

9. Jahrgang | März 2013  
ISSN 1860-630X  
Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

# dentalfresh 2013

# #1

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

## Internationale Dental-Schau 2013

Was hat die IDS euch zu bieten?

## Neugründung einer Landpraxis

Die Gründerin im Interview

## Sommer-BuFaTa Berlin

Worauf ihr euch freuen könnt



**BdZM**

dentalfresh

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

# 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



Carsten Lorenz

## *Liebe Zahnmedizinstudenten,*

bevor ihr euch in die erste **dentalfresh**-Ausgabe des Jahres 2013 stürzt, möchte ich noch schnell im Namen des gesamten Vorstandes die Gelegenheit ergreifen und euch ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr wünschen.

Ein ereignisreiches Jahr 2012 liegt hinter uns. Besonders die Vorstandswahlen auf der BuFaTa in Münster stellen den BdZM nun vor neue Herausforderungen. Mit einem weinenden und einem lachenden Auge verabschieden wir uns von unserer zweiten Vorsitzenden Maja Nickoll, die uns in den letzten Jahren mit viel Engagement zur Seite stand und auch in stressigen Zeiten nie die Mundwinkel nach unten fallen ließ. Auch Andrea Haack entlassen wir in das Berufsleben. Im Namen aller Studierenden möchte ich mich bei euch für eure Arbeit im BdZM bedanken und wünsche euch alles Gute für die kommenden Jahre.

Gerade schwelgen wir noch in Erinnerungen, da werfen schon neue große Ereignisse ihre Schatten voraus. Allen voran die 35. Internationale Dental-Schau. In

fünf Hallen zeigen über 2.000 Aussteller auf einer Gesamtfläche von 150.000 m<sup>2</sup> das Neuste aus der Dentaltechnik. Für euch ist das nicht nur die Möglichkeit, eure Kugelschreiber- und Zahnpastavorräte wieder aufzufüllen, sondern auch einen Blick über den Teller rand der Zahnheilkunde der eigenen Universität zu werfen. Natürlich ist auch der BdZM wieder dabei. Wir freuen uns darauf mit euch in Kontakt zu treten, über das Zahnmedizinstudium zu diskutieren und neue aktive Mitglieder zu gewinnen. Wie auch 2011 findet ihr uns am Stand der Bundeszahnärztekammer in Halle 11.2, Stand D050/P059.

Diejenigen, die bei der IDS nicht dabei sein können, sehen wir dann hoffentlich Anfang Mai auf der BuFaTa in Berlin. Bis dahin wünschen wir euch erholsame Semesterferien und viel Spaß beim Lesen der neuen **dentalfresh**.

*Euer Carsten*



10

Die IDS 2013 im Überblick.



16

Das Göttinger Symposium der Zahnmedizin.



18

DGI Curriculum in Witten/Herdecke.



36

Nachbericht Dental Winter 2013.



40

Das Dentalunternehmen W&H kümmert sich um die Jugend.



46

The Walking Dead – der Comic.

- 03 Editorial  
*Carsten Lorenz*
- 06 News
- 08 Euer BdZM lädt in Zusammenarbeit mit der  
BZÄK zur IDS 2013 in Köln ein!
- 09 Liebe Studentinnen und Studenten, liebe Alumni, ...  
*Prof. Dr. Dietmar Oesterreich*
- 10 Tipps und Orientierung auf der Leitmesse der  
Dentalbranche: Speziell für Newcomer ein  
Gewinn – die Internationale Dental-Schau 2013
- 12 Treffen der Generationen auf der IDS
- 14 Zahni-Rabatte auf der IDS
- 16 10. Göttinger Symposium der Zahnmedizin –  
Ein Interview  
*Mila Greiwe*
- 18 Prägraduale implantologische Ausbildung in  
Kooperation mit der DGI erfolgreich an der  
Universität Witten/ Herdecke durchgeführt  
*Univ.-Prof. Dr. Jochen Jackowski, Prof. Dr. Axel Zöllner*
- 19 Abformkurs für die Studenten des 5. Semesters  
Zahnmedizin CAU Kiel  
*Ivonne Maria Malik*
- 20 Implantate brauchen Pflege
- 24 Innovationen in der Implantologie –  
Welchen Nutzen hat der Kliniker?  
*Kilian David Hansen, Dr. Daniel Bäumer,  
Prof. Dr. Markus Hürzeler*
- 28 BdZM Info
- 29 BdZM Mitgliedsantrag
- 30 Neugründung einer Landpraxis
- 36 Pistenspaß und Fortbildung beim  
1. Dental Winter
- 38 BuFaTa Berlin Sommersemester 2013  
Die Bundesfachschaftstagung in der Hauptstadt  
zu Gast  
*Anica Schaefer*
- 40 Jugendliche erleben Technik
- 42 Film ab! für den „Perfect Day“  
*Christin Bunn*
- 44 Möglichkeiten und Grenzen bei der Verwendung  
von G-ænial Universal Flo  
*Interview mit Dr. Martin Kanzow zu seinen Anwen-  
dungserfahrungen mit einem modernen Komposit*
- 46 The Walking Dead  
*Andreas Grasse*
- 48 Produktinformation
- 50 Termine & Impressum

EXISTENZ-  
GRÜNDER  
SPAREN JETZT BIS ZU  
87.300 €\*!

Existenzgründer

# MAXIMALE VORTEILE VON ANFANG AN!

Diese einmalige Chance sollten Sie sich auf gar keinen Fall entgehen lassen! Mit dem einzigartigen Sirona-Vorteilspaket „Existenzaufbau“ können Sie bei der Einrichtung Ihrer neuen Praxis von Anfang an richtig durchstarten. Als Existenzgründer profitieren Sie exklusiv von einem modularen und äußerst flexiblen Konzept, das Ihnen in den ersten 2 Jahren maximale Vorteile sichert. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

Weitere Informationen erhalten Sie direkt bei Ihrem Sirona-Fachhändler oder unter [www.sirona-existenzaufbau.de](http://www.sirona-existenzaufbau.de).

\* Alle Preisangaben zzgl. gesetzlicher MwSt.

# VOCO DENTAL CHALLENGE 2013



Jetzt  
anmelden!

## Herausforderung für junge Forscher *Renommierter Wettbewerb im September*

Forschung und fachliche Reputation im Fokus: Am 13. September 2013 findet zum elften Mal die VOCO Dental Challenge in Cuxhaven statt.

Der renommierte Forschungswettbewerb für junge Zahnmediziner und Wissenschaftler bietet seit seinem Premierenjahr 2003 jedem jungen Forscher die einmalige Chance, in ausgewähltem Fachkreis die eigene wissenschaftliche Arbeit zu präsentieren und Erfahrungen in der Diskussion zu sammeln.

Erfahrungen, die den beruflichen Werdegang vieler Teilnehmer nachhaltig positiv beeinflusst haben. „Im Hinblick auf weitere Vorträge und die Verteidigung der Dissertation war es eine der besten Vorbereitungen“, resümiert etwa Dr. Karolin Brandt, Zweitplatzierte von 2007, die zurzeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg tätig ist.

Präsentationstraining ist das eine, Reputationserhöhung und das Knüpfen wertvoller Kontakte sind das andere: Eine Teilnahme an der VOCO Dental Challenge bietet viele Vorzüge. Denn neben der fachlichen Herausforderung und den attraktiven Geldpreisen lockt zudem ein spannendes Rahmenprogramm, das Wissenschaft, Kultur und Unterhaltung verbindet. Einer der zahlreichen Höhepunkte wird etwa ein Besuch der Nordseeinsel Helgoland sein.

### Teilnahmebedingungen für die VOCO Dental Challenge 2013

Teilnehmen können Studenten und Absolventen, die ihr Studium 2008 oder später beendet haben. Eine weitere Teilnahmevoraussetzung ist die Präsentation einer Studie, an der zumindest ein VOCO-Präparat beteiligt ist. Außerdem dürfen die Untersuchungsergebnisse vor dem 30.4.2013 noch nicht öffentlich präsentiert worden sein.

Zu den Bewertungskriterien der Jury zählen neben einer wissenschaftlich überzeugenden Untersuchung und ihrem medizinischen Nutzen auch deren Darstellung und Präsentation.

Zudem gibt eine kurze Fragerunde nach den einzelnen Vorträgen Aufschluss darüber, wie intensiv sich die Wettbewerbsteilnehmer mit ihrem jeweiligen Thema beschäftigt haben. Die Anmeldung und Abgabe der einzureichenden Unterlagen (Abstract von ca. einer A4-Seite, Lebenslauf) hat **spätestens bis zum 30.4.2013** (es gilt das Datum des Poststempels) zu erfolgen.

Nach einer Vorauswahl durch eine unabhängige Jury werden die Verfasser der besten Einsendungen zum Finale der VOCO Dental Challenge eingeladen. Bei dieser Veranstaltung, die im September in Cuxhaven stattfindet, präsentieren die Teilnehmer ihre Forschungsergebnisse in Form eines 10-minütigen Kurzvortrags, der durch drei unabhängige Wissenschaftler bewertet wird.

Den Preisträgern winken attraktive Geldpreise sowie Publikationsförderungen für ihre Ausarbeitungen. So ist der erste Preis mit 6.000 Euro dotiert. Die Zweit- und Drittplatzierten werden mit 4.000 bzw. mit 2.000 Euro belohnt. Die eine Hälfte des jeweiligen Preisgeldes ist für den Vortragenden und die andere Hälfte für die Arbeitsgruppe bestimmt. Hinzu kommt für jeden Preisträger ein zusätzlicher Publikationszuschuss von jeweils 2.000 Euro.

*Teilnehmen lohnt sich, wie Dr. Karolin Brandt aus eigener Erfahrung versichert: „Man kann nur gewinnen: an Erfahrung oder im besten Fall einen Preis.“*

### ➤ ANMELDUNG FÜR BEWERBER

VOCO GmbH  
Dr. Martin Danebrock  
Postfach 767  
27457 Cuxhaven  
Tel.: 04721 719209  
Fax: 04721 719219  
E-Mail: m.danebrock@voco.de

frank.dental



technologie vom tegernsee

# Auf zur IDS: Wir packen Eure Koffer!

Frank Dental bietet, als Hersteller von rotierenden Instrumenten mit hohem Qualitätsanspruch, besonders für Studenten günstige Konditionen an. Ob Diamantbohrer, Kronentrenner, Knochenfräser, Laborfräser oder Polierer, es ist bereits für jedes Semester das passende Set individuell und praktisch in einem Koffer verpackt.

**IDS**  
**2013**

Halle 4.1  
Gang B  
Stand Nr.040  
Termin 12.-16. März 2013



## Verzehr-Gutschein

Reisen macht hungrig. Bringt den Gutschein und eine Liste Eurer aktuellen Bohrer für's nächste Semester mit. Dafür gibt es ein echt bayerisches Schmankerl.

Einfach mal unverbindlich von unserem Team beraten lassen unter

**0800/200 23 32**

[www.student.frank-dental.com](http://www.student.frank-dental.com)

# EUER BdZM LÄDT in Zusammenarbeit mit der BZÄK zur IDS 2013 in Köln ein!

>>> Dieses Jahr findet zum 35. Mal die Internationale Dental-Schau (kurz IDS) in Köln statt. Alle zwei Jahre präsentieren sich hier alle namhaften Hersteller der Dentalindustrie, um ihre neuen Produkte vorzustellen, treffen sich zahlreiche Zahnmediziner, um sich zu informieren, und die Spitze deutscher Standespolitiker für Zahnärzte kommt zusammen. Natürlich darf da eure Studentenvertretung durch den BdZM (Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland) nicht fehlen! Die Vorstandsmitglieder werdet ihr zu verschiedenen Zeiten an unserem Stand bei der Bundeszahnärztekammer in Halle 11.2, Stand Oo50/Pos9 treffen. Da alle wichtigen Leute immer Kongresse veranstalten, machen wir sowas auch: das Arbeitstreffen der Studenten wird am Freitag, dem 15. März stattfinden. Recht herzlich sind hier alle engagierten Fachschaftsmitglieder Deutschlands eingeladen. Anmel-

den könnt ihr euch unter der Angabe eures Namens, Adresse, Telefonnummer, E-Mail, Uni, ggf. Zimmerpartner mit einer E-Mail an: [vorstand@bdzm.de](mailto:vorstand@bdzm.de). Die Unterbringung erfolgt in Vierbettzimmern.

Wir wollen mit euch quasi eine kleine BuFaTa veranstalten.

Wir wollen einerseits mit euch diskutieren, andererseits euch auch wieder die Zwischenstände zu unseren unterschiedlichen Arbeitsfeldern zeigen.

Themen zum Diskutieren sollen sein: Wohin geht es mit der Hochschulpolitik unter den Zahnis? Deutschlandweite Probleme – deutschlandweite Hilfe? Was erwartet ihr vom BdZM. Wir bitten um Rückmeldung! <<<

Falls ihr schon längst angemeldet seid, hier nochmals das Programm (*Änderungen nach Redaktionsschluss natürlich vorbehalten!*):

## PROGRAMM 13.–16. März 2013

### Mittwoch 13. März

- ab 15.00 Uhr Anreise in der Jugendherberge Köln-Deutz direkt gegenüber des Messegeländes der IDS (mit eurer von der Bundeszahnärztekammer gesponserten Anreise geht das ganz entspannt mit Auto oder Bahn – bis 200 Euro also schon mal gespart)
- Eintrittskartenausgabe, Zimmervergabe und persönliche Begrüßung durch BdZM-Mitglieder
- Am Abend guckt ihr euch am besten auf eigene Faust die Stadt an, denn der Dom und vieles mehr ist nur einen Katzensprung entfernt!

### Donnerstag 14. März

- 9.00 Uhr gemeinsames Frühstück in der DJH
- Besuch der IDS auf dem Messegelände – einen ganzen Tag könnt ihr euch für umsonst auf der Dental-Schau rumtreiben!
- 15.30 Uhr Empfang der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) am BZÄK-Stand
- Husch, husch früh ins Bett, damit ihr morgen früh fit seid für unser Arbeitstreffen

### Freitag 15. März

- 9.00 Uhr gemeinsames Frühstück in der DJH

- 10.00 Uhr Treffen im Tagungssaal (welcher genau wird noch in der Jugendherberge bekannt gegeben)
- Eröffnung und kurze Grußworte vom VDDI, der BZÄK (Dr. Oesterreich), den young dentist und anderen
- Das genaue Arbeitstreffenprogramm hängt von euren Wünschen ab ... eine Mittagspause um ca. 13.00 Uhr ist aber auf jeden Fall geplant!
- Bis 16.00 Uhr wollen wir dann diskutieren, debattieren und planen ... Macht euch schick, denn:
- Ab 22.00 Uhr DÄV-meets-Alumni-Nacht! Mit eurer Freikarte erhaltet ihr auch hier freien Eintritt!

### Samstag 16. März

- Du hast ausreichend gekatert? Dann geht's heute nach drei spannenden Tagen Köln wieder nach Hause zurück!

Bis zum nächsten Mal in Köln und wir sehen uns auf der nächsten BuFaTa!

*Teilnahme an der Begrüßung am Donnerstag und am Arbeitstreffen ist Voraussetzung, um das Fahrtgeld erstattet zu bekommen.*



# LIEBE STUDENTINNEN UND STUDENTEN, LIEBE ALUMNI,



zur 35. Internationalen Dental-Schau, der IDS 2013, möchte ich Sie vom 12. bis 16. März 2013 sehr herzlich nach Köln einladen.

Die IDS als Agglomeration dentaler Innovationen übt auf alle Beteiligten einen ungebrochen großen Reiz aus. Was an technischen und wissenschaftlichen Entwicklungen in den letzten Jahren möglich wurde, ist immens. Hersteller und Händler übertreffen sich regelrecht in der Präsentation moderner Geräte und Techniken, der Berufsstand schaut, prüft und vergleicht. Die IDS ist dadurch auch ein großflächiger Branchentreff und ein geeignetes Podium für Gespräche und Debatten.

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und ihre Partner sind wieder mit einem Gemeinschaftsstand in Halle 11.2, Stand O050/P059 vor Ort. Zwei unserer Kooperationspartner sind der Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland (BdZM) und der Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA). Mit einem gemeinsamen Infopoint sind sie während der gesamten Messezeit an unserem Stand vertreten. Ich freue mich also sehr, Sie auf der IDS 2013 zu begrüßen.

Nutzen Sie unseren Stand als Kontakt- und Informationsbörse. Stellen Sie Ihre Fragen zu Studium und Berufspraxis. Wir haben interessante Punkte vorbereitet, wie zum Beispiel die moderierte Diskussion „Niederlassung oder Anstellung?“, die auf die vielfältigen Möglichkeiten nach dem Studium und die Formen zahnärztlicher Berufsausübung eingeht. Sie findet am Donnerstag um 16 Uhr statt. Anschließend führt der BdZA seine ALUMNI-Preis-Verleihung 2013 durch. Im Rahmen der IDS 2013 veranstaltet der BdZM sein Arbeitstreffen, bei dem auch die BZÄK einen Vortrag halten sowie Ihnen Rede und Antwort stehen wird. Zu diesem Treffen werden 50 engagierte Studierende verschiedener Universitäten eingeladen.

Die Kooperation zwischen BZÄK und BdZM/BdZA ist ein wichtiger Teil unserer professionspolitischen Arbeit für die Zukunft des Berufsstandes. Unser Ansporn ist es, angehende Zahnmediziner auf ihrem Weg in das Berufsleben fachlich und praktisch zu unterstützen. Mit der gemeinsamen Plattform „Berufskunde2020“ haben BZÄK und BdZA/BdZM einen zentralen Ratgeber rund um den Berufsstart aufgebaut. Die gemeinsam betriebene Infoseite [www.berufskunde2020.de](http://www.berufskunde2020.de) soll kontinuierlich erweitert werden. Auch der jährliche „Studententag“ auf dem Deutschen Zahnärztetag ist ein Support für den Berufsnachwuchs: Seit acht Jahren unterstützen die

Bundeszahnärztekammer und die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) 150 Studenten mit einer Reisekostenhilfe – und ermöglichen so die Teilnahme der Studenten. Dort, und natürlich auch auf der IDS, gibt es ein besonderes Rahmenprogramm, das speziell auf die Bedürfnisse junger Zahnmedizinstudenten zugeschnitten ist.

Gleichzeitig ist es für uns wichtig, die Erwartungen und Vorstellungen des Berufsnachwuchses zu erfassen und in die Selbstverwaltung einzubringen. Dabei möchte ich Sie auch zu einer aktiven Mitarbeit in unseren Gremien ermuntern.

Ich freue mich, die IDS als Anlass für eine enge räumliche Zusammenarbeit mit den Interessenvertreterverbänden der jungen Zahnmedizin zu nutzen. Schön wäre es, auch Sie an unserem Gemeinschaftsstand begrüßen zu können. <<<

*Bis dahin grüße ich Sie herzlich!*

*Prof. Dr. Dietmar Oesterreich*

*Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer*

## PROGRAMM 12.–16. März 2013

### Dienstag 12. März

Fachhändlertag  
(kein Programm am Stand)

10.00 Uhr

### Freitag 15. März

Fachberatung: Die barrierefreie Praxis

ab 11.00 Uhr

Fachberatung: Social Media für Zahnarztpraxen

### Mittwoch 13. März

10.00 Uhr Gemeinsame Standeröffnung mit dem VDDI

16.30 Uhr

Begrüßung/Empfang: Teilnehmer der Koordinierungskonferenz Hilfsorganisationen

ab 11.00 Uhr Fachberatung: Social Media für Zahnarztpraxen

14.30 Uhr Gewinnerziehung der GOZ-Analyse

11.00 Uhr

Fragen an die DKMS Deutsche Knochenmarkspenderdatei/Scheckübergabe der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer

15.00 Uhr Begrüßung/Empfang: Teilnehmer der Koordinierungskonferenz Praxisführung

11.30 Uhr

Fachberatung: Social Media für Hilfsorganisationen

### Donnerstag 14. März

ab 11.00 Uhr Fachberatung: Social Media für Zahnarztpraxen

ab 15.30 Uhr

Farewell-Party

ab 11.30 Uhr GOZ mobil – die neue „GOZ-App“

15.30 Uhr Begrüßung/Empfang: Studenten und Alumni

### Täglich für Leib und Seele

09.00 Uhr

Frühstück

16.00 Uhr Diskussion: Zulassung oder Anstellung?

09.45 Uhr

Fitnesstraining „Rücken FIT“

16.30 Uhr ALUMNI-Preis-Verleihung des BdZA

11.15 Uhr

Fitnesstraining „Rücken FIT“

12.00 Uhr

Mittagssnack

14.15 Uhr

Fitnesstraining „Rücken FIT“

16.30 Uhr

Snack

17.00 Uhr

Get-together (außer Di. und Sa.)

