

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

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

dentalfresh # 2

2014

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

Der BdZM hat gewählt

Neuer Vorstand im Porträt

Zukunft der Zahnheilkunde

Fortschritt durch Digitalisierung

Sommer-BuFaTa in Rostock

Fachschaften trafen sich
an der Ostsee



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

0277113

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



Arthur Heinitz

Liebe Kommilitoninnen und Kommilitonen,

mit diesem Editorial wird es auch für Paul, Carsten und mich nach einem ganzen Studium und ein wenig darüber Zeit, „auf Wiedersehen“ zu sagen und an die nächste Vorstandsgeneration zu übergeben.

Wir hoffen alle, wir konnten euch die letzten fünf Jahre immer wieder interessante Themen liefern und euch auch neben dem Studium das eine oder andere anbieten. Dazu gehörten auch die vielen Studententage, einer sogar noch in München, bevor Frankfurt am Main an der Reihe war, sowie gemeinsame Tage auf zwei IDS in Köln und selbstverständlich auch die BuFaTa-Wochenenden werden uns in Erinnerung bleiben. Nicht zu vergessen auch unsere Beteiligung an der Gestaltung einer neuen Approbationsordnung, NKLZ oder Projekte wie uni-zahnbehandlung.de.

Wir bedanken uns bei allen, die uns immer wieder unterstützt haben, und bei allen Teilnehmern auf den vielen gemeinsamen Veranstaltungen und hoffen, ihr bleibt auch dem künftigen BdZM-Programm für euch so treu wie bisher.

Auf der Bundesfachschaftstagung in Rostock wurde ein neuer BdZM-Vorstand gewählt und so auch eure Bundesvertretung mit neuen Gesichtern besetzt. Künftig werden euch Caro, Kai, Jonas, Max und Florian engagiert vertreten und mit euch Neues schaffen. Helft unseren Nachfolgern und gestaltet eure künftige Vertretung mit! Macht mit, um ihnen zu ermöglichen, Verbandsarbeit in eurem Sinne durchzuführen. Wie so oft: Ihr habt die Zukunft eures Bundesverbandes mit in der Hand.

Und nun, macht es gut!

Euer Arthur



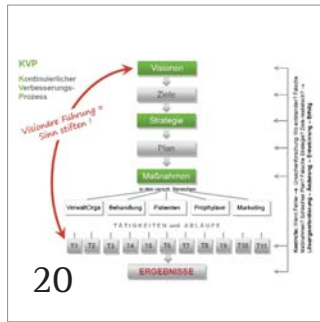
40

Zahnbehandlung eines Löwen – ein Fallbericht.



18

Ausschreibung Forschungspreis Vollkeramik.



20

Praxiskonzept & Patientenberatung – ein Überblick.



32

Wie man den Biofilm bekämpft.



38

Kinderhilfsprojekt in Brasilien im Blick.



44

Zahnmedizinischer Einsatz in Kenia – ein Nachbericht.

03 Editorial
Arthur Heinitz

06 News

10 BdZM-Vorstand neu gewählt

12 Deutschlandtagung Zahnmedizin –
Studenten in Rostock
Dominic Jäger

14 Die dentale Zukunft – DIGITAL ist OPTIMAL...?
ZTM Markus Friedrich

16 Korrigieren wie ein Profi
Dorothee Holsten

18 Dieser Platz ist in 2015 zu vergeben –
Die nächsten Forschungspreisträger nutzen die
Zeit bis 28. Feb. 2015

20 Erfolgsgeheimnis
Praxiskonzepte & Patientenberatung
Dipl.-Psych. Dörte Scheffer

26 BdZM Info

27 BdZM Mitgliedsantrag

28 In 7 Stufen zum erfolgreichen Praxiseinstieg
Nadja Alin Jung

32 Wehret den Anfängen! Wehret dem Biofilm!
Marius Urmann

34 High Five für die Prophylaxe –
Die neuen DGZ-Empfehlungen im Praxisalltag

38 Stilles Engagement für Kinderhilfsprojekt
Fortaleza in Brasilien
Tim Franze

40 Patientenfall Bristol Zoo
Endodontie extrem: Als Zahnarzt in der Höhle
des Löwen
Peter Southerden, BVSc MBA & DipEVDC

44 Kenia – Eine stomatologische Safari
*ZA Felix Zimmermann, ZÄ Franziska Sitter &
ZA Simon Schmitt*

48 Produktinformation

50 Termine & Impressum



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.

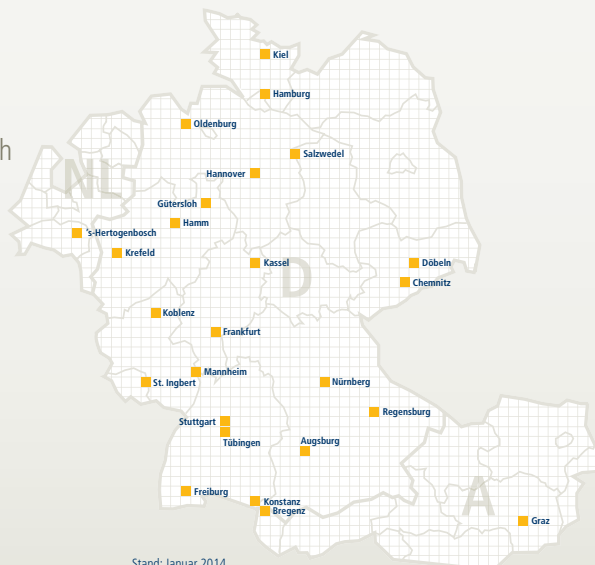
Wir freuen uns auf Sie:

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

Neue Gruppe des studentischen

HILFSPROJEKTS MYANMAR steht fest

(dentalfresh/Uni Witten/Herdecke) Aileen Uhl, Christina Schwarzenberg, Maximilian Buttazoni und Christoph Dickten sind die diesjährigen Zahnmedizinierenden, die im September einen Monat lang durch Myanmar reisen werden. Ihr Ziel ist es, in mehreren Regionen des Landes Schulen und Waisenhäuser der Myanmar Foundation zu besuchen, um den Kindern dort mit Zahnbürste und dem nötigen Know-how unter die Arme zu greifen. Ein weiteres Augenmerk liegt in der unentgeltlichen Behandlung von hilfsbedürftigen Menschen, die in der Regel selten zuvor einen Zahnarzt gesehen haben. Für dieses Vorhaben bedienen sie sich zweier mobiler Behandlungseinheiten, die aus den Spenden der letzten Jahre angeschafft wurden. Begleitet werden sie auf ihrer Reise von ansässigen myanmesischen Zahnärzten der dortigen Zahnärztekammer.

Da es sich um ein studentisches Projekt handelt, sind sie auf Sponsoren angewiesen, die sie sowohl in finanzieller als auch materieller Hinsicht unterstützen. „Unsere Vorbereitungen laufen auf Hochtouren und wir suchen fleißig nach Sponsoren, auch abseits der bisher gegangenen Wege“, erzählt Christina Schwarzenberg. „Die Vorfreude ist riesig, wir können

es kaum erwarten, mit dem Flugzeug abzuheben, die Reise in das für uns unbekanntes Myanmar zu starten und endlich Tatenkraft sprechen zu lassen.“

Anlass für die Gründung des Projektes war die Flutkatastrophe von 2008. Seitdem reist jedes Jahr eine kleine Gruppe Zahnmedizinierenden in das ehemalige Burma, um etwas zu der zahnmedizinischen Entwicklung beizusteuern, die aufgrund vorausgegangener jahrelanger Isolation des Landes durch die Militärregierung stagnierte.

„Unsere Vorstellungen über die geplante Zeit in Myanmar basieren bisher nur auf den Erfahrungen und Erzählungen unserer Vorgänger“, sagt Maximilian Buttazoni. „Umso mehr sind wir neugierig auf die Eindrücke, die uns letztendlich dort erwarten. Da im Rahmen des Studiums fundamentale Kurse angeboten werden, die sich mit der Hauptreligion in Myanmar, dem Buddhismus, beschäftigen, sind wir gespannt darauf, ob unsere bisherigen Studien auch der Realität entsprechen. Da sie als besonders strebsam und friedliebend gelten, hoffen wir, uns eine Scheibe davon abschneiden zu können.“ Über positiven Zuspruch und Unterstützung jeglicher Art freut sich das Team sehr.

NEUE APP „Zahnarztsuche“ ONLINE

Ab sofort können Patienten mit der neuen KZBV-App „Zahnarztsuche“ bundesweit an jedem Standort schnell und unkompliziert über ihr Smartphone Zahnärztinnen und Zahnärzte finden. Rund 15.000 Zahnärzte, Kieferorthopäden, MKG-Chirurgen und Oralchirurgen haben sich bisher angemeldet. In einigen Bundesländern sind bereits 40 Prozent der Zahnärzte dabei.

„Wir haben eine gute Basis für den Start der App, sagt der stellvertretende Vorsitzende Dr. Jürgen Fedderwitz, erwarten aber noch viele weitere Anmeldungen in den kommenden Monaten. Unsere App ist ein kostenfreier und einfacher Weg für den Zahnarzt, sich in einem Kommunikationsmittel darzustellen, das die meisten Patienten heutzutage immer dabei haben: ein Smartphone.“

Patienten können in ihrer unmittelbaren Nähe oder an einem frei wählbaren Ort schnell und unkompliziert Zahnärzte finden.

Die Suchergebnisse können nach verschiedenen Fachrichtungen und vorgegebenen Spezialgebieten gefiltert werden. Patienten sehen beispielsweise auf einen Blick, ob Haus-/Heimbefuche angeboten werden oder sich der Zahnarzt auf die Behandlung von Angstpatienten spezialisiert hat. Bei jedem Eintrag ist zudem sichtbar, welche Fremdsprachen der Zahnarzt spricht.

Die App ist im Google Play Store und im App Store von Apple kostenlos verfügbar. Weitere Informationen sind online abrufbar:

www.kzbv.de/app-zahnarztsuche

Preis. Wert. Fair.

InteraDent

WORKSHOPS



Wissensvermittlung zur Okklusion

Digitale Workflows sind aus modernen Arbeitsprozessen nicht mehr wegzudenken und haben Einzug in Zahnarztpraxen und Laboren gehalten. Weiterentwickelt haben sich aber nicht nur die Verfahren, sondern auch die Werkstoffe selbst, sodass dentale Vollkeramik und Implantatprothetik Zahnärzten und Zahntechnikern neue Möglichkeiten offerieren, um langlebige Restaurationen zu erstellen. Folglich ist der Dialog zwischen beiden Partnern heute nicht mehr analog oder digital, sondern analog und digital.

In diesem Zusammenhang muss daher immer auch das Thema Okklusion neu definiert werden. Gibt es die „keramikgerechte“ oder „implantatgerechte“ Okklusion? Welche Okklusionsschulen sind veraltet, welche aktueller denn je? Was bedeutet „mutual protective occlusion“? All das sind Fragen, die sich Zahnärzte und Zahntechniker stellen sollten, um ein optimales Gelingen des Zahnersatzes zu ermöglichen. Das Unternehmen InteraDent hat dieses Thema auf-

gegriffen und bietet eine Intensivworkshopreihe für Zahnarztpraxen durch Referent Piet Troost an.

Der Zahnarzt und Zahnarzttrainer zeigt innerhalb von sieben Schritten den aktuellen Stand der Okklusion auf und vermittelt effiziente Wege in der Therapieplanung. So thematisiert Troost von der manuellen Funktionsanalyse über die digitale bis hin zur Abformung und Wissenswertem über Registraturumfangreiches Wissen für die ideale Basis erfolgreichen Zahnersatzes. Die Workshopreihe entspricht den Richtlinien der DGZMK und der BZÄK und wird mit jeweils vier Fortbildungspunkten bewertet.

Die noch folgenden Termine im Überblick (alle Workshops von 15.00 bis 19.00 Uhr):

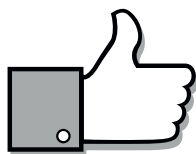
- 09. Juli 2014, München
- 23. Juli 2014, Nürnberg
- 24. September 2014, Neu-Ulm
- 08. Oktober 2014, Hannover
- 12. November 2014, Berlin

➤ KONTAKT

InteraDent Zahntechnik GmbH
Tel.: 0451 87985-0
www.interadent.com/service/veranstaltungen

ANZEIGE

Medizinstudium im Ausland!



- >> kein NC
- >> keine Wartezeit
- >> Studienbeginn schon dieses WS
- >> deutsche Betreuung vor Ort
- >> kein Vorstudium



www.studimed.de

Wir machen Medizinstudenten!

Die Karies aus dem Drucker

Uni-Zahnmediziner setzen in der Ausbildung erneut auf 3-D-Technik



(dentalfresh/Uni Münster) Karies entfernen, Wurzelkanäle säubern oder Kronen anbringen – vor ihrem ersten Kontakt mit Patienten lernen Zahnmedizinstudierende so etwas zunächst an Modellen. Bei den Zahnmedizinern der Universität Münster werden dazu aber jetzt noch andere innovative Lehrmethoden entwickelt – mithilfe eines neuen 3-D-Druckers.

Noch befinden sich Privatdozent Dr. Dieter Dirksen, Dr. Markus Kaup und Dr. Elke Kröger in der Testphase mit dem Gerät: Im Dezember hat die Zahnklinik einen 3-D-Drucker gekauft, um vollkommen neue Wege in der Lehre zu gehen. Das knapp 100.000 Euro teure Gerät trägt im sogenannten Polyjet-Modeling dünne Schichten eines flüssigen Kunstharzes auf eine Montageplatte auf, härtet sie und baut darauf weitere Schichten auf – so entsteht Stück für Stück das gewünschte Objekt. Ein komplettes – und sehr detailliertes – Kiefermodell ist in zweieinhalb Stunden fertig „gedruckt“. Lediglich räumlich-radiologische oder mit einem 3-D-Scanner aufgenommene Daten von Kiefern oder einzelnen Zähnen sind dafür notwendig.

„Der 3-D-Drucker ist aus Mitteln zur Qualitätsverbesserung der Lehre finanziert worden, denn er ist für die Ausbildung der Studierenden gedacht“, erklärt Dr. Elke Kröger. Sie will die mit dem Drucker generierten Zahn- und Kiefermodelle einsetzen, um mit Studierenden beispielsweise zu üben, wie man Kronen richtig entfernt. Auch Dr. Markus Kaup hat bereits ein konkretes Projekt ins Auge gefasst: „Die Wurzelkanäle im Zahninneren sind gerade für Studenten, die damit bisher noch nichts zu tun hatten, schwer vorstellbar. Mit der 3-D-Drucktechnik können wir die inneren Strukturen des Zahns wie die Wurzelkanäle, die man bei einer Behandlung ja säubern muss, zum einen genau abbilden und zum anderen ‚Trainingszähne‘ herstellen, an denen die Studierenden die richtigen Arbeitsschritte üben können – das sind wirklich tolle Übungsmodelle“, schwärmt er.

Dass der Drucker bei filigranen Strukturen einen zweiten Kunststoff als Stützmaterial an dem Objekt anbringt, der normalerweise nach Fertigstellung wieder entfernt wird, macht Kaup sich dabei zunutze: Die Zahnpulpa (Zahnnerv), die sich im Bereich der Zahnwurzel in die Wurzelkanäle fortsetzt, drückt er aus dem weichen Stützmaterial, der härtere Kunststoff drum herum stellt das Dentin (Zahnbein) und den Zahnschmelz dar – so werden die Modelle echten Zähnen so ähnlich wie möglich. Im Wintersemester will Kaup an solchen Modellen ganz konkret Wurzelbehandlungen üben – die Studierenden sollen die Modelle nicht nur anschauen, sondern auch buchstäblich begreifen und bearbeiten. Unter Einsatz einer vergleichbaren Technik sollen Übungszähne zur Entfernung „weicher Karies“ aus gesunder Zahnschubstanz entwickelt werden.

Die Zahnmediziner der Uni Münster setzen schon seit mehreren Jahren auf 3-D-Technik.

Seit 2010 gibt es Vorlesungen, in denen Abbildungen von Zähnen und Kiefern per 3-D-Technik plastisch dargestellt werden, um sie für die angehenden Zahnärzte anschaulicher zu machen. Mit dem 3-D-Drucker werden solche Modelle in Zukunft nun auch tatsächlich „greifbar“.



Preis. Wert. Fair.
InteraDent



Aus Liebe zur **optimalen Versorgung**

Als Zahnärztin und als Zahnarzt wollen Sie Ihre Patienten optimal versorgen. Doch häufig werden erforderliche Behandlungen aufgrund fehlender finanzieller Möglichkeiten seitens der Patienten verschoben oder kommen nicht zur Ausführung.

Mit der InteraDent Zahnersatzfinanzierung können Ihre Patienten sämtliche von uns hergestellten Arbeiten einfach und unkonventionell finanzieren. Bei der Laufzeit von bis zu 12 Monaten sogar zinsfrei!

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

VORSTAND NEU GEWÄHLT



Wünsche des gesamten Vorstandes:

- Aufbau eines Mitglieder-Netzwerkes für mehr Rückhalt für jeden Einzelnen und für die Gesamtheit aller Zahnmedizinstudenten in Deutschland.
- Förderung der Kommunikation und Vernetzung der zahnmedizinischen Fachschaften für ständigen Austausch über gemeinsame Probleme und Ziele, um so Betriebsblindheit zu erkennen und Problemlösungen zu erleichtern: Die Studienbedingungen bestmöglich zu verbessern, ist das übergeordnete Ziel.
- Bessere Etablierung des BdZM als Unterstützer der Fachschaften, um deren (standespolitischen) Interessen deutlicher Gehör verschaffen zu können.
- Gestaltung und Betreuung der Einführung der neuen Approbationsordnung, die wie wir alle hoffen in unserer Amtszeit in Kraft tritt.
- Stärkung der Zusammenarbeit mit Studentenvertretungen der Humanmedizin wie dem bvmf.
- Verknüpfung mit internationalen zahnmedizinischen Verbänden (Bsp.: Young Dentists Worldwide)
- Fortführung und Vertiefung des Kontaktes und der Zusammenarbeit mit den Landesverbänden der Zahnmedizin

1

Name:
Kai Becker

Vorstandsposition:
1. Vorsitzender



Uni: Hamburg
Alter: 20
Semester: 6. Fachsemester



Name:
Jonas Langefeld

Vorstandsposition:
2. Vorsitzender

2

Uni: Freiburg im Breisgau
Alter: 27
Semester: 4. Fachsemester

3

Name:
Maximilian Voß

Vorstandsposition:
Kassenwart



Uni: Witten/Herdecke
Alter: 21
Semester: 4. Fachsemester



Name:
Caroline Diekmeier

Vorstandsposition:
Schriftführerin

4

Uni: Hamburg
Alter: 22
Semester: 6. Fachsemester

5

Name:
Can-Florian Keles

Vorstandsposition:
Beirat,
Uni-Vernetzung



Uni: Würzburg
Alter: 25
Semester: 8. Fachsemester

Azubi-Aktion:
**JETZT
KOSTENLOS
INSERIEREN**



Le_rstelle sucht
Auszubildenden



jetzt informieren



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

» **Neu: Jobbörse auf ZWP online**

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

Deutschlandtagung Zahnmedizin

STUDENTEN IN ROSTOCK

Dominic Jäger

Vom 6. bis 8. Juni fand in Rostock die halbjährliche deutschlandweite Bundesfachschaftstagung der Studierenden der Zahnmedizin statt.

>>> Die Tagung war mit ca. 200 Teilnehmer/-innen gut besucht und aufgrund der limitierten Teilnahmepplätze voll ausgebucht. Als Gastgeber konnten die Rostocker Organisatoren ihren Gästen aus ganz Deutschland einiges bieten, neben einer Dentalschau gab es interessante und abwechslungsreiche

Workshops (u.a. Miniimplantate, CMD Diagnostik, Zahnfarbbestimmung, Kariesinfiltration, Hypnose). In eigens dafür arrangierten Aussprachen boten sich viele Möglichkeiten zum gegenseitigen Austausch und zur konstruktiven Arbeit an. Als Highlight konnte die Präparationsolympiade angesehen werden, bei



NSK



der die Teilnehmer der verschiedenen Universitäten ihr parodontal-chirurgisches Geschick an Schweinekiefern unter Beweis stellen konnten. Die Gewinner konnten sich an einem Segeltörn auf der Ostsee erfreuen. Unterstützt wurden die studentische Organisatoren durch die tatkräftige Unterstützung der Klinikleitung-Mitarbeiter.

Stolz waren die Rostocker Studenten, ihren Besuchern eine der besten Mensen Deutschlands vorzustellen. Natürlich gab es auch einige gesellige Veranstaltungen, deren Höhepunkt eine Schiffsfahrt auf der Warnow war. Begleitet wurde sie vom Rostocker Shanty-Chor, der für gute Stimmung an Bord sorgte. Anschließend feierten die Studenten im „Teepott“, mit Ausblick auf die Ostsee, eine maritime Mottoparty. Das zufällig ausfahrende Kreuzfahrtschiff sorgte mit einem Feuerwerk für die richtige Atmosphäre. <<<



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

Die dentale Zukunft

DIGITAL ist OPTIMAL ...?

ZTM Markus Friedrich

>>> Herzlich willkommen zu meinem Beitrag über die digitale dentale Zukunft.

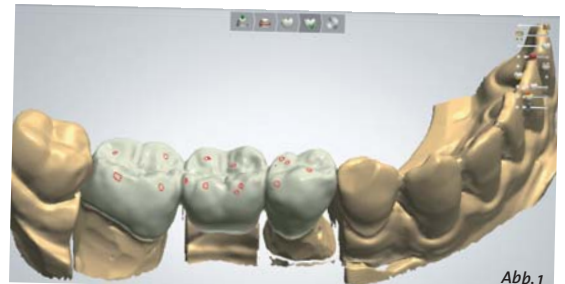
...Zukunft DIGITAL ist OPTIMAL...? Dieser Ausspruch ist sicherlich je nach Philosophie und ob es ein Behandler oder Techniker liest, anders zu formulieren. Ich möchte Sie insgesamt zu diesem Thema sensibilisieren, da jede Technik ihre Vorteile hat, wenn man sie richtig anwendet.

Im Rückblick der letzten IDS-Jahre gibt es unzählige Anbieter für digitale Systeme (CAD/CAM) zur Herstellung von Zahnersatz in Praxis und Labor. CAD bedeutet: computerunterstütztes Konstruieren (computer aided design). CAM steht für: computergesteuerte Produktion (computer aided manufacture).

Alle Systeme haben eines im Fokus: die optimale Herstellung von Kronen, Brücken, Teleskopen, aber auch mittlerweile Schienen und Aufstellungen sowie Implantat-Abutments im digitalen „Workflow“. Gerade die Verarbeitung

von Zirkoniumdioxid ist zumeist nur auf diesem digitalen Weg möglich (es sei denn, man möchte sich der aufwendigen Herstellung durch das Kopierfräsen beugen). Jeder muss für sich selbst entscheiden, ob und wann der richtige Zeitpunkt ist, auf den „Zug der Digitalisierung“ aufzuspringen.

Materialvielfalt und Qualität der präfabrizierten Materialien bringen ein breites Nutzungsspektrum mit sich. Gerade die oft diskutierten, gussbedingten Spannungen und Lunker im Gerüst lassen sich zu 100 Prozent eliminieren. Ebenso ist die Passung min-



WIELAND

destens genauso präzise wie beim Goldguss. Und das ist schon seit zehn Jahren so. Entsprechende Studien sind von Takahashi & Gunne (2003) sowie DeTorres (2007) veröffentlicht und bieten beste Vergleichsmöglichkeiten.

Eines sollte man jedoch auf keinen Fall vergessen, egal wer das System bedient, er muss umfassende Kenntnisse über Funktion und Ästhetik des Kausystems und unbedingt auch Kenntnisse über die Morphologie der Zähne besitzen. Denn: Nur wer zum Beispiel den „Goldenen Schnitt“ und funktionelle Bewegungsmuster einzelner Höcker kennt, kann auch ästhetisch und funktionell einwandfrei gestalteten Zahnersatz herstellen, der auch problemlos eingegliedert werden kann. Ohne diese Kenntnisse ist auch jedes CAD/CAM-System



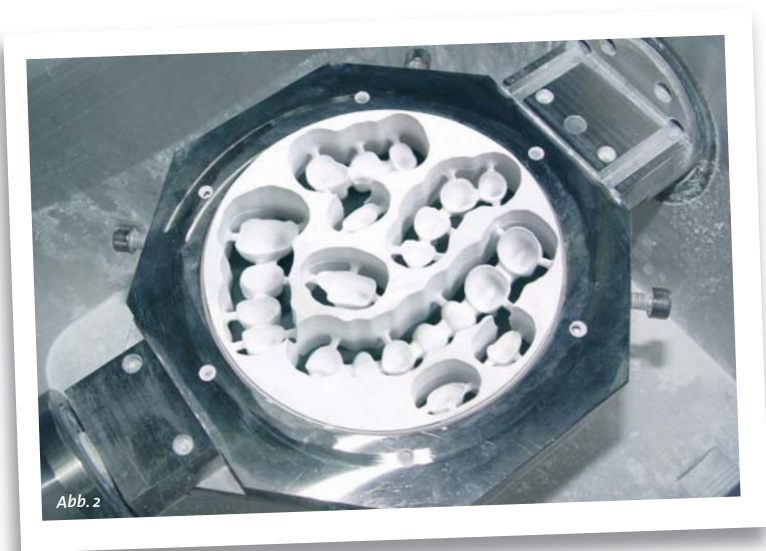
weitestgehend nutzlos. Auch die vielen Zahndatenbanken helfen ohne diese Kenntnisse nicht viel weiter, da jedes Kausystem ganz individuell funktioniert. Wir vom Duderstädter Dental-Labor arbeiten seit zwölf Jahren auf diesem digitalen Gebiet. Hierbei unterscheiden wir generell zwei unterschiedliche Fertigungswege. Der eine Weg ist über die herkömmliche Abformung im Patientenmund. Dabei werden im nachfolgenden Schritt die hergestellten Gipsmodelle über ein lasergestütztes fotooptisches Aufnahmeverfahren durch einen Scanner in die Bearbeitungssoftware (CAD) übernommen. Danach folgt die Konstruktion des jeweiligen Zahnersatzes am Bildschirm (Abb. 1). Diese digitalen Daten werden nach der Konstruktion an das CAM-System übergeben. Im CAM-System gewährleisten optimale Frässtrategien eine immer gleichbleibende Passung und Qualität der Gerüste.

Die andere Möglichkeit ist die digitale Abformung im Patientenmund mit einem heute gängigen Aufnahmesystem (z. B. Sirona Bluecam oder Omnicam). Diese Daten werden dann über CEREC Connect an das Duderstädter Dental-Labor gesendet. Wenn die digitalen Daten konvertiert und in das CAD-System übernommen sind, ist der weitere Weg gleich dem vorhergehenden. Es folgt wieder die Konstruktion und danach die Übergabe und die Fertigung durch das CAM-System. Die Materialien können hier frei gewählt werden, so ist auch die Fertigung einer NEM-Brücke möglich (Abb. 3). Bei unserem CAM-System arbeiten wir mit den modernsten 5-Achs-Fräsmaschinen, welche auch leichte Unterschnitte und Divergenzen ausgleichen können.

Und für alle, die sich gerade fragen: Und was bringt mir das? Wofür brauche ich das? Muss das alles sein? So große Investitionen tätigen? Geht es auch ohne? Überlebe ich ohne Digitalisierung? (Abb. 2)

- Da Hochgoldlegierungen sehr teuer geworden sind, teilen sich heute NEM und Zirkon ca. 50/50 den Verlust der Anzahl der Hochgoldversorgungen.
- Immer mehr Patienten wünschen sich allergiefreie, vollkeramische Versorgungen und das letztendlich nicht nur durch die Zusatzversicherungen.
- Eine so hohe Präzision und Passgenauigkeit ist selbst beim Goldguss nicht dauerhaft zu erreichen.
- Mehrere Universitäten forschen heute schon nach modernen Materialien, welche zukünftig nur noch gefräst werden können (siehe: BioHPP oder PEEK oder Composites).
- Reproduzierbare, gleichbleibende Ergebnisse.
- Präfabrizierte Materialronden ohne Lunker oder Spannungen.
- Es gibt keine gesundheitsgefährdenden Einbettmassenstäube in Praxis oder Labor.

Am Ende ist die Qualität entscheidend für hochwertigen, deutschen aus Meisterhand hergestellten Zahnersatz.



Fazit

Es ist sinnvoll, sich mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen. Und es lohnt sich ebenfalls, die vielen unterschiedlichen Möglichkeiten der Herstellung von Zahnersatz zu beobachten. Inwieweit jedoch der einzelne Behandler oder das Dentallabor die Vorteile für sich nutzen kann, muss jeder für sich selbst entscheiden.

Nutzen Sie diesen Beitrag und sprechen Sie mit uns, welche neuen Möglichkeiten es gibt, die alltägliche Behandlung modern und digital zu gestalten. <<<

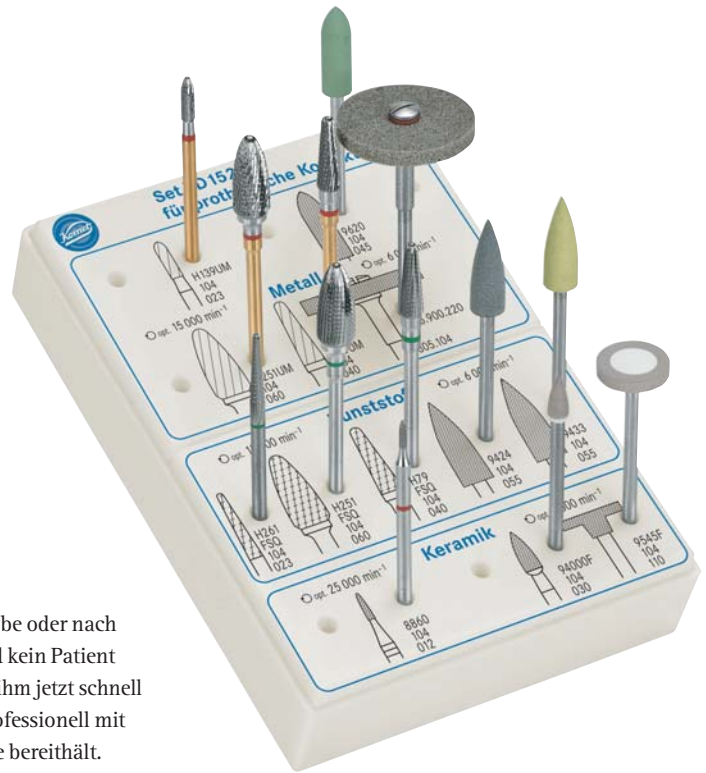
➤ KONTAKT

Duderstädter Dental-Labor
Am Euzenberg 3
37115 Duderstadt
info@ddl-duderstadt.de
www.ddl-duderstadt.de

KORRIGIEREN WIE EIN PROFI

Dorothee Holsten

Nobody is perfect! Natürlich kann es passieren, dass bei der ersten Anprobe oder nach einigen Tagen die neue Prothese noch etwas drückt. Nein, deswegen wird kein Patient verärgert sein. Doch er kommt sicherlich zu Ihnen mit der Hoffnung, dass ihm jetzt schnell geholfen wird. Solchen Situationen begegnet ein Zahnarzt am besten professionell mit dem Satz TD1520A von Komet, der alle Instrumente für die schnelle Hilfe bereithält.



>>> Der Bügel einer Klammerprothese drückt, eine Kunststoffbasis muss gekürzt, der Frühkontakt an der Keramik-Kaufläche korrigiert werden. Ja, es gibt Situationen, wenn es am Behandlungsstuhl schnell gehen muss, bei denen ein Einsenden der Prothese ins Labor für die Korrektur zu lange dauern würde. Der Patient erwartet jetzt ein souveränes Handeln am Behandlungsstuhl. Für den Behandler ohne Praxislabor heißt das: Er muss sich spontan aus seiner zahnmedizinischen Disziplin ein Stück weit in das zahn-technische Handwerk vorwagen. Doch welches Instrument ist jetzt das geeignete, um die verschiedenen Materialien einer Prothese (Metall, Kunststoff und Keramik) extraoral zu bearbeiten? Schnell sollte der Gedanke an einen „Missbrauch“ zahnärztlicher Instrumente verworfen werden, denn selbst wenn Prothesenkunststoffe notfalls noch mit Fissuren- und Rundbohrern bearbeitet werden können, so wird der Behandler spätestens am Sublingualbügel der Stahlplatte scheitern. Mit Sicherheit und Souveränität kann man solchen diffizilen Situationen – gerade als junger, selbstständiger Zahnarzt – durch ein spezielles Instrumentenset von Komet entgegenblicken.

Welches Material darf es sein?

In Lemgo hat man für leichte prothetische Korrekturen in der zahnärztlichen Praxis das Set TD1520A zusammengestellt, einen „Best of“-Ständer. Übersichtlich sind die Instrumente darin in die drei zu bearbeitenden Materialkategorien aufgeteilt: für Metall, Kunststoff und Keramik. Für den korrekten Einsatz sind die werkzeugspezifischen, optimalen Drehzahlen und Figurnummern auf dem Ständer aufgedruckt. Das ermöglicht den sicheren Griff am Behandlungsstuhl und die korrekte Nachbestellung.

Metall: Im Set TD1520A befinden sich für alle erdenklichen Metallkorrekturen zwei große Hartmetallfräser (Granate und Knospe schlank) und ein Piccolofräser (Torpedo). Die Hartmetallfräser für Edelmetall-, NEM- und Modellguss-Legierungen ermöglichen dank ihrer werkstoffgerechten Spezialverzahnung einen effektiven und wirtschaftlichen Materialabtrag. Wer die patentierten UM-Hartmetallfräser in den Händen hält, wird einen tollen Effekt erleben: Bei hoher Anpresskraft tragen sie großzügig ab, bei



Abb. 1: Kleinere Korrekturen an Modellgussprothesen sind kein Problem für den H139UM (104.023).



Abb. 2: Einkürzen der Ränder und Druckstellen entfernen an einer Kunststoffprothese.

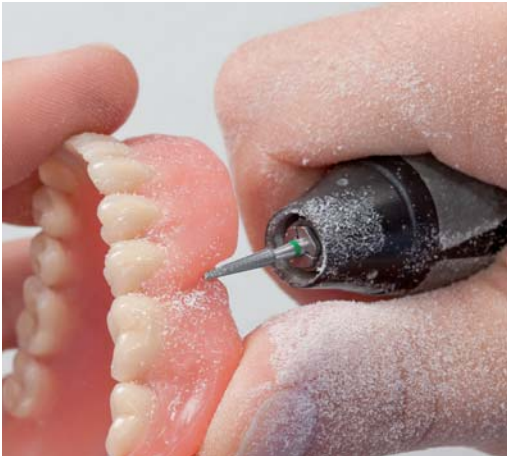


Abb. 3: Schlank und schnittfreudig: Freilegen der Wangenbänder mit dem H261FSQ.



Abb. 4: Hochglanzfinish. Ganz gleich, ob Randbereiche oder interdental.



Abb. 5: Gezielt Frühkontakte entfernen...



Abb. 6: ...und die anschließende Hochglanzpolitur.

geringer Anpresskraft entstehen feinere Oberflächen, die sich leicht polieren lassen. Gleichzeitig bieten sie eine große Laufruhe und lange Standzeit. Mit der anschließenden Politur (Torpedo und Rad) werden alle störenden scharfen Grate entfernt. Es gibt ein rundum gutes Gefühl, zu wissen, dass der Zahnarzt mit diesen Instrumenten alle Indikationen abdeckt!

Kunststoff: Kunststofffräser mit der Verzahnungsart FSQ (fein, schnittfreudig, Querhieb) lassen das Instrument nicht springen, vielmehr ruhig über den Prothesenkunststoff gleiten. Der Aha-Effekt beim Anwender: hohe Abtragsleistung und keine Riefenbildung. Hier muss nicht zeitaufwendig nachgebessert werden. Die FSQ-Verzahnung kann auch für weichbleibende Unterfütterungen eingesetzt werden, denn sie vermeidet ein Ausreißen des Materials. Im Set kann der Behandler zwischen den Formen Granate, Konisch rund und der Figur Knospe schlank wählen.

Und damit auch hier die Zunge abschließend nichts spürt, stehen für das Finish Glanz- und Hochglanzpolierer zur Verfügung. Eine elegante Lösung, den

Patienten am Behandlungsstuhl extraoral von Druckstellen seiner Prothese zu erlösen!

Keramik: Die Verblendkeramik ist zu einem gefragten hochwertigen Werkstoff für Kronen- und Brückenrestauration avanciert. Doch nicht immer passt die Okklusion auf Anhieb. Um einen einwandfreien Aufbiss direkt am Behandlungsstuhl zu ermöglichen, erlauben die Diamantinstrumente in Flammenform eine optimale Korrektur. Dabei gefährden sie nicht die Keramik. Auch diese Stelle muss anschließend geglättet und poliert werden. Dafür stehen im Set die mit Diamantkorn durchsetzten Polierer (Form: Flamme und Rad) zur Verfügung.

Wer das Set TD1520A in der Praxis bevorratet, kann seinen Patienten durch leichte Korrekturen schnell und professionell die Freude am Zahnersatz zurückschenken. Es gibt dem Behandler schlichtweg das gute Gefühl, in jeder unvorhergesehenen kritischen Situation souverän und schnell handeln zu können – auch ohne Labor. Das steigert nicht nur die Patientenzufriedenheit, sondern macht schlichtweg auch Spaß! <<<



DIESER PLATZ ist in 2015 zu vergeben

Die nächsten Forschungspreisträger nutzen die Zeit bis 28. Feb. 2015

>>> Seit 15 Jahren verleiht die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde (AG Keramik) alljährlich den „Forschungspreis Vollkeramik“. Nun tritt die AG Keramik mit der Ausschreibung erneut an die Fachwelt heran. Der Forschungspreis soll Zahnärzte sowie Wissenschaftler und besonders interdisziplinäre Arbeitsgruppen motivieren, Arbeiten zum Werkstoff Keramik und zu vollkeramischen Restaurationen einzureichen. Im Rahmen des Themas werden klinische Untersuchungen angenommen, die auch die zahntechnische Ausführung im Labor umfassen. Deshalb können auch die ausführenden Zahntechniker als Mitglieder von Arbeitsgruppen teilnehmen. Materialtechnische Untersuchungen mit Vollkeramiken sind ebenfalls im Fokus der Ausschreibung. Ferner werden klinische Arbeiten geschätzt, die sich mit der computergestützten Fertigung (CAD/CAM) und Eingliederung von vollkeramischen Kronen, Brücken und Implantat-Suprakonstruktionen befassen.

Ein Blick zurück – 15 Jahre Forschungspreise

Die in den vergangenen 15 Jahren eingereichten Arbeiten zum Forschungspreis brachten jeweils Themen „auf den Tisch“, die zeitaktuell die vollkeramische Restauration in Kons und Prothetik beleuchte-

ten und zukünftige Therapielösungen aufzeigten. Schon im Jahr 2000 berichtete Dr. Frank Filser, ETH Zürich, über die Zuverlässigkeit von Zahnersatz aus Zirkonoxidkeramik, hergestellt mit der DCM-Anlage, die später das Cercon-System (DeguDent) befruchtete. Dr. Anja Posselt, Universität Köln, berichtete 2002 über die Langzeitprognosen von Inlays/Onlays, die chairside computergestützt in der Praxis gefertigt wurden. Dr. Joachim Tinschert, Universität Aachen, gabeinen Report zur Dauerfestigkeit von Kronen und Brücken aus Aluminiumoxid und Zirkonoxid. Dr. Andreas Bindl, Universität Zürich, zeigte schon 2003 den Einfluss des Präparationdesigns auf die Haltbarkeit von CEREC-gefertigten Seitenzahnkronen aus Feldspatkeramik. Zementierungskonzepte für Zirkonoxid-Kronen untersuchte 2004 Prof. Claus-Peter Ernst, Universität Mainz, und die Bedingungen für das Brückengerüstdesign, geprüft unter provozierter Bruchbelastung, zeigte Dr. Ruprecht Dornhofer, Universität Graz, im Jahr 2005. Empfehlungen für frakturfreie Freindbrücken aus ZrO_2 beschrieben Dres. Brigitte Ohlmann und Katrin Marienburg, Universität Heidelberg. Erfahrungen mit extendierten Veneers dokumentierten Dres. Petra Güß und Christian Stappert, Universität Freiburg. Als Alternative zur verblendeten, chippinggefährdeten ZrO_2 -Krone



Bei der Preisverleihung auf dem Keramiksymposium werden Teamarbeiten von Zahnärzten und Zahntechnikern vom Fachpublikum sehr geschätzt. Quelle: AG Keramik

berichtete Dr. Güß aufgrund von Studien am New York Dental College über die Eignung von monolithischen Molarenkronen aus Lithiumdisilikat. Den vollkeramischen Implantataufbau aus ZrO_2 stellte Dr. Frank Nothdurft, Universität Homburg/Saar, schon 2008 zur Diskussion. Mit der einflügeligen Adhäsivbrücke im Frontzahngebiet als Alternative zur substanzverzehrenden, konventionellen Brücke und zum Implantat wurde Dr. Martin Sasse, Universität Kiel, 2010 der Forschungspreis zuerkannt. Chippings in Verblendungen auf ZrO_2 -Gerüsten und deren Vermeidung thematisierten Dr. Ulrich Lohbauer, Universität Erlangen, Zahnärztin Elke Kröger und Dipl.-Ing. Falk Becker, Universität Heidelberg. Mit den klinischen Langzeiterfahrungen von Glaskeramiken (2011) sowie mit dem Einfluss der Präparationstechnik auf die Überlebensrate von Veneers (2013) konnte sich Dr. Ulrike Beier, Universität Innsbruck, zweimal für den Forschungspreis qualifizieren.

Bis zum 28. Februar 2015 einreichen

In der neuen Ausschreibung zum Forschungspreis 2015 werden noch nicht eingereichte wissenschaftliche Arbeiten und klinische Untersuchungen angenommen. Die einzureichenden Arbeiten können folgende Inhalte haben:

- Defektorientierte Behandlung für den Einsatz vollkeramischer Werkstoffe,
- Darstellung von Risikofaktoren mit Keramikwerkstoffen und Befestigungssystemen,
- Erfahrungen mit adhäsiven Verfahren,
- Bearbeitungstechniken verschiedener Keramiken – auch CAD/CAM,
- Untersuchungen über das Langzeitverhalten,
- Evaluation für eine praxisgerechte Umsetzung.

Der Forschungspreis ist mit 5.000,- Euro dotiert. Ein-sendeschluss ist der 28. Februar 2015 (Poststempel). Die Arbeit wird vom unabhängigen wissenschaftlichen Beirat der AG Keramik bewertet. Die Initiatoren der Ausschreibung begrüßen insbesondere die Be-

werbung von Nachwuchswissenschaftlern. Der „Forschungspreis Vollkeramik“ wird verliehen im Rahmen des 15. Keramik-Symposiums im Jahr 2015.

Die Arbeiten sind anonym in einem Umschlag – mit einem Kennwort versehen – einzureichen; sie dürfen auf keine Weise den Autor erkennen lassen. Der Arbeit soll ein verschlossener Umschlag beigelegt sein, der mit dem Kennwort beschriftet ist. Darin soll die Adresse des Autors oder der Arbeitsgruppe genannt sein. Eine schriftliche Erklärung soll beigelegt sein, die bestätigt, dass der Bewerber die Bedingungen des Forschungspreises der AG Keramik anerkennt.

Die Arbeit ist in vier Exemplaren in deutscher Sprache in publikationsreifer Form abzugeben. Der Umfang sollte 20 Seiten DIN A4 einschließlich Abbildungen nicht übersteigen. Die gleichzeitige Einreichung für ein anderes Ausschreibungsverfahren ist nicht gestattet. Es werden Arbeiten, die auf Dissertationen und Habilitationen beruhen, anerkannt – wobei zur anderweitigen Veröffentlichung vorgesehene Arbeiten von der AG Keramik nur angenommen werden, wenn sie erst nach dem Einreichungsschluss an Dritte zur nochmaligen wissenschaftlichen Publikation eingereicht werden.

Sofern die mit dem Forschungspreis Vollkeramik ausgezeichneten Arbeiten zum Zeitpunkt der Preisverleihung noch nicht veröffentlicht sind, wird deren Publikation von der AG Keramik unterstützt. <<<

➤ KONTAKT

Geschäftsstelle der Arbeitsgemeinschaft Keramik
Postfach 10 01 17
76255 Ettlingen

Weitere Informationen erhalten Sie per:
Tel.: 0721 9452929
Fax: 0721 9452930
E-Mail: info@ag-keramik.de oder unter
www.ag-keramik.de

ERFOLGSGEHEIMNIS

Praxiskonzepte & Patientenberatung

Dipl.-Psych. Dörte Scheffer

Mit dem Entschluss, die eigene Praxis zu gründen, haben die meisten Zahnärzte/-innen eine Vision von ihrer Praxis. Spätestens mit dem Bankgespräch und der Erstellung eines Businessplanes geraten inhaltliche Überlegungen oft in den Hintergrund. Wirtschaftliche, unternehmerische und technische Belange stehen mehr im Vordergrund: Praxisform, Anschaffungen und Budgetplanung. Der Druck wächst, genug einzunehmen und dafür viele Patienten in die Praxis zu bekommen. Sie fragen sich also, was für ein Marketing Sie machen können in Form von Website, Visitenkarten, Foldern und Presseberichten oder Anzeigen.

»» Was es aber als Basis braucht, um erfolgreich zu starten, ist ein klares Praxiskonzept und ein Konzept für die Patientenbindung und -beratung. Beides hat sich entscheidend für den Erfolg einer Praxis erwiesen. Ein gelungenes Patientenbeziehungsmanagement ist das wirksamste Marketing. Neben Ihrer Kompetenz als Zahnarzt sind es Führungs- und Kommunikationskompetenz, die Sie brauchen werden, und ein Team, das Sie in allem optimal unterstützt. All dies konsequent zu definieren und umzusetzen, ist das Geheimnis einer wirklich erfolgreichen Praxis. Je konsequenter Sie mit einem durchdachten Konzept starten, umso erfolgreicher werden Sie von Anfang an sein. Vergessen Sie bei allen Planungen (und auch später!) nicht diese so wichtige Arbeit an Ihren Konzepten, sie sind die Basis für Ihren Erfolg. Sie haben es von Anfang an in der Hand, wie erfolgreich Ihre Praxis sein wird. Denn in der Bevölkerung besteht ein großer Behandlungsbedarf, es sind also genug Patienten da. Es gilt für Sie, die Patienten in Ihre Praxis zu holen und sie zu binden. Aber welche Patienten? Kann es gelingen, genau die Patienten in die Praxis zu bekommen, die Ihre Art der Zahnheilkunde wollen und auch noch bereit sind, dafür selbst zu bezahlen? Ja, das geht! Es funktioniert sogar sehr gut, wenn man klar definiert, was man zu bieten hat. Denn nur so kann der Patient wählen und entscheiden. Es geht hierbei also um Zielgruppen-Definition einerseits und Positionierung andererseits. Für wen möchte ich was genau anbieten? Und wie will ich das tun? Was unterscheidet uns von anderen? Was können wir besonders gut? Woran haben wir richtig viel Spaß? Ja Spaß, denn Spaß machen soll es Ihnen auch, schließlich geht es um die nächsten 20, 30 Jahre!

Spaß machen und gelingen kann dies nur in einem Team. Ein Team, das sich die Bälle zuwirft, sich gegenseitig motiviert und unterstützt. Hier sind Sie als Führungskraft gefordert. Praxisentwicklung ist immer auch Teamentwicklung. Sich anfangs mit dieser Rolle auseinanderzusetzen und auch hier ein bisschen zu lernen, erleichtert Ihnen nachher vieles. Sie können viel mehr delegieren, wenn Sie am Anfang einmal die Marschroute festgelegt haben. Wenn Sie wissen, wo Sie delegieren können und müssen und wo es klare Vorgaben braucht. Entscheidungs- und Kommunikationsstärke sind also Ihre persönlichen Entwicklungsthemen (wenn Sie sich damit noch schwer tun). Dies brauchen Sie im Team und in der Beratung des Patienten.

Das klingt jetzt alles viel, aber tatsächlich hängt alles zusammen und so greift alles wunderbar ineinander. Wenn Sie sich zu Beginn einmal intensiv Gedanken zu Ihrem Praxis- und Kommunikationskonzept und allem, was damit zusammenhängt, machen, haben Sie die Basis für alles Weitere geschaffen. Dann wird es ein Selbstläufer und Sie können nur noch erfolgreich sein. Deswegen möchte ich Sie ermutigen, sich Zeit zu nehmen, die Basiskonzepte Ihrer Praxis zu definieren. Tun Sie dies in einem Workshop mit Ihrem Team und/oder Partnern oder einem Freund. Sich eine Beraterin oder Coach mit ins Boot zu holen, ist sicher eine lohnenswerte Investition. Ein klarer Blick von außen, verbunden mit einem strukturierten Vorgehen, bringen schnell klare Ergebnisse und Sie können sofort starten. Hier finden Sie Anregungen für die notwendigen Schritte. Diese sind die Quintessenz aus 15 Jahren Praxisberatung und Coaching, nachdem ich selbst eine sehr erfolgreiche Praxis mit einem Zahnarzt aufgebaut hatte. Sie können also sicher sein, so funktioniert es.

Der Überblick: Praxismanagement als kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)

Die Abbildung des Regelkreises eines KVP ist hilfreich als roter Faden bei der Umsetzung eines Praxis-Entwicklungsprozesses. Hier wird der Zusammenhang zwischen Ihrer Vision und den einzelnen Tätigkeiten in der Praxis deutlich. Sinn stiften nenne ich das. Jeder

soll wissen, warum eine bestimmte Tätigkeit so wichtig ist. Nehmen wir zum Beispiel das Säubern der Instrumente, ohne das Zementreste zu finden sind – für manche Mitarbeiterin eine unliebsame Aufgabe. Vor dem Hintergrund einer Vision „Zahnheilkunde mit höchstem Qualitätsanspruch, entspanntes Behandeln in ruhiger Atmosphäre ohne Störungen, hohe Patientenzufriedenheit, hohe Zufriedenheit im Team“ lässt diese Tätigkeit in einem anderen Licht erscheinen. Der Erfolg wird zudem planbar und überprüfbar, indem Sie genau überlegen, wie Sie ein bestimmtes Ziel erreichen wollen und einen Maßnahmenplan erstellen. Werden Konzepte und Maßnahmen klar definiert und deren Umsetzung konkret geplant mit Zuständigkeiten und Zeitvorgaben, sind sie nachvollziehbar, verbindlich und sofort anwendbar. Tauchen Fehler auf, lässt sich schnell herausfinden, wo die Fehlerquelle liegt (Fehler in der Ausführung, Planung, Strategie, ...?). Ein solch planmäßiges Vorgehen stellt sicher, dass Ideen und Projekte systematisch abgearbeitet und damit realisiert werden. Und das ist es, was erfolgreiche Praxen tun. Die anderen fangen morgens an und hören abends auf,

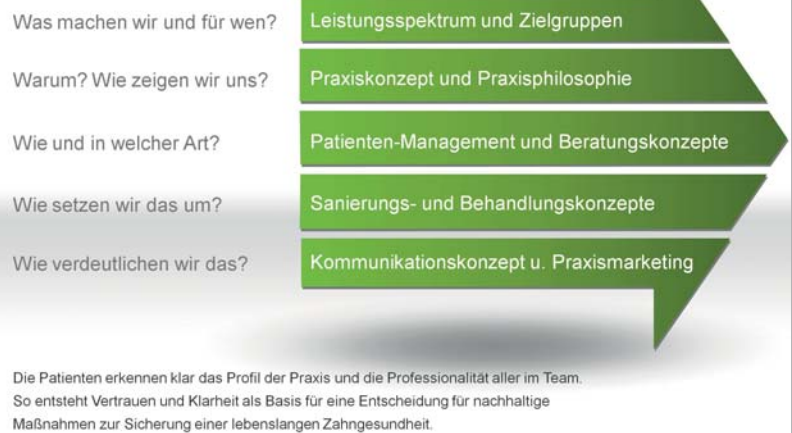
„Praxiserfolg ist Teamsache.“

und dann höre ich immer wieder: „Das wollten wir auch schon lange, aber irgendwie fehlt die Zeit dafür.“ Ein Beispiel: Definieren Sie einmal den Weg des Patienten durch Ihre Praxis. Dann haben Sie bereits alle Stationen, die es wiederum gilt bzgl. des Ablaufes und der Inhalte zu definieren.

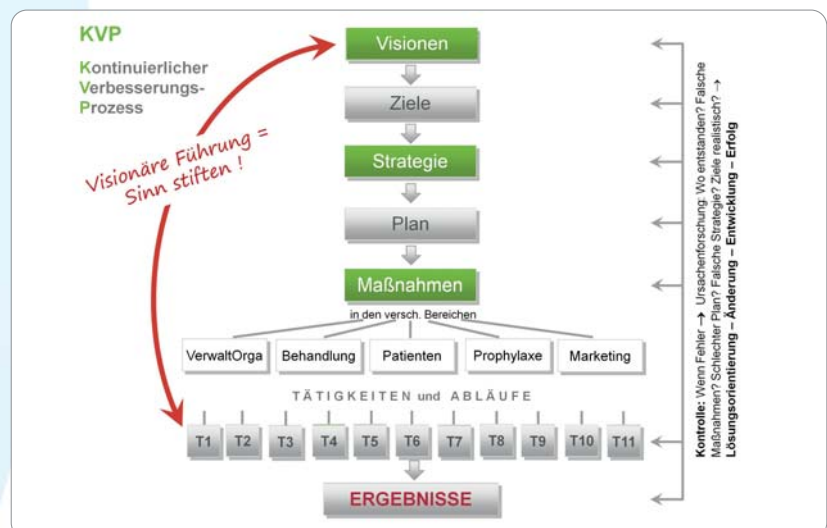
Führung, Teambuilding und Motivation

Gleichzeitig fördern Sie durch ein solches Vorgehen den Zusammenhalt und das Engagement im Team. Jeder bringt sich ein und empfindet sich als wirkungsvoll im großen Ganzen. Praxiserfolg ist Teamsache. Wenn alles gut organisiert ist, gibt es keine Reibungsverluste und Zuständigkeitsprobleme, die Dinge laufen einfach harmonisch. Eine perfekte Ordnung in den Zimmern und pünktlich Feierabend zu haben, ist in vielen Praxen noch immer ein Traum. Sie können dies von Anfang an richtig machen. Binden Sie Ihr Team von Anfang an in alle Praxisprozesse ein, trauen Sie ihm etwas zu, so schaffen Sie Verantwortung und Identifikation. Wenn alle inhaltlich fit sind, was die Konzepte der Praxis angeht, läuft alles wie am Schnürchen. Das ist zudem gelebtes Qualitätsmanagement. Trägt Ihr Team in jedem Moment das Praxiskonzept nach außen, so bauen Sie konsequent ein Image auf, das sich herumspricht, und Sie bekommen genau die Patienten, die zu Ihnen passen. Sie sehen, es hängt alles zusammen.

Klare Konzepte zu definieren, sichert den Erfolg und vereinfacht die Arbeit im Team.

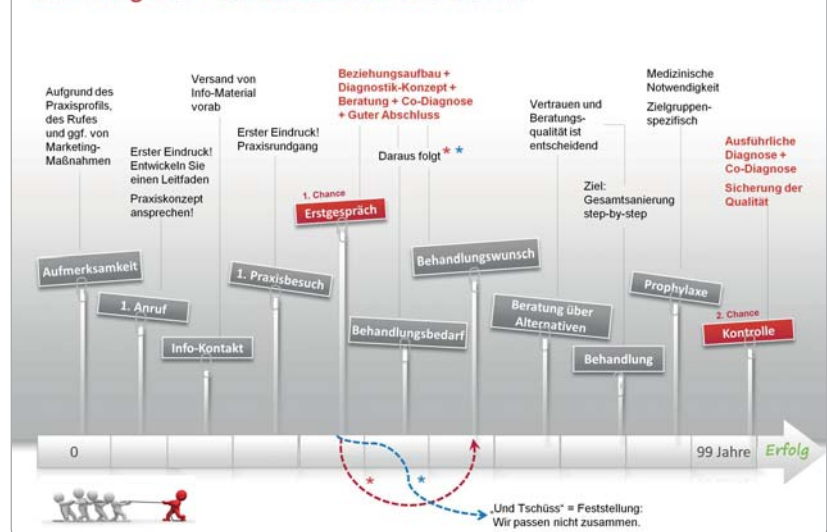


Klare Praxiskonzepte sichern den Erfolg Ihrer Praxis. [©Dörte Scheffer 2012]



KVP Kontinuierlicher Verbesserungsprozess. [©Dörte Scheffer 2012]

Der Weg des Patienten durch die Praxis



Definieren Sie die Abläufe in Ihrer Praxis und die Inhalte der einzelnen Schritte. [©Dörte Scheffer 2012]

Ihr wichtigstes Tool im Praxismanagement ...

... ist die Teambesprechung! Hierin unterscheiden sich die erfolgreichen und weniger erfolgreichen Praxen. Die erfolgreichen nutzen diese Zeit effizient im Sinne des KVP. Die anderen sagen immer wieder „ist ausgefallen, wir hatten nichts zu besprechen“ – und trotzdem, nein, gerade deswegen läuft

Checkliste Praxiserfolg

- ✓ Vision aufschreiben
- ✓ Ziele aufschreiben
- ✓ Termin für Konzept-Workshop (Teilnehmer? Berater/-in?)
- ✓ Grundkonzept, Bedingungen
- ✓ Leistungsspektrum, Spezialisierung
- ✓ USP (Alleinstellungsmerkmal)
- ✓ Behandlungskonzept, Sanierungskonzept
- ✓ Zielgruppen definieren
- ✓ Teamkonzept, Führung und Motivation (persönliche Entwicklung)
- ✓ Praxiskonzept und Philosophie
- ✓ Kommunikationskonzept, insbesondere Ablauf Neupatient und Kontrollpatient.
Argumente für die verschiedenen Behandlungsalternativen
- ✓ Marketingkonzept
- ✓ Teambesprechung – Konzept

es nicht rund! Die Teambesprechung ist der Ort, an dem Sie mit Ihrem Team reflektieren, Sie entwerfen gemeinsam Ideen, Sie planen, organisieren und kontrollieren alle Maßnahmen. Und es ist der Ort für Motivation, nicht für Standpauken! Hier wird aus Fehlern gelernt, um noch besser zu werden. Holen Sie Ihr Team ins Boot, reden nicht Sie die ganze Zeit, lassen Sie Ihr Team aktiv werden. Aus Erfahrung weiß ich, dass so viel in jedem Team steckt, Sie müssen es nur herausholen. Damit die Teambesprechung effektiv ist und keine Abfolge fruchtloser Endlosdiskussionen, muss sie ziel- und lösungsorientiert ablaufen. Neben der wöchentlichen Besprechung sollte es auch Zeiten für Fallbesprechungen geben, die morgendlichen Kurzbesprechungen und mindestens einmal im Jahr einen Strategie-Planungs-Workshop. So aktivieren Sie Ihre Potenziale!

Der wichtigste Schritt: Definition der Konzepte

Der wichtigste Schritt ist ein Konzept-Workshop. Diesen machen Sie, bevor Sie starten und dann immer wieder, denn Praxisentwicklung ist ein Prozess. Nur das, was Sie definiert haben, können Sie im Team

umsetzen und auch nach außen kommunizieren. Indem Sie diese Dinge im Team erarbeiten, stellen Sie sicher, dass alle gleich kompetent sind, wirklich Hand in Hand zusammenarbeiten und mit einer Stimme sprechen – ob am Telefon beim Erstkontakt, beim Empfang, in der Prophylaxe oder bei der Beratung mit dem Patienten. Zudem machen Sie aus Ihren Mitarbeiterinnen Beteiligte und nicht nur Ausführende. Welche Konzepte sind zu definieren?

Bei der Definition des Leistungsspektrums und der Zielgruppe geht es darum, sich zu positionieren (Beispiel: Ihr Familienzahnarzt – Ästhetische Zahnheilkunde, Implantologie, Prophylaxe und Kinderzahnheilkunde). Das Gesamtkonzept und die Philosophie beschreiben, warum Sie tun, was Sie tun und wie Sie das nach außen zeigen. Beides bestimmt dann auch Ihr Patienten-Management und Beratungs- und damit Kommunikationskonzept.

Die Weichen stellen für die Zukunft

In der Beratung ist mir immer wieder aufgefallen: Je klarer die Konzepte definiert sind und je konsequenter diese umgesetzt werden, desto erfolgreicher sind die Praxen. Ganz entscheidend sind das Konzept von Zahnheilkunde und das Sanierungskonzept. Hiermit stellen Sie die Weichen für Ihre Zukunft. Es gibt erfahrungsgemäß zwei unterschiedliche Herangehensweisen. Die eine ist „Behandlung nach Nachfrage“, das heißt, es wird nur das gemacht, was den Patienten gerade stört. Dahinter stehen häufig Gedanken wie „Ich kann dem Patienten nicht so viel zumuten, es wird dann so teuer, der denkt dann, ich will ihm nur etwas verkaufen“. Dies birgt eine große Gefahr, deswegen will ich dies gerne vorwegnehmen. Stellen Sie sich folgendes Szenario vor: Ein Patient kommt zur Kontrolle, hat nicht wirklich Beschwerden, nur ein bisschen Zahnfleischbluten sei ihm aufgefal-

„Ganz entscheidend sind das Konzept von Zahnheilkunde und das Sanierungskonzept.“

len. Nun macht der Zahnarzt eine Kontrolle, nicht nur 5 Minuten, sondern schaut sich alles genau an und so fällt ihm einiges auf. Aber was tut er? Er sagt dem Patienten „Sieht noch ganz gut aus, aber da und da müssen wir bei Gelegenheit mal ran“. Er traut sich nicht, dem Patienten zu sagen, was tatsächlich alles los ist in seinem Mund, mit der Begründung „Der kam doch nur zur Kontrolle, da kann ich ihm doch nicht sagen, was alles gemacht werden muss“. Solch ein Zahnarzt hat nicht verstanden, dass der Patient



Ein knackiges, rundes Behandlungskonzept einer Praxis definiert diese Bereiche:

- Sanierungskonzept
- Diagnostikkonzept
- Konzepte der versch. Behandlungsabläufe
- Zielgruppenspezifisches Prophylaxekonzept
- Spezielles Konzept *Neupatient*
- Spezielles Konzept *Kontrollpatient*
- Kommunikations- und Informationskonzept (inkl. Recall)

Definieren Sie Ihre Behandlungskonzepte. [©Dörte Scheffer 2012]

ein Recht darauf hat, zu wissen, was bei ihm im Mund los ist, um rechtzeitig eingreifen zu können. Die Gefahr einer dieser falschen Zurückhaltung ist folgende, um das Szenario fortzusetzen: Der Patient bekommt am Wochenende Schmerzen und landet beim Notdienst. Dieser Zahnarzt, der anders an die Sache herangeht, sagt ihm, was er alles im Mund sieht. Was sagt der Patient daraufhin? „Das gibt es doch nicht, ich war doch gerade erst zur Kontrolle, mein Zahnarzt hat gar nichts gesagt.“ Die Folge: Erstens ist der erste Zahnarzt den Patienten los und zweitens sein Ruf leidet natürlich, was sich nicht günstig auf neue Patienten auswirkt. Das kann nicht Ihr Ziel sein, oder? Es kann also nur richtig sein, den Patienten umfassend zu informieren. Das ist die andere, viel sinnvollere Herangehensweise: das Gesamtsanierungskonzept. Das bedeutet nicht, den Patienten gleich in der ersten Sitzung zu überfahren und ihm den „Rundumschlag zu verpassen“. Es geht bei der Definition dieses Konzeptes darum, mit dem Patienten gemeinsam „ein persönliches Wohlbefinden und lebenslange Zahn- und Mundgesundheit“ zu realisieren. Dieses Konzept von Anfang an umzusetzen, sichert nicht nur die optimale Versorgung für den Patienten, sondern Sie erreichen damit eine sehr gute Patientenbindung. Über den „life time patient value“ (der Wert aller im Leben natürlicherweise auftretenden Defekte, die behoben werden sollen) erzielen Sie automatisch gute Umsätze für Ihre Praxis. Von diesem Konzept profitieren alle! Es gelingt über ein gelebtes Patientenbeziehungsmanagement. Was Sie brauchen, um dies einfach tun, ist Beratungskompetenz. Indem Sie Vertrauen schaffen und die Zusammenhänge einfach und gut darstellen, werden Sie mit dem Patienten die besten Lösungen realisieren.

Erfolgsfaktor Kommunikationskompetenz und Patientenbeziehungsmanagement

Dabei geht es einfach darum, den Patienten ins Boot zu holen und gemeinsam darüber zu sprechen, was gut und wichtig ist für seine Zahn- und Mundgesundheit. Sie sind die Spezialisten und der Patient ist darauf angewiesen, dass Sie ihm sagen, was in seinem Mund los ist und was man tun kann, um einen guten Zustand herzustellen und zu erhalten. Es geht zu keinem Zeitpunkt darum, etwas zu verkaufen! Lernen Sie, wie Sie sich auf Ihr Gegenüber einstellen können, wie Sie den Patienten abholen. Fragen Sie nach seinen Bedürfnissen und Wünschen und gehen Sie darauf ein. Sehen Sie sich mit dem Patienten ge-



Patientenberatung – entspannt und ohne zu verkaufen. [Foto: kontrastwerkstatt@Folotlia.de]

Ein Tag, der alles verändert

Mit Wingwave entspannt beraten

Geht es Ihnen auch so, dass Sie genau wissen, was die beste Lösung für einen Patienten ist. Dann kommt er zum Beispiel zum ZE-Beratungsgespräch und Ihnen fehlen die Worte oder Sie erwischen sich dabei, wie Sie denken.

„Das kann der sich nicht leisten.“

„Das ist ihr bestimmt zu teuer.“

„Das macht die bestimmt nicht.“

Diese und ähnliche Denkblockaden verhindern, dass Sie erfolgreich mit Ihrer Praxis sind. Mit einem Wingwave-Coaching löschen Sie diese Blockaden und beraten ab sofort ganz entspannt.

Das Coaching kann im Rahmen eines individuellen Kommunikations-Coachings in Ihrer Praxis durchgeführt werden.

meinsam das Röntgenbild an und lassen Sie ihn selbst schauen, was er erkennt. Sie werden erstaunt sein, wie häufig die Patienten Dinge sagen wie „Der steht ja auch schon ganz schief, können wir das nicht gleich mitmachen...“. Holen Sie sich diese Co-Diagnose des Patienten, denn so müssen Sie keine Überzeugungsarbeit mehr leisten. Indem Sie den Patienten von Anfang an eng mit einbeziehen, weiß dieser nachher sehr gut, was das Beste für ihn ist, und entscheidet sich für die beste Lösung. So macht Patientenberatung richtig Spaß.

Genauso erleichtert sind auch die Mitarbeiterinnen, denn es geht eben nicht darum, dass „der Chef will, dass wir die Prophylaxe verkaufen“. Es geht allein um

die medizinische Notwendigkeit der PZR und Prophylaxe. Und so berät auch das Team ganz entspannt. Die inhaltliche Definition aller Bereiche, insbesondere im Bereich der Zahnheilkunde, versetzt Sie und Ihr Team erst in die Lage, ziel- und lösungsorientiert und gleichzeitig patientenorientiert zu informieren und zu kommunizieren.

Interessanterweise gehen mit einem solchen Vorgehen die Umsätze schnell in die Höhe. Weil Sie nämlich viel mehr hochwertige Leistungen erbringen. Denn es ist tatsächlich so, dass ein entspannt gut beratener Patient sich immer für die hochwertigere Lösung (weil nachhaltiger und schöner) entscheidet. Sie verdienen also viel mehr Geld, wenn Sie authentisch sind und persönlich beraten, und nicht verkaufen!

VITA



Dörte Scheffer ist Diplom-Psychologin und seit 15 Jahren selbstständige Praxisberaterin. Sie hat eine sehr erfolgreiche Zahnarztpraxis von Anfang an mit aufgebaut.

Dörte Scheffer entwickelte Praxiskonzepte, die sich in jeder Praxis wirksam einsetzen lassen. Neben dem Praxis- und Team-Coaching bietet sie auch Führungs- und Privat-Coaching an. Im Kommunikations-Coaching setzt sie sehr erfolgreich das Wingwave-Coaching und Methoden des Mentaltrainings ein. Sie ist

als Referentin u.a. für Kammern und die Dentalindustrie unterwegs. 2012 erschien ihr Buch „Erfolgsgeheimnis Praxiskonzepte & Patientenberatung“ (ISBN 978-3-8448-2370-7).

Mehr Infos finden Sie hier: www.dental-coaches.de

Starten Sie klar und konsequent!

Klar zu definieren, was Sie wie tun wollen, und dies konsequent umzusetzen und jeden Tag zu leben, ist Ihr Schlüssel zu einer sehr erfolgreichen Praxis. Die Definition Ihrer Konzepte ist die Basis für eine entspannte Patientenberatung. Definieren Sie mit Ihrem Team alle Konzepte, Prozesse und Behandlungsalternativen und halten Sie diesen kontinuierlichen Verbesserungprozess am Laufen. Neben einer großen Gelassenheit in der Beratung erzielen Sie hohe Umsätze. Ein zusätzlicher Gewinn ist eine hohe persönliche Zufriedenheit in dem, was Sie jeden Tag tun. Und Sie haben Zeit für sich und können diese private Zeit genießen, ohne ständig an die Praxis zu denken, weil einfach alles gut läuft. <<<

44.

INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

Alles schon mal dagewesen?
Konzepte in der Implantologie

26./27. September 2014

Düsseldorf | Hilton Hotel

Wissenschaftliche Leitung: Prof. (CAI) Dr. Roland Hille/DE

REFERENTEN

Prof. Dr. Florian Beuer/DE
Priv.-Doz. Dr. Kai-Hendrik Bormann/DE
Prof. Dr. Suheil Boutros/US
Prof. Dr. Herbert Deppe/DE
Dr. Dirk U. Duddeck/DE
Prof. Dr. Wolf-D. Grimm/DE
Priv.-Doz. Dr. Friedhelm Heinemann/DE
Prof. Dr. Kai-Olaf Henkel/DE
Prof. Dr. Guido Heydecke/DE
Dr. Detlef Hildebrand/DE
Priv.-Doz. Dr. Dr. Marcus O. Klein/DE
Prof. Dr. Johannes Kleinheinz/DE
Prof. Dr. Regina Mericske/CH
Dr. Dr. Manfred Nilius/DE
Prof. Dr. Dipl.-Ing. Jürgen Richter/DE
Dr. Achim W. Schmidt, M.Sc./DE
Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/DE
Prof. Dr. Thomas Weischer/DE
Prof. Dr. Dr. Richard Werkmeister/DE

Tageskarten erhältlich!

PROGRAMM
43. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS DER DGZI



Goldsponsor

otmedical®

Silbersponsor

straumann
simply doing more

Bronzesponsor

Implant Direct
simply smarter.

DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

FAXANTWORT // 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum
44. INTERNATIONALEN JAHRESKONGRESS DER DGZI
am 26./27. September 2014 in Düsseldorf zu.

Stempel



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. Kai Becker (Uni Hamburg)
- 2. Vorsitzender:** stud. med. dent. Jonas Langefeld (Uni Freiburg im Breisgau)
- Kassenwart:** stud. med. dent. Maximilian Voß (Uni Witten/Herdecke)
- Schriftführerin:** stud. med. dent. Caroline Diekmeier (Uni Hamburg)
- Beirat, Uni-Vernetzung:** stud. med. dent. Can-Florian Keles (Uni Würzburg)

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:
DE35 4007 0080 0021 0955 00
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.



IN 7 STUFEN

zum erfolgreichen Praxiseinstieg

Nadja Alin Jung

In den ersten Monaten entscheidet sich, ob Ihre eigene Praxis ein wirtschaftlicher Erfolg wird.

Um den Herausforderungen als Unternehmer gewachsen zu sein, müssen Sie früh entscheidende Weichen stellen. Nachdem für die eigene Praxisniederlassung der richtige Standort gefunden, die Finanzierung bewilligt, die notwendigen Verträge unterzeichnet und die entsprechenden Versicherungen abgeschlossen sind, hören Planung und Organisation bis zur Eröffnung nicht auf – unabhängig davon, um welche Form des Praxiseinstiegs es sich handelt.

Phase 1: Strategie & Ziele setzen

Starten Sie nicht ohne Konzept und Strategie. Einer Ihrer ersten Schritte sollte die Definition Ihrer Praxisvision sein. Investieren Sie diese Zeit, denn es wird sich später auszahlen. Fragen Sie sich, welche Ziele Sie kurz- und langfristig erreichen wollen und stimmen Sie Ihre Maßnahmen darauf ab. Gerade im Bereich der Patientenkommunikation ist eine klare Ausrichtung und Positionierung von Beginn an unerlässlich. Hierzu zählt auch die Festlegung, welche Patientenzielgruppe angesprochen werden soll. Demografischer und sozialer Hintergrund der Zielgruppe und Einzugsgebiet sind grundlegend festzulegen, um die gesamten Marketingmaßnahmen entsprechend zu koordinieren. Dies ist sowohl für die Kommunikation des Leistungsspektrums als auch für die Festlegung von Öffnungszeiten, dem Aufbau eines Preiskonzepts und der Art der Werbemaßnahmen entscheidend. Avisieren Sie vorwiegend Berufstätige als Klientel, ist es sinnvoll, Öffnungszeiten entsprechend in die frühen Morgenstunden bzw. in den Abend hinein auszuweiten und beispielsweise einen WLAN-Bereich im Wartezimmer einzurichten. Möchten Sie in Ihrer Praxis Alterszahnheilkunde fokussieren, rücken Sie Behandlungsschwerpunkte wie Parodontologie, Implantologie und Prophylaxe in den Mittelpunkt und prüfen Sie die verkehrstechnische Erreichbarkeit wie auch die Barrierefreiheit innerhalb der Praxis selbst.

Phase 2: Erfolgsfaktor Projektmanagement

Die Praxisniederlassung ist wie Ihr persönliches Projekt – handeln Sie danach. Arbeiten Sie mit Methoden und Werkzeugen des Projektmanagements. Hierzu gehört die strukturierte Planung Ihrer Aktivitäten – Schritt für Schritt. Wichtig ist es, sämtliche Maßnahmen mit einer zeitlichen Deadline zu verknüpfen und entsprechende Kosten wie auch benötigte Ressourcen klar zu beziffern.

Phase 3: Außenauftritt gestalten

Suchen Sie sich zur Gestaltung Ihres Außenauftritts eine zu Ihnen passende Werbeagentur. Legen Sie ein Marketingbudget fest, holen Sie Angebote ein und entscheiden Sie sich erst dann. Stellen Sie ein Briefing für die Werbeagentur auf. Formulieren Sie, welche Zielgruppe Sie ansprechen wollen, welches Konzept und welche langfristigen Ziele Sie mit der Praxis verfolgen. Dies ist wichtig, um ein individuell auf Sie abgestimmtes Ergebnis von der Werbeagentur zu erhalten. Bedenken Sie hierbei die zuvor in der Strategieplanung festgelegte Ausrichtung – Sie werden feststellen, dass die Zielplanung aus Phase 1 zur genauen Positionierung dringend notwendig ist.

Zudem ist es ratsam, sich mit einem groben Farbkonzept zu beschäftigen. Dieses sollte sich sowohl bei der Praxiseinrichtung, dem Logo, der Geschäftsausstattung wie Visitenkarten, Geschäftspapier, Praxischildern als auch bei der Praxiskleidung durchziehen. Besonderes Augenmerk gilt der Gestaltung des Patientenbriefes bzw. Informationsbriefes zur Vorstellung Ihrer Person. Ein solches Schreiben sollte sowohl bei einer Neugründung als auch bei einer Praxisübernahme oder einem Einstieg in eine Mehrbehandlerpraxis versendet werden. Verfassen Sie das Schreiben unbedingt selbst oder erstellen Sie zumindest ein umfangreiches Briefing für den verfassenden Texter. Heben Sie Ihre Kernkompetenz hervor, das, was Sie als Behandler einzigartig macht und beschreiben Sie die Werte, die Ihnen persönlich bei der Patientenversorgung wichtig sind.

Die Werbeagentur konzeptioniert für Sie Logo, Internetauftritt, Geschäftsausstattung, Werbemittel und Eröffnungsveranstaltung. Doch die Verantwortung, ein Praxis-Corporate Identity zu schaffen und das auf der Internetseite dargestellte Praxisbild in den Behandlungsalltag zu transportieren, obliegt Ihnen. Die definierten Praxiswerte müssen sich auf allen Ebenen, vom Verhalten des Praxisteams nach innen und außen, über die Kommunikation und den Stil der Praxis, bis hin zum Service am Patienten wiederfinden.

„Bei einer Praxisübernahme können Sie sich das Personal meist nicht selbst aussuchen, sondern übernehmen es inklusive der bereits bestehenden Arbeitsverträge vom Vorgänger.“

Phase 4: Personalverantwortung übernehmen

Personal ist eines der herausforderndsten Themen der Selbstständigkeit. Sowohl die Übernahme von bestehendem Personal als auch die Suche nach Neuem kann einige Hindernisse bergen. Bei einer Praxisübernahme können Sie sich das Personal meist nicht selbst aussuchen, sondern übernehmen es inklusive der bereits bestehenden Arbeitsverträge vom Vorgänger. Entscheidend ist es, hier die vorhandenen Arbeitsverträge aufmerksam zu prüfen, um sich einen Überblick über die jeweiligen Konditionen der einzelnen Mitarbeiter zu verschaffen. Insbesondere wird sich in diesem Fall über die Zeit herausstellen, ob das bisherige Personal mit Ihrer Denk- und Arbeitsweise harmoniert und die durch Ihren Einstieg bedingten Veränderungen unterstützt und mitträgt. Beim Recruiting von neuem Personal ist es wichtig, Ihre Anforderung an den neuen Stelleninhaber fest im Blick zu haben und Vorstellungsgespräche entsprechend vorzubereiten. Auf diese Weise sind Sie anschließend in der Lage, eine sichere Wahl zu treffen. Wichtig ist, dass Sie Vorstellungsgespräche nicht alleine führen und den Gesprächsverlauf unbedingt dokumentieren. Haben Sie sich einmal für einen Kandidaten entschieden, ist es sinnvoll, einen Arbeitsrechtler mit der Ausgestaltung des Arbeitsvertrages zu betrauen. Dieser zeigt Ihnen Ihre Möglichkeiten in der Vertragsgestaltung auf und hilft Ihnen, den neuen Arbeitsvertrag optimal zu gestalten. Vergessen Sie nicht, dass Personalkosten meist den größten Anteil an Ihren Gesamtkosten ausmachen. Generell gilt, sowohl bei übernommenem als auch bei neuem Personal, von Beginn an ein klares Führungskonzept zu haben und Mitarbeiterverantwortlichkeiten zu definieren. Fer-

MUNDHYGIENETAG 2014

DENTALHYGIENE START UP

26./27. September 2014 || Düsseldorf – Hilton Hotel

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG:

Prof. Dr. Stefan Zimmer



Programm
www.dmv.de/verbiendung
2014



VERANSTALTER/ANMELDUNG

OBUSMEDIAG

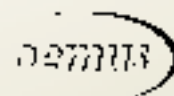
Holbeinstr. 62g, 04229 Leipzig

TEL: 0341 48474-308

FAX: 0341 48474-290

event@oem115-medial.de

www.oem115.com



FAXANTWORT | 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum MUNDHYGIENETAG 2014 zu.

Vorname/Nachname

E-Mail

Praxisbezug

tigen Sie Stellen- und Arbeitsplatzbeschreibungen sowie ein Organigramm an. Dies mag Ihnen vielleicht als hoher Arbeitsaufwand erscheinen, ist aber für den reibungslosen Betriebsablauf und die Transparenz über Verantwortlichkeiten von großer Bedeutung. Führen Sie von Beginn an ein Zeiterfassungs-, Urlaubs- und Vertretungssystem ein, sollte noch keines in der Praxis vorhanden sein. Schaffen Sie interne Kommunikationsstrukturen und legen Sie fest, auf welchem Weg Informationen weitergegeben werden sollen. Vergessen Sie bei allen Maßnahmen nicht, dass Ihre Mitarbeiter ein wesentlicher Faktor für Ihren Praxiserfolg sind. Steigern Sie die Motivation, Eigenverantwortung und Teamfähigkeit Ihrer Mitarbeiter und achten Sie von Anfang an auf ein gutes Arbeitsklima.

Mitarbeiterkonflikte und alle weiteren Anliegen. Zwischen betriebswirtschaftlichen und sozialen Interessen gilt es abzuwägen. Vom angestellten Dasein kommend, ist es oft schwierig, sofort einen klaren Führungsstil zu verfolgen. Hinzu kommt, dass nicht jeder Angestellte frischem Wind im Arbeitsalltag positiv gegenübersteht. Veränderungen bedeuten immer einen höheren Aufwand an Energie und Zeit. Unter diesen Umständen möchten die meisten Menschen nur sehr ungern ihre „Komfortzone“ verlassen und aktiv die Phase der Neuorientierung mitgestalten. Für Außenstehende mag es amüsant erscheinen, wenn sich Ihr Personal im Empfangsbereich wie im heimischen Wohnzimmer verhält, von Datenschutz bei der Patientenannahme keine Ahnung hat und den Begriff Service im Fremdwörterbuch nachschlagen müsste. Doch für Sie kann es auf Dauer sehr zermürend und die Konsequenzen einschneidend sein. Ein negatives Praxisklima, Missmanagement oder gar Fehlverhalten bemerkt auch der Patient. Daher ist es entscheidend, eine klare Linie und ein Konzept des Veränderungsprozesses zu haben und dieses den Mitarbeitern zu vermitteln. Lassen Sie keine Möglichkeit aus, Ihre neue Richtung zu kommunizieren: Nutzen Sie Teammeetings, Mitarbeitergespräche und schaffen Sie direkt von Beginn an ein positives Klima für Veränderungen. Wichtig ist es, in Bezug auf die Neuausrichtung Ihre Stellung als Führungskraft richtig einzusetzen. Führen Sie die Betrachtungsweise Ihrer Mitarbeiter den Wandel betreffend und sichern Sie sich die notwendige Unterstützung Ihres Teams. Denn nur mit einem engagierten Team, das Ihre Praxisvision mitträgt, gelingt eine gekonnte Umsetzung in die Realität.



- Strategie und Ziele festlegen
- Positionierung und USP (Alleinstellungsmerkmal) definieren, um ideale Patienten zu erkennen
- Mitarbeiter-Verantwortlichkeiten definieren – Aufgaben delegieren – Sie müssen nicht alles selbst machen!
- Stellenbeschreibungen erstellen
- Investieren Sie in die Qualität Ihrer Mitarbeiter – Weiterbildungen rechtzeitig planen
- Zweite Chancen gibt es nicht – trainieren Sie Ihr Team richtig für den perfekten Ersteindruck
- Führungskompetenz von Anfang an aufbauen
- Schaffen Sie effiziente Praxisabläufe – prüfen Sie aber vorab die Effektivität
- Setzen Sie einen Fahrplan/Projektplan für Ihr QM auf, legen Sie auch den zeitlichen Erfüllungsrahmen fest
- QM-Werkzeuge nutzen (Arbeits-, Verfahrensanweisungen, Checklisten und Formblätter)

Phase 5: Veränderungen führen

Folgender Herausforderung müssen Sie sich stellen: Sie sind nun der Personalverantwortliche! Ihre Stellung zum Personal ist nun eine andere als zuvor als angestellter Zahnarzt. Konnten Sie sich bisher im Angestelltenverhältnis bei Interessenskonflikten zwischen Ihrem Chef und Ihren Helferinnen neutral verhalten, müssen Sie nun eindeutig Stellung beziehen und Ihre Position als Arbeitgeber vertreten. Sie sind Ansprechpartner für Gehaltsforderungen, Urlaub,

Phase 6: Organisation ist alles

Verschaffen Sie sich zunächst einen ersten Überblick über die bestehende Struktur und Organisation der Praxis. Beginnen Sie mit der Überprüfung der vorhandenen Arbeitsmittel, sofern es sich um eine Praxisübernahme handelt. Sichten Sie übergebene und bisher verwendete Materialien im Hinblick auf die für Sie notwendigen Arbeitsmittel. Bestellen Sie ggf. fehlende Arbeitsmittel nach und beleuchten Sie bei dieser Gelegenheit auch das bestehende Beschaffungs- und Lagerhaltungswesen und entsprechende Verantwortlichkeiten. Vergessen Sie hierbei nicht, dass nun nicht mehr ausschließlich das Vorhandensein von medizinischen Produkten relevant für Sie ist. Auch der Bestand von Büromaterial, Zeitschriften, Patientenge tränken und schlichten Reinigungs- und Hygieneartikeln ist nun von Interesse für Sie. Betrachten Sie auch die EDV-technische Ausstattung der Praxis. Wird noch mit Karteikarten gearbeitet, sollten Sie sich dringend mit einer digitalen Umstellung auseinandersetzen. Widmen Sie sich anschließend aufmerksam der Arbeitsablauforganisation der Pra-

xis. Wichtig ist es, diese ebenfalls von Anfang an reibungslos und effizient zu gestalten. Erarbeiten Sie Methoden zur Optimierung von Verwaltungs- und Arbeitsabläufen, um Fehler zu vermeiden, Zeit einzusparen und Kosten nachhaltig zu senken. Durch erfolgreiches Prozessmanagement, klare Strukturen und Verantwortlichkeiten gewinnen Sie Transparenz über einzelne Arbeitsschritte. Dies versetzt Sie in die Lage, sämtliche Tätigkeiten schnell und einfach bewerten und kontrollieren zu können.

Phase 7: Qualitätsmanagement von Anfang an im Blick

Qualitätsmanagement (QM) richtig eingesetzt, wird auf Dauer eine große Arbeitserleichterung sein. QM verpflichtet Sie dazu, eine Systematik zu entwickeln und eine Prozessorganisation aufzubauen, die sich individuell an Ihren Praxisabläufen orientiert. So behalten Sie stets den Überblick. Was zu erledigen ist, wie es zu erledigen ist, von wem und bis wann ist Ihnen jederzeit ersichtlich. Durch ein effektiv und lückenlos umgesetztes QM befolgen Sie nicht nur die gesetzlichen Bestimmungen, sondern erhöhen auch die Leistungsfähigkeit Ihrer Praxis. Verstehen Sie QM als Fahrplan, um Fehler zu vermeiden, Kosten- und Zeit einzusparen und sich kontinuierlich zu verbessern. Folgende Schritte sollten Sie dabei berücksichtigen:

- Fertigen Sie Stellen- und Arbeitsplatzbeschreibungen wie auch ein Organigramm an (dieses sollten Sie bereits in Phase 4 erledigt haben)
- Strukturieren Sie Ihre Arbeitsprozesse und standardisieren Sie Verwaltungsabläufe (dies sollten Sie bereits in Phase 6 abgeschlossen haben)
- Stellen Sie das Einhalten gesetzlicher Anforderungen in den Bereichen Hygiene, Arbeitsschutz und im Personalwesen sicher
- Halten Sie regelmäßig Teammeetings ab und gestalten Sie diese QM-konform
- Implementieren Sie ein Beschwerde- und Fehlermanagement
- Nach der Durchleuchtung des Bestell- und Lagerwesens in Phase 6 bauen Sie dieses nun effizient auf und etablieren ein Lieferantenmanagement
- Stellen Sie direkt von Beginn an eine Dokumentation sicher
- Implementieren Sie innerhalb eines Jahres Patienten-, Mitarbeiter- und Lieferantenbefragungen
- Führen Sie nach dem ersten Jahr Ihrer Praxistätigkeit ein internes Audit zur Überprüfung und Realisierung Ihrer Maßnahmen durch

Die Realisierung dieses Maßnahmenkataloges kostet zunächst Zeit, doch das Ergebnis zahlt sich auf Dauer in Erleichterung, Sicherheit und Zeitersparnis aus. Bei Beachtung der beschriebenen 7 Phasen zum Praxiseinstieg sind Sie für „die Basics“ schon gut ge-

rüstet. Aber auch mit unvorhersehbaren Ereignissen oder Besonderheiten müssen Sie rechnen. Verlieren Sie dann nicht die Nerven, denn gerade Fehl- oder Kurzschlussentscheidungen in der Anfangsphase können teure Konsequenzen haben. In den ersten Monaten der Selbstständigkeit müssen Sie ein hohes Arbeitsstundenaufkommen pro Woche einkalkulieren. Doch wirtschaften Sie sorgfältig mit Ihrer

- Nicht nur die Effizienz verbessern, sondern immer auch die Effektivität hinterfragen
- Personelle Schwierigkeiten und schlechte Arbeitsatmosphäre nicht zu lange dulden – scheuen Sie sich nicht vor Personalfreisetzung
- Hinterfragen Sie Antworten wie „das haben wir aber schon immer so gemacht“ und „dafür haben wir keine Zeit“ und akzeptieren Sie sie nicht einfach
- Übertragene Aufgaben nicht vergessen nachzuhalten und zu kontrollieren
- Verlangen Sie nichts von Ihren Mitarbeitern, was Sie nicht selbst erfüllen – denken Sie daran, Sie haben nun eine Vorbildfunktion
- Themen wie Hygiene – sind Ihren Patienten sehr wichtig – daher nicht hintenanstellen
- Selbst wenn Sie ein gutes Praxisteam haben – halten Sie immer ein Ohr am Personalmarkt – denn Personalsicherheit gibt es nicht.

Don'ts

Zeit und Ihren persönlichen Ressourcen. Mehrbelastung in der ersten Zeit Ihrer Selbstständigkeit ist zwar unausweichlich, sollte aber durch festgelegte Erholungsphasen ausgeglichen werden. Blocken Sie sich unbedingt Urlaubsauszeiten im Bestellbuch. Ohne Erholung bleibt sonst, früher oder später, die Effizienz auf der Strecke. <<<

KONTAKT

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

WEHRET DEN ANFÄNGEN!

WEHRET DEM BIOFILM!

Marius Urmann

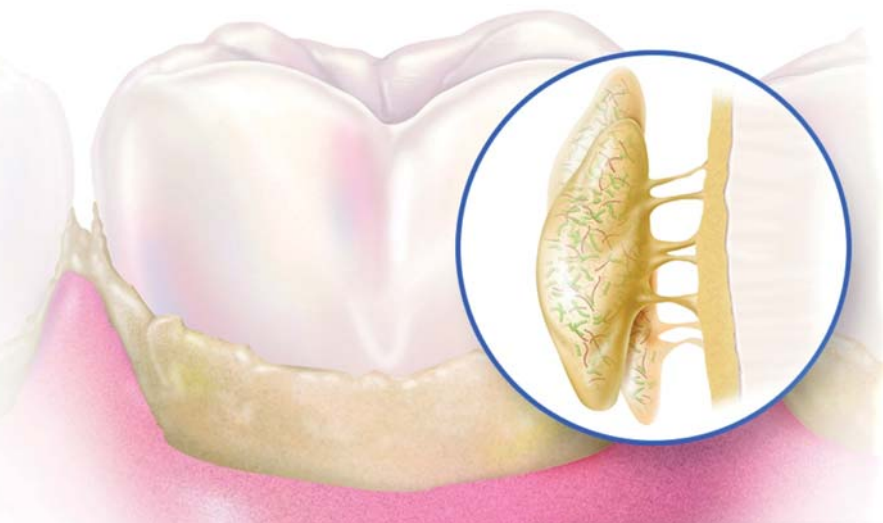


Abb. 1: Erst wenn Biofilme einen gewissen Reifegrad erreichen und sich das Keimspektrum in Richtung pathogener Keime verschiebt, wird es für Zähne und Zahnfleisch gefährlich.

>>> Perfekt organisiert, häufig in dunklen Winkeln zu finden und mit hohem Schädigungspotenzial – hierbei handelt es sich nicht etwa um das Profil eines waschechten Gangsters, sondern um die Beschreibung eines täglichen Begleiters eines jeden Menschen. Die Rede ist vom Biofilm. Als initiale Ursache für orale Erkrankungen wie Karies und Parodontitis nehmen Biofilme und vor allem ihre Bekämpfung eine zentrale Position in der Zahnheilkunde ein. Nicht ohne Grund stehen die Themen professionelle und häusliche Biofilmentfernung bei Großveranstaltungen wie etwa dem 5. Oral-B Symposium im März dieses Jahres immer wieder im Mittelpunkt. Doch was lässt sich nach dem Stand der Wissenschaft über diese mikrobiellen Lebensformen sagen? Biofilme sind nicht nur uralte, sondern auch besonders erfolgreiche Lebensformen. Sie können selbst unter extremsten Bedingungen bestehen, weshalb man sie nahezu überall antreffen kann: in Salzseen, an heißen Schwefelquellen im Meer, sogar auf radioaktivem Material, aber eben auch in unserem Mund. Diese orale Mikroflora übernimmt dabei eine wich-

tige Schutzfunktion und koexistiert zunächst symbiotisch mit ihrem Wirtsorganismus. Ab einem gewissen Reifegrad des Biofilms nehmen die pathogenen Keime jedoch überhand – das ökologische Gleichgewicht in der „Stadt der Mikroben“ kippt um. Die Bakterien treten untereinander über das sogenannte „Quorum sensing“ verstärkt in Kontakt und die im Biofilm lebenden Mikroorganismen beginnen zunehmend, Toxine und Säuren zu produzieren. Diese Stoffwechselprodukte verursachen dann Schäden an der Zahnhartsubstanz und können zudem Entzündungen des Zahnfleisches und des Zahnhalteapparats hervorrufen.

Von der unspezifischen zur ökologischen Plaquehypothese

Noch vor 50 Jahren war man hier auf einem ganz anderen Wissensstand: Man ging davon aus, Biofilme seien lediglich eine Ansammlung von Bakterien in einem „Protein-Bindemittel“, die bei jedem Patienten mehr oder weniger gleich sei. Eine spezifische biologische Diagnostik, wie man sie aus der heutigen Parodontistherapie kennt, wurde im Kontext dieser unspezifischen Plaquehypothese nicht in Betracht gezogen. Rund zwanzig Jahre später nahm sich die Wissenschaft auf Basis der spezifischen Plaquehypothese dann verstärkt der im Biofilm enthaltenen Krankheitserreger an. Gezielte Antibiotika-Attacken gegen bestimmte Keime oder Erregergruppen sollten zum Erfolg führen. Heute jedoch ist dieser „rein chemische“ Ansatz überholt, man hat erkannt, dass andere Keime die Aufgaben der ausgeschalteten Bakterien übernehmen können und zudem selbst bei Antibiotikagabe immer ein vitaler Kern erhalten bleibt. Moderne Strategien zur Oralprophylaxe sind daher von der sogenannten ökologischen Plaquehypothese geprägt. Als Lösungsansatz sieht diese vor, den Biofilm immer wieder in seiner Entwicklung zurückzuwerfen, in erster Linie durch die mechanische Biofilmentfernung. Reicht diese allein nicht aus, können chemische Maßnahmen unterstützend zur Wirkung kommen.

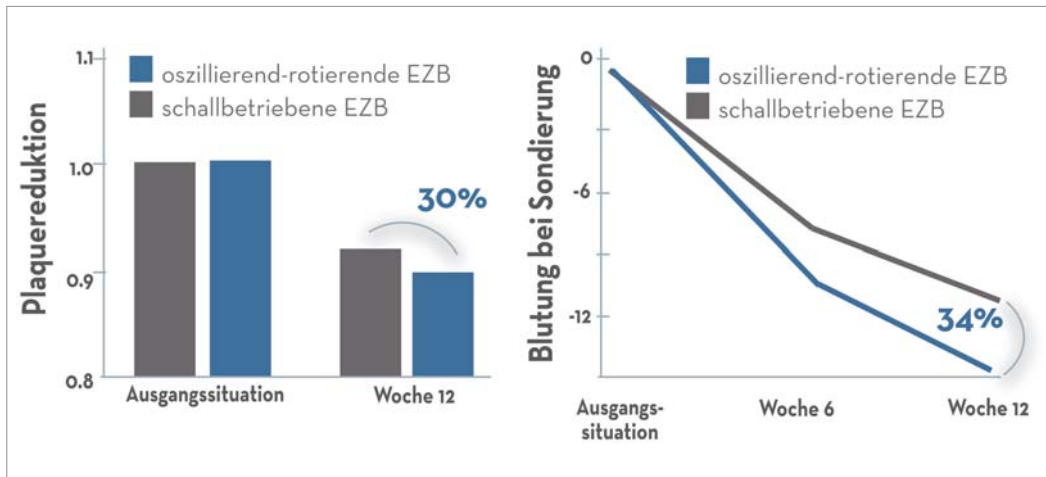


Abb. 2: Wie die Studie von Klukowska et al. aus dem Jahr 2012 zeigt, sind oszillierend-rotierende Zahnbürsten sogenannten Schallzahnbürsten sowohl bei der Plaquereduktion als auch bei der Reduktion von Gingivitis überlegen.

Effektives Biofilm-Management – in der Praxis und zu Hause

Um diesem Denksansatz entsprechend eine Erhaltung bzw. eine Verbesserung der Mundgesundheit herbeiführen zu können, ist neben dem professionellen insbesondere das häusliche Biofilm-Management entscheidend. Denn selbst wenn der Patient regelmäßig in der Praxis erscheint und dort nach dem „State of the Art“ behandelt wird – das gewünschte Ergebnis wird sich ohne seine Mithilfe nur schwer erreichen lassen. Vielmehr sollte der Patient dazu motiviert und instruiert werden, die Behandlungserfolge mit einer effektiven häuslichen Mundpflege zu sichern.

In diesem Kontext spielen die verwendeten Hilfsmittel eine zentrale Rolle. Hier lässt sich dem Patienten gegenüber auf Basis wissenschaftlicher Literatur eine konkrete Empfehlung aussprechen. Denn klinische Studien und Meta-Analysen^{1,2} verdeutlichen immer wieder die Überlegenheit des oszillierend-rotierenden Putzsystems von Oral-B gegenüber der manuellen Mundpflege. Weitere Studien^{3,4} zeigen, dass andere elektrische Putzsysteme wie etwa die sogenannte Schalltechnologie nicht an die Leistungsfähigkeit der oszillierend-rotierenden Technologie heranreichen.

Für die entsprechende chemische Unterstützung bei der häuslichen Mundhygiene können moderne Zahncreme-Formulierungen, zum Beispiel solche mit stabilisiertem Zinnfluorid, herangezogen werden. Mit ihren bakteriostatischen Eigenschaften können sie dazu beitragen, dass die Neubildung pathogener Keime verlangsamt wird. Letztendlich ist auch die Verwendung von Mundspüllösungen als ergänzende Maßnahme denkbar, speziell wenn der Patient Schwierigkeiten damit hat, schwer erreichbare Stellen im Mund zu reinigen.

Fazit für die Praxis

Die vorangegangenen Ausführungen zeigen, dass nach dem heutigen Verständnis von oralen Biofilmen mechanische Biofilmentfernung und chemische Biofilmkontrolle gemeinsam eingesetzt werden sollten, um die Mundflora immer wieder in ihrer Entwicklung zurückzuwerfen. Dabei spielt die Unterstützung des Patienten eine entscheidende Rolle. Damit er eine möglichst effektive und zugleich schonende Mundpflege betreibt, ist es ratsam, ihn im Beratungsgespräch auf die Vorzüge oszillierend-rotierender Zahnbürsten und moderner Zahncreme-Formulierungen (z.B. Oral B/blend-a-med PRO-EXPERT) aufmerksam zu machen. <<<

Abb. 3: Die Kombination aus oszillierend-rotierender Mundpflege und modernen Zahncreme-Formulierungen mit stabilisiertem Zinnfluorid ermöglichen ein häusliches Biofilm-Management auf höchstem Niveau.



- 1 Robinson PG, Deacon SA, Deery C, Heanue M, Walmsley AD, Worthington HV, Glenny AM, Shaw WC. Manual versus powered toothbrushing for oral health. *Cochrane Database Syst Rev*, 2005(1);18: CD002281.
- 2 Deacon SA, Glenny AM, Deery C, Robinson PG, Heanue M, Walmsley AD, Shaw WC, *The Cochrane Library*, 2011, Issue 6.
- 3 Klukowska M et al.: 12-week clinical evaluation of a rotation/oscillation power toothbrush versus a new sonic power toothbrush in reducing gingivitis and plaque. *Am J Dent*, 2012; 25: 287–292.
- 4 Klukowska M et al.: A 12-Week Clinical Comparison of an Oscillating-Rotating Power Brush versus a Marketed Sonic Brush with Self-Adjusting Technology in reducing Plaque and Gingivitis. *J Clin Dent*, 2013; 24, 55–61.

HIGH FIVE FÜR DIE PROPHYLAXE

Die neuen DGZ-Empfehlungen im Praxisalltag

»» Die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung hat die wissenschaftlich gesicherten Empfehlungen zur Kariesprophylaxe in fünf Kernpunkten zusammengefasst. Für das Praxisteam ist dieser „5-Punkte-Plan“ eine praktische Checkliste, die Sicherheit gibt: Die präzisen Handlungsanweisungen schaffen eine klare Basis, die den Inhalt der Prophylaxesitzungen strukturieren helfen und sich auf wenige wesentliche Punkte konzentrieren. Wie das Praxisteam die Empfehlungen im Arbeitsalltag nutzt, berichtet Martina Bökels, Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin in der Praxis von Dr. Lutz Laurisch, Zahnarzt mit Prophylaxeschwerpunkt in Korschenbroich.

„Bitte kommen Sie in zwei Wochen zur Prophylaxesitzung. Dann zeigen wir Ihnen, was Sie selbst tun können, um Karies zu vermeiden, und wie wir Sie durch Prophylaxemaßnahmen unterstützen können.“ Dieses Angebot macht die Praxis Dr. Laurisch in Korschenbroich allen Patienten nach dem ersten Untersuchungstermin. Als prophylaktische Schwerpunktpraxis kennt sich das Praxisteam bestens damit aus, wie das Gebiss dauerhaft kariesfrei und gesund bleibt. Der aktuelle 5-Punkte-Plan der DGZ ist dabei ein guter Leitfaden: „Er fasst die wesentlichen Aspekte zusammen und macht konkrete, wissenschaftlich gesicherte Ansagen. Das gibt Sicherheit“, sagt Martina Bökels, langjährige Prophylaxeassistentin bei Dr. Laurisch.

Aha-Effekte in der Prophylaxesitzung: Auch Saft verursacht Karies

Prinzipiell bestätigen die aktuellen DGZ-Empfehlungen das bisherige Vorgehen der Praxis: Zu Beginn der ersten Prophylaxesitzung erklärt die Prophylaxeassistentin dem Patienten, was ihn in der nächsten Stunde erwartet. Das hat sich bewährt, denn einige sind unsicher, fürchten unangenehm aufzufallen oder sind skeptisch, etwas aufgeschwätzt zu bekommen. Bevor sie in die Beratung einsteigt, erfragt die Prophylaxeassistentin die Einstellung und den Kenntnisstand des Patienten. „Sie soll ihn möglichst dort abholen, wo er steht. Dann steigen die Chancen, dass er motiviert mitarbeitet“, so Bökels.

Die erste konkrete Maßnahme in der Sitzung ist ein Speicheltest, der Auskunft über das individuelle Kariesrisiko gibt. Anschließend stehen die Ernährungsgewohnheiten im Fokus. Der Patient zählt auf, was er üblicherweise isst und trinkt. Die meisten wissen zwar, dass Süßigkeiten Karies verursachen, kennen die Hintergründe aber nicht und hören interessiert zu, wenn die Prophylaxeassistentin erklärt, dass Bakterien im Biofilm Zucker in Säuren umwandeln, die wiederum den Zahnschmelz angreifen. Hier gibt es so manchen Aha-Effekt, zum Beispiel, wenn die Patienten erfahren, dass das kariogene Potenzial von Fruchtsäften genauso hoch ist wie von Cola und Limo. Ziel der Beratung ist eine Sensibilisierung für eine zahngesunde Ernährung, ohne den Zucker zu verteuflern. „Wir empfehlen **maximal vier zuckerhaltige Zwischenmahlzeiten pro Tag**, denn darüber hinaus steigt das Kariesrisiko massiv. Als Alternative nennen wir zuckerfreie Produkte, die mit Zuckeraustausch-



|| Frischer Wind für Praxis und Labor

OEMUS MEDIA AG – Die Informationsplattform der Dentalbranche.

Vielseitig, kompetent, unverzichtbar.

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



|| Bestellformular

ABO-SERVICE || Per Post oder per Fax versenden!

Andreas Grasse | Tel.: 0341 48474-200

Fax: 0341 48474-290

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Journale bequem im preisgünstigen Abonnement:

Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> Implantologie Journal	8-mal	88,00 €*
<input type="checkbox"/> Dentalhygiene Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Oralchirurgie Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Laser Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Endodontie Journal	4-mal	44,00 €*

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

Name, Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon/E-Mail

Unterschrift

Ich bezahle per Rechnung.

Ich bezahle per Bankeinzug.
(bei Bankeinzug 2 % Skonto)

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Datum/Unterschrift



Livebilder aus der Mundhöhe motivieren

Bevor die Prophylaxeassistentin das Kapitel Mundhygieneberatung aufschlägt, analysiert sie die Mundsituation des Patienten: Gibt es Engstände, freiliegende Zahnhäse oder sichtbare Defizite in puncto Mundhygiene? Dabei kommt eine intraorale Kamera zum Einsatz, die Livebilder aus der Mundhöhle zeigt. Patienten, die intraorale Kameras nicht kennen, erleben dies als kleine Revolution: Sie erhalten erstmals Einblick in die gesamte Mundhöhle und sehen selbst, wo Plaque sitzt, an welchen Stellen die Zähne verfärbt sind oder das Zahnfleisch entzündet ist. „Das weckt die Aufmerksamkeit und motiviert zur Verhaltensänderung“, weiß Martina Bökels.

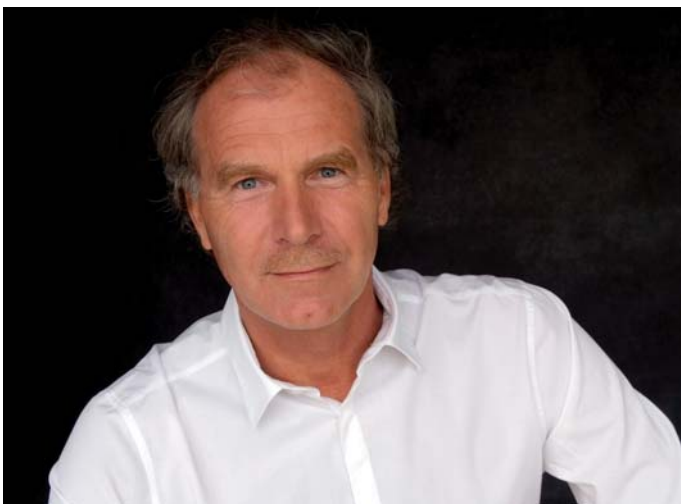
Saubere Zähne erst nach zwei Minuten Putzzeit

Auch bei der Mundhygieneberatung holt die Prophylaxeassistentin den Patienten ab. Wie häufig putzt er die Zähne, welche Zahnbürste und Zahnpasta benutzt er? So ergibt sich ein Bild von seinem Kenntnisstand und Defizite werden erkennbar. Manche Patienten tun aber auch zu viel des Guten – sie putzen übermäßig lange und häufig oder verwenden überflüssige Mundspülungen. Ziel der Beratung ist daher, ein gesundes Maß an Mundhygiene zu erreichen. „Basis der häuslichen Mundhygiene ist, **zweimal täglich zwei Minuten lang die Zähne zu putzen, und zwar mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta**“, sagt Martina Bökels. Dabei ist es ratsam, auf die Uhr zu schauen und sich nicht auf das Zeitgefühl zu verlassen. Viele elektrische Zahnbürsten haben einen Timer, der die Einhaltung der empfohlenen Putzzeit erleichtert. Prinzipiell werden die Zähne aber auch mit einer Handzahnbürste sauber. Neben der Putzdauer kommt es darauf an, alle Zahnflächen systematisch zu reinigen. Tipps zur Putztechnik orientieren sich am besten an den Gewohnheiten des Patienten: „Man sollte nur das Nötigste ändern, denn radikale Um-

oder Süßstoffen gesüßt sind. Dieser Rat deckt sich eins zu eins mit den aktuellen DGZ-Empfehlungen“, erläutert Martina Bökels.

Kauen Sie zuckerfreien Kaugummi – das hemmt das Kariesrisiko

Ein weiteres Thema in der Prophylaxesitzung ist der positive Effekt von zuckerfreien Kaugummis auf die Zahngesundheit. Die Patienten erfahren, dass das Kauen den Speichelfluss anregt, was Plaquesäuren neutralisiert, Nahrungsreste aus dem Mund spült und Mineralstoffe für die Zahnschmelze bereitstellt. Dies ist besonders nach den Mahlzeiten wirkungsvoll. „Wir raten den Patienten, **drei- bis viermal täglich zuckerfreien Kaugummi zu kauen, und zwar mindestens zehn, besser 20 Minuten lang**. Das gilt besonders für diejenigen Patienten, bei denen der Speicheltest eine niedrige Sekretionsrate von unter 1 ml/Minute ergeben hat. Auch dieser Rat entspricht den DGZ-Empfehlungen, den Speichelfluss nach den Mahlzeiten beispielsweise durch das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi zu stimulieren.



Dr. Lutz Laurisch und Martina Bökels, Prophylaxeassistentin, Praxis Dr. Laurisch.



Der „5-Punkte-Plan“ für gesunde Zähne

1. 2x täglich Zähneputzen mit fluoridhaltiger Zahnpasta
2. Maximal 4 zuckerhaltige Zwischenmahlzeiten pro Tag
3. Nach Mahlzeiten Stimulation des Speichelflusses, z.B. durch Kaugummi
4. Individuell abgestimmt: Intensivfluoridierung, PZR etc.
5. Kariesgefährdete Fissuren und Grübchen versiegeln.



stellungen laufen meist ins Leere“, so Martina Bökels.

Und die Reinigung der Zahnzwischenräume? Auch wenn es strittig ist, wie effektiv Zahnseide das Kariesrisiko senkt – für die parodontale Gesundheit ist sie unverzichtbar.

Maßgeschneiderte Prophylaxe in der Praxis

Neben der Motivation zur richtigen Zahnpflege zu Hause unterstützt die Prophylaxeassistentin den Patienten mit diversen Maßnahmen, die in der Praxis durchgeführt werden. Art und Umfang orientieren sich an der individuellen Situation: Patienten mit hohem Kariesrisiko und parodontalen Problemen werden engmaschig einbestellt und nehmen an einem speziellen Programm teil. Dazu gehören die **professionelle Zahnreinigung, Fluoridierung** und ergänzende Maßnahmen wie die regelmäßige **Anwendung chlorhexidinhaltiger Lacke**.

„Insbesondere Kindern und Jugendlichen, die Brackets tragen, empfehlen wir fluoridhaltige Mundspülungen. Zusätzlich können fluoridhaltige Lacke oder Gele wirksam sein. Generell legen wir großen Wert darauf, den Durchbruch der bleibenden Zähne intensiv zu betreuen“, erklärt Martina Bökels. Denn eben durchgebrochene Molaren bei Kindern und Jugendlichen sind extrem kariesgefährdet und brauchen besonderen Schutz. Halbjährliche Prophylaxebesuche werden daher durch zusätzliche Termine ergänzt, bei denen **Grübchen und Fissuren versiegelt** werden.

Insgesamt bietet somit der „5-Punkte-Plan“ der DGZ einen präzisen und einfach umsetzbaren Leitfaden für die Prophylaxe, der im Praxisalltag angekommen ist. <<<



Mundhygieneberatung in der Praxis Dr. Laurisch.

VERTRAUEN

DURCH KOMPETENZ

FACH DENTAL SÜDWEST 2014

Über 200 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahntechnik und Zahnmedizin. Sammeln Sie bis zu zehn Fortbildungspunkte auf dem Symposium des Dental Tribune Study Clubs und informieren Sie sich über die Top-Themen:

- > **Prophylaxe – gesunde Zähne durch gute Vorsorge.**
- > **Ästhetische Zahnheilkunde – das i-Tüpfelchen hochwertiger Zahnmedizin.**
- > **Kinderzahnheilkunde – so macht der Zahnarztbesuch Kindern Spaß!**

10. – 11. OKTOBER MESSE STUTT GART

www.fachdental-suedwest.de

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!



STILLES ENGAGEMENT

für Kinderhilfsprojekt Fortaleza in Brasilien

Tim Franze

Erfolgreiche Unternehmen der Dentalbranche erzielen sehr hohe Umsätze und damit auch Profit. Es ist keine Selbstverständlichkeit, einen Teil dieser Gewinne guten Zwecken zukommen zu lassen. Aber es gehört in der modernen Marketingwelt zum guten Ton. Ein Gegenbeispiel ist die Firma W&H Deutschland GmbH. Diese unterstützte zuletzt das Kinderhilfsprojekt Fortaleza in Brasilien, und das ganz ohne werbewirksame Fotos mit Riesenscheck und lächelnden Menschen.

»»» „Soziales Engagement ist wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur bei W&H, deshalb ist es uns wichtig, Projekte langfristig zu begleiten. Darüber zu reden ist gut, um immer wieder die Aufmerksamkeit auf schwierige Verhältnisse weltweit zu lenken. W&H hat den Anspruch, nicht nur zu reden, sondern wirklich zu helfen“, so W&H Marketingleiter Roland Gruber.

Versucht man, etwas über dieses Hilfsprojekt zu erfahren, sind die Ergebnisse einer Online-Recherche vergleichsweise dürftig. So gelangt man lediglich zu zwei einschlägigen Internetpräsenzen: der Homepage kinderhilfe-fortaleza.de und einer entsprechenden Facebook-Seite. In der gegenwärtigen Realität des Internets ist damit in Hinblick auf quantitative Aufmerksamkeit kein besonders großer Blumentopf voller Kommentare und Klickzahlen zu gewinnen. Darum geht es dem Fortaleza Kinderhilfsprojekt auch nicht. Sondern um die kontinuierliche und realistische Unterstützung von Kindern und deren Familien, die dieser Hilfe wirklich bedürfen. Die Homepage des Projekts ist klar und übersichtlich strukturiert, sodass konkrete Informationen schnell zu finden sind. So lässt sich zum Beispiel in Erfahrung bringen, dass Dr. Julia Kaethner bereits seit 1995 Spenden sammelt, um Kindern aus einer der Favelas der brasilianischen Stadt Fortaleza einen Schulbesuch zu ermöglichen. Frau Dr. Kaethner kam bereits 1993 im Rahmen eines freiwilligen sozialen Jahres nach Fortaleza. Sie lernte engagierte Menschen kennen – vor allem ihre Gastgeberin und spätere Partnerin vor Ort Ritinha de Queiroz Barros. Frau de Queiroz stemmt die Unterstützungsarbeit hauptverantwortlich direkt in der Favela, wo sie auch selbst lebt. Dank kontinuierlicher Spenden konnte in den letzten knapp zwanzig Jahren eine Struktur nachhaltiger sozialer Aufbauarbeit entwickelt werden, die derzeit 15 Kindern zugutekommt. Das heißt konkret, dass auf drei Lebensbereiche der Kinder und ihrer Familien besondere Aufmerksamkeit gelegt wird: Bildung, Gesundheit und Freude. Übersetzt in die Realität der Menschen in Fortaleza bedeutet das finanzielle Hilfe bei Schulgeld, Arztbesuch und – leider eher die Ausnahme – aktiver Freizeitgestaltung.





Dass dieses Geld wirklich ankommt, sieht man wiederum auf der Facebook-Seite. Wirklichen Seltenheitswert hat dort die Fotodokumentation. Wo einem sonst Symbolbilder oder Spendenaufrufe begegnen, finden

„Dank kontinuierlicher Spenden konnte in den letzten knapp zwanzig Jahren eine Struktur nachhaltiger sozialer Aufbauarbeit entwickelt werden...“

sich bei dem Fortaleza Kinderhilfsprojekt eindrucksvolle Belege kontinuierlicher Arbeit: neben Aufnahmen der täglichen Arbeit mit den Kindern steht mit der Fotostrecke von Enilson und Aryadne eine persön-

liche Chronik über fast zwei Jahrzehnte, welche die Biografie der beiden vom Grundschulalter (1996) bis heute schlaglichtartig beleuchtet. Deutlicher und authentischer lässt sich der Anspruch und die ehrliche Reputation des Projektes kaum vermitteln – und das gerade ohne jede Effekthascherei oder professionelle PR-Maschinerie. Obwohl besonders derartigen Projekten erhöhte Aufmerksamkeit zu wünschen wäre. Die alte US-amerikanische Weisheit des „Tue Gutes und rede darüber“ hat insofern für die Seite des unterstützten Projekts ihre Berechtigung. So konnte die deutsche Dependence der österreichischen Firma W&H guten sozialen Spürsinn beweisen – diesem Beispiel könnten und sollten sich andere Größen der Dentalbranche anschließen – zugunsten bedürftiger Menschen und vor allem Kinder in Fortaleza. Natürlich können auch Privatpersonen ihrem sozialen Gewissen folgen. Alle notwendigen Daten hierzu finden sich auf den genannten Internetpräsenzen. Wo einem dann doch noch lächelnde Menschen – wenn auch ohne Riesenscheck – begegnen. W&H wird weiterhelfen und sein Engagement zum Vorbild für andere dokumentieren und darüber reden. <<<



ANZEIGE



iCAMPUS
Kursangebote für Studenten und Assistenten



- München** 19.-20. September 2014
„Oktoberfest & Workshop/Symposium“
- London** 18. Oktober 2014
„Get ready for Implantology“
- Bilbao** 23.-25. Oktober 2014
„Implants, Tapas & Wine“

Don't miss it. Save the Dates! Mehr unter: www.icampus.bdizedi.org

iCAMPUS Implantologie Einsteigerkurse
get. startet.



get. started. Powered by BDIZ EDI



ENDODONTIE EXTREM

Als Zahnarzt in der Höhle des Löwen

Ein klinischer Fallbericht von Peter Southerden, BVSc MBA & DipEVDC, Royal College of Veterinary Surgeons und anerkannter europäischer Spezialist für Tierzahnheilkunde



>>> Wurzelkanäle gibt es in unterschiedlichen Formen und Größen, von mehrwurzeligen Kanälen bis hin zu zusätzlichen Seitenkanälen oder horizontal verlaufenden Lateralkanälen. Manche Wurzelkanäle sind hingegen einfach ungewöhnlich lang mit einer Arbeitslänge von rund 9 cm, wie im Falle meines bisher bekanntesten Patienten. Es handelte sich um einen Vertreter der Gattung Panthera oder auf Deutsch: ein waschechter Löwe. Als der

Zoo in Bristol mich kontaktierte, er habe einen ausgewachsenen Löwen mit offensichtlichen Zahnschmerzen, sah ich mich mit einer besonderen Herausforderung konfrontiert.

Der Patient war ein 17-jähriger asiatischer Löwe namens Kamal. Der zoeigene Tierarzt berichtete, dass das Tier an einer Fraktur des Eckzahns leide und infolgedessen Probleme beim Kauen auf härteren Oberflächen wie Knochen habe. Nach der Eingangsanalyse mussten wir einen speziellen Behandlungsplan aufsetzen, der unbehandelte Zahn würde ansonsten langfristig zu einer schmerzhaften Exazerbation der Infektion im Unterkiefer führen.

Als Tierarzt mit der Fachrichtung Zahnheilkunde habe ich während meiner fast dreißigjährigen Berufspraxis Tausende von Hunden und Katzen behandelt. Anatomisch ähnelte der vorliegende Dens caninus dem Eckzahn einer Hauskatze, er war lediglich proportional vergrößert. Auf dem Röntgenbild zeigte sich eine Infektion in Apexnähe, was wiederum eine Wurzelkanalbehandlung indizierte (Abb. 1). Bevor die Operation durchgeführt werden konnte, mussten allerdings einige Vorkehrungen getroffen werden. Aus den USA wurden extra lange endodontische Feilen bestellt, die in den 9 cm langen Wurzelkanal passen würden. Die einzigen geeigneten Feilen sind Hedströmfeilen mit Instrumentenlänge 120 mm, sogenannte „Tiger Files“.

» ZWP online App

Zahnmedizinisches Wissen für unterwegs



Abb. 1

Wurzelkanalbehandlung in unter zwei Stunden

Eine besondere Herausforderung war der zeitliche Rahmen, der eine sehr effiziente Behandlung erforderte. Da der Löwe bereits sehr alt war und nicht in einer Klinik, sondern vor Ort behandelt werden sollte, konnte er nur kurz unter Narkose

„Der zoeieigene Tierarzt berichtete, dass das Tier an einer Fraktur des Eckzahns leide und infolgedessen Probleme beim Kauen auf härteren Oberflächen wie Knochen habe.“

gelegt werden. Die richtige Vorbereitung war daher von essenzieller Bedeutung. Vorab versuchten wir, die passende Ausrüstung für die Spezialbehandlung zu organisieren. Der Schweizer Dentspezialist COLTENE versorgte uns mit einem schnell fließenden Füllsystem, wodurch wir die Behandlungszeit erheblich senken konnten.



Abb. 2



DOWNLOAD
FÜR IPAD

Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Tablet, um unsere ZWP online App downloaden zu können.



DOWNLOAD
FÜR ANDROID

Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Tablet, um unsere ZWP online App downloaden zu können.



Kostenfrei



**Großer Bilder-/
Videofundus**



**Tägliche
News**



**Umfangreicher
Eventkalender**

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online



Abb. 3

Abb. 1: Röntgenaufnahme des 9cm langen Wurzelkanals.

Abb. 2: Löwe unter Narkose.

Abb. 3: ROEKO GuttaFlow 2 Intro-Kit.

Abb. 4: Einbringen von ROEKO GuttaFlow 2 zur Obturation des Wurzelkanals.

Die Operation fand direkt im Zoo von Bristol statt. Nachdem der Löwe narkotisiert und auf dem OP-Tisch platziert worden war, musste alles sehr schnell gehen. Auf die absolute Trockenlegung des Arbeitsfeldes mit Kofferdam wurde aufgrund der besonderen Umstände ausnahmsweise verzichtet (Abb. 2). Stattdessen wurde der Kanal gereinigt und mit einer Hedströmfeile aufbereitet. Ein schneller, effektiver Dentinabtrag war von großem Vorteil für uns. Das Spülen des Kanals erwies sich ebenfalls als knifflig: Als Hauptspüllösung kam Natriumhypochlorit 5% sowie ein Urinkatheder für Katzen zum Einsatz. Nachdem nekrotisches Gewebe und Dentinspäne komplett entfernt wurden, sollte der Kanal mit einem zuverlässigen permanenten Füllungsmaterial obturiert werden. Dies ist besonders wichtig, da die durchschnittliche Kaukraft beim Löwen selbstverständlich deutlich stärker ausgeprägt ist als beim menschlichen Gebiss. Mithilfe eines Pluggers wurde ein Gutta-

percha-Mastercone in den Kanal eingebracht. Der Stift war 60mm lang und wurde mit ROEKO GuttaFlow 2 bedeckt. Dieses neuartige 2-in-1-Füllsystem aus dem Hause COLTENE kombiniert bei Raumtemperatur fließfähige Guttapercha mit einem entsprechenden Sealer (Abb. 3). Das unkomplizierte, schnell fließende Füllungsmaterial schafft einen zuverlässigen Schutz vor dem Wiedereintritt von Flüssigkeiten und Bakterien in den Wurzelkanal. Die Verarbeitungszeit beträgt ca. 10–15 Minuten. Nachdem ROEKO GuttaFlow 2 aus der Spritze in den Kanal injiziert wurde, konnte das Material mithilfe der Hedströmfeile tiefer in den Kanal eingebracht werden (Abb. 4). Selbst unter den außergewöhnlichen Arbeitsbedingungen war das Handling des Materials angenehm und die Applikation denkbar einfach. Die rasche Verarbeitungs- und Aushärtungszeit sind ideal, um den Kanal innerhalb kürzester Zeit zuverlässig zu versiegeln. Nach erfolgreicher Obturation wurde die abschließende Restauration aus einer Schicht Glasionomer und einem handelsüblichen Nanohybrid-Komposit hergestellt. Nach nicht einmal zwei Stunden war die komplette Behandlung abgeschlossen.



Abb. 4

KONTAKT

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Raiffeisenstr. 30
89129 Langenau
Tel.: 07345 805-0
info.de@coltene.com
www.coltene.com

INFO

Über den Autor

Peter Southerden ist anerkannter europäischer Spezialist für Tierzahnheilkunde. Er ist Gründer der Eastcott Tierklinik in Swindon/Südwestengland. Dort arbeitet er im Bereich der Zahnmedizin sowie der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Southerden ist Gastredner auf zahlreichen Veranstaltungen britischer wie internationaler Konferenzen im Bereich Tiermedizin.

Über den Patienten

Der Löwe Kamal lebte von 2008 bis 2012 im Zoo von Bristol/Südwestengland. Geboren 1994 im Zoo von Helsinki, starb er im hohen Alter von 18 Jahren an Arthritis und anderen altersbedingten Krankheiten. Mit einer geschätzten Anzahl von ca. 300 Exemplaren in freier Wildbahn ist der asiatische Löwe vom Aussterben bedroht und wurde daher in ein internationales Zuchtprogramm zur Arterhaltung aufgenommen.

Fazit

Die Ansprüche einer Großkatze an eine endodontische Behandlung unterscheiden sich prinzipiell nicht wesentlich von denen eines Menschen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der effizienten und vollständigen Entfernung von infiziertem Gewebe sowie der schnellen und sicheren Obturation des Wurzelkanals. Neuartige, innovative Füllungssysteme weisen exzellente Fließeigenschaften auf. Das einfache Handling führt hierbei zu verkürzten Behandlungszeiten. Das 2-in-1-Produkt kombiniert darüber hinaus Sealer und Guttapercha-Pulver. Dies garantiert eine hohe Dichtigkeit und somit einen optimalen Reinfektionsschutz. Insgesamt sind die kürzeren Behandlungszeiten für den Zahnarzt von großem Vorteil, sei es bei der Behandlung von Kindern und Angstpatienten – oder eben asiatischen Löwen. <<<

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT-PRAXIS



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

Das führende Wirtschaftsmagazin für den Zahnarzt

Eine Ausgabe kostenlos! Sichern Sie sich jetzt Ihr Probeabo!

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWP im Jahresabonnement zum Preis von 70 EUR/Jahr (inkl. MwSt. und Versand) beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Widerrufsbelehrung:

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

Praxisstempel

Datum/Unterschrift

Name

Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum/Unterschrift

ABONNEMENT-SERVICE

OEMUS MEDIA AG
Herr Andreas Grasse
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-201 | Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de



KENIA

Eine stomatologische Safari

ZA Felix Zimmermann, ZÄ Franziska Sitter & ZA Simon Schmitt

>>> Hallo, wir sind Felix, Franziska und Simon und alle-
samt frischgebackene Zahnärzte aus Göttingen.

Wir dachten uns, nach dem Studium, neben dem tris-
ten Büroalltag im Doktorandenlabor, kann ein bis-
schen Abenteuer nicht schaden.

Und so machten wir uns zu einer stomatologischen
Safari nach Kenia auf. Die Basis dafür schaffte der
Verein Dentists for Africa. Simon kannte aus seiner
Heimatstadt Erfurt einen befreundeten Zahnarzt,
welcher schon seit vielen Jahren Mitglied der Orga-
nisation ist. Auf der Jahreshauptversammlung in
Heiligenstadt im Oktober 2013 nahm die Unterneh-
mung dann konkrete Züge an. Dort traf Simon auch
Jutta. Sie ist eine Zahnärztin aus Nienburg an der
Weser in Niedersachsen. Sie war bereits zweimal mit
der Organisation in Kenia.

Am 2.2.2014 ging die Reise los, Hannover Airport war
Startpunkt. Über Zürich erreichten wir Nairobi. Nach
einer Nacht in Nairobi holte uns Father Francis, der
Leiter des Krankenhauses in Nyabondo, mit seinem
Fahrer ab. Wir hatten auf unserem Weg zum Einsatz-
ort Nyabondo noch einige Erledigungen vorzuneh-
men. So entschieden wir uns für eine Überlandfahrt
anstatt eines Inlandfluges. Außerdem bekamen wir so
gleich zu Beginn viel von Land und Leuten zu sehen.

Die Dental Unit im St.-Joseph-Krankenhaus in Nya-
bondo ist die erste der mittlerweile über zehn Zahn-
stationen, die Dentists for Africa in Kenia betreut. Un-
sere Unterkunft ist eines der Gästehäuser, die durch
die Zusammenarbeit mit den überwiegend deut-
schen Zahnärzten über die Jahre entstanden sind.

Schon am nächsten Tag besichtigten wir unseren
Arbeitsplatz für die kommenden sechs Wochen. Wir
hatten zwei große Koffer an Materialien wie Unter-
suchungshandschuhe und Anästhetika dabei, die es
galt, bei begrenztem Platzangebot zu verstauen.

Nicolas, der Oral Health Officer, welcher mit seiner
Helferin Caren in der Dental Unit arbeitet, begrüßte
uns freundlich und zeigte uns bereitwillig die zwei
Behandlungsräume. Die Ausbildung zum Oral Health
Officer dauert in Kenia drei Jahre und erlaubt alle Be-
handlungen durchzuführen, die auch ein Zahnarzt
macht. Die Ausbildung ist der kürzeren Zeit geschul-
det, jedoch in den meisten Belangen weniger fundiert.
Nicolas war jedoch ein Meister der Extraktion.

Wir konnten ihm im Gegenzug ein paar Hilfestel-
lungen und Tipps bei der Anästhesie geben. Außer-
dem übten wir mit Nicolas das Legen von Kunststoff-
füllungen mit der für ihn relativ neuen Adhäsivtech-
nik. Nicolas ist eines der Waisenkinder aus dem Wai-
senprojekt von Dentists for Africa. Paten können sich
für die Unterstützung eines Kindes entscheiden. Die
Ausbildung Nicolas zum Oral Health Officer wurde
vom Verein finanziert. Als Gegenleistung verpflich-
tete sich Nicolas, fünf Jahre in der Zahnstation im
St.-Josephs-Hospital zu arbeiten. Das Problem in Ken-
ia ist, dass in staatlichen Einrichtungen das bis zu
doppelte Gehalt bei weniger Arbeit gezahlt wird. Auf





diese Weise gehen den nicht staatlichen Einrichtungen qualifiziertes Personal verloren. Die Arbeitsbedingungen in diesen Einrichtungen sind jedoch meist sehr primitiv und es findet kaum Weiterbildung statt. Wenige Meter um die Ecke hinter der Dental Unit lag das Zahntechniklabor, in dem Dominic arbeitet. Er ist um die 40 Jahre alt, hat vier Kinder und ist seit Einrichtung der Station dabei. In seinem luftigen hellen Labor mit den nötigsten Gerätschaften ist er neben der Herstellung von Total- und Klammerprothesen auch für die Entwicklung der Röntgenfilme zuständig. Dazu dient eine schwarze Box mit lichtdichten Eingriffen für die Hände. Die Entwicklung der Filme erfolgt dann blind. Eine der Hauptaufgaben unseres Aufenthaltes war die Untersuchung der Schüler an den Primary Schools

in der näheren Umgebung. Wir besuchten fünf Schulen. Pro Schule hatten wir ca. 300 Schüler zu untersuchen. Wir notierten die Namen der Schüler plus die jeweilige Behandlungsbedürftigkeit. Die Kosten für die Behandlung der Schüler und der Lehrer wurden durch den Verein getragen und flossen direkt in die Einnahmen der Dental Unit. Das Ziel für alle vom Verein unterstützten Stationen ist, dass diese mit qualifiziertem kenianischen Fachpersonal ausgestattet sind und sich selbst tragen können.

Bevor die Untersuchung der Schüler und Lehrer stattfand, hielt Dominic, unser Zahntechniker, einen ca. 20-minütigen Vortrag zum Thema Zahnpflege. Dominic inszenierte immer eine sehr anschauliche Darstellung und kommunizierte hervorragend mit den Kindern. Er benutzte dafür bis zu vier verschiedene Sprachen, was innerhalb einer Schulgemeinschaft keine leichte Sache ist.

Neben unseren vielen schönen und interessanten Erlebnissen mit Land und Leuten in Kenia mussten wir auch miterleben, wie eine lang bestehende Fehde zweier benachbarter Stämme wieder aufflammte und mehrere Menschenleben forderte. Unser Krankenhaus lag glücklicherweise nicht direkt im Grenzgebiet. Wir fühlten uns zwar sehr betroffen von dieser Situation, hatten jedoch nie das Gefühl, in unserer Unterkunft unsicher zu sein.

An unseren freien Wochenenden nutzten wir die Zeit, um mehr von Kenia kennenzulernen als die unmittelbare Umgebung unseres Krankenhauses. Unter anderem unternahmen wir Ausflüge zum Victoriasee, den Hotsprings bei Siara, einem Wasserwerk nahe Kisumu und Kakamega Forest, dem letzten großen zusammenhängenden Urwaldgebiet Kenias. Dank sehr versierter Führer erfuhren wir eine Menge über die Flora und Fauna Kenias. Gefühlt hatte die Hälfte der dortigen Pflanzen eine heilende Wirkung.

Nach den sechs Wochen Hilfseinsatz in Nyabondo unternahmen wir eine weitere zweiwöchige Reise ins benachbarte Tansania. Wir gingen auf Safari in der Serengeti und im Ngorongoro Crater. Die letzte Woche verbachten wir auf Sansibar.

Es war für uns alle eine unvergessliche Zeit. Wir haben gemeinsam viel gelernt und erlebt. Wir konnten mit unseren kenianischen Freunden viel erreichen, weil wir als Team am selben Strang zogen. <<<



DENTALZEITUNG

B V D Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR

PROBIEREN SIE JETZT!

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



33,- Euro/Jahr

Labor/Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die **DENTALZEITUNG** im Jahresabonnement zum Preis von 33€ inkl. gesetzl. MwSt. und Versand beziehen.

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum/Unterschrift _____

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

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service

Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-200

Fax: 0341 48474-290

E-Mail: grasse@oemus-media.de

www.oemus.com





1 Mundspüllösung für überempfindliche Zähne

Die Ursachen schmerzempfindlicher Zähne sind vielfältig: Durch Abrasionen und Abfraktionen sowie den Verlust an Zement werden ehemals geschützte Dentinkanälchen offengelegt, sodass Reize wie Hitze, Kälte, Süßes oder Säuren sowie Druck Schmerzen verursachen können. Das neue Listerine® Professional Sensitiv-Therapie bekämpft mit patentierter Kristall-Technologie die Ursache schmerzempfindlicher Zähne: offene Dentinkanäle. Das in der Mundspülung enthaltene Oxalat (1,4 Prozent) bildet in Verbindung mit Speichel Kristalle, die sich nicht nur auf der Dentinoberfläche, sondern auch tief in den

offenen Dentinkanälen ablagern und die Tubuli verschließen. So entsteht ein stabiler, physikalischer Schutzschild für die freiliegenden Nerven. Die Wirkung hält täglichen Belastungen wie Zähneputzen oder säurehaltigen Getränken stand. Dank der patentierten Behandlung mit Kristall-Technologie verschließt die Mundspülung bereits nach neun Spülungen 100 Prozent der offenen Dentinkanälchen und sorgt für eine effektive Schmerzlinderung bereits nach wenigen Tagen.



www.jnjgermany.de
www.listerine.de

2 Vier Farben für mehr Infektionsschutz

Eine lückenlose Praxishygiene umfasst die systematische Instrumentenaufbereitung, eine penible Hände- und Flächendesinfektion sowie eine umfassende Reinigung und Desinfektion der wasserführenden Systeme. Um Anwendern mehr Sicherheit zu geben, hat Dürr Dental seine Präparate daher mit einem speziellen Vier-Farbsystem gekennzeichnet. Über 30 Produkte werden darin ihren Einsatzbereichen klar und übersichtlich zugeordnet: grün für Flächen, blau für Instrumente, gelb für Spezialbereiche und Sauganlagen und rosa für Haut und Hände. Das Dürr Dental-Konzentrat zur Instrumentendesinfektion ID 213 oder

die Bohrer-Desinfektion ID 220 sind beispielsweise mit „blau“ gekennzeichnet. Beide Präparate sind bakterizid, tuberkulozid, fungizid und voll viruzid gegenüber behüllten und unbehüllten Viren und erfüllen alle Anforderungen des Robert Koch-Instituts.

Für die „rosa“ Händedesinfektion stehen dagegen Produkte wie das Einreibepreparat HD 410 zur Verfügung. Es halbiert die Einwirkzeit für eine hygienische Desinfektion von 30 Sekunden auf 15 Sekunden, für die chirurgische Händedesinfektion benötigt es nur 1,5 Minuten anstelle der sonst üblichen fünf Minuten. Seine rückfettende Wirkung schont außerdem die Haut. Bei der Desinfektion kontaminierter Oberflächen ist im Sinne der Dürr System-Hygiene alles im „grünen“ Bereich. Hier überzeugen unter anderem die Wischdesinfektion FD 322 mit 15 Sekunden

Einwirkzeit oder die voll viruzide Schnelldesinfektion FD 333 (Einwirkzeit eine Minute). Desinfektions- und Reinigungsprodukte aus dem vierten, „gelb“ gekennzeichneten Spezialbereich sind für die Beseitigung pathogener Keime aus der Absauganlage zuständig.



www.duerrdental.com



3 Kombitierbares Ultraschall-Chirurgiesystem

Mit dem Ultraschall-Chirurgiegerät VarioSurg3 bietet NSK ein Chirurgiesystem, welches über eine um 50 Prozent höhere Leistung verfügt als das Vorgängermodell. In Verbindung mit der jederzeit zuschaltbaren „Burst“-Funktion, welche für einen Hammer-effekt sorgt, wird dabei die Schneidleistung und Schnittgeschwindigkeit signifikant erhöht. Das ultraschlanke und federleichte Handstück mit LED-Beleuchtung – selbstverständlich sterilisierbar und thermodesinfizierbar – sorgt jederzeit für optimalen Zugang und beste Sicht. Lichtleistung und Kühlmittelmenge sind je nach Anwendungsbereich regulierbar, sodass in Verbindung mit einer Vielzahl an zur Verfügung stehenden Aufsätzen den Anwendungsbereichen der VarioSurg3 praktisch keine Grenzen gesetzt sind. Durch das große, hinterleuchtete Display ist der Behandler jederzeit und aus jedem Blickwinkel über die aktuellen Behandlungsparameter informiert. Über das NSK Dynamic Link System kann die neue VarioSurg3 mit dem NSK-Implantatmotor Surgic Pro zu einer kompakten, nur minimalen Raum beanspruchenden Einheit ver-

bunden werden. Die so gekoppelten Chirurgieeinheiten lassen sich dann mit nur einer Fußsteuerung bedienen. Für den Anwender bedeutet das NSK-Link-System eine hohe Flexibilität und Zukunftssicherheit, denn für welches Chirurgiesystem auch immer er sich zunächst entscheidet: Das Ergänzungsprodukt kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt hinzugefügt werden.

www.nsk-europe.de



4 Zirkonoxid-System mit natürlicher Ästhetik

Das hochtransluzente Zirlux® FC2 Zirkonoxid-System ermöglicht die effiziente und zuverlässige Herstellung ästhetischer monolithischer Restaurationen mit einer großen Indikationsvielfalt bis hin zur



14-gliedrigen Brücke. Das System besteht aus voreingefärbten Zirkonoxid-Ronden in fünf Farben und dem dazu optimal abgestimmten Mal- und Glasur-Set. Damit können, ohne Eintauchen in Farbflüssigkeiten, Restaurationen in allen 16 VITA-Farben (A–D) sowie in Bleachfarben hergestellt und ein einheitliches, ästhetisches Ergebnis erzielt werden. Das Zirlux®-System ist integraler Bestandteil der Connect Dental-Aktivitäten von Henry Schein. Dieses unternehmenseigene Komplettlösungsangebot fokussiert auf die Digitalisierung der Zahnheilkunde und den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor und beinhaltet verschiedene Komponenten, wie eine umfangreiche Produktpalette, Software, umfassende Beratung, Schulungen und Weiterbildungen für Praxis- und Labor-Mitarbeiter und weitere Dienstleistungen.

www.henryschein-dental.de

➤ TERMINE

61st Annual World Dental Congress of IADS and YDW in Indonesien und Bali 2014

in Indonesien:
27. August – 3. September 2014

in Bali:
4. – 6. September 2014



FDI Annual World Dental Congress 11. – 14. September 2014 in Neu-Delhi, Indien

id west
20. September 2014
in Düsseldorf

Fachdental Leipzig
26./27. September 2014
in Leipzig

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



Kai Becker



Jonas Langefeld



Maximilian Voß



Caroline Diekmeier



Can-Florian Keles

dentalfresh

Herausgeber:

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

Vorstand:

1. Vorsitzender:
Kai Becker
kai.becker@bdzm.de

2. Vorsitzender:
Jonas Langefeld
jonas.langefeld@bdzm.de

Kassenwart:
Maximilian Voß
max.voss@bdzm.de

Schriftführerin:
Caroline Diekmeier
caroline.diekmeier@bdzm.de

Beirat, Uni-Vernetzung:
Can-Florian Keles
florian.keles@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
IBAN: DE20 8607 0000 0150 1501 00
BIC: DEUTDE8LXXX

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:

Löhner 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 Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wider, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.



dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



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

Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!

 **Abonnieren Sie jetzt!**

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

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

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

▶ **Antwort** per Fax 0341 48474-290 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

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

Unterschrift

Euer Talent liegt uns am Herzen.



Mit dent.talents. schlagen wir in der Geschichte von Henry Schein ein neues Kapitel auf. Dieses neue Kapitel dreht sich nur um Euch: Die Gruppe junger Zahnmediziner, die den Markt verändern und die Zukunft neu schreiben wird. Eine Gruppe, deren Anforderungen wir ganz individuell gerecht werden wollen.

Schau rein und lass' Dich online inspirieren:
www.denttalents.de

Success. Make it yours.



dent.talents.
by Henry Schein