

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

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

# dentalfresh <sup>#</sup>3 <sub>2012</sub>

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

## **Studieren in Hannover**

Die Fachgruppe Zahnmedizin stellt sich vor

## **Prophylaxe bei Kindern**

Fachbeitrag zu den wichtigsten Eckpunkten

## **Winter-BuFaTa Münster**

Der Countdown läuft

KaVo DIAGNOcam

# Bilder, die Ihre Welt verändern.

**KaVo DIAGNOcam –  
so haben Sie Karies noch nie gesehen**

- Deutlich verbesserte Diagnosequalität –  
in noch nie gesehener Bildqualität
- Ideal zur Patientenaufklärung und  
hervorragendes Monitoring
- Röntgenfreie, bildgebende Methode  
zur Karieserkennung

**KaVo DIAGNOcam – einfach einleuchtend**

Erfahren Sie mehr über  
KaVo DIAGNOcam:

[www.kavo.de/diagnocam](http://www.kavo.de/diagnocam)



**KaVo. Dental Excellence.**

# EDITORIAL



Arthur Heinitz

## *Liebe Kommilitoninnen und Kommilitonen,*

die Semesterferien sind um. Wir hoffen, ihr habt eure Freizeit gut verbracht und seid gestärkt für eine neue Runde. Natürlich wünschen wir euch wieder einmal ein erfolgreiches neues Semester und freuen uns auf ein baldiges Wiedersehen auf dem Studententag in Frankfurt am Main oder der BuFaTa in Münster im November. Bezüglich des Studententags am 10. November 2012 hoffen wir, euch ein attraktives Programm zu bieten, mitsamt BdZM-Arbeitstreffen und Fachvorträgen. Mehr dazu findet ihr weiter hinten im Heft.

Im Namen des gesamten Vorstands des BdZM lade ich hiermit alle Mitglieder und Interessierten zu unseren Vorstandswahlen am 24.11.2012 im Rahmen der Fachschaftstagung in Münster ein. Am Mitwirken Interessierte sind herzlich eingeladen mitzumachen, um in Zukunft auch weiterhin die Vorstandsarbeit und unsere laufenden Projekte weiter vorantreiben zu können.

An dieser Stelle möchte ich abschließend kurz und knapp, ohne große Worte, meinen bisherigen Vorstandsmitgliedern für ihre Mitarbeit und Hilfe danken.

Liebe Andrea, lieber Paul, herzlichen Dank für euer bisheriges Mitwirken.

Zuletzt aber ganz besonderer Dank an dich, liebe Maja, für alles!

Beste Grüße!

Euer Arthur



08

Die wichtigsten Fakten und Daten für den Studententag auf einen Blick.



16

Fachbeitrag zur Prophylaxe bei Implantatpatienten.



24

Berliner Studenten und Alumnis segeln – ein Nachbericht.



28

Wie geht es nach der Assistenzzeit weiter? – Ein Interview.



42

Fachbeitrag zur Anwendung von Hartmetall-Finierern.



46

Nachbericht Famulatur in Kambodscha.

**03 Editorial**  
*Arthur Heinitz*

**06 News**

**08 Deutscher Studententag 2012**

**10 Studieren in Hannover**  
**Fachgruppe Zahnmedizin Hannover**

**12 Prophylaxe bei Kindern**  
*Bibianna E. J. Choi*

**16 Prophylaxe bei Implantatpatienten**  
**Was, wann und womit?**

**22 Praxisneugründung**

**24 Akademischer Segelsport par excellence**  
*Hans Behrbohm*

**26 BdZM Info**

**27 BdZM Mitgliedsantrag**

**28 Nach der Assistenzzeit in die eigene Praxis**  
*Christin Bunn*

**34 We love BuFaTa MS!**  
*Jana Cornelia Fütterer*

**36 Wertvolles Wissen rund ums Studium und darüber hinaus**

**40 Von Anfang an gut beraten**

**42 Hartmetall-Finierer – die Glattmacher**  
*Dorothee Holsten, Karl-Heinz Danger & Axel Meier*

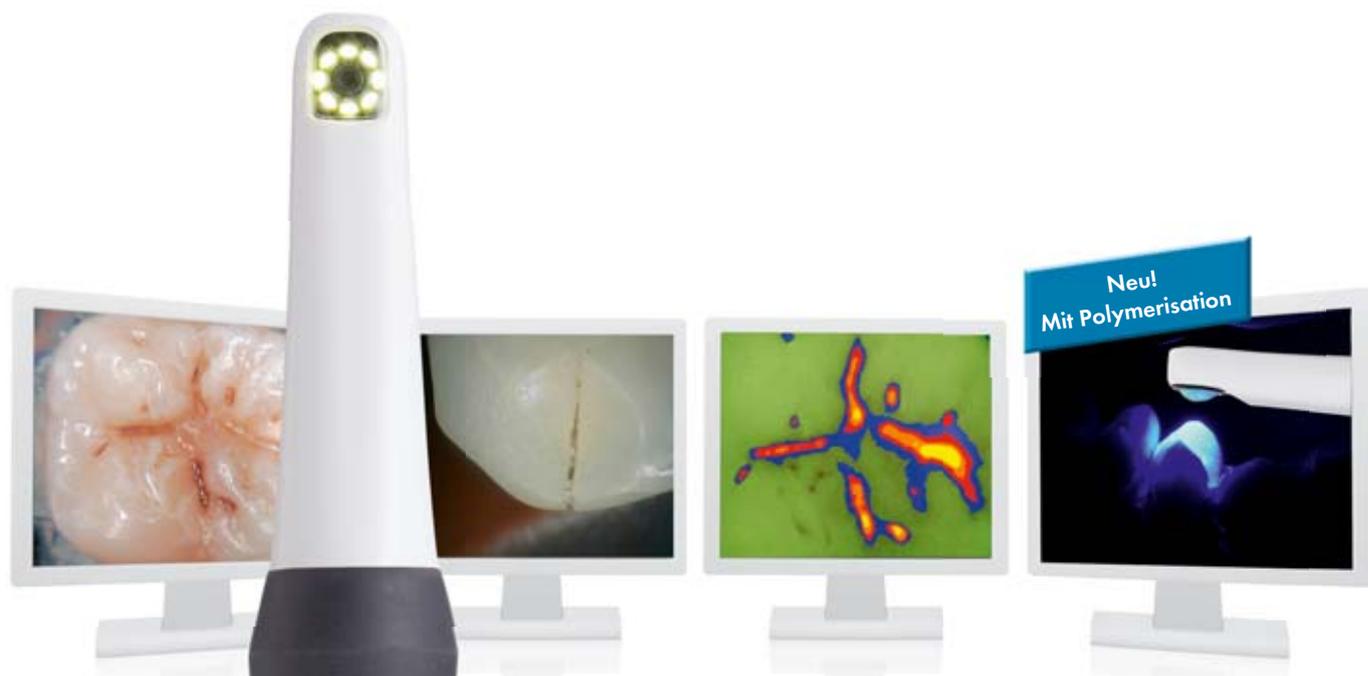
**46 Famulatur in Kambodscha**  
*Ulf Zuschlag & Moritz Boeddinghaus*

**48 Produktinformation**

**50 Termine & Impressum**

# DAS BESTE

ist, wenn eine Kamera alles möglich macht.



## Die neue VistaCam iX

Herausragende Kariesdiagnostik mit Fluoreszenz-Technologie • Intraoraltaufnahmen in Top-Qualität • Brillante Makroaufnahmen (120-fache Vergrößerung) • Aufnahme von Videoclips • Polymerisation • Digitale Auswertung und Datenübertragung

Mehr unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)



product  
design  
award



reddot design award  
winner



Focus Open  
Gold



Designpreis  
Deutschland  
NOMINIERT

 DÜRR  
DENTAL

# ZMK-STUDIUM

## Anzahl der männlichen Studierenden steigt wieder

(**dental**fresh/dental relations) Die Zahl der Zahnmedizinstudenten steigt – und wenn man nur die Grafik nimmt, die das Unternehmen Statista verbreitet hat (die beiden oberen Linien/Gesamtzahl und „weiblich“), könnte man meinen: Die Zahl der Zahnmedizinstudenten steigt klar parallel zur Anzahl der weiblichen ZMK-Studierenden. Es scheint so, als seien es explizit die Studentinnen, die für den Anstieg sorgen. Erst wenn man wie in der seitens des Dentista Clubs erweiterten Grafik auch die Entwicklung bei den männlichen Zahnmedizinstudenten dazu stellt, wird deutlich: Entgegen der oft geäußerten Meinung, das Fach werde nunmehr weiblich und Männer interessieren sich immer weniger dafür, steigt nach einem kleinen Einbruch auch die Zahl der männlichen ZMK-Studierenden wieder. Und zwar: bemerkenswert. Da darf man gespannt sein, so der Dentista Club, wie sich das in den nächsten Jahren entwickelt.



## Erstmals über **EINE VIERTELMILLION AUSLÄNDISCHE STUDIERENDE** an deutschen Hochschulen

(**dental**fresh/DAAD) Im Jahr 2011 waren zum ersten Mal mehr als 250.000 ausländische Studierende an deutschen Hochschulen eingeschrieben – das sind 11,4 Prozent aller Studierenden in Deutschland. Die meisten von ihnen kommen aus China, mit Abstand folgen Russland, Bulgarien, Polen und Österreich. Diese Ergebnisse stammen aus der aktuellen Ausgabe des Datenreports „Wissenschaft weltoffen“, den der Deutsche Akademische Austauschdienst (DAAD) jährlich gemeinsam mit dem HIS-Institut für Hochschulforschung (HIS-HF) herausgibt.

Seit mehreren Jahren kommt die größte Gruppe der ausländischen Studierenden aus China: 22.828 waren 2011 an deutschen Hochschulen eingeschrieben – Tendenz steigend. Ihr Studienerfolg ist überdurchschnittlich hoch. „Die Erfahrung eines anderen Verständnisses von Studium und Lernen ist für junge Chinesen eine große intellektuelle Bereicherung“, betont Professor Chen Hongjie von der renommierten Peking-Universität. Eigenschaften der deutschen

Wissenschaftskultur wie Selbstständigkeit, eine kritische Haltung, systematische Vorgehensweise sowie Gründlichkeit hinterließen einen tiefen Eindruck, so Professor Chen.

Insgesamt haben sich hierzulande noch nie so viele ausländische Studienanfänger eingeschrieben wie 2010, als sich 66.400 dazu entschieden. Etwa ein Drittel der ausländischen Studierenden kommt aus Asien, etwa die Hälfte aus Europa. Hier dominieren die osteuropäischen Staaten wie Russland, Bulgarien und Polen. Allerdings nimmt die Zahl westeuropäischer Studierender an deutschen Hochschulen weiter zu. Die wichtigsten Herkunftsländer sind dabei Österreich, Frankreich und Spanien.

Deutschland ist – nach den USA, Großbritannien und Australien – das viertwichtigste Gastland für internationale Studierende. Im Unterschied zu den drei englischsprachigen Ländern weist Deutschland aber gleichzeitig eine hohe Zahl an eigenen Studierenden im Ausland auf: 115.500 im Jahr 2009. Damit ist die Mobilitätsbilanz deutlich ausgeglichener.

# MEDI-LEARN Club goes Zahnmedizin

Ab dem Wintersemester 2012 ist es soweit und der MEDI-LEARN Club bietet auf das Zahnmedizinstudium abgestimmte Leistungen an. Seit 2007 besteht der MEDI-LEARN Club bereits für Humanmediziner und hat zurzeit ca. 30.000 aktive Mitglieder, unter denen auch bereits knapp 1.500 Studenten der Zahnmedizin sind.

Bis zur Approbation stehen fünf Jahre Regelstudienzeit („Leidenszeit“) vor einem Studenten. Der MEDI-LEARN Club begleitet durch die Ausbildungs- und Studienzeit und unterstützt dabei mit zahlreichen Services und Angeboten, die nur Mitgliedern zur Verfügung stehen.

Die Leistungen werden durch ein breit gefächertes Netzwerk sichergestellt, das in jeder Situation den richtigen Ansprechpartner bietet. Damit das Angebot attraktiv und für alle Zahnmedizinstudenten kostenfrei ist, wird der Club neben den fachlichen Kompetenzen dauerhaft durch die Clubträger MEDI-LEARN, Deutsche Ärzte Finanz und dem Clubpartner Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V. finanziert. Und das ohne Haken, da der Club täglich kündbar ist und automatisch mit der Approbation endet.

## Welche Leistungen bietet der MEDI-LEARN Club?

Der MEDI-LEARN Club für Zahnmediziner wird zu Beginn mit zahlreichen Leistungen an den Start gehen. Hier sind als Beispiel der Anatomiebildband mit Bildern aus der MEDI-LEARN Skriptenreihe, der Lernschnelltest mit einer Lernverhaltensanalyse und der Workshop „Effektive Examensvorbereitung“ zu nennen. Hinzu kommen Seminare zu Präsentationstechnik und Studienfinanzierung. Auch der FVDZ bietet seinen studentischen Mitgliedern als zusätzliche Leistungen in Verbindung mit dem MEDI-LEARN Club eine kostenfreie Auslandsrankenversicherung für Famulaturen über den ZAD und die Prüfung des ersten Arbeitsvertrages an. Neben weiteren Leistungen vergibt der Club noch attraktive Geschenke. Zu Beginn bekommen neue Mitglieder ein Begrüßungsgeschenk und gegen Ende des Studiums ein hochwertiges Examensgeschenk.

Die nächsten Services werden auch schon geplant und stehen den Mitgliedern teilweise als Betatesters im Wintersemester zur Verfügung. Hier wäre z.B. der Kofferkonfigurator zu nennen. Da das Zahnmedizinstudium durch die hohen Materialkosten teuer ist, plant der Club den Kofferkonfigurator exklusiv für seine Mitglieder einzukaufen. Mit dem Kofferkonfigurator können die Mitglieder dann die benötigten Materialien für das Studium bei den Dentallaboren unkompliziert anfragen und unter dem Gedanken des

Powershoppings von Rabatten als Gruppe profitieren.

## Wie wird man Mitglied im MEDI-LEARN Club?

Der Club ist online erreichbar unter [www.medi-learn.de/club](http://www.medi-learn.de/club) und bietet dort eine Registrierungsmöglichkeit. Die Deutsche Ärzte Finanz und der FVDZ bieten neben der persönlichen Beratung ebenfalls online entsprechende Möglichkeiten an, die Mitgliedschaft zu aktivieren.

## SONDERAKTION zum Deutschen Zahnärztetag in Frankfurt am Main

Am Stand der Deutschen Ärzteversicherung können sich Zahnmedizinisierende beim MEDI-LEARN Club anmelden und erhalten als Begrüßungsgeschenk den Preis für das Tagesticket zum Deutschen Zahnärztetag zurück. Auf Wunsch stehen natürlich auch alle anderen Begrüßungsgeschenke zur Verfügung.

ANZEIGE

## Wegweisend für preiswerte Amalgam-Entsorgung



Mehr Infos  
unter  
[medentex.de](http://medentex.de)

■ medentex ■  
Recycling & Service

Tel: 05205 - 75 16-0 | eMail: [info@medentex.de](mailto:info@medentex.de)



**EIN NEUES LACHEN FÜR AFRIKA**  
 Eine Initiative von Dürr Dental und Mercy Ships. Mehr unter [www.duerr.de/mercyships](http://www.duerr.de/mercyships)



## IHR EINSATZ IN AFRIKA – WIR ÜBERNEHMEN DIE KOSTEN!

### MERCY SHIPS UND DÜRR DENTAL SUCHEN SIE!

Mercy Ships bringt Hoffnung und Heilung für hilfsbedürftige Menschen in aller Welt. Mitarbeiter aus über 30 verschiedenen Ländern setzen sich auf dem Krankenschiff Africa Mercy ehrenamtlich ein, leisten Hilfe in Form von Spezialchirurgie, Zahnbehandlungen und Entwicklungsprojekten.

Auch Sie können nun 2013 vor Ort ehrenamtlich helfen. Sie investieren mindestens zwei Wochen Ihrer Zeit und Dürr Dental übernimmt die anfallenden Transfer- und Verpflegungskosten für freiwillige Zahnärzte, -ärztinnen und Assistentinnen.



Mercy Ships Film

Weitere Infos unter [www.duerr.de/mercyships](http://www.duerr.de/mercyships)

### VERSTEIGERUNG FÜR MERCY SHIPS!



Steigern Sie jetzt mit und erwerben Sie diesen einmaligen Röntgen-Speicherfolienscanner VistaScan Mini Plus im U19-Fußballdesign.

Mehr unter [www.duerr.de/versteigerung](http://www.duerr.de/versteigerung)



# Deutscher STUDENTENTAG 2012



>>> Bald ist es soweit – der Deutsche Studententag 2012 steht in den Startlöchern und freut sich auf eure Teilnahme! Im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages in Frankfurt am Main präsentiert euch der Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland (BdZM) gemeinsam mit der DGZMK ein spannendes Vortragsprogramm. Dank der DGZMK gibt es für eine begrenzte Anzahl von teilnehmenden Zahnmedizinstudenten die Gelegenheit, kostenfrei in der Jugendherberge zu übernachten, einen Fahrtkostenzuschuss von 50 Euro zu bekommen und freien Eintritt zum DZÄT 2012 zu haben – meldet euch einfach unter [mail@bdzm.de](mailto:mail@bdzm.de) an und nutzt eure Chance, bei einem der jährlichen Höhepunkte der deutschen Zahnärzteschaft dabei zu sein. <<<

## ➤ INFO

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

## PROGRAMM (Samstag, 10. November 2012)

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

# STUDIERN IN HANNOVER

## Fachgruppe Zahnmedizin Hannover

Willkommen in der Landeshauptstadt Hannover. Wer sich entscheidet hier zu studieren, den erwartet neben einem großen Kulturangebot auch ein spannendes Studium.

>>> Im ersten Semester beschäftigt man sich nicht nur mit der Theorie in Bio, sondern auch mit Chemie- und Physikpraktika. Neben den naturwissenschaftlichen Fächern macht man Bekanntschaft mit der Werkstoffkunde. Studenten lernen in dieser Vorlesung, was es für Materialien gibt, welche Eigenschaften diese haben und wie diese im Alltag und in der Zahntechnik bzw. Zahnmedizin verwendet werden. Die Werkstoffkunde im ersten Semester gibt den Studenten somit eine Grundlage für ihre erste praktische Erfahrung zum Anfertigen von Zahnersatz, dem Kursus der technischen Propädeutik (TPK). Wer vorher nichts mit Zahntechnik am Hut hatte, wird hier das erste Mal ins kalte Nass geworfen. Zu den Aufgaben im TPK gehören Zähne zu zeichnen und aus Wachs zu schnitzen, um die Anatomie der Zähne kennenzulernen und blasenfreie Gipsmodelle herzustellen. Sind diese Aufgaben erst einmal bewältigt, stehen weitere Hürden an. Die erste zahntechnische Arbeit, der kieferorthopädische Lückenhalter, muss hergestellt werden. Daraufhin folgen die Aufstellung einer Teilprothese und das Herstellen von Kronen. Ist dieser Kurs bestanden, so schnauft man durch.

Im zweiten Semester werden die naturwissenschaftlichen Fächer noch einmal vertieft. Mit dem zweiten Semester schließt man zunächst auch mit der Werkstoffkunde ab und hat genügend Infos zu Materialien erhalten, mit denen man in naher Zukunft oder im späteren Berufsalltag in Kontakt kommen wird. Zu den Vorlesungen in Bio, Chemie und Physik kommt die Anatomie mit ins Boot. Hier lernen Studenten den knöchernen Schädel kennen und werden auf den Anatomiekurs im dritten Semester vorbereitet.



Als Hürde und Abschluss des zweiten Semesters steht nun die Naturwissenschaftlichen Prüfungen (NVP) in den Fächern Physik, Chemie und Biologie an. Hier werden die Studis mündlich geprüft und müssen sich beweisen.

In den nächsten beiden Semestern lernen sie in Vorlesungen und Praktika die Fächer Anatomie, Histologie, Physiologie und Biochemie kennen. Zum Abschluss des 4. Semesters absolviert man den Phantomkurs der Zahnersatzkunde Teil 1 in den Ferien. Hier freundet man sich das erste Mal mit den Phantomköpfen an, die das Arbeiten mit dem späteren Patienten simulieren sollen. Studenten präparieren hier, nehmen Abformungen und fertigen zum ersten Mal in diesem Kurs große Arbeiten wie Totalprothesen und verblendete Brücken an. Ist dieser Kurs bestanden, so hat man die Teilnahmebescheinigung zum Phantom 2. In diesem Kurs wird weiter präpariert und man lernt sogar die Implantatprothetik in Theorie und Praxis kennen.



Hat man alle bisher gesammelten Scheine inklusive dem für den Phantomkurs 2 zusammen, so ist man für die zahnärztliche Vorprüfung, dem Physikum, zugelassen. Neben Fächern wie Anatomie, Physiologie und Biochemie wird man sowohl mündlich auch als praktisch in der sogenannten praktischen Woche im Fach Zahnersatzkunde geprüft. Hier werden u.a. große Arbeiten, wie eine Totalprothese im UK und OK und Brücken, die innerhalb der Woche angefertigt wurden, bewertet.

Mit bestandener Physik hat man die Pforten in die Klinik geöffnet. Um jedoch im 7. Semester an den Patienten herangelassen zu werden, muss man zunächst den Phantomkurs 3 bestehen, in dem die Studenten die Zahnerhaltung kennenlernen. An Phantomköpfen präpariert man und legt Füllungen, führt Kariesbehandlungen und Wurzelkanalbehandlungen an echten gezogenen Zähnen durch und macht erste Erfahrungen mit der Patientenbehandlung im Rahmen gegenseitiger Prophylaxebehandlungen. Es ist nicht nur der erste klinische Kurs, sondern somit auch der erste Kurs, in denen man Erfahrung mit Menschen sammelt. Dieses Konzept wird auch im Röntgenkurs verfolgt. Zunächst an der Puppe, dann unter Aufsicht dürfen auch Patienten geröntgt werden.

Die Vorlesungen in Chirurgie, Röntgen, Zahnerhaltung und Kieferorthopädie bereiten auf das nächste Semester und den zahnärztlichen Berufsalltag vor. In einer sogenannten Ringvorlesung sitzen 6., 8. und 10. Semester im großen Hörsaal und Patienten werden vorgestellt und vom 8. und 10. Semester befragt und untersucht.

Neben den nun – sich ab jetzt quasi immer an praktischen Patientenfällen orientierenden – stattfindenden Vorlesungen beginnt man im Rahmen des „Kons I“-Kurses mit der

Behandlung seiner ersten eigenen Patienten. Nach zunächst eher einfachen Prophylaxe und Mundhygienemaßnahmen, Parodontitis Vor- und Nachbehandlungen unter Aufsicht seines jeweiligen Saalassistenten – und am ersten Behandlungstag auch mit Unterstützung eines Tutors aus dem höheren Semester – arbeitet man sich schnell zu komplexeren und aufwendigeren Behandlungen vor, wie beispielsweise Endobehandlungen, größeren plastischen Füllungstherapien oder Einlagefüllungen. Gerade die Endobehandlungen sind leider immer wieder Stolpersteine für das Kursbestehen, da es tendenziell zu wenige passende Patienten gibt. Das Kursprogramm ist sehr spezifisch, um alle Teilbereiche der konservierenden Zahnheilkunde abzudecken.

Es folgt im 8. Semester der erste klinische Prothetikkurs, in dem es – natürlich – um Kronen, Brücken, Prothesen und kleinere prothetische Arbeiten wie Schienen, Bruchreparaturen und Unterfütterungen geht. Beide Kurse kann man als Vorbereitung für den darauffolgenden zwei Semestern dauernden Integrierten Kurs (kurz: I-Kurs) sehen, in dem über das gesamte Jahr hinweg behandelt wird, was bei dem jeweiligen Patienten anfällt. Durch die Zusammenführung der beiden Teilgebiete Kons und Prothetik kann man seinen Patienten ein Komplettprogramm bieten und wird gleichzeitig schon auf die Behandlungssituationen als fertiger Zahnarzt draußen in der Praxis vorbereitet. Das Kursprogramm umfasst entsprechend einen umfangreichen Katalog an zu leistenden Arbeiten, der zum Kursbestehen natürlich erfolgreich erbracht werden muss.

Ist auch diese letzte Hürde genommen, geht es ans Staatsexamen mit seinen praktischen (Prothetik und Kons) und theoretischen Prüfungen, die den anstrengenden Abschluss des Studiums darstellen. <<<



Vereinbaren Sie  
noch heute einen  
Termin zur  
Probe-OP!  
Tel. 0800-2028-000

(kostenfrei aus dem  
deutschen Festnetz)



**Thomas Schur**  
Vertriebsleiter Deutschland  
BEGO Implant Systems

Testen schafft Vertrauen

## BEGO Semados® Implantate!

- Funktionsoptimierte Implantatkontur (Bionik-Design)
- Belastungsoptimierte Implantat-Abutment-Verbindung
- Hochreine, ultra-homogene TiPure<sup>Plus</sup>-Oberfläche
- Klinisch überzeugende Langzeitergebnisse
- 100 % deutsches Design und Fertigung zu einem fairen Preis
- Patientenindividuelle Aufbauten für S-/RI-Implantate im CAD/CAM-Verfahren hergestellt

[www.bego-implantology.com](http://www.bego-implantology.com)

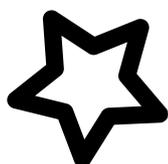
Miteinander zum Erfolg





# PROPHYLAXE BEI KINDERN

Bibianna E. J. Choi



>>> „Gesunde Zähne – vom ersten Milchzahn an“ hieß in den 1980er-Jahren eine sehr erfolgreiche, von zahlreichen Organisationen und Universitäten unterstützte, von der Universität Göttingen initiierte Kampagne. Dass die zahnärztliche Prophylaxe im Vordergrund unserer Tätigkeit stehen sollte, ist unstrittig, ebenso, dass Kinder daher besondere Zuwendung benötigen, um bereits in jungen Jahren den Weg für ein möglichst lange naturgesundes, füllungs- und kariesfreies, vollständiges Gebiss zu bereiten. Jede/r kennt die Bilder mehr oder weniger vollständig zerstörter Milchgebisse (ECC): Hier wird oft bereits frühzeitig eine „Dentalkarriere“ eingeleitet, die sich im bleibenden Gebiss mit florider Karies, häufigen Restaurationen, vorzeitigem Zahnverlust in jungen Jahren fortsetzt. Lückengebisse, Zahnlosigkeit und die Notwendigkeit umfassender restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Rehabilitationen sind oft Ausdruck und Konsequenz fehlender oder unzureichender Prophylaxe in der Jugend. Nun ist die Frage also nicht ob, sondern ab welchem Zeitpunkt die Prophylaxe möglich ist bzw. angestrebt werden sollte.

## Die Säulen der Prophylaxe

Das klassische Prophylaxemodell stützt sich auf drei Säulen: Mundhygiene/Zahnreinigung, Fluoridierung und Ernährungslenkung, als vierte Säule wurde lange

Zeit die Fissurenversiegelung diskutiert. Aufbauend auf der Ätiologie der Karies hat jede dieser Säulen das Potenzial, das Kariesrisiko zu senken.

## Primär-Primär-Prophylaxe

Die ersten Prophylaxemaßnahmen beginnen schon in der Schwangerschaft. Eine gesunde Mundhöhle bzw. kariesfreie Verhältnisse wären für beide Elternteile zu empfehlen, um die Zahnentwicklung des Kindes nicht negativ zu beeinflussen (Primär-Primär-Prophylaxe). Die Primär-Primär-Prophylaxe stellt eine Maßnahme dar, um die durchbrechenden Zähne der Kinder vor dem ersten Bakterienkontakt zu schützen. Eine beliebte Eintrittspforte in die Mundhöhle der Kinder für die Kariesbakterien (z. B. Streptokokkus mutans) entsteht durch das Ablutschen der Löffel durch die Eltern. Um das zu vermeiden, ist es wichtig, dass die Eltern (oder andere Erziehungspersonen) selber diese Bakterien größtenteils reduzieren. Für den Zahnarzt ist ein aufklärendes Gespräch bei werdenden Eltern daher ein wichtiges Element der Prävention. Wie lange das Kind dann vor Kariesbakterien geschützt werden kann, ist die zweite Frage, da nicht nur die Eltern mit dem Kind in Kontakt kommen. Aufgrund dessen ist es für die Kinder wichtig, dass ab dem ersten Zahn die Mundhygiene-Maßnahmen regelmäßig durchgeführt werden.





## Venus® Pearl Komposit Ästhetik in seiner schönsten Form

Venus®



Der neue Versorgungsmaßstab von Heraeus trägt einen Namen – Venus® Pearl Nano-Hybridkomposit. Für lang anhaltende, natürliche Restaurationen, die einfach nur schön anzusehen sind. Die Schönheit steckt im Detail:

- Komfortabel zu verarbeitende cremige Konsistenz – ermöglicht eine außergewöhnliche Modellierbarkeit sowie Polierbarkeit
- Herausragende physikalische Eigenschaften – gekennzeichnet durch optimale Kombination aus niedriger Schrumpfkraft und hoher Biegefestigkeit
- Exzellente Ästhetik – dank ausgezeichneter Farbanpassung und einzigartigem Mehrschicht-Konzept

Wählen Sie Venus® Pearl für Restaurationen aus, bei der eine hohe Präzision während des Modellierens erforderlich ist. Langfristige Ästhetik – das ist Schönheit!

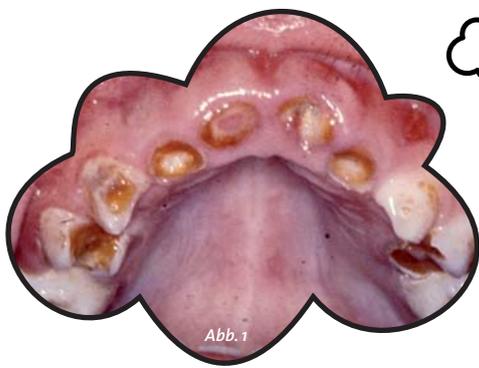


Abb. 1: Frühkindliche Karies mit dem typischen Bild eines Nursing-Bottle-Syndroms.

### Mundhygiene

Kinder trinken automatisch schon sofort nach der Geburt, das Essen lernen sie ab dem ersten Lebensjahr, aber das Zähneputzen lernen sie erst, wenn den Eltern bewusst wird, dass die Zähne auch Karies bekommen können.

Das Zähneputzen gehört zu einer der ersten Maßnahmen der Prophylaxe, ist aber nahezu vollständig von der Compliance der Eltern abhängig. Zusätzlich kann der Zahnarzt verschiedene Mundhygiene-Maßnahmen durchführen, aber bis zum ersten Zahnarztbesuch vergeht oft erst mal eine lange Zeit.

Bei Kleinkindern ist die Kontrolle wie auch das Nachputzen durch die Eltern nicht zu vernachlässigen, da die Motorik der Kleinkinder bis zum achten, neunten Lebensjahr noch nicht vollständig für alle Putzübungen ausgeprägt ist. Die KAI-Technik (Kauflächen-Außen-Innen) wird von vielen Zahnärzten empfohlen, da die Kinder durch einen einfachen systematischen Ablauf alle Flächen reinigen können. Das Zähneputzen sollte kein tägliches Drama werden, und die Kinder sollen auch lernen, mit der Zahnbürste die Putzübungen durchzuführen. Sicherlich wird die Zahnbürste nicht das Lieblings-Spielzeug des Kindes, aber der Zusammenhang „Wenn ich was Süßes esse, muss ich auch Zähne putzen“, sollte früh vermittelt werden. Um den Kindern das Zähneputzen zu erleichtern, sind zahlreiche Produkte auf dem Markt erhältlich. Die nach Erdbeere schmeckende Zahnpasta bis zur singenden elektrischen Zahnbürste erschwert den Eltern die Auswahl enorm. Es sollte eine Zahnpasta gewählt werden, die max. 500 ppm Fluorid enthält (bis zum 6. Lebensjahr, sonst mind. 1.200 ppm) und eine Zahnbürste, die dem Alter des Kindes gerecht ist.

### Zahnarztbesuch

Schon im frühen Alter, wenn die ersten Zähne durchbrechen, ist ein Zahnarztbesuch in angstfreier, entspannter Atmosphäre, ohne die dringende Notwendigkeit einer Intervention, sinnvoll. Für den Zahnarzt ist der Besuch eines Kleinkindes nicht immer einfach. Bei einem Kind in den Mund zu schauen, kann manchmal eine schwierige Aufgabe werden. Dennoch sollte der Zahnarzt in der Lage sein,

jeden Zahn so gut es geht zu beurteilen. Mit zunehmendem Alter des Kindes werden auch einfache Behandlungsmaßnahmen möglich, wie z. B. eine Zahnreinigung mit Zahnbürste oder Polierkelch. Wichtig ist es hierbei, das Interesse der Kinder und Eltern zu wecken und sie damit zu motivieren.

### Ernährungsberatung

Die Ernährung stellt einen weiteren wichtigen Pfeiler der Prophylaxe dar. Vielen Menschen ist es nicht bewusst, welche Nahrungsmittel die Kariesentstehung begünstigen und bei Kindern zu Nursing-Bottle-Syndrom bzw. Early-Child-Caries führen können. Wie der Name schon sagt, kann es durch das ständige Nuckeln an der Flasche zu frühkindlicher Karies (ECC) kommen, was oft ein typisches Krankheitsbild darstellt und als Nursing-Bottle-Syndrom bezeichnet wird (Abb. 1). Viele Kinder trinken gerne Milch, Saft, oder gesüßten Tee. Selbst Milch enthält neben Kalzium einen gewissen Anteil an Milchsäure, was auf Dauer als Substrat für die Bakterien dient. Das regelmäßige Zähneputzen wirkt nicht effektiv, wenn die Kinder danach zum Einschlafen die Flasche mit Milch oder Saft bekommen und mit ins Bettchen nehmen dürfen. Die Expositionszeit der Zähne gegenüber kariogenen Säuren wird hierdurch enorm verlängert. Die Entwöhnung der Nuckelflasche zugunsten eines Trinkbechers sollte ab dem 11. Monat möglichst schnell geschehen, um den dauerhaften Kontakt der Flüssigkeit zu den Zähnen zu vermeiden. Der Konsum zuckerhaltiger oder auch säurehaltiger Nahrungsmittel und Getränke sollte möglichst routinemäßig mit zeitnahe Zähneputzen verbunden werden. Der Zahnarzt hat die Aufgabe, bei ersten Anzeichen von ECC die Eltern auf versteckte Zucker in Nahrungsmitteln, z. B. naturtrübe Bio-Säfte, hinzuweisen und Alternativen wie Zuckeraustauschstoffe oder auch Zuckersubstitute zu erwähnen.

### Fluoridierung

Eine meist unbewusst durchgeführte Prophylaxemaßnahme stellt die Fluoridierung der Zähne dar. Da im normalen deutschen Haushalt fluoridiertes Trinkwasser, fluoridiertes Speisesalz und auch Kinder-

zahnpaste (max. 500 ppm) benutzt werden, ist eine unbewusste Fluoridierung im Alltag gewährleistet. Dennoch sollten die Eltern auf diese Fluoridgabe achten, da bei einer Überfluoridierung irreversible Defekte an den Zähnen verbleiben können (Fluorosen). Eine weitere, allerdings umstrittene Fluoridierungsmaßnahme stellt die Tablettenfluoridierung dar. Eine präeruptive Tabletteneinnahme wirkt systemisch, wobei sich die Fluoridionen an dem Schmelz anreichern. Dieses reicht leider nicht aus, die Zähne nach dem Durchbruch vor Kariesbefall zu schützen. Post-eruptiv werden lokale Fluoridierungen durch Zahnpasta, Lacke oder Gele bevorzugt, da der systemische Fluoridierungseffekt weit geringer als der von Maßnahmen der Lokalfluoridierung ausfällt. Der Zahnarzt kann zu den regelmäßigen Untersuchungsterminen mit Fluoridlacken fluoridieren. Bei erhöhtem Kariesrisiko werden solche Maßnahmen bis zu viermal im Jahr bei den betroffenen Kindern durchgeführt. Auch verschiedene höher konzentrierte Fluoridprodukte können nach Bedarf verschrieben und unter Kontrolle der Eltern wöchentlich angewendet werden.

### Fissurenversiegelung

Eine weitere sehr effektive Prophylaxemaßnahme stellt die Fissurenversiegelung dar. Dies ist eine rein

zahnärztliche Maßnahme, bei der mit dem Durchbruch der ersten Molaren die Fissur versiegelt wird, um Fissurenkaries vorzubeugen. Die Fissur der Zähne stellt durch die teilweise engen Nischen eine Kariesprädispositionsstelle dar, und nicht jede Zahnbürste gelangt in die engen Fissuren der Zähne, sodass die Bakterien sich dort ungestört vermehren können. Durch eine einfache Maßnahme, wobei der Zahnarzt oder auch die Zahnarzhelferin ein flüssiges Komonomer-Material (Kunststoff/Glasionomerzement) in der Fissur verteilt und lichtpolymerisiert, kann die Fissur vor Karies geschützt werden.

### Zusammenfassung

Es ist nie zu früh, mit der zahnärztlichen Prophylaxe zu beginnen. Damit jeder in jedem Alter ein schönes Lächeln mit eigenen Zähnen zeigen kann, sollten die Prophylaxemaßnahmen schon ab der Geburt und dem Durchbruch der ersten Zähne durchgeführt werden. Das bedeutet, dass die ersten Schritte und somit auch Zahngesundheit fördernde Angewohnheiten frühzeitig durch die Eltern vermittelt werden. Dem Zahnarzt fällt auch die Aufgabe zu, zukünftige Eltern durch aufklärende Gespräche vorzubereiten und den ersten Zahnarztbesuch der Kinder frühzeitig zu planen. <<<



### KONTAKT

Bibianna E. J. Choi  
Zahnärztin  
Universitätsmedizin  
Göttingen  
Georg-August-Universität  
Abt. Präventive Zahnmedizin,  
Parodontologie und  
Kariologie  
Robert-Koch-Str. 40  
37075 Göttingen  
  
E-Mail: eunjini.choi@med.uni-goettingen.de

ANZEIGE

Anzeigen-Sonderveröffentlichung

## VOCO – Partner der Hochschulen

VOCO zählt zu den international führenden Herstellern von Dentalmaterialien. Dem mittelständischen, konzernunabhängigen Unternehmen gelingt es mit intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit immer wieder, neue Maßstäbe für die Entwicklung innovativer Produkte zu setzen. Hierfür stehen die VOCO-Forscher in regem Austausch mit weltweit über 150 Universitäten und renommierten Forschungseinrichtungen wie etwa der Fraunhofer Gesellschaft. Die Kompetenz der Wissenschaftler aus dem Hause VOCO wird hoch geschätzt. So war VOCO bereits an mehreren BMBF-Forschungsprojekten zu dental-spezifischen Themen federführend beteiligt.

**Qualität „Made in Germany“**  
VOCO bietet dank intensiver

Forschungs- und Entwicklungsarbeit sowie eines zertifizierten Qualitätssicherungssystems über 100 hochwertige Produkte an, die in über 120 Länder exportiert werden. Das vielseitige VOCO-Komplettprogramm umfasst Qualitätspräparate für Prophylaxe, Zahnerhaltung und Prothetik. Die Entwicklungsanstrengungen seitens VOCO zielen sowohl auf bestmögliche Materialeigenschaften der Produkte als auch auf deren praxisgerechte Handhabung und Wirtschaftlichkeit ab. Die Hightech-Produkte von VOCO sind in Qualität und Handling intensiv getestet und weltweit klinisch erfolgreich.

### Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses

Auch die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses hat

sich VOCO auf die Fahnen geschrieben. Einmal im Jahr veranstaltet das Unternehmen in Cuxhaven die VOCO Dental Challenge. Dieser Forschungswettbewerb zur Förderung und Motivation des wissenschaftlichen Nachwuchses ermöglicht jungen Akademikern mit dentalspezifischer Ausrichtung, ihre Forschungs- und Studienergebnisse in professionellem Rahmen und vor fachkundigem Publikum zu präsentieren. Eine optimale Vorbereitung auf künftige Vorträge, etwa im Rahmen wissenschaftlicher Tagungen und Kongresse.

Mit der VOCO Dental Challenge und den dort ausgelobten Preisen sollen Nachwuchswissenschaftler



VOCO pflegt eine intensive Forschungszusammenarbeit mit weltweit über 150 Universitäten und Instituten.

in ihrer Arbeit ausdrücklich ermutigt und damit ein weiterer Beitrag zur Unterstützung der hiesigen Forschungslandschaft geleistet werden.

# PROPHYLAXE BEI IMPLANTATPATIENTEN

## Was, wann und womit?

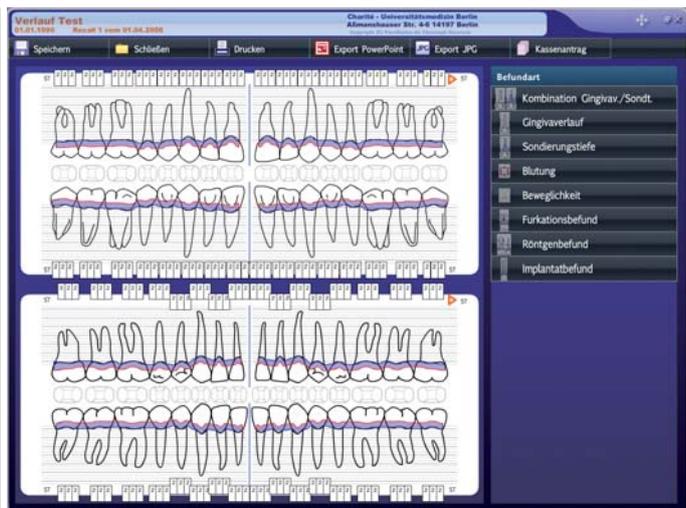
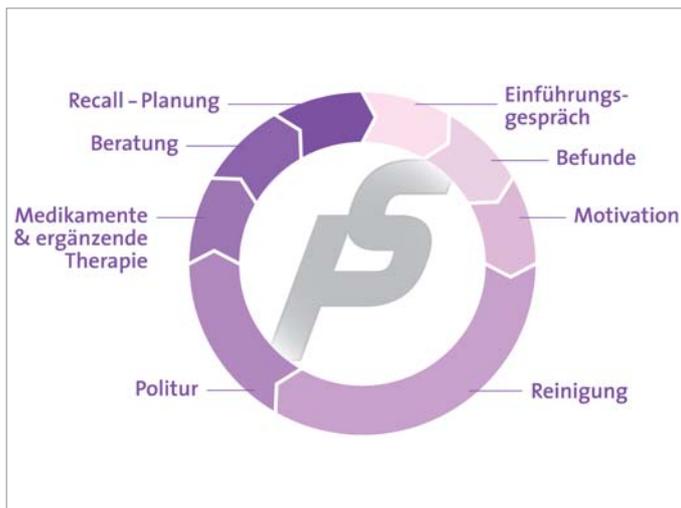


Abb. 1: Ablauf einer systematischen Prophylaxesitzung. – Abb. 2: Parodontalstatus nach dem ParoStatus.de-System.

Die demografischen Entwicklungen werden die Zahnarztpraxen vor zunehmende Herausforderungen stellen. Immer mehr ältere Menschen werden mit altersbedingten Erkrankungen der Mundhöhle und des Zahnhalteapparates um zahnärztlichen Rat nachsuchen. Einhergehend mit dieser Entwicklung wird auch die Nachfrage nach Implantaten und hochwertigen Versorgungsmitteln steigen. Schätzungen gehen davon aus, dass in Deutschland in 2012 über 1 Million Implantate gesetzt werden.

>>> Das erforderliche Wissen um die Besonderheiten des langfristigen Erhalts von Implantaten macht auch in Zukunft den Einsatz gut ausgebildeter, qualifizierter Mitarbeiterinnen erforderlich. Nachfolgend werden die einzelnen Phasen und Besonderheiten einer Implantatnachsorge aus Sicht der Prophylaxe beleuchtet.

### Teamarbeit: Zahnarzt und Prophylaxeassistentin

Prophylaxebehandlungen bei Implantatpatienten werden häufig sehr unterschiedlich durchgeführt und sind sehr unterschiedlich organisiert. Die Qualifikationen der Behandler/-innen differieren zudem sehr stark. Ziel muss es sein, den Patienten eine bestmögliche und qualitätsorientierte Implantatnachsorge anzubieten, um Risiken und entzündliche Prozesse frühzeitig zu erkennen, zu therapieren und so die Basis für den langfristigen Erhalt des Implantats zu gewährleisten. Im Rahmen der Nachsorge ist gerade der Übergangsstelle des Implantats von der Mundhöhle in den Kieferknochen besondere Aufmerksamkeit zu widmen, da hier ein Angriffspunkt für Bakterien besteht, der im ungünstigsten Falle so-

gar zum Verlust des Implantats führen kann. Um diese Gefahr gar nicht erst entstehen zu lassen, ist von Anfang an ein professionelles Prophylaxekonzept erforderlich, welches individuell auf den Patienten abgestimmt werden muss und in enger Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Prophylaxefachkraft konsequent umzusetzen ist.

### Erste Maßnahmen nach der Implantation

Nach erfolgter Insertion ist konsequent die vor dem chirurgischen Eingriff durchgeführte Keimzahlreduzierung (Spülung mit CHX 0,2%) weiter fortzuführen,

Abb. 3: Implantatpflegeset.



Abb. 3





Abb. 4

Abb. 4: Implantathygiene mit Implantatfloss.

Abb. 5: Implantatpflege mit Singlebürste.

Abb. 6: Implantatpflege mit Interdentalbürstchen.



Abb. 5

ten und Allgemeinerkrankungen, sollten aussagekräftig und umfassend dokumentiert werden. Diese Dokumentation erleichtert die weitere Planung der Behandlung und gewährleistet eine systematische Organisation des Recalls.

Nach Anamnese und Befunderhebung wird der Patient über den weiteren Behandlungsablauf aufgeklärt und individuell beraten. Die Beratung muss unbedingt individuell erfolgen und sich an den Möglichkeiten des Patienten orientieren.

In der praktischen Umsetzung hat sich der Grundsatz „Kommunikation ist nicht alles, aber ohne Kommunikation ist (häufig) alles nichts“ bewährt. Gezielte und geschickt eingesetzte Kommunikationstechniken können den Heilungserfolg fördern und den Umgang mit dem Patienten deutlich erleichtern.



Abb. 6

### Einführung

Zum Start der Sitzung spült der Patient zunächst mit 0,2%iger CHX-Lösung für 1 Minute, um die Keimzahl in der Mundhöhle und im Aerosol zu reduzieren. Dies trägt u. a. zur Sicherheit der Behandler bei (Schutz vor Infektionen) und der Patient erfährt sofort ein angenehmes und erfrischendes Gefühl.

### Befundaufnahme

Bei der Untersuchung und Anamnese durch den Zahnarzt sollten die folgenden Untersuchungsparameter regelmäßig bestimmt werden:

1. Erkennbare klinische Veränderungen, wie Rötungen oder Schwellungen der Gingiva
2. Erkennbare Plaque
3. Prüfung der Suprakonstruktion (Lockerung, Frakturen, Okklusion)
4. Kontrolle der Mundhygiene

Zusätzliche, jährlich zu bestimmende Parameter:

1. Sondierungstiefen
2. Blutung beim Sondieren
3. Röntgen (alle zwei bis vier Jahre)
4. Ggf. Anpassung einer protektiven Schiene für den nächtlichen Einsatz

Nach der zahnärztlichen Untersuchung beginnt die Prophylaxeassistentin mit der Sitzung. Alle Indizes sowie für die Mundgesundheit wichtige Parameter des Patienten, wie etwa individuelles Risikoverhal-

Insbesondere eine motivierende Gesprächsführung kann hier wirkungsvoll unterstützen.

Gerade bei älteren Patienten sind Empfehlungen und Ratschläge dosiert einzusetzen. Entscheidend ist, dass die Inhalte verstanden und vom Patienten nachvollzogen werden.

Moderne computerunterstützte Befunderhebungsprogramme können hierbei den Behandler effektiv unterstützen. Moderne Softwareprogramme bestimmen anhand der erhobenen Parameter das individuelle Risiko und dokumentieren dieses professionell. So kann dem Patienten gegenüber über eine Zeitreihe hinweg der Verlauf und der Erfolg seiner Behandlung nachvollziehbar dargestellt werden (Qualitätssicherung).

Ein besonders benutzerfreundliches und leicht verständliches Programm in dieser Hinsicht ist die Software „ParoStatus.de“ ([www.ParoStatus.de](http://www.ParoStatus.de)). Praktische Erfahrungen zeigen, dass Patienten besonders von dem sich selbsterklärenden und übersichtlichen Befundbogen profitieren, der in ausgedruckter Form dem Patienten mit nach Hause gegeben wird. Der Patient kann mit diesem farbigen Ausdruck sein individuelles Erkrankungsrisiko nachvollziehen. Neben einer auch für Laien verständlichen textlichen Erklärung zeigt eine „Balkengrafik“, wo gehandelt werden muss und wo alles in Ordnung ist. Grün bedeutet alles o.K., Gelb bedeutet Achtung, Vorsicht, dieser Bereich muss beobachtet werden und Rot wird gleichgesetzt mit sofortigem Handlungsbedarf.

# Checklisten

Eine Übersicht über den weiteren Behandlungsablauf, über individuelle Recallabstände sowie Empfehlungen für die häusliche Mundhygiene einschließlich individueller Pflegeartikel runden diesen Patientenbefundbogen ab. Manchmal schwer zu realisierende Verhaltensänderungen werden so wirkungsvoll unterstützt.

## Reinigung

Die anschließende Reinigung erfolgt unter dem kombinierten Einsatz von Handinstrumenten (Scaler und Küretten) und maschineller Verfahrensweisen (Ultraschall-, Schallgeräte, Airflow etc.). Die Ansätze der Ultraschall- und Schallgeräte sowie die Scaler und Küretten sollten aus Kunststoff, Karbon oder Titan bestehen, um die empfindlichen Implantatoberflächen nicht zu beschädigen. Kratzer und Rauigkeiten auf den Implantatoberflächen sind Prädilektionsstellen für Bakterien und müssen unbedingt vermieden werden. Maschinelle Verfahrensweisen mit den für Implantate modifizierten Ansätzen bieten eine Reihe von Vorteilen, können den Einsatz von Handinstrumenten aber nicht komplett ersetzen. Weiterhin ist eine Pulver-Wasser-Stahl-Anwendung sinnvoll – die sogenannte „Airflow-Methode“. Wichtig ist hierbei, dass nur mit minimalabrasivem Glycinpulver (z. B. Perio von EMS) gearbeitet wird und eine für diesen Einsatzbereich besondere Düse zum Einsatz kommt. Dabei erfordern sowohl der Einsatz von Handinstrumenten als auch maschinelle Verfahrensweisen zwingend umfassende Kenntnisse der eng umgrenzten Indikation im Implantatbereich und fundiertes Wissen über Kontraindikationen. Der schmale Grat zwischen optimaler Reinigung ohne Substanzveränderung der Implantatoberfläche und der Gefahr erheblicher Beschädigungen bei unsachgemäßer Anwendung muss jeder Prophylaxeassistentin bewusst sein.

## Politur

Mit der abschließenden Feinpolitur wird die erneute Plaqueanlagerung an den glatten Oberflächen gehemmt. Mit der noch im Mund verbliebenen Polierpaste wird unter Zuhilfenahme von Zahnseide oder Interdentalbürstchen die Zahnzwischenraumreinigung vorgenommen.

## Zusätzliche Maßnahmen

Mit der Reinigung der Zunge, auf der sich eine Vielzahl von Mikroorganismen befinden, wird der Behandlungserfolg unterstützt. Hierbei werden Bakterien entfernt, die zu mehr als 80% für Mundgeruch und für eine Reinfektion der gereinigten Areale verantwortlich sind. Zur Entfernung wird die Zungenspitze mit Zellstoff festgehalten und mit etwas CHX-Gel und einem langsam drehenden Bürstchen auf einem grünen Winkelstück gereinigt.

## Checkliste Implantat Nachsorge

- ✓ Erster zahnärztlicher Kontrolltermin nach 1 Woche
- ✓ Kontrolle der Implantate und prothetische Versorgung
- ✓ Ggf. Wund- und Schmerzversorgung
- ✓ Mundhygiene-Kontrolle (z.B. Empfehlung Zahnbürste CS surgical megasoft)
- ✓ Applikation und Empfehlung von CHX (z.B. Zahnfleischgel Curasept 0,5 % CHX)

## Checkliste Implantat Recall

- ✓ Einführungsgespräch und Anamnese
- ✓ CHX-Mundspülung (1 Minute – 0,2 % CHX, z.B. Curasept 0,2 %)
- ✓ Lippen mit Balsam eincremen
- ✓ Befundaufnahme mit dem ParoStatus.de-System
- ✓ Risikoprofil erstellen und erklären
- ✓ Professionelle Reinigung – kombinierter Einsatz von Handinstrumenten und maschinellen Verfahrensweisen
- ✓ Zungenreinigung
- ✓ Politur
- ✓ CHX-Applikation an den Implantaten
- ✓ Fluoridierung der restlichen Zähne
- ✓ Erneute Anpassung der Interdentalraumbürsten mit der IAP-Sonde (Curaprox) und Dokumentation in ParoStatus.de
- ✓ Patientenausdruck übergeben und Notwendigkeit/Frequenz Recall erklären
- ✓ Beratung und Übung Mundhygienehilfsmittel
- ✓ Übergabe Mundhygienehilfsmittel Startpaket: „Implantatbox GPZ“
- ✓ Terminvereinbarung

## Beratung, Recallplanung

Das Prophylaxekonzept entfaltet seine optimale Wirkung, wenn es den Implantat-Patienten langfristig begleitet und in dessen Alltagsabläufe integriert wird. Erfahrungsgemäß treten Störungen im Zusammenhang mit dem Implantat individuell sehr unterschiedlich auf. Nachlassende Compliance, unzureichende Mundhygiene, biomechanische Probleme oder auch gesamtgesundheitliche Einflüsse können mit einem derart angelegten Konzept erkannt und aufgefangen werden. Empfohlen wird, den Implantat-Patienten in den ersten zwei Jahren in ein engmaschiges Recall (alle drei Monate) einzubinden. Danach erfolgt einmal pro Jahr die grundsätzliche Besprechung und Bewertung der zusammengestellten Befundparameter mit individueller Risikobestimmung. Je nach Ausprägung des Periimplantitis- bzw. Parodontitisrisikos (niedrig, mittel oder hoch) wird dem Patienten dargelegt, dass er in Abständen von

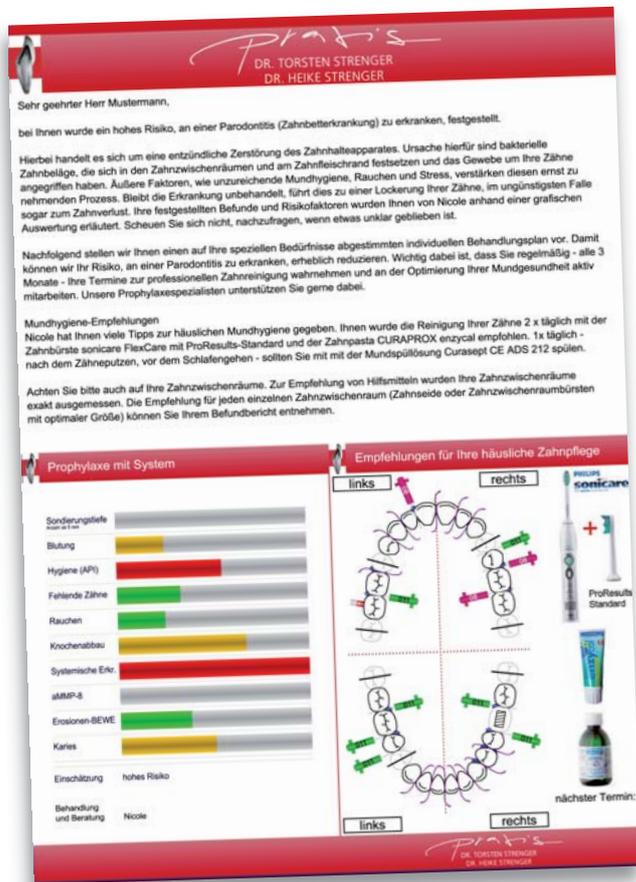


Abb. 7: Patienten Ausdruck mit Mundhygienefahrplan für zu Hause.

drei, vier oder sechs Monaten zur nächsten Nachsorge wieder einbestellt wird.

Wichtig ist, dass der Patient einen konkreten Termin zur nächsten Prophylaxesitzung erhält, bevor er die Zahnarztpraxis verlässt. Ihm muss deutlich werden, dass er sich in einem durchstrukturierten Behandlungsablauf befindet, der nur bei konsequenter Einhaltung Aussicht auf Erfolg hat. Bewährt hat sich auch ein Erinnerungsverfahren (Mail, Anruf, SMS etc.), mit dem der Patient rechtzeitig vor seinem nächsten Termin an die bevorstehende Prophylaxesitzung erinnert wird.

### Mundhygieneberatung: Viel hilft viel?

Moderne Mundhygieneprodukte müssen heute folgende Anforderungen erfüllen:

#### Akzeptabel

Die Vorteile der Produkte müssen akzeptiert sein. Die Hilfsmittel müssen genutzt werden und dürfen nicht nur zur Dekoration im Badezimmer stehen.

#### Effektiv

Ergebnisse werden schneller spürbar, subjektiv stellt sich das Gefühl einer Verbesserung der Mundgesundheit ein, Plaque wird gründlicher entfernt.

#### Atraumatisch

Optimale Reinigung bei maximaler Zahnoberflächen- und Zahnfleischschonung. Zu hoher Anpressdruck, falsch angewendete Hilfsmittel wie Zahnseide oder nicht korrekt dimensionierte Zahnzwischen-

raumbürstchen können zu Defekten und Verletzungen führen.

Die perfekte Mundhygiene und damit eine verbesserte Mundgesundheit ist das Produkt einer Kombination geeigneter Mundhygieneprodukte, deren korrekte Anwendung und einer professionellen Betreuung in der Zahnarztpraxis.

Störungen in einem dieser Bereiche, z. B. nicht umgesetzte Empfehlungen oder nicht wahrgenommene Recall-Termine, wirken sich nachteilig auf die Mundgesundheit aus. Eine Mukositis mit häufig nachfolgender Periimplantitis ist in der Regel die Folge. Hier sind besondere Konzepte und Produkte gefragt.

### Homecare

Konzeptionell ist es in einem solchen Fall von besonderer Bedeutung, den Patienten zu einem gesundheitsbewussten/-teren Verhalten zu bewegen. Maßnahmen zur Instruktion und Motivation sind individuell auf den Einzelfall bezogen erforderlich. Kommunikativ muss der Patient mit seinen Stärken und Schwächen, seinen Vorbehalten da abgeholt werden, wo er gerade steht. Da dies ein z.T. recht mühseliger Weg ist, kann es hilfreich sein, den Patienten mit speziellen Mundhygieneprodukten zu unterstützen.

Anhand von Zahnbürsten können dem Patienten auf recht einfache Art und Weise individuelle Botschaften und Zusammenhänge vermittelt werden, die manchmal auch dazu geeignet sind, tief sitzende Vorurteile und Verhaltensmuster aufzubrechen. Nach der Faustregel „Sanft muss sie sein!“ kann dargestellt werden, dass Schallzahnbürsten (z. B. Philips Sonicare) beispielsweise eine wirksame und außerordentlich sanfte Bürstenoberfläche bilden, wobei die einzelnen Borsten effektiv die Glattflächen der Zähne reinigen, ohne die Zahnhäule zu traumatisieren. Macht der Patient die Erfahrung, dass er weniger Schmerzen hat bzw. unangenehme Erfahrungen vermeiden kann, ist ein großes Stück Überzeugungsarbeit bereits geleistet.

Je nach Compliance kommen auch Singlebürsten in Betracht, die wohl effektivste Art, Zähne zu putzen. Die Singlebürste mit sehr feinen Borsten ist besonders auch für die Pflege von festsitzender KFO, isolierten oder schlecht positionierten Zähnen sowie Implantaten und Brücken geeignet.

Der Einsatz bzw. die Empfehlung von Zahnseide, das wohl am wenigsten akzeptierte Mundhygienehilfsmittel, will gut überlegt sein. Zahnseide ist nur für sehr enge Zahnzwischenräume eine sinnvolle Ergänzung – bei allen anderen Zwischenräumen und insbesondere wenig motivierten Patienten gilt: Ein korrekt angepasstes Interdentalraumbürstchen ist die bessere Wahl!

Von großem Vorteil im Sinne einer optimalen häuslichen Mundhygiene ist es, wenn der Patient akzep-

tiert, dass der Reinigung der Zahnzwischenräume eine ganz besondere Bedeutung zukommt, da eine parodontale Infektion im Zahnzwischenraum beginnt. Leichtgängige und qualitativ hochwertige Interdentalraumbürstchen sind hier erste Wahl.

Die richtige Größe und damit die Gängigkeit werden mit der IAP-Sonde ermittelt. Hierzu wird zunächst der Interdentalraum einfach und exakt ausgemessen und die richtige Interdentalbürste für jeden Interdentalraum bestimmt. Die optimale Interdentalbürste, z.B. CURAPROX CPS prime, füllt den Zahnzwischenraum mit ihren flexiblen Borsten raumfüllend aus und reinigt gleichzeitig die konkaven Flächen und den Zahnfleischsaum bis unter den Kontaktpunkt. Vorsicht ist allerdings geboten, was die Überforderung des Patienten angeht. Die Empfehlung zu vielen unterschiedlichen Größen kann hier den Patienten eher verwirren – am Anfang ist hier weniger MEHR!

Unter konzeptionellen Gesichtspunkten und aus Gründen der Dokumentation der Wirksamkeit wird das Ganze dann im ParoStatus.de-System (digital) reproduzierbar erfasst. Der Patient erhält im Anschluss eine Zusammenfassung der Empfehlungen für zu Hause mit einer konkreten Anleitung, wo er welches Interdentalraumbürstchen anwenden soll und eine Erstausrüstung der empfohlenen Mund-

hygienehilfsmittel für die Pflege der Implantate und Zähne mit Homecare mit Konzept! <<<

#### VITA



Dentalhygienikerin Sylvia Fresmann ist 1. Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygieniker/-innen e.V. (DGDH), Vorstandsmitglied der Gesellschaft für Präventive Zahnheilkunde (GPZ) und Mitglied im wissenschaftlichen Beirat des Aktionsbündnisses gegen Periimplantitis (www.gegen-periimplantitis.de). Sie leitet die Prophylaxeabteilung der Zahnarztpraxis Dres. Strenger, Dortmund, und ist als freiberufliche Praxistrainerin und Referentin in Deutschland, Österreich und der Schweiz

tätig. Gemeinsam mit Priv.-Doz. Dr. Dirk Ziebolz und Prof. Dr. Johannes Einwag leitet sie die erste prospektive Multicenterstudie zur Prophylaxe periimplantärer Erkrankungen (www.gesundes-implantat.de/forschung).

#### KONTAKT

Deutsche Gesellschaft für Dentalhygieniker/-innen e.V.  
Sylvia Fresmann  
Fasanenweg 14, 48249 Dülmen  
E-Mail: Fresmann@t-online.de

ANZEIGE

Anzeigen-Sonderveröffentlichung

## DIE DENTALISTEN – Innovationen für die Zahngesundheit

Die moderne Zahnmedizin verlangt nach Dentalprodukten höchster Materialqualität und Anwenderfreundlichkeit. Praxisgerechte und effiziente Lösungen sind hier gefragt. Wir von VOCO verfolgen exakt diese Ziele. Wir verstehen uns als Dentalisten, als Spezialisten für Dentalmaterialien. Damit konzentrieren wir uns allein auf dieses Betätigungsfeld und stellen uns mit aller Kraft in den Dienst der Zahnheilkunde.

**Wir unterstützen Ihren erfolgreichen Start in die Zukunft**  
Sie haben gerade Ihr Studium beendet und wollen nun motiviert in Ihre Assistenzzeit gehen? Oder Sie möchten eine eigene Praxis eröffnen? Dann erhalten Sie von uns gratis eine Starthilfe: Im Wert von 300,00 € (gemäß Listenverkaufspreis) bekommen

Sie mit dem VOCO-Starterpaket Produkte aus den Indikationsgruppen Prophylaxe, direkte und indirekte Restauration. Nutzen Sie den vorliegenden Coupon und fordern Sie Ihr persönliches VOCO-Starterpaket an.



### Coupon

Gratis für Sie



Praxis

Vorname, Nachname

Straße, Hausnummer

PLZ, Wohnort

E-Mail-Adresse

Kopie der Approbationsurkunde bzw. Kassenzulassung nicht vergessen!

- Ich bin Studienabgänger, beginne meine Assistenzzeit und möchte gratis das VOCO-Starterpaket im Wert von 300,00 € beziehen.
- Ich werde meine eigene Praxis eröffnen und möchte gratis das VOCO-Starterpaket beziehen.

dfresh0312

# PRAXISNEUGRÜNDUNG



Praxisneugründer sind Exoten, so die Statistik. Die Einzelpraxisneugründung hat in den letzten Jahren kontinuierlich an Bedeutung eingebüßt – gerade mal 10% der zahnärztlichen Existenzgründer in den neuen Bundesländern und übersichtliche 19% in den alten Bundesländern entschlossen sich 2010 zu dieser Form der eigenen Praxis (IDZ Information 4/11).

»» Einer der wichtigsten Vorteile und einer der häufigsten Gründe für die Neugründung einer Zahnarztpraxis ist die freie Standortwahl. Berücksichtigt werden sollte dabei die kassenzahnärztliche Bedarfsplanung. Die Bedarfspläne der kassenzahnärztlichen Vereinigungen stellen den Stand und den Bedarf an zahnärztlicher Versorgung dar, indem die Zahl der Einwohner mit der der behandelnd tätigen Zahnärzte und Kieferorthopäden ins Verhältnis gesetzt wird. Diese Pläne geben erste Informationen über den zu erwartenden Konkurrenzdruck am Wunschstandort. Besonders interessant für Zahnärzte mit präzisen Vorstellungen von der eigenen Praxis: Die eigenen Vorstellungen von Praxiskonzept und Praxisführung müssen bei der Neugründung nicht mühsam einem eingefleischten Team nähergebracht werden, das vielleicht wenig flexibel darauf reagiert.

Beachten muss man bei der Neugründung, dass die Einstellungskriterien für neue Mitarbeiter dem Praxiskonzept angepasst sein müssen. Besonders erfahrene und kompetente Mitarbeiter mit kommunikativer Kompetenz im Umgang mit Patienten sind z. B. für eine Praxis interessant, die sich deutlich über Kassenniveau mit auch hochwertigen, privat zu zahlenden Leistungen etablieren will – dementsprechend muss hier natürlich auch ein höheres Gehaltsniveau einkalkuliert werden.

**„Die Praxisneugründung kann die Verwirklichung des Traumes eines individuellen Praxiskonzeptes bedeuten.“**

Dass eine neu gegründete Praxis keinen Patientenstamm hat, scheint auf den ersten Blick kein Vorteil. Auf den zweiten Blick leuchtet aber ein, dass man bei einer Praxisübernahme bei der Ausrichtung der eigenen Praxis die Stammpatienten nicht übergehen sollte, und die wiederum müssen nicht der eigenen Zielgruppe entsprechen.

Bei einer Praxisneugründung gibt es zudem weder Miet- oder Arbeitsverträge, die übernommen wer-

den müssen, noch existieren Verpflichtungen gegenüber Lieferanten oder Partnern wie einem zahntechnischen Labor. Eine solche Infrastruktur neu aufzubauen, bedeutet passend zum Praxisprofil die besten Angebote zu sichten und unbefangenen gegenüber den Gewohnheiten eines Vorgängers zu entscheiden. Die Praxisneugründung kann die Verwirklichung des Traumes eines individuellen Praxiskonzeptes bedeuten. Sie ist für all jene empfehlenswert, die gar nicht oder nur wenig von einer präzisen, individuellen Vorstellung der eigenen Praxis in den Bereichen Standort, Ausrichtung, Arbeitsweise und Image abrücken wollen. Eine neu gegründete Praxis bietet die Chance, ein individuelles und marktgerechtes Praxiskonzept ohne Einschränkungen vonseiten der Praxisführung und -gestaltung des Vorgängers zu verwirklichen.

## *Und die andere Seite?*

Eine Neugründung ist aufwendiger und kostenintensiver als die Übernahme einer bestehenden Praxis. Wenn geeignete Räumlichkeiten gefunden wurden, steht in der Regel eine Renovierung bevor. Ein großer Posten auf der Kalkulation ist die Einrichtung der Praxis mit dentalen Geräten. Dass eine neue Praxis keinen Kundenstamm hat, ist zwar ein Vorteil bezüglich der unabhängigen Ausrichtung, allerdings müssen hier ungleich stärker als bei einer Praxisübernahme Maßnahmen zur Patientengewinnung erfolgen. Die Anlaufphase ist hier wesentlich länger als bei einer Praxisübernahme, weil eine gewisse Zeit benötigt wird, bis ein Patientenstamm aufgebaut ist, der ein gewinnbringendes Arbeiten garantiert. Der Aufbau eines unverkennbaren, auf die Zielgruppe anziehend wirkenden Praxisprofils muss in die Finanzierung einkalkuliert werden, denn er ist die Basis für den Erfolg der Praxis. So gut die eigenen Konzepte und Pläne auch sind, man kann der Bank, die die Finanzierung unterstützt, keine Umsatzzahlen und keine Wertermittlung der Praxis vorlegen. Die Daten für eine Praxisneugründung sind bzgl. der Kalkulation schlichtweg nicht so belastbar wie für eine Praxisübernahme. <<<

# Gründerzeit

Neustarten und Durchstarten,  
einfach mit Planmecca

Starterpaket ab

**69.900 €**

zuzügl. MwSt.



**2 x Planmecca Compact™ i Touch**  
**1 x Planmecca ProOne®**  
**1 x Planmecca Intra™**  
**1 x Planmecca ProSensor® Set B1**

Bei diesem Angebot ist ein Nachweis  
der Existenzgründung bzw. Praxisübernahme erforderlich.

Abbildung ähnlich, Gültig bis 31.12.2012

# AKADEMISCHER SEGELSPORT PAR EXCELLENCE

Autor: Hans Behrbohm

Fotos: Dieter Jaeger



»» An der Decke des Jakob-Kaiser-Hauses neben dem Bundeskanzleramt in Berlin bewegen sich Ruderboote in den Farben Gelb, Rot, Blau und Schwarz auf und ab. Manchmal sind sie auf gleicher Höhe – dann entfernen sie sich wieder voneinander. Die Künstlerin Christiane Möbius spielt hier mit einem Gleichnis, einer Metapher. Im fairen Wettstreit soll hier gestritten werden, damit der Beste oder eben das Beste am Ende siegt. So wie es bei dem traditionellen Achterrennen zwischen den Universitäten Oxford und Cambridge auch ist. Ein Symbol.

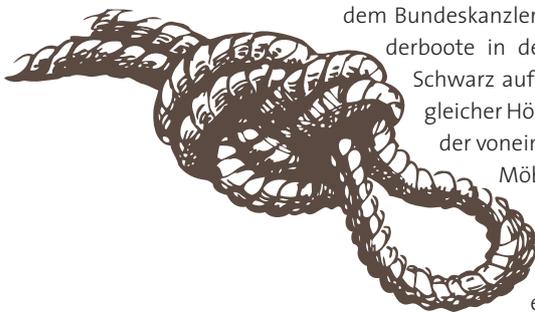
Daran wurde ich erinnert, als am 23. und 24. Juni 2012 die Berliner Hochschulmeisterschaften im Segeln im Wassersportzentrum der Humboldt-Universität auf dem Zeuthener See stattfanden. Die Veranstaltung vereint Studenten und Alumnis, das sind die Absolventen der drei Berliner Universitäten, zu einer Meisterschaft. Am Start waren Studenten der Technischen Universität (TU), der Freien Universität (FU) und der Humboldt-Universität Berlin (HU). Der Medienpartner war auch in diesem Jahr, „Der Tagesspiegel.“

Am Start waren 68 Teilnehmer, ganz überwiegend Studenten der drei Universitäten, die in 34 Teams sechs Rennen über einen Up-and-Down-Kurs absolvierten. Bei anfangs südwestlichen, später auf West drehenden böigen Winden von 14 bis 28 Knoten herrschten ideale Bedingungen für die Regatten. Am Sonnabend wurden Ausscheidungs-Fleet-Wettfahrten gesegelt, um die Mannschaften zu ermitteln, die am Sonntag in einem Gold- und Silberfleet gegeneinander antreten sollten.

Gesegelt wurde in verlostten Booten der Klasse Uni-Jolle, einer flachen und lebendigen Knicksparnt-Jolle. Das Besondere der liebevoll und perfekt organisierten Veranstaltung war eine gelungene Mischung aus fairem sportlichen Wettstreit, studentischem Miteinander und einer Begegnung von Studierenden und Alumnis ganz verschiedener Fakultäten. Die Boote wurden gemeinsam aufgetakelt, zu Wasser gebracht, repariert und eben gesegelt. Die Siegerehrung fand durch die Präsidenten der Universitäten bzw. deren Vertreter statt.

Eine Veranstaltung, die neben der Erinnerung an ein Sportereignis mehr hinterlässt – den Spirit von Fairplay, Miteinander und Teamgeist. <<<

*Mast- und Schotbruch bis zum nächsten Jahr!*



# FORUM YOUNG PROFESSIONALS

KOMPAKTWISSEN FÜR IHREN PRAXISSTART

**19.-20. APRIL 2013  
IN BERLIN**



## VOLLES PROGRAMM FÜR IHREN GUTEN START

Das Straumann® Forum Young Professionals bietet Zahnärztinnen und Zahnärzten eine gute Basis, um für den Start in die eigene Praxis bestens gerüstet zu sein. Profitieren Sie vom praxisnahen Kompaktwissen erfahrener Referentinnen und Referenten und von einem abwechslungsreichen Programm. Die Teilnehmerzahl der Workshops ist bewusst klein gehalten. Deshalb gleich online anmelden unter [www.straumann.de/forum-yp](http://www.straumann.de/forum-yp)



COMMITTED TO  
**SIMPLY DOING MORE**  
FOR DENTAL PROFESSIONALS



# 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 \_\_\_\_\_



# NACH DER ASSISTENZZEIT IN DIE EIGENE PRAXIS

Christin Bunn

Zahnarzt Dr. Tobias Feise entschied sich 2011 für die Selbstständigkeit. Diesem Entschluss ging eine achtjährige berufliche Laufbahn in verschiedenen Praxen und Einrichtungen voraus. Im Interview mit der Redaktion sprach er über die besonderen Risiken und Herausforderungen einer Niederlassung, stellte die Besonderheiten seiner Praxisform dar und ließ uns an seinen Erfahrungen teilhaben.

*Herr Dr. Feise, bitte erzählen Sie uns kurz von Ihrer Ausbildung sowie Ihren praktischen Tätigkeiten bis zum Zeitpunkt der Existenzgründung.*

Nach meinem Examen 2003 in Heidelberg habe ich für anderthalb Jahre in zwei unterschiedlichen allgemein Zahnmedizinischen Praxen im Großraum Rhein-Neckar gearbeitet.

Zuvor hatte ich bereits während der Examenzeit begonnen, mich für oralchirurgische Weiterbildungsstellen zu bewerben. Da Praxen mit einer dreijährigen Weiterbildungsberechtigung rar sind, erforderte die Stellensuche dementsprechend viel Zeit, Geduld und schlussendlich auch Glück. Anfang 2005 hatte ich dann dieses Glück und habe in einer großen Praxisklinik in Bad Homburg bei Frankfurt eine Stelle angenommen. Die Weiterbildungsstelle in dieser Praxisklinik war allerdings zu diesem Zeitpunkt noch ein Jahr lang anderweitig besetzt. Demnach arbeitete ich dort zuerst als allgemein Zahnmedizinischer Ausbildungsassistent und dann von 2006 bis 2009 als

oralchirurgischer Weiterbildungsassistent. Nach meiner bestandenen Fachzahnarztprüfung bin ich als Partner in die Bad Homburger Praxisklinik eingestiegen. Ende 2009 ging es dann für mich zwei Monate zur Hospitation an die Uni Bern zu Professor Sculean und Professor Buser, um im Bereich der Parodontalchirurgie und der ästhetischen Implantatchirurgie zusätzliche Erfahrung zu sammeln.

Nach meiner Rückkehr leitete ich dann eigenständig eine Dependence der Bad Homburger Praxisklinik. Zusätzlich übernahm ich die Leitung des oralchirurgischen Bereichs in einer anderen Gemeinschaftspraxis in der Nähe von Offenbach bei Frankfurt. Und obwohl ich lange darüber nachgedacht habe, in eine der beiden Praxen langfristig einzusteigen, habe ich mich schlussendlich doch für die eigene Praxisgründung entschieden und mit Beginn des zweiten Quartals 2011 die Selbstständigkeit in Stuttgart gestartet.

*Was bewegte Sie zur Selbstständigkeit?*

Je länger die Zeit als Angestellter für mich dauerte und je mehr Erfahrung ich auf meinem Gebiet sammelte, desto genauer wurde die eigene Vorstellung von der Art und Weise wie man Zahnmedizin betreiben möchte. Das fängt bei Kleinigkeiten wie der Ansprache des Patienten an der Rezeption an und endet beim Führungskonzept der gesamten Praxis. Als Angestellter oder Partner (in Bad Homburg war ich einer von sechs) ist die Möglichkeit, entscheidenden Einfluss auf Dinge zu nehmen, begrenzt. Für mich war also der Schritt in die eigene Praxis die beste Möglichkeit, meine eigene Vorstellung ohne Kompromisse umzusetzen.

*Handelt es sich in Ihrem Fall um eine Praxisübernahme oder um eine Praxisneugründung?*

In meinem Fall handelte es sich um die Besonderheit einer Übernahme infolge eines Todesfalls. Also eine

Das qualifizierte und motivierte Team unterstützt Dr. Feise in insgesamt sieben Zahnmedizinischen Kompetenzfeldern.



Variante, die nicht wirklich planbar ist und mit der ich mich zuvor gedanklich nicht wirklich intensiv auseinandergesetzt hatte.

*Warum haben Sie sich für diese Form der Existenzgründung entschieden?*

Zwischen den beiden Optionen der Praxisübernahme oder Praxisneugründung hatte ich die erste Variante schon immer favorisiert. Natürlich bietet die Neugründung die einmalige Chance, Einrichtung, Team, Standort und Ausrichtung der Praxis komplett selbst festzulegen. Gleichzeitig ist die Ungewissheit über den Patientenzulauf ein großer Unsicherheitsfaktor. Eine Übernahme hingegen legt einen in vielerlei Hinsicht, wie beispielsweise mit dem Standort, den Räumlichkeiten etc., fest – hat aber zumindest den Vorteil, auf einen gewissen Patientenstamm bauen zu können. Somit besteht am Anfang zumindest eine wirtschaftliche Grundsicherheit.

Die Variante der Übernahme infolge eines Todesfalls war natürlich nicht geplant. Sie erschien mir aber trotz aller Tragik als eine gute Chance.

tarium und Material besorgt werden. Alles in allem also ein dicht gepacktes Programm in einer extrem kurzen Zeit.

*Welches Zeitfenster sollte man bei der Existenzgründung einplanen?*

Rückblickend wäre ein Zeitfenster von drei bis sechs Monaten sicherlich empfehlenswert und auch angemessen, um die Gründung in Ruhe vorzubereiten. Teilweise kann man die erste Phase der Vorbereitung gut parallel zur bestehenden Angestelltentätigkeit bewältigen. Gedanken zu einem Konzept sollte man sich aber schon im Vorfeld gemacht haben oder spätestens bei Vertragsunterzeichnung an die Ausarbeitung eines solchen gehen. Der Kontakt zu einer Werbeagentur, die sich um die Gestaltung der Außendarstellung kümmert, sollte frühzeitig aufgenommen werden.

Für die Wochen direkt vor dem Praxisstart empfehle ich, sich ausschließlich dem Neustart zu widmen, denn viele Details lassen sich erst kurz vor der Eröffnung erledigen.

*„Von der ersten Besichtigung bis zum ersten Arbeitstag in der Praxis waren es gerade mal sieben Wochen.“*



*Wie gestaltete sich der Weg von der ersten Idee der eigenen Praxis bis hin zur tatsächlichen Eröffnung?*

Generell existierte bei mir der Gedanke an die eigene Praxis schon seit längerem. In meinem speziellen Fall der Praxisübernahme musste die Umsetzung dann aber doch sehr rasch verlaufen. Von der ersten Besichtigung bis zum ersten Arbeitstag in der Praxis waren es gerade mal sieben Wochen.

Ziel war es, die Überbrückungszeit bis zum Neustart so knapp wie möglich zu halten, um den Patientenverlust zu minimieren. Lange Phasen der Renovierung bzw. des Umbaus der Praxis fielen dementsprechend leider flach oder mussten auf ein Mindestmaß reduziert werden. Die Zeit nach Vertragsunterschrift war gefüllt mit der Gestaltung der Homepage, dem Fotoshooting des Praxisteam, der Erstellung der Geschäftsausstattung sowie selbst den kleinsten Dingen wie der Organisation von einheitlicher Praxiskleidung für die Helferinnen. Eine Mitarbeiterin, die schon vor der Praxisübergabe gekündigt hatte, musste ersetzt und noch fehlendes Instrumen-

*Marketing, Organisation, Personalmanagement – der perfekt organisierte Praxiseinstieg ist entscheidend für den späteren wirtschaftlichen Erfolg. Mit welchen Herausforderungen und Risiken hatten Sie zu kämpfen?*

In meinem Fall habe ich mir für diese Bereiche Unterstützung von außen geholt. Denn gerade am Anfang, wenn die Bestrebungen Patientengewinnung und -akzeptanz sind, fallen strukturelle Dinge gerne unter den Tisch. Aber Mängel in der Praxisorganisation rächen sich im Regelfall sehr bald.

Um den Bereich Marketing abzudecken, macht es Sinn, mit einer erfahrenen Werbeagentur zusammenzuarbeiten. Eine solche bringt viel Routine in die perfekte Gestaltung eines Praxisauftritts mit. Achtung ist nur geboten, weil einige Agenturen ihren Kunden Standardseiten vorschlagen, die für die Agentur schnell und einfach zu konzipieren sind. Die Herausforderung liegt darin, der Konzeption Individualität und Einzigartigkeit zu geben, auch wenn das ein erhebliches Maß an Eigenengagement und Kreativität erfordert.

Suche

PRAXIS FÜR ZAHNMEDIZIN  
DR. TOBIAS FEISE  
ZAHNARZT | ORALCHIRURG

PHILOSOPHIE PRAXIS KOMPETENZEN PROPHYLAXE SPECIALS KONTAKT

### Unsere Philosophie

Unsere Philosophie steht für eine qualitativ hochwertige und auf Sie abgestimmte Therapie mit modernen Behandlungsmethoden, sowie eine sensible Betreuung. Damit Sie sich bei uns gut aufgehoben fühlen, stellen wir Sie als Person in den Vordergrund. Vor jeder Therapie bieten wir Ihnen daher ausführliche Informationen und nehmen uns ausgiebig Zeit für Ihre Sorgen und Wünsche. Durch diese ganzheitliche und individuelle Behandlung gelingt es uns, mit Ihnen gemeinsam das bestmögliche Ergebnis für Ihre Zahngesundheit zu erreichen.

„Der persönliche Kontakt zu meinen Patienten ist mir sehr wichtig. Nur bei einem vertrauensvollen Verhältnis zwischen Arzt und Patient kann man erfolgreich und zufriedenstellend für den Patienten arbeiten“.

Dr. Tobias Feise

HOME IHR WEG ZU UNS ÖFFNUNGSZEITEN 24H ONLINETERMIN IHRE NACHRICHT

IMPRESSUM | PRAXIS FÜR ZAHNMEDIZIN DR. TOBIAS FEISE | ZAHNARZT & ORALCHIRURG | WEIMARSTRASSE 48 | 70176 STUTTGART |   
TEL. 07 11 - 613 461 | FAX 07 11 - 611 706 | E-MAIL: [INFO@PRAXIS-DRFEISE.DE](mailto:INFO@PRAXIS-DRFEISE.DE)

Eine perfekte Außendarstellung ist entscheidend für den Praxiserfolg. Durch professionelle Unterstützung überzeugt die Website der Stuttgarter Zahnarztpraxis mit Kreativität und einem attraktiven Look.

Was die Organisation angeht, macht es Sinn, sehr früh effektive Strukturen festzulegen. Zu Beginn eingeführte Abläufe werden im Regelfall von den Mitarbeitern konsequent umgesetzt. Nachträgliche Änderungen oder später getroffene Regelungen hingegen benötigen deutlich mehr Energie, um sie im Praxisalltag zu etablieren.

*„Eine Übernahme hat den Vorteil, auf einen gewissen Patientenstamm bauen zu können.“*

Ein großes Thema ist sicherlich der Bereich Personal. Im Falle einer Übernahme ist man meist auf das bestehende Praxisteam angewiesen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es sehr wichtig ist, von Anfang an klare Vorgaben zu machen und dem Team das neue Konzept plausibel zu vermitteln. Schließlich muss man davon ausgehen, dass das Personal zumindest am Anfang den besseren Draht zum Patienten hat und somit ein wichtiges Binde- und Kommunikationsglied darstellt. Ob alle aus dem Team mit den neuen Gegebenheiten gut zurechtkommen, zeigt sich meist relativ schnell. Leider gibt es immer wieder Mitarbeiter, mit denen sich eine Zusammenarbeit sehr problematisch gestaltet. In diesen Fällen rate ich dazu, schnell das Gespräch zu suchen und

zum Wohle des Praxisklimas bei ausbleibender Besserung das Team zügig umzustrukturieren.

*Wie stark haben Sie sich im Vorfeld Ihrer Niederlassung mit den Themen BWL und Unternehmensführung auseinandergesetzt?*

In der Zeit vor meiner Selbstständigkeit habe ich mich immer schon für die betriebswirtschaftlichen Eckdaten der Praxen, in denen ich gearbeitet habe, interessiert. Es macht durchaus Sinn, über die Jahre ein Gespür für gewisse Kennzahlen zu entwickeln, da es einem später bei der Analyse potenziell interessanter Übernahmepraxen hilft.

Da das Thema zu meiner Zeit an der Uni noch keine Berücksichtigung gefunden hat, habe ich mir auf Workshops meines Steuerberaters die nötigen Informationen geholt.

*Ist es ratsam, sich professionelle Unterstützung zu holen?*

Mit der Entscheidung für die eigene Praxis fällt ein Strauß von Terminen, Erledigungen und Aufgaben an. Gespräche mit Banken sind zu führen, die von der Sinnhaftigkeit und Tragfähigkeit des eigenen Projekts überzeugt werden müssen. Für das Wissen, welche Bank der beste Ansprechpartner ist, also die besten Konditionen bietet und mit welcher Taktik bzw. welchen Argumenten man in ein Bankgespräch geht, benötigt man Hilfestellung von gut vernetzten Beratern. Steine werden einem so aus dem Weg geräumt und Probleme schon in der Entstehung vermieden. Abgesehen davon ist das Einholen notwen-

# Wissen, das in keinem Lehrplan steht:

- Wo beantrage ich eine Gratis-Mitgliedschaft für den MEDI-LEARN Club?
- Wo bestelle ich kostenlos Famulatur-Länderinfos und das MEDI-LEARN Biochemie-Poster?
- Wann macht eine Studienfinanzierung Sinn?  
Wo gibt es ein gebührenfreies Girokonto?
- Warum brauche ich schon während des Studiums eine zahnartzspezifische Haftpflichtversicherung?

---

## Wir geben Antworten!

Besuchen Sie uns vom 09. – 10.11.2012  
auf dem Deutschen Zahnärztetag  
in Frankfurt und werden Sie kostenfrei  
Mitglied im



---

 **Deutsche  
Ärzte Finanz**

Standesgemäße Finanz-  
und Wirtschaftsberatung



diger Informationen ohne Berater eine sehr zeitraubende Angelegenheit.

Ähnlich verhält es sich mit Versicherungen. Welche sind unerlässlich, welche am Anfang optional und erst später wichtig, welche Versicherungsgesellschaft bietet welche Konditionen – ein Dschungel, in dem man sich ohne Anleitung schnell verläuft.

Daher und wegen der guten Erfahrung, die ich mit meinen Beratern gemacht habe, kann ich professionelle Unterstützung nur empfehlen.

*Zwischen universitärem Abschluss und der Selbstständigkeit liegen bei Ihnen rund acht Jahre. Konnten Sie in dieser Zeit alle notwendigen Erfahrungen zur Existenzgründung sammeln?*

In der Tat, acht Jahre sind eine lange Zeit und viele Kollegen haben sich schneller nach dem Examen niedergelassen. Ich habe die Zeit für mich genutzt, mich auf vielen Gebieten der Zahnmedizin weiterzubilden und einen möglichst weiten und tiefen Einblick zu gewinnen. Die Zeit als Partner, als Leiter einer Filialpraxis und zeitgleich Verantwortlicher für die Sektion Oralchi-

urgie in einer anderen Gemeinschaftspraxis war für mich fachlich eine gute Vorbereitung auf die Selbstständigkeit. Aber gerade die Bereiche Organisation, Management und Personal stellen einen in der eigenen Praxis vor ganz neue Herausforderungen, auf die man sich in dieser Form nur bedingt vorbereiten kann. Ich denke daher, dass man den nervenaufreibenden und anstrengenden Lernprozess, den man als Jungselbstständiger durchmacht, auch mit der gewissenhaftesten Vorbereitung nicht ganz vermeiden kann.

*Was raten Sie jungen Kollegen? Ab welchem Zeitpunkt ist der Gedanke an eine Existenzgründung sinnvoll?*

Einfluss auf den zeitlichen Fahrplan nimmt wesentlich die Frage, ob eine Spezialisierung angedacht ist oder eher der frühestmögliche Niederlassungszeitpunkt (also zwei Jahre nach Examen) angestrebt wird. Ist Zweites der Fall, sollte man die kurze Zeit als Assistent nutzen, möglichst viel Wissen von seiner Ausbildungspraxis zu gewinnen. Im Falle einer Spezialisierung bleibt einem zum Wissensgewinn sicherlich mehr Zeit. In beiden Fällen gilt: sich rechtzeitig über die Art und Weise der angestrebten Selbstständigkeit Gedanken zu machen und entsprechende Einstiegsmöglichkeiten zu suchen. Ist es also die Mehrbehandlerpraxis oder soll es doch eher eine Neugründung sein? Ist man sensibel für das Thema, erkennt man sich bietende Chancen besser und kann Möglichkeiten besser beurteilen.

*Seit Ihrer Praxiseröffnung im April 2011 ist gut ein Jahr vergangen. Sind Sie zufrieden mit dem ersten Geschäftsjahr? Welches Fazit lässt sich rückblickend ziehen?*

Im Großen und Ganzen war es sicherlich ein gutes erstes Jahr. Glaubt man dem zufriedenen Kopfnicken des Steuerberaters und den Zahlen, so trifft das zumindest auf den betriebswirtschaftlichen Teil zu. Aus meiner Sicht als Praxisinhaber war es aber vor allem ein sehr arbeitsreiches und anstrengendes Jahr. Geprägt durch zwei Schwangerschaften und Umstrukturierungsmaßnahmen innerhalb des Praxisteams, hat einen das Thema Personalsuche immer wieder in Atem gehalten. Aber auch die Tatsache, dass es sich um eine Übernahme infolge eines Todesfalls gehandelt hat und viele Dinge bei Praxisübernahme im Dunkeln lagen, führte dazu, dass man mit einigen zum Teil unliebsamen Überraschungen im Laufe des ersten Jahres konfrontiert wurde. Gleichzeitig ist es aber auch sehr motivierend, zu sehen, dass die Organisation und Struktur der Praxis sich den eigenen Vorstellungen entsprechend entwickelt und man es mittlerweile geschafft hat, ein qualifiziertes und motiviertes Team zusammenzustellen.

All das lässt mich sehr zuversichtlich ins zweite Jahr starten.

*Herr Dr. Feise, vielen Dank für das Gespräch!*

## ➤ VITA



Zahnarzt Dr. Tobias Feise

1997–2003 Studium der Zahnmedizin an der Universität Heidelberg

2004 Promotion an der Chirurgischen Universitätsklinik Heidelberg

2003–2005 Vorbereitungsassistent in Mannheim und Hockenheim

2006–2009 Spezialisierung zum Fachzahnarzt für Oralchirurgie in der Avadent Praxisklinik Dr. Henrich und Kollegen, Bad Homburg

2007 Erlangung des Tätigkeitsschwerpunktes Parodontologie

2008 Erlangung des Tätigkeitsschwerpunktes Implantologie

seit 2009 Fachzahnarzt für Oralchirurgie

2009–2010 Partner in der Avadent Praxisklinik Dr. Henrich und Kollegen, Bad Homburg

2009 Fachspezifischer Auslandsaufenthalt bei Prof. Sculean und Prof. Buser an der Universitätsklinik Bern, Schweiz

2010–2011 Leiter des Bereichs Implantologie und Oralchirurgie der Praxis Dr. Pietsch, Lauterbach & Partner, Mühlheim/Main

2010–2011 Leitung der Avadent Praxisklinik Dr. Henrich und Kollegen, Kronberg

seit April 2011 Praxis für Zahnmedizin, Stuttgart

## ➤ KONTAKT

Dr. Tobias Feise  
Praxis für Zahnmedizin  
Weimarstraße 48  
70176 Stuttgart

Tel.: 0711 613461

E-Mail: [info@praxis-drfeise.de](mailto:info@praxis-drfeise.de)  
[www.praxis-drfeise.de](http://www.praxis-drfeise.de)



**Was auch immer auf Sie zukommt.**

Mit den W&H Instrumenten für Restauration und Prothetik sind Sie auf alles vorbereitet.

Dental-  
instrumente und -geräte  
**kaufen zum  
Studententarif!**  
Einfach, schnell,  
unkompliziert.

# WE BuFaTa MS!

Jana Cornelia Fütterer

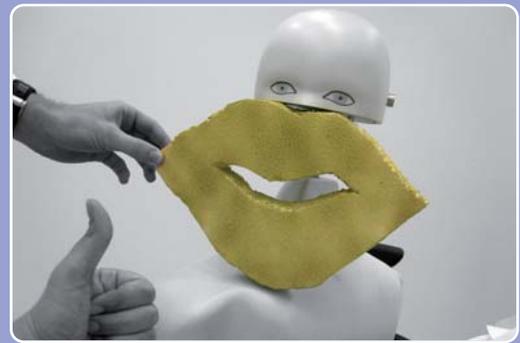


Endlich ist es soweit! Vom 23. bis 25. November findet die BuFaTa den Weg in die westfälische Metropole Münster. Das Motto liegt nahe: We love BuFaTa MS!



>>> Wir, die Münsteraner Kieferkünstler, sind stolz, unsere Kommilitoninnen und Kommilitonen aus ganz Deutschland in unserer geliebten Fahrradstadt begrüßen zu dürfen. Es soll zu jeder Zeit die Möglichkeit entstehen, sich kennenzulernen, auszutauschen und an die Erfahrungen der letzten Treffen anzuknüpfen. Daher stecken wir bereits seit Wochen tief in der Planung, die wir euch nun vorstellen möchten: Schon am Freitag starten wir gemeinsam und voller Elan in das Wochenende. Zuvor werdet ihr alle in dem wunderschön am Aasee gelegenen Jugendgästehaus untergebracht. Direkt neben den letzten Segelbooten, die sich um diese Jahreszeit noch auf dem See verirren, bleibt genügend Zeit, um in aller Ruhe die Koffer auszupacken. Anschließend sorgen wir dafür, dass die Stadt niemals schläft. Wir laden euch herzlich zur „Get-together-Party“ im Café ViVa, das ganz

klassisch in der Mensa am Ring seinen Platz findet, ein. Nachdem ihr euch am nächsten Morgen bei einem ausgiebigen Frühstück im Jugendgästehaus vom vorherigen Abend erholt habt, begrüßen wir euch in der Zahnklinik, die seit dem Umbau unser ganzer Stolz



geworden ist. Auch die Industrieausstellung, die wie gewohnt begleitend zur Tagung stattfindet, darf natürlich nicht fehlen. Ob nun beim gemeinsamen Mittagessen in der Klinik, der guten alten Fachschaftsansprache oder der völlig neuen und innovativen Präp-olympiade, mit der die alte Tradition gebrochen wird: Jederzeit habt ihr die Gelegenheit, unseren Uni-Alltag aus nächster Nähe kennenzulernen und gespannt zu sein auf alles, was wir für euch bereithalten.

In der nächsten Location im Café Uferlos, das nur einen Steinwurf von eurer Unterkunft entfernt liegt, finden wir uns zum gemütlichen Abendessen zusammen. Bei der anschließenden „Colour-Me-Party“ warten viele Überraschungen und Live-Auftritte in Neonfarben auf euch. Vergesst also nicht, die schrill leuchtenden Klamotten einzupacken.

Am Sonntag treffen wir uns dann erneut zum großen Brunch im Café Uferlos. Dort wird es dann auch Zeit, sich zu verabschieden. Wer im Laufe des Tages noch die Innenstadt mit der Lambertikirche und den berühmten Arkaden erkunden möchte, kann sich uns gerne zu einem gemütlichen Stadtbummel anschließen, bevor die Heimreise angetreten wird.

Wir freuen uns auf euch und hoffen, eine aufregende und ereignisreiche Zeit mit euch in Münster zu verbringen! „We love BuFaTa MS!“ Wir hoffen, ihr bald auch! <<<

*Bis dahin, eure Fachschaft Zahnmedizin Münster*



**ANMELDUNG**

bufata@uni-muenster.de  
www.zmkfs.uni-muenster.de



# 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

# WERTVOLLES WISSEN RUND UMS STUDIUM UND DARÜBER HINAUS

Wer ein Zahnmedizinstudium aufnimmt, steht meist schon nach kurzer Zeit vor der Frage, woher er sinnvoll gebündelte Informationen fürs Studium, einen guten Überblick über Materialien und einen Ansprechpartner für Fragen rund um die Zahnmedizin bekommt. Ein guter Partner für solche Fragen ist von Beginn an der Dentalhersteller Heraeus Kulzer.

>>> Der Name Heraeus Dental steht nicht nur für ein weltweit tätiges Unternehmen, sondern auch für hochästhetische dentale Lösungen. Mit einem umfassenden Produktangebot zur Ästhetischen Zahnheilkunde, Parodontologie, Zahnerhaltung und digitalen Zahnheilkunde ist das Unternehmen vielen Dentallaboren und Zahnärzten ein guter Partner. Das Familienunternehmen, übrigens eines der größten seiner Art in Deutschland, legt jedoch besonders viel Wert auf die Unterstützung der jungen Zahnmedizin und ist an einer guten Ausbildung zukünftiger Zahnärzte interessiert. Deshalb unterstützt Heraeus Dental in Zusammenarbeit mit den Universitäten vor allem den praktischen Unterricht, unter anderem auch mit Beiträgen auf [zahniportal.de](http://zahniportal.de).

## *Zahnis aufgepasst!*

Auf der Partnerpräsenz von Heraeus Dental auf [zahniportal.de](http://zahniportal.de) ([www.zahniportal.de/zahni/partner/heraeus](http://www.zahniportal.de/zahni/partner/heraeus)) finden Studenten zahlreiche Tipps und Tricks für ein erfolgreiches Studium und Einblicke in die Veranstaltungen und Angebote, die Heraeus für junge Zahnmediziner – übrigens auch nach dem Studium – bereithält.

## *Wir lassen euch nicht im Regen stehen*

Dazu zählen auch die Studentenkurse – in Zusammenarbeit mit Universitäten bietet Heraeus Dental für euch praktische Kurse an. In den themenbezogenen Hands-on-Kursen lernt ihr den Umgang mit den jeweiligen Dentalmaterialien (Abformmaterialien, Bondings oder Kompositen etc.) und bekommt schon während des Studiums Hinweise an die Hand, die für euch später in der Praxis wertvoll sein werden. Auf [zahniportal](http://zahniportal) findet ihr Nachberichte zu ausgewählten Kursen und könnt euch so ein Bild machen. Bei Fragen könnt ihr die für eure Unis zuständigen Betreuer jederzeit ansprechen – eine Übersicht dazu findet ihr auch auf [zahniportal](http://zahniportal).

Im Downloadbereich findet ihr zudem von Heraeus Dental bereitgestellte Materialien, die wertvolle Informationen beinhalten und euch wichtiges Grundlagenwissen vermitteln. Wer ein verifizierter Zahni





ist, d. h. einen Account bei den Zahnigroups hat, bekommt kostenfrei Zugang zu exklusiven Inhalten. Dazu zählen die Highlights der Goldenen Reihe. Gerade für den Zahnmedizinstudenten in den ersten Semestern des Zahnmedizinstudiums sind diese Ausgaben besonders interessant, da sie einige Grundlagen vermitteln. Ebenso spannend und wertvoll: der Alginatleitfaden, der euch von den Indikationen bis zur Modellherstellung mit Informationen und Tipps rund um die hohe Kunst der Alginatabformungen versorgt.

Mit dem Venus Step by Step Guide und Schichtanleitung erhaltet ihr im Downloadbereich ein Lehrangebot, das Heraeus Dental in Zusammenarbeit mit der Universität Brescia, Italien, realisiert hat. In den verschiedenen Kapiteln zu den Themen Adhäsion, Schichtung, Farbe, Polymerisation, Ausarbeitung und Politur zeigt der Venus Step by Step Guide, wie ihr euch auf einfache, schnelle und intuitive Weise Arbeitskonzepte aneignen könnt, die schnell zu klinischen Erfolgen führen. Ferner bieten euch die Schichtanleitung und Filme eine gute Hilfestellung für die Verwendung von Kompositen.

Die Heraeus Dental Abformtechniken zeigen euch Schritt für Schritt alles über Korrekturtechnik, Sandwichtechnik, Doppelmischtechnik und Monophasentechnik, und die Anleitung zur Provisorienherstellung zeigt, wie ihr von der Ausgangssituation zum fehlerfreien Provisorium gelangt.

### ***Famulatur, Examen oder BuFaTa – Unterstützung von jeder Seite***

Auch finanziell greift Heraeus Dental den kommenden Zahnmedizinern erheblich unter die Arme. Nur für Studenten bietet das Unternehmen subventionierte und sehr attraktive Studentenpreise und kann auch für anderweitige Unterstützungen angesprochen werden. Konkret heißt das – egal, ob ihr Hilfe bei der Organisation von studentischen Veranstaltungen, BuFaTas oder Symposien benötigt – fragen lohnt sich! Auch Examen-Partys können tatkräftig durch Sponsoring unterstützt werden und somit eine angemessene Feier eures Abschlusses ermöglichen.

Zudem ist Heraeus Dental an einer konstruktiven Zusammenarbeit mit allen zahnmedizinischen Fachschaften interessiert, denn man möchte wissen, was euch bewegt und euch gleichzeitig mit Wissen und Erfahrung unterstützen.

Bei einzelnen direkten Studentenanfragen gibt es die Möglichkeit, Produkte zum Ausprobieren zu bekommen.

Für interessierte und ambitionierte Studenten bietet Heraeus Dental zudem sowohl fachliche als auch materielle Unterstützung bei Famulaturen an.

Wer dieses Abenteuer wagen will, muss einfach nur direkt mit Heraeus Dental Kontakt aufnehmen und sein Interesse an einer Famulaturunterstützung bekunden.

# www.zwzp-online.info

**ZWP** online

**FINDEN STATT SUCHEN.**

SCAN MICH



Video

Einscannen  
und ZWP online  
entdecken!



www.zwzp-online.at



Auch in Österreich und der Schweiz!

www.zwzp-online.ch



Wichtig ist jedoch, dass ihr in eurer Anfrage eure Universität, das Fachsemester sowie eure Adresse angebt.

### *Und nach dem Studium?*

All jenen, die das Studium erfolgreich hinter sich gebracht haben und sich nun auf dem steinigen Weg zur Karriere befinden, steht Heraeus Dental mit Rat und Tat zur Seite. Auch auf [zahnportal](#) gibt es innerhalb der Partnerpräsenz einen eigenen Bereich für Assistenten mit zahlreichen Angeboten und Tipps für den Karrierestart, reinschauen lohnt sich!

Wie wäre es z. B. mit einem Erstausrüstungskoffer? Mit dem kostenlosen Erstausrüstungskoffer erleichtert Heraeus Dental euch den Start in die Selbstständigkeit, mit ausgewählten Praxisprodukten wie Abformmaterialien, Bondings und Komposite im Wert von ca. 900 Euro! Darüber hinaus erhaltet ihr Serviceprodukte wie Abrechnungsmanuals, Patienteninformationen oder wissenschaftliche Kompendien. Den Heraeus Dental-Erstausrüstungskoffer könnt ihr per E-Mail unter [info.dent@heraeus.com](mailto:info.dent@heraeus.com) anfordern.

### *Ein Rundum-sorglos-Paket*

Regelmäßige Fortbildungsveranstaltungen sowie Hands-on-Kurse mit unabhängigen und in den jeweiligen Fachbereichen anerkannten Referenten ergänzen das Angebot für junge Zahnärzte ebenso wie umfassendes Informationsmaterial und wissenschaftliche Kompendien zu den Produkten.

Auch nach dem Ende der Studenzeit möchte man euch bei den ersten Schritten in die aufregende Assistenzzeit unterstützen. Dazu gehört auch, dass qualifizierte Pharmareferenten im Praxisaußendienst bei Bedarf mit Rat und Tat zur Seite stehen. Nehmt einfach Kontakt zu euren jeweiligen Ansprechpartnern auf. Unter [www.heraeus-dental.de](http://www.heraeus-dental.de) habt ihr die Möglichkeit, durch Eingabe eurer Postleitzahl den für euch zuständigen Mitarbeiter von Heraeus Dental zu ermitteln. Heraeus Dental lässt euch nicht im Regen stehen!



### *IADR/Heraeus Travel Award*

Die International Association for Dental Research (IADR) und Heraeus Dental haben 2009 einen Travel Award ins Leben gerufen, mit dem Nachwuchswissenschaftler bei der Erforschung von dentalen Materialien gefördert werden. Jeder Sieger erhält einen Reisekostenzuschuss von 2.500 US-Dollar, um sein Forschungsprojekt vor einem internationalen Publikum während der IADR vorzustellen. Nähere Informationen zur aktuellen Ausschreibung und Teilnahmebedingungen erhaltet ihr direkt auf den Seiten der IADR. <<<



# dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



Universitäre Bildung und täglich neue Informationen auf dem Dentalmarkt sind unabdingbar für ein erfolgreiches Studium der Zahnmedizin und die persönliche Zukunft. Als Mitteilungsorgan des BdZM informiert die „dentalfresh“ neben der Verbandstätigkeit auch über alle wirtschaftlichen und fachlich relevanten Themen für Studenten und Assistenten.

**Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!**

 **Abonnieren Sie jetzt!**

Bestellung auch online möglich unter: [www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

■ **Ja**, ich möchte „dentalfresh“ im Jahresabonnement zum Preis von 20 €/Jahr inkl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement umfasst vier Ausgaben pro Jahr.

Die Lieferung beginnt mit der nächsten Ausgabe nach Zahlungseingang (bitte Rechnung abwarten) und verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

▶ **Antwort** per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

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

Unterschrift

# VON ANFANG AN GUT BERATEN

An euren Unis lernt ihr alles über die Zahnmedizin, aber wie sieht es mit der Vorbereitung auf das Berufsleben aus? Fachkundige Partner wie das mittelständische, inhabergeführte Dentaldepot dental bauer unterstützen Studenten und Assistenten in vielen Bereichen auf ihrem Weg ins Berufsleben. Und egal, wohin euch dieser Weg führen wird: Durch die bundesweiten Standorte bietet dental bauer auch bei einem Ortswechsel eine überregional vernetzte Beratung.



Die Teilnehmer des dental bauer-Existenzgründerseminars im Schlosshotel Kronberg im Taunus (6.–8. Juli 2012).

## Studentenbedarf

An der Uni Tübingen wird keiner von euch mit seiner Materialliste allein gelassen, denn hier informieren die Mitarbeiter des dental bauer-Unishops im Rahmen der Erstsemesterveranstaltungen über die benötigten Instrumente und Materialien. Im Shop sind dank des regelmäßigen Dialogs mit den Dozenten die Dinge, die ihr in euren Kursen benötigt, immer vorrätig. Und das Beste: Die reduzierten Abgabepreise schonen euren Geldbeutel! Serviceleistungen wie die Bestückung, Durchsicht oder Vervollständigung eurer Vorkliniker- und Klinikerkoffer erleichtern die Materialbeschaffung zusätzlich.

## Nah am Studenten

Keiner weiß so gut wie ihr, welche Fortbildungen man als Student oder Assistent wirklich braucht. Aus diesem Grund steht dental bauer im engen Kontakt mit den Fachschaften und kennt die Bedürfnisse angehender Zahnärzte bestens. Dieses Wissen lässt das Unternehmen in zum Teil kostenlosen Veranstaltungen für Assistenten wie Notfallseminare, Praxisgründungs-/Praxisplanungsseminare oder Weiterbildungen zu verschiedenen Fachthemen einfließen.

## Vermittlung von Assistentenstellen

Ist die Approbation geschafft, beginnt die Suche nach einer passenden Assistenzstelle – doch DIE richtige Stelle gibt es nicht, denn jeder von euch hat andere Vorstellungen davon, wie die ersten Schritte ins Berufsleben ablaufen sollen. dental bauer unterstützt euch bei der Suche, indem eure individuellen Ansprüche mit offenen Stellen in Praxen abgeglichen werden und eine Kontaktaufnahme zur Praxis ermöglicht wird.

## Existenzgründerseminare

Nach der Assistenzzeit werden für die meisten von euch die Pläne für die eigene Praxis konkreter. Bei dem dental bauer-Existenzgründerseminar im Schlosshotel Kronberg im Taunus erhaltet ihr wertvolle Informationen und könnt euch untereinander über eure Praxispläne austauschen. In diesem Jahr fand das Seminar vom 6. bis 8. Juli statt. Für Sommer 2013 ist eine Fortsetzung der beliebten Seminarreihe geplant. Wer für seine berufliche Zukunft bestens gerüstet sein möchte, sollte sich dieses Existenzgründerseminar nicht entgehen lassen! Darüber hinaus bietet dental bauer ganzjährig verschiedene Seminare und Workshops rund um das Thema Existenzgründung an – es lohnt sich in jedem Fall, den bundesweit gültigen dental bauer-Seminarkalender intensiv zu studieren!

## Existenzgründerberatung

Ihr wollt nun endlich eure Praxisräume suchen, und am liebsten schon den Eröffnungstermin der örtlichen Tageszeitung melden? Die Existenzgründerberatung bei dental bauer bietet strukturierte Bedarfsanalysen als Grundlage der Praxisfindung und -planung. Der Niederlassungsberater bespricht gemeinsam mit dem Praxisgründer den Praxisumfang, die Standortwünsche, die fachliche Ausrichtung der Praxis, die Praxisform und die Frage nach Übernahme oder Neugründung. Auch Themen wie z.B. Eigentum kontra Miete, Finanzierungsmöglichkeiten, die technischen Anforderungen an die Ausstattung sowie Digitalisierung und Vernetzung der Praxis kommen dabei zur Sprache. Standortanalysen und Praxisexposés helfen bei der Umsetzung der eigenen Vorstellungen – für eine erfolgreiche eigene Praxis! Als Premium-Partner von [www.dentalsnoop.de](http://www.dentalsnoop.de), der ersten vernetzten Praxisbörse Deutschlands, bietet euch das Fachhandelsunternehmen zudem eine bundesweite innovative Online-Plattform für die Suche nach der eigenen Praxis.

## Vollsortiment an Produkten

Auch über die Uni- und Assistenzzeit hinaus ist dental bauer jederzeit ein kompetenter Ansprechpartner bei Produkten und Serviceleistungen. Mehr als 70.000 Artikel können hier aus dem Vollsortiment bestellt und in der Regel innerhalb von 24 Stunden geliefert werden. Die persönliche Beratung zu den einzelnen Produkten erfolgt durch erfahrene, hervorragend ausgebildete Medizinprodukteberater und Einrichtungsspezialisten. <<<

## ➤ KONTAKT



dental bauer GmbH & Co. KG  
Stammstanz  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 07071 9777-0  
Fax: 07071 9777-50  
E-Mail: [info@dentalbauer.de](mailto:info@dentalbauer.de)  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)



Jetzt auch auf Facebook unter:  
[www.facebook.com/netdental](http://www.facebook.com/netdental)

# Ab zu NETdental – Informationen und coole Angebote abgreifen.



**NET**dental

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

*So einfach ist das.*

# HARTMETALL-FINIERER – die Glattmacher

Dorothee Holsten, Karl-Heinz Danger & Axel Meier

Komet feiert 2013 sein 90-jähriges Firmenjubiläum. Zu diesem Anlass wird die Geschichte einer Instrumentenlinie porträtiert, die als wichtige Zwischenstufe zwischen Präparation und Politur nicht fehlen darf: die Hartmetall-Finierer. Heute kann der Zahnarzt aus einem breit gefächerten Programm wählen, das durch die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen ideenreichen Meinungsbildnern aus Hochschule und Praxis und der Komet-Abteilung für Forschung & Entwicklung entstanden ist.

»» Nach dem Schleifen bleibt auf den Oberflächen der Zahnhartsubstanz eine gewisse Rauigkeit bzw. Rautiefe zurück. Dabei ist die Oberfläche umso glatter, je geringer die Rautiefe und der Abstand der Riefen ist.<sup>1</sup> Diesem Prinzip folgt der Zahnarzt durch den Einsatz von Finierern, deren feine Verzahnung zu einer glatten Präparationsoberfläche führt.

## Die Geburt der Formkongruenz

Sucht man den Einstieg von Komet ins Geschäft der Hartmetall-Finierer, landet man im Jahr 1971. Dieser erste torpedoförmige Hartmetall-Finierer besaß eine gerade Verzahnung und ist durch die Zusammenarbeit von Komet mit Prof. Dr. L. Paul Lustig zu einem ganzen Instrumentensatz heranwachsen. Der Bostoner Professor inspirierte die Entwicklung des rationellen RCB-Präparationsatzes (Abb. 1) für die Kronen-Brücken-Präparation, um Fehlpräparationen, also dem unsachgemäßen oder zu starken Beschleifen der Zähne für prothetische Konstruktionen, Einhalt zu bieten. Dabei wurden erstmals 18 Instrumente einem eigenen Arbeitsschritt beim Präparieren (individuell für Inlay, Onlay, Teil- oder Vollkrone) zugeordnet.<sup>2</sup> Der RCB-Satz war nicht nur der erste Schritt in eine systematische Präparationstechnik und die Abkehr von den kantigen Instrumenten- und Präparationsformen, sondern auch die Geburt der Formkongruenz. Denn die im RCB-Satz enthaltenen Hartmetall-Finierer waren allesamt auf formgleiche Diamantinstrumente abgestimmt.

Während man z. B. in den USA die Hartmetallinstrumente schätzte, bevorzugten deutsche Zahnärzte eher Diamantschleifinstrumente und wurden u. a. mit dem Kronenstumpfpräparationsatz 4005 von Prof. Dr. Reinhard Marxkors, Universität Münster, bedient. Er hatte den Satz 1972 gemeinsam mit Komet entwickelt und den Einsatz des ersten Diamantfinierers wissenschaftlich unterbaut.<sup>3</sup> Damit hatte man sich in Lemgo zeitgleich zwei konkurrierende Produktlinien geschaffen. Doch dieser Schritt spie-



Abb. 2: Das sogenannte „Sapin System“, mit dem in kürzester Zeit eine Amalgamfüllung gestaltet werden konnte, enthielt u. a. den Hartmetall-Finierer H390.

gelt die Philosophie der Firma bis heute wider: Die Wünsche der Zahnärzte aufgreifen und nach internationalen Standards bedienen. Bis heute darf der Zahnarzt frei wählen, welches Material er bevorzugt. Gemeinsam mit Prof. Lustig erweiterte und modifizierte Komet den RCB-Satz 1976 in eine zweite Version (RCB II). Die Instrumente, die bisher eine parallel verlaufende Verzahnung aufwiesen, wurden nun durch eine gewundene ersetzt. Der Grund hierfür war, dass durch einen kontinuierlichen Instrumentenspitzen- und Stumpfoberflächenkontakt eine zunehmend glattere Präparationsfläche entstand. Auch dafür waren die Diamantinstrumente in Größe und Form mit



Abb. 1: Der RCB-Satz war der erste Schritt in eine systematische Präparationstechnik und die Abkehr von den kantigen Instrumenten- und Präparationsformen.



Abb. 3: Die Q-Finierer (wie hier im Composite-Finierset 4389) waren scharf genug im Composite, aber aufgrund der Schneidekantengeometrie ziemlich schadlos am Zahnschmelz.

entsprechenden Hartmetall-Finierern exakt abgestimmt, die damals typischerweise zwölf Schneiden besaßen. Mit dem Diamant wurde also zunächst grob vorpräpariert und die Oberfläche anschließend mit den formkongruenten Hartmetall-Finierern zum Finish geführt. Eigens für die gewundene Verzahnung entwickelte Komet die sogenannte Verzahnungsmaschine „B2“ (Brasseler 2). Jürgen Schön, Komet Ressortleiter für Technik, erinnert sich: „Auf dem Vorgängermodell B1 konnten wir damals nur Rundbohrer produzieren. Für eine gedrahlte Längsverzahnung musste über die Maschinenmechanik eine zusätzliche Bewegungsachse beim Schleifprozess erzeugt und das Instrument während des Prozesses gleichzeitig gedreht werden. Unsere B2 stellte einen Technologiesprung dar, weil sie alle drei Achsen in einem Schritt schaffte, hochpräzise arbeitete und erstmals vollautomatisch aus einem Magazin bestückt wurde.“ Die Herstellung formkongruenter Instrumente sollte für lange Zeit ein Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt bleiben.

### Die Anzahl der Schneiden nimmt zu

1983 trat einer der Väter der „Esthetic Dentistry“, Dr. Ronald E. Goldstein aus Atlanta, an Komet heran. Der Wunsch Goldsteins nach einer erhöhten Schnittfreudigkeit bei der Compositebearbeitung wurde mit einem Finierer mit geraden Schneiden am Instrumentenkopf umgesetzt. Karl-Heinz Danger, Leiter des Ressorts Forschung & Entwicklung bei Komet, reflektiert die Zusammenarbeit mit Goldstein: „Wir entwickelten ET-Hartmetall-Finierer (Esthetic Trimming), die 12, 16 und 30 Schneiden besitzen und eine gerade Verzahnung aufweisen. Dadurch konnten wir die Vision verwirklichen, Composite ohne Kühlung zu bearbeiten. Gewunden verzahnte Instrumente ohne

Kühlung produzierten bis dato zu hohe Hitze, sodass das Composite anschnolz und schwarze Streifen entstanden.“ Die ET-Hochleistungsfinierer für Compositorestorationen erzielen Schritt für Schritt gute Konturen bei Front- und Seitenzähnen, feinformierte Schmelzcompositeübergänge und -oberflächen. Je nach Schneidenanzahl ist ein normales bis extrafeines Finieren möglich, in vielen Fällen kann sogar das Polieren entfallen.

Auch bei den ET-Instrumenten fährt Komet von Anfang an zweigleisig und produzierte die Hartmetalllinie parallel als Diamantversion. Jeder Zahnarzt soll dabei für sich herausfinden, ob die Unterschiede (die Diamantierung und die Schneidengeometrie) und das daraus resultierende Feeling für das Material ihm



**Komet**

**90**

**Zum 90. Firmenjubiläum** im kommenden Jahr macht Komet den Kunden und sich selbst ein Geschenk und glänzt seit dem 1. September 2012 mit frischem Corporate Design. Qualität, Innovation und Tradition – beim neuen Auftritt beflügelt ein junger Zeitgeist die klassischen Komet-Werte. Stark das Logo: Der charakteristische Schriftzug liegt nun über der Spirale, die Symbole für Dynamik und Innovationskraft sichern das Wiedererkennen bei den 100.000 Kunden weltweit! Stark auch das neue Gesicht, das sich sukzessive auf Printunterlagen, Internetpräsenzen und Messeauftritten zeigt. Marketingleiter Frank Janßen: „Wir liefern einen modernen Auftritt unter Beibehaltung dessen, wofür wir stehen: seriöses Auftreten und Professionalität.“ Klares Profil gibt man sich auch bei der Anrede: Gebr. Brasseler oder Komet? Janßen: „In der Kommunikation wird die Marke Komet in den Vordergrund rücken. An der Firmierung der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG ändert dies aber nichts.“

**In diesem Sinne:  
Happy Birthday Komet,  
wir sind gespannt!**

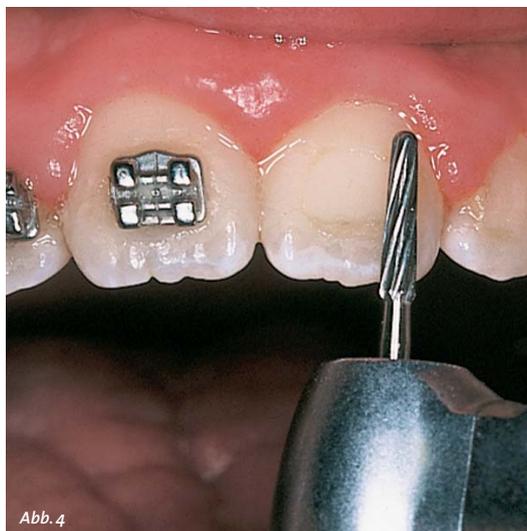


Abb. 4: Q-Finierer eignen sich besonders zum Entfernen der Kleberreste nach der Bracketabnahme in der Kieferorthopädie. – Abb. 5: Auch für lingual und palatinal wurden Q-Finierer in besonderen Formen entwickelt.



**Komet im Wandel der Jahrzehnte:** Ein frischer Zeitgeist schwingt im neuen Corporate Design mit, Wiedererkennen garantiert!

persönlich liegen. Bei beiden Werkstofflinien bürgt Komet wie immer für hohe Qualität und sieht dem stetig wachsenden Compositemarkt inspiriert entgegen. 1991 erleben die ET-Hartmetall-Finierer eine kleine, aber feine Korrektur: Sie erhalten eine nicht schneidende Spitze, wodurch die Gingiva geschützt und Einkerbungen in der finierten Oberfläche ausgeschlossen sind.

1984 wandte sich der niedergelassene Zahnarzt Dr. Stefan Neumeyer, Eschlkam, an Komet, um seine Idee von einem fein abgestimmten Instrumentarium für die rationelle Amalgamfüllungstechnik umzusetzen. Bis dato wurden für die Kauflächengestaltung von Amalgamfüllungen eine kleine Kugel und anschließend eine Flamme benötigt. Dr. Neumeyer entwickelte mit Komet eine Kombinationsform: Kugel und Flamme in einem, das sogenannte „Sapin System“. Auf diese Weise konnte in kürzester Zeit eine Amalgamfüllung gestaltet werden.<sup>4,5</sup> Das Set, das die Arbeitsschritte praktisch minimierte, enthielt u. a. den Hartmetall-Finierer H390 (Abb. 2) und darüber hinaus die Diamantfinierer, die für Compositefüllungen alternativ eingesetzt werden konnten.

### Die Geburt der Q-Finierer

Nach der Jahrtausendwende spürte Komet immer deutlicher die steigende Nachfrage nach differenzierteren Instrumenten, bedingt durch die kontinuierlich abnehmende Größe der Compositefüllkörper. Im Jahr 2004 machte es sich das Unternehmen zum Ziel, die bislang zur Bearbeitung von Compositefüllungen benötigten drei Stufen (normal = 12 Schneiden, fein = 16 Schneiden, extra fein = 30 Schneiden) auf zwei zu reduzieren. Die Lösung war eine neuartige Querhiebverzahnung: der Q-Finierer. Dieser bewäl-

tigte die ersten beiden Schritte in einem einzigen Arbeitsgang, sodass bereits nach der ersten Finierstufe eine bessere Oberflächenqualität erreicht wurde als vorher nach der zweiten Stufe. Das Set 4546, das alle Instrumente für ein zweistufiges Finieren und Polieren zusammenfasst, erlaubt ein zeitsparendes Arbeiten für den Zahnarzt. Prof. Dr. Dr. Ralf Johannes Radlanski, Charité Berlin, erinnert sich an die Entwicklung einer weiteren praktischen Variante, dem Composite-Finiererset 4389 (Abb. 3): „Als wir die Prototypen der Finierer schrittweise modifizierten und die Bearbeitungsergebnisse im Rasterelektronenmikroskop begutachteten, war schnell klar, worin eine weitere Besonderheit liegt: Die Querhiebverzahnung war scharf genug im Composite, hinterließ allerdings aufgrund der Schneidekantengeometrie kaum Schäden am Zahnschmelz (H22ALGK). Deshalb eignet sich die Q-Verzahnung vor allem auch zum Entfernen der Kleberreste nach der Bracketabnahme in der Kieferorthopädie (Abb. 4). Zusätzlich wurden für lingual und palatinal spezielle Instrumentenformen entwickelt (H379AGK, Abb. 5). Die Compositeoberflächen konnten mit angepassten Finiererformen in nur zwei Arbeitsgängen geglättet werden, der angrenzende Zahnschmelz blieb unversehrt. Auch Pressfahnen bei der adhäsiven Befestigung von Keramikarbeiten konnten auf diese Weise effektiv und schonend entfernt werden.“

### Praktisch ausgerichtet

Aus 90 Jahren Komet-Firmengeschichte kristallisierten sich für alle Instrumentenlinien klare Prinzipien für das professionelle Agieren auf dem internationalen Markt heraus. Sie gelten heute als richtungsweisend für das Unternehmen und konnten sich auch für den Bereich Hartmetall-Finierer bewähren. So liefert Komet Qualitätsinstrumente, die die Ansprüche der Zahnärzte landeseigen und individuell bedienen. Zwar war die zweigleisige Strategie, neben den formkongruenten Hartmetall- auch die Diamant-Finierer zu produzieren, Anfang der 1970er-Jahre noch ein Widerspruch, stellte sich aber als die richtige Entscheidung heraus. Komet bietet dem Zahnarzt immer das Komplettangebot und denkt stets mit System. Durch die Reduzierung von Arbeitsschritten oder durch handliche Sets wird dem Anwender die Arbeit erleichtert und Zeit erspart. <<<

**Literatur:** [1] Marxkors R., Danger K.H. Form- und funktionsgerechtes Präparieren, Carl Hanser Verlag, Komet: 9-11. – [2] Lustig P.L., Perlitich M.J. Ein rationelles System der Kronenpräparation. Die Quintessenz, 1972; 7:57-57-66. – [3] Marxkors R. Das Beschleifen von Zähnen zur Aufnahme von Gusskronen, ZWR 1972; 22:1063-1068. – [4] Neumeyer S. Die Amalgamfüllung – Verarbeitungstechnik. Zahnarzt Magazin 1990; 1: 18-28. – [5] Neumeyer S., Popp H., Stöckl P. Zur Erleichterung der Ausarbeitung von Metallkauflächen mit Hilfe des Hartmetallfinierers H 500 IN. Die Quintessenz 1984; 7: 769-772.

## KONTAKT

Komet Dental  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 05261 701-700  
E-Mail: info@kometdental.de  
www.kometdental.de



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](mailto:tuebingen@dentalbauer.de)

**Tel 08 00/6644718**

bundesweit zum Nulltarif



Stand April 2012

# FAMULATUR IN KAMBODSCHA

Ulf Zuschlag & Moritz Boeddinghaus

>>> Bereits im 4. Semester im Laufe unseres Studiums entschieden wir uns, ein zahnärztliches Hilfsprojekt zu unterstützen. Die Suche nach einem geeigneten Projekt gestaltete sich eher schwierig und so kam es, dass wir uns von Südafrika über Indien schließlich für Kambodscha entschieden. Hier betreibt ein australischer Zahnarzt seit einigen Jahren ein zahnärztliches Hilfsprojekt nur für Kinder. Der australische Zahnarzt Dr. Robert Ogle, welcher ein echter Weltbummler ist und auch schon für die Königsfamilie von Brunei und die saudiarabischen Scheichs gearbeitet hat, baute vor ca. zehn Jahren in Phnom Penh, der Hauptstadt Kambodschas, das zahnärztliche Hilfsprojekt namens CWF (Cambodia World Family) auf. Seine Zahnarzthelferinnen rekrutierte er teilweise aus Waisenhäusern und bildete diese aus. Heute sind die Helferinnen sehr gut ausgebildet und Ogle vermittelt ihnen auch Studienplätze und sorgt dafür, dass sie unabhängig werden. Etwa ein Dreivierteljahr vor Reiseantritt stand die Entscheidung für Phnom Penh fest. Wir trafen alle Vor-

bereitungen: Flüge, Impfungen, Spendenakquise, Freitransport der Spenden usw.

Mit einem Materialwert an Spenden aus der freien Wirtschaft von ca. 7.000€ und einem Vielfachen aus unserer Uni (JLU Gießen) wurden all unsere Erwartungen übertroffen.

Am 13. Februar 2012 war es dann endlich soweit und wir flogen mit Vietnam Airlines über Vientiane in Laos und Ho-Chi-Minh-Stadt in Vietnam nach Phnom Penh, um dort sieben Wochen bei Dr. Robert Ogle mitzuhelfen. Überwältigt von unseren



Spenden ließ uns Robert direkt am nächsten Tag mit der Behandlung beginnen.

Nach einem täglichen Frühstück mit dem ganzen CWF-Team fingen wir um 8 Uhr morgens an zu arbeiten. Täglich kamen ca. 60 Kinder in die Klinik, welche dann von dem Team an vier Behandlungseinheiten durchbehandelt wurden. Der Zahnstatus der Kinder variierte stark, sodass bei einigen Patienten nur prophylaktische Maßnahmen wie Zahnreinigungen und Versiegelungen nötig waren, bei anderen jedoch waren auch große Füllungen, Wurzelkanalbehandlungen und auch viele Extraktionen unumgänglich. Faszinierend war dabei die enorme Kooperationsbereitschaft der Kinder im Vergleich zu Deutschland. Sobald man die Behandlungslampe der Einheit einschaltete gingen die Münder der Kinder auf, ohne dass man überhaupt ein Wort sagen musste. Die Betreuerinnen der Kinder erzählten uns teilweise sogar, dass die Kinder oft gerne kommen, da sie dies als spannende Abwechslung zu ihrem Alltag empfinden würden. Da unser Khmer-Wortschatz (kambodschanische Landessprache) relativ eingeschränkt war und sich nur auf die Hauptbegriffe wie Hallo, Tschüss, Schmerz, Betäubung und andere zahnärztliche Begriffe konzentrierte, hatte jeder von uns eine kambodschanische Helferin, welche sowohl Khmer als auch Englisch sprechen konnte und so als Dolmetscherin fungierte. Nachdem um ca. 13 Uhr meistens alle Kinder behandelt waren, fuhren wir nachmittags zu Satelliten-Kliniken in der Umgebung Phnom Penhs, wo wir dann bis ca. 17 Uhr unter einfachsten Bedingungen Kinder von außerhalb behandelten. Im Gegensatz zu der Klinik in Phnom Penh waren diese Satelliten-Kliniken nur mit dem absolut Notwendigsten ausgestattet. Auch dies war für uns eine neue ungewohnte, aber interessante Erfahrung. In den Satelliten-Kliniken behandelten wir auch oft kleine buddhistische Mönche. Die Helferinnen sagten anschließend, dass dies viel Glück brächte.

Das Leben außerhalb der Klinik empfanden wir ebenfalls als sehr unkompliziert und lebenswert. Da Phnom Penh bis auf ein paar Straßen um den Königspalast sehr untouristisch ist, wurde man zwar als großer blonder Westler oft angeguckt, als ob man von einem anderen Planeten stammte, jedoch waren die



Menschen stets hilfsbereit und liebenswert. Direkt am zweiten Tag entschieden wir uns, Fahrräder zu kaufen, um unabhängig von den etwas nervenden Tuk-Tuk-Fahrern zu sein. So kauften wir uns für jeweils 30 US\$ Fahrräder, mit denen wir uns täglich besser in dem nicht von einer Straßenverkehrsordnung geregelten Verkehr zurechtfinden. Durch den engen Kontakt zu unserem einheimischen Klinikteam bekamen wir viel Einblick in die kambodschanische Kultur und hatte immer die perfekten Reiseführer zur Hand. Nach einiger Zeit kam man sich dann auch nicht mehr als Tourist vor. Während unseres Aufenthaltes wurden wir sogar zu einer traditionellen kambodschanischen Hochzeit einer unserer Helferinnen eingeladen.

In Kambodscha ist es relativ normal, zum Essen rauszugehen, und so sind auch die Preise sehr günstig. So probierten wir täglich neue Gerichte auf den Märkten. Hilfreicherweise konnten wir uns immer bei unseren einheimischen Freunden erkundigen, worum es sich bei dem Gericht handelte. Das kambodschanische Essen war fast immer sehr lecker und bis auf ein paar Magen-Darm-Probleme auch verträglich. An den Wochenenden erkundeten wir natürlich auch die kambodschanischen Wahrzeichen wie Angkor Wat und einige andere schöne Orte und Strände außerhalb von Phnom Penh.

Zusammenfassend kann man sagen, dass unsere Erwartungen von diesem Hilfseinsatz mehr als erfüllt wurden und wir in Phnom Penh eine super Zeit hatten, in der wir vielen Kindern helfen konnten. Nach unserem Examen nächstes Jahr werden wir sicherlich wieder dorthin zurückfahren. <<<





## 1 Kariesdetektion: Mit Sicherheit gründlich



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. Proface basiert auf der innovativen FACE-Methode. FACE bedeutet Fluorescence Aided Caries Excavation (fluoreszenzunterstützte Kariesexkavation). Das Prinzip dahinter ist einfach. 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. Auf diese Weise bietet Proface dem Zahnarzt drei substantielle Vorteile in sei-

ner 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 Therapie-Entscheidung 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. Damit kann Proface zu einer flexiblen, berührungs- und somit schmerzfreien Anwendung beitragen.

[www.wh.com](http://www.wh.com)

## 2 Paradigmenwechsel in der Zahnmedizin

Durch ein Ansteigen der Lebensspanne des natürlichen Zahnes rücken Schutz und Entlastung des Zahnhalteapparates noch mehr in den Blickpunkt. Professionelle Zahnreinigung sowie die parodontale Initial- und Erhaltungstherapie, aber auch Behandlungen wie die Periimplantitistherapie werden wichtiger denn je. Mit den Ultraschallgeräten Vector Paro Pro und Vector Scaler hat DÜRR DENTAL die Weichen für eine erfolgreiche, substanzschonende und atraumatische Behandlung gestellt. Das Vector Paro-Handstück wurde speziell für die Recall- und Periimplantitistherapie optimiert. Die lineare Schwingungsumlenkung bietet die taktile Sensibilität eines Handinstruments. Patienten profitieren von einer schmerzarmen Therapie, da die Irritationen in den Dentintubuli extrem reduziert werden. Als einziges Ultraschallsystem differenziert Vector Paro sicher zwischen Konkrementen und Zahnschubstanz. Die innovative und patentierte Ultraschalltechnologie von DÜRR DENTAL

nutzt dabei Unterschiede im Elastizitätsmodul. Vector Fluid polish, das polierende Fluid auf Hydroxylapatit-Basis, erhöht zusätzlich die Oberflächen-glätte der Zahnschubstanz. Die besonders gründliche sub- und supragingivale Reinigung mit Vector Paro bietet beste Voraussetzungen für den Stopp von Attachmentverlusten und begünstigt das Reattachement. Durch den piezokeramischen Antrieb ist das Vector Scaler-Handstück wesentlich vibrationsärmer als herkömmliche Ultraschallgeräte, zudem produziert es deutlich weniger Aerosole. Anatomisch abgestimmte Instrumentenaufsätze ermöglichen vor allem im schwer zugänglichen Approximalebene eine besonders effiziente Belagentfernung.

Vector Paro und Vector Scaler sind äußerst bedienerfreundlich. Sie lassen sich per Fußschalter bedienen. Umfangreiches Servicematerial rundet das Vector-System ab.



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



## 3 Varios 970 und Varios 170 Ultraschallscaler mit LED

Unterstützt durch die neueste technische Errungenschaft von NSK – dem iPiezo engine – bietet das Varios 970 für jede Anwendung optimale und stabile Vibrationsfrequenzen – von der sanften Minimal- bis hin zur effektiven Maximaleinstellung. Die Leistungseinstellung wird dabei so fein geregelt, dass ein und dasselbe Gerät höchst effizient in der Endodontie, der Parodontologie und der Prophylaxe eingesetzt werden kann.

Mit dem neuen Handstück, dem Varios2, verfügt NSK über das schlankste und leichteste seiner Klasse und bietet dem Anwender hervorragenden Zugang zum Behandlungsfeld. Darüber hinaus ist das Varios2 Lux-Handstück mit Doppel-LED ausgestattet, was in Kombination mit der grazilen Form für einmalige Sichtverhältnisse sorgt.

Das Varios 970 verfügt über zwei unabhängige Kühlmittelflaschen (je 400 ml) und ein großes, intuitiv zu bedienendes Bedienfeld sowie ein Display, auf dem alle aktuellen Einstellungen übersichtlich angezeigt werden. Als Varios 170 können die Vorteile des Varios2 Handstücks auch in Ihre Behandlungseinheit integriert werden. Dabei ist das Varios 170 LED Einbaumodul das kleinste der Welt und findet in praktisch jeder Einheit Platz. Varios 970 und Varios 170 erhalten Sie jeweils im Set mit drei Aufsätzen (G4, G6, G8) sowie drei Drehmomentschlüsseln und einer Steribox.



[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## 4 Set zur Chairside-Herstellung indirekter Composite-Inlays

Mit dem GrandioSO Inlay System bietet VOCO als einziger Hersteller eine Komplettlösung an und reagiert damit auf die seit dem 1.1.2012 gültige neue GOZ.

Gemäß der neuen GOZ gibt es für die Abrechnung von adhäsiven Composite-Füllungen nun erstmals eigene Gebührenpositionen. Die Honorare für diese neuen Gebührenpositionen liegen jedoch deutlich unter denjenigen, welche zuvor anhand von Analogpositionen zur Abrechnung von Composite-Füllungen herangezogen werden durften. Diese Analogpositionen bezogen sich auf Versorgungen mit Einlagefüllungen (Inlays), also indirekt gefertigte Restaurationen. Die Punktzahl für die Inlaypositionen hat sich gemäß der neuen GOZ allerdings erheblich erhöht und Einlagefüllungen (Inlays) lassen sich nun deutlich höher abrechnen als adhäsive Composite-Füllungen, obwohl diese neu in die GOZ aufgenommen wurden, allerdings zu deutlich reduziertem Honorar bei gleichem Aufwand. Mit dem GrandioSO Inlay System hat der Zahnarzt also die Möglichkeit zur einfachen und zügigen Herstellung von indirekten Restaurationen und mithin eine inte-



ressante und GOZ-konforme Honorar-Alternative zur Versorgung mit Composite-Füllungen.

Das System-Set ermöglicht die Chairside-Fertigung von 15 indirekten Composite-Inlays, sodass eine Zusammenarbeit mit einem Labor hier nicht erforderlich ist. Auch

müssen keine teuren CAD/CAM-Geräte zum Einsatz kommen, um hochwertige Inlays zu erstellen. Der finanzielle Vorteil bei 15 hergestellten Inlays beläuft sich bei 1-flächigen Restaurationen auf ca. 1.190 Euro gegenüber konventionellen Composite-Füllungen, bei 3-flächigen Inlays sogar auf über 2.000 Euro. Alle in GrandioSO Inlay System enthaltenen Komponenten sind optimal aufeinander abgestimmt und ermöglichen die extraorale Chairside-Fertigung ebenso stabiler wie ästhetischer Composite-Inlays in nur einer Sitzung. Das System-Set beinhaltet neben den bewährten Produkten GrandioSO, Futurabond DC, Bifix QM und Dimanto auch ein neues, eigens entwickeltes additionsvernetzendes Silikon zur Herstellung von Gebissmodellen.

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

# ➤ TERMINE

## id west

26. und 27. Oktober 2012  
in Düsseldorf

**Deutscher Zahnärztetag 2012**  
8. – 11. November 2012  
in Frankfurt am Main

**Studententag zum Deutschen  
Zahnärztetag 2012**  
10. November 2012  
in Frankfurt am Main



## id mitte

9. und 10. November 2012  
in Frankfurt am Main

**BuFaTa Münster**  
Wintersemester 2012/2013  
23. – 25. November 2012  
in Münster

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen findet ihr im Internet unter [www.oemus.com](http://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](mailto:arthur.heinitz@bdzm.de)

2. Vorsitzende:  
Maja Nickoll  
E-Mail: [maja.nickoll@bdzm.de](mailto:maja.nickoll@bdzm.de)

Kassenwart:  
Andrea Haack  
E-Mail: [andrea.haack@bdzm.de](mailto:andrea.haack@bdzm.de)

Schriftführer:  
Paul Leonhard Schuh  
E-Mail: [paul.schuh@bdzm.de](mailto:paul.schuh@bdzm.de)

**BdZM Geschäftsstelle:**  
Chausseestraße 14 · 10115 Berlin  
Tel.: 030 22320890  
E-Mail: [mail@bdzm.de](mailto:mail@bdzm.de)

**Redaktion:**  
Susann Lochthofen (V.i.S.d.P.)  
Tel.: 0341 99997640  
E-Mail: [s.lochthofen@dentamedica.com](mailto: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](mailto: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](mailto:hiller@oemus-media.de)

### Produktionsleitung:

Gernot Meyer  
Tel.: 0341 48474-520  
E-Mail: [meyer@oemus-media.de](mailto:meyer@oemus-media.de)

### Grafik/Satz/Layout:

Josephine Ritter  
Tel.: 0341 48474-119  
E-Mail: [j.ritter@oemus-media.de](mailto: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 ▶ **14. Dezember 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](http://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.henryschein-dental.de/unishop](http://www.henryschein-dental.de/unishop)

email:

[unishop@henryschein.de](mailto: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 Assistenzzeit und Niederlassung
- Assistenzstellenvermittlung
- Niederlassungsberatung
- Tipps und Empfehlungen

\*Angebot gilt nur für Studenten der Zahnmedizin. Preisnachlass auf alle zahnmedizinischen und zahntechnischen Artikel im Zeitraum 01.10.2012 - 31.01.2013. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

**Erfolg verbindet.**

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL