft Abstract Prof. Dr. Dietmar Oesterreich (Berlin)
16.30–17.15 Uhr Ort: CC, Spektrum (Ebene/Etage: C2)	Komposit leicht gemacht – konstruktiv und effizient. Tipps und Tricks aus der Praxis Abstract Ulf Krüger-Janson (Frankfurt am Main)
17.15–17.25 Uhr Ort: CC, Spektrum (Ebene/Etage: C2)	Verabschiedung

NSK



Dank der DGZMK gab es bereits 2011 und in den Jahren davor die Möglichkeit für 60 Zahnmedizinstudenten aus ganz Deutschland, kostenfrei in der Jugendherberge zu übernachten und einen Fahrtkostenzuschuss von 50 Euro zu erhalten und so nach Frankfurt zu einem der jährlichen Höhepunkte zu kommen. Zudem war der Eintritt zum DZÄT für alle Studenten für beide Tage frei. Und darüber hinaus fand am Samstag wieder die Zahnparty der Fachschaft Frankfurt im Monza statt.

Das alles erwartet euch auch in diesem Jahr. Auf dem Programm stehen unter anderem Vorträge zur Approbationsordnung, dem Patientenmangel, ALUMNI Netzwerken oder auf fachlicher Ebene zum Thema Weisheitszähne und Kompositverarbeitung.

Ebenso wird es auch seitens der DGZMK und der Bundeszahnärztekammer wieder ein Grußwort von Prof. Schliephake und einen Vortrag von Prof. Oesterreich zum Thema „Studium, Assistenzzeit – und was dann? Zahnmedizin in Praxis, Politik und Gesellschaft“ geben. Prof. Schliephake äußerte sich bereits jetzt zum Studententag und sagte: „Ich freue mich auf jeden Fall darauf, nach dem tollen Erfolg im vergangenen Jahr mit über 700 Studierenden den Studententag auch 2012 gemeinsam mit dem BdZM zu veranstalten und wünsche mir, dass wir es schaffen, ihn wieder zu einem echten Highlight des Kongresses machen.“

Diesem Statement möchten wir uns anschließen und freuen uns darauf, euch im November begrüßen zu dürfen. <<<

➤ STUDENTENTAG 2012

Wann: Samstag, 10. November 2012
Wo: Frankfurt am Main
 Congress Center Messe Frankfurt
 Raum: CC, Spektrum
Zeit: 9.45–17.25 Uhr

Ihr gesamtes Instrumentarium aus einer Hand.

Denn von NSK bekommen Sie:

- Top-Qualität
- die größtmögliche Auswahl
- klasse Preise

Und für Ihr Studentenpaket:

- 2 Jahre Studenten-Garantie
- 1 Dose PANA SPRAY Plus
- kostenloser, jährlicher Service-Check Ihrer Instrumente während des Studiums



Attraktive Preise für Zahnmedizinstudenten.
 Mehr Infos unter info@nsk-europe.de
 oder +49 (0) 61 96/77 606-0



NSK Europe GmbH

TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0
 E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29
 WEB: www.nsk-europe.de

PRAXISGRÜNDER IM VISIER DER STATISTIK



Rund 400.000 Euro für eine Praxisneugründung und mittlerweile knapp über 300.000 Euro für eine Praxisübernahme nehmen junge Zahnärzte im Durchschnitt für die Existenzgründung in die Hand.* Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) analysiert seit 1984 gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank das zahnärztliche Investitionsverhalten und gab im Dezember 2011 die zentralen Ergebnisse für 2010 bekannt.



»» Die Höhe der Investitionen bei einer Niederlassung wird durch die Art der Existenzgründung, das Alter und das Geschlecht des zahnärztlichen Existenzgründers sowie den gewählten Praxisstandort maßgeblich beeinflusst. Prinzipiell kann zwischen drei Arten der Existenzgründung unterschieden werden: Neugründung einer Einzelpraxis, Übernahme einer Einzelpraxis und Niederlassung in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (Gemeinschaftspraxis).

Wie wird gegründet

Im Jahr 2010 wählten 33 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer in den alten Bundesländern die Berufsausübungsgemeinschaft. Verglichen mit den neuen Bundesländern wird die Praxisform in diesen Teilen Deutschlands deutlich seltener präferiert (22 Prozent).

Die klassische Einzelpraxisübernahme wird in den neuen Bundesländern hingegen immer beliebter. 68 Prozent der Praxisgründer entschieden sich 2010 für diesen Weg, was jedoch eine Rückläufigkeit – verglichen mit den Zahlen aus 2009 – bedeutet (81 Prozent). Abhängig von der Region kann das Angebot an abzugebenden Alterspraxen größer sein als die

„Die klassische Einzelpraxisübernahme wird immer beliebter.“

Nachfrage. In den alten Bundesländern ist auch bei diesem Wert wenig Bewegung. Knapp die Hälfte der Zahnärzte übernahm hier zwischen 2007 (47 Prozent) und 2010 (48 Prozent) eine Einzelpraxis. Der wirtschaftliche Vorteil einer Praxisübernahme besteht in der Möglichkeit, Investitionsentscheidungen zeitlich zu strecken und den sich verändernden ökonomischen Rahmenbedingungen anzupassen. Die Wirtschaftlichkeit einer Investition lässt sich nach begonnenem Praxisbetrieb präziser abschätzen als in der theoretischen Planungs- und Vorbereitungsphase.

Praxisneugründungen sind deutschlandweit verhältnismäßig selten. Im Jahr 2010 lag der Anteil in den neuen Bundesländern mit 10 Prozent um neun Prozentpunkte unter dem Anteilswert in den alten Bundesländern. Neu gegründete Praxen bieten den Vorteil des größeren Gestaltungsspielraums bei Standort, Einrichtung, Ausstattung und bei der Zielgruppe. Das Durchschnittsalter der Existenzgründer bei Niederlassung betrug in Westdeutschland 35,5 Jahre und in Ostdeutschland 34,1 Jahre.

Dr. med. dent. Max Mustermann

Der durchschnittliche Praxisgründer startet demnach mit einer Praxisübernahme in die Selbstständigkeit und bezahlt für seine eigene Praxis in den alten Bundesländern 307.000 €. In mehr als zwei Drittel aller Gründungen ist der frisch gebackene Praxisinhaber zwischen 31 und 40 Jahre alt. Die Zahlen sprechen also dafür, dass junge Zahnärzte ihre Existenzgründung überlegt angehen und erst einige Jahre Erfahrung sammeln, bevor die eigene Praxis verwirklicht wird.

In den neuen Bundesländern waren 2010 nur 17 Prozent der Zahnärzte zwischen 25 und 30 Jahre alt, wenn sie den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen sind. In den alten Bundesländern waren hingegen 25 Prozent aller Praxisgründer jünger als 30. Die Statistik sagt auch, dass je jünger der Gründer ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit zur Existenzgründung in einer Berufsausübungsgemeinschaft.

Auch die Variable „Geschlecht“ wurde ausgewertet – während in den alten Bundesländern 57 Prozent der Existenzgründer männlich und 43 Prozent weiblich waren, gestaltete sich das Verhältnis in den neuen Bundesländern nahezu umgekehrt: hier waren es nur 44 Prozent männliche Gründer und 56 Prozent weibliche. Diese Tendenz wird auch in den nächsten Jahren weiter zunehmen, da ein Großteil der Zahnmedizinstudenten mittlerweile Frauen sind.

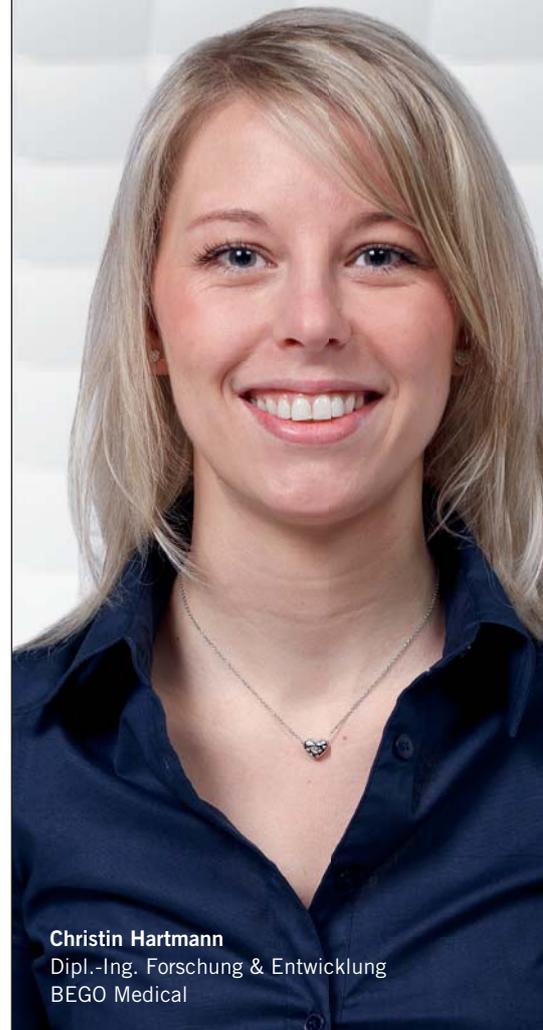


Wohin führt der eigene Weg

Diese Zahlen bilden die Wirklichkeit der zahnärztlichen Existenzgründungen 2010 ab. Sie geben keine Auskunft darüber, welche individuelle Lösung für jeden Einzelnen die beste ist. Für jede Form der Niederlassung gibt es Pro- und Kontra-Argumente, die mit der eigenen Persönlichkeit in Zusammenhang gebracht werden wollen. Die große Vielfalt, sei es beim Alter des Zahnarztes, bei der Gründung oder bei der Standortfrage, die die IDZ Information 4-2011 aufzeigt, zeugt von der Qual der Wahl, vor die der Zahnarzt bei seiner Existenzgründung gestellt wird. Eines gilt aber für alle: Zu viel Information gibt es nicht. Die immensen Investitionen für eine Praxisgründung wollen gut angelegt sein. Das Praxiskonzept muss durchdacht sein, damit die Patienten zufrieden sind und der Inhaber seine Fähigkeiten und Interessen voll ausspielen kann. Die Finanzierung muss solide geplant sein, damit die Praxisgründung auch wirklich die Existenz von Zahnarzt und Angestellten sichern kann. Unbedingt notwendig dafür ist die Auseinandersetzung mit der Betriebswirtschaftslehre, die nicht unbedingt zu den Lieblingsthemen junger Zahnärzte gehört, aber unausweichlich für die erfolgreiche Praxisführung ist. Darüber hinaus gehören auch Kenntnisse im Marketing und in der Kommunikation zur Grundausstattung eines Praxisgründers, um die Patienten optimal zu erreichen und nicht nur mit einer guten Therapie, sondern auch mit den nötigen Informationen zu versorgen. Auch Gesetzestexte und Richtlinien müssen kundig gelesen werden, und das mit jeder Änderung aufs Neue. Fortbildungspunkte wollen gesammelt werden, und nicht zuletzt muss der Inhaber jeden Tag aufs Neue am Profil seiner Praxis arbeiten.

Ohne Frage ist eine Praxisgründung also hochkomplex und dadurch mindestens genauso spannend wie aufregend. Für die Zukunft gibt es noch keine Statistiken, sondern lediglich Prognosen. In welche Richtung sich diese Vorausschau entwickeln und welche statistischen Ergebnisse die Existenzgründer im zweiten Jahrzehnt des zweiten Jahrtausends hinterlassen, hat jeder selbst in der Hand. <<<

*Quelle: IDZ Informationen 4/11



Christin Hartmann
Dipl.-Ing. Forschung & Entwicklung
BEGO Medical

Individuelle Implantatprothetik – Die Erfolgsformel?

Wie kann es gelingen, die komplexen Anforderungen an implantatprothetische Versorgungen im Spannungsfeld von Qualität, Zeit und Kosten zu bewältigen und Erfolgspotenziale bestmöglich auszuschöpfen? Wir meinen: Miteinander! Als kompetenter und verlässlicher Partner unterstützen wir Sie, die vielfältigen Herausforderungen zu meistern und sich flexibel und zukunftssicher aufzustellen: mit individuellen ein- und zweiteiligen Abutments aus verschiedenen Materialien, Stegkonstruktionen mit unterschiedlichen Geometrien und verschraubten Brücken – mit oder ohne anatomische Kaufflächen. Wir sind uns sicher: Gemeinsam finden wir die „passende“ Lösung! www.bego.com

Miteinander zum Erfolg



interview mit Dr. med. dent. Kostja Henry Bauer

„Für die Niederlassung braucht man kompetente Partner“

Dr. med. dent. Kostja Henry Bauer eröffnet im Oktober dieses Jahres seine neue Praxis in Stuttgart-Filderstadt. Zwischen dem Studienabschluss in Tübingen und der eigenen Niederlassung sind bei ihm zwanzig Jahre vergangen. Warum er sich so viel Zeit ließ, wie seine Niederlassung abläuft und auf welche Berater er vertraut hat, verrät Dr. Bauer im Interview mit der **dentalfresh**.

Kristin Jahn

Herr Dr. Bauer, warum hatten Sie sich für das Zahnmedizinstudium entschieden?

Ich wollte mich selbst verwirklichen – die höchste Lebenszufriedenheit haben Menschen, die sich selbst verwirklichen können. Ich helfe gerne, denn Gutes tut ja auch gut. Ich sehe mich als Zahnarzt und als Arzt, denn ich stelle die Gesundheit und die Vorsorge in den Vordergrund. Gesundheit ist das höchste Gut und das, was jeder Mensch haben will. Denken Sie nur an die fachübergreifenden Zusammenhänge zwischen Parodontitis und Allgemeinerkrankungen oder die Zunahme der Funktionsstörungen im kranio-mandibulären Bereich durch die Arbeitsverdichtung im Berufsleben allgemein.

Hat Ihnen das Studium Spaß gemacht?

Am Anfang nicht besonders. Das Zahnmedizinstudium ist ein sehr verschultes Studium, alles ist vorgegeben. Um Zahnheilkunde zu studieren, muss man sehr zielstrebig und fleißig sein. Außerdem war an der Uni bereits ein hoher Leistungs- und Konkurrenzdruck vorhanden.

Am meisten faszinierten mich zu Beginn die medizinischen Fächer wie Histologie oder Anatomie. Mich hat immer interessiert, wie und warum etwas funktioniert. Unser Professorempfehl uns, die Dinge nicht auswendig zu lernen, sondern sie über die Funktion zu begreifen und dadurch zu verstehen. So vermittele ich das auch meinen Patienten.

Wie haben Sie Ihre Assistenzzeit erlebt?

Ich habe in insgesamt zehn Praxen gearbeitet. Nach dem Studium ist man zwar berufsfähig, aber noch lange nicht fertig. Dieses lebenslange Lernen – auch außerhalb des Faches – findet man ja heutzutage überall, das ist nicht nur spezifisch für die Zahnheilkunde. Wichtig für mich persönlich waren auch meine Berufserfahrungen als Projektmanager im Verlagswesen oder für verschiedene Marketingagenturen.

Welches Konzept möchten Sie in Ihrer eigenen Praxis verfolgen?

Mein Thema ist Ästhetik. Die Schwerpunkte meiner Praxis werden Prophylaxe und die professionelle Zahnreinigung sein. Das verbindet sich sehr schön mit dem allgemeinmedizinischen Ansatz von Erhaltung und Prävention. Ich mache die Dinge im Mund gerne schöner, dafür habe ich einen Blick. Deshalb bin ich im Laufe meines Berufes auch nahezu völlig vom

„Gezielte Kommunikation ist der Schlüssel zu mehr Praxiserfolg.“

Metall weggegangen. Ich verwende nur Klebtechnik, Kunststoff und Keramik. Ich mache sehr gerne Restaurationen oder Füllungen, die man gar nicht sieht, das ist für mich die größte Freude. Es ist mein Anspruch, das Original so zu rekonstruieren, dass es keinem auffällt.

Zu meinem Konzept gehören natürlich auch Parodontologie und Funktionsdiagnostik. Ich nehme mir viel Zeit für die Grunduntersuchung, da muss man schon aus forensischen Gründen ein sehr gutes Screening machen. Ich finde Diagnostik ein spannendes Thema. Genauso wichtig ist aber auch die Persönlichkeitsstruktur des Patienten genau einzuschätzen, um mit ihm positiver und gezielter kommunizieren zu können. Gezielte Kommunikation ist der Schlüssel zu mehr Praxiserfolg.



© Kirill_M

SOPIRA® Citoject®

Zeitsparend – Stressfrei – Wirtschaftlich



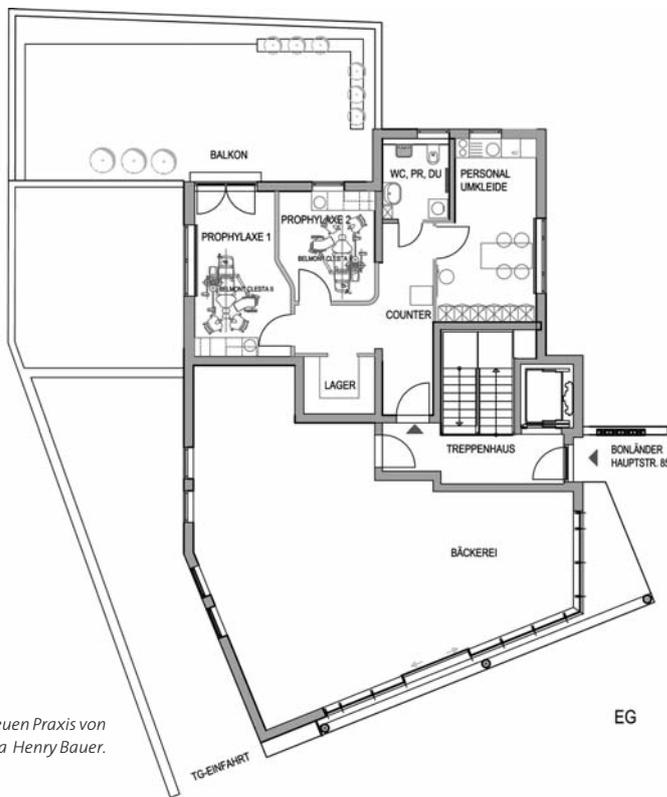
www.heraeus-sopira.de

SOPIRA Citoject: Funktionelles Design für punktgenaue Anästhesie.

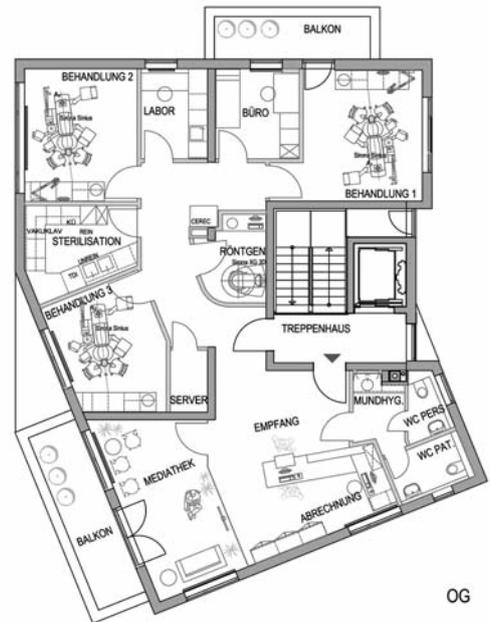
- Zügiges Behandeln direkt nach der Injektion
- Erheblich verringerte Anästhetikum-Menge
- Schonend für Herz und Kreislauf
- Behandlung von Zähnen in verschiedenen Quadranten in gleicher Sitzung

SOPIRA Citoject bietet Ihnen alle Vorteile der intraligamentären Anästhesie. Weniger Belastung für Ihren Patienten und entspannteres Arbeiten für Sie. SOPIRA ist eine Rundum-Lösung für Ihre Lokalanästhesie. SOPIRA Citoject – Die Spritze auf die Sie sich immer verlassen können.

SOPIRA®
Lokalanästhesie aus einer Hand



Die Grundrisse der neuen Praxis von Dr. med. dent. Kostja Henry Bauer.



Strukturell werden in meiner Praxis ein gutes Netzwerk und eine intelligente Delegation eine große Rolle spielen. Außerdem muss man heutzutage einen Mehrwert bieten. Der Patient soll das Gefühl haben, dass er bestimmte Informationen nur von mir bekommt, denn Informationen werden in Zukunft einen immer höheren Stellenwert erhalten. Wenn der Patient merkt, dass seine Gesundheit für mich das Wichtigste ist, dann ist er bereit zu vertrauen.

„Inhaltlich ist es ganz wichtig, dass man sich Kenntnisse in Betriebswirtschaft und Marketing aneignet.“

Wann haben Sie sich entschieden, Ihre eigene Praxis zu gründen?

Eigentlich schon im Jahr 1996, also vier Jahre nach Abschluss meines Studiums. Früher war es üblich, sich nach zwei Jahren Assistenzzeit niederzulassen, da man dann die Kassenzulassung hatte. Private Gründe hatten aber dazu geführt, mich zu diesem Zeitpunkt nicht selbstständig zu machen. Der Beruf fordert sehr viel, wenn man ihn professionell und gewissenhaft ausüben möchte. Da ist es entscheidend wichtig, ein sehr gutes Umfeld zu haben. Zahnmediziner haben oft mit Patienten zu tun, die den Praxisbesuch mit Angst verbinden. Man braucht ein solides psychisches Rüstzeug. Es ist wichtig, Vertrauen, Souveränität und Ruhe vermitteln zu können. Das schätzen die Patienten. Inhaltlich ist es ganz wichtig, dass man

sich Kenntnisse in Betriebswirtschaft und Marketing aneignet. Das sind ja keine Lehrfächer in der Zahnheilkunde. Dafür sollten junge Praxisgründer die entsprechenden Seminare besuchen. Als Praxisgründer muss man sich auch fragen, ob man in der Lage ist, die eigenen Leistungen dem Patienten kommunizieren zu können.

Bei einem solchen Vorhaben muss man sich selbst und seine Stärken gut kennen. Dabei sollte jeder für sich selbst herausfinden, wann es der richtige Zeitpunkt ist und das sogenannte Bauchgefühl stimmt.

Warum haben Sie sich für eine Neugründung entschieden?

Ich habe sehr lange nach den passenden Räumen gesucht und habe viele Praxisgründungsseminare besucht. Ich denke, das eigene Konzept kann man wirklich nur richtig von Anfang an umsetzen, wenn man eine Praxis neu gründet, auch wenn das ein höheres wirtschaftliches Risiko bedeuten mag.

Wie soll Ihre fertige Praxis aussehen?

Prophylaxe und Bleaching/Kosmetik befinden sich im Erdgeschoss auf einer Fläche von circa 70 Quadratmetern und sind damit räumlich von dem Behandlungsbereich getrennt. Die eigentliche Praxis befindet sich auf einer Fläche von etwa 140 Quadratmetern im ersten Obergeschoss. Der Sterilisationsraum ist zentral erreichbar. Außerdem habe ich einen großzügigen Eingangsbereich geplant. Hier ist auch der Mundpflegebereich. Von den Prophylaxeräumen können die Patienten in die grüne Natur sehen, das entspannt. Das Auge isst schließlich mit! Sehr wichtig ist bei der Planung, dass die Funktionswege eingehalten werden. Das Raumkonzept und die Verlegung der entsprechenden Installationsleitungen habe ich gemeinsam mit einer Innenarchitektin

Neues
Konzept

von dental bauer geplant, die da sehr fit ist. Ich habe im Laufe der Jahre viele Ideen gesammelt. Meine Praxisgestaltung wird sehr anspruchsvoll – die Architektur der Räume soll bereits das Praxiskonzept vermitteln.

Bei der Praxisplanung ist es wichtig, dass man seine eigenen Erfahrungen und Gedanken macht und nicht zu früh startet. Ich bin jetzt wirklich gelassen, und die Ruhe braucht man, um anzufangen.

Welche Erfahrungen haben Sie in der Zusammenarbeit mit dental bauer gemacht?

Für die Niederlassung braucht man kompetente Partner, auf die man sich verlassen kann und die erfahrene Experten auf ihrem Gebiet sind. Man benötigt einen guten Rechtsanwalt, einen guten Wirtschaftsberater, einen guten Finanzberater, einen guten Dentalkaufmann – ohne das sollte man nicht anfangen.

Bei der Wahl des Depots entscheidet für mich der persönliche Kontakt. Die Chemie muss stimmen! Mit dental bauer arbeite ich sehr eng zusammen. Zum Beispiel meine Innenarchitektin Petra Zieher: Sie muss mich und meine Ideen gut kennen, um mein Konzept wirklich umsetzen zu können. Die Innenarchitektin ist ganz, ganz wichtig. Sie gab mir den Tipp, mit der Firma RUCO LICHT in Augsburg zusammenzuarbeiten, die bereits für namhafte Möbelhersteller die Beleuchtungsplanung gemacht hat und eigene individuelle Lampen anfertigen kann. Natürlich trifft das auch auf Wolfgang Neumeier zu, meinen Dentalfachberater. Wir kennen uns schon zwei Jahre. Er weiß, wie ich berate, mit welchen Produkten oder welcher Software ich vorher gearbeitet habe, was es zurzeit gibt und was die Vor- und Nachteile sind. Das Motto unserer Zusammenarbeit ist mehr „need to have“ als „nice to have“.

dental bauer bietet auch sehr gute Seminare zur Niederlassung an. Bei jeder Beratung ist es wichtig, dass der Experte wirklich Ahnung vom Zahnarztberuf und den eigenen Vorstellungen hat. Das Depot bleibt die Basis, das ist ganz wichtig.

Was ist Ihnen bei der Beratung durch ein Dentaldepot wichtig?

Für mich ist entscheidend, ob ich persönlich mit dem Dentalfachberater kann. Ich muss den Eindruck bekommen, dass er mich richtig berät, anstatt mir viele kostenintensive Produkte verkaufen zu wollen, die für mich keinen wirklichen Praxisnutzen haben.

Welche Tipps würden Sie Praxisgründern mit auf den Weg geben?

Man soll sich nicht zu zügig niederlassen. Wenn die fachliche Assistenzzeit und die persönliche Spezialisierung abgeschlossen sind, sollte man sich in Marketing und Kommunikation fit machen. Positionieren geht vor Spezialisieren. Es ist wichtig, dass man ein gutes Gefühl hat und die richtigen Experten an seiner Seite. Erkenne Dich selbst, um andere erkennen zu können. Das Wesentliche in meinem Leben habe ich von Frauen gelernt, also auch von den Helferinnen. Frauen sind sozial kompetent und kommunikativ, das ist wichtig im Zahnarztberuf, in dem man jeden Tag so eng mit Menschen zusammenarbeitet.

Herr Dr. Bauer, vielen Dank.

PraWissimo

100 Prozent Praxisrelevanz
auf wissenschaftlicher Basis

3. – 7. Oktober 2012

9. Jahreskongress
der DGOI

Sporthotel Achenal
Grassau/Chiemgau

Der DGOI Jahreskongress 2012 mit neuem Konzept: intensive Fortbildung in kollegialer Atmosphäre mit Schwerpunkt auf hochwertigen Workshops.

Das Sporthotel Achenal in Grassau/Chiemgau bietet den idealen Rahmen für diesen Kongress. Merken Sie sich diesen besonderen Termin heute schon vor!



DEUTSCHE
GESELLSCHAFT
FÜR ORALE
IMPLANTOLOGIE

Information & Anmeldung: www.dgoi.info

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI)
Bruchsaler Straße 8 . 76703 Kraichtal . Tel. 07251 618996-0
Fax: 07251 618996-26 . mail@dgoi.info



Wolfgang Neumeier, Fachberater dental bauer, über die Praxisplanung mit Dr. Kostja Henry Bauer

„Wir haben gemeinsam mit Dr. Bauer, wie bei allen Existenzgründern, zuerst eine Bedarfsanalyse erstellt, um seine Vorstellungen und Wünsche zu erfahren. Dabei klären wir, in welcher Region sich der Praxisgründer niederlassen möchte, ob es eine Stadt- oder Landpraxis werden soll, ob der Praxisgründer eine Praxisübernahme oder Praxisneugründung bevorzugt, ob es eine Einzel- oder Gemeinschaftspraxis werden soll, wie groß die Praxisräume im Endausbau sein sollen, ob ein Praxislabor angeschlossen sein soll etc. Anhand dieser Vorgaben sichten wir unsere vorhandenen Übernahmen und Neugründungsobjekte und prüfen die Situation am Immobilienmarkt. Objekte, die vom Existenzgründer als interessant eingestuft

werden, begehen wir gemeinsam. Im Fall von Dr. Bauer hat es einige Zeit gedauert, bis wir das richtige Objekt gefunden hatten – ein im Bau befindliches Gebäude auf den Fildern in der Nähe von Stuttgart.

In Zusammenarbeit mit unserer Innenarchitektin Petra Zieher entstand dann auf Basis des Objektplans und den Vorstellungen von Dr. Bauer eine Skizzen-Praxisplanung. Bei einem gemeinsamen Termin trafen wir die Objektvermieter und klärten offene Fragen. Der Vermieter und Dr. Bauer wurden sich über den Mietvertrag einig – auch hier konnten wir unterstützend helfen. Dann haben wir mit der konkreten Planungsphase begonnen. Dabei sind besonders die ergonomischen Laufwege und eine durchdachte Abgrenzung der öffentlichen Bereiche und Behandlungsräume vom privaten Bereich zu beachten.

Für den endgültigen Praxisplan benötigen wir im nächsten Schritt die genauen Maße der später installierten dentalen Behandlungseinheiten, der Praxisausstattung und der Möbel. Die daraus entstandene Kostenaufstellung ist Grundlage für das Finanzierungsgespräch mit der Bank. Für Dr. Bauer habe ich die Termine bei den von ihm gewünschten Herstellern vereinbart, um Produkte aus dem Dentalbereich und die passenden Möbel, den Bodenbelag, die Beleuchtung und die EDV-Systeme auszuwählen. Je nach Bedarf und Wunsch des Kunden finden diese Termine bei uns im Depot oder direkt beim Hersteller statt.

Als die Ausstattung feststand, konnte Frau Zieher mit der Installationsplanung beginnen. Dafür hat sie in enger Abstimmung mit Dr. Bauer die dentalen Installationen für die Gewerke vermaßt in den Grundriss eingezeichnet. Für die korrekte Umsetzung unseres Installationsplans wurden vor Ort Baubesprechungen mit dem Architekten, Gewerken und unseren durchführenden Dentaltechnikern organisiert.

Nun ist alles so vorbereitet, dass Dr. Bauer wie geplant zum Oktober dieses Jahres seine Traumpraxis eröffnen kann.“



PLASTISCHE DECKUNG EINER SINGULÄREN MILLER-KLASSE II REZESSION IN DER UNTERKIEFERFRONT DURCH DIE MODIFIZIERTE TUNNELTECHNIK

Dr. Christian Helf

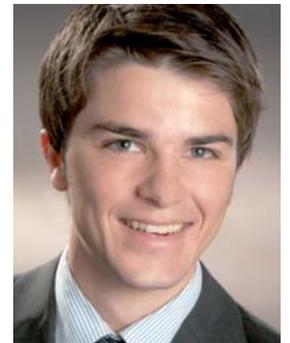
»» Die Ausbildung einer gingivalen Rezession bedarf einer primären knöchernen Dehiszenz. Diese kann anatomisch durch Zahnfehlstellungen, durch kieferorthopädische Behandlungen sowie durch entzündliche oder traumatische Prozesse bedingt sein. Sekundär kann es durch eine traumatische Mundhygiene, traumatische zahnärztliche Eingriffe oder den Zug von hoch ansetzenden Muskel- oder Lippenbändern zum dauerhaften Rückgang der marginalen Gingiva kommen. Im hier dargestellten Fall einer jungen Patientin kann eine Fehlstellung des Zahnes 31 nach Abschluss einer kieferorthopädischen Behandlung beobachtet werden (Abb. 1–4). Der Verlust des bukkalen Alveolarknochens und der bedeckenden Gingiva führte zu einer 5 mm tiefen singulären Rezession, deren apikale Ausdehnung bis an die mukogingivale Grenze reicht, wobei die interdentalen Papillen vollständig erhalten blieben (Einteilung gingivaler Rezessionen nach Miller-Klasse II).

Ein fehlendes bzw. schmales apikales Band an keratinisierter Gingiva kann wie in dem hier dargestellten Fall Probleme für die Reinigungs- bzw. Restaurationsfähigkeit bedeuten, hat jedoch in Studien keine statistische Auswirkung auf die Langzeitprognose dieser Zähne gezeigt. Die Indikation zur Behandlung ergab sich aus der für die Patientin ästhetisch störenden Veränderung sowie aus der stark eingeschränkten und schmerzhaften Reinigungsfähigkeit. Die Unterkieferfrontzähne wiesen Entzündungszeichen einer Plaque bedingten Gingivitis im bukkalen Bereich auf (Abb. 1 und 2). Das Restgebiss stellte sich als gingival sowie parodontal vollkommen gesund dar. Nach Anleitung zur adäquaten häuslichen Mundhygiene und einer intensiven Hygiene-phase von zwei Monaten im Bereich der Unterkiefer-

front konnten die Entzündungszeichen stark reduziert werden (Abb. 3). Ein entzündungsfreier Zustand der Gewebe ist eine Grundvoraussetzung vor jeder parodontalchirurgischen Intervention.