Speziell für  
Newcomer  
ein Gewinn

**IDS<sup>®</sup>**  
**2013**



## Tipps und Orientierung auf der Leitmesse der Dentalbranche

# DIE INTERNATIONALE DENTAL-SCHAU 2013

In Köln kommen alle zwei Jahre Zahnärzte, Assistenz, Studenten der Zahnmedizin, Zahntechniker und überhaupt alle, die im Dentalbereich tätig sind, auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) zusammen. Als weltgrößte Messe der Branche bietet sie allen Besuchern die Möglichkeit, die aktuellsten Innovationen aus den Forschungsabteilungen rund um den Globus hautnah zu erleben – in diesem Jahr präsentieren in der Zeit vom 12. bis 16. März fast 2.000 Aussteller aus über 50 Ländern Produktneuheiten und bewährte Klassiker. Insbesondere junge Zahnärzte haben auf der IDS die besten Chancen, wichtige Kontakte zu knüpfen, tiefer in die Dentalbranche einzutauchen und zukunftsweisende Entscheidungen zu treffen, etwa bei der Frage nach der Ausstattung der eigenen Praxis.

>>> Ob während dem Studium, in der Assistenzzeit oder als angestellter Zahnarzt – der Gedanke an die eigene Praxis beschäftigt Zahnmediziner schon lange vor der eigentlichen Gründungsphase. Um den Traum von der Selbstständigkeit in die Tat umzusetzen, bedarf es jedoch einer gründlichen Vorbereitung: Die Wahl des Standortes, die Erstellung eines Konzepts und nicht zuletzt die Ausstattung der Praxis bilden die Grundlage für ein erfolgreiches Arbeiten. Hier sind die richtigen Maßnahmen gefragt. Doch was ist im konkreten Fall die richtige Entscheidung? Welche Geräte passen am besten zu meinem Behandlungsschwerpunkt? Welche neuen Techniken haben Zukunftspotenzial? Gerade als „Neuling“ auf dem vielschichtigen Dentalmarkt ist es gut, sich vor der Beantwortung dieser Fragen umfassend zu informieren.

Auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) bieten sich dazu die besten Voraussetzungen. Denn auf der Leitmesse in Köln sind alle relevanten Hersteller zahnmedizinischer und zahntechnischer Produkte mit einem Stand vertreten. Vom Bohrer über das Röntgengerät bis hin zur Praxisbekleidung und dem Behandlungsstuhl findet sich das gesamte Spektrum der Zahnmedizin unter einem Dach. Im Klartext bedeutet das: Innovationen zum Anfassen und Produkte zum Ausprobieren. Darüber hinaus besteht immer die Möglichkeit, mit den Experten vor Ort ins Gespräch zu kommen, Fragen zu stellen und so letztendlich zu einer fachlich fundierten Einschätzung zu gelangen.

Zudem bietet die IDS als Treffpunkt der Branche einzigartige Gelegenheiten, „Networking“ auf regionaler genauso wie auf internationaler Ebene zu betreiben. Der fachliche Austausch mit Kollegen aus aller Welt, der Kontakt zu kompetenten Zahntechnikern, der direkte Draht zu namhaften Herstellern aller Fachbereiche – nirgendwo sonst sind die Möglichkeiten so vielfältig wie auf der IDS. Mit fast 120.000 Besuchern, allesamt Fachleute, stehen die Zeichen günstig für den effektiven Ausbau des persönlichen Netzwerks: z. B. beim Arbeitstreffen des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland (BdZM) in Kooperation mit der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und dem Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI). Hervorragende Möglichkeiten für den Erfahrungsaustausch zwischen Jung und Alt bietet zudem die „Generation Lounge“ des Bundesverbandes der zahnmedizinischen Alumni (BdZA).

Beim Stichwort „Netzwerk“ ist es bis zur „Netzwelt“ nicht mehr weit. Und auch auf diesem Gebiet ist die Internationale Dental-Schau auf der Höhe der Zeit. In erster Linie natürlich mit dem großen Themenschwerpunkt „Digitalisierung der Zahnheilkunde“ und den dazugehörigen Produkten: Intraoralscanner, digitale Röntgengeräte, Software zur Behandlungsplanung sowie zum Praxismanagement bilden in

diesem Zusammenhang die Speerspitze der Entwicklung. Doch auch unter organisatorischen Gesichtspunkten spielt die Digitalisierung auf der IDS eine große Rolle.

So können Interessierte ihren Besuch beispielsweise bequem und effizient mithilfe der elektronischen IDS-Tools planen und koordinieren. Ein Beispiel dafür ist der Infoscout. Das webbasierte Informationssystem lässt sich via WLAN vom Smartphone oder dem Notebook aus ansteuern und hilft beim Rundgang durch die Messehallen. Denn mit dem Infoscout hat



man nicht nur einen umfassenden Geländeplan dabei, es bietet sich zusätzlich die Möglichkeit, Aussteller nach bestimmten Kriterien zu suchen, Infos zu diesen abzurufen, Öffnungszeiten und Eintrittspreise zu erfragen oder sich ein passendes Rahmenprogramm aus Vorträgen, Pressekonferenzen und Produktvorstellungen zusammenzustellen.

Noch besser vorbereitet ist nur, wer seinen IDS-Besuch bereits im Vorfeld online plant: ganz einfach auf [www.ids-cologne.de](http://www.ids-cologne.de). Hier können alle Weichen ge-

stellt werden, damit man später auf dem Messegelände den Kopf für frische Ideen und neue Ansätze frei hat. So bietet sich auf der Homepage der Internationalen Dental-Schau beispielsweise die Chance, Tickets für die An- und Abreise mit Bahn oder Flugzeug zu buchen. Darüber hinaus gelangt man mit nur zwei Klicks zum Zimmeranfrage-Formular, mit dem sich Übernachtungsmöglichkeiten in einem der zahlreichen IDS-Partner-Hotels von zu Hause aus reservieren lassen.

Wer seinen Aufenthalt in Köln mit diesen benutzerfreundlichen Tools organisiert, hält sich selbst den Rücken frei und kann in vollem Umfang von den Vorzügen der weltgrößten Dentalschau profitieren: Innovationen und Produktneuheiten, Kontakte zu nationalen und internationalen Kollegen und Geschäftspartnern sowie ein unvergessliches Messeerlebnis warten auf den IDS-Besucher. Wer hier vom 12. bis 16. März Informationen sammelt, trifft in der Folge leichter die richtigen Entscheidungen. Deshalb lautet die Devise: Die Internationale Dental-Schau lohnt sich insbesondere für junge Zahnärzte! <<<

Fotos: © Koelnmesse

# TREFFEN DER GENERATIONEN AUF DER IDS



Der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) schafft auf der IDS in der neuen Generation Lounge einen altersübergreifenden Diskurs in der Zahnmedizin. Neben spannenden Veranstaltungen und einem Gewinnspiel sollen alle Generationen in der entspannten Lounge-Atmosphäre miteinander ins Gespräch kommen.

>>> Vom 12. bis zum 16. März öffnet die Internationale Dental-Schau wieder ihre Pforten und bietet als größte Dentalmesse der Welt eine einzigartige Plattform für den Austausch von Zahnärztinnen und Zahnärzten über Landes- und Generationsgrenzen hinaus. Der BdZA ist erstmalig mit einer eigenen Messepräsenz – der Generation Lounge (Passage 4/5) – auf der IDS in Köln vertreten. Die Generation Lounge, die durch die großzügige Unterstützung des VDDI und der Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie (GFDI) ermöglicht wurde, gibt dem BdZA die Gelegenheit, seine Arbeitsziele im Rahmen der wichtigsten Dentalmesse der Welt umzusetzen und alle Zahnmediziner ganz herzlich einzuladen, am generationsübergreifenden Netzwerk teilzunehmen.

Der BdZA steht für die Förderung der zahnmedizinischen Alumni-Kultur, ein Gender-Equality-Bewusstsein und den Zusammenhalt im freiberuflichen Berufsstand.

Darüber hinaus stellt der BdZA das Bindeglied der jungen Zahnmediziner in Deutschland mit Kolleginnen und Kollegen in der ganzen Welt dar – als deutscher Mitgliedsverband bei den Young Dentists Worldwide ist es ein konkretes Ziel, die Interessen der Zahnmediziner auch über Landes- und Sprachgrenzen hinweg zu vertreten und den internationalen Zusammenhalt der Zahnmedizin zu fördern. Seit der Gründung des BdZA 2009 präsentierte sich der Verband auf der Internationalen Dental-Schau am Stand der Bundeszahnärztekammer – dem Kooperationspartner der ersten Stunde – und wird auch in diesem Jahr neben der Generation Lounge am Gemeinschaftsstand der BZÄK und ihrer Partnerorganisationen vertreten sein. Gerade der Vernetzung der Zahnärztinnen und Zahnärzte auf nationaler und internationaler Ebene wird durch die Generation Lounge eine tolle Plattform geboten. Als Treffpunkt für gemeinsame Veranstaltungen und Gesprächsrunden von nationalen und internationalen Fachverbänden wie Young Dentists Worldwide, Bundeszahnärztekammer oder der International Association of Dental Students verwirklicht die Generation Lounge die gemeinsame Vision eines generationsübergreifenden Diskurses in der Zahnmedizin. Zu spannenden Themen wie „Die Rolle der modernen Medien für die Zahnmedizin“ u. a. sollen in der einladenden Atmosphäre der Generation Lounge Gespräche entstehen. In einer Videobox können Zahnmediziner jeden Alters eine Botschaft hinterlassen – unter dem Motto „Welche Ratschläge haben die Generationen füreinander“ ruft der BdZA alle Zahnmediziner dazu auf, den Ideen- und Erfahrungsaustausch zu suchen. Gesucht werden Ideen, Gedanken und Tipps, die das Verständnis der Generationen füreinander stärken und die verschiedenen Altersgruppen voneinander profitieren lassen.

Außerdem gibt es jeden Tag ein Gewinnspiel mit tollen Sachpreisen – die Teilnahme ist denkbar einfach. Denn alle Zahnmediziner, die einen Rat für die nächste Generation hinterlassen, nehmen am Gewinnspiel teil und werden jeden Tag um 17.00 Uhr am Stand live ausgelost.

Die Generation Lounge befindet sich in der Passage zwischen den Hallen 4 und 5 der Koelnmesse und freut sich vom 12. bis zum 16. März 2013 auf interessierte Zahnmediziner jeder Generation! Genauere Informationen zu den Veranstaltungen und ein iPad4 zu gewinnen gibt es auf [www.generationlounge.com](http://www.generationlounge.com) <<<



© Peshkova



**Was auch immer auf Sie zukommt.**

Mit chirurgischen Geräten von W&H sind Sie auf alles vorbereitet.

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

# zahn*i*-RABATTE AUF DER IDS



## Packt beim IDS-Besuch den Studentenausweis ein!

*Kristin Jahn*

Die Internationale Dental-Schau (IDS), die vom 12.–16. März in Köln stattfindet, ist die größte und wichtigste Dentalmesse der Welt. Knapp 2.000 Aussteller werden erwartet, davon über 600 aus Deutschland – da kann man schon mal den Überblick verlieren. Das zahnportal hat deshalb für euch herausgefunden, bei welchen Unternehmen es die besten Schnäppchen, Rabatte und Geschenke speziell für Studenten gibt!

>>> Die IDS in Köln ist alle zwei Jahre der zentrale Treffpunkt der Zahnmedizin. Unternehmen forcieren die Entwicklung und Präsentation ihrer neuen Produkte pünktlich zur IDS, Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams profitieren auf der Messe von den besten Angeboten und Produktinnovationen, und die zahnmedizinische Fachpresse kennt spätestens seit Januar sowieso kein anderes Thema mehr.

Für Zahnis ist der IDS-Besuch besonders lohnenswert: Neben den üblichen Messerabatten erhalten Studierende der Zahnmedizin auf der IDS bei vielen Ausstellern gegen Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung lukrative Vergünstigungen oder sogar kleine Geschenke. Es gibt bis zu 50 Prozent Rabatt auf den Listenpreis, kostenlose Prophylaxe-Schulungen oder Give-aways wie Mundspiegel, USB-Sticks und vieles mehr.

### *Folgt einfach dem zahn-i-IDS-Rundgang!*

Für den zahn-i-IDS-Rundgang wurden alle Aussteller, die ihren Unternehmenssitz in Deutschland haben – immerhin über 600 – nach ihren IDS-Angeboten speziell für Studenten befragt. Das Ergebnis findet ihr unter [www.zahnportal.de](http://www.zahnportal.de) direkt auf der Startseite (oder ihr nutzt einfach den QR-Code hier im Artikel). Es lohnt sich, alle paar Tage reinzuschauen, denn die Angebote werden ständig aktualisiert. Die Sortierung der Rabatte entspricht einem Messestart ab Eingang Süd (Haltestelle „Bahnhof Deutz“) oder Eingang Ost (Haltestelle „Koelnmesse“) – los gehts in Halle 11, über Halle 10, weiter in Halle 4 und dann zu Halle 2! Um garantiert keine Rabatte mehr zu verpassen, könnt ihr euch durch den zahn-i-Rabatte-Newsletter über die lukrativsten Angebote informieren lassen.

Und wer vom Schnäppchenjagen eine Pause braucht, kommt einfach in die Generation Lounge des Bundesverbandes der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) in der Passage zwischen Halle 4 und 5. Die Generation Lounge versteht sich als Forum für ei-





nen altersübergreifenden Diskurs in der Zahnmedizin. Hier gibt's außerdem Kaffee, einen Plausch mit dem zahnportal-Team und die Zahni-Rabatte als Flyer zum Mitnehmen, falls der Messeplan verlegt wurde oder der Smartphone-Empfang zu wünschen übrig lässt.

### IDS: Der Nabel der dentalen Welt

Die IDS zeigt den definitiven State of the Art in der Zahnmedizin. Ein Besuch dieser Messe ist auch für Zahnis empfehlenswert, denn hier können wirklich alle Produkte von der Zahnpasta bis zur CAD/CAM-Maschine ausführlich begutachtet werden. Auch Dienstleistungsanbieter, Fachgesellschaften, Verlage und Verbände stellen sich auf der IDS vor und ermöglichen es damit den Studierenden, ihr zukünftiges Berufsumfeld genauestens kennenzulernen. <<<

Wir sehen uns auf der IDS!

### ➔ KONTAKT

Kristin Jahn  
 Redaktion zahnportal  
 CENTURION Software GmbH  
 Harkortstraße 7  
 04107 Leipzig  
 Tel.: 0341 999976-52  
 E-Mail: jahn@zahnportal.de  
 www.zahnportal.de

Ihr gesamtes Instrumentarium aus einer Hand.

Denn von NSK bekommen Sie:

- Top-Qualität
- die größtmögliche Auswahl
- klasse Preise

Und für Ihr Studentenpaket:

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



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



## NSK Europe GmbH

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

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

# 10. GÖTTINGER SYMPOSIUM DER ZAHNMEDIZIN – Ein Interview

*Mila Greiwe*

Seit 2003 organisieren Göttinger Studenten ihr eigenes Symposium: Das Göttinger Symposium der Zahnmedizin. Ziel war und ist es, Wissenschaft, Lehre und Praxis zu kombinieren sowie die Begeisterung an der interdisziplinären Zahnmedizin zu teilen. Professor Dr. Mausberg und Dr. Ziebolz waren unter anderem die Initiatoren des Projekts und standen anlässlich des 10. Göttinger Symposiums der Zahnmedizin Rede und Antwort.



*Dr. Dirk Ziebolz*

**Herr Dr. Ziebolz, was bedeutet das Symposium für Sie?**

**Ziebolz:** Ich habe früher Leistungssport betrieben. Als ich dann das Studium der Zahnmedizin begann, machte sich bei mir eine latente außerstudentische Langeweile bemerkbar. Ich wollte diese private Lücke füllen. Deshalb engagierte ich mich mit Kommilitonen in der Fachgruppenarbeit. Ich studierte über die Bundeswehr. Einmal im Semester gab es einen Stammtisch für diejenigen, die in Göttingen über die Bundeswehr Zahnmedizin studierten, so lernte ich Herrn Prof. Dr. Mausberg kennen. Wir schmiedeten also den Plan, ein Symposium „von Studenten für Studenten“ zu organisieren. Wir wollten damit über das Curriculum des Zahnmedizinstudiums hinaus Wissenschaft und Praxis in das „Studentenleben“ holen.

**Mausberg:** Ich erinnere mich sehr gut daran, dass Herr Dr. Ziebolz mit seiner Idee zu mir kam – mit den Studierenden arbeitete ich schon immer gerne. Als Herr Ziebolz und seine Kommilitonen damals an mich herantraten, war ich zunächst überrascht, dass so viel Engagement vorhanden war und sagte mir: Motivierte Studenten sollte man nicht demotivieren. Also bot ich ihnen meine Hilfe an.



*Prof. Dr. med. dent. Rainer Mausberg*

**Haben Sie nie daran gezweifelt, dass das Projekt realisierbar ist?**

**Mausberg:** Auch vor dem Göttinger Symposium der Zahnmedizin habe ich jahrelang Symposien organisiert. Ich wusste also, welchen organisatorischen Aufwand das Ganze mit sich bringt. Herr Ziebolz wirkte aber so engagiert, dass ich mich einfach einsetzen musste. Seitdem kümmere ich mich um die Referenten – aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Da greife ich natürlich oft auf meine persönlichen Kontakte zurück. Auf Hochschullehrertreffen, Kongressen und Tagungen trifft man immer viele Kolleginnen und Kollegen. So habe ich dann einige angerufen und sie als Referenten für unser Symposium gewonnen – und das nun seit zehn Jahren.

**Ziebolz:** Es ist aber wichtig, zu wissen, dass es bei uns kein Honorar gibt. Umso dankbarer sind wir den bisherigen und zukünftigen Referenten!

**Mausberg:** Auf Kongressen werde ich sogar schon gefragt: Wann laden Sie mich eigentlich auch einmal ein?

**Herr Dr. Ziebolz, hat sich Ihr Leben durch das Symposium verändert?**



www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

**Ziebolz:** (*lange Pause*) Ich bin ein Mensch, der Gemeinschaft liebt. Ich engagiere mich gerne. Als wir die Planung des 1. Symposiums begannen, wussten wir ja nicht, dass so viele Zuhörer kommen würden. Ein Freund von mir hat die PR gemacht, ich die Anmeldung. Natürlich hat sich die zusätzliche Arbeit bemerkbar gemacht. Die positiven Rückmeldungen zeigten aber, dass das 1. Symposium ein großer Erfolg war. Beim 2. Symposium wollten wir es mindestens genauso gut machen, wenn nicht sogar besser. Natürlich verändert das das Leben. Aber ich habe einen tollen Hintergrund – meine Frau und Familie Mausberg. Privat und beruflich habe ich eins gefunden: Glück.

**Mausberg:** Und ich habe eins gelernt: Wenn man es schafft, dass die eigene Freude und der eigene Spaß für andere spürbar werden, dann bekommt man etwas zurück.

**Herr Prof. Mausberg, wie schaffen Sie das alles?**

**Mausberg:** Meine Frau war von Anfang an beim Symposium dabei. Sie müssen sich vorstellen, dass meine Frau und ich 24 Stunden am Tag zusammen sind, beruflich und privat.

**Ziebolz:** Ich spreche mal für uns beide, wenn ich darf. Zahnmedizin ist ein großer Teil unseres Lebens. Für Studierende ist es auch wichtig, über den Tellerrand hinauszuschauen. Mit Hingabe und Leidenschaft im Job funktioniert das. Ich habe das Glück, einen Beruf zu haben, der es mir ermöglicht das zu tun, was ich möchte. Herr Mausberg ist ein Vorbild für mich. Gemeinschaft ist wichtig. Ein Baustein meines Lebens ist da das Symposium.

**Herr Prof. Mausberg, wofür leben Sie?**

**Mausberg:** (*schmunzelt*) Ich lebe für die Freude im Leben. Es ist wichtig, sich sicher zu sein, den richtigen Beruf zu haben. Klar, es gibt immer ab und an Unstimmigkeiten. Ich bin weiß Gott kein Duckmäuser. Ich stehe mit Überzeugung zu meinem Beruf und meiner Meinung.



**Ziebolz:** Da möchte ich gerne noch was anfügen. Es ist wichtig, gerne zur Arbeit zu gehen. Aber dann geht man auch gerne wieder nach Hause. Ich habe das Privileg, einen Beruf zu haben, mit dem ich mich wohlfühle. Das ist wichtig. <<<

Video Guided Tour ZWP online  
QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen  
(z. B. mit dem Reader Quick Scan)



# PRÄGRADUALE IMPLANTOLOGISCHE AUSBILDUNG

## in Kooperation mit der DGI erfolgreich an der Universität Witten/ Herdecke durchgeführt

*Univ.-Prof. Dr. Jochen Jackowski, Prof. Dr. Axel Zöllner*

27 Wittener Studierende des klinischen Abschnittes absolvieren erfolgreich erstmals angebotenes Curriculum der DGI unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. Jochen Jackowski und Prof. Dr. Axel Zöllner.

>>> Im Zeitraum Februar bis Juni 2012 wurde an der Privaten Universität Witten/Herdecke unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. Jochen Jackowski und Prof. Dr. Axel Zöllner (Schriftführer der DGI) erstmals eine prägraduale Ausbildung im Bereich Implantologie angeboten und von 27 Studierenden des 10. Semesters angenommen. Dabei wurden die Vorgaben der DGI in Bezug auf Umfang (insgesamt 56 Stunden Vorlesungszeit) und Themen strikt befolgt und durch Lernzielkontrollen bzw. die Durchführung einer Abschlussprüfung sichergestellt.



*Die erfolgreichen Kursteilnehmer zusammen mit den Kursleitern.*

Das vermittelte theoretische Basiswissen erstreckte sich von der Physiologie der Wundheilung über anatomische Besonderheiten des Kiefers bis zu rechtlichen und aufklärungstechnischen Grundlagen. Der zweite große Block beschäftigte sich hauptsächlich mit chirurgischen Vorgehensweisen und dem Weichgewebsmanagement, welche anschaulich erklärt wurden. Besonderes Augenmerk wurde hierbei auf die damit einhergehende Diagnostik und Planung gelegt. Um die Implantologie möglichst erfolgreich in den Praxisalltag zu integrieren, wurden in Block 3 unter anderem die besondere Bedeutung des Patienten-Recalls und einer korrekten Dokumentation vermittelt. Es wurden aktuelle Gerichtsverfahren vorgestellt und besprochen und die besondere Bedeutung einer dezidierten Aufklärung sowohl für den Patienten, aber auch für den Behandler herausgestellt. Die Studenten bereiteten des Weiteren in Gruppen jeweils einen Patientenfall nach den DGI-Richtlinien

aus dem eigenen klinischen Patientenstamm vor, welcher bereits eigens prothetisch versorgt wurde, und stellten eine fiktive Differenzialtherapie durch Implantation im Plenum vor, welche dann diskutiert wurden. In der Abteilung für Zahnärztliche Chirurgie durfte zusätzlich Live-Operationen beigewohnt werden.

In Bezug auf differenzialtherapeutische Aspekte bereicherten das Curriculum unter anderem auch universitätseigene renommierte Referenten aus den Bereichen Endodontologie (Prof. Dr. Rudolf Beer) und Parodontologie (Oberarzt Dr. Georg Gaßmann), welche den Studenten anhand vieler Beispiele vermitteln konnten, in welchen Fällen zahnerhaltende Maßnahmen höchstwahrscheinlich noch von Erfolg gekrönt sein werden und in welchen eine Zahnentfernung mit anschließender Implantation angezeigt ist. Unter der Leitung von Prof. Dr. Zöllner und dem Dentallabor Löring aus Witten wurden an einem arbeitsintensiven Wochenende die verschiedenen Möglichkeiten der prothetischen Versorgung von Implantaten, angefangen bei der Abformung über die Registrierung bis hin zur definitiven Eingliederung, theoretisch und praktisch durchgeführt. Eine Einführung in diverse digitale Implantat-Planungsprogramme bekamen die Studenten ebenfalls angeboten und präsentiert.

Ein derartig intensives Programm erfordert ein Höchstmaß an Disziplin und Planung, sowohl von studentischer, aber vor allem auch von Dozenten-seite, da es sich um ein Curriculum handelte, was zusätzlich zu den geregelten Vorlesungs- und Praxiszeiten angeboten und durchgeführt wurde. Unser Dank geht daher vor allem an Univ.-Prof. Dr. Jackowski und Prof. Dr. Axel Zöllner, welche hierfür – genau wie alle anderen Dozenten auch – ihre sehr begrenzte Freizeit opferten, um uns die Implantologie etwas näherzubringen. Bedanken möchten wir uns auch bei der DGI, welche bereits eine Anerkennung bzgl. des postgradualen Curriculums zugesichert hat. Zu guter Letzt sei auch die Dentalindustrie genannt, ohne die vor allem die praktischen Anteile innerhalb des Curriculums in der angebotenen Art und Weise nicht möglich gewesen wären. <<<

# ABFORMKURS FÜR DIE STUDENTEN DES 5. SEMESTERS ZAHNMEDIZIN CAU KIEL

*Ivonne Maria Malik*



>>> Angestrebt wurde, allen Studenten die Möglichkeit zu geben, in kleinen Gruppen für den Umgang und die Handhabung ihres Abformmaterials erneut sensibilisiert zu werden.

Hierfür sponserte die Firma Heraeus Dental das auch im Studentenkurs verwendete Abformmaterial Flexitime Monophase und Medium flow für Doppelmischabformungen, sodass einem sorglosen Üben und Ausprobieren verschiedener Techniken nichts mehr im Wege stand.

Zu Beginn erläuterte Frau Flöring in entspannter Atmosphäre alle Schritte für eine ideale Doppelmischabformung. Dafür startete ihre Darstellung mit der Löffelauswahl und dessen oft notwendigen Individualisierungen sowie dem korrekten Halt in der Hand. Mithilfe von Modellen und freiwilligen Studenten konnte sie demonstrieren, welche Positionen ein Behandler einnehmen sollte, um den Löffel unter Sicht kontrolliert und doch einfach im Mund des Patienten positionieren zu können. Es wurden verschiedene Arten vorgestellt, wie ein Löffel mit den beiden Phasen einer Doppelmischabformung befüllt werden kann und gezeigt, wie das Umspritzen der wichtigen

Strukturen mit der dünnfließenden Phase auf dem KaVo-Modell gelingt.

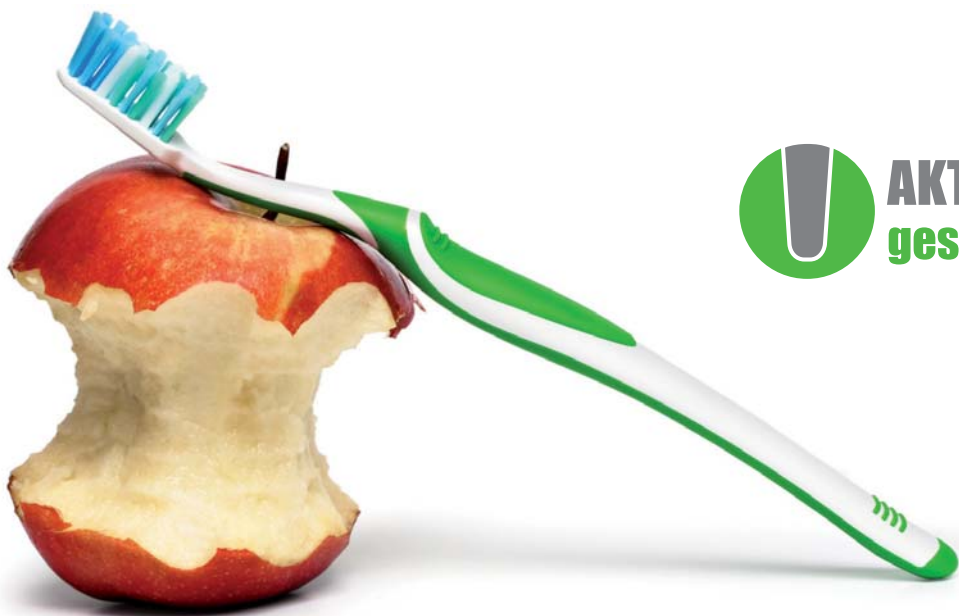
Anschließend konnte jeder Student im Eigenversuch, und so oft er wollte, all die Tipps und Tricks umsetzen, ohne sich dabei beeilen, die Kosten für das Material übernehmen oder ein Testat erreichen zu müssen. Es war jederzeit möglich Fragen zu stellen, Schwierigkeiten oder fehleranfällige Situationen mit unterstützender Hilfestellung von Frau Flöring zu proben und zu verbessern. Außerdem konnten individuelle Probleme aus dem Studentenkurs durch Fehleranalyse oft behoben werden.

Ein großes Dankeschön geht an dieser Stelle an Heraeus Dental für die Bereitstellung des Materials sowie an Frau Flöring für den gelungenen Kurs. Das Semester bedankt sich für die hervorragende Verpflegung seitens Heraeus und Frau Mohnsame vom Henry Schein UniShop, sowie für die Bereitstellung der UniShop-Räumlichkeiten. Dieser Kurs ist definitiv weiterzuempfehlen, daher wünschen wir allen Nachahmern viel Spaß und Erfolg! <<<

Unter Förderung der zahnmedizinischen Vorklinik der Universität zu Kiel wurde in der Woche vom 22.10. bis 25.10.2012 zwischen Frau Flöring von Heraeus Dental und der Semestersprecherin des 5. vorklinischen Semesters ein Abformkurs in den Räumlichkeiten vom Henry Schein UniShop organisiert.

*Euer 5. vorklinisches Semester der CAU Kiel.*





## IMPLANTATE BRAUCHEN PFLEGE

Eine gute Mundhygiene vor und nach der Insertion ist bei Implantatpatienten besonders wichtig, um periimplantären Entzündungen und damit Implantatverlusten vorzubeugen. Aus diesem Grund stellt das Aktionsbündnis gesundes Implantat, eine Initiative von Unternehmen, Wissenschaftlern, Verbänden und führenden Fachverlagen, auf der IDS 2013 kostenfrei Materialien zur Patientenmotivation für die richtige Mundhygiene mit Implantaten zur Verfügung und veranstaltet eine Fachdiskussion zur Prophylaxe.

>>> Implantate unterscheiden sich in ihrer Verankerung im Kieferknochen wesentlich vom natürlichen Zahn, der über den Wurzelzement und die parodontalen Fasern im Kiefer gehalten wird. Die implantierte Titanschraube verwächst hingegen direkt mit dem Knochen. Am Implantat gibt es zudem weniger Blutgefäße und Fibroblasten als am natürlichen Zahn. Auch das Narbengewebe um das Implantat unterscheidet sich von der Gingiva am Zahn – der Abschluss zwischen dem periimplantären Weichgewebe und dem Implantatabutment ist nicht so dicht wie der des parodontalen Bindegewebes. Damit ist das Implantat schlechter vor eindringenden Bakterien geschützt. Entsteht hier eine Entzündung, schreitet sie schneller voran als am natürlichen Zahn und kann leichter bis zum Kieferknochen vordringen. Als Risikofaktoren für periimplantäre Entzündungen werden unter anderem eine schlechte Mundhygiene, Rauchen, ein unsaniertes parodontales Gebiss oder auch Mikrobewegungen des Implantats angenommen.

Periimplantäre Entzündungen können in zwei Stadien klassifiziert werden. Bei der periimplantären Mukositis handelt es sich um eine reversible Entzündung des periimplantären Weichgewebes, die vergleichbar mit einer Gingivitis am natürlichen Zahn ist. Diagnostiziert wird die periimplantäre Mukositis über eine gerötete und geschwollene Gingiva und Bluten auf Sondieren. Die Verbreitung der periimplantären Mukositis ist in Studien mit über 50 Prozent angegeben.<sup>1</sup> Führt die entzündliche Läsion der Schleimhaut um ein Implantat zum Abbau des stützenden Knochens, spricht man von einer Periimplantitis. Diese irreversible Erkrankung führt aufgrund des Knochenverlustes häufig auch zum Verlust des Implantates. Die Verbreitung der Periimplantitis beträgt 12 bis 40 Prozent.<sup>1</sup> Angesichts der über eine Million Implantate, die jährlich in Deutschland gesetzt werden, sind die Zahlen zur Verbreitung der periimplantären Erkrankungen mehr als erschreckend.

Nicht vergessen!	Ihr Behandler	AKTIONSBÜNDNIS gesundes Implantat																																																			
<p style="text-align: center; background-color: #333; color: white; padding: 2px;">Ihre Kontrolltermine</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> <tr><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Kontrolle</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Prophylaxe</td><td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> Therapie</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie	<p style="text-align: center; color: green;">Ihr Behandler</p> <div style="border: 1px solid black; height: 80px; margin-bottom: 5px;"> <p style="font-size: 8px; margin: 0;">Praxisstempel</p> </div> <div style="border: 1px solid black; height: 80px;"> <p style="font-size: 8px; margin: 0;">Praxisstempel</p> </div>	<p style="color: green; font-weight: bold;">ImplantatPass für Sicherheit &amp; Pflege</p> <hr style="width: 80%; margin: 5px auto;"/> <p style="font-size: 8px; margin: 0;">Name, Vorname</p> <hr style="width: 80%; margin: 5px auto;"/> <p style="font-size: 8px; margin: 0;">Straße</p> <hr style="width: 80%; margin: 5px auto;"/> <p style="font-size: 8px; margin: 0;">PLZ, Ort</p> <hr style="width: 80%; margin: 5px auto;"/> <p style="font-size: 8px; margin: 0;">E-Mail, Telefon</p> <hr style="width: 80%; margin: 5px auto;"/> <p style="font-size: 8px; margin: 0;">Aktionsbündnis gesundes Implantat c/o DentaMedica GmbH   Harkortstr. 7   04107 Leipzig Tel: 0341 - 99976 - 43   info@gesundes-implantat.de <a href="http://www.implantatpass.org" style="color: green;">www.implantatpass.org</a></p>
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			
<input type="checkbox"/> Kontrolle	<input type="checkbox"/> Prophylaxe	<input type="checkbox"/> Therapie																																																			

Dreve

## IMPLANTATE BRAUCHEN PFLEGE

### Vorteile von Zahnimplantaten

Implantate sind kleine Schrauben, die in den Kiefer implantiert werden. Sie sollen die Funktionen natürlicher Zahnwurzeln bestmöglich übernehmen. Ein Zahnimplantat ist bei Patienten, bei denen keine gesundheitlichen Gründe dagegen sprechen, eine gute Alternative zu einer Brücke oder einer Prothese.

#### Die Implantattherapie bietet unter anderem folgende Vorteile:

- » Implantate verwachsen fest mit dem Kieferknochen und bieten damit eine stabile Befestigung z.B. für eine neue Zahnkrone.
- » Nachbarzähne werden durch die Implantatversorgung nicht geschädigt.
- » Implantatkronen sind optisch kaum von den Nachbarzähnen zu unterscheiden.
- » Mit Implantaten können Sie wie mit natürlichen Zähnen kauen und sprechen.
- » Auf Implantaten lässt sich auch herausnehmbarer Zahnersatz stabil verankern.

Implantate sind in der Regel dreiteilig. Sie bestehen aus der Implantatschraube, aus einem Aufbauelement (Abutment) und aus der prothetischen Versorgung (Krone, Brücke oder Zahnersatz).



### Auch ein Implantat muss richtig gepflegt werden

In Deutschland setzen Zahnmediziner jedes Jahr über eine Million Implantate. Bakterielle Beläge können aber wie an natürlichen Zähnen auch am Implantat Zahnfleischentzündungen und Knochenschwund auslösen. Die Beläge müssen deshalb für eine lange Lebensdauer des Implantates regelmäßig entfernt werden – vor allem bei der täglichen Mundpflege.

Eine sorgfältige Pflege Ihres Zahnimplantates im Rahmen Ihrer täglichen Mundhygiene ist mitentscheidend für die Lebensdauer des neuen Zahnes.



[www.gesundes-implantat.de](http://www.gesundes-implantat.de)

AKTIONSBÜNDNIS  
gesundes Implantat

### Information und Aufklärung statt no-touch-policy

Mit einer intensiven Öffentlichkeitsarbeit, der Publikation von Positionspapieren, der Unterstützung der ersten Multizenterstudie zur Prophylaxe periimplantärer Erkrankungen und dem Aufbau von starken Netzwerken setzt sich das Aktionsbündnis gesundes Implantat für die Prävention von periimplantären Erkrankungen durch Prophylaxe ein.

Eines der erfolgreichsten Projekte des Aktionsbündnisses ist die Patientenbroschüre „Implantate brauchen Pflege“. Implantatpatienten finden hier Informationen zur Notwendigkeit der häuslichen und professionellen Implantatpflege sowie eine bebilderte Putzanleitung. Auf der IDS wird das Bündnis erstmals den „ImplantatPass für Sicherheit & Pflege“ präsentieren. Der handliche Pass informiert Patienten über ihre Implantate, enthält individuelle Pflegehinweise und die nächsten Kontrolltermine.

Die Patientenbroschüre und der ImplantatPass liegen auf der IDS kostenfrei an den Messeständen von EMS Electro Medical Systems, GlaxoSmithKline, Carestream Dental, lege artis Pharma, bredent medical, der OEMUS MEDIA AG, dem Deutschen Ärzte-Verlag und dem Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ EDI) zur Mitnahme aus. Unter [www.gesundes-implantat.de](http://www.gesundes-implantat.de) können die Materialien beim Aktionsbündnis gegen eine Schutzgebühr bestellt werden.

### Fachdiskussion auf der IDS

Es ist ein zentrales Anliegen des Aktionsbündnisses, Meinungsbildner an einen Tisch zu holen und so die Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Implantatprophylaxe zu fördern. Aus diesem Grund veranstaltet das Aktionsbündnis in Kooperation mit GlaxoSmithKline Consumer Healthcare auf der IDS am 13. März um 17.00 Uhr in der Speakers' Corner (Halle 3.1, Stand J010/L019) eine Fachdiskussion zur nachhaltigen Prophylaxe – auch bei Implantatpatienten. Experten aus den Fachgebieten der Parodontologie und Implantologie werden hier gemeinsam mit Vertretern aus Standespolitik und Industrie über Konzepte der Integration von Prophylaxekonzepten bei Implantatpatienten diskutieren. Alle Interessierten sind herzlich eingeladen, diese Diskussion zu verfolgen. <<<

**Literatur:** [1] Lindhe J, Meyle J: Peri-implant diseases: Consensus report of the Sixth European Workshop on Periodontology, Group D. *J Clin Periodontol* 2008; 35 (8 Suppl): 282–28.

### ➔ KONTAKT

Kristin Jahn  
Aktionsbündnis gesundes Implantat  
Project Manager  
c/o DentaMedica GmbH  
Harkortstraße 7  
04107 Leipzig  
Tel.: 0341 999976-43  
E-Mail: [k.jahn@gesundes-implantat.de](mailto:k.jahn@gesundes-implantat.de)  
[www.gesundes-implantat.de](http://www.gesundes-implantat.de)



## Die RedLine.

\*Einfachste Praxis-Logistik durch HIBC-Code auf jeder Kartusche! [www.dreve-hibc.de](http://www.dreve-hibc.de)

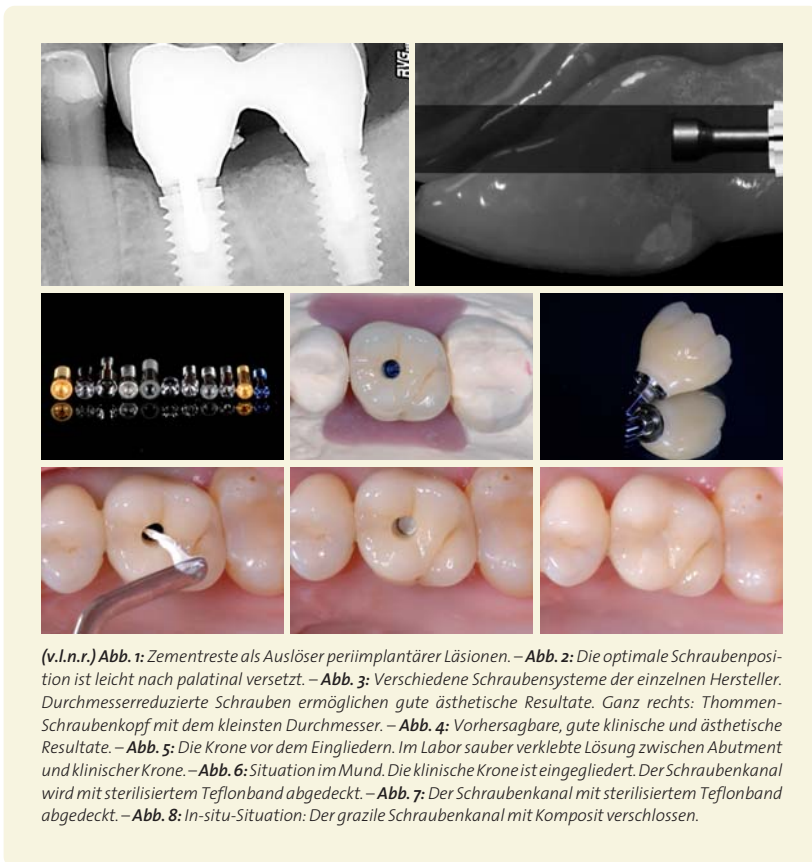


[www.dreve.com](http://www.dreve.com)

# INNOVATIONEN IN DER IMPLANTOLOGIE

## Welchen Nutzen hat der Kliniker?

Kilian David Hansen, Dr. Daniel Bäumer, Prof. Dr. Markus Hürzeler



(v.l.n.r.) **Abb. 1:** Zementreste als Auslöser periimplantärer Läsionen. – **Abb. 2:** Die optimale Schraubenposition ist leicht nach palatinal versetzt. – **Abb. 3:** Verschiedene Schraubensysteme der einzelnen Hersteller. Durchmesserreduzierte Schrauben ermöglichen gute ästhetische Resultate. Ganz rechts: Thommen-Schraubenkopf mit dem kleinsten Durchmesser. – **Abb. 4:** Vorhersagbare, gute klinische und ästhetische Resultate. – **Abb. 5:** Die Krone vor dem Eingliedern. Im Labor sauber verklebte Lösung zwischen Abutment und klinischer Krone. – **Abb. 6:** Situation im Mund. Die klinische Krone ist eingegliedert. Der Schraubenkanal wird mit sterilisiertem Teflonband abgedeckt. – **Abb. 7:** Der Schraubenkanal mit sterilisiertem Teflonband abgedeckt. – **Abb. 8:** In-situ-Situation: Der grazile Schraubenkanal mit Komposit verschlossen.

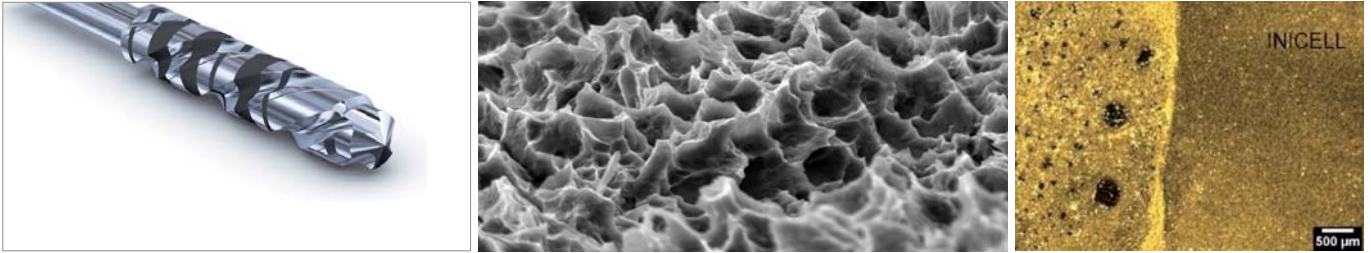
»» Nach Zahnextraktionen finden massive Resorptionsvorgänge und Defektbildungen statt, die das spätere Behandlungsergebnis nachhaltig beeinflussen können (Seibert und Cohen, 1987; Hawkins et al., 1991). Verloren gegangene Zähne durch Implantate zu ersetzen, stellt aus medizinischer Sicht die optimale Behandlungsoption dar. Die Überlebens- und Erfolgsraten von Implantaten sind im Frontzahnbereich ähnlich gut wie in den übrigen Kieferregionen (Belser et al., 2004), und mit denen von Brücken zu vergleichen (Pjetursson et al., 2007). Die der Lücke benachbarten Zähne müssen nicht in die Behandlung mit einbezogen werden und die Erweiterung- und Reparaturmöglichkeiten bei zukünftigen zahnmedizinischen Komplikationen oder Problemen sind exzellent.

Das Erzielen guter ästhetischer Ergebnisse in Verbindung mit Implantaten erweist sich jedoch, trotz großer Fortschritte in den letzten Jahren, nach wie vor als besondere Herausforderung. Gerade das Vorliegen vertikaler Gewebedefekte oder die Notwendigkeit, mehr als nur einen Zahn durch Implantate ersetzen zu müssen, stellen zum gegenwärtigen Zeitpunkt aus ästhetischer Sicht Ausgangssituationen dar, die nicht vorhersagbar zufriedenstellend gelöst werden können. Dies setzt sehr hohe Ansprüche ans Implantatdesign und an die Oberfläche des Implantats voraus.

Als nachteilig erweist sich zudem, dass die erfolgreiche Anwendung von Implantaten in ästhetisch kritischen Regionen sehr techniksensitiv ist und eine perfekte Implantatpositionierung in allen drei räumlichen Dimensionen voraussetzt. Darüber hinaus ist der Behandlungsaufwand in der Regel vergleichsweise hoch, wenn Implantate zur Anwendung kommen. Während bei Brückenversorgungen häufig schon alleinige Weichgewebsaugmentationen zu einem funktionell und ästhetisch akzeptablen Ergebnis führen, müssen bei Implantatversorgungen zur Erzielung einer adäquaten Osseointegration in der Regel neben Weich- auch Hartgewebsaugmentationen vorgenommen werden. Weiterhin führt die Tatsache, dass Implantate dem mikrobiologischen Milieu der Mundhöhle ausgesetzt sind, zu Remodellierungsvorgängen im Sinne der Ausbildung einer biologischen Breite, die den Zahnfleischverlauf um implantatgetragene Restaurationen negativ beeinflussen können. In einem Zeitraum von drei bis zwölf Monaten nach Implantatinsertion muss bei transmukosal eingehielten Implantaten sowie nach prothetischer Versorgung bei submukös eingehielten Implantaten



**Abb. 9:** Die maschinierete Schulter ist ein Kernelement der Implantatlinie. Es hilft die biologische Breite zu respektieren und schafft so die Voraussetzung für eine gelungene Ausformung des Weichgewebes und vorhersagbare ästhetische Ergebnisse.



**Abb. 10:** Der VECTODrill™ Bohrer. Durch die leicht zulaufende und abgerundete Implantatstipitze wird das Implantat bei der Insertion zentriert geführt. Das selbstschneidende Gewinde sorgt für einen durchgehenden Knochengrip und hohe Primärstabilität. Für alle Thommen Implantate wird das identische Bohrsystem verwendet. Die Bohrer sind erhältlich als steril verpackte Einweginstrumente aus rostfreiem Stahl oder als unsteril verpackte Mehrweginstrumente aus Keramik. – **Abb. 11:** Elektromikroskopische Aufnahme der sandgestrahlten und thermisch säuregeätzten Oberfläche bei 17.000-facher Auflösung. – **Abb. 12:** Fluoreszenzmikroskopische Aufnahme eines Proteinfilms auf der einer Implantatoberfläche fünf Minuten nach Primärkontakt mit Proteinlösung. Während auf den konditionierten Flächen (rechte Bildseite) ein homogener Proteinfilm nachweisbar ist, sind auf der unkonditionierten Oberfläche (linke Bildseite) unproteinierte Bereiche von bis zu 300µm Durchmesser wahrnehmbar.

mit Weichgewebsrezessionen von im Mittel 0,6 bis 1,6 mm gerechnet werden (Grunder, 2000). Erst nach dieser Zeit scheint die Situation unter der Voraussetzung gesunder periimplantärer Verhältnisse weitgehend stabil zu sein (Giannopoulou et al., 2003).

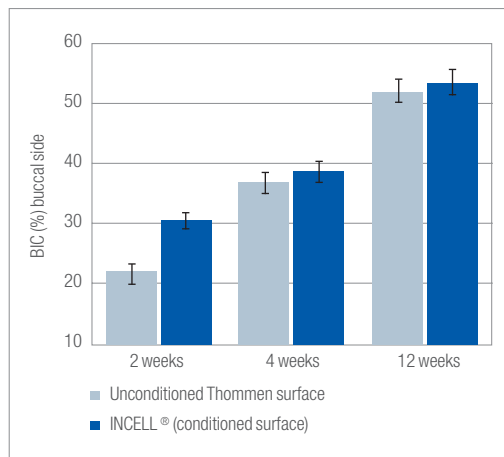
### Voraussetzungen an ein modernes Implantat

Der Zusammenhang „gesünderer“ periimplantärer Weichgewebe bei nicht vorhandenen Zementresten erscheint offenkundig schlüssig und nachvollziehbar (Abb. 1). So sind rund 80 Prozent aller periimplantären Läsionen mit Zementresten assoziiert (Wilson, 2009; Linkevicius et al., 2012). Deswegen ist eine verschraubte Lösung zu bevorzugen. Aus diesem Grund sollte man besonderen Wert auf das Design des grazilen Schraubenkopfes und eine geringe prothetische Bauhöhe Wert legen (Abb. 2 und 3). Diese Aspekte sind unumgänglich für verschraubte Lösungen, die klinisch-ästhetisch hochwertige Resultate ermöglichen.

Ein minimalistischer Schraubenkopf des Implantatsystems (Abb. 3) erlaubt dem Zahntechniker die Herstellung eines sehr schmalen Schraubenkanals (Abb. 4–6). Durch diesen Vorteil ist es mit sehr wenig Aufwand möglich, das laborgefertigte herausnehmbare Provisorium chairside in eine implantatgetragene Sofortversorgung umzuwandeln, ohne ein Temporary-Abutment zu beschleifen oder umzuarbeiten (Abb. 26–30). Es ergibt sich somit für den Behandler und für den Patienten eine signifikante Zeitersparnis, da

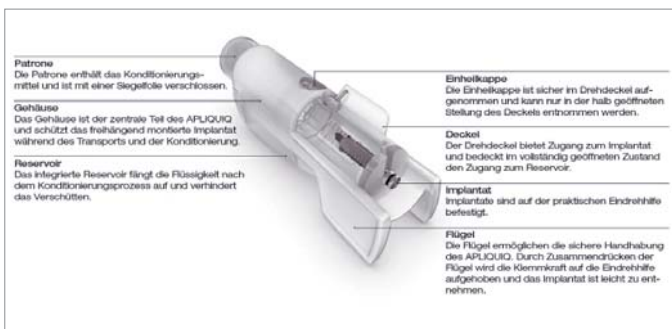
kein zeitaufwendiger Umbau des Provisoriums im zahntechnischen Labor oder am Behandlungsstuhl notwendig ist.

Wie folgender Patientenfall zeigt, wird das laborgefertigte Provisorium an dem zu implantierenden Zahn 22 ausgeschliffen (Abb. 21). Es erfolgt die exakte Übertragung des Provisoriums auf das Implantat mittels



**Abb. 13:** Implantate mit INICELL können in den meisten Fällen bereits nach drei Wochen und somit früher belastet werden. Dadurch bietet sich mehr Flexibilität bei der Behandlung.

sandgestrahltem, konfektioniertem Abutment und Protemp™ 4 (3M ESPE, Seefeld, Deutschland) (Abb. 25–37). Die nun geschaffene Situation erzielt gute ästhetische Ergebnisse bei gleichzeitiger exzellenter Erweiterungs- und Reparaturmöglichkeit.



**Abb. 14:** Das APLIQUIQ® System des INICELL-Implantatsystems auf einen Blick. – **Abb. 15:** Die SPI® MONO-Drehmomentratsche ist aus einem Stück gefertigt und für den Einsatz im chirurgischen wie auch im prothetischen Bereich konzipiert. Ausgesprochen einfach in der Anwendung, erspart die MONO Drehmomentratsche zusätzlich Zeit bei Pflege und Wartung, da weder Demontage noch Montage nötig sind.



(v.l.n.r.) **Abb. 16:** Die hergestellte Bohrschablone präoperativ. Hergestellt mit der Swissmeda-Software (Swissmeda AG, Zürich, Schweiz) mittels Überlagerung der STL-Daten und des DICOM-Datensatzes. – **Abb. 17:** Ausgangssituation von bukkal. Der Zahn 22 wurde entfernt. – **Abb. 18:** Die Bohrschablone in situ, direkt nach der Extraktion des Zahnes 22. Die Bohrschablone weist eine sehr exakte Passung auf. – **Abb. 19:** Die Insertion des Pilotbohrers durch die Bohrhülse. Die trapezförmige Gewindestruktur mit selbstschneidenden Eigenschaften und das darauf abgestimmte VECTOdrill™-Bohrersystem erlauben eine einfache und sichere Implantatinserterion selbst bei weichem Knochen. Dies führt zu einer verbesserten Primärstabilität, die besonders in Risikolokalisationen von enormer Wichtigkeit ist. – **Abb. 20:** Die Situation von inzisal. Entlastungsinzisionen und tunnelierende zweischichtige Präparation nach Tinti (Koronale Verschiebelappenplastik von palatinal). – **Abb. 21:** Laborgefertigtes Sofort-PV mit Aushöhlung des Zahnes 22. Dadurch kann die exakte Übertragung auf das Implantat ermöglicht werden. – **Abb. 22:** Ansicht des laborgefertigten Sofort-PV's von bukkal. – **Abb. 23:** Implantatinserterion mittels eines drehmomentbegrenzten Chirurgie-Winkelstückes. – **Abb. 24:** Zur exakten Bestimmung des Eindrehmomentes wird die SPI®MONO-Drehmomentratsche verwendet. Sie ist aus einem Stück gefertigt und für den Einsatz im chirurgischen wie auch im prothetischen Bereich konzipiert. In dem vorliegenden Fall betrug der Insertionstorque über 30 Ncm und ist somit ausreichend für die Sofortversorgung ohne Okklusionskontakt geeignet. – **Abb. 25:** Einbringen des sandgestrahlten konditionierten provisorischen TEMPORARY-Abutment. Man beachte die Ausrichtung des Implantats in mesio-distaler Richtung. – **Abb. 26:** Benetzen des laborgefertigten Sofort-Provisoriums mit Signum Connector. – **Abb. 27:** Aufbringen von Connector an das vorgefertigte herausnehmbare Provisorium. Wenn der Insertionstorque nicht ausreichend hoch ist, ist kein Umbau notwendig und man kann den Patienten mit dem herausnehmbaren laborgefertigten Provisorium die nächsten fünf Monate entlassen. – **Abb. 28:** Härten des Connectors unter UV-Licht (Kerr Optilux 501, Sybron Dental Specialities, Orange, CA, USA). – **Abb. 29:** Umspritzen des konditionierten provisorischen TEMPORARY-Abutments mit ProTemp4™-Temporäres Kronen- und Brückenmaterial. – **Abb. 30:** Umspritzen des Abformpfostens mit ProTemp4™ Temporäres Kronen- und Brückenmaterial.

Weitere Voraussetzungen an ein modernes Implantat ist der Werkstoff des Implantatgrundkörpers, das Makro- und Mikrodesign sowie die Implantat-Abutment-Verbindung (Albrektsson und Wennerberg, 2004a; Sannino et al., 2010; Wennerberg und Albrektsson, 2010).

Als Werkstoffe der Implantatgrundkörper verwenden heute alle führenden Hersteller Reintitan oder Titanlegierungen (Grad II–V) (Wennerberg und Albrektsson, 2009a). Legierungen wie TiAlV oder TiAlNb sollen zu einer erhöhten Härte und besseren Stabilitätswerten führen. Dadurch werden grazilere Aufbauten und schmalere Implantatgrundkörper ermöglicht. Diese sind aus der Hüftprothesentechnik in der Humanmedizin erprobt. Gerade aber in der anspruchsvollen Zahnmedizin hat sich Reintitan, aufgrund der höchsten Biokompatibilität und Biostabilität, etabliert (Branemark et al., 1985). Andere Materialien können, nach heutigem Kenntnisstand, die an sie gestellten Erwartungen nicht erfüllen (Kunststoffe, Aluminiumoxidkeramiken, Kobalt-Basis-Legierungen) oder befinden sich noch in der Erprobungsphase (Zirkonimplantate, Firma Straumann, ITI, Schweiz).

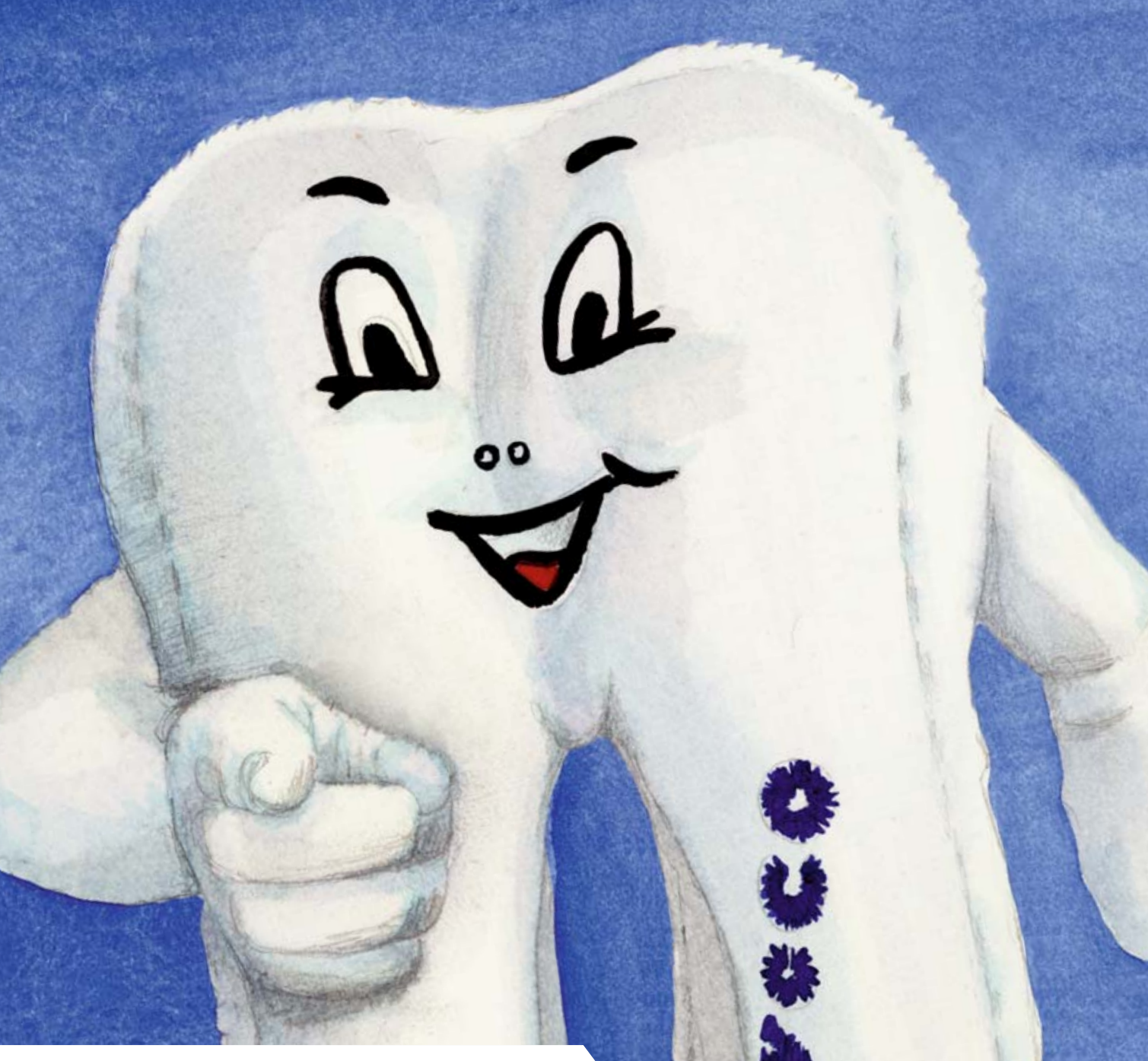
### Makrodesign

Auf dem dentalen Implantatmarkt haben sich rotationssymmetrische Implantatgrundkörper durchgesetzt. Sowohl zylinderförmige oder wurzelförmige (tapered) Implantatsysteme als auch schraubenfö-

mige Implantate bestehen auf dem Markt und bieten eine Auswahl für den Implantologen. Diese Makrosysteme bieten bei normalen Knochenverhältnissen (D1–D2) eine ausreichend hohe Primärstabilität, welches die Voraussetzung für eine sichere Osseointegration ist. Beide rotationssymmetrische Systeme sind bei allen gängigen Firmen vertreten. Das ELEMENT Implantat ist der am häufigsten verwendete Thommen-Implantattyp. Es zeichnet sich durch ein einfaches, standardisiertes Bohrprotokoll aus, welches ein präzise geformtes Implantatbett generiert. Die Insertion des Implantats ist durch die leicht zulaufende und abgerundete Implantatspitze vereinfacht, weil es zentriert geführt wird. Das selbstschneidende Gewinde sorgt für einen durchgehenden Knochengrip und hohe Primärstabilität. Das ELEMENT Implantat ist mit einem Plattformdurchmesser von 3,5 mm (Kerndurchmesser 2,8 mm) bis zu 6,0 mm in den Varianten (3,5 mm, 4,0 mm, 4,5 mm, 5 mm und 6 mm) mit dem bewährten parallelwandigen Design und dem selbstschneidenden Gewinde erhältlich. Es ist in allen gängigen Längen erhältlich (6,5 mm bis 17 mm) und besitzt drei verschiedene Halshöhen (0,5 mm [MC], 1,0 mm [RC] und 2,5 mm [LC]).

Beim CONTACT Implantat erweitert sich der Implantatkörper zum Kieferkamm hin und kann daher in Extraktionsalveolen dazu beitragen, dass der Alveolarkamm gut gestützt wird. Dadurch ist es möglich, CONTACT Implantate mit großem Plattformdurchmesser auch dort zu setzen, wo der Wurzelbereich





## „I WANT YOU FOR DENTAL CHALLENGE“

2013  
dentalchallenge

### VOCO Dental Challenge 2013: die Herausforderung lockt

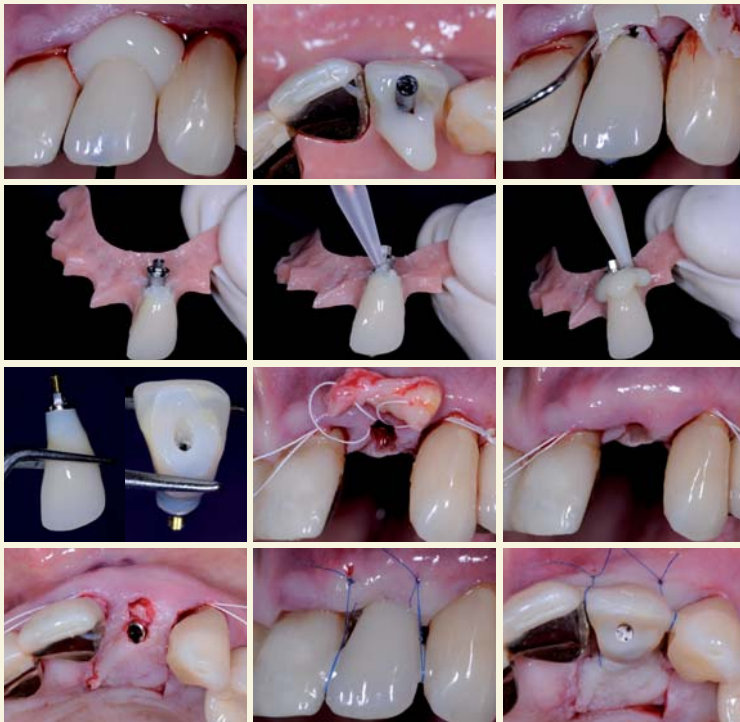
Schon seit 2003 fördern wir den wissenschaftlichen Nachwuchs im Rahmen der VOCO Dental Challenge. Im elften Jahr unseres renommierten Forschungswettbewerbs warten neben attraktiven Preisgeldern zahlreiche Überraschungen und ein Ausflug auf die Nordseeinsel Helgoland auf unsere Teilnehmer. Alle Informationen auch unter [www.voco.de](http://www.voco.de).

Wir freuen uns auf Sie – bewerben Sie sich jetzt!



Seien Sie dabei! QR-Code scannen und alle Infos zur VOCO Dental Challenge 2013 erhalten!

Forschung  
für die Zukunft



(v.l.n.r.) **Abb. 31:** Einbringen des laborgefertigten herausnehmbaren Provisoriums. – **Abb. 32:** Situation von okklusal: Die lange Abformschraube ragt aus den provisorischen Material weit hinaus. Dadurch ist ein problemloses Ausgliedern möglich. – **Abb. 33:** Entfernen der ProTemp4™ Überschüsse. – **Abb. 34:** Das laborgefertigte Provisorium mit konditionierten provisorischen TEMPORARY-Abutment samt Übertragung. – **Abb. 35:** Nach dem Benetzen mit Connector nun erneutes Umspritzen des Zahnes. – **Abb. 36:** Zahn 22 mit ProTemp4 umspritzt. Nach der Aushärtungsphase kann das herausnehmbare Provisorium zu einem implantatgetragenen Sofort-PV umgebaut werden. – **Abb. 37:** Das fertig ausgearbeitete und umgearbeitete implantatgetragene Sofort-Provisorium. – **Abb. 38:** Das autologe subepitheliale Weichgewebstransplantat mitentsprechenden Positionierungsnähten (Modifizierte Pouch-Technik). – **Abb. 39:** Das positionierte autologe subepitheliale Bindegewebstransplantat in situ. – **Abb. 40:** Die Situation von inzisal. – **Abb. 41:** Nahtverschluss von bukkal. – **Abb. 42:** Nahtverschluss von inzisal.

aufgrund besonderer anatomischer Strukturen eingegrenzt ist. Das konisch-zylindrische Implantat für Extraktionsalveolen und spezielle anatomische Situationen ist in fünf Plattformgrößen 3,5 mm, 4,0 mm, 4,5 mm, 5,0 mm und 6,0 mm mit je zwei verschiedenen Halshöhen: 0,5 mm (MC) und 1,5 mm (RC) erhältlich. Dies ist besonders bei bestimmten Indikationen (u. a. geringes Knochenangebot, Sofortversorgungen auch im Molarenbereich) von Bedeutung. Insbesondere unter dem Aspekt der chirurgischen Sofortversorgung ist es wichtig, Implantatdurchmesser vorzufinden, die in der Lage sind, auch große Defekte auszufüllen. Beide Implantatsysteme sind vollständig mit allen prothetischen Komponenten und Instrumenten des Thommen Implantatsystems kompatibel.

### Für jede klinische Situation die richtige Halshöhe

Ein maschinierter Hals hilft die biologische Breite zu respektieren und schafft so die Voraussetzung für gelungene Ausformung des Weichgewebes und vorhersagbare ästhetische Ergebnisse. So erfordert die klinische Situation oftmals eine krestal liegende Implantatschulter. Liegt die Schulter auf Knochenniveau, kann insbesondere bei dünnem Gingivabiotyp das Emergenzprofil harmonischer ausgeformt wer-

den. Des Weiteren existiert mit der Halshöhe MC (minimized collar) ein Implantattyp, der, obwohl auf Knochenniveau gesetzt, dennoch nicht auf die Vorteile des maschinieren Halses verzichtet. Mit einer Halslänge von 0,5 mm kann besonders im Frontzahnbereich sowohl mit Implantaten der Linie ELEMENT als auch CONTACT eine ausgezeichnete Ästhetik erreicht werden. Long Collar-Implantate eignen sich ideal für den transgingivalen Einsatz bei Versorgungen mit Hybridprothetik.

### Implantatoberfläche

Die sandgestrahlte und thermisch säuregeätzte Oberfläche wird als Goldstandard in der neueren Literatur beschrieben. Sie sollte einen durchschnittlichen Sa-Wert von 1–2 um besitzen, um die besten osseointegrativen Eigenschaften zu besitzen (Wennerberg und Albrektsson, 2010). Beide hier beschriebenen Implantatsysteme werden mit der sandgestrahlten und thermisch säuregeätzten Oberfläche versehen (Albrektsson und Wennerberg, 2004b; Wennerberg und Albrektsson, 2009b). Diese mikrorau Oberfläche ermöglicht hervorragende funktionelle und strukturelle Verbindungen zwischen Knochen und Implantatoberfläche, was zu einer exzellenten Implantatstabilität führt (Buser et al., 1999). Insbesondere die Mikrorauigkeit fördert nachweislich die Differenzierung von osteogenen Zellen unter In-vitro-Bedingungen (Boyan et al., 2001).

Um eine sogenannte superhydrophile Oberfläche zu generieren, sollte die mikrorau, sandgestrahlte und geätzte Oberfläche nochmals konditioniert werden. Dies kann chairside mittels des APLIQUIQ® Systems geschehen und führt so zu einer optimalen Benetzbarkeit der Implantatoberfläche. Dies führt zu einer schnellen Initiierung der Knochenneubildung, da die Wechselwirkung unmittelbar beim ersten Kontakt mit Blut eine rasche Adsorption des Films aus Plasmaproteinen stattfinden lässt. Zudem wird die gleichmäßige Adsorption von Proteinen aus dem Blut verbessert und somit der anschließende Einheilungsprozess gefördert (Tugulu et al., 2010).

Für den Kliniker ergibt sich neben der erhöhten Sicherheit in der frühen Einheilphase auch ein anhaltender Anstieg der Stabilität in den ersten acht Wochen nach der Implantationinsertion mit INICELL® Implantaten (Calvo-Guirado et al., 2010). Des Weiteren lässt sich ein ausgeprägter Knochen-Implantat-Kontakt (bone-to-implant contact, BIC) in der frühen Einheilphase über zwei bis vier Wochen feststellen. Die Grafik verdeutlicht einen um bis zu 40% höheren bukkalen BIC (bone-to-implant contact).

Für ein INICELL® Implantat im Vergleich zu einem unconditionierten Thommen-Implantat in der frühen Einheilphase von zwei bis zwölf Wochen nach Implantationinsertion im Beagle Modell (Calvo-Guirado et al., 2010). <<<

## ➤ KONTAKT

Kilian Hansen  
Hürzeler/Zuhr  
Rosenkavalierplatz 18  
81925 München  
E-Mail:  
k.hansen@huerzelerzuhr.com



**MULTIDENT**  
an ARSEUS DENTAL company

Herzlich willkommen bei Multident,  
Ihrem Partner für die erfolgreiche  
Existenzgründung.

Aktuell informiert auf einen Klick:

- ✓ Praxisabgaben
- ✓ Stellenmarkt
- ✓ Seminare

[www.multident.de/existenzgruendung](http://www.multident.de/existenzgruendung)

**MULTIDENT**  
**Existenzgründer**  
**FORUM**

Beratung | Planung  
Begleitung | Kompetenz



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

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



# 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:** stud. med. dent. Arthur Heinitz (Uni Göttingen)  
**2. Vorsitzende:** stud. med. dent. Marjatta Pilette (Medizinische Hochschule Hannover)  
**Kassenwart:** stud. med. dent. Paul Leonhard Schuh (Uni Witten/Herdecke)  
**Schriftführer:** stud. med. dent. Carsten Lorenz (Friedrich-Schiller-Universität Jena)

### 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. 0210955, 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 \_\_\_\_\_



# NEUGRÜNDUNG einer Landpraxis

Homeira Khafi-Krumwiede gründete vor knapp drei Jahren eine neue Praxis in der niedersächsischen Provinz. Im Interview mit der Redaktion sprach sie über die besonderen Reize einer Landpraxis und ließ uns an ihren Erfahrungen als Praxisgründerin teilhaben.

Bildquelle: Christian-Arne de Groot

**Frau Khafi-Krumwiede, wie war der erste Tag in Ihrer neugegründeten Praxis?**

Das war total schön. Zur Eröffnung kamen viele Patienten aus der ehemaligen Praxis und aus der neuen Gemeinde. Sie haben mir die Hand geschüttelt und sich dafür bedankt, dass ich diese Praxis eröffnet habe. Am Anfang habe ich das nicht so richtig verstanden. Es wurde wahrscheinlich einfach Zeit, dass in dieser Gemeinde die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin angeboten wird, damit die Patienten keine weiten Wege haben.



Bildquelle: Privat

Der erste Behandlungstag war wirklich ein tolles Erlebnis. Ich war natürlich sehr nervös. Ich hatte schon Monate vorher vor meinem geistigen Auge in meiner Praxis gearbeitet, sodass die Sicherheit da war, sobald der erste Patient auf dem Behandlungsstuhl saß. Zum Glück hatten wir vorher schon im Team miteinander behandelt, wir wussten, wie der andere ist. Die Praxis ist seitdem immerwährend in der Entwicklung und Optimierung. Es wird nie langweilig, und man muss sich wirklich mit der kompletten Sparte beschäftigen, mit Personalführung, mit dem Tagesablauf, mit den Patienten ... Es gibt so vieles, was auf einen einströmt. Aber es spielt sich alles ein. Es ist toll, wenn man an dem Punkt angelangt ist, wo man während einer schweren OP noch mit der Helferin einen Plausch halten und mit dem Patienten scherzen kann, ohne dass man großartig nervös ist. Dann hat man es geschafft.

**Und das haben Sie geschafft?**

Das habe ich geschafft, Gott sei Dank und toi, toi, toi! Wie gesagt, das ist immer noch ausbaufähig, und da sind wir dabei.

**Wann haben Sie sich zur Praxisgründung entschieden?**

Den Gedanken, selbstständig zu sein, hatte ich schon immer. Ich habe mich am Anfang dafür entschieden, über acht Jahre auf Umsatzbasis in einer Gemeinschaftspraxis zu praktizieren, um das Arbeitsleben kennenzulernen, Erfahrungen zu sammeln und Routine zu bekommen. Während dieser Zeit habe ich mir auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Personalführung angeeignet. Dieses Wissen bekommt man im Studium leider nicht vermittelt. Der Gedanke an eine eigene Praxis hat sich dann im August 2008

gefestigt. Da habe ich dann richtig losgelegt mit dem Sammeln von Informationen und der Vorbereitung.

**Wie sind Sie die Praxisgründung angegangen?**

Mein Mann und ich haben uns erst mal einen Termin beim Steuerberater geholt und mit ihm gesprochen. Der Steuerberater hat uns sehr viele gute Ratschläge gegeben. Daran haben wir uns gehalten und haben danach mit der Bank gesprochen. Der Bau des Hauses, in dem wir wohnen und in dem auch die Praxis ist, musste geplant und genehmigt werden. Die Termine



Bildquelle: Privat

mit dem Dentaldepot oder der Möbelfirma mussten eingehalten werden. Es musste alles haargenau geplant sein, damit ich am 17. Oktober 2009 wie geplant den „Tag der offenen Tür“ veranstalten konnte. Es steckte sehr viel Arbeit und sehr viel Anstrengung darin. Eine gute Planung ist das absolute Nonplus-ultra, ohne das geht gar nichts, überhaupt nichts.

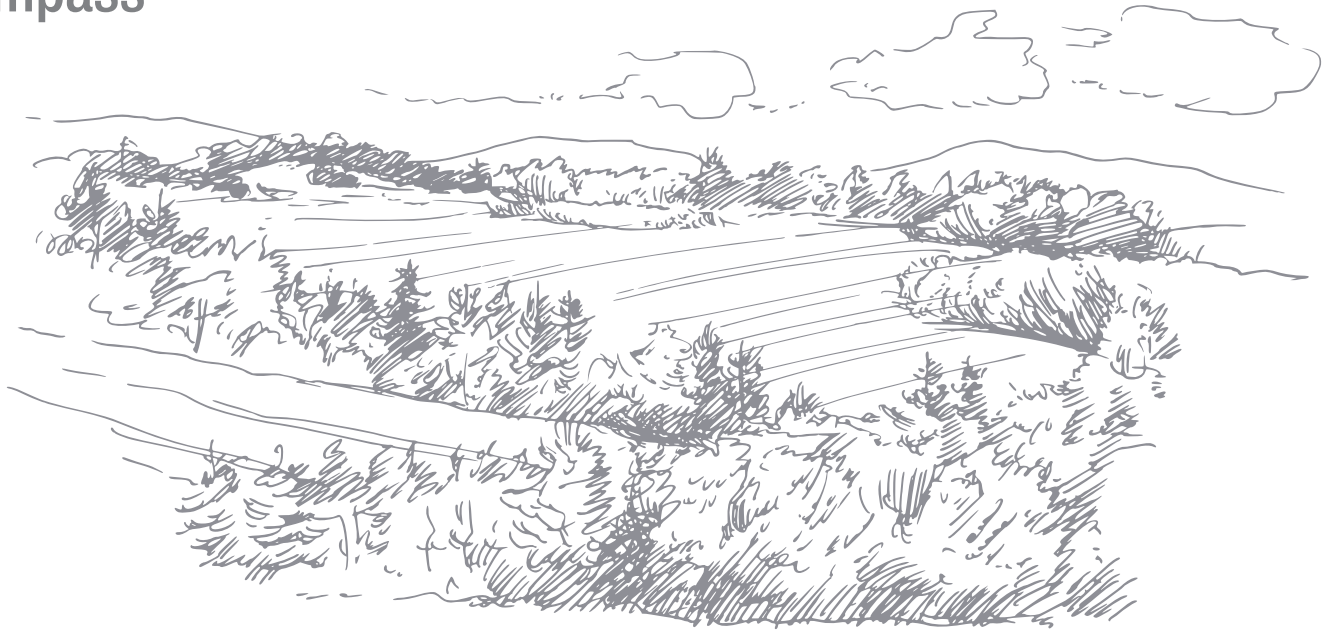
**Welche Überlegungen ließen Sie den Standort Steimbke wählen?**

Mein Mann stammt aus der Samtgemeinde Steimbke, von daher war die private Bindung schon da. Ich habe mich dann umgehört und mich erst mal erkundigt, wie viele Einwohner im Einzugsgebiet ansässig sind, und wie die Menschen hier gestrickt sind. Man muss über die Charaktereigenschaften auch ein bisschen Bescheid wissen.

**Das haben Sie über die privaten Beziehungen herausgefunden?**

Richtig. Und natürlich habe ich mich darüber informiert, wie hoch die Einwohnerzahl im Verhältnis zu den ansässigen Kollegen ist. Man muss das schon abwägen. Ich habe mich auch bei der Gemeinde selbst gemeldet.





**Was haben Sie diesbezüglich für Steimbke herausgefunden?**

Die Samtgemeinde Steimbke selbst hat eine Einwohnerzahl von 7.700 Menschen, und mit mir sind jetzt drei Zahnärzte in diesem Einzugsgebiet niedergelassen. Die beiden Kollegen sind auch etwas weiter auseinander. Ein Kollege sitzt auch in Steimbke, und die Kollegin ist 12 Kilometer weiter im nächsten Ort. Für mich war Steimbke ein guter Standort, denn die Schule, andere Ärzte, das Einkaufszentrum und Banken sind in der Nähe. Die

*Gib jedem Tag die Chance,  
der schönste deines Lebens  
zu werden.*

–Mark Twain–

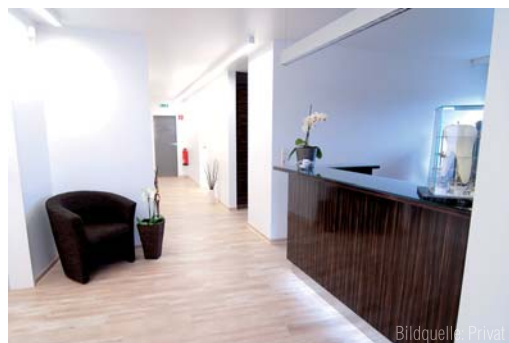
Infrastruktur ist sehr wichtig. Die Praxis ist auch relativ zentral gelegen. Es war mir wichtig, dass das Haus an einer Hauptstraße liegt, wo potenzielle Patienten es gut einsehen können, anstatt es in einem Wohngebiet zu verstecken. Man muss auf sich selbst aufmerksam machen.

**Konnten Sie im Vorfeld abschätzen, welchen Patientenkreis Sie in Steimbke erreichen würden?**

Ich wollte von vornherein eine Versorgung der kompletten Familie anbieten und spreche jede Altersgruppe an. In der Stadt kann man das ein bisschen differenzieren, da hätte ich mich z.B. auf die Manager oder auf Frauen spezialisieren können. Auf dem Land muss der Schwerpunkt breit gefächert sein, man hat ein komplexes Patientenspektrum und damit die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin. Und das ist das, was sich gerade auf dem Land durch Mund-zu-Mund-Propaganda herumspricht und zum Erfolg führt. Wenn jemand aus der Familie zufrieden ist, kommen die anderen Mitglieder auch.

**Gibt es auf dem Land eine Alternative zur allgemein-zahnärztlichen Tätigkeit?**

Die allgemein-zahnärztliche Tätigkeit muss auf dem Land gegeben sein. Meine Schwerpunkte sind Erwachsenen- und Kinderprophylaxe, kosmetische Zahnmedizin, Zahnerhaltung/Füllungstherapie, Zahnersatzberatung und hochwertige Prothetik, Endodontie, Implantologie, Parodontologie und Chirurgie. Was ich nicht abdecken kann, geht an den Fachkollegen, aber das meiste bleibt in der Praxis. Kieferorthopädie und komplizierte Operationen überlasse ich zum Beispiel den Kollegen. Ich arbeite auch seit Ja-



Bildquelle: Privat



Bildquelle: Privat



nuar 2012 mit meiner Kollegin Frau Claudia Pelzer zusammen. Sie ist als freiberufliche Zahnärztin bei mir tätig. Ich habe einen Vorlauf von ca. sechs Wochen. Ich möchte, dass die Zahnmedizin in meiner Praxis in ihrer gesamten Bandbreite angeboten wird und dass die Patienten so früh und so schnell wie möglich einen Termin bekommen. Außerdem betreue ich auch die Seniorenzentren der Samtgemeinde und mache ggf. auch Hausbesuche.

#### Was denken Sie, warum können Landpraxen für Zahnärzte attraktiv sein?

In der Stadt ist die Konkurrenz meistens größer. Auf dem Land kann es vorkommen, dass man innerhalb von 10 bis 20 Kilometern der einzige Behandler ist. Da ist dann auf jeden Fall ein höheres Patientenaufkommen da. Und ich habe ein ganz anderes Verhältnis zu den Patienten. Sie sind dankbar, wenn sie für eine Behandlung nicht so weit fahren müssen, sondern in ihrer Nähe versorgt werden. Da ist es wichtig, dass so viel wie möglich in dieser Praxis passiert, und sie nicht von Pontius zu Pilatus geschickt, sondern allumfassend behandelt werden. Diese systematische Behandlung zeichnet unsere Praxis aus.

#### Haben Sie an dem Standort bis jetzt auch negative Aspekte feststellen können?

Nein. Ich komme selbst auch aus der Stadt. Als ich noch ungebunden war habe ich für mich nie ausgeschlossen, auf dem Land zu praktizieren. Ich dachte, wenn es mir nicht gefällt oder ich mit dem Patientenstamm nicht zurechtkomme, streiche ich eben die Segel und gehe woanders hin. Es ist durchaus so, dass junge Menschen so denken könnten. Oder dass sie denken könnten, so habe ich damals auch gedacht, auf dem Land erlebe ich nichts. Es ist wahrscheinlich todlangweilig, was gibt's denn da schon an Events oder Ähnlichem. In der Stadt pulsiert natürlich das Leben. Irgendwo ist immer noch bis spät in die Nacht eine Kneipe auf. Aber auf der anderen Seite – wenn ich von morgens bis abends arbeite, habe ich in der Woche eigentlich wenig Lust, bis tief in die Nacht noch Party zu machen. Das macht keiner. Viele befürchten, dass sie dann irgendwo in der Walachei landen, sich keiner mehr für sie interessiert und man privat und freizeitmäßig untergeht. Aber so was stimmt überhaupt nicht, solche Gedanken habe ich dann relativ schnell, nachdem ich hier im Nachbarort gearbeitet habe, beiseitegelegt.

Ich war wirklich ausgelastet, ich konnte gut arbeiten. Man hat sehr viele Patienten, man hat die gesamte Bandbreite, man kann so viel lernen, was man in der Stadt nicht kann, weil da meistens spezialisierte Praxen ansässig sind und das Allgemeinzahnärztliche so ein bisschen ins Hintertreffen gerät. In der Stadt versucht sich jeder durch eine spezielle Ausbildung, Fortbildung oder Weiterbildung zu behaupten und darzustellen, weil der Konkurrenzdruck einfach sehr groß ist. Das ist auf dem Land nicht so.

#### Befürchten Sie dennoch, dass es schwierig wird, für Ihre Praxis einen Nachfolger zu finden?

Nach der jetzigen Stimmung und Situation zu urteilen leider ja. Wie gesagt, das Denken der jungen Leute bekommt man nicht aus dem Kopf. Es kann durchaus sein, dass sich die jungen Zahnärzte scheuen, auch mal bei den Kollegen auf dem Land anzufragen, ob sie hier ihre Assistenzzeit machen können oder später auf Umsatzbasis mit einsteigen können. Ich bin ja auf der Suche nach Verstärkung, aber leider zzt. noch erfolglos.

#### Wie sind Sie bei Investitionen in die technische Ausstattung vorgegangen?

Bei den Behandlungsstühlen habe ich ganz klar auf die Qualität geachtet und mich für Behandlungseinheiten von KaVo entschieden. An KaVo-Einheiten habe ich schon vorher gearbeitet und bin von ihnen verwöhnt. Analoges Röntgen wie in der alten Praxis wollte ich nicht mehr haben, deswegen habe ich mich für modernes digitales Röntgen von Sirona entschieden. Dann musste natürlich EDV angeschafft werden für eine karteikartenlose Praxis. In jedem Zimmer steht ein PC, welcher zu einem zentralen Server führt. Der Melag-Vakuklav hat für die Instrumentenhygiene und -sterilisation eine absolute Priorität. Ich habe mir eine Intraoralkamera angeschafft, um Vorher-Nachher-Bilder zu erstellen. Damit lassen sich auch gewisse diagnostische Dinge festhalten und beobachten, wie zum Beispiel Schleimhautrekrankungen. Die Laborausstattung lag mir am Herzen, denn ich wollte von vornherein, dass Modelle oder Schienen in der Praxis hergestellt werden.

#### Nach welchen Kriterien haben Sie die preisintensiveren Geräte angeschafft?

Nach Preis, Lebensdauer und Qualität. Und danach, wie lange die Hersteller schon am Markt sind.



„Auf die Qualität von BUSCH konnte ich mich schon immer verlassen.“

Ab jetzt auch  
24 Stunden täglich **online**



IDS 2013, Köln  
12.03. – 16.03.2013  
Halle 10.2 · Stand T010



Innovation  
und Perfektion  
seit 1905

BUSCH & CO. GmbH  
& Co. KG  
D-51766 Engelskirchen

**NEU**

www.busch-dentalshop.de

## Wie haben Sie sich informiert?

Mithilfe des Fachberaters des Dentaldepots. Ich habe auch sehr viele Vergleiche über Internet gezogen. Als ich mich für den Fachhändler Pluradent entschieden habe, wurde ich von ihnen bestens beraten und durfte mir vor Ort die Geräte anschauen, um dann die richtige Wahl zu treffen. Pluradent hat mich durch das gesamte Projekt begleitet und mich bis ins Detail wunderbar beraten.

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

Ich muss ganz ehrlich sagen, dass ich mir meine **BWL**-Kenntnisse erst in der Zeit angeeignet habe, in der ich in der **BAG** tätig war. Über **BWL** hat man sich natürlich mit dem Praxisinhaber ausgetauscht, der seine Erfahrungen gesammelt und auch weitergegeben hat. Ich finde es sehr wichtig, dass man diese Dinge von vornherein klärt. Sie kommen nach der Assistenzzeit geballt auf einen zu, und es würde Zeit und Geld kosten, das von sich zu schieben. Gewisse Kenntnisse sollte man als Praxisgründer mitbringen. Natürlich kann einem ein Banker das schönrechnen. Aber wenn man das Know-how dafür nicht hat, wie man das Ganze umsetzen kann, dann nützt die beste und schönste Praxis nichts.

Deswegen war für mich der Weg von der Assistenzzeit in eine Gemeinschaftspraxis, in der ich mir betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignete und Routine bekam, sehr wichtig. Auf Basis dieser Erfahrungen kam die Selbstständigkeit.

## Nutzen Sie Marketinginstrumente, um Ihre Praxis im Gespräch zu halten?

Ja, durchaus.

## Was machen Sie da?

Wir schalten zum Beispiel Zeitungsannoncen. Unseren „Tag der offenen Tür“ haben wir in der Lokalzeitung beworben. Dann haben wir eine Anzeige in **Land & Leute** geschaltet. Das ist eine lokale Zeitschrift, die einmal im Monat herauskommt und überall in den Gemeinden frei Haus verteilt wird. An dem Tag hatten wir hier eine Würstchenbude stehen, wo sich die Patienten günstig Pommes und Würstchen kaufen konnten. Den Erlös haben wir dem Kindergarten gespendet, und diese Aktion



Bildquelle: Christian-Arne de Groot

kam auch in die Zeitung. Außerdem verschicken wir an unsere Patienten Weihnachts- oder Ostergrüße, auch per Zeitungsanzeigen. Momentan arbeiten wir an einer Website. Wir haben Visitenkarten, Terminzettel und Privatrezepte, die mit dem eigenen Logo gestaltet sind. Im Garten stehen Fahnen mit dem Logo und der Telefonnummer.

Auf dem Land finden auch Veranstaltungen wie das Schützenfest statt. Ich kann einem Kollegen, der auf dem Land niedergelassen ist, nur raten, sich an solchen Events zu beteiligen oder einfach anwesend zu sein. Wenn man sich in der Öffentlichkeit zeigt, steigert das die Sympathie für den Zahnarzt. Oder man wird als Ehrengast zum Königsfrühstück eingeladen. Das sind Kleinigkeiten, wo die Barrieren zwischen Einwohnern und dem Zahnarzt schwächer werden. Wir hatten zum Tag der Zahngesundheit ebenfalls eine Aktion in der Zeitung veröffentlicht. Mit solchen Dingen kann man auf sich aufmerksam machen.

## Das ist ein ganz schöner Unterschied zu einer Stadtpraxis?

Richtig. Das sind aber auch Dinge, die die Menschen auf dem Dorf besprechen. Wenn die Kinder kommen, sagen sie zum Beispiel zu unserem Prophylaxezimmer Lilifee-Zimmer. Die Kinder sind gerne da, und das spricht sich rum und ist natürlich auch zusätzlich ein Marketinginstrument, um die Menschen zu sich zu holen. Und dann läuft alles andere eigentlich wie von allein.

**Frau Khafi-Krumwiede, vielen Dank!**

[www.hkk-zahnaerztin.de](http://www.hkk-zahnaerztin.de)

## VITA



### Zahnärztin Homeira Khafi-Krumwiede

1999 Approbation an der Georg-August-Universität in Göttingen  
 2000–2001 Vorbereitungsassistentin in Hannover in einer BAG  
 2002–2009 niedergelassene Zahnärztin in Rohrsen in einer BAG,  
 diverse Fortbildungen in Parodontologie, Mikrochirurgie,  
 Schienentherapie, Funktionsdiagnostik, Kinderzahnheilkunde,  
 Endodontie, Hypnose uvm.  
 2009 Neugründung der eigenen Praxis in Steimbke

2010 Curriculum für minimalinvasive Implantologie

2011 Fortbildung für Einzelzahnimplantologie

### Schwerpunkte

Prophylaxe, Zahnkosmetik, Zahnerhaltung, Parodontologie, Endodontie, Schienentherapie, ästhetische Zahnheilkunde, Prothetik, Implantologie, Oralchirurgie, psychologische Betreuung von Angstpatienten, Kinderzahnheilkunde, Alterszahnheilkunde, Betreuung der hiesigen Seniorenzentren

Mehrwerte durch Services:

# Das InteraDent Kundenportal.

Kurze Wege mit hoher Sicherheit.

Preis. Wert. Fair.

## InteraDent



Zahlreiche Zahnarztpraxen nutzen bereits das eigens für InteraDent entwickelte Service-Portal. Als modernes Kommunikations- und Informationsinstrument verkürzt es die Wege zwischen der Praxis und InteraDent. Das Service-Portal erleichtert den Zahnarztpraxen administrative Abläufe und spart Arbeitsschritte ein – und setzt somit wertvolle Zeit frei für zusätzliche Patientenbehandlungen.

**Informieren Sie sich unter der kostenlosen  
InteraDent Service-Line: 0800 - 4 68 37 23 oder  
besuchen Sie uns im Internet: [www.interadent.de](http://www.interadent.de)**

InteraDent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.

#### Ich möchte mehr über InteraDent erfahren!

- Bitte senden Sie mir die Service-Broschüre und die aktuelle Preisliste.
- Ich habe noch Fragen.  
Bitte rufen Sie mich an.

Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon



ISO 9001: 2008  
Produktionsstätten  
Lübeck und Manila



# PISTENSPASS

und

# FORTBILDUNG

beim

# DENTAL WINTER



Die Internationale Fortbildungsgesellschaft (IFG) konnte bislang mit dem alljährlichen Dental Summer am Timmendorfer Strand zahlreiche Examsensemester und Assistenten für Fortbildung begeistern. Der Dental Summer Event, der 2013 übrigens schon in die 4. Runde geht, steht dabei nicht nur für spannende Weiterbildung mit namhaften Referenten, sondern auch für die einzigartige Ostseeatmosphäre und perfekt organisierte Rahmenbedingungen. Nun wagte sich die IFG zum ersten Mal an das winterliche Pendant zum Dental Summer und veranstaltete vom 3. bis 9. Februar 2013 den 1. Dental Winter. Der Ort des Geschehens war mit Ischgl einer der Skiorte schlechthin – und entpuppte sich als ideale Wahl für eine Verbindung zwischen Fortbildung und Pistenpaß der Extraklasse.



>>> Knapp 250 Pistenkilometer rund um die Idalp und die Paznauner Alpen bieten Ski- und Snowboardbegeisterten alle Möglichkeiten, ihrem Hobby nach Herzenslust nachzugehen. Gleich zwei Seilbahnanlagen führen von Ischgl hinauf in ein beeindruckendes Skigebiet, das über 43 Pistenanlagen jeder Kategorie verfügt und als ein Eldorado des Wintersports gilt. Und auch nach der letzten Talabfahrt hat Ischgl in puncto Freizeitgestaltung und Après-Ski eine Menge im Angebot.

Das ausgewogene Fortbildungsprogramm des 1. Dental Winters beinhaltete Referenten zu Themen aus verschiedensten Richtungen und begann mit Prof. Dr. Riegel, der der Frage „Was erwarten meine Patienten von mir als Zahnarzt?“ nachging. Prof. Dr. Kniha sprach über „Markenqualität als Differenzierungsmerkmal in der dentalen Welt – Erfolgsfaktoren für die Praxis“ und Ingmar Dobberstein vertrat die Meinung: „Lieber vorgesorgt – als versorgt! Prophylaxe ist Einstellungssache!“ Von Dr. Saneke erhielten die Zuhörer Tipps zum Thema „Wie finde ich die Mitarbeiter, die zu mir passen?“, während Thomas Thiel die „BWL-Kennzahlen einer Praxis“ darstellte. Den Abschluss bildete Hans-Uwe L. Köhler mit seinen Darlegungen zum „Patientenberatungsgespräch“. Parallel zu diesen wechselnden morgendlichen Veranstaltungen stellte der Zahnarzttrainer Hans-Uwe L. Köhler an fünf Seminartagen unter dem Motto „Wie Sie Ihre Patienten überzeugen“ sein Wissen zur Verfügung. Das Fortbildungsprogramm, das in dem zentral in Ischgl gelegenen Hotel Post stattfand, war von vornherein so konzipiert, dass sich der Besuch der Semi-



nare und Wintersport jeder Art miteinander vereinbaren ließen. Nach den morgendlichen Fortbildungsveranstaltungen von 8.00 bis 11.30 Uhr konnte man noch pünktlich zum Mittag auf der Piste sein und die Zeit auf Brettern genießen. Die Rahmenveranstaltungen wie der Rodelabend von der Idalp ins Tal sowie Après-Ski sowohl auf dem Berg als auch im Tal trugen dazu bei, dass die Teilnehmer sich besser kennenlernten, miteinander ins Gespräch kamen und die Freuden abseits der Pisten gemeinsam erleben konnten. Eines der absoluten Highlights stellte das Skirennen dar, in dem die Frauen und Männer jeweils um einen Gutschein für eine Starmed Lupenbrille kämpften. Trotz der schlechten Sicht und des daraus resultierenden Wettkampfabbruchs konnte das Rennen am nächsten Tag noch fortgesetzt werden und seine Sieger finden, die angemessen gefeiert wurden. Der nächste Dental Winter findet vom 8.–15. Februar 2014 wieder in Ischgl statt ([www.dental-winter.de](http://www.dental-winter.de)), Anmeldungen sind möglich unter [info@ifg-hl.de](mailto:info@ifg-hl.de) <<<



# Weniger Papier, mehr Gewinn

## Karteikartenlos zum Erfolg

DAMPSOFT bietet Ihnen mit seinem Programm DS-WIN-PLUS ein optimales Tool, um Ihre Patientendaten digital zu verwalten. Während man bei der Übertragung von der Papierkartei ins EDV-System mit Umsatzverlusten von ca. 8% rechnet, profitieren Sie mit unserer Software von vielen Vorteilen:

- ▶ hohe Datengenauigkeit
- ▶ vereinfachte Arbeitsabläufe
- ▶ Zeitersparnis
- ▶ Platzgewinn

OPTI  
der zahnarztberater

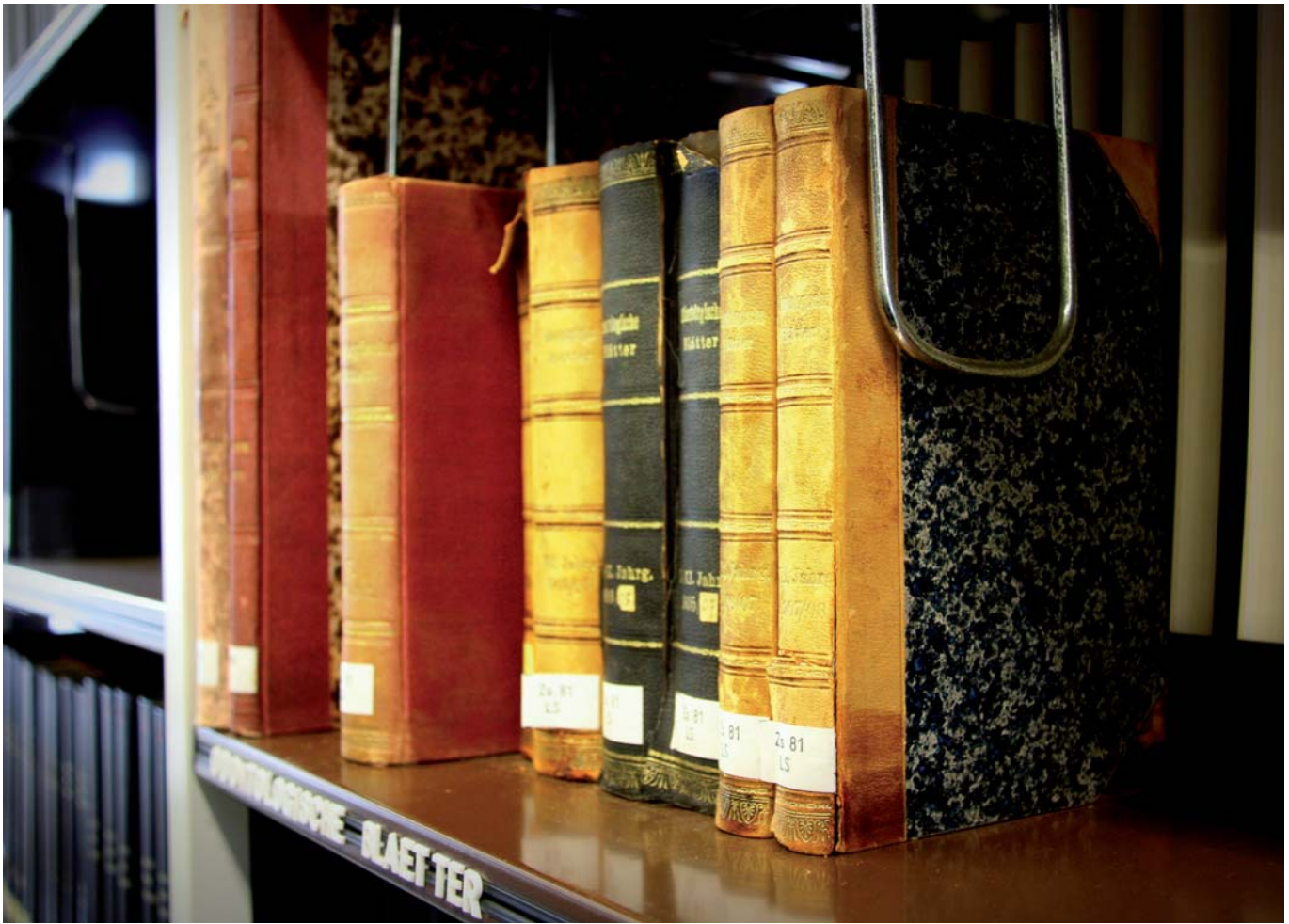
### Praxisführung mit Biss:

Ob karteikartenloses Arbeiten, Revisionsverwaltung, Qualitätsmanagement, Mitarbeiterverwaltung, Aufgabenmanagement, Wiedervorlagensystematik, Recall, SMS-Terminerinnerung oder leistungsgerechte Entlohnung - DAMPSOFT hat für diese und viele andere Herausforderungen die Lösung.

Gerne beraten wir Sie gemeinsam mit unserem Partner OPTI, wie Sie die Effizienz Ihrer Praxis steigern können.

Telefon (0 43 52) 91 71 16 • [www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de)

**DAMPSOFT**  
Zahnarztsoftware



# BuFaTa **BERLIN** SOMMERSEMESTER **2013**

## Die Bundesfachschaftstagung in der Hauptstadt zu Gast

*Anica Schaefer*

»» Nach nunmehr 12 Jahren wird die Bundesfachschaftstagung endlich wieder in der Hauptstadt stattfinden, und wir Berliner Zahnis sind stolz, den Fachschäftlern aus ganz Deutschland unsere Klinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Berlin-Wilmersdorf im Südwesten der Metropole präsentieren zu können.

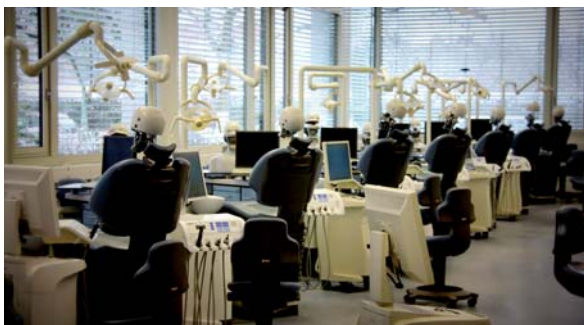
Monatelang haben wir getüftelt und geplant, nun sind wir soweit, unser Programm für die Bundesfachschaftstagung vom 3. bis 5. Mai im Sommersemester 2013 vorzustellen.

Unsere Gäste werden am Freitag, dem 3. Mai anreisen und im „Happygolucky“-Hotel einchecken können. Zur Einstimmung haben wir das indische Restaurant Aarti in Berlin-Mitte reserviert, das als Alternative zum indischen Menü auch ein italienisches Menü anbietet. Anschließend wird dieses große Get-together im „Asphalt“, einem noch jungen, aber sehr erfolgreichen Club in Berlin-Mitte gefeiert. Von hier aus geht es nach dem ersten Treffen wieder zum Hotel, wo

unsere Gäste sich ausreichend erholen sollten, denn am Samstag erwartet sie ein ereignisreiches Programm.

Der Samstag wird nach dem Frühstück im Hotel mit der Klinikführung beginnen. In Gruppen von 20 bis 30 Leuten werden unsere Zahnfreunde durch unsere kleine aber feine Klinik gelotst. Anschließend beginnen die Workshops, für die die Anmeldung demnächst über die Website [www.bufata-berlin.de](http://www.bufata-berlin.de) möglich sein wird. Um 13 Uhr werden die Workshops enden und dann wird es die Gelegenheit geben, zu essen und eine kleine Pause einzulegen, bevor es mit dem Part weitergeht, der für die BuFaTa am wichtigsten ist: der Fachschaftsaussprache. Wir bitten die Fachschaftsvertreter all ihre Gedanken, Sorgen und Vorschläge zu sammeln, damit wir eine produktive Diskussionsplattform schaffen können, auf der wir die aktuellen Vorgänge in unserem Studienfach und alles vortragen, was uns Zahnis deutschlandweit bewegt.

*Fotos: Tanja Bornmann  
und Puya Badakhsh*



Zu guter Letzt werden wir noch unser eigenes olympisches Feuer entfachen und die mittlerweile zur Tradition gewordene Präpolympiade per Live-Übertragung in unserem großen Hörsaal zeigen. Bis dahin heißt es für die Zahnolympioniken üben, üben, üben! Schließlich kommen nur die Besten in den Präpolymp!

Wer sich jetzt noch fragt, was denn für den Samstagabend geplant sein könnte, den werden wir an dieser Stelle nicht enttäuschen, sondern vielmehr noch etwas hinhalten müssen. Wir haben ein Abendprogramm geplant, das unsere Gäste Berlin nicht vergessen lassen wird! Wir haben ein Überraschungsprogramm organisiert, darum folgt an diesem Punkt nur noch der kleine Hinweis, dass wir auf einen Dresscode gern verzichten möchten und unsere Gäste einfach nur gute Stimmung für diesen besonderen Abend mitbringen sollen, um mit uns den Samstag gebührend zum Abschluss zu bringen.

Am Sonntag werden wir uns, wenn alle den fantastischen Samstagabend und die sich anschließende Nacht gut überstanden haben, im „Alex“ am Alexanderplatz beim gemeinsamen Brunch verabschieden. Die zentrale Lage bietet unseren Besuchern die Möglichkeit, die Stadt selbstständig zu erkunden oder sich von hier aus auf den Heimweg zu begeben und – wie wir hoffen – mit ein paar wunderbaren Erinnerungen von einer BuFaTa in der Hauptstadt im Gepäck!

Bis bald liebe Fachschaffler! Wir hoffen, euch in Berlin zu unserer BuFaTa begrüßen zu dürfen! <<<

*Seid dabei, wenn es dann endlich heißt: Welcome to BuFaTa Berlin 2013!*

Neue  
Fortbildungs-  
angebote

## Kompetenzmodule

Die permanente Fortbildung ist gerade in der oralen Implantologie unverzichtbar. Die DGOI baut deshalb ihr Angebot aus und bietet neben dem Curriculum Implantologie „8+1“ mit seinen „Basismodulen“ sogenannte „Kompetenzmodule“ an.

Diese thematisch breit gestreuten Kurse haben Workshopcharakter, d. h. die Teilnehmerzahl ist begrenzt, wodurch Interaktion und Wissensaustausch gefördert werden. Zu diesen hochwertigen Kursen wird der DGOI-Vorstand ein spezielles Zertifikat verleihen. Die Absolvierung des Curriculum Implantologie „8+1“ ist keine Voraussetzung für die Teilnahme.

### UNSERE KOMPETENZMODULE IM ÜBERBLICK

DVT-Fachkudkurs · Notfallmedizin · Beraten-Überzeugen-Implantieren · Training Hartgewebe · Weichgewebechirurgie · Aktuelle 3D-Planungssysteme und schablonengestützte Umsetzung im Vergleich · Prä- und postimplantologische Funktionsanalyse · Funktion und Ästhetik in der Implantologie · GOZ 2012 · Verschiedene 3D-Planungssysteme und ihre praktische Anwendung · Haftungsgrundlagen, Aufklärung · Periimplantitis und Implantatkomplikationen · Klinischer Einsatz von Zirkonoxidimplantaten · Implantate und Okklusion



DGOI

DEUTSCHE  
GESELLSCHAFT  
FÜR ORALE  
IMPLANTOLOGIE

**Information & Anmeldung: [www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)**

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



## JUGENDLICHE erleben TECHNIK

Über den Tellerrand blicken durften rund 25 Schüler und Schülerinnen der Neuen Mittelschule Walsersfeld auf dem Gebiet der Dentaltechnik. So lud das Unternehmen W&H Dentalwerk am 20. Dezember 2012 im Rahmen der Veranstaltung „SPICI – Successful Stories about Professions in Cool Industries“ Jugendliche dazu ein, ihre technischen Fähigkeiten und Interessen aufzuspüren. In ausgewählten Experimenten hatten die Schüler nicht nur die Möglichkeit, selbst Technik und Produkte zu erproben, sondern auch interessante Berufe kennenzulernen.

>>> 2008 von der Industriellenvereinigung (IV) in Kooperation mit dem Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT) initiiert, stößt das Konzept „SPICI“ heute bei zahlreichen Unternehmen im Bundesland Salzburg auf breiten Anklang. Ziel des Projektes ist es, Jugendliche – sowohl Jungen wie Mädchen – schon frühzeitig für Technik zu begeistern.

Aufgrund seiner Vielzahl an technischen Berufsbildern steht auch bei W&H die Förderung des fachlichen Nachwuchses im Fokus der Zusammenarbeit mit Schulen. Mit der Veranstaltung „SPICI“ ist es dem Unternehmen ein besonderes Anliegen, den Schülern interessante technische Berufe in der Dentalbranche näherzubringen sowie den direkten Erfahrungsaustausch mit den W&H Experten zu ermöglichen.

### Technische Berufe hautnah

Im Anschluss an eine einleitende Unternehmenspräsentation hatten die Schüler Gelegenheit, in verschiedenen praktischen Experimenten technische Sachverhalte zu erproben. So standen neben dem

fachmännischen Zusammenbau von W&H Winkelstücken auch die Anwendung der zahnmedizinischen W&H Produkte an speziellen Übungsstationen auf der Agenda. Zusätzlich konnten die Schüler erfahren, wie naturwissenschaftlich-technische Lehrinhalte – wie z.B. die Berechnung der Schallgeschwindigkeit – in der Praxis umgesetzt und angewendet werden. Im Rahmen einer Betriebsführung erhielten die Jugendlichen zusätzlich Einblicke in modernste computergesteuerte CNC-Fertigungstechnologie bei W&H. Mit der Absicht, Jugendlichen technische Berufe näherzubringen, lädt W&H im Rahmen des Projektes „SPICI“ regelmäßig Schüler und Schülerinnen der Abschlussklassen aus den umliegenden Schulen dazu ein, theoretische Lehrinhalte in der praktischen Anwendung kennenzulernen.

### Was gibt es Neues zur IDS?

Das österreichische Traditionsunternehmen hat für die kommende IDS vom 12. bis 16. März in Köln einige Neuheiten im Köcher – in Halle 10.1, am Stand Co10–Do11 kann sich jeder selbst davon überzeugen und W&H erleben. <<<





# 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

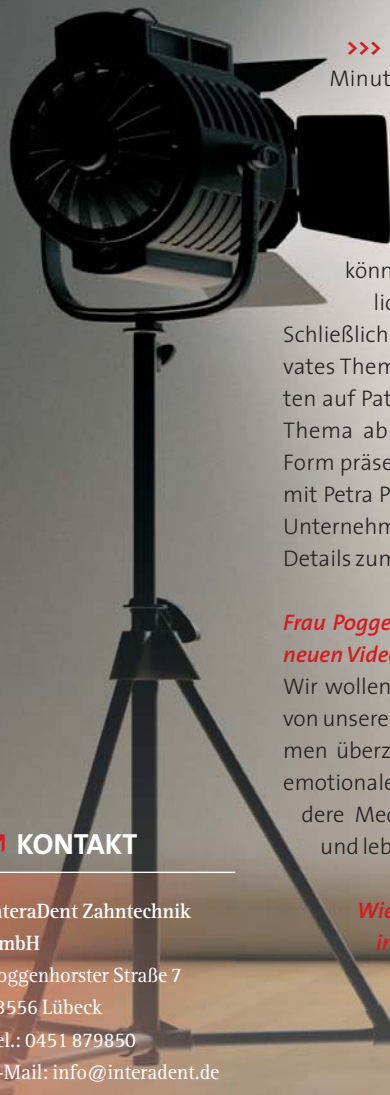
# FILM AB!

## für den „Perfect Day“

Christin Bunn

YouTube, Smartphone und Social Web – viele Bereiche des täglichen Lebens sind durch die Helfer des Web 2.0 spielerisch abrufbar und immer verfügbar geworden. Warum diese Leichtigkeit der digitalen Informationsgebung nicht auch auf die Arzt-Patienten-Kommunikation beim Beratungsgespräch für Zahnersatz übertragen?

Denn wer bisher dachte, dass Musik, Leidenschaft, Emotionen und Zahnersatz nicht zusammenpassen, der irrt. Ohren auf und hingeschaut heißt es ab sofort für den neuen Imagefilm im Popsongstil des Lübecker Dentallabors InteraDent.



>>> Dabei werden auf einer Länge von 3:17 Minuten alle Emotionen widergespiegelt, die eine Entscheidung für Zahnersatz mit sich bringt. Dadurch wird es nicht nur dem Patienten vereinfacht, den Weg und die mit Zahnersatz verbundenen Arbeitsschritte besser nachvollziehen zu können, sondern auch der Zahnarzt bestmöglich beim Behandlungsablauf unterstützt. Schließlich ist Zahnersatz ein emotionales und privates Thema, welches oft Ängste und Unsicherheiten auf Patientenseite eröffnet. Umso schöner, das Thema ab sofort in moderner und dynamischer Form präsentieren zu können. Die Redaktion sprach mit Petra Poggensee, Marketingverantwortliche des Unternehmens, über den neuen Film und erfuhr viele Details zum Videodreh:

### **Frau Poggensee, welche Intention steckt hinter dem neuen Video?**

Wir wollen in erster Linie Zahnärzte und Patienten von unseren Produkten bzw. von unserem Unternehmen überzeugen. Ein Film hilft uns auf einer sehr emotionalen Ebene und damit besser als jedes andere Medium. Er ist persönlicher, authentischer und lebendiger.

### **Wie ist die Idee entstanden, ein Image-Video in Form eines „Popsongs“ zu entwickeln?**

Wir wollten etwas produzieren, was es in dieser Form noch nicht gibt. Und nichts prägt sich so gut im Gedächtnis der Menschen ein wie ein Lied!

### **Der Song ist sehr emotional – wie lässt sich dies auf Zahnersatz übertragen?**

Die Herstellung von Zahnersatz erfordert auf der Seite des Labors immer ein hohes Maß an Präzision. Die Zahnarzt und der Patient erwarten am Ende einen perfekten Zahnersatz. Wir versuchen, dem Zahnarzt die bestmögliche Unterstützung im gesamten Verlauf der Behandlung zu bieten, sodass alle einen „Perfect Day“ erleben.

### **Bitte verraten Sie uns einige Details zum Dreh!**

Von der ersten Idee bis hin zum fertigen Film hat es etwa vier Monate gedauert. Das war eine sehr spannende Zeit für uns alle, denn insgesamt waren zwölf unserer Mitarbeiter als Darsteller involviert. Anfang Oktober 2012 fand dann nach intensiver Konzeptionierung der Dreh statt – gedreht wurde in unseren Räumen in Lübeck und in einer Zahnarztpraxis in Timmendorfer Strand. Entstanden ist ein beeindruckender Film, der ganz besonders stolz macht, denn Text und Melodie wurden eigens für InteraDent kreiert.

### **Gibt es schon erste Resonanzen?**

Ja, die gibt es. Jeder der bisher den Film gesehen hat, war begeistert. Ganz besonders unsere Mitarbeiter. O-Ton: „Ich bin stolz, dass ich in so einem tollen Dentallabor arbeite.“ Aber ich möchte an dieser Stelle nicht zu viel verraten – schauen Sie sich den Film am besten selbst an, denn diesen gibt es ab sofort auf unserer Website und auf YouTube! <<<

## **KONTAKT**

InteraDent Zahntechnik  
GmbH  
Roggenhorster Straße 7  
23556 Lübeck  
Tel.: 0451 879850  
E-Mail: info@interadent.de  
www.interadent.com



# » Neu: Spezialisten-Newsletter

Fachwissen auf den Punkt gebracht

Jetzt anmelden!



1 Top-News



2 Fachartikel



3 Fortbildung



4 E-Paper – aktuelle Publikation



5 Video-Highlight



Anmeldeformular Spezialisten-Newsletter  
[www.zwp-online.info/newsletter](http://www.zwp-online.info/newsletter)  
 QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z. B. mit dem Reader Quick Scan)



**Ja,** ich möchte den Spezialisten-Newsletter „Implantologie“ kostenlos anfordern:

**Fax 0341 48474-390**

Implantologie

- Parodontologie   
  Laserzahnmedizin   
  Cosmetic Dentistry  
 Endodontie   
  Oralchirurgie

Weitere Newsletter, die Sie anfordern können:

- Zahnärztliche Assistenz   
  Zahntechnik  
 Kieferorthopädie

Name

E-Mail (Bitte angeben)

Ich möchte zukünftig über Aktuelles von der OEMUS MEDIA AG informiert werden. Daher bin ich einverstanden, dass meine hier angegebenen Daten in einer von der OEMUS MEDIA AG verwalteten Datenbank gespeichert werden. Darüber hinaus bin ich damit einverstanden, dass die OEMUS MEDIA AG diese Daten zur individuellen Kunden- und Interessentenbetreuung und den Versand von E-Mail-Newslettern nutzt und mich zu diesen Zwecken per E-Mail oder Post kontaktieren kann.

Bestätigung

Ich bin damit einverstanden, dass die von mir angegebene E-Mail-Adresse von der OEMUS MEDIA AG genutzt wird, um mich für die aufgeführten Zwecke zu kontaktieren. Ein einmal gegebenes Einverständnis kann ich jederzeit bei der OEMUS MEDIA AG widerrufen – eine kurze Nachricht genügt.

Datum / Unterschrift

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

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

# MÖGLICHKEITEN UND GRENZEN

## bei der Verwendung von G-ænial Universal Flo

*Interview mit Dr. Martin Kanzow zu seinen Anwendungserfahrungen mit einem modernen Komposit*

Mit G-ænial Universal Flo hat die Firma GC (Bad Homburg) ein hochviskoses, fließfähiges Komposit auf den Markt gebracht, das eine ökonomische Verarbeitungsweise verspricht. Zahnarzt Dr. Martin Kanzow – seit 1998 in eigener Praxis in Göttingen niedergelassen – arbeitet bereits seit dem Jahr 2010 mit G-ænial Universal Flo. Im folgenden Interview erläutert Dr. Kanzow seine Anwendungserfahrungen und erklärt, welche Vorteile neben der fließfähigen Konsistenz des Materials ihn zur Anwendung von G-ænial Universal Flo gebracht haben.



**Herr Dr. Kanzow, Sie betreiben zusammen mit Ihrem Bruder seit knapp 25 Jahren eine freie Praxis und haben seit 1993 auch ein eigenes Praxislabor integriert. Zudem bilden Sie seit Anfang 2012 mit Ihren Partnern eine überörtliche Praxisgemeinschaft. Welche zahnmedizinischen Schwerpunkte decken Sie mit Ihrer Tätigkeit ab?**

**Dr. Kanzow:** Zusammen mit meinen Partnern decke ich praktisch das komplette Spektrum der Zahnheilkunde ab, denn 2008 erfolgte zusätzlich noch der Zusammenschluss mit einer Praxisklinik und einer Fortbildungsfirma zum „ZahnZentrum am Theater“. Meine eigenen Schwerpunkte haben sich im Laufe der Jahre etwas gewandelt. Früher war ich sehr stark prothetisch orientiert, heute bin ich genauso konservierend tätig und übernehme auch komplexe endodontische Behandlungen für Überweiserpraxen. Haben wir früher quasi kiloweise Gold verarbeitet, so stehen heute die zahnfarbenen Materialien absolut im Vordergrund. Mein eigenes Angebot reicht daher von der Kompositversorgung über Vollkeramikrestorationen, die wir im praxiseigenen Labor mit IPS e.max oder mit einem CAD/CAM-Verfahren herstellen, bis hin zu implantatgestützter Prothetik. Dazu zählt die ganze Bandbreite der Suprakonstruktionen von der Einzelkrone bis zu herausnehmbarem Zahnersatz oder auch der festsitzenden Versorgung zahnloser Kiefer. Unsere Praxis arbeitet auch mit dem fast & fixed System, bei dem ggf. mit anguliert inserierten Implantaten festsitzende Brücken für die Sofortversorgung angeboten werden.

**Wie ist Ihre Praxis hinsichtlich der Patientenstruktur aufgestellt?**

Die Mehrheit unserer Patienten ist privat versichert. Aber auch ein hoher Prozentsatz unserer GKV-Pa-

tienten ist sehr zuzahlungsbereit und das eben auch im Bereich der Füllungstechnik. Ich habe deshalb gute Erfahrungen mit der Bereitschaft zu Selbstzahlerleistungen gemacht. Vielleicht liegt es aber auch daran, dass ich die Patienten vorabentsprechend umfassend mit Informationsmaterial und Beratungssoftware aufkläre.

**Welches sind Ihre Haupteinsatzgebiete für die Anwendung von G-ænial Universal Flo?**

Ich verwende G-ænial Universal Flo nicht durchgängig für alle Kavitätensklassen, sondern setze es, ähnlich wie es vom Hersteller für das G-ænial Flo empfohlen wird, für „Unterfüllungen“, als Liner, für die Restauration kleiner Defekte, als Fissurenversiegelungsmaterial und für das Ausblocken von Unterschnitten oder auch in der Tunnelpräparation ein. Darüber hinaus verwende ich es zur verblockenden Fixierung gelockerter Zähne, zur Befestigung provisorischer Veneers und zur ergänzenden Ausformung von Provisorien.

**Das heißt, dass Sie für große bzw. stark kaubelastete Kavitäten ein anderes Material wählen?**

Das ist richtig. In solchen Fällen überschichte ich über die ersten tieferen Schichten G-ænial Universal Flo mit dem G-ænial Anterior oder Posterior aus der Komplete.

**Hat der Einsatz von G-ænial Universal Flo Ihre tägliche Routine vereinfacht?**

Ja, definitiv. Für mich kommt es in der Idee darauf an, dass ich der Problematik von Randspalten und Frakturen inklusive der Gefahr postoperativer Hypersensitivitäten und dem Einfluss des C-Faktors mit einer, ich nenne es mal spannungsfreien, inneren Schichtung, quasi mit einem flüssigen Inkrement begegne. Dabei habe ich ein recht gutes Gefühl, weil das Material ja letztlich für die Kavitäten der Klasse I, II, III, IV und V zugelassen ist und problemlos an die Kavitätenswände anfließt. Die flüssige Applikationsform bringt zusätzlich einen immensen Geschwindigkeitsvorteil. Nehmen wir das Beispiel einer mod-Kavität: Ich gebe das Material okklusar und in den approximalen Kästen in die tiefsten Stellen punktuell

ein. Dabei achte ich darauf, dass sich die Inkremente nicht berühren. Ein Modellierinstrument wird nicht benötigt. Dann erfolgt die erste Lichthärtung. Das Gleiche wiederhole ich zur vestibulären und lingualen bzw. palatinalen Seite hin, und nach wiederum erfolgter Aushärtung ist praktisch schon die tiefste Stelle spannungsfrei versorgt. Nach kurzer Zeit habe ich so mehrere Schichten, die ich eingangs als flüssiges Inkrement benannt habe, eingebracht. Ob ich die Approximalflächen mit G-ænial Universal Flo oder mit G-ænial Posterior überschichte, mache ich dann von der Kavitätengröße und der Zugänglichkeit der Kavität abhängig.

**Als erfahrener Anwender arbeiten Sie seit vielen Jahren mit Kompositmaterialien. Welche Eigenschaften eines Materials sind für Sie bei der Anwendung am Patienten besonders wichtig bzw. welche Eigenschaften haben Sie bisher bei den verfügbaren Kompositmaterialien vielleicht sogar vermisst, sodass Sie gewechselt haben?**

Das ist eine hochinteressante Frage. Ich habe früher mit Materialien von zwei anderen Anbietern gearbeitet. Hier hat mir aber insbesondere die Ausbringqualität aus der Kompule oder Spritze nicht gefallen, denn es traten Luftpneumatisierungen und Inhomogenitäten des Komposits auf.

**Wie sind Sie auf die G-ænial-Komposite aufmerksam geworden?**

Ich bin auf die Materialien durch die Außendienstmitarbeiterin von GC aufmerksam geworden, die mir bei einem Praxisbesuch ihre Produkte vorstellte. Da ich mit der Qualität japanischer Waren auch in anderen Lebensbereichen recht gute Erfahrung gemacht habe und mir die Tatsache sympathisch war, dass etwas aus einem Land kommt, in dem qualitätsorientiert gearbeitet wird, war ich diesen neuen Produkten gegenüber sehr offen. Schließlich trat meines Wissens in Japan bereits 1988 ein Amalgamverbot in Kraft, sodass dort schon lange Erfahrungen mit adhäsiven Füllungstechniken gesammelt werden konnten, die sicherlich in die Produktentwicklungen eingeflossen sind.

**Und was hat Sie materialtechnisch überzeugt?**

Ich habe das Material einem kleinen Test unterzogen. Dazu habe ich verglichen, wie die bisher verwendeten Materialien im Gegensatz zum neuen Material am Instrument kleben, wenn ich in eine Probekavität eine Kunststoffschicht einbringe und mit dem Instrument platt drücke. Das tat es äußerst wenig, sodass ich recht gut druckfrei modellieren konnte, ohne dass das Material bei der Modellation wieder angehoben wurde. Hätte ich entdeckt, dass in dem Material bzw. zum Dentin hin Spalten entstehen, hätte ich Abstand von der Verwendung genommen, denn ich ziehe ja die Flüssigapplikation genau deshalb vor, weil keine

Spalten zum Dentin entstehen und weil ich weiter oben zur Schichtung ein geschmeidig modellierbares Material zur Verfügung habe.

**Sie haben uns schon gesagt, dass Sie in der fließfähigen Konsistenz einen entscheidenden Vorteil des Materials sehen. Welche weiteren Vorteile sehen Sie konkret in diesem Material?**

Neben der vereinfachten Einbringung und dem Handling des Materials gefällt mir besonders, dass sich beim Auftragen keine Blasen bilden – das ist ein entscheidender Vorteil gegenüber so manchem anderen Produkt, bei dem sich schon Blasen beim Herausdrücken des Materials zeigen. Außerdem läuft nach Absetzen der Spritze kein Komposit unkontrolliert nach. Auch die ausgewogene Farbpalette hat mich überzeugt.

**Konventionelle Flowable Materialien sind (auch aufgrund ihres Fülleranteils) kaum auf Hochglanz polierbar. Welche Erfahrungen haben Sie bei G-ænial Universal Flo mit der Politur gemacht?**

Mit den gängigen Poliersystemen lässt sich auf den Füllungsflächen ein Glanz erzielen, der dem Hochglanz von G-ænial Anterior und Posterior kaum nachsteht.

**Und das reicht Ihnen und den Patienten so auch, oder?**

Ja, wir sind alle sehr zufrieden, denn es ist ja so, dass ich meistens überschichte. Kürzlich versorgten wir eine Patientin mit Keildefekten in einer Länge von 5–6 mm im OK-Frontzahnbereich. Hier habe ich nach dem ersten Auftrag von G-ænial Universal Flo mit G-ænial Anterior überschichtet, sodass nach der Politur ein hochwertiger Glanz entstand.

**Ist die Komposit-Füllungstherapie durch die Verwendung von G-ænial Universal Flo für Sie einfacher geworden?**

Sie ist nicht nur einfacher, sondern auch verlässlicher geworden. Das betrifft generell das Arbeiten mit Flow-Materialien, die ich bereits seit Langem unter Kompositen bzw. auch Kompomeren verwendet habe, denn seitdem treten deutlich weniger postoperative Beschwerden auf. Auch die deutlich geringere Randspaltbildung und die deutliche Reduzierung von Höckerfrakturen führe ich letztlich auf die neuen Materialien und die spannungsfreie Applikation zurück. Für G-ænial Universal Flo kommt speziell hinzu, dass es hier keine Vorschrift mehr bezüglich der maximalen Schichtdicke gibt, wie sie von früheren Flowables bekannt war, was die Anwendung noch einfacher macht.

**Kann man sagen, dass Sie Fan dieses Materials sind?**

Ja, die genannten Vorteile sprechen doch eindeutig für sich. Ich möchte das Material nicht mehr missen.

*Herr Dr. Kanzow, vielen Dank für das Gespräch.*

# THE WALKING DEAD

Szene aus The Walking Dead 1: Gute alte Zeit, CROSS CULT, 2006.



„Wie lange ist es her, dass wir uns wirklich anstrengen mussten, um etwas zu bekommen, das wir wollten?“

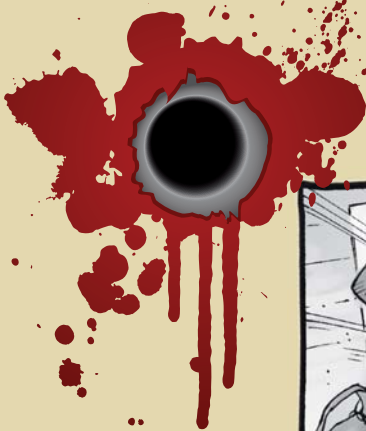
Andreas Grasse

>>> Stell dir vor, du wachst eines Tages auf und die Welt, wie du sie kanntest, existiert nur noch in deiner Erinnerung. Das System ist inzwischen vollständig kollabiert. Mobilfunknetze, Regierungen, Supermärkte, medizinische Versorgung – das alles gehört nun der Vergangenheit an. Ein unvorstellbarer Supergau, aus dem ein Entkommen schier unmöglich scheint. Dieses Horrorszenario bildet den Ausgangspunkt für die Geschichte von *The Walking Dead*.

Als der bei einem Schusswechsel schwer verletzte und ins Koma gefallene Polizist Rick Grimes eines Tages im Krankenhauserwacht, muss er feststellen, dass seltsame Veränderungen stattgefunden haben. Das Personal ist spurlos verschwunden und überall lauert eine tödliche Gefahr in Form von umher-

streunenden Zombies, die es vor allem auf menschliches Frischfleisch abgesehen haben. Dem Krankenhaus entkommen, muss er mit eigenen Augen das ganze Ausmaß der Katastrophe erblicken: Die Stadt ist durch den Ausbruch einer Epidemie, die die Lebenden zu seelenlosen Untoten werden lässt, völlig verwüstet. Sämtliche Läden sind geplündert und von menschlichem Leben fehlt jede Spur. Da grenzt es beinahe schon an ein Wunder, dass Rick in all dem Chaos die buchstäbliche Stecknadel im Heuhaufen findet: seine Frau Lori und den gemeinsamen Sohn Carl. Doch die Freude über das Wiedersehen ist nur von kurzer Dauer, denn zusammen mit einer kleinen Gruppe von Überlebenden sind sie gezwungen, sich auf die Suche nach einem sicheren Ort zu machen. Eines wird dabei jedoch schnell klar: Eine Rückkehr zur Normalität scheint in diesen höchst unsicheren Zeiten ausgeschlossen.

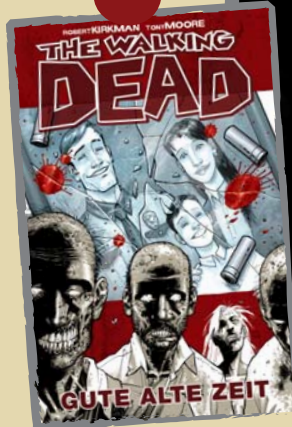
Als im Herbst 2003 in den USA das erste Comicheft von *The Walking Dead* erschien, hätten sich Autor Robert Kirkman und sein Team wohl kaum träumen lassen, dass die Serie auf eine derart breite Akzeptanz stoßen und über die Jahre eine so große Fangemeinde um sich scharen würde. Dabei ist es vor allem die Grundrezeptur mit der existenziellen Frage, wie Menschen unter menschenunwürdigen Bedingungen überleben können, die diese Lektüre so spannend macht. Die Untoten, auch Streuner genannt, sind hier Mittel zum Zweck, um die schwelenden Konflikte zwischen den Menschen Stück für Stück freizu-



Szene aus The Walking Dead 1: Gute alte Zeit, CROSS CULT, 2006.

legen. Atmosphärischer und beklemmender wird *The Walking Dead* zudem durch die konsequente und ausschließliche Verwendung von Schwarz-Weiß-Zeichnungen, die anfänglich aus der Feder von Tony Moore und später von Charlie Adlard stammen. Hierzulande erscheint die Comic-Reihe seit 2006 beim Verlag *Cross Cult* in Form von zusammenhängenden und fortlaufenden Sammelbänden in deutscher Sprache, die jeweils sechs US-Ausgaben sowie Interviews und weitere Extras beinhalten und im schicken A5-Hardcover-Format daherkommen. Mittlerweile liegen hier inklusive dem neuesten Band *Fürchte dich nicht* stattliche 17 Bände vor, und ein Ende ist nicht in Sicht.

Wer bereit ist, sich auf eine Reise voller spannender und berührender Momente mitnehmen zu lassen, dem sei *The Walking Dead* wärmstens empfohlen. Nicht zuletzt deshalb, weil die Reihe eindrucksvoll beweist, dass auch Comics bewegende Geschichten mit Tiefgang erzählen können. Robert Kirkman hat eine apokalyptische Welt geschaffen, in der nichts selbstverständlich ist und alles nicht nur mühsam erkämpft, sondern auch verteidigt werden muss. Eine Welt, in der sich die Protagonisten bei jeder Begegnung mit anderen Überlebenden fragen müssen, ob sie ihnen trauen können oder womöglich in einen Hinterhalt geraten. Entscheidungen und Ereignisse sind dabei oftmals prägend für den weiteren Verlauf der Geschichte und gnadenlos brutal in ihrer Konsequenz. Dem Tod von der Schippe zu springen, erweist sich als nervenaufreibender Drahtseilakt, bei dem jederzeit die Gefahr besteht, zu sterben. Hinzu kommt, dass die moralischen Grenzen der Charaktere in



Autor Robert Kirkman (Foto: Megan Mack) ↑

← Cover von Band 1: Gute alte Zeit.

ständiger Bewegung sind und *The Walking Dead* so zu einer mitunter erschreckend realistischen Sozialparabel werden lassen, in der oftmals nicht die Untoten die wahren Monster sind.

Zu beziehen ist *The Walking Dead* im gut sortierten Comic- und Buchhandel eures Vertrauens sowie direkt beim Verlag ([www.cross-cult.de](http://www.cross-cult.de)). Wir verlosen drei Exemplare des ersten Bandes *Gute alte Zeit*. Um am Gewinnspiel teilzunehmen, schickt einfach bis zum 30. April 2013 eine E-Mail an [dentalfresh@oemus-media.de](mailto:dentalfresh@oemus-media.de) und teilt uns mit, wie der Autor der Comic-Reihe heißt. <<<

Szene aus *The Walking Dead* 1:  
Gute alte Zeit, *CROSS CULT*, 2006.





## 1 Erste klinische Studie zu KaVo DIAGNOcam

Im Rahmen einer In-vivo-Studie wurden an der Ludwig-Maximilians-Universität München Approximalläsionen untersucht. Die jetzt vorliegende Zwischenauswertung zeigt, dass mit dem neuen DIAGNOcam-Verfahren diagnostische Aussagen getroffen werden können, die zum Röntgen äquivalent sind.



Die Läsionsdarstellung des DIAGNOcam-Bildes korrelierte sehr gut mit dem Röntgenbild und der klinischen Situation (DIAGNOcam vs. Röntgenbild 97%). Darüber hinaus lag eine hohe Übereinstimmung zwischen der klinischen Karies-Ausdehnung und dem DIAGNOcam-Bild (DIAGNOcam vs. klinischer Ausdehnung 96%) vor. Der Nachweis einer Dentinkaries gelang mit dem DIAGNOcam-Verfahren dann am besten, wenn die approximale Schmelzläsion die

Schmelz-Dentin-Grenze mehr als punktförmig erreicht hat. „Demnach kann die DIAGNOcam im Rahmen der Approximalkaries-Diagnostik angewendet werden, um kariöse Prozesse schon frühzeitig zu erkennen. Damit erscheint eine deutlich gezieltere Indikationsstellung für Bissflügelröntgenaufnahmen möglich, was zu einer Reduktion der Anzahl an Röntgenbildern und der Strahlenexposition führen sollte“, so Studienleiter Priv.-Doz. Dr. Jan Kühnisch (Abt. Prof. R. Hickel).

Im Rahmen der Studie untersuchten er und sein Team 50 Jugendliche bzw. Erwachsene mit einer bleibenden Dentition. 95 nicht kavitierte Approximalläsionen wurden anhand definierter Ein- und Ausschlusskriterien bewertet.

Vor Studienbeginn erfolgte die Diagnosestellung mit etablierten Diagnostikverfahren. Zuerst wurden die gereinigten und getrockneten Zahnzwischenräume visuell untersucht und anschließend indikationsgerecht Bissflügel-Röntgenaufnahmen angefertigt.

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

## 2 Lichtsonde lässt kariöse Zahnschubstanz rot fluoreszieren

Die neue Facelight Lichtsonde von W&H ermöglicht eine direkte visuelle Kariesdetektion in geöffneten Kavitäten. Für den Zahnarzt ist so eine direkte Beurteilung der Behandlungsstelle und selektives Vorgehen während der Kariesexkavation möglich. Facelight basiert auf der innovativen FACE-Methode – Fluorescence Aided Caries Excavation (fluoreszenzunterstützte Kariesexkavation). Das Prinzip dahinter: Bakterien hinterlassen im kariös infizierten Dentin für das bloße Auge nicht sichtbare Stoffwechselprodukte (Porphyrine). Die Beleuchtung geöffneter Kavitäten mit violettem Licht lässt Porphyrine rot fluoreszieren, während gesunde Zahnschubstanz eine grüne Fluoreszenz aufweist. Eine Diagnosebrille mit spezieller Filtercharakteristik verstärkt diesen Effekt. Facelight bietet dem Zahn-



arzt substantielle Vorteile in seiner alltäglichen Arbeit. Eine Kontrolle mit Facelight minimiert das Risiko eines Kariesrezidivs. Darüber hinaus wird ein umfassendes Gesamtbild an Informationen für die Therapie-Entscheidung bei Caries profunda geliefert. Mit Facelight beurteilt der Zahnarzt den Erfolg der Kariesexkavation auf einen Blick und während des gesamten Arbeitsprozesses. Facelight unterstützt den Zahnarzt beim selektiven, minimalinvasiven Exkavieren und trägt so substantiell dazu bei, die gesunde Zahnschubstanz des Patienten zu schonen. Das schlanke Design der Lichtsonde ist optimal für den Zugang zur Behandlungsstelle und garantiert eine flexible, berührungs- und somit schmerzfreie Anwendung.

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





DEUTSCHE  
GESELLSCHAFT  
FÜR ORALE  
IMPLANTOLOGIE

# 10. Internationaler Jahreskongress der DGOI



Hotel Sofitel Munich Bayerpost  
München

In Kooperation mit:



## Implantologie: Technik & Medizin

Die Bedeutung moderner Zahntechnik für das chirurgische und prothetische Vorgehen in der Implantologie



**Information & Anmeldung: [www.dgoi.info](http://www.dgoi.info)**

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

# ➤ TERMINE

**IDS Internationale  
Dental-Schau 2013**  
12. – 16. März 2013  
in Köln

**IMPLANTOLGY START UP 2013**  
26./27. April 2013  
in Berlin

**Sommer-BuFaTa Berlin**  
3. – 5. Mai 2013  
in Berlin



© Philip Lange

**5. Internationaler Kongress für  
Ästhetische Chirurgie und  
Kosmetische Zahnmedizin**  
13. – 15. Juni 2013  
in Lindau am Bodensee

**Dental Summer 2013**  
3. – 6. Juli 2013  
Timmendorfer Strand

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



Marjatta Pilette



Paul Leonhard Schuh



Carsten Lorenz

## 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:  
Marjatta Pilette  
E-Mail: [marjatta.pilette@bdzm.de](mailto:marjatta.pilette@bdzm.de)

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

Schriftführer:  
Carsten Lorenz  
E-Mail: [carsten.lorenz@bdzm.de](mailto:carsten.lorenz@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. 150 150 100

### 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.

Neues Modulkonzept – Einstieg jederzeit möglich!

## 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.

# PRAXISGRÜNDUNG? WIR MACHEN TRÄUME WAHR.



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



[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)  
[existenzgruendung@henryschein.de](mailto:existenzgruendung@henryschein.de)

**Erfolg verbindet.**

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL