

10. Jahrgang | März 2014
ISSN 1860-630X
Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

dentalfresh

2014

#1

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

Professionelle Prophylaxe und Diagnostik

Fachbeitrag zu PZR & Co.

Sommer-BuFaTa in Rostock

Was euch im Juni erwartet

Famulatur in Kambodscha

Ein Erfahrungsbericht



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.



Ganz stark. Ganz leise. Ganz entspannt arbeiten.

NEU

KaVo MASTERtorque™
mit Direct Stop Technology

- DST, Direct Stop Technology:
 - Sicher, Bohrer stoppt in einer Sekunde
 - Hygienisch, keine Rücksaugung
- Kraftvoll, 20% mehr Leistung, 23 Watt
- Extrem leise, 57 dB(A)

KaVo *Master Series*

Wahre Meister kennen keine Kompromisse.



KaVo. Dental Excellence.

EDITORIAL



Paul Leonhard Schuh

Liebe angehende Kollegen, liebe Alumnis, liebe Freunde der gepflegten Zahnmedizin,

der Frühling ist gekommen und wir starten nach den Semesterferien wieder ins Studium. Einige von euch hatten Prüfungen, Kurse oder Famulaturen in dieser Zeit absolviert. Wir freuen uns auf den anstehenden Veranstaltungen über Themen, die euch interessieren, oder Problemstellungen, die euch bewegen, sprechen zu können.

Rostock hat euch zum nächsten Treffen der Fachschaften eingeladen. Hier wird im Rahmen der kommenden BuFaTa der neue Vorstand des BdZM e.V. gewählt. In diesem Zug ist Marjatta Pillette vorzeitig von ihrem Amt aus privaten Gründen zurückgetreten. Wir möchten uns für ihr Engagement in der Vorstandsarbeit bedanken und wünschen ihr für ihre Zukunft alles Gute!

Wir wollen euch alle aufrufen, bei der Wahl dabei zu sein! Wer Interesse hat mitzuarbeiten und etwas in der dentalen Welt bewegen will, ist immer herzlich willkommen! Es ist eine sehr spannende Aufgabe, bei der ihr nicht nur viele neue Gesichter kennenlernen werdet, sondern Kontakte knüpft und die Welt ein klein bisschen verbessern werdet!

Im November wird wieder der Deutsche Zahnärztetag in Frankfurt am Main stattfinden. Im letzten Jahr konnten wir uns über den Besuch von mehr als 300 studentischen Zahnis freuen. Ein großer Erfolg, der für das Interesse an der intensiven Arbeit wichtiger Themen, wie den Patientenmangel in den klinischen Kursen, spricht. Die hieraus entstandene Initiative www.uni-zahnbehandlung.de wurde umgesetzt, und wir hoffen hier einen kleinen Beitrag für euch geliefert zu haben. In enger Zusammenarbeit mit der DGZMK e.V. werden wir für euch wieder ein sehr spannendes Programm zusammenstellen und neben der wissenschaftlichen Seite auch die wichtigen studentischen Themen beleuchten.

Wir freuen uns auf ein ereignisreiches Jahr, eine tolle BuFaTa und einen wunderschönen Sommer!

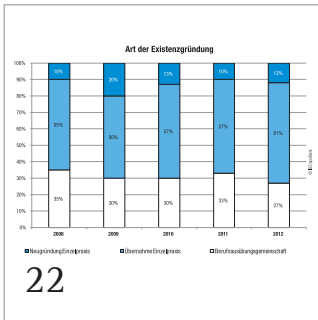
Herzliche Grüße

euer Paul



18

Wie funktioniert serviceorientierte Prophylaxe?



22

Tipps für die Existenzgründung.



28

Grundlagen der GOZ.



36

Neue Wege in der Prophylaxe.



38

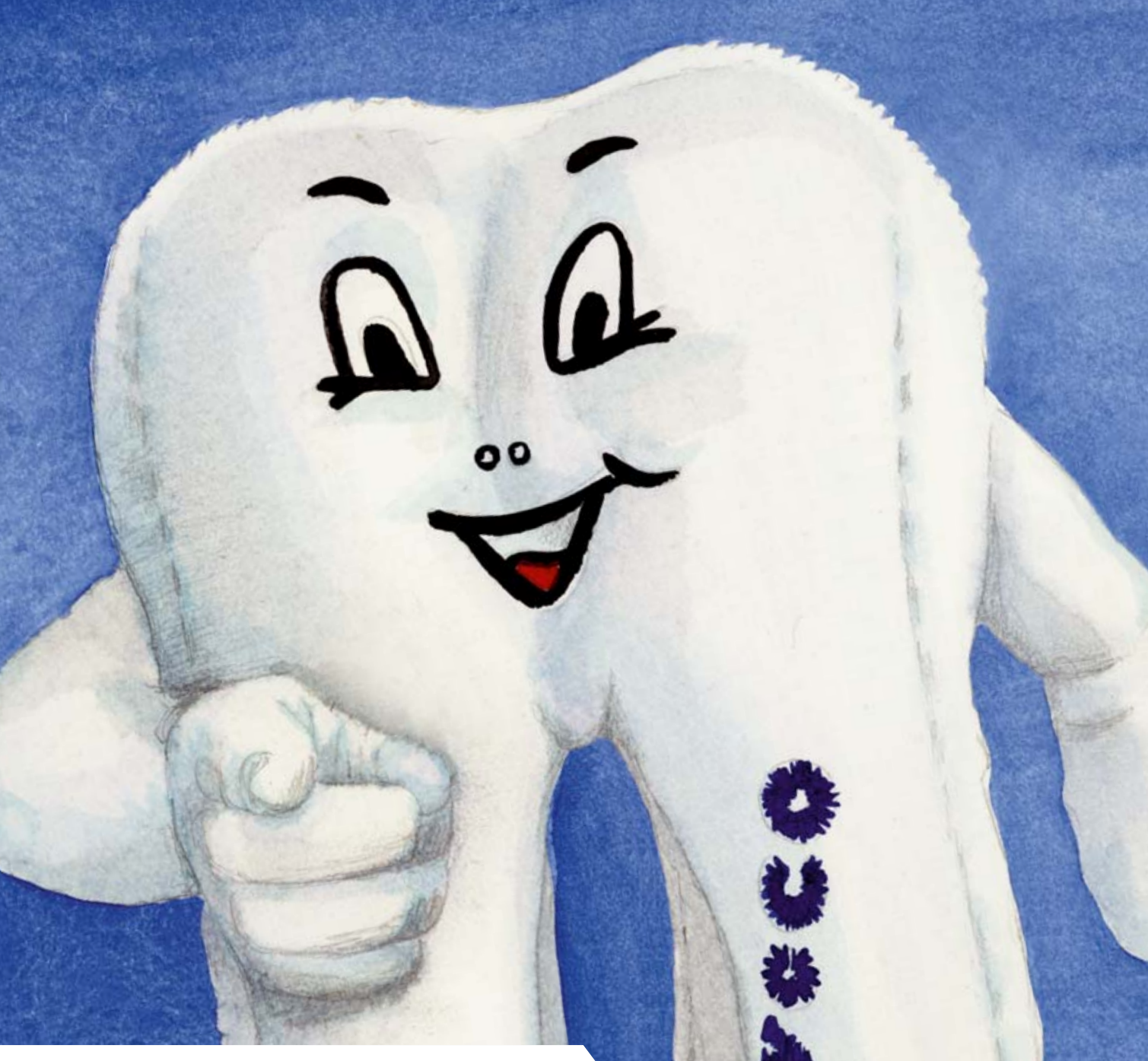
Jetzt beim VOCO Dental Challenge mitmachen.



42

Weimar entdecken – ein Reisebericht.

- 03 **Editorial**
Paul Leonhard Schuh
- 06 **News**
- 10 **Auferstanden aus Ruinen ...**
Dominic Jäger
- 12 **Professionelle Prophylaxe und Diagnostik**
Bianca Beck - beck+co.
- 18 **Service und Chancen in der Prophylaxe**
Nadja Alin Jung, Michaela Maier
- 22 **Existenzgründer-Analyse 2012 vorgestellt**
- 24 **Licht ins Dickicht – das Projekt „Beraterwahl für die Existenzgründung“**
Nadja Alin Jung, Generalsekretärin des BdZA
- 26 **BdZM Info**
- 27 **BdZM Mitgliedsantrag**
- 28 **Grundsätze der Rechnungslegung in der GOZ**
Karin Backhaus, Abteilungsleiterin GOZ, Steffi Scholl, GOZ-Expertin, ZA – Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG
- 34 **Nachwuchs im Blick: Die DGZMK**
- 36 **Mit Prophylaxe auf Erfolgskurs**
Christin Bunn, Katja Leipnitz
- 38 **VOCO Dental Challenge 2014: Herausforderung für junge Forscher**
- 39 **Get. Started. – Internationaler Erfahrungsaustausch für junge Implantologen im iCAMPUS Programm des BDIZ EDI**
Magdalena Kimmich
- 40 **Your first implant – Damit gelingt der Einstieg in die Implantologie**
- 41 **Endgültig nicht bestanden? – Zweite Chance im Ausland!**
- 42 **Weimar trotz Goethe**
Tim Franze
- 44 **Alles Roger in Kambodscha!**
- 48 **Produktinformation**
- 50 **Termine & Impressum**



„I WANT YOU FOR DENTAL CHALLENGE“

VOCO Dental Challenge 2014: Die Herausforderung lockt

Schon seit 2003 fördern wir den wissenschaftlichen Nachwuchs im Rahmen der VOCO Dental Challenge. Zum zwölften Mal warten auf die Teilnehmer unseres renommierten Forschungswettbewerbs attraktive Preisgelder sowie die einmalige Gelegenheit, optimales Präsentationstraining und das Knüpfen wertvoller Kontakte miteinander zu verbinden. Alle Informationen auch auf www.voco.de.

Bewerben Sie sich jetzt – wir freuen uns auf Sie!



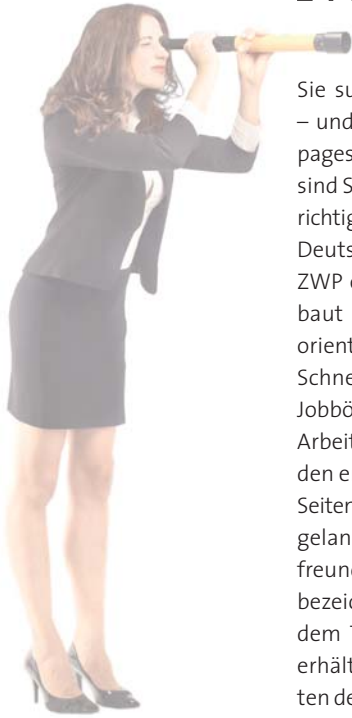
Seien Sie dabei! QR-Code scannen und alle Infos zur VOCO Dental Challenge 2014 erhalten!

2014
dentalchallenge

Forschung
für die Zukunft

GESUCHT & GEFUNDEN

Neue Jobbörse auf ZWP online



Sie suchen eine neue berufliche Herausforderung – und möchten sich nicht durch Zeitungen, Homepages oder unstrukturierte Jobportale quälen? Dann sind Sie in der neuen Jobbörse auf ZWP online genau richtig. In Kooperation mit www.zahn-luecken.de bietet Deutschlands größtes dentales Nachrichtenportal ZWP online jetzt eine dentale Jobsuche. Das Portal baut damit seinen Internetauftritt weiter nutzerorientiert aus.

Schnell, unkompliziert und punktgenau liefert die Jobbörse alle freien Stellen in zahnmedizinischen Arbeitsbereichen – gut sortiert auf einen Blick. Über den entsprechenden Menüpunkt im rechten oberen Seitenbereich der Startseite auf www.zwp-online.info gelangt der User in die neue Rubrik. Eine anwenderfreundliche Eingabemaske mit gewünschter Berufsbezeichnung bzw. Ortswahl macht die Suche nach dem Traumjob zum Kinderspiel. In Nullkommanix erhält der User einen Überblick zu allen Jobangeboten der Dentalwelt.

Ein ganz besonderes Angebot rundet den Kick-off zur Jobbörse ab. Arbeitgeber mit einem oder mehreren Ausbildungsplätzen für das Berufsbild Zahnmedizinische Fachangestellte sowie auch anderen zahnmedizinischen Berufsfeldern können freie Ausbildungsplätze jetzt zentral und kostenfrei auf www.zwp-online.info/jobsuche einstellen.



Sie möchten regelmäßig über aktuelle Stellenangebote informiert werden? Mit dem Suchagenten erhalten Sie dreimal pro Woche automatisch die aktuellsten Stellenangebote per E-Mail.

KZBV UND BdZA schließen Kooperationsvereinbarung

Organisationen planen kontinuierliche Zusammenarbeit

(**dental**fresh/KZBV/BdZA) Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni (BdZA) haben eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Die beiden Organisationen verständigten sich darauf, den Dialog auf Vorstandsebene auszubauen und kontinuierlich zu pflegen. Inhaltlich soll es einerseits um Themen wie die zahnärztliche Existenzgründung und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf gehen. Andererseits steht auch die Förderung junger Zahnmediziner in standespolitischen Gremien auf der Agenda.

Zu der Kooperation erläutert Dr. Wolfgang Eßer, Vorstandsvorsitzender der KZBV: „Der gesellschaftliche Wandel verändert das klassische Berufsbild des Zahnarztes. Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte fragen zunehmend nach Themen wie Work-Life-Balance oder der Niederlassung in Gemeinschaftspraxen. Wir sind daher froh, dass wir mit dem BdZA nun näher am

zahnmedizinischen Nachwuchs dran sind. Gleichzeitig freuen wir uns über jeden jungen Kollegen, der sich in der zahnärztlichen Berufspolitik engagiert. Die Nachwuchsförderung für die zahnärztliche Selbstverwaltung ist ein zentraler Punkt der Vereinbarung.“ Jan-Philipp Schmidt, der Vorsitzende des BdZA, ergänzt: „Wir freuen uns, dass die KZBV in Zukunft die Belange der jungen Kolleginnen und Kollegen noch stärker berücksichtigen wird und wir mit unseren Verbandsnetzwerken diese Arbeit unterstützen dürfen. Es ist nicht nur wichtig, dass wir Nachwuchs für die Standesorganisationen gewinnen, sondern im Sinne eines Generationenvertrages müssen wir allen jungen Zahnmedizinern Lust auf Freiberuflichkeit machen, damit gute Praxen motivierte Nachfolgerinnen und Nachfolger finden. Der BdZA setzt sich hierbei weiter für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ein.“



Mundgesundheit in besten Händen.

Heraeus Kulzer GmbH
Fortbildungskurse 2014 –
Informationen und
Anmeldung online unter
[www.heraeus-kulzer.de/
zahnarztfortbildungen](http://www.heraeus-kulzer.de/zahnarztfortbildungen)



Mit viel handwerklichem Geschick bereichern Sie das Leben vieler Patienten. Durch funktionale und ästhetisch hochwertige Restaurationen sorgen Sie sowohl für ein strahlendes Lächeln als auch für ein positives Selbstwertgefühl. Das gesamte Team in Praxis und Labor benötigt hierfür Materialien, die höchsten Qualitätsansprüchen genügen. Unser Bestreben ist es, Ihnen dafür innovative und bewährte Produkte sowie Dienstleistungen anzubieten, die Sie bei Ihrer täglichen Arbeit unterstützen. Denn Mundgesundheit gehört in beste Hände.

BIOFILMMANAGEMENT

Systematisch und praxisnah zum Ziel

(**dentalfresh**/W&H) Die *praxis*Hochschule veranstaltet zusammen mit Oral-B und W&H eine bundesweite Vortragsreihe zum Thema Biofilmmangement – systematisch und praxisnah zum Ziel. Welche Konzepte in der Prophylaxe bringen den klinischen Erfolg? Die aktuelle Roadshow zum Thema Biofilmmangement liefert ein kritisches Update. Nicht zuletzt durch die Diskussion über den medizinischen Nutzen der PZR rückt die Frage immer mehr in den Blickpunkt des Fachpersonals, aber auch des aufgeklärten Patienten.

In dieser Veranstaltung wird in kurzer knackiger Form durch zwei ausgewiesene Prophylaxe-Experten auf den Punkt gebracht, was eine wirkungsvolle „Prophylaxesitzung“ von einem Eingriff ohne nachweislichen Nutzen unterscheidet. Gerade durch die Vielfalt der angepriesenen Konzepte wird es immer wichtiger zu wissen, was auf Fakten fundiert und was „Schall und

Rauch“ ohne Nutzen für die Praxis und den Patient ist. Die Veranstaltung bringt es auf den Punkt: Was muss ich tun, um Erfolg in der Prophylaxe zu haben? Die Vortragsreihe „Biofilmmangement“ findet nach den Leitsätzen von BZÄK/DGZMK/KZBV zur zahnärztlichen Fortbildung statt. Nach der Punktebewertung von BZÄK und DGZMK werden für die Seminar-Teilnahme 4 Punkte angerechnet. Die *praxis*Hochschule Köln veranstaltet diese Vortragsreihe in Kooperation mit Oral-B und W&H. Jeder Teilnehmer erhält ein hochwertiges Musterpaket und eine elektrische Zahnbürste. Es wird eine Teilnahmegebühr von 95,-€ erhoben. Für Verpflegung ist gesorgt. Im Anschluss an die Veranstaltung findet eine kostenlose Informationsveranstaltung der *praxis*Hochschule zu beruflichen Möglichkeiten für ZFAs statt. Alle weiteren Infos finden Sie im beiliegenden Flyer sowie unter www.praxisdienste.de – Roadshow-Fachthema/Infoabend.

Film ab!

Heraeus Kulzer gibt Tipps

Mitunter ist man während der alltäglichen Arbeit für das Studium am Computer dankbar für eine kurze Ablenkung. Am besten fürs Gewissen ist es, wenn diese Pause auch noch fachbezogen daherkommt. Das Dentalunternehmen Heraeus Kulzer stellt auf seinem neuen YouTube-Kanal allen Interessenten Wissenswertes rund um Produkte, Dienstleistungen und Forschungsergebnisse zur Verfügung.

Ab jetzt könnt ihr euch auf dem YouTube-Kanal praxisnah informieren. In den online verfügbaren Videos sind die Informationen verdichtet und leicht verständlich aufbereitet. Neben praktischen Tipps und Tricks zu den Produkten und ihrer Anwendung liefern sie Hintergrundinformationen zu den Herstellungsverfahren. Interessierte finden auf dem Kanal zum Beispiel Videos zur digitalen Abformung mit dem Intraoralscanner cara TRIOS oder zum Thema „Step by Step bei ästhetischer Front-/Seitenzahnrestauration“.

Wie die Oberkiefer-Zahnaufstellung nach dem Konzept Totalprothetik in Funktion mit Pala funktioniert, erklärt der Film „OK Zahnaufstellung nach TIF“ Schritt für Schritt. Dabei wird viel Wert auf Wissenschaftlichkeit gelegt. Deshalb finden interessierte Nutzer

auf dem Kanal neben Studienergebnissen Wissenswertes zur Forschung bei Heraeus Kulzer.

Wer sich für den YouTube-Kanal registriert, erfährt in gewohnter Manier regelmäßig Neuigkeiten rund um die Produkte, Innovationen und aktuelle Studien. Der Kanal ist direkt über den untenstehenden QR-Code oder www.youtube.com/HeraeusDental zu erreichen.



Eine nette Möglichkeit, dem inneren Schweinehund auf produktive Art Tribut zu zollen – zumal YouTube sowieso in fast jedem studentisch genutzten Browser mindestens einen aktiven Tab fest im Griff hat.



NEU: CROSS ACTION®

Jetzt Gratisprobe* anfordern unter
www.dentalcare.com

Oral-B®

powered
by **BRAUN**

**PERFEKTER
WINKEL**

FÜR EINE
**ÜBERLEGENE
REINIGUNG***

16°
Winkel



ORAL-B® PRO 6000 MIT CROSS ACTION®
EINE NEUE ERRUNGENSCHAFT IN DER 3D-TECHNOLOGIE

Borsten in perfektem Winkel und alternierender Länge führen zu einer Verbesserung der Plaqueentfernung um 22 % und zu einer Verminderung der Gingival-Blutung um 35%.**

* So lange Vorrat reicht

* Verglichen mit einer Standard-Handzahnbürste und Sonicare® Diamond Clean®.

** Verglichen mit Sonicare® Diamond Clean® nach sechs Wochen Anwendung.

Sonicare® Diamond Clean® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Philips Oral Healthcare, Inc.



ORAL-B® - ELEKTRISCHE ZAHNBÜRSTEN
SANFT. EFFIZIENT. GRÜNDLICH.

Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe

Oral-B®

AUFERSTANDEN AUS RUINEN...

Dominic Jäger



So oder so ähnlich lässt sich die Geschichte der Klinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Hans Moral in Rostock beschreiben. Noch vor knapp 20 Jahren, kurz nach dem Mauerfall, drohte der Ausbildungsstätte in der schönen Hansestadt das Aus. Nur durch den gemeinsamen Einsatz von Studierenden, Bürgern und Lehrenden ließ sich damals die Schließung einer der ältesten Zahnkliniken Deutschlands abwenden.

>>> Frei nach dem Motto der Universität „Traditio et Innovatio“ und mit respektvollem Blick auf die Vergangenheit freuen wir uns, die Bundesfachschaftstagung im Sommer 2014 ausrichten zu dürfen und die Studierenden aller Bundesländer hier im Norden, im Herzen Mecklenburg-Vorpommerns, willkommen zu heißen.

Dass die Schließung von Kliniken im universitären Betrieb, so unvorstellbar sie auch sein mögen, auch gegenwärtig noch ein aktuelles Thema ist, zeigt sich bedauerlicherweise bei unseren Kommilitonen und Kommilitoninnen der Universität Halle. Wir möchten deshalb die Bundesfachschaftstagung auch dafür nutzen, den Problemen der Zahnmedizinstudenten ein Forum zu bieten und gemeinsam nach Lösungen

zu suchen. Unser Anspruch ist es, im Rahmen der Fachschaftsaussprache konstruktive Ergebnisse zu erzielen und gemeinsam mit dem BdZM der gesamten zahnmedizinischen Studierendenschaft eine Stimme zu geben.

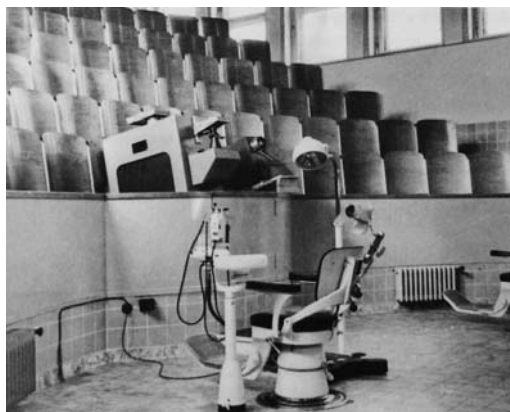
Doch Rostock wäre nicht Rostock, und die Bundesfachschaftstagung wäre nicht die BuFaTa, wenn sich alles nur um ernste Fragen drehen würde. Die Delegationen können sich auf ein wunderschönes Pfingstweekenende freuen, an dem wir einiges mit euch vorhaben. Wir möchten euch die schöne Hansestadt im Norden näherbringen. Denn alleine 350.000 Kreuzfahrttouristen jährlich können sich nicht irren! In der Innenstadt untergebracht habt ihr die Möglichkeit, die Stadt sowohl tagsüber als auch nachts kennenzulernen. Auf euch wartet Rostocks einzigartige Club- und Kneipenszene sowie die Möglichkeit, den Strand zu erkunden. Es gibt viel zu sehen und zu erleben, sodass es sich anbieten würde, das Wochenende zu nutzen und den Aufenthalt um einen Tag zu verlängern. Wir werden euch vielseitige Workshops und auch einige noch nie dagewesene Angebote präsentieren können, die sich auf den Zahnarztberuf und das Leben herum beziehen werden – doch mehr werden wir an dieser Stelle noch nicht verraten!

Die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren und seid sicher, es wird großartig! In Kürze werdet ihr euch auf der Homepage unserer Fachschaft anmelden können. Verbindet euch mit uns via Twitter oder Facebook und wir werden euch mit aktuelle News versorgen. Wer noch unentschlossen ist, sollte sich unseren YouTube-Trailer anschauen.

Bis dahin gilt: Moin, Moin und packt die Badesachen ein... <<<

➤ INFO

Anmeldung:
<http://zahnmed-rostock.de>
Infos: Twitter Acc:
www.twitter.com/BufataHro





PROFESSIONELLE PROPHYLAXE UND DIAGNOSTIK

Bianca Beck - beck+co.

»» Die Gesellschaft wird in den westlichen Ländern immer älter. Aus diesem Grund spielt die Gesundheit heute vor allem hier eine besonders wichtige Rolle. Da wundert es auch nicht, dass der Prophylaxe in modernen Zahnarztpraxen mittlerweile eine zentrale Rolle beigemessen wird – als wichtiger Bestandteil der Prävention, auch gegenüber allgemeinmedizinischen Problemen. Dabei spielen die Vorbeugung gegen Munderkrankungen und der nachhaltige und langfristige Erhalt der Zähne eine wichtige Rolle. Denn Zähne bedeuten Lebensqualität. Dieser langfristige Erhalt ist allerdings nicht alleine, sondern nur durch die Beteiligung der Zahnarztpraxis zu erreichen. Denn nur professionelle Präventionsmaßnahmen ermöglichen die Vermeidung und Kontrolle von Volkskrankheiten wie Gingivitis und Karies. Um diese Maßnahmen erfolgreich umzusetzen, gilt es, ein altersgerechtes und individuelles Prophylaxe-konzept zu entwickeln. Wichtige Bestandteile sind hier die professionelle Zahnreinigung (PZR) und die minimalinvasive ultraschallgestützte Parodontalbehandlung. Diese werden entweder vom Zahnarzt selbst oder spezialisierten Mitarbeiterinnen durchgeführt.

Prophylaxe – Weit mehr als die professionelle Zahnreinigung

Im Hinblick auf die wachsende Bedeutung der Prophylaxe für Praxis und Patient sollte hinsichtlich zusätzlicher prophylaktischer Maßnahmen zu Beginn der Behandlung der dentale Befund gestellt werden.

„Denn nur professionelle Präventionsmaßnahmen ermöglichen die Vermeidung und Kontrolle von Volkskrankheiten wie Gingivitis und Karies.“

Dieser umfasst unter anderem die Aufnahme freiliegender Zahnhälse, das Überprüfen der Taschentiefen, von Rezessionen sowie zu versiegelnder Zähne. Hier wird geprüft, was bei dem Patienten möglich und

NSK

nötig ist. Zu diesem Zweck ist es ratsam, mit einer Checkliste zu arbeiten und die Ergebnisse des Befundes in die Kartei des Patienten mit aufzunehmen. Das Ganze dient dem Zweck, zusätzliche Maßnahmen für die zukünftigen anstehenden Prophylaxebehandlungen, beispielsweise die photodynamische Therapie, welche eine immer wichtigere Bedeutung gewinnt, zu implementieren.

„Entsprechende Leistungen, wie die genannte Lasertherapie, müssen demnach auch ohne Zutun des behandelnden Zahnarztes angeboten werden. Damit wird auch das Verhalten des Patienten hinsichtlich seines Bewusstseins für die prophylaktischen Maßnahmen beeinflusst und von Termin zu Termin gesteigert.“

Die PZR spielt zwar nach wie vor eine wichtige Rolle und nimmt den Kern der Behandlung ein, doch braucht es für eine langfristige prophylaktische und systematische Behandlung auch den dentalen Befund. An dieser Stelle ist es auch zentral zu erwähnen, dass die Mitarbeiterinnen im Prophylaxebereich hierdurch zu mehr Eigenverantwortung herangezogen werden müssen. Entsprechende Leistungen, wie die genannte Lasertherapie, müssen demnach auch ohne Zutun des behandelnden Zahnarztes angeboten werden. Damit wird auch das Verhalten des Patienten hinsichtlich seines Bewusstseins für die prophylaktischen Maßnahmen beeinflusst und von Termin zu Termin gesteigert. Der dentale Befund dient auf diese Weise als Grundlage der möglichen Maßnahmen, deren Abarbeitung bei jedem Termin erneut geprüft wird.

Professionelle Zahnreinigung (PZR)

Das Biofilmmangement ist in der heutigen Zeit für eine moderne Zahnarztpraxis unabdingbar. Das Risiko von Karies, Gingivitis oder Parodontitis wird hierdurch deutlich verringert und ein wichtiger Schritt in Richtung Erhalt der natürlichen Zähne bis ins hohe Alter des Patienten gemacht. Die Häufigkeit der PZR hängt dabei von der Anamnese, der Medikamenteneinnahme sowie von der Anatomie und Sondierungstiefe der Zahnfleischtaschen ab. Die Behandlungsdauer beträgt bei einem Neupatienten in der heutigen Zeit ca. 1,5 Stunden und besteht aus mehreren Schritten, die im Folgenden näher beschrieben werden:

Ihr gesamtes Instrumentarium aus einer Hand.

Denn von NSK bekommen Sie:

- Top-Qualität
- die größtmögliche Auswahl
- klasse Preise

Und für Ihr Studentenpaket:

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



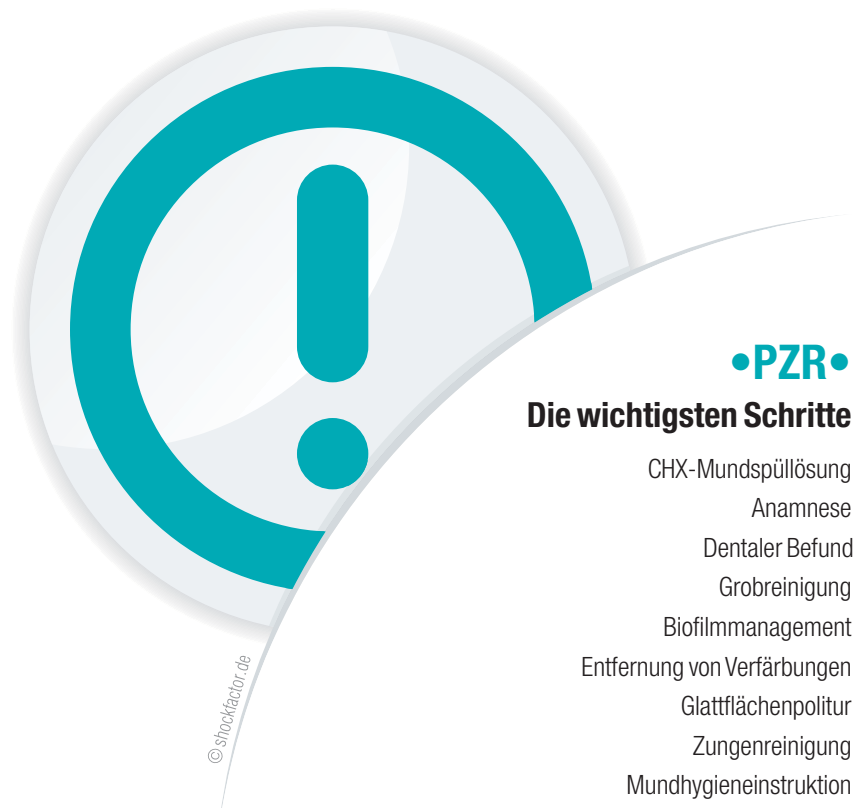
Attraktive Preise für Zahnmedizinstudenten.
Mehr Infos unter info@nsk-europe.de
oder +49 (0) 61 96/77 606-0



NSK Europe GmbH

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

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



•PZR•

Die wichtigsten Schritte

- CHX-Mundspüllösung
- Anamnese
- Dentaler Befund
- Grobreinigung
- Biofilmmangement
- Entfernung von Verfärbungen
- Glattflächenpolitur
- Zungenreinigung
- Mundhygieneinstruktion
- Fluoridierung

1. **CHX-Mundspüllösung:** 90 Prozent der Bakterien werden durch eine Spüldauer von ca. einer Minute für ungefähr eine Stunde reduziert.
2. **Anamnese:** Für eine lückenlose Behandlung und Vorsorge ist es unabdingbar, möglichst vollständig über die Krankheitsgeschichte des Patienten informiert zu sein. Leider nehmen viele Zahnarztpraxen die Anamnese heute nicht ernst genug. Folglich wird diese viel zu oft nicht regelmäßig aktualisiert und ist daher nicht selten auf dem Stand von vor 30 Jahren. Aus diesem Grund ist es empfehlenswert, die Anamnese einmal im Jahr zu aktualisieren. Hierbei gilt es auch, das Wissen um Folgeerkrankungen und Zusammenhänge verstärkt in den Blick zu nehmen und den interdisziplinären Austausch mit einzubeziehen. Nicht selten fehlt bei den Mitarbeiterinnen die Kenntnis über das Zusammenspiel von Medikamentenaufnahme

und dem Mundraum sogar gänzlich. Denn so, wie der Mundbereich Anschluss über Herz-Kreislauf- und Stoffwechselkrankheiten gibt, kann man von anderen medizinischen Disziplinen auch bei Mund- und Kiefererkrankungen profitieren. Die Anamnese darf also auf keinen Fall stiefmütterlich behandelt werden. Die Zeit muss da sein!

3. **Dentaler Befund:** Hier wird unter anderem die Zahnfleischtaschentiefe gemessen, um die richtige Instrumentenwahl treffen zu können und weitere zusätzliche Maßnahmen, wie zum Beispiel die photodynamische Therapie, anzuraten. Hier werden auch Rezessionen, Läsionen und zu versiegelnde Zähne aufgenommen.
4. **Grobreinigung:** Zahnsteinablagerungen werden entweder durch Ultraschallgeräte oder mit Handinstrumenten entfernt. Bei Nutzung von maschinellen Geräten ist es dabei besonders wichtig, Rücksicht auf den Patienten zu nehmen. Dieser kann zum Beispiel Schluck- oder Würgereizprobleme haben. In solchen Fällen sollte auf Handinstrumente zurückgegriffen werden.
5. **Biofilmmangement:** Es handelt sich um die Reinigung der Zahnfleischtaschen. Die Entfernung des Biofilms wird in der Regel in der heutigen Zeit mittels eines PERIO-Pulvers (Glycin) durchgeführt. Zusätzlich kommen aber auch Handinstrumente zum Einsatz. Vor allem bei Parodontitis- und Implantatpatienten hat sich diese Methode bewährt.
6. **Entfernung von Verfärbungen:** Diese werden mittels Airflow oder auch mit Politurpasten, je nach Ausgangssituation, beim Patienten entfernt.
7. **Glattflächenpolitur:** Auch Verfärbungen und raue Oberflächen werden bei der PZR entfernt.
8. **Zungenreinigung:** In der heutigen Zeit ist die Zungenreinigung unabdingbar, denn in den Fissuren auf dem Zungenrücken sammeln sich auch Bakterien an. Diese werden mittels einer kleinen Bürste und CHX-Gel entfernt. Es besteht allerdings auch die Möglichkeit, mit dem PERIO-Pulver die Zunge sanft abzustrahlen.



© Irescomovie

Aus Liebe zur Qualität

Mit der Erfahrung von 29 Jahren wissen wir um die hohe Bedeutung von Qualität. Alle von uns verarbeiteten Materialien sind biokompatibel, entsprechen dem Medizinproduktegesetz sowie den CE- und ISO-Normen.



Unsere Fertigungsqualität ist so hoch, dass wir auf feststehenden Zahnersatz eine Gewährleistung von fünf Jahren geben und für herausnehmbaren Zahnersatz die gesetzliche Gewährleistung von zwei Jahren auf drei Jahre verlängern.

Informieren Sie sich unter der kostenlosen InteraDent Service-Line: 0800 - 4 68 37 23 oder auf www.interadent.de

InteraDent
Preis. Wert. Fair.



nellen Zahnreinigung bietet sich dann eine Mundmassage an. Hier wird das Tooth Mousse einmassiert. Der Patient sollte zu Beginn der Behandlung die Möglichkeit haben, sich aus den verschiedenen Geschmacksrichtungen – Melone, Erdbeere, Tutti-frutti, Minze und Vanille – diejenige seiner Wahl auszusuchen. Während der Einwirkzeit der Schutzcreme erfolgt eine Kiefergelenkmassage. Diese ist in der Regel eine Mischung aus Druckmassage und Streichbewegungen. Je nach Jahreszeit bekommt der Patient ein warmes oder kaltes feuchtes Tuch zur Erfrischung.

„Um alle Sinne des Patienten mit einzubeziehen, sollte auch die auditive Komponente mit berücksichtigt werden. Dies geschieht mithilfe von entspannender Musik oder einem Fernseher über dem Behandlungsstuhl.“

Um alle Sinne des Patienten mit einzubeziehen, sollte auch die auditive Komponente mit berücksichtigt werden. Dies geschieht mithilfe von entspannender Musik oder einem Fernseher über dem Behandlungsstuhl. Des Weiteren schmücken entspannende Motive die Behandlungszimmer, da mittlerweile auf medizinische Abbildungen verzichtet wird.

Das Anbieten von Getränken, u. a. Wasser oder Tee, macht ebenfalls einen guten Eindruck sowie der Einsatz von Duftkerzen und Öllampen. Der Zahnarzttermin wird auf diese Weise selbst durch den vereinzelt Einsatz dieser Maßnahmen für den Patienten zu einem positiven Erlebnis.

Fazit

Prophylaxe ist heute mehr als die professionelle Zahnreinigung. Der dentale Befund nimmt eine zentrale Funktion ein und ist das Gerüst, auf dem die künftigen prophylaktischen Maßnahmen aufbauen und damit unerlässlich. Ein Grund für diesen Wandel ist auch der Anspruch der Patienten, der in den letzten Jahren deutlich gestiegen ist. Der zahnbewusste Patient erwartet von seiner Praxis über zusätzliche prophylaktische Maßnahmen detaillierter aufgeklärt zu werden, sodass er sich bewusst für seine individuelle Behandlung entscheiden kann. <<<

9. **Mundhygieneinstruktion:** Motivation und Instruktion zur regelmäßigen und genauen Zahnreinigung sind unerlässlich. Hier sollten Patienten spezifisch Tipps und Tricks zur häuslichen Mundpflege bekommen.

10. **Fluoridierung:** Je nach Indikation kommen Fluorid oder CHX-Produkte zur Anwendung. In der heutigen Zeit arbeitet man auch des Öfteren mit Tooth Mousse.

Spürbar besser ...

Der Patient kann die Durchführung der professionellen Zahnreinigung fachlich nicht beurteilen, daher integriert man in die Prophylaxebehandlung kleine zusätzliche „Programmpunkte“. So macht es einen guten ersten Eindruck, dem Patienten vor Behandlungsbeginn zunächst etwas Lippencreme aufzutragen. Beliebt ist hier zum Beispiel der Geschmack Kakaobutter. Zum Abschluss der professionellen



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

MULTIDENT
Existenzgründer
FORUM

Beratung | Planung
Begleitung | Kompetenz



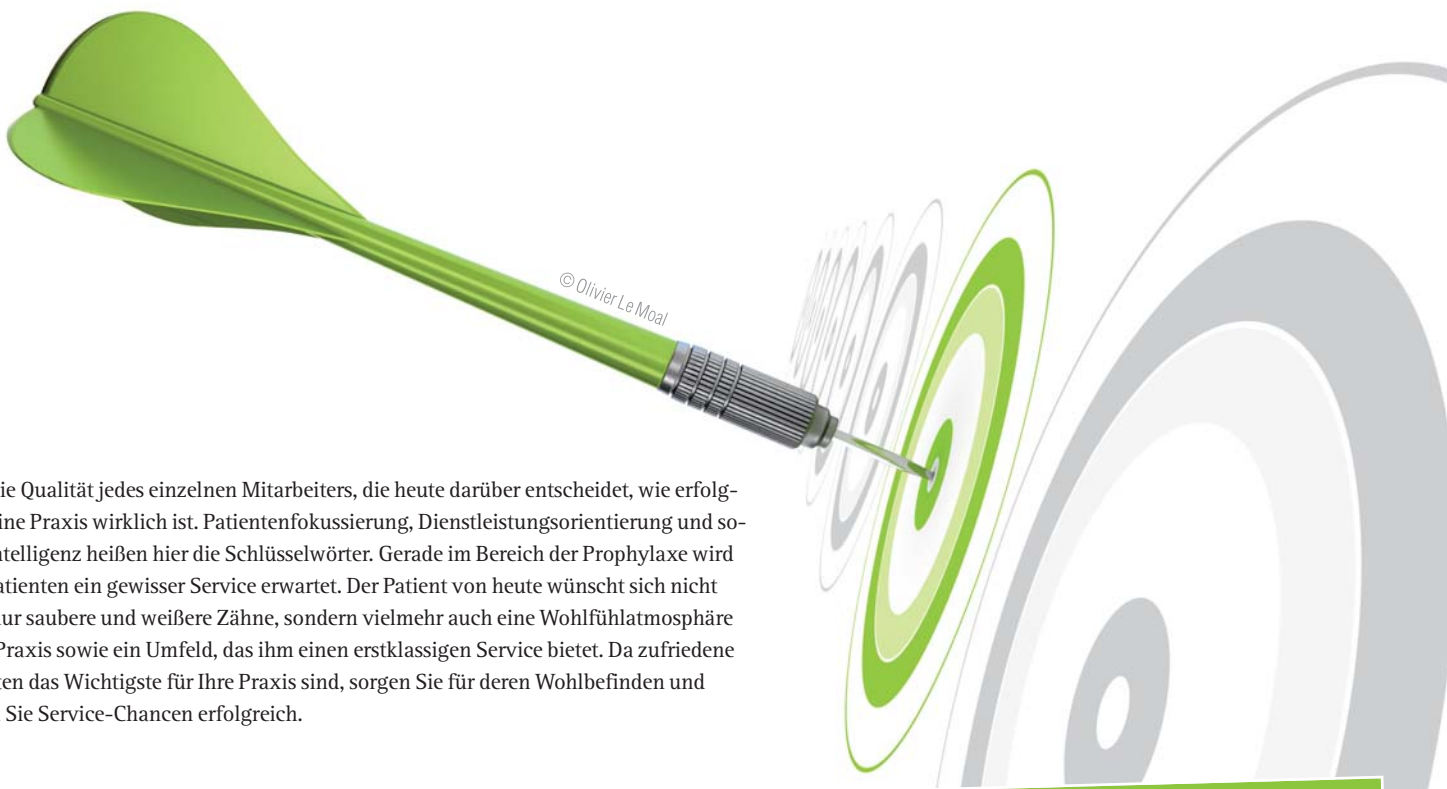
Cengiz Tolan, Multident Oldenburg

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



Es ist die Qualität jedes einzelnen Mitarbeiters, die heute darüber entscheidet, wie erfolgreich eine Praxis wirklich ist. Patientenfokussierung, Dienstleistungsorientierung und soziale Intelligenz heißen hier die Schlüsselwörter. Gerade im Bereich der Prophylaxe wird vom Patienten ein gewisser Service erwartet. Der Patient von heute wünscht sich nicht mehr nur saubere und weißere Zähne, sondern vielmehr auch eine Wohlfühlatmosphäre in der Praxis sowie ein Umfeld, das ihm einen erstklassigen Service bietet. Da zufriedene Patienten das Wichtigste für Ihre Praxis sind, sorgen Sie für deren Wohlbefinden und nutzen Sie Service-Chancen erfolgreich.

SERVICE UND CHANCEN IN DER PROPHYLAXE

Nadja Alin Jung, Michaela Maier

>>> Menschen machen sich von allem und jedem schnell ein erstes Bild. So hat sich auch der Patient beim Betreten einer Praxis in nur wenigen Sekunden ein Urteil gebildet. Der Empfang prägt dabei entscheidend den ersten Eindruck, der folglich die gesamte Einstellung des Patienten der Praxis gegenüber beeinflusst. Dabei kann man den Moment des ersten Eindrucks, als gut geschulte und hoch motivierte Kraft, leicht für sich entscheiden. Wesentlich



ist es vor allem, den Servicegedanken zu leben und Attribute wie Verantwortungsbewusstsein, Hilfsbereitschaft und Herzlichkeit großzuschreiben. In Zeiten vergleichbarer Dienstleistungen und steigenden Anforderungen durch die Patienten selbst ist es die Qualität jedes einzelnen Mitarbeiters, die eine Praxis von anderen Praxen unterscheidet. Dabei spielen gerade „Soft Skills“ wie soziale Kompetenz eine entscheidende Rolle, damit sich der Patient von Beginn an gut aufgehoben und umsorgt fühlt.

In exakt dem Moment, in dem der Patient die Praxis betritt, muss er das Gefühl haben, dass er im Mittelpunkt steht. Sicherlich ist dies nicht in jeder Situation leicht durchsetzbar. Gerade daher ist ein Konzept sinnvoll, wie die Prioritäten in der Praxis zu vergeben sind, zum Beispiel Patient vor Telefon, Patient vor PC etc.

Der Grundsatz lautet, auch in hektischen Momenten immer Ruhe auszustrahlen und dem Patienten stets ein Lächeln zu schenken. Denn Patientenbezogenheit sowie ein freundlicher und liebevoller Umgang, machen auch kleine Pannen oder turbulente Verhältnisse am Empfang schnell wieder gut.

Step by Step zur optimalen Prophylaxebehandlung

Neben dem Empfang des Patienten in der Praxis ist selbstverständlich die eigentliche Zeit bei der Leistungserbringung mit entscheidend. Wie sollte also eine perfekte Behandlung ablaufen und welche Fehlerfallen gilt es gekonnt zu vermeiden? Eine Möglichkeit wäre das folgende Vorgehen:

Step 1 – Der Weg ist das Ziel

Die Wartezimmertür geht auf und Sie holen Ihren ersten Patienten persönlich zur Prophylaxebehandlung ab. Wichtig ist hierbei, Blickkontakt zum Patienten aufzunehmen und die namentliche Anrede (ggf. mit Titel). Bei für Sie neuen Patienten achten Sie immer darauf, sich als erstes persönlich vorzustellen. Sollte Ihr Patient nicht alleine im Wartezimmer sein, empfiehlt es sich, die übrigen Wartenden kurz über deren verbleibende Wartezeit zu informieren. Hierfür zuvor mit dem Empfangsteam Rücksprache halten. Auf diese Weise schließen Sie Missstimmung der Patienten direkt aus, die aus ihrer Sicht länger warten müssen als andere. Beim Begleiten des Patienten in das Behandlungszimmer sollte stets ein „Türklinken-Verbot“ für den Patienten bestehen. Das bedeutet, Sie öffnen und schließen ganz selbstverständlich alle Türen vor und hinter Ihrem Patienten. Geben Sie dem Patienten Sicherheit, indem Sie ihn immer vom Wartebereich bis ins Behandlungszimmer begleiten. Lassen Sie den Patienten dabei nie alleine. Bieten Sie dem Patienten im Behandlungszimmer unbedingt die Möglichkeit an, für Jacken, Taschen und Tascheninhalte eine separate Garderobe zu nutzen.

Step 2 – Freundliche Ansprache

Jetzt geht es darum, Ihren Patienten mit Empathie und Freundlichkeit auf die Behandlung vorzubereiten und eine aufgelockerte Atmosphäre zu schaffen. Führen Sie anfänglich immer ein wenig Small Talk. Themen wie das Wetter, Urlaub, Hobbys & Co. eignen sich hier immer sehr gut. Informationen, die Sie bei diesen Gesprächen über Ihre Patienten erhalten, sollten Sie in jedem Fall in der Patientenkartei vermerken. Auf diese Weise haben Sie beim nächsten Termin bereits einen idealen Gesprächseinstieg. Small Talk sollte jedoch niemals aufgezwungen sein und den Patienten überfordern. Gerade bei Neupatienten ist es anfänglich wichtig, sich zu informieren, ob Negative Erfahrungen aus der Vergangenheit in Bezug auf die Prophylaxebehandlung vorliegen. So können Sie auf vorhandene Ängste ideal eingehen und mit Ihrem Patienten in einem solchen Fall genau abstimmen, dass z. B. die Behandlung auch jederzeit unterbrochen werden kann. Standard sollte sein, permanent auf Mimik, Gestik, verkrampfen der Hände etc. zu achten und zu reagieren. So bauen Sie über die

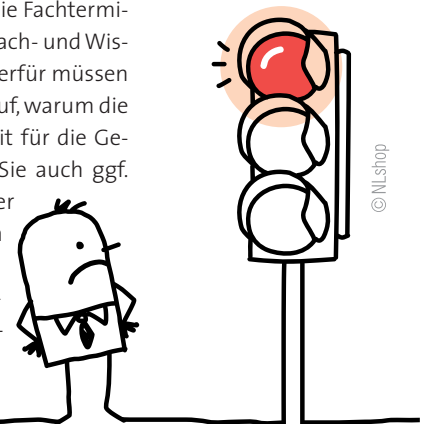
Zeit wertvolles Vertrauen auf, das durch die positive Erfahrung des Patienten bei Ihrer Art zu behandeln stets gefördert wird.

Step 3 – Heilsame Informationen

Der nächste Schritt sollte die verständliche Erklärung des Behandlungsablaufs und der Arbeitsschritte sein. Medizinische Fachbegriffe wirken hierbei zwar

„Führen Sie anfänglich immer ein wenig Small Talk. Themen wie das Wetter, Urlaub, Hobbys & Co. eignen sich hier immer sehr gut.“

fachlich kompetent, sind für den Patienten jedoch in den meisten Fällen nicht nachvollziehbar. Erklären Sie daher die Abläufe so, dass Sie auf die Fachterminologie verzichten und sich auf die Sprach- und Wissens Ebene des Patienten begeben – hierfür müssen Sie ein Gefühl entwickeln. Führen Sie auf, warum die Behandlung und deren Regelmäßigkeit für die Gesundheit wichtig sind und schildern Sie auch ggf. die Folgen bei nicht wiederkehrender Prophylaxe. Zeigen Sie dem Patienten seinen gegebenen Zustand der aktuellen Mundhygiene mithilfe einer Intraoralkamera (Opener für Behandlungen-



© NLstop



Service no-goes

- Patienten im Behandlungszimmer alleine lassen
- Interne Gespräche der Mitarbeiter während der Behandlung über Probleme/Fehler (fehlendes Material, Komplikationen etc.)
- Patienten aus dem Wartezimmer mit Mundschutz und Handschuhen abholen – diese ausschließlich im Behandlungszimmer tragen und dort belassen
- Instrumente auf der Brust des Patienten ablegen
- Kleinkindsprache „Ich nehme Ihnen das Lätzchen ab“
- Wortlosigkeit bei der Behandlung und bei Wartezeit im Zimmer
- Fragestellungen an den Patienten und dieser hat noch die Instrumente im Mund – immer darauf achten, dass er antworten kann
- Störungen oder Unterbrechungen bei der Behandlung
- Türe offen halten – jeder kann die Behandlungsgespräche hören
- Verlassen des Zimmers während der Behandlung
- Kontaminierte und fleckige Arbeitskleidung
- Mundschutz, Handschuhe etc. werden nicht getragen – Hygiene ist dem Patienten sehr wichtig
- Patienten schmutzig (bspw. voller Polierpaste) aus der Praxis gehen lassen

Schauen Sie hier gemeinsam mit dem Patienten die Mundgesundheit an und nehmen Sie sich Zeit für die Aufklärung.

Step 4 – Erfolgsfaktor Wohlfühlbehandlung

Bevor Sie mit der Behandlung starten, befragen Sie den Patienten freundlich, ob er die einzelnen Behandlungsabschnitte (Ablauf, Dauer, Ansage unangenehmer Arbeitsschritte) während der Behandlung selbst erklärt haben möchte. Sehr gute Erfahrungen konnten mit Musik im Hintergrund oder über Kopfhörer gemacht werden. Professionell wirkt hier eine Musikliste zur Auswahl von Titeln und Interpreten, die im Praxis CD (Corporate Design = Praxis-Farbe, Praxis-Logo etc.) gestaltet ist. Achten Sie darauf, die Kommunikation auch während der Behandlung aufrechtzuerhalten, denn zu wenig Kommunikation kann auch negative Auswirkung haben. Während der gesamten Behandlung sollten Sie stets souverän bleiben und keine Hektik ausstrahlen. Sorgen Sie für eine angenehme und aufgelockerte Behandlungsumgebung. Der Patient soll sich entspannt zurücklehnen und Ihnen voll vertrauen können.

Step 5 – Qualität und Sorgfalt

Als erstes decken Sie Ihren Patienten mit einem entsprechenden Patientenumhang bzw. -servietten ab. Ein schöner Service ist es, dem Patienten eine Lippenpflege anzubieten. Als Give-away wäre hier auch ein Lippenpflegestift mit Praxislogo denkbar. Bei der Behandlung mit einem Pulverstrahlgerät verwenden Sie eine spezielle Gesichtsabdeckung oder eine Patientenbrille (auch getönt in Bezug auf Lichttemp-

findlichkeit). Vor der Politur bieten Sie Ihrem Patienten den Service an, die Geschmacksrichtung der Polierpaste selbst auszuwählen. Lassen Sie ihn nach der Behandlung einen Blick in seinen Mund werfen – die intraorale Kamera eignet sich hier perfekt für den Vorher-Nachher-Effekt. So sensibilisieren Sie Ihren Patienten direkt für eine Mundhygieneumstellung. Geben Sie Pflegetipps, zeigen Sie Putztechni-

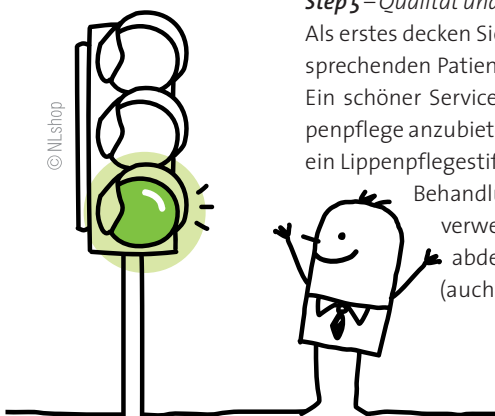
„Gestaltet sich die Terminfindung in den Regelzeiten als schwierig, bieten sich Termine außerhalb der regulären Sprechzeiten als zusätzlicher Service an.“

ken sowie die richtige Anwendung von Interdentarbürsten und Zahnseide im Patientenmund selbst und nicht am Modell. Ein schöner Service ist es, die Hilfsmittel im Anschluss an die Behandlung gratis mitzugeben. Zum Behandlungsabschluss reichen Sie dem Patienten ein feuchtes Tuch. Dieses gibt es von bestimmten Herstellern bereits in gebrauchsfertiger Form zum Erwärmen in der Mikrowelle oder zum Lagern im Kühlschrank.

Step 6 – Das Beste zum Schluss

Ein besonderes Highlight zum Abschluss ist die Zusammenstellung eines individuellen Patienten-Pflegesets. Hierzu gehören neben den zuvor ausgewählten, individuell auf den Patienten abgestimmten Hilfsmitteln, auch Zahnpasten, ggf. Mundspüllösungen, Zahnpflegekaugummis und eine persönliche Visitenkarte von Ihnen, die in einer Tüte im Praxis-Design übergeben werden. Bei Rückfragen des Patienten zu Bezugsquellen der Hilfsmittel sollten Sie eine Übersicht mit Händlerangaben bereithalten, sofern Sie den Bedarf nicht über einen internen Prophylaxeshop abbilden können.

Betrachten Sie Ihren Patienten immer ganzheitlich – klären Sie ihn ggf. über Ergänzungstherapien wie Physiotherapie, Osteo- oder Homöopathie auf. Insbesondere interdisziplinäres Arbeiten ist ein interessantes und ausbaufähiges Zusatzkonzept, welches für den Patienten Mehrwert schafft. Zur Verabschiedung ist das Helfen in die Jacke ein Service, der



Service-Chancen in der Prophylaxe

- Recall-Service
- Terminerinnerung per SMS/E-Mail (auf Patienten-Einverständnis achten)
- Prophylaxe-Newsletter (auf Patienten-Einverständnis achten)
- Prophylaxe-Aktionen (Bleaching, Mundgesundheits-Check etc.)
- Info-Board im Wartezimmer (mit PZR-News, Aktionen etc.)
- Wartezimmer-TV mit PZR-News
- eigener PZR-Wartebereich
- Mundhygieneraum
- Ausgabe einer wärmenden Decke bei längerer Behandlung
- Anruf bei Patienten im Anschluss an eine größerer Behandlung – Erkundigung nach Wohlbefinden (Schmerzfreiheit etc.)
- Bonusprogramme
- Garantiepasse nach Sanierung (Garantieverlängerung von Zahnersatz bei regelmäßiger Prophylaxe)
- Prophylaxe-Shop
- Prophylaxe-Flyer mit detaillierten Leistungen
- Ausgedehntes Leistungsangebot (Kleinkinder- und Jugendprophylaxe, Schwangerenprophylaxe, Bleaching, Mundgeruchsprechstunde, PZR für die Silver-Generation etc.)

vom Patienten in besonderer Weise wahrgenommen und geschätzt wird. Begleiten Sie den Patienten zurück an den Empfang zur Vergabe von Folgeterminen und verabschieden ihn dort in angemessener Form. Gestaltet sich die Terminfindung in den Regelzeiten als schwierig, bieten sich Termine außerhalb der regulären Sprechzeiten als zusätzlicher Service an.

Nach der Reinigung des Zimmers sollte in jedem Fall ein abschließender kritischer Blick das Zimmer noch einmal auf Ordnung und Sauberkeit prüfen, bevor der nächste Patient zur Behandlung abgeholt wird.

Vom Patienten zum Empfehler

Es gibt viele Dinge, die Sie in Ihrer Praxis speziell im Prophylaxebereich tun können, damit sie bei Ihrem Patienten zum „Wow“-Effekt führen. Dies müssen nicht teure Geschenke sein, die der Praxis viel Geld kosten. Kleine, unerwartete Überraschungen haben meist einen größeren Erfolg. Sammeln Sie immer wieder bei internen Praxis-Team-Meetings Ideen und suchen Sie auch in Ihrem Umfeld stets nach Anregungen und guten Beispielen. Gerade weil die anfängliche Überraschung vom Patienten später als dauerhaftes Basic vorausgesetzt wird, ist es wichtig, immer wieder neue Ideen zu generieren. Grundsätzlich sind jedoch Herzlichkeit, Höflichkeit, Wertschätzung und stete Freundlichkeit eine entscheidende Voraussetzung. Ebenso wie Hilfsbereitschaft und vor allem Einfühlungsvermögen in die jeweilige Situation des Patienten. Andernfalls bleiben jegliche Zusatzleistungen und „Wow“-Effekte vom Patienten gänzlich unbeachtet.

Bei zufriedenen Patienten kommen Empfehlungen ganz von alleine. Denn begeisterte Kunden werden sicherlich die Werbetrömmel für Sie rühren und eifrig bei Freunden und Bekannten von Ihren perfekten Leistungen berichten. Auch Sie selbst können das Thema Empfehlungsmarketing aktiv und systematisch forcieren und zufriedene Patienten um Bewertung auf einschlägigen Internetportalen bitten. Ein gut funktionierendes Empfehlungsmarketing ist für jede Praxis die beste und günstigste Form, neue Patienten zu gewinnen – setzt aber auch voraus, dass Ihr Service so gut ist, dass er sich zu empfehlen lohnt. <<<

➤ KONTAKT

Nadja Alin Jung
Dipl.-Betriebswirtin
m2c | medical concepts &
consulting
Tel.: 069 46093720
info@m-2c.de
www.m-2c.de

Michaela Maier
Dentalhygienikerin
mcm_dentalhygiene@web.de

Praxisorientierte Fortbildung für das gesamte Team

Curriculum Implantologie „8+1“

Systematische Ausbildung in der Implantologie mit führenden Referenten aus Hochschule und Praxis

Das Curriculum ist Voraussetzung für den „Geprüften Experten der Implantologie“ (DGOI)

Zertifikat der New York University College of Dentistry (bei voller Mitgliedschaft)

Curriculum Implantatprothetik „4+1“

Systematische Kursreihe zur Implantatprothetik für Zahntechniker und Zahnärzte

Das Curriculum ist Voraussetzung für den „Geprüften Experten der Implantatprothetik“ (DGOI)

Curriculum Implantologische Fachassistenz „2+1“

Die ideale Ergänzung für das Praxisteam zu den Themen: „Grundlagen der Implantologie“, „OP-Management“, „Abrechnung“, „Hygiene“ und „Patientenführung“

Mit Abschlussprüfung und Zertifikat der DGOI

Kompetenzmodule

Kurse mit Workshopcharakter zu Spezialthemen der Implantologie wie DVT, 3D-Planungssysteme, Hart- und Weichgewebeschirurgie, Periimplantitis oder GOZ.



Nähere Informationen zu den Fortbildungsangeboten und aktuelle Termine erhalten Sie beim DGOI-Büro in Kraichtal:

DGOI · Bruchsaler Straße 8 · 76703 Kraichtal
Frau Semmler · Tel. 07251 618996-15 · Fax 07251 618996-26
semmler@dgoi.info · www.dgoi.info



EXISTENZGRÜNDER- Analyse 2012 vorgestellt



Bilder: © Ryan Jorgensen - Jorgo; © Everyday smiles

Rund 406.000 Euro für eine Praxisneugründung und mittlerweile knapp 301.000 Euro für eine Praxisübernahme nehmen junge Zahnärzte im Durchschnitt für die Existenzgründung in die Hand.* Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) analysiert seit 1984 gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank das zahnärztliche Investitionsverhalten und gab im Dezember 2013 die zentralen Ergebnisse für 2012 bekannt.

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

Wie wird gegründet

Im Jahr 2012 wählten 27 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer die Berufsausübungsgemeinschaft. Damit fiel der Anteil um sieben Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Immer beliebter wird in Deutschland die klassische Einzelpraxisübernahme. 61 Prozent der Praxisgründer entschieden sich 2012 für diesen Weg. Abhängig von der Region kann das Angebot an abzugebenden Alterspraxen größer sein als die Nachfrage. In Ostdeutschland fiel der Anteil der Einzelpraxisübernahmen zwischen 2008 und 2012

von 76 Prozent auf 70 Prozent. Demgegenüber stieg der Anteil der Einzelpraxisübernahmen in Westdeutschland im gleichen Zeitraum von 53 Prozent auf 59 Prozent. Trotz dieser Konvergenzentwicklung gilt, dass über alle fünf Betrachtungsjahre hinweg im Westen vergleichsweise häufiger Einzelpraxisübernahmen realisiert wurden als im Osten. Der wirtschaftliche Vorteil einer Praxisübernahme besteht in der Möglichkeit, Investitionsentscheidungen zeitlich zu strecken und den sich verändernden ökonomischen Rahmenbedingungen anzupassen. Die Wirtschaftlichkeit einer Investition lässt sich nach begonnenem Praxisbetrieb präziser abschätzen als in der theoretischen Planungs- und Vorbereitungsphase.

Praxisneugründungen sind deutschlandweit verhältnismäßig selten. Im Jahr 2012 lag der Anteil bei 12 Prozent. Neu gegründete Praxen bieten den Vorteil des größeren Gestaltungsspielraums bei Standort, Einrichtung, Ausstattung und bei der Zielgruppe. Das Durchschnittsalter der Existenzgründer bei Niederlassung betrug in Westdeutschland 36,3 Jahre und in Ostdeutschland 35,0 Jahre.

Dr. med. dent. Max Mustermann

Der durchschnittliche Praxisgründer startet demnach mit einer Praxisübernahme in die Selbstständigkeit und bezahlt für seine eigene Praxis 301.000 €. In knapp zwei Drittel aller Gründungen ist der frisch gebackene Praxisinhaber zwischen 31 und 40 Jahre alt. Die Zahlen sprechen also dafür, dass junge Zahnärzte ihre Existenzgründung überlegt angehen und erst einige Jahre Erfahrung sammeln, bevor die eigene Praxis verwirklicht wird.

2012 waren deutschlandweit nur 15 Prozent der Zahnärzte unter 30 Jahre alt, wenn sie den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen sind, während 21 Prozent bereits das 40. Lebensjahr überschritten haben. Mit 23 Prozent gab es in Ostdeutschland vergleichsweise mehr jüngere Existenzgründer als in Westdeutschland. Die Statistik sagt auch, dass je jünger der Gründer ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit zur Existenzgründung in einer Berufsausübungsgemeinschaft.

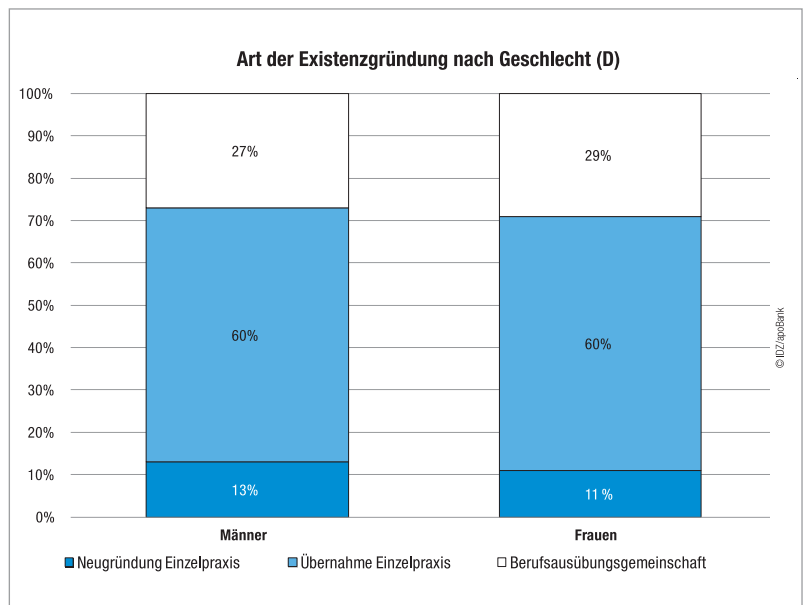
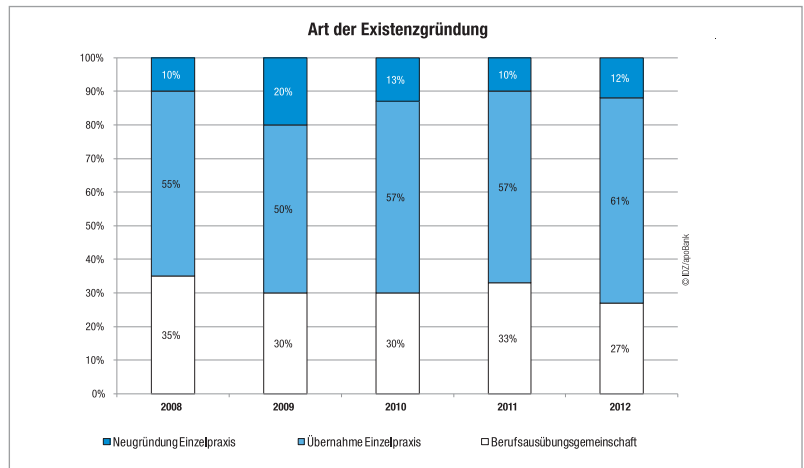
Auch die Variable „Geschlecht“ wurde ausgewertet – während in Westdeutschland 54 Prozent der Existenzgründer männlich und 46 Prozent weiblich waren, zeigte sich in Ostdeutschland eine klare zahlenmäßige Überlegenheit der weiblichen Existenzgründer, auf die 71 Prozent der Fälle entfielen.

Wohin führt der eigene Weg

Diese Zahlen bilden die Wirklichkeit der zahnärztlichen Existenzgründungen 2012 ab. Sie geben keine Auskunft darüber, welche individuelle Lösung für jeden Einzelnen die beste ist. Für jede Form der Niederlassung gibt es Pro- und Kontra-Argumente, die mit der eigenen Persönlichkeit in Zusammenhang gebracht werden wollen.

„Die klassische Einzelpraxisübernahme wird immer beliebter.“

Die große Vielfalt, die die IDZ Information 2-2013 aufzeigt, zeugt von der Qual der Wahl, vor die der Zahnarzt bei seiner Existenzgründung gestellt wird. Eines gilt aber für alle: Zuviel Information gibt es nicht. Die immensen Investitionen für eine Praxisgründung wollen gut angelegt sein. Das Praxiskonzept muss durchdacht sein, damit die Patienten zufrieden sind und der Inhaber seine Fähigkeiten und Interessen voll ausspielen kann. Die Finanzierung muss solide geplant sein, damit die Praxisgründung auch wirklich die Existenz von Zahnarzt und Angestellten sichern kann. Unbedingt notwendig dafür



ist die Auseinandersetzung mit der Betriebswirtschaftslehre, die nicht unbedingt zu den Lieblingsthemen junger Zahnärzte gehört, aber unausweichlich für die erfolgreiche Praxisführung ist. Darüber hinaus gehören auch Kenntnisse im Marketing und in der Kommunikation zur Grundausstattung eines Praxisgründers, um die Patienten optimal zu erreichen und nicht nur mit einer guten Therapie, sondern auch mit den nötigen Informationen zu versorgen.

Auch Gesetzestexte und Richtlinien müssen kundig gelesen werden, und das mit jeder Änderung aufs Neue. Fortbildungspunkte wollen gesammelt werden, und nicht zuletzt muss der Inhaber jeden Tag aufs Neue am Profil seiner Praxis arbeiten.

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

* Die vollständige Analyse der „Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2012“, bei der erstmals das gesamtdeutsche Finanzierungsvolumen allgemeinzahnärztlicher Praxen dargestellt wird, kann unter www.idz-koeln.de als PDF heruntergeladen werden.

LICHT INS DICKLICHT – DAS PROJEKT



© frank_peters

„Beraterwahl für die Existenzgründung“

Nadja Alin Jung, Generalsekretärin des BdZA

>>> Beim ersten Mal haben wir es als unglücklichen Einzelfall verbucht. Beim zweiten und dritten Mal wurde uns klar, dass mehr dahinter steckt: Viele junge Zahnärzte, die den Weg in die Selbstständigkeit wählen, geraten an die falschen Berater, sei es in Steuer- oder auch in Rechtsfragen. Oder die Existenzgründer verzweifeln an der schiereren Masse von Beratungsangeboten. Ein Problem, bei dem der BdZA (Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni) seinen Mitgliedern gerne zur Seite stehen will.

Verbandsarbeit

Existenzgründern Zeit und Ärger ersparen – da sahen wir uns als BdZA in der Pflicht. Der ideale Weg war schnell gefunden: Unser Info-Portal dents.de sollte eine neue Rubrik bekommen: „Wegbegleiter Existenzgründung“. Dort würden wir Empfehlungen für Steuer-, Rechts- und Praxisberater veröffentlichen, die

die richtigen Tipps und Hinweise zu Themen wie Niederlassung, Steuerfallen, Miet- wie Arbeitsvertragsgestaltung und Marketing geben. Zugleich wollten wir damit das so wichtige Bilden von beruflichen Netzwerken fördern.

Gut beraten in die Existenzgründung

Warum die Beratung nicht immer ideal im Sinne junger Zahnmediziner läuft, wurde bei der Recherche schnell klar: Viele schmücken sich damit, auf Zahnmediziner spezialisiert zu sein – und bei genauerem Hinschauen stellt sich heraus, dass es zwar hervorragende Kanzleien und Beratungen sind, dass im Mandantenstamm aber vielleicht nur zwei oder drei Zahnärzte vertreten sind.

Im persönlichen Gespräch wollten wir herausfinden, wen wir guten Gewissens unseren Mitgliedern und angehenden Existenzgründern empfehlen können.

Und so fiel mit der IDS 2013 der Startschuss zu unserem „Projekt Beraterwahl für die Existenzgründung“. Eine ganze Reihe auf Zahnärzte spezialisierte Steuer- und Rechtsberater/-innen haben wir also zu einem großen Kennenlernen und Abklopfen der gegenseitigen Erwartungen in unsere BdZA Generation Lounge www.generationlounge.de auf der IDS eingeladen. Alles war gut geplant, eng getaktet – und wäre dann beinahe doch gescheitert.

Suchen und Finden

Doch auch im Anschluss an die IDS war unsere Recherche noch nicht abgeschlossen. So machten wir uns auf den Weg – zu fast 20 Steuer- und Rechtskanzleien, quer durch Deutschland, um uns auch ein persönliches Bild der Kanzleien zu verschaffen. Der Roadtrip diente der abschließenden Entscheidung, wen wir in unser Netzwerk aufnehmen wollen.

„Viele Steuerberater und Rechtsanwälte bestätigten uns, dass sie erst dann dazu geholt werden, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist. Dann ist es deutlich schwieriger, etwas zu bewegen, an dieser Stelle können sie nur noch reparieren statt gestalten.“

Schnee und Eis verursachten Chaos auf den Straßen und im Nahverkehr, doch die Sorge, dass die Termine mit den eingeladenen Kanzleien ausfallen würden, war unbegründet: Alle sind trotz der widrigen Umstände gekommen und haben das Kennenlernen mit uns als Verband wahrgenommen. Darüber und über die konstruktive Stimmung haben wir uns sehr gefreut.

Viele Fragen wurden gestellt, viele Kriterien abgeklopft: Erfahrung mit Zahnmedizinern, Referenzen und Werber, Veröffentlichung von Fachbeiträgen, vorbereitete Unterlagen, etc. Spannend fanden wir vor allem die Motivation vieler Berater, gerade mit Existenzgründern zu arbeiten. Neben dem Offensichtlichen, neue Klienten gewinnen und binden zu wollen, ging es vielmehr darum, den Gründern von Beginn an vollumfänglich zur Seite zu stehen – auch wenn dies für die Kanzlei immer einen deutlichen Mehraufwand bzw. einen größeren Invest am Anfang darstellt. Viele Steuerberater und Rechtsanwälte bestätigten uns, dass sie erst dann dazu geholt werden, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist. Dann ist es deutlich schwieriger, etwas zu bewegen, an dieser Stelle können sie nur noch reparieren statt gestalten. Und der Gründer hat womöglich schon draufgezahlt. Insgesamt waren die Gespräche sehr interessant und viele Erfahrungswerte zur Niederlassung von Zahnmedizinern wurden ausgetauscht.

Im Sommer 2013 hatten wir sie dann beisammen: die erste Liste von Wegbegleitern für jeden Fall und Bedarf. Kleine und große Kanzleien, in unterschiedlichen Bundesländern, finden sich auf www.dents.de unter der Rubrik „Existenzgründung“. Alle Schwerpunkte der Berater, besondere Leistungen für Heilberufler insbesondere ZÄ, persönliche Ansprechpartner und Kontaktdaten sind gelistet. Auch auf den Internetseiten der Wegbegleiter selbst lohnt sich das Stöbern. Viele von ihnen bieten interessante Informationsveranstaltungen und Vorträge an, bei denen man neben wertvollem Wissen zu erhalten, auch prima sein eigenes Netzwerk erweitern kann.

Natürlich ist unsere Listung noch nicht vollständig abgeschlossen. Derzeit bauen wir das Netzwerk noch in den Regionen aus, wo es bisher noch nicht so stark ist, z. B. in Norddeutschland. Und wir freuen uns schon auf die nächsten Gelegenheiten, wenn wir als BdZA wieder etwas dazu beitragen können, junge Zahnmediziner mit wichtigen Wegbegleitern zusammenzubringen. <<<

www.dents.de – Existenzgründung – Übersicht Wegbegleiter Existenzgründung



„Einkaufen wann ich will“
www.busch-dentalshop.de

24 Stunden täglich



**Nutzen sie unsere
wechselnden Monatsspecials**



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

www.busch-dentalshop.de



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
Deutsche Bank Münster
IBAN:
DE35400700800021095500
BIC: DEUTDE33B400

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
IBAN: DE35400700800021095500, BIC: DEUTDE3B400

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.

BIC _____

Kreditinstitut _____

Datum und Unterschrift _____

IBAN _____

Kontoinhaber _____
(wenn nicht wie oben angegeben)

Stempel _____

Grundsätze der RECHNUNGSLEGUNG

§ in der GOZ

*Karin Backhaus, Abteilungsdirektorin GOZ,
Steffi Scholl, GOZ-Expertin, ZA – Zahnärztliche
Abrechnungsgenossenschaft eG*

Beim Arzt-Patienten-Verhältnis geht es um wesentlich mehr als Sympathie und Vertrauen. Welche Rechte und Pflichten der Zahnarzt dem Patienten gegenüber und umgekehrt hat, wird auf den folgenden Seiten deutlich. Am Ende dieses Verhältnisses steht die Abrechnung der geleisteten Arbeit.

© Lasse Kristensen

>>> Bei ärztlichen oder zahnärztlichen Maßnahmen entsteht ein privatrechtlicher Behandlungsvertrag zwischen Patient und Arzt oder Zahnarzt. Eine vertragliche Rechtsbeziehung zwischen Arzt oder Zahnarzt und kostenerstattenden Stellen besteht anders als bei „Kassenpatienten“ nicht.

Mit seinem Erscheinen in der Praxis gibt der Patient zu erkennen, dass er einen Behandlungsvertrag eingehen will. Mit Zustimmung zu einer konkreten Behandlung kommt der Behandlungsvertrag zustande. Laut BGB ist der Behandlungsvertrag (§ 305 BGB) ein Dienstvertrag (§§ 611 ff. BGB), der zusätzlichen, zumeist einschränkenden Regelungen durch die Sozialgesetzgebung, das Zahnheilkundengesetz, die GOZ, berufsrechtliche Regelungen usw. unterliegt.

Mit der Erbringung der zahnmedizinischen Leistungen wird nach den einschlägigen Regeln eine Gegenleistung fällig. Hier wirkt allerdings bereits eine erste Einschränkung: Die Vergütung wird erst fällig, wenn dem Zahlungspflichtigen eine den Vorschriften der GOZ entsprechende Rechnung erteilt worden ist. Eine Vergütung für zahnmedizinisch nicht notwendige Leistungen kann nicht berechnet werden, es sei denn, diese werden vom Zahlungspflichtigen ausdrücklich verlangt und in der Rechnung als solche nach § 1 (1 + 2) ausgewiesen oder nach § 2 (3) GOZ vereinbart.

Wer ist Vertragspartner der Zahnarztpraxis und damit Rechnungsempfänger?

Der Behandlungsvertrag kommt zwischen dem Zahnarzt und dem volljährigen, tatsächlich behandelten Patienten zustande. Dies gilt auch dann, wenn er über seinen Ehepartner bzw. ein Elternteil „mitversichert“ ist. Der volljährige, tatsächlich behandelte Patient ist als Zahlungspflichtiger derjenige, dem eine der GOZ entsprechende Rechnung erteilt werden muss, damit die Vergütung fällig wird (§ 611 BGB i. V. mit § 10 GOZ). Bei der Behandlung von Kindern kommt der Behandlungsvertrag grundsätzlich mit dem Elternteil zustande, der das Kind zur Behandlung bringt. Hier kann ggf. eine Gesamtschuldnerschaft beider Elternteile infrage kommen. Bei getrennt lebenden oder geschiedenen Eltern sind Sorgerechtsfragen und sich ggf. daraus ergebende Bevollmächtigungen, Versicherungsverhältnisse und evtl. Unterhaltsverpflichtungen im Innenverhältnis zwischen den Elternteilen zu regeln.

Um jeglichen Schwierigkeiten bei der Realisierung der Forderung aus dem Wege zu gehen, erweist es sich also als sinnvoll, die Rechnung grundsätzlich auf den volljährigen, tatsächlich behandelten Patienten auszustellen. Doch wie verhält es sich im Fall der Behandlung von Minderjährigen? Ist die Ausstellung

der Rechnung auf das Elternteil, welches das Kind zur Behandlung gebracht hat, immer der sicherste Weg? Die Juristen sind sich hierüber nicht einig. Eltern, auch voneinander getrennt lebend bzw. geschieden, sind im Rahmen der elterlichen Sorge nach § 1626 BGB dazu verpflichtet, die Behandlungskosten für ihr minderjähriges Kind zu tragen. Aus diesem Grund geht die Rechtsprechung regelmäßig davon aus, dass zwischen Arzt und Erziehungsberechtigten ein sogenannter „Vertrag zugunsten Dritter“ (nämlich des Kindes) zustande kommt. Der BGH hat klargestellt, dass aus einem solchen Vertrag grundsätzlich beide Eltern berechtigt und verpflichtet werden. Der Rechnungsadressat muss jedoch, damit die Zustellung rechtswirksam ist, eindeutig zugeordnet werden können.

Um jeglichen Schwierigkeiten bei der Realisierung der Forderung aus dem Weg zu gehen, kann nur empfohlen werden, die Rechnung immer auf den volljährigen, tatsächlich behandelten Patienten auszustellen bzw. bei Minderjährigen auf den Elternteil, der das Kind zur Behandlung gebracht hat.

Die Aufklärungspflicht des Zahnarztes

Eine zahnärztliche Behandlungsmaßnahme kann den Straftatbestand einer Körperverletzung erfüllen, wenn sie ohne Aufklärung erfolgt und nicht von der ausdrücklichen Einwilligung des Patienten gedeckt ist. Auch ein kunstgerechter Eingriff, der ohne wirksame Einwilligung des Patienten durchgeführt wird, ist eine Straftat. Mit seiner Einwilligung verwandelt der Patient die Körperverletzung in eine legitime Heilbehandlungsmaßnahme.

Die Einwilligung des Patienten ist aber unwirksam, wenn der Zahnarzt nicht zuvor umfassend aufgeklärt hat. Aufklärungshilfen in Form von Formularen, Zeichnungen usw. ersetzen in keinem Fall das persönliche Gespräch.

Entscheidend – im Klagefall – ist der Umstand, dass im Rahmen der dokumentierten Aufklärung dem Patienten bewusst gemacht wurde, dass nicht eine Behandlungsmethode die ultima ratio sei, sondern es auch ernst zu nehmende Alternativen gibt. Die rechtliche Folge einer wirksamen Einwilligung ist die Entlastung des Zahnarztes in strafrechtlicher Hinsicht. Mit Behandlungsalternativen sind alle anderen Behandlungsmöglichkeiten angesprochen, die Unterschiede bezüglich der Wirksamkeit, in der Intensität des Eingriffs und der Erfolgssicherheit aufweisen. Stehen zwei vollwertige Behandlungsmethoden nebeneinander, die sich aber in der Intensität des Eingriffs, in den Folgen und in der Erfolgssicherheit unterscheiden, muss der Zahnarzt hierüber ausführlich aufklären.

Bei der Risikoaufklärung müssen Informationen über die Gefahren des zahnärztlichen Eingriffs vermittelt werden, so sie mit der Eigenart eines Eingriffs spezi-

fisch verbunden sind. Der Patient muss sich frei und ohne Zeitdruck entscheiden können. Der Zahnarzt sollte keinesfalls versuchen, den Abwägungsprozess des Patienten zu verkürzen oder gar zu verhindern. Der Patient muss – vor Gericht – den Behandlungsfehler beweisen, der Zahnarzt eine ordnungsgemäße Aufklärung bzw. die Einwilligung des Patienten.

Der Zahnarzt kann die Aufklärung des Patienten notfalls auch dadurch nachweisen, dass er erklärt, er führe die Aufklärung bei solchen Fällen immer ordnungsgemäß und umfassend aus. Eine Bestätigung dessen könnte in diesem Fall z. B. durch eine Mitarbeiterin erfolgen. Bei Gericht bekommt nicht immer derjenige recht, der im Recht ist, sondern derjenige, der sein Recht auch beweisen kann.

Die Dokumentationspflicht des Zahnarztes

Der Zahnarzt ist zur umfassenden Dokumentation verpflichtet, nicht nur berufsrechtlich, sondern auch vertraglich gegenüber dem Patienten. Daraus ergibt sich, dass der Zahnarzt dem Patienten die Behandlungsunterlagen gegen Kostenerstattung in Kopie aushändigen muss oder aber in die Originale Einsicht zu gewähren hat.

Aus den Krankenunterlagen sollen sich alle relevanten Punkte der Anamnese, Diagnose, Therapie und sonstige Behandlungsmaßnahmen ergeben. Nach der Rechtsprechung müssen die Krankenunterlagen für den Patienten lesbar und nachvollziehbar sein. Nach gängiger Praxis können Unzulänglichkeiten der Dokumentation zur Beweiserleichterung im Haftpflichtprozess zugunsten des Patienten führen, nicht dokumentierte Behandlungen gelten i.d.R. als nicht existent.

Die Erhebung und Dokumentation von Ausgangsbefunden bei Beginn einer zahnärztlichen Behandlung ist von erheblicher Bedeutung. Zwar stellt die Verletzung der Dokumentationspflichten per se keinen Behandlungsfehler dar. Wird jedoch eine dokumentationspflichtige Maßnahme nicht in den Behandlungsunterlagen vermerkt oder durch sonstige geeignete Maßnahmen dokumentiert, kann es zum Nachteil des behandelnden Zahnarztes zu einer Beweislastumkehr kommen.

Novellierungen in der GOZ zum 01.01.2012

§ 1 (1 + 2) Anwendungsbereich

1. Die Vergütungen für die beruflichen Leistungen der Zahnärzte bestimmen sich nach dieser Verordnung, soweit nicht durch Bundesgesetz etwas anderes bestimmt ist.
2. Vergütungen darf der Zahnarzt nur für Leistungen berechnen, die nach den Regeln der zahnärztlichen Kunst für eine zahnmedizinisch notwendige zahnärztliche Versorgung erforderlich sind. Leistungen, die über das Maß einer zahnmedizinisch notwendi-

gen zahnärztlichen Versorgung hinausgehen, darf er nur berechnen, wenn sie auf Verlangen des Zahlungspflichtigen erbracht worden sind.

Im Wortlaut ist dieser Paragraph unverändert geblieben, hat aber durch Bezugnahme in § 2 Abs. 3 GOZ auf den § 1 Abs. 2, Satz 2 und damit auf „Leistungen, die über das Maß einer zahnmedizinisch notwendigen Versorgung hinausgehen“, eine veränderte Wertigkeit erhalten. Die Fragestellung nach der zahnmedizinischen Notwendigkeit hat sich jedoch verschärft. Besonders betroffen ist nun vielmehr die Indikationsstellung für eine besondere Ausführung von prinzipiell geeigneten Leistungen.

§ 2 Abweichende Vereinbarung

1. Durch Vereinbarung zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem kann eine von dieser Verordnung abweichende Gebührenhöhe festgelegt werden. Die Vereinbarung einer abweichenden Punktzahl (§ 5 Absatz 1 Satz 2) oder eines abweichenden Punktwertes (§ 5 Absatz 1 Satz 3) ist nicht zulässig. Notfall- und akute Schmerzbehandlungen dürfen nicht von einer Vereinbarung nach Satz 1 abhängig gemacht werden.
2. Eine Vereinbarung nach Absatz 1 Satz 1 ist nach persönlicher Absprache im Einzelfall zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem vor Erbringung der Leistung des Zahnarztes schriftlich zu treffen. Dieses muss neben der Nummer und der Bezeichnung der Leistung, dem vereinbarten Steigerungssatz und dem sich daraus ergebenden Betrag auch die Feststellung enthalten, dass eine Erstattung der Vergütung durch Erstattungsstellen möglicherweise nicht in vollem Umfang gewährleistet ist. Weitere Erklärungen darf die Vereinbarung nicht enthalten. Der Zahnarzt hat dem Zahlungspflichtigen einen Abdruck der Vereinbarung auszuhändigen.
3. Leistungen nach § 1 Absatz 2 Satz 2 und ihre Vergütung müssen in einem Heil- und Kostenplan schriftlich vereinbart werden. Der Heil- und Kostenplan muss vor Erbringung der Leistung erstellt werden; er muss die einzelnen Leistungen und Vergütungen sowie die Feststellung enthalten, dass es sich um Leistungen auf Verlangen handelt und eine Erstattung möglicherweise nicht gewährleistet ist. § 6 Abs. 1 bleibt unberührt.
4. Bei vollstationären, teilstationären sowie vor- und nachstationären privat Zahnärztlichen Leistungen ist eine Vereinbarung nach Absatz 1 Satz 1 nur für vom Wahlzahnarzt persönlich erbrachte Leistungen zulässig.

Auch hier kann festgestellt werden, dass der § 2 (Abs. 1 und 2) GOZ in der Kernaussage unverändert bleibt. Zu beachten ist, dass künftig zur Angabe der Gebührensnummer eine „Bezeichnung der Leistung“ und zu-

sätzlich zum Gebührensatz der daraus resultierende „Betrag“ in Euro hinzukommt. Das macht die Vereinbarung nach § 2 Abs. 1, 2 GOZ verständlicher.

§ 2 Abs. 3 wurde erweitert auf alle Verlangensleistungen, auch in der GOZ enthaltene, die „über das Maß einer zahnmedizinisch notwendigen Versorgung hinausgehen“. Das bedeutet, dass alle Verlangensleistungen, nicht nur die nicht im Gebührenverzeichnis aufgeführten, nun vorab schriftlich in einem Heil- und Kostenplan vereinbart werden müssen. Außerdem ist der Hinweis, dass eine Erstattung möglicherweise nicht gewährleistet ist, auch weiterhin aufzuführen. Dabei bleibt der § 6 Abs. 1 unberührt, d. h. Entsprechungsberechnung ist dem Grunde nach notwendige Leistung.

§ 5 Bemessung der Gebühren für Leistungen des Gebührenverzeichnisses

1. Die Höhe der einzelnen Gebühr bemisst sich nach dem Einfachen bis Dreieinhalbfachen des Gebührensatzes. Gebührensatz ist der Betrag, der sich ergibt, wenn die Punktzahl der einzelnen Leistung des Gebührenverzeichnisses mit dem Punktwert vervielfacht wird. Der Punktwert beträgt 5,62421 Cent.
2. Innerhalb des Gebührenrahmens sind die Gebühren unter Berücksichtigung der Schwierigkeit und des Zeitaufwandes der einzelnen Leistung sowie der Umstände bei der Ausführung nach billigem Ermessen zu bestimmen. Die Schwierigkeit der einzelnen Leistung kann auch durch die Schwierigkeit des Krankheitsfalles begründet sein. Der 2,3-fache Gebührensatz bildet die nach Schwierigkeit und Zeitaufwand durchschnittliche Leistung ab; ein Überschreiten dieses Gebührensatzes ist nur zulässig, wenn Besonderheiten der in Satz 1 genannten Bemessungskriterien dies rechtfertigen; Leistungen mit unterdurchschnittlichem Schwierigkeitsgrad oder Zeitaufwand sind mit einem niedrigeren Gebührensatz zu berechnen.

§ 5 Abs. 1 GOZ führt einen völlig unveränderten Punktwert auf, allerdings ist der „Gebührensatz“ (Einfachsatz) und die Rundungsregel bei der Gebührenbestimmung nun nur noch auf einem Wege möglich: Rechnen mit 5 Nachkommastellen zur Bestimmung des Einfachsatzes, dann Multiplikation mit dem Steigerungssatz und erst danach kaufmännisches Runden auf zwei Nachkommastellen.

In § 5 Abs. 2 GOZ wird klargestellt, dass der durchschnittliche Schwierigkeitsgrad und Zeitaufwand dem 2,3-fachen Gebührensatz entsprechen, d. h. dem Bemessungskriterium „Zeitaufwand“ wird nicht mehr vorrangige Bedeutung eingeräumt.

§ 6 Gebühren für andere Leistungen

1. Selbstständige zahnärztliche Leistungen, die in das Gebührenverzeichnis nicht aufgenommen sind, können entsprechend einer nach Art, Kosten- und

Zeitaufwand gleichwertigen Leistung des Gebührenverzeichnisses dieser Verordnung berechnet werden. Sofern auch eine nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertige Leistung im Gebührenverzeichnis dieser Verordnung nicht enthalten ist, kann die selbstständige zahnärztliche Leistung entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung der in Absatz 2 genannten Leistungen des Gebührenverzeichnisses der Gebührenordnung für Ärzte berechnet werden.

2. Die Vergütungen sind nach den Vorschriften der Gebührenordnung für Ärzte zu berechnen, soweit die Leistung nicht als selbstständige Leistung oder Teil einer anderen Leistung im Gebührenverzeichnis der Gebührenordnung für Zahnärzte enthalten ist und wenn die Leistungen, die der Zahnarzt erbringt, in den folgenden Abschnitten des Gebührenverzeichnisses der Gebührenordnung für Ärzte aufgeführt sind:

- B I, B II, B III unter den Nummern 30, 31 und 34, B IV bis B VI,
- C I unter den Nummern 200, 204, 210 und 211, C II, C III bis C VII, C VIII nur soweit eine zugrundeliegende ambulante operative Leistung berechnet wird,
- EV und EVI,

- J,
- LI, LII unter den Nummern 2072 bis 2074, LIII, LV unter den Nummern 2253 bis 2256 im Rahmen der Behandlung von Kieferbrüchen, L VI unter den Nummern 2321, 2355 und 2356 im Rahmen der Behandlung von Kieferbrüchen, LVII, LIX,
- M unter den Nummern 3511, 3712, 3714, 3715, 4504, 4530, 4538, 4605, 4606 und 4715,
- N unter der Nummer 4852 sowie
- O.

Der § 6 enthält nun in Abschnitt 1 die sogenannte „Analogberechnung“, zutreffender Entsprechungsberechnung, die erheblich vereinfacht wurde. Wenn nunmehr selbstständige Leistungen nicht im Gebührenverzeichnis GOZ aufgeführt sind, können sie „entsprechend“, also im Vergleich mit einer in der GOZ enthaltenen Leistung berechnet werden. Wichtig zu wissen ist auch, dass zur Analogiebildung ausdrücklich auch eine GOÄ-Leistung herangezogen werden kann, wenn in der GOZ keine nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertige Leistung zu finden ist. Damit ist auch gleich die zweite wesentliche Änderung des § 6 GOZ dargestellt, der nur noch eingeschränkte Zugriff der Zahnärzte auf die ärztliche

ANZEIGE



Arbeitsgemeinschaft
Dentale Technologie e.V.



European
College of
Gerodontology



Deutsche Gesellschaft
für AlterszahnMedizin



ZT Fischer



ZTM González



ZTM Prandtner



ZTM Weisser



ZTM von Hajmasy



ZTM Riquier



ZTM Weber

Studenten aufgepasst:

Prof.Dr. Kern, Kiel, Prof.Dr. Oesterreich, Berlin, Prof.Dr. Nitschke, Zürich-Leipzig, ZA Leder, Nürnberg, PD Dr. Engel, Tübingen, PD Dr.Dr. Enkling, Bern und 28 weitere Vorträge

Themen: Digitale Planung und Alterszahnheilkunde

19.–21. Juni 2014 in Böblingen, Kongresshalle

Kostenlose
ADT-Mitgliedsausweise
für Zahnmedizinstudenten
– 6 Workshops am
Donnerstag, 19. Juni –

Auskunft und Anmeldung
Arbeitsgemeinschaft
Dentale Technologie e.V.

Hartmeyerstraße 62
72076 Tübingen
info@ag-dentale-technologie.de

Telefon 07071 | 967696
Telefax 07071 | 967697
www.ag-dentale-technologie.de



Gebührenordnung GOÄ. Beispielsweise sind bisher zugängliche GOÄ-Leistungen wie spezielle Narkosen oder besondere Anästhesien Zahnärzten bzw. Oralchirurgen als Berechnungsgrundlage verwehrt. Erforderlichenfalls muss der Zahnarzt, auch der Oralchirurg, nun die Entsprechungsberechnung nach § 6 (1) GOZ zur Hilfe nehmen.

§ 10 Fälligkeit und Abrechnung der Vergütung; Rechnung

1. Die Vergütung wird fällig, wenn dem Zahlungspflichtigen eine dieser Verordnung entsprechende Rechnung nach der Anlage 2 erteilt worden ist.
2. Die Rechnung muss insbesondere enthalten:
 - das Datum der Erbringung der Leistung,
 - bei Gebühren die Nummer und die Bezeichnung der einzelnen berechneten Leistung einschließlich einer verständlichen Bezeichnung des behandelten Zahnes und einer in der Leistungsbeschreibung oder einer Abrechnungsbestimmung ggf. genannten Mindestdauer sowie den jeweiligen Betrag und den Steigerungssatz,
 - bei Gebühren für vollstationäre, teilstationäre sowie vor- und nachstationäre privat Zahnärztliche Leistungen zusätzlich den Minderungsbetrag nach § 7,
 - bei Entschädigungen nach § 8 den Betrag, die Art der Entschädigung und die Berechnung,
 - bei Ersatz von Auslagen nach § 9 Art, Umfang und Ausführung der einzelnen Leistungen und deren Preise sowie die direkt zurechenbaren Materialien und deren Preise, insbesondere Bezeichnung, Gewicht und Tagespreis der verwendeten Legierungen,
 - bei nach dem Gebührenverzeichnis gesondert berechnungsfähigen Kosten Art, Menge und Preis verwendeter Materialien.
3. Überschreitet die berechnete Gebühr nach Absatz 2 Nummer 2 das 2,3-fache des Gebührensatzes, ist dies auf die einzelne Leistung bezogen für den Zahlungspflichtigen verständlich und nachvollziehbar schriftlich zu begründen. Die Bezeichnung der Leistung nach Absatz 2 Nr. 2 kann entfallen, wenn der Rechnung eine Zusammenstellung beigefügt ist, der die Bezeichnung für die abgerechnete Leistungsnummer entnommen werden kann. Wurden zahntechnische Leistungen in Auftrag gegeben, ist eine den Erfordernissen des Absatzes 2 Nr. 5 entsprechende Rechnung des Dentallabors beizufügen.
4. Wird eine Leistung nach § 6 Abs. 1 berechnet, ist die entsprechend bewertete Leistung für den Zahlungspflichtigen verständlich zu beschreiben und mit dem Hinweis „entsprechend“ sowie der Nummer und der Bezeichnung der als gleichwertig erachteten Leistung zu versehen.
5. Durch Vereinbarung mit öffentlich-rechtlichen Kostenträgern kann eine von den Vorschriften der

Absätze 1 bis 4 abweichende Regelung getroffen werden.

6. Die Übermittlung von Daten an einen Dritten zum Zwecke der Abrechnung ist nur zulässig, wenn der Betroffene gegenüber dem Zahnarzt in die Übermittlung der für die Abrechnung erforderlichen Daten schriftlich eingewilligt und den Zahnarzt insoweit schriftlich von seiner Schweigepflicht entbunden hat.

In Ergänzung zum § 2 Abs. 1 und 2 GOZ bestimmt nun § 10 Abs. 3 zusätzlich, dass im Nachhinein auf Verlangen des Zahlungspflichtigen eine medizinische Begründung, eine Begründung zu Schwierigkeit, Zeitaufwand, Umstände oder Schwierigkeit des Krankheitsfalles, in den Fällen abzugeben ist, in denen die Überschreitung des 2,3-fachen Satzes auch ohne die abweichende Vereinbarung nach § 2 (1, 2) GOZ gerechtfertigt gewesen wäre. In Abs. 2 wurden die Bestimmungen für die Berechnung von Auslagen nach § 9 in Satz 5 konkreter formuliert (Art, Umfang und Ausführung), in Satz 6 wurden die Anforderungen für gesondert berechnungsfähige Materialien ebenfalls genauer gefasst, wenngleich beide Satzformulierungen noch immer Raum für Interpretationen und Streitpotenzial bieten. Neu ist die Bestimmung in Abs. 6 des § 10, dass mit der Ausstellung der Rechnung ein Dritter nur beauftragt werden darf, wenn der Betroffene gegenüber dem Zahnarzt der erforderlichen Datenübermittlung schriftlich zugestimmt hat und den Zahnarzt insofern schriftlich von seiner Schweigepflicht entbunden hat. Voraussetzung für die Durchsetzung der Forderung des zahnärztlichen Entgelts ist und bleibt ein entstandener und danach wirksam fällig gestellter Anspruch.

Verjährung

Der Honoraranspruch des Zahnarztes ist gemäß § 196 Abs. 1 Nr. 14 BGB der kurzen Verjährung von drei Jahren unterworfen. Der Lauf der Verjährungsfrist beginnt gemäß § 201 in Verbindung mit § 198 BGB mit dem Schluss des Jahres, in welchem der Vergütungsanspruch des Zahnarztes fällig geworden ist, der Zahnarzt also eine dem § 10 GOZ entsprechende Rechnung gestellt hat. Der Zahnarzt kann also durch die Wahl des Zeitpunktes der Rechnungserstellung den Verjährungsbeginn beeinflussen.

Verwirkung

Man spricht von Verwirkung, wenn der Zahnarzt seinen Anspruch längere Zeit hindurch nicht geltend gemacht hat und der Patient sich nach dem gesamten Verhalten des Zahnarztes darauf einrichten durfte und auch eingerichtet hat, dass dieser das Recht auch in Zukunft nicht geltend machen werde (Palandt, § 242 Rdnr. 87). <<<

KONTAKT

Karin Backhaus
Abteilungsleiterin GOZ,
ZA eG
kbackhaus@zaag.de

Steffi Scholl
GOZ-Expertin, ZA eG
sscholl@zaag.de



Seminare
Praxisstraining
Existenzgründung
Praxisübernahme
Studentenbedarf



Studium, Examen und dann?

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

Wir freuen uns auf Sie:

dental bauer GmbH & Co. KG

Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
tuebingen@dentalbauer.de

Tel. 08 00 6644718

bundesweit zum Nulltarif



Stand: Januar 2014



www.dentalbauer.de

Die DGZMK will Sie...

Nachwuchs im Blick:

Die DGZMK

>>> Die Jugend ist ein Rohstoff, der unserer Gesellschaft zunehmend ausgeht. Das macht sich schon jetzt in vielen Branchen bemerkbar, in denen vergeblich nach geeigneten Nachwuchskräften gesucht wird. Umso wichtiger scheint es da, das vorhandene Potenzial innerhalb des eigenen Fachspektrums zu entdecken. „Wir haben klar erkannt, dass es im Sinne ihrer Satzungsaufgaben in Bezug auf Wissenstransfer und Forschungsförderung im Bereich der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde eine dauerhafte Herausforderung für die DGZMK sein muss, die Studierenden und Assistenten anzusprechen, deren Interessen auszuloten und sie an die zahnmedizinische Wissenschaft früh heranzuführen“, erklärt die Präsidentin der DGZMK, Prof. Dr. Bärbel Kahl-Nieke, anlässlich des Starts einer eigenen „Nachwuchs“-Kampagne, mit der die wissenschaftliche Dachorganisation dieses Klientel vermehrt für sich gewinnen möchte. „Die DGZMK will Sie...“ heißt es auf Plakaten und Flyern, in denen die DGZMK an den Hochschulen für eine (für Studierende kostenfreie) Mitgliedschaft wirbt. Es ist nicht nur die Idee eines – zuletzt mit über 600 Besuchern sehr erfolgreichen – Studententages zum Deutschen Zahnärztetag, der die DGZMK mit dem studentischen und beruflichen Nachwuchs intensiv verbindet. Ebenfalls sehr erfolgreich etabliert wurde die gemeinsam von DGZMK und Akademie Praxis und Wissenschaft (APW) mit dem Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) 2007 ins Leben gerufene Initiative young dentists – yd². Ihr gehören aktuell 434 Studierende, 760 Assistenten und 287 Praxisgründer an. Darüber hinaus bietet die DGZMK Studierenden Unterstützung bei der Promotionsarbeit in Höhe von 500 Euro an.

Auf diese und viele weitere wertvolle Vorteile versucht die aktuelle Kampagne aufmerksam zu machen. So können Studierende auch einen Reisekostenzuschuss für die Fahrt zum Kongress und Studententag beim Deutschen Zahnärztetag beantragen und haben Zutritt zum Kongress gegen eine geringe Registriergebühr von 10 Euro. Deutliche Preisreduktionen bei der Fortbildung der APW für Mitglieder der young dentists/yd²-Initiative sind ein weiterer Benefit.



Das ausgefallene Motiv für die Kampagne hat der Bonner Karikaturist Burkhard Mohr geliefert, der u.a. für FAZ, SZ und Handelsblatt zeichnet und auch als Bildhauer einen Namen hat. Eine etwas skurrile professorale Gestalt winkt dabei lockend mit dem Zeigefinger, die Analogie zum berühmten „We want you...“-Poster ist augenfällig. „Wir wollten wirklich einmal die Pfade des Üblichen verlassen und hoffen, auch tatsächlich einen Eyecatcher gefunden zu haben“, ist Prof. Kahl-Nieke auf Reaktionen gespannt. Sie leitet die DGZMK-Task Force zum Thema Nachwuchsarbeit. „Wir erhoffen uns natürlich eine möglichst große Resonanz und wollen über die Kampagne hinaus den Kontakt und die Zusammenarbeit zu und mit den Hochschulen weiter im Blick behalten“, steht für die DGZMK-Präsidentin fest, dass dies nur eine erste Initiative sein kann. „Ich kann an dieser Stelle auch nur dringend noch einmal auf das Haase-Stipendium verweisen, mit dem Auslandsstudien teilfinanziert werden können. Meines Wissens hat es dazu bislang – trotz mehrerer Hinweise in verschiedenen Publikationen – kaum nennenswerte Resonanz gegeben. Angaben dazu finden sich übrigens auf unserer Homepage www.dgzmk.de.“

Vor allem eine Zukunftsoption, die schon bald dentale Wirklichkeit werden soll, hält die DGZMK-Präsidentin für so attraktiv, dass man daran kaum vorbei komme: „Unser neues Internetportal für die Zahnmedizin ‚owidi‘ wird alles bieten, was der Interessent im Bereich Recherche, Fortbildung und Meinungsaustausch braucht. Es handelt sich hierbei um eine Online-Bibliothek, die vom Originaltext bis zum Videoclip alles bietet, was an zeitgemäßen Medien verfügbar ist. Mit der kostenlosen DGZMK-Mitgliedschaft wird sich auch dieser Service vergünstigt nutzen lassen.“ <<<

PRAXISGRÜNDUNG? WIR MACHEN TRÄUME WAHR.



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



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

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL



Abb. 1a

MIT PROPHYLAXE AUF ERFOLGSKURS

Christin Bunn, Katja Leipzig

Nach dem Studentendasein ist vor der Assistenzzeit. Und nach der Assistenzzeit ist vor dem eigenen Berufsbeginn. Ist man an diesem Punkt angelangt, heißt es überlegen und analysieren, welche Ausrichtung die Praxis haben soll und wie sich diese zukunftsfähig gestalten lässt.

>>> Welche Zielgruppe soll adressiert werden? Welcher Fokus in der therapeutischen Ausrichtung ist sinnvoll? Welche Ausstattung bietet ein wirtschaftliches und qualitatives Behandlungsspektrum? Und wie lässt sich eine Praxis überhaupt langfristig etablieren?

Das sind Fragen, die so individuell zu handhaben sind, wie ihr es seid und auf die es keine eindeutige Antwort gibt. Betrachtet man das Gesundheitssystem jedoch einmal genauer, lässt sich erkennen, dass die Leistungen der Versicherungen und Krankenkassen immer geringer werden. Fest steht folglich, dass eine zeitgemäße Praxis an der Fokussierung von Behandlungen als Privatleistung nicht vorbeikommt, um erfolgreich bestehen zu können. Die Prophylaxe hat diesen Trend schon lang erkannt und erfreut sich einer immer noch stark wachsenden Beliebtheit. Damit ist sie eine Disziplin, die ihr von Anfang an bestmöglich integrieren solltet.

Abb. 1a und b: Proxeo bietet zwei Systeme zum Reinigen, Polieren oder Fluoridieren.

Vorsorge ist besser als Nachsorge

Das Potenzial der Prophylaxe liegt neben den wirtschaftlichen Vorteilen darin, durch lebenslange präventive Betreuung den Patientenstamm zu sichern und Neukunden zu binden. Der Patient hat nicht nur das gute Gefühl, etwas in seine eigene, wertvolle Gesundheit zu investieren, sondern auch den langfristigen Erfolgsgedanken im Hinterkopf, dass durch professionelle Prophylaxe die Möglichkeit geschaffen wird, den Verlust der eigenen Zähne zu verhindern. Gleichzeitig ist der Fakt, dass viele unangenehme und schmerzhafteste Behandlungsmethoden durch eine umfassende Prophylaxe von vornherein vermieden werden können, ein bissfestes Argument. Mit einer intensiven und individuellen präventiven Betreuung sichert ihr euch somit das Vertrauen und die Zufriedenheit des Patienten, sodass er jederzeit gern eure Praxis betreten wird.

Das smarte System für Prophylaxe in spe

Um eine professionelle Prävention gewährleisten zu können, braucht es neben eurem zahnärztlichen Können selbstverständlich die richtige Ausstattung. Der Dentalproduktehersteller W&H bietet mit seinen Proxeo Hand- und Winkelstücken und dem Einwegsystem der bekannten Marktgröße Young Dental ein vielfältiges Portfolio zur professionellen Prophylaxebehandlung.

Proxeo steht mit dem System Young in zwei Varianten zur Verfügung: zum einen gibt es das ergonomisch geformte Proxeo Winkelstück, das mit den mannigfaltigen Young-Einweg-Aufsätzen wie Kelchen und Bürsten kombiniert wird. Zum anderen könnt ihr zum besonders flexiblen Arbeiten das Proxeo Handstück wählen und ganz unkompliziert die verschiedenen Young-Einwegwinkelstücke aufsetzen und wechseln. Damit erhaltet ihr aus einer Hand alles, was ihr braucht – egal ob zum Reinigen, Polieren oder Fluoridieren – und zwar mit der hohen W&H-Qualität und -Zuverlässigkeit, für die das Unternehmen steht.



Abb. 1b

Aus dem richtigen Winkel betrachtet

Durch das mit einem besonders kleinen Kopf ausgestatteten Proxeo-Winkelstück ist ein sehr präzises Arbeiten mit freiem Blickfeld auch im distalen Bereich möglich. Die angepasste Drehzahl und die Umdrehungsgeschwindigkeit mit der Umsetzung 4:1 sorgen für eine höhere Reinigungseffizienz, ein schonendes Polieren der Zahnoberfläche und verhindern das Wegspritzen der Paste.

Mittels Screw-in-Technik werden auf das Proxeo-Winkelstück die Young-Aufsätze ganz simpel und sekundenschnell aufgeschraubt. Zur Wahl stehen hier die traditionellen Prophy-Polierkelche LONG und die mittleren Kelche EXTEND & JUNIOR, latexfreie Polierspitzen und Prophy-Bürsten in verschiedenster Ausführung, um Implantate, Porzellan-Veneers, Regulierungen und die approximalen Bereiche zu reinigen.

Ganz neu im Sortiment gibt es neben den herkömmlichen 8,4 Millimeter bis 10,3 Millimeter langen Kelchen die Young-Kelche mit einer Länge von filigranen 7 Millimetern unter dem passenden Namen „Petite“. Darüber hinaus stellt die spezielle Triple Seal Dichtung von Young Dental einen besonderen Vorteil hinsichtlich der Hygieneanforderungen und Gerätelanglebigkeit dar. Sie verhindert zuverlässig und weitreichend das Eindringen selbst kleinster Schleifpartikel in das Instrument und ist mit jedem Kappenwechsel automatisch brandneu. Daneben garantieren auch zwei weitere gute Eigenschaften von Proxeo höchste Hygiene und Sicherheit: das Instrument ist thermodesinfizierbar und im Autoklav bis 135°C sterilisierbar.

Gewinn auf der ganzen Linie

Sich in die hochwertigen Charakteristika der Produktlinien von W&H einreihend, ist das Proxeo Handstück eine ideale Basis, um mit den Einwegwinkelstücken aus dem Hause Young Dental eine vielfältige Kombinationspalette zu bilden. Diese unterstützen euch mit großer Flexibilität und komfortabler, praktischer Handhabung und erfreuen durch ihren farbigen Schaff und die Kelche in Lila, Weiß oder Blau (unterscheiden sich in „Härte“ der Kelche) zudem das ästhetische Auge sowohl des Behandelnden als auch des Kunden mit Design und Vielfalt. Besonders benutzerfreundlich und zeitsparend sind sie, da sie sekundenschnell und unkompliziert auf das Proxeo Handstück aufgesetzt und nach der Anwendung komplett entfernt werden können. Sie müssen nicht mit schwierigen Handgriffen und unter strengen behördlichen Hygienerichtlinien gereinigt, desinfiziert und sterilisiert werden. Damit entfallen zeitintensive Arbeitsschritte der Instrumentenaufbereitung, was euch und euren Prophylaxefachkräften eine Menge



Proxeo von W&H und Young arbeiten mit speziell dafür vorgesehenen Aufsätzen.

organisatorischen und zeitlichen Aufwand erspart. Somit werden gleichzeitig mehr Kapazitäten geschaffen, um intensiver auf die individuellen Bedürfnisse der Patienten einzugehen und die unverzichtbare Betreuung von der Voruntersuchung und Beratung über die Prophylaxebehandlung selbst bis hin zum regelmäßigen Recall optimal zu managen. Das ist nicht nur für euch von Vorteil, sondern auch im Sinne des Patienten. Denn wenn das Wartezimmer voll wird, hohe Ansprüche und ein geringes Zeitfenster auf der Tagesordnung stehen, ist es gut zu wissen, dass ihr euch auf eure Instrumente verlassen könnt und der Kunde sich auf eure kompetente Versorgung und vor allem auf das Endergebnis freut: sein strahlendes Lächeln.

So werdet ihr zum Prophy

Wie es für W&H typisch ist, sind neben all den funktionellen und zeitlichen die finanziellen Aspekte der Proxeo-Produktlinie samt System Young sehr vorteilhaft. So besteht für euch die Möglichkeit, das Prophylaxesystem über ein spezielles Angebot zu beziehen: Beim Kauf von zwei Handstücken HP-44 M sind 200 Stück Einweg-Prophy Winkelstücke im Wert von 169 Euro kostenlos dabei.

Dieses ideale Preis-Leistungs-Verhältnis bekommt noch ein besonderes i-Tüpfelchen oben drauf: Auf alle W&H-Instrumente gibt es eine Garantie von 24 Monaten! Damit steht garantiert der Start in die eigene Praxis unter dem besten Stern. Also ran an Polierer, Kelche und Bürsten und auf gehts in eine strahlende Zeit. <<<

➔ KONTAKT

W&H Deutschland GmbH
Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
office.de@wh.com
www.wh.com



VOCO DENTAL CHALLENGE 2014: Herausforderung für junge Forscher

Renommierter Wettbewerb im September – jetzt bewerben!



2014 dentalchallenge

Forschung
für die Zukunft

>>> Bewährtes trifft Neues, Forscher treffen Forscher: Am 26. September 2014 findet zum zwölften Mal die VOCO Dental Challenge in Cuxhaven statt – zum ersten Mal im modernen Neubau der Dentalisten. Dort haben junge Wissenschaftler die einmalige Gelegenheit, ihre Forschungsarbeiten einem exklusiven Fachkreis zu präsentieren und Erfahrungen in der Diskussion zu sammeln. Erfahrungen, die seit der Premiere des renommierten Wettbewerbs im Jahr 2003 den beruflichen Werdegang vieler Teilnehmer nachhaltig positiv beeinflusst haben. Präsentationstraining, Reputationserhöhung und das Knüpfen wertvoller Kontakte sind dabei nur einige Vorzüge der VOCO Dental Challenge. Neben der fachlichen Herausforderung und den attraktiven Geldpreisen lockt zudem ein interessantes Programm, das Wissenschaft und Unterhaltung verbindet.

Teilnahmebedingungen für die VOCO Dental Challenge 2014

Teilnehmen können Studenten sowie Absolventen, die ihr Studium 2009 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 30.04.2014 noch nicht öffentlich präsentiert worden sein. Die Anmeldung und Abgabe der einzureichenden Unterlagen (Abstract von ca. einer A4-Seite, Lebenslauf) hat **spätestens bis zum 30.4.2014** (es gilt das Datum des Poststempels) zu erfolgen (weitere Infos hierzu auch auf www.voco.de). Nach einer Vorauswahl durch eine unabhängige Jury werden die Verfasser der besten Einsendungen zum Finale der VOCO Dental Challenge eingeladen. Dort präsentieren die Teilnehmer ihre Forschungsergebnisse in Form eines ca. 10-minütigen Kurzvortrags, der von drei unabhängigen Wissenschaftlern bewertet wird.

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. Den Preisträgern winken attraktive Geldpreise sowie Publikationsförderungen für ihre Ausarbeitun-



Die Preisträgerinnen der VOCO Dental Challenge 2013 (von rechts): Atieh Emami-Namini (1. Platz), Corinna Hoidis (2. Platz) und Doreen Seifert (3. Platz).

gen. 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. <<<

➤ KONTAKT

VOCO GmbH
Dr. Martin Danebrock
Anton-Flettner-Straße 1–3
27472 Cuxhaven
Tel.: 04721 719-209
Fax: 04721 719-219
m.danebrock@voco.de

GET STARTED.

Internationaler Erfahrungsaustausch für junge Implantologen im iCAMPUS Programm des BDIZ EDI

Magdalena Kimmich



>>> Ein Highlight im Frühjahr 2013 war die dreitägige Fortbildung beim BTI in Bilbao (Spanien) mit dem vielversprechenden Titel „Implants, Tapas & Wine“. Rund 20 iCAMPUS-Teilnehmer verbrachten drei Tage voller wissenschaftlicher Vorträge rund ums Thema Implantologie, Wachstumsfaktoren und zahnärztlicher Chirurgie in der „Green City of Europe 2012 Vitoria-Gasteiz“, Hauptstadt des Baskenlandes und bizarre Mischung aus grüner Hügellandschaft und spanischem Lebensgefühl. Dr. Eduardo Anitua, wissenschaftlicher Leiter des BTI, Erfinder von PRGF-Endoret® und weltbekannter Referent auf dem Thema Implantologie und Weichgewebsmanagement gewährte den Teilnehmern spannende Einblicke in das Konzept und den Arbeitsalltag im „Instituto Eduardo Anitua“, wo seit vielen Jahren Maßstäbe hinsichtlich biologisch orientiertem Knochenaufbau und Implantologie gesetzt werden. Interessante Vorträge von Chemikern, Ingenieuren und erfahrenen Chirurgen sowie eine Live-OP und verschiedene Hands-on-Übungen bestimmten das fachliche Programm der iCAMPUS-Veranstaltung. Die Herstellung eines PRGF-Endoret® Bonegrafts und Membran zum Abschluss durfte dabei selbstverständlich nicht fehlen. Aber auch abseits des wissenschaftlichen Programms bot Spanien einiges. In entspannter Atmosphäre wurde bei Tapas und einem Glas Rioja viel diskutiert und vor allem viel gelacht. Selbst Dr. Anitua gesellte sich am Abend zu seinen Gästen. Das einstimmige Fazit der Teilnehmer: „Gerne wieder, gerne wieder ins Ausland!“

Auch in diesem Jahr veranstaltet iCAMPUS Fortbildungen im europäischen Ausland. Dabei unter anderem eine Neuauflage des Events beim BTI in Bilbao „Implants, Tapas & Wine – 2a edición“ am Wochenende des 24. bis 26. Oktober. Vom 29. bis 31. August geht es nach London – für einen zweitägigen englischsprachigen Chirurgie/Prothetik Einsteiger-Workshop mit Referenten und Teilnehmern aus Deutschland und Großbritannien. Wer lieber in Deutschland bleiben möchte hat die Gelegenheit, an spannenden Fortbildungen wie z. B. der jährlich veranstalteten iCAMPUS SummerSchool bei Camlog in Wimsheim teilzunehmen. Allein für 2014 wurden über 50 attraktive Fortbildungen aus dem gesamten Bundesgebiet im Kalender der iCAMPUS Internetseite aufgenommen. Das Besondere: Die Mitglieder erhalten für alle nationalen und internationalen Fortbildungskurse einen Preisnachlass von mindestens 25%.

Wer kann Mitglied bei iCAMPUS werden und was kostet es?

Teilnehmen kann jeder, vom Zahnmedizinstudenten über den Assistenz Zahnarzt bis zu den ersten Jahren der Niederlassung. Die Teilnahme am Programm und die Mitgliedschaft im BDIZ EDI ist während des gesamten Studiums und auch danach für weitere zwei Jahre kostenfrei. Ein Blick auf die neugestaltete Homepage von iCAMPUS lohnt sich. Hier finden sich alle Termine und Konditionen in übersichtlicher Darstellung: www.icampus.bdizedi.org oder den QR Code scannen! <<<

Der BDIZ EDI (Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa/ European Association of Dental Implantologists) ist mit seinen über 5.500 Mitgliedern der größte europäische Berufsverband. Das Fortbildungsprogramm iCAMPUS bietet Zahnmedizinstudenten und jungen Zahnärzten die Gelegenheit, trotz kleinem Geldbeutel erstklassige Fortbildung mit internationalem Erfahrungsaustausch zu kombinieren.



YOUR FIRST IMPLANT

Damit gelingt der Einstieg in die Implantologie

>>> Jung und unerfahren, das war gestern. Heute bieten sich viele Fortbildungsmöglichkeiten, um als junger Zahnmediziner die ersten implantologischen Erfahrungen zu machen – zum Beispiel mit den ein- bis zweitägigen „Your first implant“-Kursen.

Es ist kein Geheimnis: Die Implantologie ist aus der Zahnmedizin einfach nicht mehr wegzudenken. Und:

Immer mehr Patienten wünschen sich bei einem Zahnverlust einen implantatgetragenen Zahnersatz. Deshalb ist es gerade für junge Zahnmediziner wichtig, frühzeitig den Einstieg in diesen Fachbereich zu finden. Für diejenigen, die sich noch nicht so recht für das Curriculum einer Fachgesellschaft entscheiden können, gibt es jetzt die Alternative: Die ein- bis zweitägigen „Your first implant“-Kurse.

Aufgeteilt in zwei Module werden alle wesentlichen Aspekte der Implantattherapie vermittelt, zunächst die Grundlagen und Planung, danach die Chirurgie und Prothetik. Hands-on-Übungen und das chirurgische Vorgehen in einer Live-OP garantieren neben dem theoretischen Wissensgewinn auch praktisches Training.

Die „Your first implant“-Kurse fokussieren sich auf den intensiven Wissenstransfer mit hohem Praxisbezug. Daher sind die Fortbildungen auf maximal sechs Teilnehmer begrenzt und finden in modernen Praxen erfahrener Implantologen statt. Das Lernen im direkten kollegialen Austausch mit den Referenten wird großgeschrieben. Interaktion und Erfahrungsaustausch sind durchaus erwünscht. Somit werden eventuelle Hemmschwellen abgebaut. Hier wird die Implantologie – vielleicht zum ersten Mal – real erlebbar, in den Hands-on-Übungen und bei der Live-OP. Wie muss ich den Bohrer halten? Wie fühlt es sich an, in den Knochen zu bohren? Und wie bekomme ich eine präzise Abformung? Die Experten zeigen, wie es geht, geben Tipps und teilen ihre Erfahrungen mit den Teilnehmern. Das Training und

die Live-OP finden mit Nobel Biocare Implantatsystemen statt, die vielseitig, einfach und flexibel in der Anwendung sind.

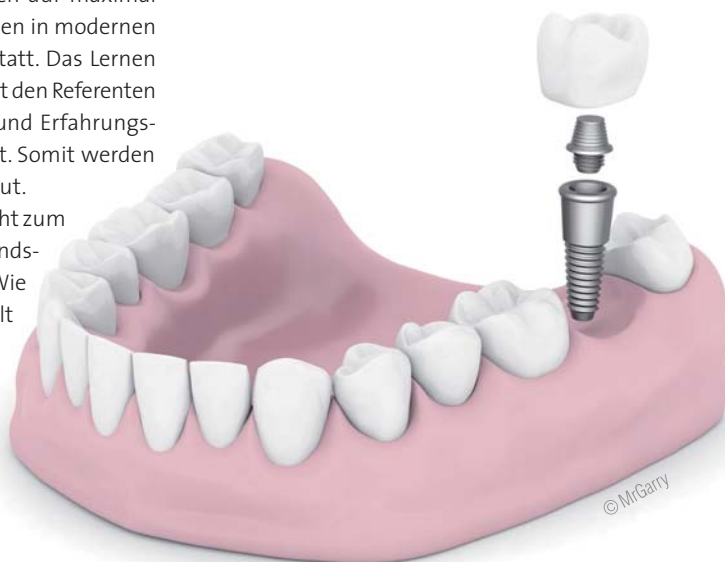
Auch nach dem Einstieg geht es für die Teilnehmer weiter. Nobel Biocare bietet ein umfangreiches Fortbildungskonzept an. Spezielle Kurse zum Thema Prothetik schließen sich an die Einsteigerkurse „Your first implant“ an. Darüber hinaus werden auch zahlreiche Fortbildungen zu den Themen Abrechnung, Dentale Fotografie, Mitarbeiterführung, Patientenkommunikation und Qualitätsmanagement angeboten. Also Themen, die über die reine Implantologie hinaus immer wichtiger werden und in jeder Praxis Berücksichtigung finden müssen.

Die Kurse finden in der gesamten D-A-CH Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) in 13 verschiedenen und gut erreichbaren Städten statt. Angesprochen sind sowohl Einsteiger als auch Zahnärzte mit geringer implantologischer Erfahrung. Kosten: 290 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer für 1-tägigen Kurs und 390 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer für 2-tägigen Kurs. <<<

Weitere Infos und Anmeldung bei Frau Gönül Kayan (E-Mail: gonul.kayan@nobelbiocare.com), Tel.: 0221 50085-151.



© Alex Mit



© MrGarry

➤ VERANSTALTER

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
www.nobelbiocare.com

ENDGÜLTIG NICHT BESTANDEN?

Zweite Chance im Ausland!

Wer während des Medizinstudiums dreimal durch eine Prüfung fällt, kann in Deutschland nicht mehr studieren und hat womöglich zahlreiche wertvolle Semester verschwendet. Für diese Fälle gibt es Anbieter wie StudiMed. Die Studienplatzvermittlung verhilft deutschen Studierenden zu Studienplätzen an ausländischen Universitäten, sodass auch diejenigen, die in Deutschland keine Chance mehr haben, ihr Studium zu beenden, die nötigen Prüfungen abschließen können. **dentalfresh** sprach mit StudiMed-Geschäftsführer Hendrik Loll.

Wie ist es möglich, dass Studierende im Ausland weiterstudieren können, auch wenn sie in Deutschland bereits dreimal durchgefallen sind?

Der verlorene Prüfungsanspruch, wenn man eine beliebige Prüfung dreimal nicht bestanden hat, gilt ausschließlich für Deutschland. Im europäischen Ausland sind die Bedingungen jedoch anders. Dort haben deutsche Studierende erneut drei Versuche – auch wenn sie in Deutschland bereits nicht mehr studieren dürfen. Teilweise können die Prüfungen an ausländischen Universitäten sogar beliebig oft wiederholt werden.

Werden die bestandenen Prüfungen der ausländischen Universitäten denn auch in Deutschland anerkannt?

Grundsätzlich ja. Es werden alle an ausländischen Universitäten erbrachten Leistungen auch in Deutschland anerkannt, sofern sie mit den Leistungen übereinstimmen, die auch in Deutschland erbracht werden müssen. Hier ist es also wichtig, dass die Curricula der beiden Unis möglichst stark übereinstimmen. StudiMed vergleicht daher für die Studenten die Curricula und gibt entsprechende Empfehlungen, welche ausländische Universität sich für den jeweiligen Studenten am besten eignet.

Müssen die Studierenden dann das komplette (Rest-) Studium im Ausland absolvieren oder können sie irgendwann wieder nach Deutschland zurück?

Wer in Deutschland dreimal durchgefallen ist, darf hier nicht mehr studieren und müsste dementsprechend das gesamte restliche Studium im Ausland abschließen. Wer jedoch nur einen einzelnen Schein im Ausland machen möchte, kann in Deutschland ein ganz normales Urlaubssemester nehmen, währenddessen im Ausland studieren und den Schein hinterher in Deutschland anerkennen lassen. Insofern kann



es durchaus sinnvoll sein, bereits einen Studienplatz im Ausland anzunehmen, wenn man in Deutschland noch einen Versuch hätte – denn so erhält man sich die Möglichkeit, sein Studium in Deutschland zu beenden und macht eben nur den einen kritischen Schein im Ausland.

Hat ein längerfristiges Auslandsstudium dennoch Vorteile?

Auf jeden Fall! Die Betreuungsqualität ist im Ausland insgesamt besser: In Deutschland nehmen in der Regel alle Medizinstudenten gemeinsam an Vorlesungen teil, teilweise sogar zusammen mit Humanmedizinern. An unseren ausländischen Partneruniversitäten ist die Gruppengröße auf fünf bis zehn Studenten begrenzt. Ein anderes Beispiel ist der klinische Teil: Hier müssen sich Studenten in Deutschland selbst Patienten suchen oder Telefonlisten abtelefonieren. Im Ausland werden die Patienten vermittelt. Zudem kommen dort nur zwei Studenten auf eine Behandlungseinheit.

Wo befinden sich die StudiMed-Partneruniversitäten?

Wir vermitteln derzeit Studienplätze in sechs osteuropäischen Ländern. Je nach Curriculum suchen wir die Partneruniversität mit der größten Übereinstimmung, es können aber auch Wünsche geäußert werden. Das Studium findet überall komplett in englischer Sprache statt und StudiMed kümmert sich um die Besorgung des Studienplatzes, erledigt die bürokratische Angelegenheiten, besorgt eine schöne Unterkunft und kümmert sich um die Anerkennung der erbrachten Studienleistungen.

➤ KONTAKT

StudiMed GmbH
Herrn Hendrik Loll
Universitätsstraße 5
50937 Köln
www.studimed.de



Torhaus und Turm des Weimarer Schlosses

WEIMAR TROTZ GOETHE

Tim Franze

Weimar ist eine schöne Stadt, auch wenn man Goethe und Schiller nicht viel abgewinnen kann. In diesem Fall sind vor allem die Architektur (weniger die der Goethe-Wohnhäuser) und Parkanlagen sowie die Kunstschatze der Stadt interessant. Nicht umsonst stehen viele Bauwerke der Stadt auf der Liste des UNESCO-Weltkulturerbes.



>>> Doch auch ohne diese besondere Würdigung ist das architektonische Ensemble mit Bauwerken der Renaissance-, Klassizismus- und Bauhaus-Architektur durchaus eindrucksvoll. Auch die nationalsozialistische Ära hat deutliche Spuren im Stadtbild hinterlassen. Selbst wenn man mit Architektur nicht viel anfangen kann – die Gesamtheit des visuellen Eindrucks reicht von pittoresk bis monumental und ist in dieser Bandbreite durchaus sehens- und bemerkenswert.

Sofern man wenig Zeit hat, ist es ratsam, sich einem der ca. zweistündigen Stadtrundgänge anzuschließen. Die Stadtführer verstehen es, einen anschaulichen und unterhaltsamen Überblick über die lokalen Sehenswürdigkeiten zu vermitteln. Nach der absolvierten Einführung fällt die Auswahl der näher zu erkundenden Schauplätze deutlich leichter, und der Blick in den möglicherweise mitgebrachten Reiseführer macht eher neugierig als dass er einschüchtert. So könnte man zum Beispiel den als englischen Landschaftsgarten angelegten Ilmpark durchmessen. Ebenfalls sehr reizvoll ist der historische Friedhof. Hier fällt besonders die Fürstengruft ins Auge (welche neben Vertretern des Fürstenhauses auch dem unvermeidlichen Goethe als letzte Ruhstätte dient). Besonders bemerkenswert und zutiefst romantisch ist der Umstand, dass sich die aus der russischen Zarendynastie stammende Fürstin Maria Pawlowna ihrem Glauben entsprechend in geweihter russischer Erde unter einer orthodoxen Kirche bestatten ließ. Ihre Gruft befindet sich direkt neben der des Fürsten – es wurde sogar ein Durchbruch geschaffen, um die beiden Sarkophage der Eheleute an Wand stellen zu können.

Wer für derartige morbide Eigenheiten wenig übrig hat, kann gleich ins Museum gehen. Zum Beispiel in das Schlossmuseum. Man darf sich von der ersten Präsentation des Ausstellungsumfangs nicht täuschen lassen – Bildwerke Rodins finden diesem Eindruck widersprechend nur am Rande statt (in Zahlen: ein Exponat). Der Schwerpunkt liegt hier auf mittelalterlicher, reformatorischer und klassizistischer Kunst. Die impressionistische Sammlung ist nicht eben umfangreich, aber sehenswert. Und vor allem



Der Weimarer Markt, nicht im Bild: unterirdischer Geheimgang.

das Interieur des Schlosses selbst lohnt den Besuch. In unmittelbarer Nähe befindet sich die nach dem Brand 2004 zu besonderer Prominenz gelangte Anna-Amalia-Bibliothek. Deren Rokosaal sucht seinesgleichen und empfiehlt sich auch weniger lesefreudigen Besuchern, zumal die Entnahme der präsentierten Bücher ohnehin strengstens untersagt ist. Zu beachten ist, dass täglich nicht mehr als 500 Besucher eingelassen werden – eine frühzeitige Anmeldung empfiehlt sich daher.

Ein ebenfalls essenzieller Bestandteil der klassischen Weimarer Kultur ist die Rostbratwurst. Der Verzehr derselben in Verbindung mit Ketchup gilt als touristisches Outing, was bei der schieren Masse täglicher Besuche jedoch deren geringste Sorge sein sollte. Vegetarische Gerichte sind traditionell eher selten Bestandteil der thüringischen Küche und beschränken sich dem Wissen des Verfassers nach auf Klöße. So auf die ein oder andere Art gestärkt lassen sich weitere Ziele in Weimar erforschen. Besonders empfehlenswert ist die von der touristischen Aufmerksamkeit

„Den berühmten Cranach-Altar findet man übrigens in der ansonsten viel sehenswerteren Stadtkirche St. Peter und Paul.“

eher stiefmütterlich behandelte Jakobs-Kirche. Diese ist für den Besucher vor allem in zweierlei Hinsicht interessant: erstens liegen bzw. lagen ihr zu Füßen mindestens drei bekannte historische Persönlichkeiten begraben: Lukas Cranach d. Ä., Friedrich Schiller (zeitweilig) sowie Christiane Vulpius (die Ehefrau des omnipräsenten Goethe). Den berühmten Cranach-Altar findet man übrigens in der ansonsten viel sehenswerteren Stadtkirche St. Peter und Paul. Und zweitens kann man angenehm unaufgeregt und in Eigenregie gegen einen in die Kasse des Vertrauens zu entrichtenden Obolus den Kirchturm besteigen, um einen sehenswerten Panoramablick über die Stadt durch eines der vier Dachfenster zu werfen.

Für den Freund der klassischen Moderne hat Weimar ebenfalls viel zu bieten. Zentral ist hierbei vor allem das gegenüber dem Nationaltheater befindliche Bauhaus-Museum. Ausgehend von den Ursprüngen in der herzoglichen Kunstgewerbeschule finden sich hier viele Vorgänger und Prototypen moderner Design-Klassiker. Wer sich mehr für Architektur aus dieser Zeit interessiert, sei auf das zum Teil von van der Velde gestaltete Hauptgebäude der Universität sowie die ebenfalls von ihm geprägten Gebäude des Nietzsche-Archivs oder den Wohnsitz des Künstlers

„Besonders empfehlenswert ist die von der touristischen Aufmerksamkeit eher stiefmütterlich behandelte Jakobs-Kirche.“



Der historische Friedhof eignet sich für beschauliche Spaziergänge.

Haus am Horn verwiesen. Wer sich eher für Geheimgänge interessiert, wird unter dem Markt fündig. Entgegen den vollmundigen Ankündigungen des entsprechenden Hinweisschildes vor der Tourist Information ist der unterirdische Gang zwischen Rathaus und Ratskeller nicht öffentlich begehbar. Das freundliche Service-Personal des Ratskellers schaltet aber gern die Beleuchtung des Tunnels ein, sodass man dennoch einen guten Eindruck des ratsherrlichen gastronomischen Fluchtwegs gewinnt. (Über die kulinarischen Qualitäten dieses Hauses kann der Verfasser, der sich auf Rostbratwurst mit Senf beschränkte, nicht urteilen.)

Zwei abschließende Hinweise für den potenziellen Weimar-Besucher: es empfiehlt sich, in der Nebensaison anzureisen, um auch etwas Stadt unter all den Touristen zu sehen. Und zweitens heißen die Einwohner Weimars Weimarer. Unter Weimaranern versteht man eine kurzhaarige Jagdhundrasse. <<<



© katamusta

ALLES ROGER IN KAMBODSCHA!

>>> Zum Ende des achten Fachsemesters (Aug. und Sept. 2013) wollte ich eine Famulatur im Ausland absolvieren, daher habe ich im Februar 2013 den ZAD kontaktiert. Ich bekam eine Liste mit verschiedenen Ländern, in welchen diese möglich wäre und eventuell vom DAAD bezuschusst werden würde. Dr. Robert Ogle von der Cambodia Wolrd Family (CWF) habe ich anschließend eine E-Mail geschrieben und rasch eine Antwort bekommen. Dies war im März 2013, also für manche Verhältnisse etwas kurzfristig organisiert. Mit seiner direkt folgenden offiziellen Bestätigung habe ich nochmal den ZAD und daraufhin den DAAD kontaktiert. Bis Ende Juni hatte ich dann Zeit, alle Unterlagen zu sammeln. Diverse Spendenmaterialien habe ich von den Firmen GSK (Frau Goppelt), Oral-B (Frau Aigner), Heraeus Kulzer, Komet Dental, Colgate, 3M ESPE erhalten, was mich und die Kinder vor Ort sehr erfreut hat. Da ich viele Materialien erhalten habe und nicht alles mit meinem Rucksack transportieren konnte, habe ich 20kg per Post verschickt, was mich bei der Post ca. 120€ gekostet hat. Anders konnte man das leider nicht organisieren. Vor meiner Famulatur in Kambodscha wollte ich allerdings noch in einer Praxis in Sydney (Dr. Nick Kulkarny) ein kurzes Praktikum absolvieren. Daher habe ich ein Kombi-Flugticket über STA Travel in Münster gebucht. Nach dem Praktikum in Sydney, was wirklich interessant war, bin ich von Brisbane nach Kuala Lumpur geflogen. Drei Tage Sightseeing waren okay, mehr Zeit musste man hier aber auch nicht verbringen, da man sich nur von einer Mall zur nächsten begeben konnte. Endlich ging es nach Phnom Penh. Das Guesthouse und den Airport-Pick-up hat Sopheak (national Director of the CWF) für mich organisiert. Am Flughafen habe ich für 20USD und gegen Abgabe eines Passfotos das Visum erhalten. Thierry, der Taxifahrer und Mann einer Helferin der Klinik, hat mich dann zum Long Thai Ly Guesthouse gebracht. Diese Unterkunft war ideal, kostengünstig und nicht weit von der CWF entfernt: zehn Minuten Fußweg oder per Tuk-Tuk ca. 3.000 Riel, sehr empfehlenswert! Das Personal spricht zwar nicht fließend englisch, aber man kann sich dennoch gut genug verständigen.



Am ersten Tag musste ich um halb acht in der Klinik sein, wo die Helferinnen bereits ihre Einheiten gereinigt haben. Ich durfte mir dann aussuchen, mit welcher Helferin ich arbeiten möchte, das war dann Sophal. Die ersten drei Tage war noch eine weitere Famulantin aus Deutschland da, danach war ich allerdings alleine, bis Dr. Agnieszka Clouet, Associate Director, mir eine Woche Gesellschaft geleistet hat. Wir haben täglich von 8 bis 11.30 Uhr behandelt, je nachdem wie viele Gruppen uns besucht haben. In der CWF werden nur Waisenkinder behandelt, die mit ihren Lehrern in Tuk-Tuks anreisen. Da allerdings nicht jedes Kind einer Einrichtung kommen möchte, gab es mal Tage, an dem ich 10, und andere Tage, an denen ich 20 Kinder in der kurzen Zeit behandelt habe. Man muss sich dann umstellen, dass man nicht mehr so viel Zeit fürs Legen einer Füllung hat, weil das nächste Kind bereits wartet, das Kind auf dem Stuhl keine Lust mehr hat oder aber die Kavität in zwei Sekunden nicht mehr trocken, sondern voller Speichel ist. Schnelles und gezieltes Arbeiten lernt man hier also sehr gut. Ich habe jedoch immer den Lehrern, dem Kind und unserer Leitung (Sopheak) mitgeteilt, wenn ich ein Kind in zwei bis sieben Tagen nochmal behandeln wollte. Man kann in der kurzen Zeit nicht viel erreichen, was bedeutet, dass man an zwei, drei Zähnen eines Kindes Karies exkaviert und sie wieder füllt, dafür aber fünf, sechs weitere kariöse Zähne belassen muss und sie dann einfach noch einmal einstellt und hofft, dass sie auch wiederkommen. Ich muss





sagen, dass dies hier sehr gut funktioniert hat, bis auf eine Patientin, die schon 20 Jahre alt war, sind alle wiedergekommen.

Man zieht in der CWF nicht nur Zähne, sondern exkaviert viel und legt GIZ ein, da man in den meisten Fällen Milchzähne behandelt. Allerdings habe ich auch viele permanente Frontzähne mit Komposit gefüllt. Man macht eigentlich alles an konservierender Zahnheilkunde bis auf Endos.

Die Kinder sind unglaublich süß, lieb und höflich. Sie kommen immer mit einem Zettel zum Stuhl, auf dem zuvor von dem Lehrer eingetragen wurde, wie das Kind heißt, wie alt es ist, ob es unter einer Erkrankung leidet etc. Zudem tragen wir als Behandler ein, an welchem Datum was gemacht worden ist. In diesem Punkt kann man die CWF nur loben, trotz des ganzen Papierkrams gibts hier eine gute Ordnung



und ein funktionierendes System. Die Klinik wird (bis auf die Zeit, in der ich jetzt da war) von vielen Familien besucht, sodass viele Spendenmaterialien vorliegen. Allerdings muss man sich dann aus dem Lagerraum was zusammensuchen, man findet immer irgendwo das, was man braucht bzw. fragt die Helferinnen. Aber es war definitiv angenehmer, die eigenen Materialien benutzen zu können, man war sicher, dass sie noch steril und brauchbar gewesen sind. Kleidung habe ich nicht mitgenommen, da Dr. Ogle meinte, ich könne die Kleidung vor Ort nutzen, was auch wirklich gut war. Es lagen mehrere Kasacks und Hosen vor, von S bis XL war in Blau, Weiß und Grün alles dabei. Empfehlenswert ist es aber, eine Flasche Sterilium für sich selbst mitzunehmen, damit man kein schlechtes Gewissen haben muss, da man gefühlt 100-mal die Hände und Arme desinfiziert.

Während ich behandelt habe, haben die Kinder, die warten mussten, im Innenhof gegessen und Spiele gespielt oder Fernsehen geschaut. Ein paar Spielsachen zu spenden wäre auch von Vorteil gewesen, aber darüber habe ich vorher leider nicht nachgedacht. Eine Freundin von mir kam auch für eine kurze Zeit nach Kambodscha und hat sich mit den Kindern, die im Innenhof auf die Behandlung gewartet haben, beschäftigt. Sie studiert Erziehungswissenschaft und konnte den Kindern Spiele oder ein paar englische Worte beibringen.

Allgemeines

Den Kindern in der Klinik kann man Spielzeuge, Zahnpasten, Zahnbürsten, Kleidung, alles Erdenkliche mitbringen und man selbst benötigt keine drei Hosen und fünfzehn T-Shirts/Tops. Deswegen muss man sich zuvor gut überlegen, was man mit dem Rucksack mitnehmen und vor allem schleppen möchte. Viel an Spendenmaterial ist gut, danach ist der Rucksack recht leer, und man kann beim Russian Market (quasi neben dem Guesthouse) shoppen ohne Ende! Empfehlenswert ist es, viel Mückenspray für die Wochenenden mitzunehmen, an denen man nach Siem Reap, Kep etc. reist und Moskitos begegnet. Ein Lonely Planet über Asien ist auch von Vorteil, da hier viele



Länder beieinanderliegen und man beispielsweise für ein paar Tage nach Vietnam (Visum für 14 Tage in Phnom Penh für 55USD erhältlich) oder Thailand (Visum braucht man nicht) reisen kann. Eine Regenjacke sollte man definitiv mitnehmen, da es in der Regenzeit nicht sicher ist, wann es wie lange regnet und man währenddessen nicht nur im Guesthouse sitzen möchte. Flipflops sind die einzigen Schuhe, die man die ganze Zeit trägt; mehr als ein Paar sind daher auch empfehlenswert. Waschmittel benötigt man auch, da man das meiste per Hand wäscht, auf den Laundryservice ist nicht im ganzen Land Verlass. Ein Smartphone ist ein Muss, um auch ohne iPad o. ä. überall das WLAN nutzen und weitere Flüge, Hotels



etc. buchen kann. Man muss auch keine Angst haben, dass man beklaut wird o. ä., auch wenn einem das oft gesagt wird – wenn man seine Wertsachen in einer Umhängetasche bei sich trägt, auf die man etwas acht gibt, ist alles okay. In Barcelona hingegen wurde ich schon bestohlen; meines Erachtens nach ist somit die Wahrscheinlichkeit, dass einem was passiert, in Asien nur genauso hoch wie woanders auch. Ein Buch würde ich zudem auch mitnehmen, da man nicht jeden Nachmittag Lust hat, sich in ein Café an der Riverside zu setzen oder die Stadt zu erkunden; nach einer Woche hat man in Phnom Penh auch fast alles gesehen. Zum Nachschlagen zahnmedizinischer Infos hatte ich den Memorix und eine Zusammenfassung der Uni Münster dabei.

Zahlen und Fakten

- Kosten sparen kann man, indem man sich ein Doppelzimmer teilt. So zahlen beide zusammen mit Aircon und warmem Wasser nur 15USD/Nacht. Alleine hätte ich 12USD zahlen müssen.
- Gegessen haben wir meistens neben dem Guesthouse bei Jars of Clay für ca 5, 6 USD pro Person. Auf der Straße habe ich nichts gekauft, da es mir zu unrein wirkte. Man muss schließlich schon fürs Zähneputzen gekauftes Wasser verwenden... Dieses kostet pro 1,5-l-Flasche ca. 50 Cent.
- Bier ist in Kambodscha günstiger als Wasser!

- Für eine Tuk-Tuk-Fahrt sollte man nie mehr als 3USD zahlen, vom Guesthouse zur Riverside gehts auch für 2,50.
- Bezahlen kann man mit Riel oder USD, wobei man eigentlich nur kleinere Beträge mit Riel zahlt, die ATMs geben auch nur USD her.
- Für die Flüge habe ich ca 1.600€ gezahlt, den Großteil über STA Travel gebucht und die „Kleinen“ über Tigerair oder Air Asia.
- Busfahrten von Phnom Penh nach Siem Reap, Kep oder Vietnam kosten ca. 10USD. Hier sollte man entweder direkt am Central Market (Sorya) oder beim Russian Market (Mekong Express) die Tickets kaufen. Die Busfahrten sind okay, aber natürlich bezüglich der schlechten Straßen zum Teil holprig.
- Der Umrechnungskurs beträgt derzeit: 1EUR = 1,34 USD = 5.400 Riel, sprich 1 USD = 4.000 Riel. <<<

➤ KONTAKT

<http://www.cambodiaworldfamily.com/index.php/en/>
House 11, St 430 in Phnom Penh, Kingdom of Cambodia
Director: ogle2354@yahoo.com
Associate Director: agnieszkaclouetwf@gmail.com

Bei Fragen könnt ihr mir sehr gerne mailen:

Elâ Yilmaz
papillon1789@gmx.de



1 Neues RDG

Das Reinigungs- und Desinfektionsgerät iCare+ geht neue Wege in der Wiederaufbereitung dentaler Hand- und Winkelstücke und Turbinen. Hier durchlaufen dentale Übertragungsinstrumente unterschiedliche Zyklen zur Reinigung, Desinfektion und Pflege (Ölschmierung). Dabei werden vier Instrumente in nur fünfzehn Minuten nachweislich und validiert gereinigt, desinfiziert und gepflegt. Als semikritisch B klassifizierte Instrumente können so unmittelbar nach der Aufbereitung wieder angewendet werden. Die Kombination aus iCare+ sowie dem Reinigungsmittel n.clean und dem Desinfektionsmittel n.cid gewährleistet einen Restproteinwert weit unterhalb aktueller Grenzwerte und eine Elimination von Viren und Bakterien mit einer Effektivität von 99,999 Prozent (5 Log-Stufen). Das n.clean wirkt reinigend, bakterio- und fungistatisch. Das n.cid hat einen bakteriziden, fungiziden und viruziden Effekt gegen behüllte



und unbehüllte Viren, Herpes simplex, Influenza und den unbehüllten Adeno-Virus.

Die Verfügbarkeit der Reinigungs- und Desinfektionsmittel wird über den Einsatz von Einwegflaschen gewährleistet. Die verbrauchten Produkte werden in einer herausnehmbaren Schublade gesammelt und können ohne Risiko entsorgt

werden. Die Mittel werden nacheinander unter Druck und Rotation in die Instrumente injiziert. Dadurch ist gewährleistet, dass sie sämtliche Teile des Instruments zuverlässig erreichen und eine optimale Reinigungs- und Desinfektionseffizienz erzielt wird. Ebenso wirken sie zuverlässig nach automatischer Applikation auf den äußeren Oberflächen der dentalen Übertragungsinstrumente. Den Abschluss eines jeden Aufbereitungszyklus stellt die Ölpflege dar, die aus einem separaten Öltank, der ins Gerät integriert ist, gespeist wird.

www.nsk-europe.de

2 Perfektion einfach gemacht: Tigon

Mit dem Tigon+ hat W&H einen Piezo Scaler entwickelt, der sich den Bedürfnissen von Patient und Zahnarzt bestens annimmt. Tigon+ versorgt die Patienten mit temperierter Flüssigkeit und verhindert bei empfindlichen Zähnen jegliche unangenehme Reizung. Das zahnärztliche Fachpersonal spart mit den fünf voreingestellten Programmen wertvolle Arbeitszeit, während



drei Modi ein schonendes Arbeiten ermöglichen. Ein Handstück mit 5-fachem LED-Ring sorgt darüber hinaus für optimale Ausleuchtung der Behandlungsstelle.

Tigon+ verfügt über einzigartige Features. Das Beste für den Patienten: die temperierte Flüssigkeit. Selbst empfindliche Zähne und Zahnfleisch werden von nun an nicht mehr zusätzlich gereizt. Insgesamt kann zwischen drei Temperaturstufen gewählt werden. Die Heizung lässt sich ganz einfach über das Display einstellen und, bei Bedarf, auch ausschalten.

Die LED-Technologie von W&H sorgt für perfekte Lichtverhältnisse und ermöglicht dem Anwender eine verbesserte optische Wahrnehmung und ein Kontrastsehen wie bei Tageslicht. Das Handstück und der LED-Ring lassen sich mühelos thermodesinfizieren und sterilisieren.

www.wh.com



3 Absaugtechnik auf höchstem Niveau

Es ist eine perfekte Symbiose zwischen Funktionalität und Design, die das einzigartige Kanülen-Sortiment von DÜRR DENTAL bietet. Vier Kanülen-Typen stehen dem Behandler in verschiedenen Ausführungen und Farben zur Verfügung – ganz gleich, ob es um eine konservierende, prothetische, chirurgische, endodontische oder prophylaktische Behandlung geht.

Die grundlegenden Qualitätsmerkmale sind bei allen Kanülen gleich: Sie sind ergonomisch geformt, kantenfrei und dadurch äußerst angenehm sowohl für den Patienten als auch für den Behandler. Durch diese spezielle Form entstehen keine Druckstellen im Patientenmund und der Behandler wird in einer optimalen Abhaltetechnik unterstützt. Hinzu kommt ein deutlich reduzierter Geräuschpegel.

Alle Kanülen sind hocheffizient in der Absaugung von Spraynebel, Speichel, Blut und Mikropartikeln aus dem Patientenmund und eignen sich daher für alle Fachgebiete und Einsatzbereiche.

Jeder Behandlungsfall ist anders und stellt daher eigene Anforderungen an die Absaugung. Deshalb wurde bei den verschiedenen Ausführungen Wert auf individuelle Features gelegt. Die Universalkanüle Protect ist beispielsweise mit speziellen Nebenluft-einlässen für eine optimierte Spraynebelabsaugung ausgestattet, aber dennoch besonders leise. Die Uni-

versalkanüle Petito wurde speziell für die Anforderungen des Kindermundes konzipiert; sie ist klein und handlich, ecken- und kantenfrei und in verschiedenen bunten Farben erhältlich. Das dreh- und fixierbare Schutzschild ist dagegen eines der Markenzeichen der Prophylaxe-Kanüle. Es ermöglicht eine besonders effektive Absaugung von größeren Partikeln und/oder Strahlpulver und kann doppelt so viel Aerosol aufnehmen wie herkömmliche Kanülen. Der Behandler kann sowohl die Prophylaxe-Kanüle als auch das Pulverstrahl-Handstück ungehindert und optimal an den Zähnen positionieren. Dadurch werden Schleimhautirritationen vermieden.

Doch nicht nur das Kanülen-Sortiment lässt keine Wünsche offen, auch das ergänzende Handstück-Programm von DÜRR DENTAL überzeugt durch seinen Systemgedanken. Es bietet für nahezu jeden Hersteller am Markt den passenden Saugadapter. Auf diese Weise ist eine individuelle Konfiguration möglich. Dieses einzigartige und umfassende Kanülen-Handstück-Sortiment ermöglicht sanfte, sichere, leise, effiziente, ergonomische und vielfältige Absaugtechnik auf höchstem Niveau.

www.duerr.de

4 Rosenbohrer und Lederfußball zum WM-Fieber

Bei der Fußball-Weltmeisterschaft gehen nur die Besten an den Start. Deshalb schickt auch Komet seine Favoriten ins Rennen: den K1SM, den beliebten Rosenbohrer aus der CeraLine, und den Hartmetall-Rosenbohrer H1SE/M. Der CeraBur K1SM ist ab einer Menge von 30 Stück jetzt zum Vorzugspreis erhältlich. Dazu gibt es, damit das WM-Fieber eifrig weiterwächst, einen Komet-Lederfußball gratis dazu. Der weiße Keramikbohrer ermöglicht ein kontrolliertes, taktiles Exkavieren. Der Anwender kann spüren, wenn er das kariöse weiche Dentin verlässt.



Damit ist der K1SM die direkte Verbindung vom Arzt zur Kavität. Auch für den vibrationsarmen Hartmetall-Rosenbohrer H1SE/M (mit oder ohne schlanken Hals) hat Komet ein besonderes Angebot zur Fußball-WM: Ab einer Stückzahl von 50 kann der Behandlungskomfort durch die einzigartige Hybridverzahnung des H1SE/M zum Vorzugspreis erlebt werden. Auch hier gibt es den Komet-Lederfußball gratis dazu. Denn H1SE/M und WM verbindet beide: Erfolg durch Schnelligkeit!

www.kometdental.de

➤ TERMINE

Frühjahrsakademie der DGET 2014

9. und 10. Mai 2014
in Witten/Herdecke

Basiskurs Endodontie

16. Mai 2014
in Hamburg

Implantologische Chirurgie von A–Z

30. Mai 2014
in Warnemünde

Sommer-BuFaTa Rostock

6. – 8. Juni 2014
in Rostock



Dental Summer 2014

2. – 5. Juli 2014
Timmendorfer Strand

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen findet ihr im Internet unter 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
arthur.heinitz@bdzm.de

2. Vorsitzende:
Marjatta Pilette
marjatta.pilette@bdzm.de

Kassenwart:
Paul Leonhard Schuh
paul.schuh@bdzm.de

Schriftführer:
Carsten Lorenz
carsten.lorenz@bdzm.de

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

Redaktion:
Susann Lochthofen (V.i.S.d.P.)
Tel.: 0341 99997640
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
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
hiller@oemus-media.de

Produktionsleitung:

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

Grafik/Satz/Layout:

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

Druck:

Löhnert Druck
Handelsstraße 12
04420 Markranstädt



Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

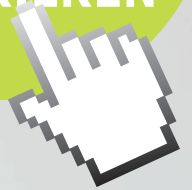


Erscheinungsweise:

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.

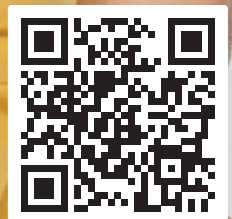
Aktion
zum Kick-off:
**JETZT
KOSTENLOS
INSERIEREN**



Le_rstelle sucht
Auszubildenden



jetzt informieren



in Kooperation mit: **ZAHNLÜCKEN**
ALLE FREIEN STELLEN DER ZAHNHEILKUNDE

» Neu: Jobbörse auf ZWP online

Schnell und einfach – Mitarbeiter oder Traumjob unter www.zwp-online.info/jobsuche finden

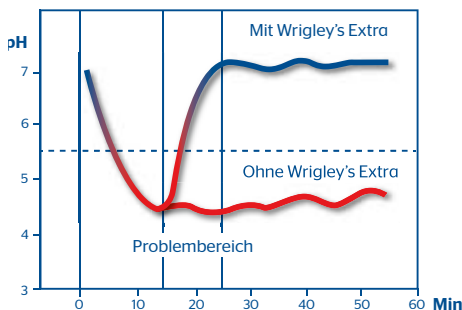
Wer seinen Patienten liebt, der gibt einen **Extra** PROFESSIONAL

Und wer zur Prophylaxe berät, sollte seinen Patienten einen EXTRA Kaugummi geben, aus Liebe zur Zahngesundheit.

Blieben Sie bei Ihren Patienten im Gespräch und mit EXTRA Professional® in bester Erinnerung.



Zuckerfreier Kaugummi hilft bei der Neutralisierung von Plaque-Säuren, die ein wesentlicher Risikofaktor bei der Entstehung von Karies sind.



Mini-Packs exklusiv für Ihre Praxis

Jetzt **Extra** bestellen:
PROFESSIONAL

www.wrigley-dental.de/shop

oder per Faxabruf unter

030 / 231 881 889



WRIGLEY
Oral Healthcare
Program