Die Wahl des chirurgischen Vorgehens sollte bei singulären Rezessionen von der Tiefe der Rezession sowie vom Angebot an apikal vorhandener keratinisierter Gingiva abhängen. Bei einem ausreichenden Angebot (≥ 2 mm) kann in aller Regel ein koronaler Verschiebelappen, bei weniger als 2 mm ein lateraler Verschiebelappen bzw. die Tunneltechnik gewählt werden. Für Rezessionen über 3 mm und großer Breite ist meist ein lateraler Verschiebelappen geeignet. Durch eine plastische Deckung exponierter Wurzeloberfläche soll in apikalen Regionen ein neues bindegewebiges Attachment, in den koronalen Wurzelbereichen ein langes Saumepithel etabliert werden. Vor Beginn der chirurgischen Präparation wurde da-

her die Wurzelfläche mit Polierpaste und Polierkelch gereinigt. Eine weitere Instrumentierung der Oberfläche während des Eingriffes ist nicht



Dr. Christian Helf



Abb. 2



Abb. 1

Abb. 1: Ausgangssituation/frontal/Okklusion. – Abb. 2: Ausgangssituation/lateral rechts-links.



Abb. 3: Ausgangssituation/frontal.



Abb. 4: Ausgangssituation/okklusal.

nötig, da verhindert werden soll, dass intaktes Attachment zerstört wird.

Im hier dargestellten Fall wurde wegen der geringen Breite der Rezession entschieden, mittels modifizierter Tunneltechnik und einem Bindegewebs-transplantat (BGT) aus dem Gaumenbereich zu arbeiten. Es wurde eine marginale Inzision an den Zähnen 43–33 durchgeführt. Im Anschluss erfolgte die Bildung eines Spaltlappens mit dem Mikroskalpell und Tunneling Knifes bis über die mukogingivale Grenze (Abb. 5 und 6). Dabei ist auf eine maximale Schonung der marginalen Gingiva zu achten, ebenso sollen Perforationen des Lappens vermieden werden. Auf vertikale Entlastungsinzisionen konnte verzichtet werden. Die Papillen wurden ohne Inzisionen als Vollklappen durch geeignete Papillenelevatoren gelöst und mobilisiert. Nach Entnahme eines Bindegewebs-transplantates aus dem Gaumen mittels

Single-Incision-Technique ohne vertikale Entlastungen erfolgte der Wundverschluss durch eine fortlaufende Naht (Abb. 7 und 8). Eine Gaumenplatte wurde zur postoperativen Schwellungsprophylaxe für vier Tage eingesetzt. Das Vorgehen ermöglicht einen dichten Wundverschluss und eine primäre Wundheilung und dadurch sehr geringe postoperative Beschwerden. Vor dem Einbringen des BGTs wurde die Wurzeloberfläche des Zahnes 31 mit EDTA und nachfolgend einem Schmelzmatrixprotein (Emdogain) konditioniert. Nachfolgend wurden Hilfsnähte in den tunnelierten Bereich von 43 nach 31 und von 33 nach 31 stumpf eingebracht, das BGT scharf aufgenommen und die Nähte stumpf durch den Tunnel zurückgeführt. Das BGT wurde über die marginale Inzision an Zahn 31 in den Tunnel eingebracht und konnte durch die Hilfsnähte positioniert werden (Abb. 11). Der Wundverschluss erfolgte ab-

Abb. 5: Präparation eines Spaltlappens im Sinne der modifizierten Tunneltechnik.

Abb. 6: Tunnelpräparation ohne vertikale Entlastungen durch die marginalen Inzisionen.

Abb. 7: Entnahmestelle des BGT im Gaumen durch die Single-Incision-Technique.

Abb. 8: Nahtverschluss des Gaumens.



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

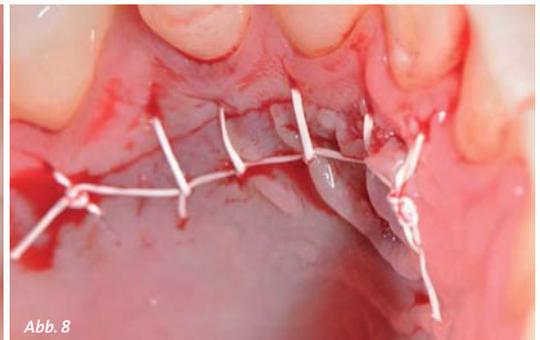


Abb. 8



MULTIDENT

an ARSEUS DENTAL company

Wenn man neu anfängt, hat man die Chance,
von Anfang an alles richtig zu machen.
Fangen Sie damit am besten schon an.
Und vertrauen Sie der Kraft einer persönlichen
Beziehung:

Herzlich willkommen bei Multident,
Ihrem Partner für alles Dentale.

Mit kompetenter Beratung, umfassendem Service
und einem kompletten Lieferprogramm mit
günstigen Preisen extra für Studenten.

Dazu alle Vorteile des Multident
Existenzgründer-Forums.

Alles für Sie – höchst persönlich.



Andreas Lafera, Multident Hannover

Auch eine Geschäftsbeziehung
ist eine Beziehung.

Gibt es irgendeinen Grund,
sich nicht von Anfang an den
besten Partner zu suchen?

Höchst persönlich.

info@multident.de
www.multident.de

**MULTIDENT
Existenzgründer
FORUM**

Beratung | Planung
Begleitung | Kompetenz

Hannover T. 0511 530050 | Berlin T. 030 2829297 | Düsseldorf-Ratingen T. 02102 565980
Göttingen T. 0551 6933630 | Hamburg T. 040 5140040 | Frankfurt/Main T. 069 3400150
Oldenburg T. 0441 93080 | Paderborn T. 05251 16320 | Rostock T. 0381 2008191
Schwerin T. 0385 662022 | Steinbach-Hallenberg T. 0160 97863104



Abb. 9: BGT (Bindegewebestransplantat).

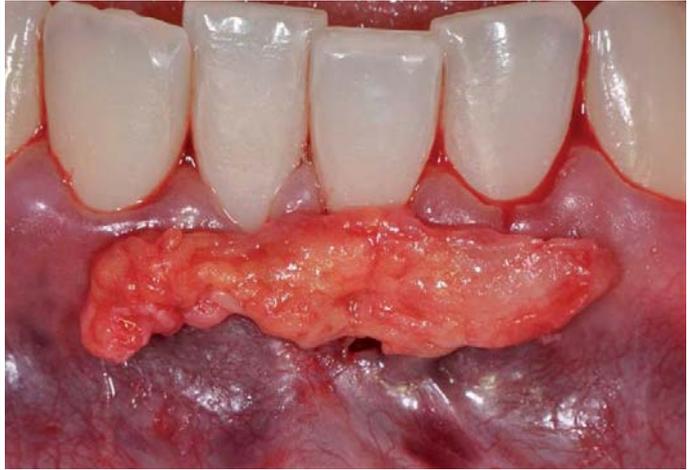


Abb. 10: BGT im Bereich der Unterkieferfront.

schließlich durch Mikronähte, die als Fixations-Positionierungsnähte für das BGT wie für den mobilisierten Lappen dienen. Durch die Anbringung von provisorischen Verblockungen der inzisalen Kontaktbereiche kann der Lappen in einer koronalen Position positioniert und zugleich das BGT fixiert werden (Abb. 12). Wichtig ist hierbei, dass eine sorgfältige Mobilisation der Papillenbereiche stattgefunden hat. Das Bindegewebe wurde als Interpositionstransplantat in den Lappen eingebracht. Es kann somit von der durchbluteten Lappenseite wie auch von der mit Periost bedeckten Knochenfläche allseitig durch Diffusion versorgt werden. Die Gefahr von Nekrosen soll somit minimiert werden. Im Bereich der Rezession wurde das Transplantat nicht vollkommen durch den Lappen bedeckt. Hier erfolgt eine sekundäre Wundheilung und es wird keratinisierte Gingiva gebildet. Unabhängig von der apikalen Breite an keratinisierter

Gingiva im Rezessionsbereich ist es damit möglich, mit der modifizierten Tunneltechnik und einem BGT die Rezession zu decken und eine Verbreiterung der keratinisierten Gingiva durchzuführen. Die freiliegenden BGT-Bereiche dürfen allerdings nicht zu groß sein, da sie nur von lateral und apikal ernährt werden können. Für breitere Rezessionen sollten daher bei ausreichender Gewebedicke laterale Verschiebelapentechniken zur Anwendung kommen. Sechs Monate nach dem Eingriff zeigt sich eine zu ca. 90% gedeckte Rezession und ein entzündungsfreier und für die Patientin gut zu reinigende klinische Situation (Abb. 13 und 14). Das Weichgewebe ist ausreichend dick und es liegen keine Zugkräfte durch Muskeln oder Lippenbändchen vor. Ein bestehender, übermäßiger Protrussionskontakt an der Inzisalkante von Zahn 31 wurde entfernt. Die langfristige Prognose ist als günstig zu erachten. <<<

- Abb. 11: Einbringung des BGT mit Hilfsnähten nach Konditionierung der Wurzeloberfläche mit einem Schmelzmatrixprotein.
- Abb. 12: Nahtverschluss.
- Abb. 13: Heilungsverlauf sechs Monate postoperativ/frontal.
- Abb. 14: Heilungsverlauf sechs Monate postoperativ/lateral.



Abb. 11

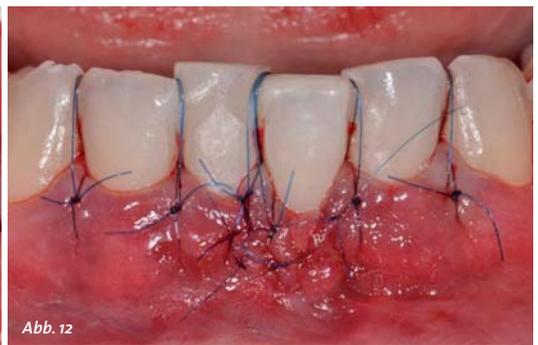


Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14

ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

IHRE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT:
EINZIG UND ALLEIN VON IHREN
PERSÖNLICHEN WÜNSCHEN INSPIRIERT.

Die Premium-Klasse von Ultradent bietet Ihnen Behandlungsplätze, die Sie so individuell konfigurieren können wie Ihr Traumauto. Wir sind eine moderne Dentalmanufaktur, die flexibel nach Ihren Wünschen fertigt. In Deutschland. In überragender Qualität. In hochwertiger Vollendung. Wir sind der erfahrene Partner für den rundum zufriedenen Zahnarzt. Durch höchste Zuverlässigkeit und intuitive Bedienbarkeit. Mit neuesten Technologien & Multimedia. Lassen Sie sich vom universellen Ultradent Premium-Anspruch faszinieren.



Hier finden
Sie Ihre neue
Behandlungseinheit:



www.ultradent.de

ULTRADENT PRODUZIERT UNTER DEUTSCHER LEITUNG AM STANDORT MÜNCHEN. Als Familienbetrieb mit traditionellen Werten und höchster Kompetenz für permanente Innovation.

DIE PREMIUM-BEHANDLUNGSEINHEITEN VON ULTRADENT KOMBINIEREN ÄSTHETIK UND FUNKTION FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE: Die Modelle U 1500 und U 5000 sind die ideale Basis für Ihr persönliches Behandlungskonzept.

DIE PREMIUM-KLASSE VON ULTRADENT PASST PERFEKT IN IHRE PRAXIS? Ihr kompetenter Ansprechpartner im Dental-Fachhandel berät Sie gerne. Wir freuen uns über Ihr Interesse!

FÜLLUNG VS. INLAY

Eine schwierige Entscheidung?

Matthias Hodecker

>>> Ein Patient stellt sich mit einem größeren kariösen Defekt beim Zahnarzt vor. Mit der Bitte um eine Beratung über verschiedene Therapiealternativen haben Zahnärzte einerseits die Funktion, dem Patienten eine unbeeinflusste Wahl des Therapiewegs zu gewähren, andererseits sollten sie dem Patienten eine Leitschiene für die klinisch beste Entscheidung bieten. Und dies möglichst unbeeinflusst von wirtschaftlichen Interessen. Der zahnärztliche Geschäftsalltag könnte jedoch auch so aussehen, dass bei liquiden Patienten die Wahl vorzuziehen ist auf die Versorgung mit einem kostspieligen Inlay fällt.

Doch sind Inlays immer die bessere Wahl? In welchem Fall sollte man von einer Inlayversorgung abraten? Und wann wäre andererseits die Alternative, also die Versorgung mit einem plastischen Füllungsmaterial wie Komposit, fehlindiziert? Um eine grobe Orientierung bieten zu können, welcher Aufwand hinter den beiden Therapiemöglichkeiten steckt und welche Qualität sie besitzen, soll im Folgenden eine Gegenüberstellung zweier ziemlich identischer Fälle mit zwei verschiedenen Behandlungsmethoden vorgestellt werden: Ein Chairside-CEREC-Inlay sowie eine individualisierte Kompositfüllung.

ZEITPLAN

INLAY	FÜLLUNG
Farbwahl, Anästhesie, bMF, Exkavation	Farbwahl, Anästhesie, bMF, Exkavation
Präparation	(Präparation: Anschrägung etc.)
evtl. Unter- und Aufbaufüllung	evtl. Unterfüllung
bMF entfernen	
Farbnahme des Stumpfs	
relative Trockenlegung	Konditionierung
optische Abformung: Pudern, Präparationsabformung, Antagonistenabformung, Okklusionsregistrat (Bukkalaufnahme)	
CAD/CAM-Verfahren	Schichtung und Individualisierung mit Farben
Okklusionsprüfung (Einschleifen)	
Bemalen, Glasur, Sintern	
Anprobe	
bMF	
adhäsives Befestigen (beide Flächen Konditionierung, evtl. Farbkorrektur über Zementfarbe), Lichthärten	Lichthärten (mit Glyceringel)
Zementreste entfernen, Finieren	Ausarbeitung
abschließende Okklusionsprüfung (evtl. Einschleifen, Politur)	Okklusionsprüfung (evtl. Einschleifen), Politur
Fluoridierung	Fluoridierung
ca. 2,5 Stunden	ca. 1 Stunde

1

AUSGANGSBEFUND



AUSGANGSBEFUND

1



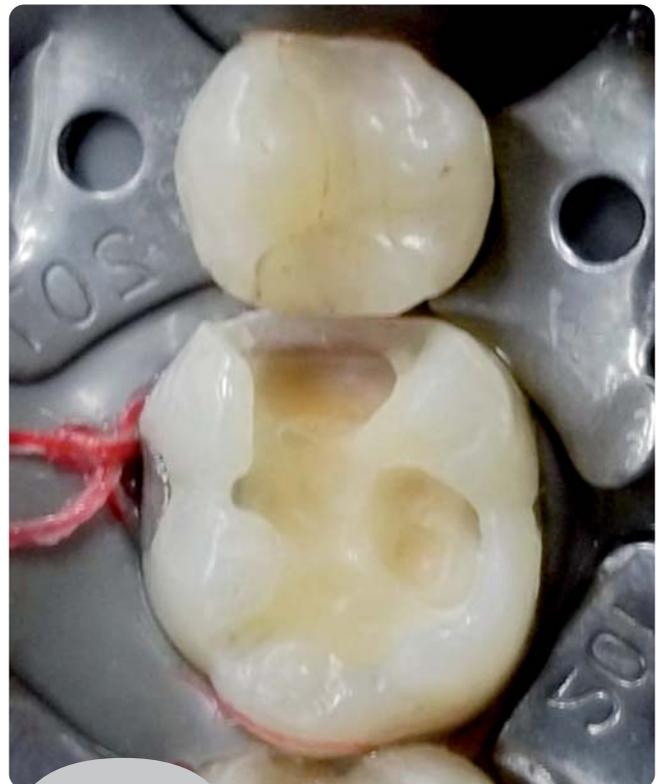
PRÄPARATION



2

Nach der Entfernung der alten Amalgamfüllung zeigte sich mesial eine kariöse Läsion, deshalb wurde die Präparation nach mesial erweitert und ein Kasten angelegt. Leider konnte auch die Crista transversa nicht mehr erhalten werden. Nach palatinal zeigte sich zusätzlich eine Karies, weshalb die Präparation dorthin erweitert werden musste. Am Tuberculum carabelli manifestierte sich eine sondenharte arretierte Karies, welche belassen wurde. Nach der Applikation eines erhärtenden Kalziumhydroxidpräparats wurde mesial und okklusal eine kleine Aufbaufüllung mit Kunststoff erstellt. Anschließend erfolgte das Finieren der Präparation mit einem feinen Diamanten.

PRÄPARATION



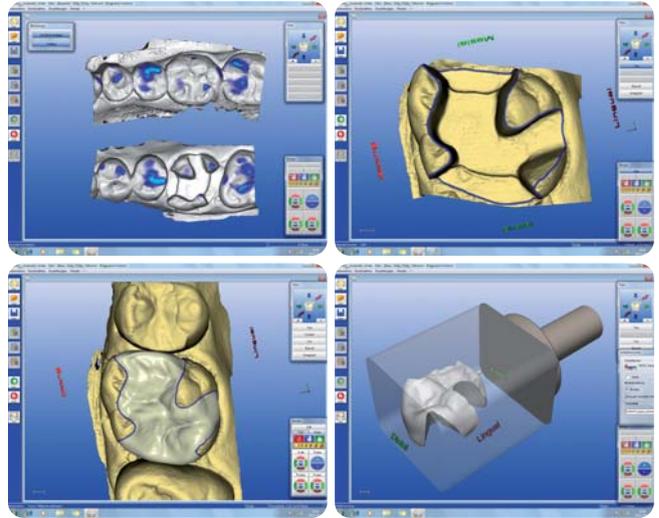
2

Die insuffiziente Amalgamfüllung wurde entfernt und die vorhandene Karies exkaviert. Die Karies reicht tunnelförmig bis zur lingualen Oberfläche des Zahns. Hierbei gelang es mir, durch präzise Exkavation die linguale Wand nicht zu durchtrennen. Die Amalgamfüllung vestibulär wies keinen Kontakt zur okklusalen Füllung auf und wurde im Laufe der Behandlung gesondert ersetzt.

OPTISCHE ABFORMUNG

3

Die Abformung wurde intraoral mit der CEREC® AC-Bluecam durchgeführt. Als Okklusionsregistrator entschied ich mich für die Bukkaltaufnahme. Anhand der virtuellen Darstellung konnten verschiedene Parameter überprüft werden. So lag die geringste Stärke des Inlays an der tiefsten Stelle der Zentralfissur und betrug 1,52 mm. Der gesamte Vorgang dauerte weniger als eine Viertelstunde.



HERSTELLUNG DER RESTAURATION



Für die Herstellung des Inlays kam eine Lithium-Disilikat-Keramik (IPS e.max® Cad, A2LT) zum Einsatz. Nach einem kurzen Schleifprozess (ca. 8 Min.) war das Inlay für die Überprüfung der Passgenauigkeit bereit. Die Okklusion wurde leicht korrigiert und das okklusale Relief mit Diamanten überarbeitet. Der nächste Schritt im Labor war das Bemalen und Glasieren der Restauration. Im Anschluss erfolgte ein Glasurbrand (< 30 Min.). Das fertige Inlay war nach einer erneuten Überprüfung der Passung mit einem K-Silikon und Shimstock-Folie bereit zum definitiven Einsetzen.

4

ADHÄSIVES BEFESTIGEN DER RESTAURATION

5

Das Inlay wurde nach dem Konditionieren mit 5%iger Flusssäure (20 Sekunden) und Silan mit dem vorbereiteten Zahn zusammengefügt (Variolink® II). Die Ränder wurden mit feinem Arkansas überarbeitet und anschließend poliert. Nach der Okklusionskontrolle erfolgte die Fluoridierung.

ENDERGEBNIS



6

PLASTISCHE FÜLLUNG UND INDIVIDUALISIERUNG

3

Nach der Exkavation und dem Finieren der Kavitätenränder wurde der Zahn mit selektiver Schmelzätzung und mit dem Syntac Classic® System konditioniert. Dann erfolgte die schichtweise Füllung des Zahns mit Tetric EvoFlow® und Tetric EvoCeram® der Farbe A2. Nach dem Modellieren der okklusalen Fläche wurde der Zahn mit gezielter Applikation von verschiedenen Farben Tetric Color® individualisiert. Anschließend wurde ein Glycerin-gel zur Verhinderung der Sauerstoffinhibitionsschicht aufgetragen und die Füllung abschließend lichtpolymerisiert. Zuletzt wurde der Zahn fluoridiert. Das Bild zeigt den Zahn nach Abschluss der Ausarbeitung und Okklusionsüberprüfung.

ENDERGEBNIS



4

FAZIT

Mit den modernen Nanofillerkompositen sind relativ abrasionsstabile Versorgungen auch für größere Defekte möglich.^{1,4} Im Vergleich mit einer Inlayversorgung ist die Therapie wesentlich zahnschonender und weniger (zeit-)aufwendig. Um den ästhetischen Ansprüchen gerecht zu werden, ist es möglich, mit der Schichtung verschiedener Kunststoffmassen und dem Einsatz von Farben ein sehr authentisches Ergebnis zu schaffen.

Einzig und allein steht der Kunststoff dem Inlay in der Abrasionsstabilität nach. Wobei auch hier immer öfter propagiert wird, dass gerade der Alterungsprozess einer hochwertigen Kunststofffüllung sehr nahe an dem des Zahns liegt. Somit sind Schliiffacetten auf einer Kunststofffüllung ein Zeichen dafür, dass sie sich ganz natürlich in die Gegebenheiten der Mundhöhle eingliedert, ohne großartigen Einfluss auf das stomatognathe System zu nehmen.

Von der wirtschaftlichen Seite her betrachtet ist das zahnärztliche Honorar für Kunststofffüllungen seit diesem Jahr durch die neue Gebührenordnung noch weiter gefallen. Das sollte jedoch nicht entmutigen, dem Patienten hochwertige Füllungen anzubieten. Dabei lohnt es sich, dass der investierte Fleiß und der Preis für qualitativ einwandfreies Material vom Patienten zusätzlich honoriert wird.

Bei sehr großflächigen Defekten, gerade in der Region des Kauzentrums, sollte man zum Inlay tendieren; wobei hier wie immer auf eine reibungslose Okklusion, auch bei Extrusionsbewegungen, geachtet werden sollte.

Eine Frage, die bisher noch nicht abschließend geklärt wurde, ist, ob Toxizität, die von Kunststoffen ausgehen kann, einen messbaren Einfluss auf die Gesundheit nimmt. Bisher haben sich keine Hinweise auf eine gesundheitsschädliche Wirkung erhärtet.^{2,3}

Lohnt sich der Mehraufwand für Lithium-Disilikat-Keramik im Vergleich zur Feldspatkeramik?

Auf jeden Fall! Als Vorteile sind hier ganz klar geringere Schichtstärken und die Charakterisierung/Glasur im gleichen Schritt mit dem Kristallisierungsbrennvorgang zu nennen. Zudem ist es möglich, die Okklusionsprüfung mit dem Rohling durchzuführen und die entstandenen Risse wieder im Brennvorgang zu verschließen, was das Inlay langlebiger macht.

Generell sind manche Schritte, wie das Bemalen, die Glasur oder der abschließende Glanzbrand, auch mit einem Feldspatkeramikinlay möglich, jedoch entfällt hier einer der wenigen Vorteile: der Zeitgewinn. <<<

INLAY	FÜLLUNG
<ul style="list-style-type: none"> + abrasionsstabiler (Vorteil?) + gute Ästhetik + Chairside-Lösung möglich + biokompatibel 	<ul style="list-style-type: none"> + defektorientierte Präparation + kurze Behandlungsdauer + keine Mindestschichtstärken + niedrige Behandlungskosten + keine Abformung notwendig
<ul style="list-style-type: none"> – großer Substanzabtrag – hohe Behandlungskosten – hohes Maß an technischem Support – (zeit-)aufwendig – Geometrie der Schleifer muss in die Präparation einbezogen werden – Mindestschichtstärken müssen beachtet werden 	<ul style="list-style-type: none"> – weniger abrasionsstabil (Nachteil?) – Polymerisationsschrumpfung – Schichtung, Individualisierung: hoher Aufwand – (Toxizität, Allergisierung?)

¹ DGZMK-Stellungnahme: Direkte Kompositrestaurationen im Seitenzahnbereich – Indikation und Lebensdauer (Hickel, R. et al., 2005)

² ADA Council on Scientific Affairs; ADA Council on Dental Benefit Programs: Statement on posterior resin-based composites. J Am Dent Assoc 129 (1998)

³ ADA Council on Scientific Affairs; Direct and indirect restorative materials. J Am Dent Assoc 143 (2003)

⁴ Manhart, J., Chen H.Y., Hamm, G., Hickel, R.: Review of the clinical survival of direct and indirect restorations in posterior teeth of the permanent dentition. Oper Dent 29 (2004)



BdZM

BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN- STUDENTEN IN DEUTSCHLAND e.V.

Der Verein vertritt die Interessen aller Zahnmedizinstudenten in Deutschland und ist der Dachverband der Fachschaften für Zahnmedizin.

Vorstand

- 1. Vorsitzender:** cand. med. dent. Arthur Heinitz (Uni Göttingen)
- 2. Vorsitzende:** ZÄ Maja Nickoll (Uni Göttingen)
- Kassenwart:** ZÄ Andrea Haack (Uni Kiel)
- Schriftführer:** cand. med. dent. Paul Leonhard Schuh (Uni Witten)

Ziele

- ▶ Aufbau und Förderung demokratischer Grundstrukturen an deutschen Universitäten
- ▶ Austausch fachspezifischer Informationen
- ▶ Verbesserung und Angleichung der Studiensituation an den einzelnen Universitäten
- ▶ Entwicklung und Qualifizierung der studentischen Fachschaftsarbeit
- ▶ Förderung bundeseinheitlicher Studentenbetreuung durch Beratung und Weiterbildung der Studentenvertreter (Workshops etc.)
- ▶ Mitwirkung an der Neugestaltung der Zahnärztlichen Approbationsordnung
- ▶ Förderung der Zusammenarbeit mit standespolitischen Organisationen
- ▶ Mitwirkung in gesundheitspolitischen Belangen
- ▶ Stärkung der öffentlichen Präsenz und Wirksamkeit
- ▶ Aufbau von Kommunikationsstrukturen
- ▶ Zusammenarbeit mit Repräsentanten aus Industrie und Handel

➤ KONTAKT

Bundesverband der
Zahnmedizinstudenten in
Deutschland (BdZM) e.V.
Geschäftsstelle Berlin
Chausseestraße 14
10115 Berlin
Tel.: 030 223208-90
mail@bdzm.de
www.bdzm.de

Spenden-Konto
Kto.-Nr.: 0210955
Deutsche Bank Münster
BLZ: 400 700 80

Presse

Susann Lochthofen · Tel.: 0341 99997640 · E-Mail: s.lochthofen@dentamedica.com

Der Verein ist eingetragen im Vereinsregister
beim Amtsgericht Hamburg VR 15133.



Den ausgefüllten Mitgliedsantrag im Fensterumschlag an:

BdZM e.V.
Chausseestraße 14
10115 Berlin

Bundesverband der
Zahnmedizinstudenten in
Deutschland e.V.

1. Vorsitzender
Arthur Heinitz

Geschäftsstelle
Chausseestraße 14
10115 Berlin

Tel.: 030 223208-90
Fax: 030 223208-91
mail@bdzm.de
www.bdzm.de

MITGLIEDSANTRAG

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft im BdZM (Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.).

PERSÖNLICHE DATEN

Name _____

Vorname _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

Mobil _____

E-Mail _____

Geburtsdatum _____

Fachsemester (für Studenten) _____

Unistandort (für Studenten und Assistenten) _____

Kammer/KZV-Bereich (für Zahnärzte) _____

Hiermit erkläre ich mein Einverständnis zur Speicherung meiner persönlichen Daten.

Datum und Unterschrift _____

Mitgliedschaft für Zahnmedizinstudenten
>> kostenlos

Mitgliedschaft für Assistenten
>> Jahresbeitrag 50,00 €

Mitgliedschaft für Zahnärzte
>> Jahresbeitrag 100,00 €

Mitgliedschaft für sonstige fördernde Mitglieder
>> Jahresbeitrag ab 200,00 €

Ich bin Zahnmedizinstudent oder möchte es werden – meine Mitgliedschaft ist kostenlos

Der Jahresbeitrag wird per nachstehender Einzugsermächtigung beglichen.

Den Jahresbeitrag habe ich überwiesen auf das Spendenkonto des BdZM (Deutsche Bank Münster, Kto.-Nr. 0 210 955, BLZ 400 700 80).

Den Jahresbeitrag habe ich als Scheck beigefügt.

EINZUGSERMÄCHTIGUNG

Hiermit ermächtige ich den Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V. widerruflich, die von mir zu entrichtenden Jahresbeiträge bei Fälligkeit zulasten meines Kontos durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.

Konto-Nr. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

BLZ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Kreditinstitut _____

Kontoinhaber _____
(wenn nicht wie oben angegeben)

Datum und Unterschrift _____

Stempel _____

VOM ZAHNARZT ZUM FACHZAHNARZT

Nach Erlangung der zahnärztlichen Approbation können Zahnärzte in einer mindestens vierjährigen Weiterbildungszeit je nach gewähltem Schwerpunkt die Gebietsbezeichnung Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, Fachzahnarzt für Oralchirurgie, Fachzahnarzt für Parodontologie oder Fachzahnarzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie führen.

Fachzahnarzt für Kieferorthopädie

Die Kieferorthopädie beschäftigt sich mit der Erkennung, Verhütung und Behandlung von Fehlbildungen des Kauorgans, von Zahnstellungs- und Bissanomalien sowie Kieferfehlbildungen, Deformierungen des Kiefers und des Gesichtschädels. Die Weiterbildung auf dem Gebiet der Kieferorthopädie umfasst die Ätiologie und Genese der Gebissfehlbildung, die kieferorthopädische Diagnostik einschließlich kephalometrischer Untersuchungen mittels Fernröntgenaufnahmen sowie die Therapie nach anerkannten Behandlungsmethoden. Nach abgeschlossenem Zahnmedizinstudium kann eine vierjährige Fachzahnarztbildung zum Kieferorthopäden erfolgen. Davon ist ein Jahr allgemein Zahnärztlich abzuleisten. Von der dreijährigen fachspezifischen Weiterbildungszeit müssen zwei Jahre ohne Unterbrechung am Stück in einer kieferorthopädischen Abteilung einer Universitätsklinik oder in einer kieferorthopädischen Praxis abgeleistet werden.

Fachzahnarzt für Oralchirurgie

Das Gebiet umfasst die zahnärztliche Chirurgie einschließlich der Behandlung von Luxationen und Frakturen im Bereich der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (Kieferbruchbehandlung) sowie die entsprechende Diagnostik. Die Weiterbildung vermittelt schwerpunktmäßig folgende Ausbildungsinhalte: Pathologisch-anatomische Grundlagen, Röntgen, Diagnostik, einfache operative Grundlagen der Kieferbruchsicherung, geförderte Assistenz, spezielle und schwierige operative Eingriffe unter Berücksichtigung traumatologischer Gesichtspunkte, Versorgung von Kieferverletzungen. An ein allgemein Zahnärztlich abzuleistendes Jahr schließen sich bei der Weiterbildung zum Facharzt für Oralchirurgie weitere drei Jahre an, die an nicht mehr als zwei Weiterbildungsstätten (Chirurgische Abteilung einer Universität für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, kieferchirurgische Abteilung eines Krankenhauses oder oral-

chirurgische Praxis) abgeleistet werden soll.

Zahnarzt für Öffentliches Gesundheitswesen

Die Anerkennung für das Gebiet „Öffentliches Gesundheitswesen“ wird aufgrund des Zeugnisses über das Bestehen der Prüfung an einer Akademie für Öffentliches Gesundheitswesen von der zuständigen Berufsvertretung erteilt.

Fachzahnarzt für Parodontologie

Die Parodontologie ist der Bereich der Zahnheilkunde, der sich mit der Prävention, Therapie und Nachsorge von parodontalen, mukogingivalen und periimplantären Erkrankungen befasst. Eine Weiterbildung zum Fachzahnarzt für Parodontologie ist ausschließlich im Raum Westfalen-Lippe, also an der Universitätsklinik Münster, möglich. Sie umfasst ein allgemein Zahnärztliches Jahr sowie eine dreijährige Fachzahnarztbildung, von der maximal zwei Jahre Berufserfahrung in einer parodontologisch orientierten Praxis mit Weiterbildungserlaubnis angerechnet werden können. Erfolgt die Weiterbildung in einer Hochschulklinik, so können drei Jahre angerechnet werden.

Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie

Die Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie ist eine ärztliche Fachrichtung, die für die Prävention, Therapie und Nachsorge sowie für die funktionelle und ästhetische Rehabilitation von Erkrankungen, Verletzungen und Fehlbildungen zuständig ist. Für die Weiterbildung ist eine Doppelapprobation in Human- und Zahnmedizin Grundvoraussetzung. Danach schließt sich die fünfjährige Facharztbildung an, von der drei Jahre in stationärem Dienst absolviert werden müssen. Wird neben dem OP-Katalog eine weitere Anzahl plastisch-chirurgischer Operationen durchgeführt, kann auf diesem Wege auch die Zusatzbezeichnung „und Plastische Gesichtschirurgie“ erlangt werden. <<<

INFO

Die Musterweiterbildungsordnung der Bundeszahnärztekammer, die als Grundlage der Weiterbildungsordnungen der Zahnärztekammern der einzelnen Länder dient, finden Sie hier: http://www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/za/ZaeBA/Musterweiterbildungsordnung_BZAEK.pdf



Mehr Sicherheit bei der Kariesdetektion



Die W&H News App – kostenlos auf
Ihr iPhone, iPad, Android, iPod Touch.

Karies anders sehen: Die Beleuchtung eröffneter Kavitäten mit der Proface Lichtsonde macht kariös infiziertes Dentin direkt sichtbar. Diese innovative Methode unterstützt Sie beim selektiven, minimalinvasiven Exkavieren und minimiert das Risiko eines Kariesrezidiven!

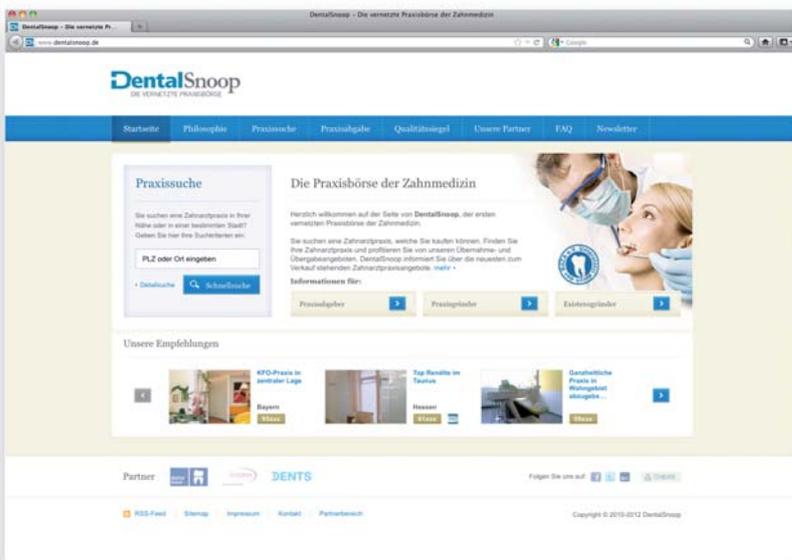
W&H Deutschland, t 08682/8967-0 wh.com



prof^oface

MEDIALE INNOVATIONEN IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Leif Timmermeister



>>> Begriffe wie „Social Media“, „Social Networks“, „Social Media Marketing“ und „Neue Medien“ sausen um uns herum, ohne dass wir wirklich genau wissen, was sie bedeuten oder sie exakt voneinander abgrenzen können. Was meinen denn eigentlich die Begriffe, die in aller Munde sind? Zunächst sollte man sich klarmachen, dass es sich bei dem sehr allgemeinen Begriff „Neue Medien“ um eine dynamische Bezeichnung handelt, denn was vor 20 Jahren noch neu war, ist es heute schon lange nicht mehr. War der Fernseher in der Mitte des letzten Jahrhunderts noch der Höhepunkt der technisch-medialen Entwicklung, käme wohl heute keiner mehr auf die Idee, diese Erfindung als „neu“ zu bezeichnen. Hinzu kommt, dass der Begriff „Medium“ schlicht etwas Vermittelndes meint – was diese Funktion in unser aller Augen übernehmen kann, wandelt sich inzwischen ständig. Der Begriff Medium ist längst nicht mehr beschränkt auf die Zeitung, das Radio, den Fernseher oder das Internet im Allgemeinen. Fakt ist jedoch, dass ein Medium auch die alltägliche Arbeit in einer Zahnarztpraxis erleichtern und unterstützen kann, vor allem aber bei der Existenzgründung junger Zahnmediziner kaum mehr wegzudenken ist.

Praxisorganisator Computer

Eine Zahnarztpraxis ist heute kaum noch ohne einen Computer denkbar, doch welche Bereiche mittels der elektronischen Datenverarbeitung unterstützt werden können, ist oftmals nicht zur Gänze bekannt. Es gibt inzwischen zahlreiche Softwarelösungen für die Gebiete Patientenverwaltung, Abrechnung, Dokumentation, QM und vieles mehr. Das Stichwort „kartekartenlose Praxis“ weist dabei direkt in die Zukunft. Wer sich für die immer feiner abgestimmten Softwarelösungen interessiert, sollte genauestens recherchieren und auch nicht davor zurückschrecken, einen Fachmann zurate zu ziehen. Intelligente Programme können eine große Effizienzsteigerung bedeuten und die Arbeit für alle Mitarbeiter erleichtern – wenn sie denn richtig beherrscht werden. Deshalb sollte man immer genau abwägen, bevor man die teilweise sehr hohen Investitionen in hilfreiche Computerprogramme tätigt. Denn eine Software ist nur so gut, wie der- oder diejenige, der sie bedient. Das bedeutet: Zeitaufwendige und kostenintensive Einführungen sollten eingeplant werden und das nicht nur für eine Person – sonst ist das Chaos vorprogrammiert.

Das World Wide Web – Fluch oder Segen?

Das Internet ist als alltägliches Recherchemittel gar nicht mehr wegzudenken und lässt sich als Serviceleitung für Patienten sehr gut nutzen – sei es der Weg zum nächsten Termin, Taxibestellungen, Apothekenöffnungszeiten oder dergleichen mehr. Auch für interne Belange ist der Kommunikationsweg E-Mail inzwischen Mittel erster Wahl. Allerdings birgt das Internet teilweise unseriöse Wissensquellen in sich und ist ein schlichter Zeitfresser – jeder, der viel Zeit am Computer verbringt, weiß: das Internet klaut Zeit!

Eine Praxiswebsite als Patientenkommunikation 2.0

Eine eigene Praxiswebsite gehört heutzutage zum guten Ton eines erfolgreichen Praxismarketings. Dabei werden inzwischen hohe Ansprüche an Gestaltung, Inhalt und Service gestellt. Das heißt: eine sim-

ple Seite mit einem Bild der Praxis und Angabe der Kontaktdaten reicht längst nicht mehr aus. Neben dem Behandlungsspektrum und Impressionen aus der Praxis bieten Websites die ideale Gelegenheit für mehr Transparenz zu sorgen. Außerdem sollte die Seite grundsätzlich von einem deutlich erkennbaren Servicegedanken geprägt sein – Kontaktdaten, Anfahrt und wichtige Informationen zu Besonderheiten der Praxis sollten schnell und einfach zu finden sein, E-Mails schnell und kompetent beantwortet werden. Ein zusätzliches Highlight sind aktuelle Neuigkeiten zu Aktionen, Angeboten, neuen Teammitgliedern etc. – werden solche Informationen regelmäßig gepflegt, haben auch die „Stammpatienten“ einer Praxis einen guten Grund, immer wieder einmal vorbeizuschauen. Diese Anforderungen an eine eigene Praxiswebsite zeigen: Dieses Vorhaben sollte professionell angegangen und Verantwortlichkeiten klar benannt werden.

Touch it!

Eine sehr angesagte Variante sind Tablet-Computer, dessen bekanntester Vertreter, das iPad, vor einiger Zeit für Furore sorgte und als Zukunftsmedium schlechthin gepriesen wurde. Diese Erwartungen konnten die Tablet-Computer zwar nicht komplett erfüllen, auf dem Vormarsch befinden sie sich dennoch. Auch in der Praxis können sie äußerst sinnvoll eingesetzt werden – beispielsweise als Hilfsmittel zur Patientenbetreuung. Ein animierter Implantataufbau lässt sich auf einem Tablet-Computer leicht und schnell zeigen, ohne dass der Patient die Behandlungseinheit verlassen muss. Vor allem sollte man den Effekt der Interaktion nicht unterschätzen – ein Patient, der den Tablet-Computer in der eigenen Hand hält und intuitiv bedient, fühlt sich mehr ins Geschehen eingebunden als ein Patient, der auf einen weit entfernten Bildschirm starrt oder gar auf Abbildungen.

Ist Social Media für die Zahnarztpraxis geeignet?

Das Thema Social Media und soziale Netzwerke, allen voran Facebook, ist sicherlich das präsenteste der vergangenen zwei Jahre. Die Idee, solche sozialen Netzwerke auch für unternehmerische Zwecke zu nutzen, hat inzwischen zahlreiche erfolgreiche Nachahmer gefunden und so verschließen sich auch viele Zahnarztpraxen, die sich als Unternehmen begreifen, zunehmend nicht mehr vor dieser Art von Medium. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Die Zielgruppe kann selbst ausgewählt und direkt angesprochen werden. Zudem können die „Fans“ der Zahnarztpraxis mittelbar reagieren und ihrer Zustimmung über den berühmten „Like-Button“ Ausdruck verleihen. Allerdings sollte man zu bedenken geben, dass die Präsenz einer Zahnarztpraxis auf Facebook durch die direkte Vernetzung mit den Patienten den erst kürzlich in schwere Kritik geratenen Ärztebewertungsportalen nicht

unähnlich ist. Denn grundsätzlich kann jedes Mitglied des sozialen Netzwerkes eine öffentliche Kritik posten. Auch die Themen Datenschutz und Urheberrecht müssen immer noch kritisch betrachtet werden – denn jeder Nutzer räumt Facebook die uneingeschränkten Nutzungsrechte an sämtlichen Inhalten auf seiner Seite ein. Hinzu kommt: Nur ein intensiv gepflegter Facebook-Account ist ein sinnvoller Account. Wer sich also für dieses Thema interessiert, sollte vorweg genau festlegen: Was möchte ich wie kommunizieren?

Vernetzung zur Praxissuche nutzen – mit der Praxisbörse der Zahnmedizin

Gerade die Suche nach der idealen Niederlassungsform stellt für junge Zahnmediziner in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit eine große Herausforderung dar. Das Dickicht an Angeboten will überlegt und effizient durchkämmt werden, die Suche soll schnell und einfach sein und dennoch Qualität garantieren. DentalSnoop, die erste crossmediale Plattform für Praxisabgeber und -suchende, beschreitet deshalb neue Wege für seine Nutzer. Die Praxisbörse der Zahnmedizin hilft, Praxen zu kaufen, die Nachfolge zu regeln und den Praxiswert zu ermitteln. Die Online-Praxisbörse nutzt dabei die Möglichkeiten der Vernetzung mit branchenführenden Internetportalen und Communities wie zahnportal.de, DENTS.de, dentapress.de, zwf-online.info, zahnigroups und ALUMNIGROUPS. Unter der Schirmherrschaft des Bundesverbandes zahnmedizinischer Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) leistet die vernetzte Praxisbörse einen innovativen Beitrag, die Ansprüche zahnmedizinischer Existenzgründer zu erfüllen. Nach einem Soft-Launch anlässlich ihres einjährigen Bestehens geht die Praxisbörse nun mit einer verbesserten Suche und einer vereinfachten Handhabung in ihr zweites Lebensjahr, um die Wünsche seiner User noch zielgerichteter und effektiver zu erfüllen. Durch die Optimierung der zentralen Suchfunktion und den Abbau von Hürden kann sich der interessierte Nutzer schnell und zuverlässig über den Praxenmarkt in seiner Umgebung informieren sowie unkompliziert Kontakt zu den betreuenden Maklern für weitere Informationen aufnehmen. Ein effektives Redaktionssystem garantiert zudem die Qualität der Inserate. Einfach reinklicken und die richtige Praxis finden unter: www.dentalsnoop.de.

Fazit: Neue Medien nutzen, aber mit Bedacht

Neue Medien in die Arbeit einer Zahnarztpraxis zu integrieren ist auf jeden Fall nützlich und in einigen Fällen unumgänglich. Dennoch sollte die Nutzung immer genau abgewogen sein und erst nach intensiver Recherche erfolgen – schließlich sollten Werte wie Verbindlichkeit, Vertrauen und persönliche Kommunikation immer im Vordergrund stehen. <<<

TEST-ANGEBOT FÜR JUNGE ZAHNÄRZTE

InteraDent bietet dir:

Leistungsstärke

Verlässlichkeit

super Rabatte

dentale Kompetenz



>>> Kennst du eigentlich InteraDent? Das ist ein Dentallabor mit Sitz in Lübeck, welches sich seit fast 30 Jahren auf hochwertigen und bezahlbaren Auslandszahnersatz spezialisiert hat. Mitte der 1980er-Jahre hatte der damalige Geschäftsführer die Idee, ein Labor im Ausland zu eröffnen und so dank dieser „verlängerten Werkbank“ aufgrund niedriger Betriebs- und Nebenkosten den Zahnersatz wesentlich günstiger anbieten zu können. Und dieser innovative Gedanke hat große Bestätigung gefunden, denn mehr als 2.000 Zahnarztpraxen lassen jährlich über 50.000 Arbeiten bei InteraDent fertigen. Neben dem Hauptsitz in Lübeck gibt es das eigene Labor in Manila sowie drei Servicelabors in Berlin, Leipzig und Chemnitz. Insgesamt sind an all diesen Standorten über 450 qualifizierte Fachkräfte beschäftigt.

Wie funktioniert?

Die gesamte Arbeitsvorbereitung wie Planung, Ausführung und Vermessung von Modellgussarbeiten, das Ausgießen der Abformungen, die Zahnauswahl für Prothesen sowie die Endkontrolle der Arbeitsunterlagen vor der Weiterverarbeitung in Manila erfolgt ausschließlich im Zentrallabor in Lübeck. Täglich treten rund 350 in Lübeck vorbereitete Arbeiten eine Reise von circa 10.000 Kilometern an und werden in der philippinischen Hauptstadt fertiggestellt. Die zur Herstellung benötigten Materialien legen den gleichen Weg zurück. Sämtliche Werkstoffe werden ausschließlich vom Zentrallabor in Lübeck eingekauft und entsprechen den für die CE-Kennzeichnung relevanten Vorschriften sowie den ISO-Normen. Eines der Hauptanliegen des Unternehmens war es von Anfang an, sich durch faire Arbeitsbedingungen deutlich von anderen Unternehmen zu unterscheiden. Deshalb absolvieren die philippinischen Mitarbeiter eine fundierte Ausbildung und Einarbeitung durch deutsche Zahntechnikermeister. Zudem liegt die Gehaltsstruktur in Manila über dem Durchschnitt vergleichbarer Arbeitsleistungen. Mit asiatischer Geschicklichkeit und höchster Spezialisierung wird ästhetischer Zahnersatz nach deutschen Qualitätsstandards gefertigt. Kurz gesagt: Deine Patienten erhalten die

gleiche Qualität, in der auch ein ortsansässiger Zahntechniker die Arbeit anfertigen würde – allerdings mit einem Preisvorteil von bis zu 50 Prozent.

Warum solltest du deinen Patienten Zahnersatz von InteraDent anbieten?

Weil nicht nur dein Patient davon profitiert, sondern auch du selbst, denn der Zahnersatz von InteraDent schafft finanziellen Spielraum. Spürt die Zahnärzteschaft aktuell häufig den Rückgang der Anzahl an tatsächlich abgerechneten Heil- und Kostenplänen, kannst du deinen Patienten durch Zahnersatz von InteraDent ein günstiges Alternativangebot präsentieren. So kann er durch die Ersparnis in weitere Privatleistungen wie z.B. Zahnreinigungen investieren. Auch höherwertige Versorgungen werden dadurch erschwinglich. Und das wiederum wirkt sich positiv auf den wirtschaftlichen Erfolg deiner Praxis aus. Auch der psychologische Aspekt hinsichtlich der Patientenbindung ist nicht zu verachten. Der Patient fühlt sich in seinen Bedürfnissen ernst genommen, kompetent beraten und kommt wieder. Und damit hast du ganz nebenbei auch bedeutende Grundsteine für einen erfolgreichen Praxiseinstieg gelegt.

Neugierig geworden?

Dann zögere nicht lang und probier es einfach aus! Denn wenn du ein junger Zahnarzt bist und gerade die zahnmedizinische Karriereleiter zu erklimmen beginnst, hat InteraDent genau das richtige Einstiegsangebot für dich parat: 5 Rabattgutscheine für 5 Probearbeiten mit Vergünstigungen zwischen 5 und 25 Prozent. Um dir das Gutscheinpaket zu sichern,



musst du einfach nur eine E-Mail mit deinen Kontaktdaten an InteraDent senden – bist du unter den ersten 20 Rückmeldungen, erhältst du die Rabattcoupons. Diese kannst du dann den entsprechenden Aufträgen deiner Wahl beilegen und schon gibts den jeweiligen Rabatt auf den Leistungsumsatz. Kombinationszahnersatz, Implantatarbeit, Vollkeramik, Einzelkrone und Vollprothese – du hast die Qual der Wahl und kannst dich munter durch das Leistungsportfolio des Lübecker Dentalspezialisten testen. Die 5 Rabattgutscheine sind bis zum 31.12.2012 gültig – also nichts wie ran an den PC und Gutscheine sichern! <<<

➤ KONTAKT

InteraDent Zahntechnik GmbH
Roggenhorster Str. 7
23556 Lübeck
Tel.: 0451 87985-0
E-Mail: info@interadent.de
www.interadent.de



TESTEN SIE UNS!
25% Rabatt auf einen
Kombinationszahnersatz.

Preis. Wert. Fair.
InteraDent

25%

RABATTGUTSCHEIN*

Legen Sie diesen Gutschein dem Auftrag für einen **Kombinationszahnersatz** Ihrer Wahl bei und Sie erhalten 25% Rabatt auf den Leistungsumsatz!

* Der Rabattgutschein ist bis zum 31.12.2012 gültig.

ARBEITEN MIT UND FÜR ZAHNMEDIZINER



>>> Zahnärzte sind es gewohnt, dass ihnen eine riesige Fülle an Arbeitsmaterialien zur Verfügung steht. Sie müssen sich keine großartigen Gedanken über deren Entstehungsprozess machen, für sie zählt nur die Qualität und Verlässlichkeit. Klar, denn schließlich ist es ihre Aufgabe, mit den ihnen zur Verfügung stehenden Instrumenten beste Arbeit für die Mundgesundheit ihrer Patienten zu leisten.

Doch dafür – und das merkt jeder Zahni schon im Studium – braucht es auch beste Arbeitsmittel. Das österreichische Traditionsunternehmen W&H steht seit über 120 Jahren für beste Qualität, ist ein führender Hersteller von Dentalinstrumenten, die in der Restauration & Prothetik, Prophylaxe & Parodontologie, Endodontie, Oralchirurgie & Implantologie, Sterilisation & Pflege sowie im Dentallabor verwendet werden. Die Mitarbeiter von W&H arbeiten täglich daran, die bestmöglichen Behandlungsinstrumente für Zahnmediziner herzustellen.

Doch wie sieht die tägliche Arbeit in einem so verantwortungsvollen Beruf eigentlich genau aus? Eine Frage, die es sich zu stellen lohnt, denn ohne die Leistung jedes Einzelnen könnten die hohen Standards der heutigen modernen Zahnmedizin nur schwer erfüllt werden.

W&H zählt zu den wichtigsten Arbeitgebern im gesamten Bundesland Salzburg und bekennt sich ganz klar zum Standort: Die Fachkräfte des regionalen Arbeitsmarktes und die gewachsene Struktur vor Ort tragen wesentlich zur hohen Qualität der W&H Produkte bei – ein Prinzip, auf das W&H bereits seit vielen Jahren setzt. W&H legt Wert darauf, als gesunder Arbeitgeber weiter zu wachsen: profitabel, so-

zial, dauerhaft und in Familienbesitz. Ständige interne und externe Aus- und Weiterbildung sind wichtige Bestandteile der Firmenphilosophie und gehören hier wirklich zum Berufsalltag. Denn nur aktuelles Know-how ist für das Unternehmen eine Garantie, seine Produkte beständig weiterentwickeln zu können.

Wer jedoch denkt, dass W&H als klassisches Familienunternehmen nur auf Regionalität setzt, der irrt. Hier ein paar Zahlen und Fakten rund um das Unternehmen: W&H beschäftigt rund 970 Mitarbeiter. 95 Prozent der Erzeugnisse werden in über 90 Länder der Erde exportiert und W&H garantiert dort auch überall Serviceberatung.

„Miteinander ziehen an einem Strang, in die gleiche Richtung“ heißt eine Devise von W&H. Wie das Prinzip der Dentalfamilie in der täglichen Arbeit umgesetzt wird, lässt sich am besten nachvollziehen, wenn man die Mitarbeiter direkt fragt. In den zwei folgenden Interviews berichten eine Auszubildende und ein Mitarbeiter der Betriebsleitung, beide tätig im Dentalwerk in Bürmoos nahe Salzburg, wie ihre tägliche Arbeit aussieht, wie sie zum Unternehmen kamen und was sie motiviert, täglich an der Entwicklung für eine moderne Zahnmedizin zu arbeiten. <<<



interview mit Johann Fersterer, Betriebsleiter bei W&H, & Christina Pfaffinger, kaufmännische Auszubildende bei W&H

Wie lange sind Sie bei W&H beschäftigt und welchen Beruf üben Sie im Unternehmen aus?

Fersterer: Vor gut 30 Jahren habe ich als Lehrling begonnen und bin nun in der Betriebsleitung tätig.

Pfaffinger: Ich bin seit September 2009 bei W&H beschäftigt und erlerne den Beruf der Industriekauffrau, bin jetzt also schon im 3. Lehrjahr.

Warum haben Sie sich für W&H als Arbeitgeber entschieden?

Fersterer: Schon damals war W&H der begehrteste Arbeitgeber in der Region. Die Lehrlingsausbildung hatte einen hohen Stellenwert, dazu wurden einem gute berufliche Entwicklungsmöglichkeiten geboten. Der letzte Anstoß kam von meinem Vater, er sagte: „Das ist eine gute Firma, da gehst du hin!“

Pfaffinger: W&H ist ein großer und sehr bekannter Arbeitgeber in unserer Region. Ich habe vorher nur Positives über das Unternehmen gehört. Da für mich eine gute Ausbildung im Vordergrund stand, war es logisch, mich bei W&H zu bewerben. Hinzu kommt, dass ich das Glück habe, einen sehr kurzen Arbeitsweg zu haben.

Was schätzen Sie an W&H als Arbeitgeber?

Fersterer: Wir haben ein sehr offenes Betriebsklima und eine hoch entwickelte Betriebskultur. Jeder ist aufgefordert, seine Gedanken einzubringen. Innerhalb der Teamautonomie können wir uns selbst organisieren und unsere Arbeitszeit selbst einteilen. W&H schaut auf seine Mitarbeiter und lässt sie am Erfolg teilhaben. Wir haben eine optimale Infrastruktur und beste Betriebsstätten zur Verfügung.

Pfaffinger: An W&H schätze ich sehr die sehr gute Ausbildung. Man legt Wert auf die Qualität der Arbeit und möchte, dass ich möglichst viel lerne. Außerdem gefällt mir die „soziale Ader“ des Unternehmens.

Welche Aufgaben haben Sie bei W&H?

Fersterer: Meine Haupttätigkeit ist das Beauftragen von unterschiedlichen Projekten. Das reicht von Entwicklungsprojekten bis hin zu organisatorischen Anpassungen oder Prozessgestaltungen. Ich leite die Sparte Orale Chirurgie und bin direkte Führungskraft von 22 Mitarbeitern. Von der Geschäftsleitung werde ich in strategische Aufgaben eingebunden.

Pfaffinger: Da ich Lehrling bin, lerne ich verschiedenste Abteilungen kennen. Dazu gehören Verkauf, Einkauf, Rechnungswesen und Marketing. Deshalb ändern sich natürlich die Aufgaben je nach Abteilung. Im Verkauf stelle ich beispielsweise Rechnungen aus, erstelle Angebote aber auch Mahnungen, bereite Sendungen vor oder mache die Ablage. Im Einkauf konnte ich an Montagen mitwirken, den Wareneingang und die Warenaufteilung beaufsichtigen, Bestellungen annehmen oder Angebote anfordern.



Johann Fersterer, Betriebsleiter bei W&H



Christina Pfaffinger, kaufmännische Auszubildende bei W&H

Wie sieht ein ganz normaler Arbeitsalltag bei Ihnen aus?

Fersterer: Vorwiegend besteht mein Tag aus vielen Besprechungen und Terminen. Ich stimme mich vor allem mit der Produktionsleitung, der Entwicklung und dem Produktmanagement ab. Wir gehen die wichtigsten Kennzahlen durch und entscheiden, wo korrigierend eingegriffen wird. Wichtige Termine sind auch Projektmeilensteine und strategische Abstimmungen mit der Geschäftsleitung.

Pfaffinger: Derzeit bin ich in der Abteilung Rechnungswesen. Dort starte ich mit den täglichen Bankbuchungen, gehe dann zu sämtlichen Aufgaben, die zu Kreditkarten gehören, über, mache die Ablage und betreue den E-Mail-Verkehr mit Kunden.

Was haben Sie in Ihrer Zeit bei W&H gelernt? Worauf wird besonders Wert gelegt?

Fersterer: Qualität steht ganz oben und dabei sind alle Mitarbeiter gefordert. Bei Veränderungen ist es sehr wichtig, die Mitarbeiter dort abzuholen, wo sie gerade stehen, nach dem Motto „Betroffene zu Beteiligten machen“.

Pfaffinger: Positiv für mich ist, dass man als Lehrling mehrere Abteilungen kennenlernt. Dadurch kann ich gut einschätzen, welche Arbeiten mir wirklich Spaß machen. Bei W&H wird besonders viel Wert darauf gelegt, dass man sich immer freundlich und hilfsbereit begegnet. Ich habe hier bisher zudem gelernt, immer mein Bestes zu geben – ein Prinzip, das W&H sehr fördert.

Welche Wünsche haben Sie für Ihre berufliche Zukunft bei W&H?

Fersterer: Im Herbst wechsle ich innerhalb der Firma und fokussiere mich wieder mehr auf den Entwicklungsprozess, der mir sehr am Herzen liegt. Ich wünsche mir, zusammen mit den Entwicklungsteams die Innovationsleistung von W&H weiter zu steigern.

Pfaffinger: Meine berufliche Zukunft wünsche ich mir so: Ich möchte in einer Abteilung arbeiten, in der mir die Arbeit viel Spaß macht, und gleichzeitig die Gelegenheiten bei W&H nutzen, mich fortzubilden, um meine Aufstiegschancen zu steigern.

SOMMER-BuFaTa 2012

in Regensburg bei 30° und Sonnenschein



>>> Vom 15. bis 17. Juni war es wieder soweit. Die Fachschaften der Zahnmedizinierenden trafen sich in Regensburg zur Bundesfachschaftstagung. Ins schönste Bayern und in die altherwürdige Stadt, die sich malerisch an die Donau schmiegt, kamen zahlreiche Vertreter aus den Uni-Standorten im ganzen Land und konnten sich an einem bunten Programm bei super Atmosphäre erfreuen, miteinander diskutieren, sich austauschen und natürlich auch feiern.

Freitagabend ging es mit dem Abendessen und der Get-together-Party in der Jalapeños Eventlocation los.

Hier wurde gut gegessen und dann richtig bis in die Nacht gefeiert. Und auch wenn, wie bei jeder BuFaTa, die eine oder andere Fachschaft, behindert durch Staus und andere Widrigkeiten, Regensburg erst spät erreichte, konnte am Samstagmorgen die erfreuliche Zahl von Vertretern aus 20 Uni-Standorten, die den Weg nach Regensburg gefunden hatten, bilanziert werden.

Das Programm begann mit der Begrüßung und einem Grußwort des Dekans Prof. Torsten E. Reichert, der sich sehr erfreut über

die vielen anwesenden Gäste zeigte und einige Sätze über die Herausforderungen in und für die Lehre zurzeit und in Zukunft an die Zuhörer richtete.

Danach folgte die traditionelle Aussprache der Fachschaften. Vorab wurde jedoch in beeindruckender Geschwindigkeit der Ausrichter der Winter-BuFaTa 2013 ermittelt – es ist Göttingen. Die Aussprache begann dann mit der Fachschaft Münster, den Ausrichtern der nächsten BuFaTa, die vom 23. bis 25. November 2012 in Münster stattfindet. Münster präsentierte sich in einem amüsanten Kurzfilm noch einmal und lud alle herzlich ein, sich ab sofort auf der Fachschaftswebseite anzumelden.

Dann folgten, wie gewohnt, die einzelnen anwesenden Fachschaften in alphabetischer Reihenfolge und präsentierten kurz ihre Uni und die im Vorfeld abgefragten Punkte wie den Zustand der Betreuung, der integrierten Kurse oder sonstige Probleme.

Nach der Mittagspause und dem Besuch der vielseitigen und informativen Dentalausstellung ging es dann mit den Workshops, Vorträgen und Arbeitsgruppen im Block I weiter. Hier konnten neben dem



© ArTono

© Marius Rose



Heraeus Kulzer Abformungs- und DMG Kariesinfiltrations-Workshop, Vorträge zum Thema Existenzgründung oder Sensibilität (GlaxoSmithKline) sowie die Arbeitsgruppen des BdZM oder des ZAD besucht werden.

Im Anschluss fand die, wie immer spannende, Präp-Olympiade statt und wurde mit einem Sieg der Uni Freiburg, gefolgt auf den Plätzen 2 und 3 von Ulm und Heidelberg, entschieden.

Block II schloss sich dann nach einer Kaffeepause an und bot noch einmal interessante Themen, wie unter anderem auch die Arbeitsgruppe zur **dentalfresh** und zum zahnportal oder dem Workshop Implantate von DENTSPLY.

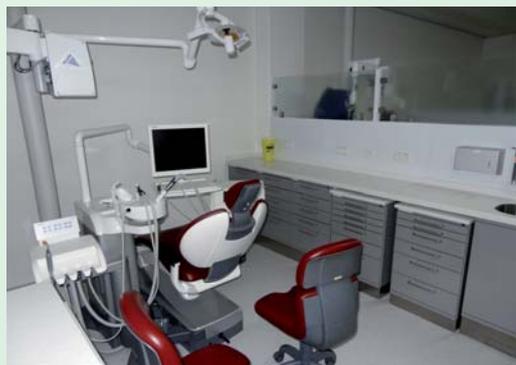
Den krönenden Abschluss des Tagesprogramms bildeten dann noch drei Vorträge der Direktoren. Prof. Handel sprach über „Rechtsfälle in der Prothetik“, Prof. Reichert über „Sigmund Freud und Zahnmedizin?!“ und Prof. Schmalz über „Regenerative Zahnmedizin:

Züchten von Zähnen“. Damit schloss ein interessanter Tag und die Vorfreude auf den Abend steigerte sich zusehends.

Weiter ging es mit dem Abendessen im historischen Haus Heuport direkt gegenüber des Regensburger Doms. Und danach kamen auch wieder die Partyfreunde auf ihre Kosten, als es ab 22.30 Uhr zur Open-End Kristall-Party ging. Hier wurde gefeiert und getanzt bis in den frühen Morgen.

Und zum Ausklang einer bayerischen BuFaTa ging es am Sonntagmorgen noch zum traditionellen Weißwurstfrühstück ins Fürstliche Brauhaus, wo sich noch einmal alle Teilnehmer vor der Heimreise zünftig stärken konnten.

Alles in allem eine schöne Bundesfachschaftstagung, vielen Dank an die Regensburger Fachschaft für die Organisation. Ein Wiedersehen gibt es dann zur diesjährigen Winter-BuFaTa vom 23. bis 25. November 2012 in Münster. <<<



KaVo's ERSTE

BUNDESFACHSCHAFTSTAGUNG



direkten Kontakt zum zahnmedizinischen Nachwuchs zu suchen und zu finden.

Im Juni zur Sommer-BuFaTa 2012 in Regensburg war es dann soweit. BuFaTa-Neuling KaVo präsentierte sich in der angeschlossenen Dentalausstellung mit einer Auswahl aus dem Produktbereich der Instrumente und Geräte den interessierten Studierenden und stieß auf durchweg positive Resonanz. Die gut besuchte Veranstaltung in der erst kürzlich wiedereröffneten Zahnklinik war insgesamt ein schöner Rahmen für diesen wichtigen Schritt KaVo's zu einem wachsenden und kontinuierlichen Engagement für Zahnmedizinstudenten auf zielgerichtetem und persönlichem Weg.

Für etablierte Unternehmen wie KaVo hat die junge Generation einen ganz besonderen Stellenwert, deshalb liegt ihnen die Unterstützung dieser besonders am Herzen. Als Sponsor an einer Bundesfachschaftstagung mitzuwirken, ist ein wichtiger Beitrag, die



>>> Kaum ein Zahnmedizinstudent hat nicht schon einmal von Hand- und Winkelstücken oder Behandlungseinheiten der Firma KaVo aus Biberach gehört. Mit diesen Produkten arbeiten viele Zahnärzte und auch im Studium kommen die Studenten vielerorts bereits damit in Berührung.

Das Unternehmen bemüht sich auch in anderen Bereichen schon immer um die junge Generation der Zahnmediziner, ob bei der Unterstützung zur Existenzgründung oder in der Zusammenarbeit mit den Universitäten.

Da lag es nun nah, sich auch einmal bei einer Bundesfachschaftstagung zu engagieren und so noch mehr

se für die Zahnmedizinierenden in Deutschland wichtige Zusammenkunft zweimal im Jahr zu ermöglichen, ihren Erhalt zu sichern und natürlich für unvergessliche Erlebnisse zu sorgen. Diese Verantwortung wird KaVo auch zukünftig wahrnehmen und nicht nur durch Sponsoring und Präsenz, sondern auch mit dem Angebot, immer als Ansprechpartner und Berater für die Studierenden zur Verfügung zu stehen und für ihre Sorgen und Nöte auf dem Weg ins Berufsleben jederzeit ein offenes Ohr zu haben.

Das nächste Wiedersehen gibt es dann im November zur Winter-BuFaTa in Münster – KaVo wird da sein! <<<



Seminare
Praxisstraining
Existenzgründung
Praxisübernahme
Studentenbedarf



Studium, Examen und dann?

Die dental bauer-gruppe ist der kompetente Partner für Ihre Existenzgründung – sei es Praxisneugründung, Sozietät oder Praxisübernahme. Wir begleiten Sie durch Ihre Assistenzzeit mit Seminaren, Workshops und individueller Niederlassungsberatung. Wir bieten Ihnen eine Vielzahl an Dienstleistungen und führen ein umfangreiches Vollsortiment. Informieren Sie sich über unser Leistungsspektrum. Unsere dental bauer-Standorte finden Sie bundesweit – somit garantieren wir Ihnen eine überregional vernetzte Beratung.

Wir freuen uns auf Sie:

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
D-72072 Tübingen
e-mail tuebingen@dentalbauer.de

Tel 08 00/6644718
bundesweit zum Nulltarif



Stand April 2012

NUR ÜBUNG MACHT DEN MEISTER



nisse und Fertigkeiten der Zahnmedizin auf effektive Weise. Hauptbestandteile der angebotenen Kurse sind meist die „Ästhetische und funktionelle Seiten- oder Frontzahnfüllung“ sowie „Abformworkshops“, die die Prozessoptimierung bei der Präzisionsabformung zum



»» Seit vielen Jahren schon unterstützt das Hanauer Unternehmen Heraeus Kulzer die junge Zahnmedizin in ganz Deutschland. Ob als verlässlicher Partner und Sponsor für Bundesfachschaftstagungen, Examsfeiern oder durch zahlreiche Studentenkurse – das Dentalunternehmen engagiert sich für die nachhaltige Förderung kommender Zahnmedizinergenerationen. Auf zahniportal.de, dem maßgeblichen Portal für das Zahnmedizinstudium, hält Heraeus dauerhaft verfügbares Grundlagenwissen zum Nulltarif für Studenten bereit – von Tipps und Leitfäden für die Provisorienherstellung, Abformung über die Verwendung von Kompositen bis zu Highlights aus der bekannten „Goldenen Reihe“.

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es...

Fester und größter Bestandteil des Engagements von Heraeus – und das nicht nur auf BuFaTas – sind die Studentenkurse, die sich größter Beliebtheit erfreuen. Durch die jahrelange Erfahrung und Kompetenz der Referenten erweitern diese Workshops die Kennt-

Ziel haben. Geleitet werden die Kurse von Experten auf diesen Gebieten, oft auch unterstützt von Mitarbeitern der Universitäten aus Lehre und Forschung. Im Mittelpunkt stehen dabei natürlich besonders praktische Hinweise: So können sich die Studenten während der Restaurationsübungen von den Eigenschaften der von Heraeus zur Verfügung gestellten Komposite überzeugen und so manch wertvollen Tipp, zum Beispiel zur optimalen Gestaltung von Kauflächen in Seitenzahnbereichen, mitnehmen.

Auch die Abformung will gelernt sein und deshalb erhält jeder Teilnehmer der Abformkurse von Heraeus die Gelegenheit, die Vor- und Nachteile verschiedenster Abformtechniken genauestens selbst zu testen. Erst auf der letzten Sommer-BuFaTa war Heraeus wieder vertreten mit einem Kurs zur Abformung. Angeleitet von Norbert Leo, der die Teilnehmer pädagogisch geschickt an das Thema heranzuführen wusste, war dieser Beitrag für den Wissensgewinn der Studenten wieder ein voller Erfolg.

Wer selbst einmal am Kursprogramm, das ganz neu um die Veranstaltung „Alles rund um die Lokalanästhesie“ ergänzt wurde, teilnehmen möchte, hat zum Beispiel über das [zahniportal](http://zahniportal.de) die Möglichkeit, mit den Mitarbeitern von Heraeus direkt Kontakt aufzunehmen. Egal, ob Fragen oder Wünsche – alle Zahnis sind bei Heraeus immer willkommen.

Auch für die Zeit nach dem Studium bietet Heraeus tatkräftige Hilfe an: Für all jene, die das Studium erfolgreich hinter sich gebracht haben und sich nun auf dem steinigen Weg zur Karriere befinden, steht Heraeus mit Rat und Tat zur Seite, z.B. mit einem Erstausrüstungskoffer und Fortbildungen – informieren lohnt sich also. <<<

INNOVATION + INFORMATION



Fax an 0341 48474-290

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

www.oemus.com

Ja, ich abonniere die Dentalzeitung für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 34 € (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement umfasst sechs Ausgaben pro Jahr. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Ja, ich abonniere die ZWP für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 70 € (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement umfasst zehn Ausgaben pro Jahr. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum
Unterschrift

Name, Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon, Fax

E-Mail

Widerrufsbelehrung:

Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum
Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-201, Fax: 0341 48474-290, E-Mail: grasse@oemus-media.de



DIE IMPLANTOLOGIE SCHON FRÜH IM KOPF

>>> Die Verbindung von zahnmedizinischer Lehre und hochklassiger Fortbildung für Studenten ist in Deutschland noch eine seltene Kombination. Dabei gibt es einige Themengebiete der modernen Zahnheilkunde, die an den deutschen Universitäten zu wenig und von Uni zu Uni unterschiedlich gelehrt werden. Umso sinnvoller ist es, diese Wissenslücken mit einer anspruchsvollen Fortbildung bereits während des Studiums zu schließen und die Studenten der Zahnmedizin optimal auf ihre Zukunft vorzubereiten. Das Unternehmen Straumann wagte den Sprung in diese bislang trüben Gewässer und veranstaltete vom 16. bis 17. Juni 2012 im „Umweltforum Auferstehungskirche“ in Berlin den Ersten Deutschen Studentenkongress Zahnmedizin. Dabei erhielten die Studierenden ab dem 7. Semester aller zahnmedizinischen Fakultäten in Deutschland die Möglichkeit, aktuelle Trends und Techniken bereits im Rahmen ihres Studiums in Theorie und Praxis kennenzulernen. Straumann, ein weltweit führender Anbieter der dentalen Implantologie, restaurativen Zahnmedizin und oralen Geweberegeneration, überließ bei der Durchführung des Kongresses nichts dem Zufall und bot den ca. 125 teilnehmenden Studenten ein Programm, das sich sehen lassen konnte und zeigt, dass die zielgruppengerechte Präsentation zahnmedizinischen Wissens den größten Lernerfolg erzielt. Prof. Dr. Dr. Schlegel, Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, begrüßte am Samstagmorgen die aus allen Teilen Deutschlands angereisten Studenten



Priv.-Doz. Dr. Stefan Fickl



Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas

und führte durch ein spannendes und zukunftsorientiertes Kongressprogramm. Sebastian Stuedtner, seines Zeichens einer der bekanntesten deutschen Extremsportler, bildete mit seiner Keynote Lecture zur richtigen „Welle des Erfolgs“ den Auftakt im Großen Saal des „Umweltforums Auferstehungskirche“. Der 27-Jährige surfte 2009 die größte Welle der Welt vor Hawaii, gehört damit zu der Handvoll „Big Wave Surfern“, die überhaupt dazu in der Lage sind. Durch eindrucksvolle Filmsequenzen unterstützt, beschrieb der Nürnberger seinen Weg zum Olymp der Surfwelt und machte deutlich, worauf es ihm ankommt: ein verlässliches Team, Wille, Disziplin und harte Arbeit – eine Botschaft, die auch für zukünftige Zahnmediziner gelten kann.

Nach diesem Kongressstart der etwas anderen Art folgten die Fachvorträge der Referenten, die sich nicht nur durch Fachkenntnis, sondern auch besonderes pädagogisches Talent auszeichneten. Den Anfang machte Priv.-Doz. Dr. Stefan Fickl, Oberarzt am Universitätsklinikum Würzburg, mit einem Vortrag zur „Regeneration parodontaler Strukturen“ – darin stellte er dar, welche Verfahrensweisen zur Regeneration parodontaler Defekte angewendet werden können, welche Vor- und Nachteile dabei bestehen und gab konkrete Hinweise zur Praktikabilität. Sein Fazit: Gerade für Anfänger sei die Anwendung von Schmelz-Matrix-Proteinen im Vergleich zur GTR eine echte Alternative.

Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas, Oberarzt der Uniklinik Mainz, zeichnete dann in seinem Vortrag seinen ganz persönlichen Weg sowie die gesamte Historie der Implantologie nach. Ihm war neben den Grundlagen der Implantologie das Patientengespräch wichtig, für das er ganz konkrete Tipps gab. Er wies zudem auf die drohende Gefahr für Implantate durch Periimplantitis hin und forderte die Studenten direkt auf, die dort herrschenden Forschungslücken zu schließen.



Sebastian Stuedtner



Prof. Dr. Guido Heydecke



Priv.-Doz. Dr. Sven Reich



modernen Materialien mit kompetenter Hilfe auszuprobieren – und so viele Fragen dazu zu stellen, wie man wollte.

Neben den fachlichen Inhalten war auch die Netzwerkbildung und Kontaktpflege der Studenten ein Anliegen des Veranstalters. Eine exklusive Party war angekündigt worden – und eine exklusive Party sollten die Teilnehmer auch erleben! Mit einem Schiff über die Spree ging es zur Partylocation, direkt am Treptower Spreeufer gelegen. Die Party ließ wahrlich keine Wünsche offen, und nach typischen kulinarischen Genüssen der Hauptstadt sorgten ein Comedian und Show-Barmen für die richtige Stimmung, bevor die Tanzfläche gestürmt wurde. Die Studenten waren begeistert und genossen den Samstagabend in Berlin. Es war ein Kompliment an die Qualität der angebotenen Seminare und Workshops, dass am nächsten Morgen dennoch wieder alle Teilnehmer pünktlich auf der Matte standen, um die abschließenden Übungsmöglichkeiten zu nutzen.

Auf diese Darlegungen folgte Priv.-Doz. Dr. Sven Reich, Oberarzt der Uniklinik Aachen, mit seinem Beitrag „Digitaler Zahnersatz – alles einfacher, besser, schneller?“. Anhand von Patientenfällen stellte er die Funktionsweisen und Möglichkeiten hochmoderner Verfahren der digitalen Technologien vor.

Mit seinem Vortrag „Prothetik rulez – die prothetische Suprakonstruktion bestimmt das implantologische Vorgehen“ bildet Prof. Dr. Guido Heydecke vom Uniklinikum Hamburg den Abschluss. Der Prothetiker lieferte den Studenten wertvolle Regeln für die Gestaltung bei Implantatrekonstruktionen und empfahl die Methode des „Backward Planning“ – diese Vorgehensweise ermöglicht es unter anderem auch, die für die Patientenzufriedenheit so wichtige ästhetische Komponente von vornherein zu berücksichtigen.

Eines fiel ganz besonders auf: Alle Referenten betonten die außergewöhnliche Möglichkeit für die Studenten, ihr Wissen mit einer Fortbildung zu erweitern und zeigten sich begeistert von der Bereitschaft der anwesenden Zahnis, sich an einem Wochenende weiterzubilden.

Da beim Ersten Deutschen Studentenkongress Zahnmedizin vor allem praktische und theoretische Workshops im Vordergrund standen, begann nach den theoretischen Vorträgen direkt die erste Session der Workshops. Der Schwerpunkt der 8 Seminare und 14 Workshops lag dabei auf dem Themengebiet der Implantologie. Zudem eröffneten sich zahlreiche Möglichkeiten, in die Welt der parodontalen Regeneration, der Chirurgie, der Prothetik und der digitalen Zahnmedizin einzutauchen. Geleitet von namhaften Spezialisten und bestens ausgestattet konnten sich die Studenten an Implantat- oder Nahttechniken üben oder mehr über Hypnose und Psychologie in der Zahnmedizin lernen. Gerade in den praktischen Workshops gab es für die Studenten die seltene Gelegenheit, die

Der Erste Deutschen Studentenkongress Zahnmedizin hat gezeigt, dass sich die frühe Fortbildung zukünftiger Zahnmediziner lohnt und auf großes Interesse stößt. Straumann gelang mit der Veranstaltung eine sehr gut organisierte Weiterbildung, die mit noch nicht einmal 120 Euro Teilnahmegebühren inklusive Party bei rechtzeitiger Buchung auch erschwinglich war. In Kooperation mit der Deutschen Bahn wurden zudem Sonderkonditionen für die An- und Rückreise bereitgestellt.

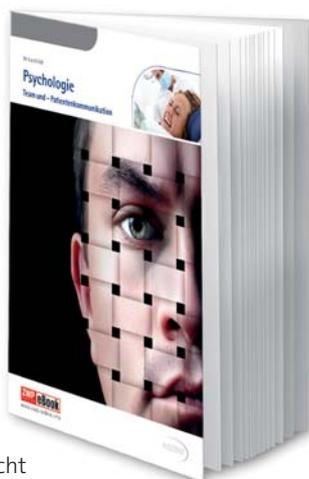
Für die Zahnmedizinstudenten in Deutschland bleibt zu hoffen, dass eine Fortsetzung folgt! <<<



dentalfresh ZWP ONLINE NEWS

Gesten entschlüsseln: Neues eBook „Psychologie“

In jeder Zahnarztpraxis gibt es immer wieder Patienten, die das Team an die Grenzen seiner Geduld bringen. Der Zahnarzt bekommt Persönlichkeitseigenschaften im verstärkten Maß zu spüren. Die Situation einer Zahnbehandlung ist bei den meisten Menschen mit Anspannung verbunden und bringt dadurch latent vorhandene Verhaltensauffälligkeiten ans Tageslicht. Wie soll das Team nun also umgehen mit Patienten, die zu spät kommen, ungeduldig oder ängstlich sind, die viel diskutieren oder gar nicht wissen, was sie wollen? Wie geht man auf Patienten ein, die Schmerzen haben oder familiäre und berufliche Sorgen? Vielleicht sind die Patienten auch psychisch oder körperlich krank, verhalten sich aggressiv, fordernd, weinerlich oder skeptisch. Das eBook „Psychologie“ zeigt Wege hin zu einer entspannten Zahnbehandlung auf. Psychische Störungen und Auffälligkeiten werden in der aktuellen Artikelsammlung erläutert und hinterfragt. Anfragen von Zahnärzten werden direkt am Fallbeispiel erläutert. Dadurch werden dem Leser einfach umsetzbare



Tipps und Vorgehensweisen an die Hand gegeben, damit er zukünftig noch einfacher mit psychisch interessanten Patienten gemeinsam ans Ziel kommt. Aber auch die Psychologie im Praxisteam kommt in der aktuellen Sammlung nicht zu kurz. Neben dem Handling von Patientenbeschwerden oder dem richtigen Umgang mit Stress und Aggressionen bis hin zu Besonderheiten von Mitarbeitergesprächen, beleuchten Experten wie die langjährige ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel, Unternehmensentwicklerin Doris Stempfle und Diplom-Psychologe Bernd Sandock eingehend die Thematik und geben hilfreiche

Tipps.

Wie gewohnt kann das eBook mit einem Klick überall auf der Welt und zu jeder Zeit gelesen werden. Das Original-Layout der renommierten ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sowie eine realistische Blätterfunktion sorgen dabei für ein natürliches Leseverhalten. Benötigt werden lediglich ein Internetanschluss und ein aktueller Browser. Das eBook „Psychologie“ kann ab sofort im neuen Online-Shop der OEMUS MEDIA AG bestellt werden.

Praxis-Online-Shop erstrahlt in neuem Glanz



Erst seit Kurzem ist der Praxis-Online-Shop der OEMUS MEDIA AG online und verzeichnet bereits große Erfolge. Ob verlagseigene Comicposter, DVDs, eBooks, Jahrbücher oder Patientenflyer – die Nachfrage bleibt ungebrochen hoch, sodass sich der Verlag entschlossen hat, dem Online-Shop frischen Wind einzuhauchen. Auch nach dem Relaunch der Seite kann der User auf www.oemus-shop.de dank der einfachen Navigationsstruktur Bestellungen mit nur wenigen Klicks erledigen.

Da im Zuge des Relaunches eine mobile Version des Shops eingerichtet wurde, haben Smartphone-Nutzer zudem die Möglichkeit, via QR-Code Bestellungen mit dem Smartphone aufzugeben.

Niederlassung leicht gemacht – Neues eBook zur Praxisgründung

Aller Anfang ist schwer – auch die Selbstständigkeit stellt junge Praxisgründer immer wieder vor große Herausforderungen. Wie sind die Voraussetzungen und Bedingungen für die Gründung einer Zahnarztpraxis? Welche rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekte müssen berücksichtigt werden? Einen sehr guten Wegweiser hin zur eigenen Praxis stellt das neue eBook „Praxisgründung“ dar. Der renommierte Steuerberater und vereidigte Buchprüfer Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff gibt in der aktuellen Artikelsammlung hilfreiche Tipps rund um



die Praxisniederlassung. Rechtsformen, Steuervorteile, Praxiskonzepte und mögliche Risiken einer Neugründung werden vom Autor hinreichend beleuchtet und diskutiert.

Wie gewohnt kann das eBook mit einem Klick überall auf der Welt und zu jeder Zeit gelesen werden. Das Original-Layout der renommierten ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sowie eine realistische Blätterfunktion sorgen dabei für ein natürliches Leseverhalten. Benötigt werden lediglich ein Internetanschluss und ein aktueller Browser.

Newsletter für junge Zahnmediziner und Assistenten

Der neue, kostenlose Newsletter für Studentinnen und Studenten der Zahnmedizin, Vorbereitungsassistenten und junge Zahnärzte wird einmal im Monat, jeweils donnerstags, erscheinen. Neben informativen News aus Zahnmedizin und Branche, Tipps und Tricks zur Niederlassung sowie ersten Schritten im Studium wird er zudem über zukünftige Events und Fortbildungsangebote der OEMUS MEDIA AG informieren, welche für junge Zahnmediziner zu Sonderkonditionen angeboten werden. Dabei wird sowohl an die thematischen Bedürfnisse der Studenten in Form von News rund um Uni-Alltag und das studentische Leben gedacht, als auch für Zahnmediziner in Vorbereitungszeit relevante Themen aus den Bereichen Leben, Karriere und Berufumfassend beleuchtet. Die Gewichtung liegt auf einer ausgewogenen Mischung aus Information und Unterhaltung, denn neben fachlichen Themen und News zu Produkten, Materialien und Behandlungsmethoden soll auch der Spaß nicht zu kurz kommen. Kurz gesagt: eine bunte, gut strukturierte Mischung aus fachlich, klinisch und industriell interessanten Themen, ergänzt durch Kurioses, Witziges und Amüsantes aus der Zahnmedizin, das den oft ernsten Zahni-Alltag für einen Moment vergessen lässt.

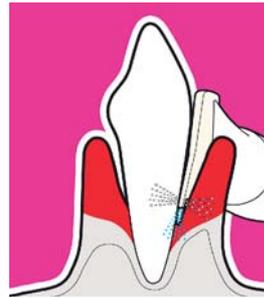
Neben zahlreichen Social Media Aktivitäten erweitert die OEMUS MEDIA AG mit diesem neuen Service nicht nur das eigene Newsletter-Portfolio, sondern bedient die Zielgruppe unmittelbar an den Startpunkten ihrer beruflichen Laufbahn. Gleichzeitig wird durch den Newsletter eine aktuell bestehende Lücke des digitalen Informationsangebotes für angehende Zahnärzte geschlossen, sodass Inhalte noch zielgenauer gesteuert werden können und exakt die richtigen Empfänger erreichen – nämlich die „Zahnmediziner von morgen“.





1 Sanft und effektiv gegen Biofilm

Das schweizerische Unternehmen EMS Electro Medical Systems ist berühmt für Air-Flow, die Originalmethode für supragingivale Luftstromreinigung. Aber bedeutend weniger Zahnärzte kennen die einzigartige subgingivale Anwendung dieses Gemischs aus Pulver und Luft. „AIR-FLOW GOES SUBGINGIVAL“, verkündet EMS und bringt es damit auf den Punkt. Eine einzigartige Düse leitet das Pulver-Luft-Gemisch tief in die Parodontaltasche ein; mit Wasser werden die entfernten Ablagerungen anschließend ausgespült. Das Gerät und die Hilfsmittel sind hervorragend aufeinander abgestimmt, um ein außergewöhnliches Ergebnis ohne Stress oder Risiken für den Patienten zu erzielen. Die patentierte Perio-Flow-Düse für den Einmalgebrauch ist speziell auf die Anwendung tief in den Pa-



rodontaltaschen (bis zu 10 mm) ausgelegt. Laut EMS sorgt sie für optimale und gleichzeitig sanfte Luftwirbel im subgingivalen Bereich, wobei drei horizontale Öffnungen für das Pulver-Luft-Gemisch und eine vertikale Düsenöffnung für Wasser Emphyseme des Weichgewebes verhindern. Das Perio-Pulver auf Glycerinbasis

ist besonders feinkörnig (~25 µm) und hat eine sehr niedrige spezifische Dichte (D 50). Das führt dazu, dass die Perio-Flow-Methode beim Entfernen schädlicher Ablagerungen sehr wirksam ist, die Zahnoberfläche oder das Zahnbein jedoch nicht angreift.

www.ems-dent.com

2 Kariesdetektion: neu und innovativ

Die neue Proface Lichtsonde von W&H ermöglicht eine direkte visuelle Kariesdetektion in geöffneten Kavitäten. Während herkömmliche Methoden nur indirekte Schlüsse auf das Ausmaß kariös infizierten Dentins zulassen, bietet Proface dem Zahnarzt eine direkte Beurteilung der Behandlungsstelle auf einen Blick. Proface ermöglicht selektives Vorgehen während der Kariesexkavation, basierend auf der innovativen FACE-Methode. FACE bedeutet: Fluorescence Aided Caries Excavation (fluoreszenzunterstützte Kariesexkavation). Das Prinzip dahinter: Bakterien hinterlassen im kariös infizierten Dentin Stoffwechselprodukte (Porphyrine). Diese sind mit freiem Auge nicht sichtbar. Die Beleuchtung geöffneter Kavitäten mit violettem Licht lässt Porphyrine nun aber rot fluoreszieren, während gesunde Zahnschubstanz eine grüne Fluoreszenz aufweist. Eine Diagnosebrille mit spezieller Filtercharakteristik verstärkt diesen Effekt.



Proface bietet dem Zahnarzt drei substantielle Vorteile in seiner alltäglichen Arbeit:

1. *Mehr Sicherheit bei der Kariesdetektion:* Eine Kontrolle mit Proface minimiert das Risiko eines Kariesrezidivs. Darüber hinaus liefert Proface ein umfassendes Gesamtbild an Informationen für die Therapieentscheidung bei Caries profunda.
2. *Hohe Effizienz bei der Kariesdetektion:* Mit Proface beurteilt der Zahnarzt den Erfolg der Kariesexkavation auf einen Blick. Und das zu jedem Zeitpunkt des Arbeitsprozesses.
3. *Unterstützung von minimalinvasivem Arbeiten:* Proface unterstützt den Zahnarzt beim selektiven, minimalinvasiven Exkavieren und trägt substantiell dazu bei, die gesunde Zahnschubstanz des Patienten zu schonen!

Darüber hinaus bietet das schlanke Design der Proface Lichtsonde einen optimalen Zugang zur Behandlungsstelle. Eine flexible, berührungs- und somit schmerzfreie Anwendung ist garantiert.

www.wh.com



3 Schallspitzen mit breitem Indikationsspektrum

Hochqualitative Schallspitzen der „Sonic-Line“ unterstützen den Behandler jetzt auch innerhalb der Prophylaxe (Schallspitzen SF1-3, supragingival und Polymer-Pin SF1982 zur Implantatprophylaxe) und Paro-



dontologie (Schallspitze SF4, subgingival). Wer bisher ausschließlich mit Handinstrumenten gearbeitet hat, sollte jetzt darüber nachdenken, das Vorgehen zu ändern: In vielen Praxen wird die Grobdeposition maschinell, die Nachbearbeitung taktil mit Handinstru-

menten durchgeführt. So kann wertvolle Zeit gespart werden. Die grazilen Schallinstrumente SF1-3 führen zu einer effektiven und ermüdungsfreien Entfernung von Zahnstein und Belägen. Die rundum aktive, elliptische Arbeitsweise macht das zirkuläre Arbeiten zum Kinderspiel. Schmelz und Weichgewebe werden dabei geschont. Beim subgingivalen Arbeiten reduziert die gerade Universalspitze SF4 (bzw. die gebogenen Versionen SF4L und SF4R) die Mikroflora maßgeblich: Form und Effektivität der neuen Komet-Schallspitze schaffen eine günstige Prognose für die Wiederherstellung eines entzündungsfreien Parodonts. Um den Abnutzungsgrad der Schallspitzen SF1-4 festzustellen, empfiehlt Komet eine Prüfkarte (405207). Einen Überblick über die gesamte SonicLine bietet eine Broschüre (405215). Tipps zur Wiederaufbereitung für Schallspitzen sind über die Herstellerinformation (405178) zu erhalten.

www.kometdental.de

4 Air-Scaler Ti-Max S970 mit kraftvollem Durchzug

Air-Scaler erfreuen sich deswegen einer solch großen Beliebtheit, weil sie ein breites Anwendungsspektrum abdecken und sich dank ihrer einfachen Verwendung auf der Turbinenkupplung durch besondere Flexibilität und schnelle Einsatzbereitschaft auszeichnen. Einsatzgebiete der luftbetriebenen Zahnsteinentfernungsgeräte (ZEGs) sind zum Beispiel die Zahnsteinentfernung, die Parodontologie oder die Endodontie. Sie sind damit eine interessante Ergänzung oder ggf. Alternative zu Piezo-ZEGs.

Mit dem neuen Air-Scaler Ti-Max S970 – erhältlich für den Anschluss an Turbinenkupplungen der Typen NSK PTL, KaVo® MULTiflex® LUX und Sirona® Schnellkupplung – gelingt es NSK, konstante, kraftvolle Leistung an den Zahn zu bringen und somit auch bei starkem Anpressdruck effiziente Arbeitsergebnisse zu erzielen. Gleichzeitig wurde die maximale Leistung des S970



im Vergleich zum Vorgängermodell um ca. 10% gesteigert. So ist gewährleistet, dass in jeder der drei per Power-Control-Ring regulierbaren Leistungsstufen ein verlässliches Oszillationslevel abgerufen werden kann, ohne die sonst bei Air-Scalern übliche Leistungsabnahme in Relation zu einem zunehmenden Anpressdruck wahrzunehmen.

Die NSK Volltitan-Hülse mit DURACOAT-Beschichtung steht für leichtes Gewicht und lange Lebensdauer und der neue Glasstab-Lichtleiter für perfekte Ausleuchtung des Behandlungsfelds. Selbstverständlich ist der S970 sterilisierbar und thermodesinfizierbar. Im Lieferumfang des NSK Air-Scalers S970 enthalten sind drei Scaling-Ansätze (S1, S2, S3), ein Drehmomentschlüssel für sicheres Anbringen der Ansätze sowie ein Aufsatzschutz.

www.nsk-europe.de

➤ TERMINE

59th IADS & YDW Annual World Dental Congress

17.–26.8.2012

in Mamaia, Bukarest und
Bukovina, Rumänien

100th FDI Annual World Dental Congress

29.8.–1.9.2012

in Hongkong, China



Fachdental Leipzig 2012

7./8.9.2012

in Leipzig

id nord

21./22.9.2012

in Hamburg

Fachdental Südwest 2012

28./29.9.2012

in Stuttgart

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen findet ihr im Internet unter www.oemus.com oder fragt bei der Redaktion der **dentalfresh** nach.



Arthur Heinitz

Maja Nickoll

Andrea Haack

Paul Leonhard Schuh

dentalfresh

Herausgeber:

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten
in Deutschland e.V.

Vorstand:

1. Vorsitzender:
Arthur Heinitz
E-Mail: arthur.heinitz@bdzm.de

2. Vorsitzende:
Maja Nickoll
E-Mail: maja.nickoll@bdzm.de

Kassenwart:
Andrea Haack
E-Mail: andrea.haack@bdzm.de

Schriftführer:
Paul Leonhard Schuh
E-Mail: paul.schuh@bdzm.de

BdZM Geschäftsstelle:
Chausseestraße 14 · 10115 Berlin
Tel.: 030 22320890
E-Mail: mail@bdzm.de

Redaktion:
Susann Lochthofen (V.i.S.d.P.)
Tel.: 0341 99997640
E-Mail: s.lochthofen@dentamedica.com

Korrektorat:
Ingrid Motschmann · Tel.: 0341 48474-125
Hans Motschmann · Tel.: 0341 48474-126

Verleger:

Torsten R. Oemus

Verlag:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0 · Fax: 0341 48474-290
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Deutsche Bank AG Leipzig
BLZ 860 700 00 · Kto. 1 501 501

Verlagsleitung:

Ingolf Döbbecke · Tel.: 0341 48474-0
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner · Tel.: 0341 48474-0
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller · Tel.: 0341 48474-0

Produktmanagement/Anzeigenleitung:

Lutz V. Hiller
Tel.: 0341 48474-322
E-Mail: hiller@oemus-media.de

Produktionsleitung:

Gernot Meyer
Tel.: 0341 48474-520
E-Mail: meyer@oemus-media.de

Grafik/Satz/Layout:

Josephine Ritter
Tel.: 0341 48474-119
E-Mail: j.ritter@oemus-media.de

Druck:

Löhnert Druck
Handelsstraße 12
04420 Markranstädt



Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.



Erscheinungsweise:

dentalfresh – das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag in dem BdZM abgegolten.

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 Verfasseramen 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.

EXKLUSIV FÜR
STUDENTEN

Implantologie ist meine Zukunft ...

Nun auch für Studenten der Zahnmedizin – Das Curriculum Implantologie der DGZI:

Das DGZI Curriculum Implantologie kann auf mehr als 1.000 erfolgreiche Absolventen zurückblicken. Erstmals bietet die älteste implantologische Fachgesellschaft ihr erfolgreiches Curriculum nun auch für Studenten an. Für 3.950 Euro (anstatt 5.950 Euro) kann diese praxisnahe Veranstaltung nun schon während des Studiums absolviert werden. Mit der Neukonzipierung im Jahre 2008 haben Teilnehmer nun die Möglichkeit, in 3 individuellen Wahlmodulen erstmals auch innerhalb der curricularen Ausbildung bereits Schwerpunkte der zukünftigen Arbeit zu wählen. Das Angebot der Wahlmodule ist innovativ und vielfältig. Für die Qualität sorgen erfahrene Referenten aus Praxis und Hochschule.

STARTTERMIN

Kurs 152



31. August 2012

DGZI STUDENTEN-CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

Neugierig geworden? Rufen Sie uns an und erfahren Sie mehr über unser erfolgreiches Fortbildungskonzept!

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Fortbildungsreferat, Tel.: 0211 16970-77, Fax: 0211 16970-66, www.dgzi.de
oder kostenfrei aus dem deutschen Festnetz: 0800-DGZITEL, 0800-DGZIFAX



DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

DOPPELT SPAREN MIT IHREM HENRY SCHEIN UNISHOP UND DER APOBANK

**Unser Extrabonus
für Neukunden der apoBank**



Und so geht's:

1. Eröffnen Sie ein aktiv genutztes Girokonto bei der apoBank.
2. Sie erhalten einen 40 € Henry Schein Gutschein.
3. Zusätzlich gibt es 5% Rabatt in Ihrem Henry Schein UniShop.*

Alle Infos zu den Standorten unter:

www.henryscheindental.de/unishop

email:

unishop@henryschein.de

Henry Schein unterstützt Zahnmediziner von Anfang an:

- Bundesweit 22 UniShops
- Erstausrüstung an Materialien & Instrumenten zu Studentenpreisen
- Küretten und Scaler für den klinischen Bereich
- Hand- und Winkelstücke aller führenden Hersteller
- Informationsveranstaltungen zur Assistentenzeit und Niederlassung
- Assistenzstellenvermittlung
- Niederlassungsberatung
- Tipps und Empfehlungen

*Angebot gilt nur für Studenten der Zahnmedizin. Preisnachlass auf alle zahnmedizinischen und zahntechnischen Artikel im Zeitraum 1.04.-31.07.2012. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL