

11. Jahrgang | März 2015  
ISSN 1860-630X  
Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

# dentalfresh <sup>#</sup>1

2015

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

## **Internationale Dental-Schau 2015**

Das erwartet euch auf  
der Messe

## **Sommer-BuFaTa in Köln**

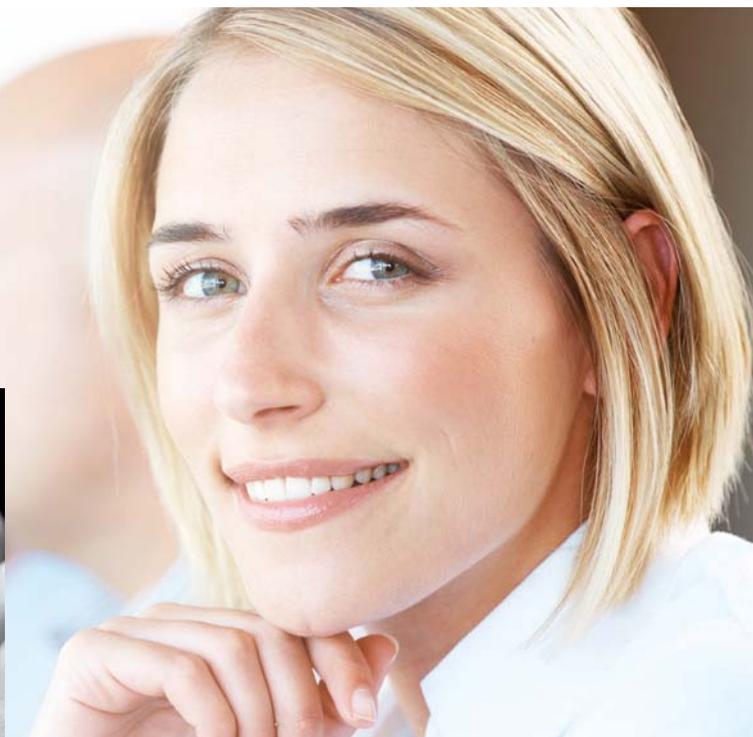
Fachschaftstreffen am Rhein

## **Eisskulpturen in China**

Marburger Zahnis belegen  
den zweiten Platz



Seminare  
Praxisübernahme  
Existenzgründung  
Praxisübernahme  
Studentenbedarf  
Praxisstraining



## 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

**IDS  
2015**

**Halle 11.3  
Stand A008**

- Willkommen auf dem  
dental bauer Messestand:**
- Themeninseln mit jeder Menge Aktionen
  - moderne Praxisbörse mit sofort verfügbaren Objekten
  - CEREC live erleben
  - dental bauer Online-Shop
  - WLAN-for-free-Code
  - digitaler dentaler Erlebnisparkours mit der Chance auf attraktive Preise
  - täglich bauer-hour ab 17 Uhr



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

# EDITORIAL



Caroline Diekmeier,  
Schriftführerin

## *Liebe Zahnis!*

Im Namen des BdZM-Vorstandes möchte ich euch allen ein gesundes, glückliches und erfolgreiches Jahr 2015 wünschen!

Wir können stolz auf das Jahr 2014 zurückblicken: Wir hatten zwei wunderbare Bundesfachschaftstagungen in Rostock und Gießen, den Studententag im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages in Frankfurt am Main, wofür wir uns nochmal bei der Bundeszahnärztekammer und der DGZMK bedanken möchten.

2015 startet mit der Internationalen Dental-Schau (IDS) vom 10. bis 14. März in Köln. In fünf Hallen zeigen über 2.100 Aussteller auf einer Gesamtfläche von 150.000 Quadratmeter das Neueste aus der Zahnmedizin und Dentaltechnik. Wer Kontakte knüpfen, Weiter- und Fortbildungsangebote genauer unter die Lupe nehmen oder einfach nur jede Menge an Give-aways und Tüten sammeln möchte, ist hier genau richtig.

Natürlich darf da der Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland nicht fehlen! Besucht uns von Mittwoch bis Samstag an unserem Stand bei der Bundeszahnärztekammer in Halle 11.2, Stand O050–P059. Weitere Informationen und ein detailliertes Programm findet ihr weiter im Heft und auf Facebook.

Natürlich freuen wir uns, euch auf der Sommer-Bundesfachschaftstagung (BuFaTa) wieder einmal in Köln begrüßen zu dürfen, die vom 5. bis 7. Juni 2015 stattfindet.

Nun wünsche ich euch viel Spaß beim Lesen des Heftes und freue mich auf ein ereignisreiches Jahr, eine tolle IDS und eine wunderschöne BuFaTa mit euch zusammen!

Bis dann und einen guten Semesterstart für euch!

*Eure  
Caroline Diekmeier*



10

Der BdZM erwartet euch zur IDS in Köln.



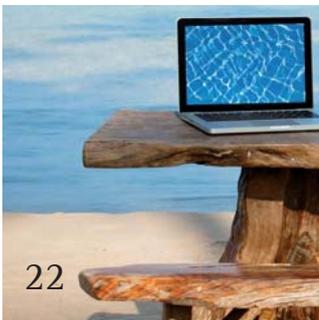
14

Was bietet die IDS jungen Zahnmediziner?



21

Die Generation Lounge des BdZA auf der IDS.



22

Selbstständig als junger Zahnmediziner.



34

Schichtkurs von Heraeus Kulzer an der Charité.



32

W&H engagiert sich in Afrika.

### 03 Editorial

*Caroline Diekmeier*

### 06 News

#### 10 Euer BdZM lädt euch zur IDS 2015 in Köln ein!

#### 12 Liebe Studentinnen und Studenten, liebe Alumni, ...

*Prof. Dr. Dietmar Oesterreich*

#### 14 Berufsanfänger auf der IDS – Starthilfen für die Gründerzeit

#### 18 „Auf den Erfolg Ihrer zukünftigen Praxis!“ Existenzgründer fragen – und finden die Antworten auf der IDS in Köln

*Interview mit Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des  
Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI)*

#### 21 Generation Lounge des BdZA – IDS 2015

#### 22 Selbstständig? Selbstverständlich!

*Nadja Alin Jung, Zahnärztin Caroline Gröger*

#### 28 BdZM Info

#### 29 BdZM Mitgliedsantrag

#### 30 BuFaTa Alaaf 2015 – In Kölle jebützt

*Sabrina Knopp*

#### 32 W&H unterstützt Afrodent

#### 34 Ohne Druck, viel Wasser – Heraeus Kulzer und Gerl Dental veranstalten erstmalig Schichtkurs für Studierende

*Tim Franze*

#### 36 Herausforderung Praxisgründung „An der Uni lernt man nur das Handwerk“

*Ein Interview mit Nancy Reichenbach*

#### 40 Gesucht & Gefunden Dank Jobbörse zum Traumjob

*Christin Bunn*

#### 42 7<sup>th</sup> International Snow Sculpture Contest in Harbin (China)

*Torben Traub, Karl Pont, Lukas Freiling*

#### 46 Famulatur in Kambodscha

*Almuth Raithel*

#### 48 Produktinformation

#### 50 Termine & Impressum

# So habe ich meine Patienten noch nie gesehen.

**IDS**  
**2015** Halle 10.1  
F30 - 40  
G39 - 41

DÜRR DENTAL AG · Höpfigheimer Straße 17 · 74321 Bietigheim-Bissingen



**NEU**  
mit Ceph



**NEU**  
in HD



**VistaSystem, das Kompletต์programm für digitale Diagnostik von Dürr Dental.**

Setzen Sie auf überragende Bildqualität aus einer Hand! Röntengeräte, Speicherfolien-Scanner und intraorale Kamerasysteme von Dürr Dental sichern Ihnen optimale Diagnosemöglichkeiten, maximalen Komfort und höchste Effizienz. **Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)**

**DÜRR  
DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM



# VOCO DENTAL CHALLENGE 2015: Herausforderung für junge Forscher

13. Auflage des renommierten Wettbewerbs im September



## 2015 dentalchallenge

Forschung  
für die Zukunft

Am 25. September 2015 findet zum 13. Mal die VOCO Dental Challenge in Cuxhaven statt. Im modernen Schulungszentrum der Dentalisten haben junge Wissenschaftler die einmalige Gelegenheit, ihre Forschungsarbeiten innerhalb eines exklusiven Fachkreises zu präsentieren und Erfahrungen in der Diskussion zu sammeln. Erfahrungen, die seit der Premiere des renommierten Wettbewerbs im Jahr 2003 den beruflichen Werdegang vieler Teilnehmer nachhaltig positiv beeinflusst haben.

Präsentationstraining, Reputationserhöhung und das Knüpfen wertvoller Kontakte sind dabei nur einige Vorzüge der VOCO Dental Challenge. Neben der fachlichen Herausforderung und den attraktiven Geldpreisen lockt zudem ein interessantes Programm, das Wissenschaft und Unterhaltung verbindet.

### Teilnahmebedingungen für die VOCO Dental Challenge 2015

Teilnehmen können Studenten sowie Absolventen, die ihr Studium 2010 oder später beendet haben. Eine weitere Teilnahmevoraussetzung ist die Präsentation einer Studie, an der zumindest ein VOCO-Präparat beteiligt ist. Außerdem dürfen die Untersuchungsergebnisse vor dem 30.4.2015 noch nicht öffentlich präsentiert worden sein. Die Anmeldung und Abgabe der einzureichenden Unterlagen (Abstract von ca. einer A4-Seite, Lebenslauf) hat **spätestens bis zum 30.4.2015** zu erfolgen (weitere Informationen hierzu auch auf [voco.de](http://voco.de)).

Nach einer Vorauswahl durch eine unabhängige Jury werden die Verfasser der besten Einsendungen zum Finale der VOCO Dental Challenge eingeladen. Dort präsentieren die Teilnehmer ihre Forschungsergebnisse in Form eines ca. 15-minütigen Kurzvortrags, der von drei unabhängigen Wissenschaftlern bewertet wird.

Zu den Bewertungskriterien der Jury zählen neben einer wissenschaftlich überzeugenden Untersu-

chung und ihrem medizinischen Nutzen auch deren Darstellung und Präsentation. Zudem gibt eine kurze Fragerunde nach den einzelnen Vorträgen Aufschluss darüber, wie intensiv sich die Wettbewerbsteilnehmer mit ihrem jeweiligen Thema beschäftigt haben.

Den Preisträgern winken attraktive Geldpreise sowie Publikationsförderungen für ihre Ausarbeitungen. So



Die Vorjahres-Sieger: Jörn Erik Krüger (1. Platz, Mitte), Dr. José Ignacio Zorzín (2. Platz, 2.v.l.) und Kyung-Jin Park (3. Platz, 2.v.r.) mit VOCO-Geschäftsführer Manfred Thomas Plaumann (links) und Dr. Martin Danebrock (Leiter Wissenschaftlicher Service, rechts).

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

### ➤ ANMELDUNG FÜR BEWERBER

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

NEU

Besuchen Sie uns  
auf der IDS Köln!

IDS  
2015

Halle 11.3  
Stand J-10 - K-19 und J-20 - K-21

# PRO-EXPERT ZAHNCREME

MUNDGESUNDHEIT  
 $\text{SnF}_2$

Stabilisiertes Zinnfluorid verbessert den Mundgesundheitszustand durch

- Remineralisation mithilfe von Fluorid
- antimikrobielle Wirkung zur Vorbeugung gegen Plaque und Zahnfleischerkrankungen
- Ionenausscheidung zur Linderung von Überempfindlichkeiten
- die Bildung einer schützenden Schicht auf dem Zahnschmelz, die vorbeugend gegen Säure-Erosion wirkt.

Natriumhexametaphosphat geht eine starke chemische Bindung mit dem Zahnschmelz ein. Daraus resultiert eine Abdeckung der Zahnoberfläche, die ein Gefühl der Sauberkeit vermittelt und Verfärbungen und der Bildung von Zahnstein vorbeugt.

ÄSTHETIK  
 $\text{Na}_2\text{O}(\text{NaPO}_3)_{21}$

## GESÜNDERER MUND UND SCHÖNERE ZÄHNE\*\*

Entdecken Sie die außergewöhnlichen Vorteile der exklusiven Rezeptur mit stabilisiertem Zinnfluorid und Natriumhexametaphosphat für Mundgesundheit und Ästhetik<sup>1</sup>



PRO-EXPERT  
Tiefenreinigung\* Aktivgel



PRO-EXPERT  
Tiefenreinigung\*



PRO-EXPERT  
Zahnschmelz Regeneration<sup>1</sup>



PRO-EXPERT  
Sensitiv + Sanftes Weiß<sup>2</sup>



PRO-EXPERT  
Gesundes Weiss

\* Bekämpft Plaque selbst zwischen den Zähnen.

\*\* Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahncreme.

<sup>1</sup> Remineralisierung des Zahnschmelzes.

<sup>2</sup> In der Variante Sensitiv + Sanftes Weiß liegen der Zinnfluorid-Komplex und das Polyphosphat in leicht anderer Form vor. Die Wirkweise ist jedoch die gleiche wie bei den anderen PRO-EXPERT Varianten.

# DENTISTA ZU ANSTELLUNG IN DER ZAHNARZTPRAXIS:

## Auch ein Trend für die Männer?

**Abb. 1:** Was wird aus den derzeit angestellten Zahnärztinnen und Zahnärzten? Dentista und Bundeszahnärztekammer haben dies an einem Beispiel (Kammerbereich Westfalen-Lippe) ermittelt. (Daten: BZÄK, Grafik: Dentista)

Wenn über den „Trend zur Anstellung“ in der zahnmedizinischen Praxis berichtet wird, fällt der Blick vor allem auf die Zahnärztinnen. Dabei zeigen die Anstellungs-Entwicklungen auch bei den Männern eine steigende Tendenz – und eine interessante Entwicklung. Für das Jahr 2013 weist das Statistische Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer eine Gesamtzahl von rund 13.230 in Praxen angestellten Zahnärztinnen und Zahnärzten aus, im Vergleichsjahr 2005 waren es noch rund 6.220. Der Blick auf die spezifischen Zahlen für die weiblichen und männlichen Zahnärzte ergibt: Im Jahr 2005 waren rund 3.670 Zahnärztinnen bundesweit in Anstellung tätig und im Jahr 2013 rund 8.460, eine Steigerung um 130%. Die Zahlen für die männlichen Zahnärzte: Im Jahr 2005 sind rund 2.520 Anstellungen statistisch erfasst, für das Jahr 2013 bereits rund 4.770, die Steigerung beträgt hier immerhin 89%, und das bei einer sinkenden Anzahl an zahnärztlich tätigen Zahnärzten insgesamt (2005: 40.179, 2013: 39.786) im Vergleich zu deutlich steigenden Zahlen an Zahnärztinnen (2005: 24.978, 2013: 29.994). Woher also kommen die im Vergleich zur Gesamtentwicklung steigenden Zahlen angestellter männlicher Zahnärzte? Ist die Anstellung eine interessante Perspektive? Hängt sie zusammen mit „Praxisabgabe-Fällen“, wo Zahnärzte nach Praxisverkauf als Angestellte weiterarbeiten? Und: Was wird aus den angestellten Männern: Niedergelassene? Solchen Fragen ist Dentista in Zusammenarbeit mit der Statistik-Abteilung der Bundeszahnärztekammer auf den Grund gegangen:

**Frage Nr. 1:** Wie alt sind die angestellt tätigen männlichen Zahnärzte (bereinigt um Ausbildungsassistent/Weiterbildungsassistent)? Die Ergebnisse: 60% der insgesamt rund 4.630 angestellten männlichen Zahnärzte waren in 2013 zwischen 26 und 37 Jahre alt, mit einem Hoch zwischen 28 und 31 Jahren. Vergleichszahlen Zahnärztinnen: 87% der insgesamt 8.180 angestellten weiblichen Zahnärzte waren 25 bis 45 Jahre alt, mit einem Hoch zwischen 27 und 31 Jahren. Die Zahnärztinnen sind also länger angestellt als die männlichen Kollegen. In der Altersklasse 65 – 75 Jahre zeigt die BZÄK-Statistik 632 angestellte Zahnärzte und 167 angestellte Zahnärztinnen. Die

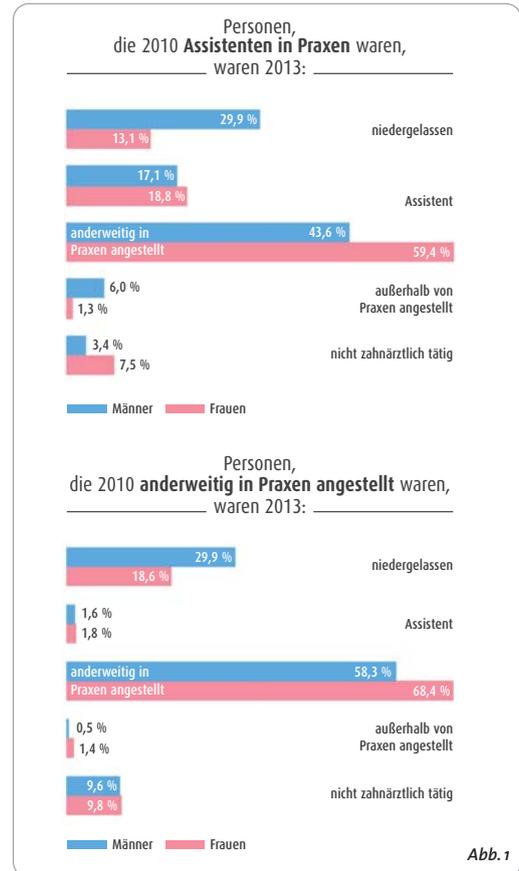
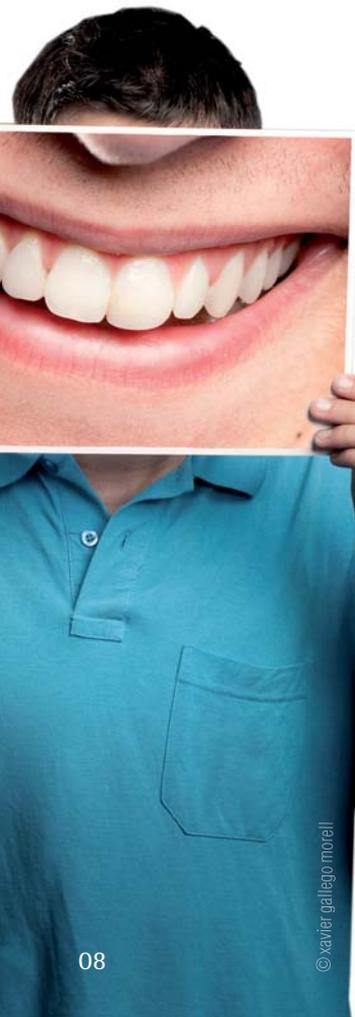


Abb. 1

Kernzeit der Anstellungsphase bei den männlichen Zahnärzten hat demnach zwei Wellen – eine mit einer 10-Jahres-Spanne in den ersten Berufsjahren und eine weitere 10-Jahres-Spanne ab dem 65. Lebensjahr. Bei den Zahnärztinnen erstrecken sich höhere Anstellungszahlen ab Berufsstart dagegen über rund 20 Jahre, danach gehen die Zahlen kontinuierlich nach unten. Im Alter von 65 Jahren waren 93 Zahnärzte und 20 Zahnärztinnen angestellt tätig, im Alter von 60 Jahren war die Anzahl der angestellten Zahnärzte und Zahnärztinnen noch auf weitgehend gleich niedrigem Niveau (23 bzw. 24).

**Frage Nr. 2:** Bleiben die in Praxen angestellten Zahnärztinnen und Zahnärzte angestellt – oder lassen sie sich nieder? Hierzu konnte die BZÄK immerhin an Daten aus Westfalen-Lippe einen beispielhaften Eindruck vermitteln, allerdings über einen derzeit noch kurzen Vergleichszeitraum (siehe Grafiken). Da das Thema Anstellung ein für die Weiterentwicklung des zahnärztlichen Berufsstandes wichtiger Aspekt ist und, wie eine Master-These von Dr. Anja Seltmann/Hamburg aus 2014 zeigte, auch für den Erhalt der Freiberuflichkeit, regt Dentista an, dass sich die Standespolitik nicht nur Gedanken zur Attraktivität der Angestelltentätigkeit für die Frauen im Berufsstand macht, sondern auch nach denen für die Männer sucht. Ob Vereinbarkeit von Beruf und Familie oder andere Gründe: Wenn auch die Männer die Anstellung als reizvolle Alternative sehen, bietet dies Anlass für die Suche nach neuen Gründen.





## LEIDENSCHAFT MACHT ERFOLGREICH.

Wer in seinem Beruf auch seine Berufung sieht, hat die besten Voraussetzungen, erfolgreich zu sein. Wenn also Zahnheilkunde, Zahnerhalt, Parodontologie und Prothetik auch Ihre Leidenschaft sind, begleiten wir Sie gerne auf Ihrem Weg in die eigene Praxis.

**Unsere Empfehlung: Sichern Sie sich noch heute die dentXperts Partnervorteile für junge und angehende Zahnärzte:**

- **Fachinformationen** zu spannenden Themen
- Vermittlung **wertvoller Praxiskenntnisse** durch erfahrene Referenten
- **Ermäßigte Kurse** und **Produkttrainings** mit Hands-On-Übungen
- Ausgewählte **Produktpakete** zu Sonderkonditionen

Online einen Zahn zulegen und direkt anmelden auf [heraeus-kulzer.de/dentxperts](http://heraeus-kulzer.de/dentxperts)

GoLive ab IDS 2015!



# EUER BdZM LÄDT

## euch zur IDS 2015 in Köln ein!



>>> Dieses Jahr findet vom 10. bis 14. März zum 36. Mal die Internationale Dental-Schau (kurz IDS) in Köln statt. Alle zwei Jahre trifft sich die nationale und internationale Dentalwelt zum Who's who in Köln. Natürlich darf da der Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland nicht fehlen! Besucht uns von Mittwoch bis Samstag an unserem Stand bei der Bundeszahnärztekammer in Halle 11.2, Stand O050–P059! Da alle wichtigen Leute immer Kongresse veranstalten, machen wir sowas auch: das Arbeitstreffen der Studenten wird am Freitag, dem 13. März stattfinden. Das Programm findet ihr unten. Etliche von euch haben sich sicher schon über uns eine der begehrten 50 Tageseintrittskarten gesichert, die wir euch zusammen mit MEISINGER spendieren. Oder gehören zu den top-engagierten Uni-Ansprechpartnern des BdZM, denen wir auch dieses Mal wieder in Kooperation mit der Bundeszahnärztekammer Anreise und Unterkunft sponsern. Solltet ihr noch nicht dazugehören, kommt trotzdem! Und lernt euren Interessenverband auf der IDS kennen, um nächstes Mal vielleicht auch for free dabei zu sein. Den Eintritt von 8,50€ holt auch ihr Kurzentschlossenen mit den zahlreichen Aktionen, die wir euch auf <http://www.zahniportal.de/zahni/ids-fuer-studenten2015> präsentieren, sicher wieder raus! <<<

### PROGRAMM des BdZM für die eingeladenen Fachschafts-IDS-Teilnehmer

#### Mittwoch, 11. März

Anreise, Check-in in der Jugendherberge, Aushändigen der Eintrittskarten 12–14 Uhr oder 17–19 Uhr, tagsüber Messebesuch, abends gemeinsames Essen um 20 Uhr in Köln

#### Donnerstag, 12. März

Vormittags: Freier Messebesuch, keinerlei Verpflichtungen  
Nachmittags: Besuch am Stand der Bundeszahnärztekammer in Halle 11.2, Stand O050–P059 um 16 Uhr

#### Freitag, 13. März

Arbeitstreffen des BdZM von 11–16 Uhr im Raum Barcarole (Congress Zentrum Ost)

- 11.00–11.30 Uhr: Begrüßung und Vorstellung
- 11.30–11.45 Uhr: Grußwort der Bundeszahnärztekammer; Gast: Prof. Dr. Oesterreich
- 11.45–12.45 Uhr: DKMS Workshop; Gast: B. Gebhardt
- 12.45–13.45 Uhr: Mittagspause
- 13.45–14.30 Uhr: Teilnahme an der Koordinierungskonferenz Hilfsorganisationen der Bundeszahnärztekammer im Kristallsaal
- 14.30–15.00 Uhr: Feedbackrunde zur Koordinierungskonferenz und Auslandsprojekten
- 15.00–15.50 Uhr: Briefing und Diskussion zu NKLZ und ZÄAppO
- 15.50–16.00 Uhr: Abschlussrunde
- Abends Party

#### Samstag, 14. März

Auschecken aus JHB, Messebesuch wer will

young  
professional



YPP Webseite



YPP Facebook

For now. And forever.

**Straumann® Young Professional Program.**

**Dieses Programm wird Ihnen unter die Haut gehen.**

Maßgeschneiderte Leistungen für Studierende,  
Assistenz- und junge (selbstständige) Zahnärzte.  
Kostenlos teilnehmen – ohne Verpflichtungen.  
For now. And forever.

**Jetzt entdecken und hautnah erleben.**

[www.straumann.de/ypp](http://www.straumann.de/ypp)

**HALLE 4.2  
G/K 80/89**

**NEUGIERIG?**

Dann besuchen Sie uns am Straumann  
Messestand, informieren sich und  
sichern sich eine kleine Überraschung!

 **straumann**  
simply doing more



**Prof. Dr. Dietmar Oesterreich**  
Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer

## Liebe Studentinnen und Studenten, liebe Alumni,

zur 36. Internationalen Dental-Schau, der IDS 2015, möchte ich Sie vom 10. bis 14. März 2015 sehr herzlich nach Köln einladen.

Die Dentalbranche ist ein wichtiger Teil des Wachstumsmarktes Gesundheitswirtschaft. Dabei fungiert die IDS alle zwei Jahre als Seismograf für Innovationen und als weltweit wichtigster Branchentreff. Zahnärzte und Zahntechniker kommen hier mit Dienstleistern, Herstellern und Händlern zusammen und können deren breites Spektrum an Angeboten unter die Lupe nehmen. Aber auch für Fachgespräche und Debatten bietet die IDS ein hervorragendes Podium.

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und ihre Partner sind wieder mit einem Gemeinschaftsstand in Halle 11.2, Stand Oo5o–Po59, vor Ort. Zwei unserer Kooperationspartner sind der Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland (BdZM) und der Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA). Sie sind mit einem gemeinsamen Counter während der gesamten Messezeit am Stand vertreten. Ich würde mich freuen, wenn Sie uns dort besuchen kommen.

Nutzen Sie die IDS und unseren Stand, um Experten zu treffen und für Sie wichtige Informationen einzuholen. Aber auch wir möchten die Chance wahrnehmen, um mit dem Berufsnachwuchs ins Gespräch zu kommen, ihre Erwartungen und Bedürfnisse zu erfahren und in die Selbstverwaltung zu tragen – damit wir auch weiterhin die Interessen der jungen Zahnmediziner punktgenau vertreten können. Dafür steht auch die Kooperation zwischen BZÄK und BdZM/BdZA als wichtiger Teil unserer professionspolitischen Arbeit.

An unserem Gemeinschaftsstand haben wir wieder ein interessantes Programm zusammengestellt, um gemeinsam die Zukunft unseres Berufsstandes zu diskutieren. Lassen Sie sich am Donnerstag um 16.15 Uhr von der Deutschen Knochenmarkspenderdatei (DKMS) erklären, wie Zahnmedizin studierende zu Lebensrettern werden können. Oder schauen Sie um 17.00 Uhr bei der Alumnipreisverleihung des BdZA vorbei. Oder fragen Sie ab 17.15 Uhr gestandenen Zahnärzten ein Loch in den Bauch über alles, was Sie schon immer über die Berufsausübung wissen wollten. Und das sind nur die Beispiele eines Tages. Im Rahmen der IDS 2015 veranstalten BdZM und BZÄK zudem ein gemeinsames Arbeitstreffen. Zu diesem Treffen werden 50 engagierte Studierende verschiedener Universitäten eingeladen. Dabei ist unter anderem ein Workshop mit der DKMS sowie ein Briefing und eine Diskussion zum Nationalen kompetenzbasierten Lernzielkatalog Zahnmedizin (NKLZ) und zur Approbationsordnung für Zahnärzte geplant.

Ich würde mich freuen, viele Zahnmedizin studierende auf der IDS und an unserem Gemeinschaftsstand begrüßen zu können. Kommen Sie vorbei und bringen Sie Ihre Kommilitonen gleich mit!

*Bis dahin grüße ich Sie herzlich!*

*Prof. Dr. Dietmar Oesterreich*

*Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer*

10.–14. März 2015

## PROGRAMM

### Dienstag, 10. März

Fachhändlertag (kein Programm am Stand)

### Mittwoch, 11. März

- 10.00 Uhr Gemeinsame Ständeröffnung
- ab 10.30 Uhr Qualitätsinitiativen von Kammern und BZÄK
- ab 11.00 Uhr Fachberatung: Wieso GOZ-Analyse?
- 14.30 Uhr Gewinn-Ziehung der GOZ-Analyse
- 15.00 Uhr Empfang: Teilnehmer der Koordinierungskonferenz Praxisführung
- 16.45 Uhr Empfang: Teilnehmer Ausschuss Qualität

### Donnerstag, 12. März

- 11.00–15.00 Uhr Fachberatung HDZ: Aktionen/Engagementmöglichkeiten
- ab 12.00 Uhr Empfang zum Jubiläum: 30 Jahre Aktion zahnfreundlich in Deutschland
- 16.00 Uhr Empfang: Studenten und Alumni
- 16.15 Uhr Fachberatung DKMS: Zahnis retten Leben
- 16.30 Uhr Pecha Kucha: Formen zahnärztlicher Berufsausübung
- 17.00 Uhr Alumnipreisverleihung des BdZA
- 17.15 Uhr Diskussion: Studenten fragen gestandene Zahnärzte aus

### Freitag, 13. März

- 11.00 Uhr Empfang: YDW und internationale Delegierte
- 11.00–16.00 Uhr Fachberatung Dentista: Praxis, Schwangerschaft, Familie – Rechtsberatung
- 14.00 Uhr Fachberatung zm: Tipps für Praxisgründer
- 16.30 Uhr Empfang: Teilnehmer der Koordinierungskonferenz Hilfsorganisationen

### Samstag, 14. März

- 10.00–12.00 Uhr Fachberatung Dentista: ZFA – Job suchen, finden, gestalten und behalten
- 13.00 Uhr Fachberatung Zukunftspraxis 50 plus: Von Alt an Jung – Praxisübergabe
- 12.00–14.00 Uhr Fachberatung Dentista: Unternehmer/-innen – Mitarbeiter gewinnen, fördern und Team bilden
- 12.00–15.00 Uhr Fachberatung AZeV: ZFA und ZMP fragen – Aktion zahnfreundlich antwortet
- ab 15.30 Uhr Farewell-Party

### Täglich für Leib und Seele



Frühstück  
Mittagssnack  
Snack  
Get-together/Chill-out  
(außer Di. und Sa.)



**Dietmar Hermann | ZA**  
Zahnärztlicher  
Produktmanager

**Sonja Laß | ZMF**  
Leiterin  
Telefonischer Kundenservice

**Janosch Greifenberg**  
Geschäftsführer

**Frank Jahnke**  
Leiter  
Entwicklung

**Christian Henrici**  
Leiter  
Key-Account-Management

# UNSERE MISSION: BEWÄHRTES BEWAHREN, ZUKUNFT GESTALTEN.

Wir stellen uns der Herausforderung, die Visionskraft unseres Gründers fortzuführen. Als interdisziplinäres Expertenteam schaffen wir innovative Strategien für zukunftsorientierte Lösungen.

**Pionier der Zahnarzt-Software.  
Seit 1986.**



**DAMPSOFT**  
Die Zahnarzt-Software



# BERUFSANFÄNGER

auf der **IDS**

## Starthilfen für die Gründerzeit

Vor einer Praxisgründung oder -übernahme stehen weitreichende Entscheidungen an. Sie haben nicht nur finanzielle Auswirkungen, sondern auch grundlegende Bedeutung für die Arbeit der folgenden Jahre. Wer sich mit solchen Plänen trägt, tut gut daran, sich gründlich zu informieren und den Rat erfahrener Kollegen und Institutionen einzuholen. Die beste Gelegenheit dazu bietet die Internationale Dental-Schau in Köln vom 10. bis zum 14. März 2015.

>>> Ganz gleich, ob man eine Neugründung anstrebt oder eine Übernahme – zualererst sollte eine möglichst genaue Analyse der ökonomischen Bedingungen und Chancen erfolgen. So müssen beispielsweise das Praxiskonzept und die Zielgruppe mit der Wettbewerbssituation und der Sozialstruktur des Standortes zusammenpassen. Natürlich müssen auch alle mit der Finanzierung zusammenhängenden Fragen geklärt und mit dem Praxiskonzept abgestimmt werden. Ausführliche Beratung und Hilfestellungen erhält man bei verschiedenen Institutionen und Verbänden; auf der IDS sind dies unter anderem die Bundeszahnärztekammer, der Freie Verband Deutscher Zahnärzte sowie die young dentists. Außerdem gibt es auf der IDS einen „Career Day“. Er richtet sich an Berufseinsteiger, aber auch an Schüler und Studenten, die erste Kontakte knüpfen und ihre Chancen in der Branche sondieren möchten.

Für die Beratung hinsichtlich der technischen Ausstattung einer Praxis, aber auch anderer Faktoren, bietet sich außerdem in jedem Fall ein nahe gelegenes Dentaldepot an. Depots kennen die Situation vor Ort in aller Regel sehr gut und haben Erfahrung damit, was benötigt wird.

### *Ein Dauerbrenner: die dentale Versorgungstechnik*

Neueste Technik ist normalerweise der Standard, an dem man sich orientiert, speziell bei einer Neugründung. Bei einer Praxisübernahme aber gibt es oft bewährte Ausrüstung, die nicht notwendigerweise ausgetauscht werden muss. Neuanschaffungen sind schließlich immer auch mit nicht unerheblichen Ausgaben verbunden. In solchen Fällen sollte allerdings die Möglichkeit einer Aufrüstung oder einer Erweiterung bedacht werden, um die Praxis jederzeit veränderten Erfordernissen kostengünstig und flexibel anpassen und weiterentwickeln zu können.

Zu den zentralen technischen Aggregaten gehört die Sauganlage; fällt sie aus, kommt praktisch die ganze Praxis zum Stillstand. Höchste Zuverlässigkeit, Wartungsarmut und Langlebigkeit sind deshalb Merkmale, die bei diesen Aggregaten als selbstverständlich vorausgesetzt werden. Die neueste Generation arbeitet deutlich effizienter als viele herkömmliche Systeme und benötigt bei gleicher Leistung nur noch rund halb so viel Strom wie ihre Vorläufer. Dank ultrakompakter Bauweise sind solche Maschinen nicht größer als eine Mikrowelle für die Küche und können



somit praktisch überall aufgestellt werden. Sie benötigen auch keine eigens installierten Anschlüsse und können auch sehr einfach zusätzlich zu vorhandenen Systemen zum Einsatz kommen.

Da in einer Sauganlage potenziell infektiöses Material sowie Amalgam konzentriert anfällt, empfiehlt sich auch ein kritischer Blick auf die hygienische Sicherheit der Aggregate. Stichworte wären beispielsweise Reflux, Separatoren usw. Durchdachte Systeme sollten auch besonders wartungsfreundlich sein.

Ein weiteres zentrales technisches System ist der Kompressor. Druckluft wird nicht nur zum Trockenblasen benötigt, sondern auch Antrieb von zahnärztlichen Turbinen. Auch ohne Druckluft geht deshalb sehr schnell gar nichts mehr in der Praxis. Für die im Dauerbetrieb laufenden Anlagen gelten die gleichen Kriterien wie für die Sauganlage. Anlagen der jüngsten Generation arbeiten nicht nur effizienter und somit sparsamer. Sie sind zudem wesentlich kompakter gebaut als ältere Modelle und können infolgedessen meistens flexibler eingesetzt werden. Bei einer Praxisübernahme wird durch einen Austausch unter Umständen ein zusätzlicher Raum frei, der bis dato nur dem Kompressor und eventuell weiterer Technik vorbehalten war. Damit kann auch eine anfangs zu knappe Platzkalkulation korrigiert werden, wenn später noch ein weiterer Kollege hinzukommt oder beispielsweise ein zusätzliches Prophylaxezimmer benötigt wird. Oft muss dann sowieso leistungsfähigeres Gerät angeschafft werden, weil die vorhandene Druckluftkapazität nicht mehr ausreicht. Bei einer Praxisneugründung sollte deshalb der Platz nicht zu knapp kalkuliert werden. Mit einem Kompressor, der sich unproblematisch erweitern lässt, bleibt man flexibel und kann sich veränderten Bedingungen ohne großen Aufwand anpassen. Die Industrie, speziell führende Hersteller mit langjähriger Erfahrung, bieten hierfür verschiedene Modelle an.

### Mehr sehen: bildgebende Diagnostik

Im Bereich der Röntgendiagnostik ist die technische Weiterentwicklung unübersehbar; digitale Systeme sind heute Standard. Steht eine Praxisübernahme an, muss man sich oft entscheiden: Viele betagte konventionelle Anlagen funktionieren auch nach mehreren Jahrzehnten noch einwandfrei und müssen nicht unbedingt ersetzt werden. Verwendet man sie weiter, spart man sich immerhin die Kosten einer neuen Anlage. Allerdings arbeitet man mit digitalen Systemen wesentlich effizienter und komfortabler, Investitionen in diese Technik sind also auf jeden Fall gut angelegt. Allein die damit einhergehenden Vernetzungsmöglichkeiten, auch mit Kollegen und Kliniken, sparen enorm viel Zeit und führen zu einem reibungsloseren Arbeitsfluss.

Digitale Röntgendiagnostik arbeitet entweder mit Sensoren oder mit Speicherfolien. Während Sensoren das Bild etwas schneller zur Verfügung stellen, müssen Speicherfolien nach der Belichtung noch ausgelesen werden. Andererseits sind Sensoren dicker und manche Patienten empfinden sie daher als unangenehm. Speicherfolien dagegen sind dünn und flexibel und können den jeweiligen Zahn- oder Gebissgegebenheiten leichter angepasst werden.

# hypo-A

Premium Orthomolekularia



Parodontitis-Studie mit Itis-Protect I-IV  
aMMP-8 Laborparameter zur Entzündungshemmung

## Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten durch ergänzend bilanzierte Diät

- Stabilisiert orale Schleimhäute!
- Beschleunigt die Wundheilung!
- Schützt vor Implantatverlust!



### Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung von Parodontitis

## Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: 0451 - 304 179 oder E-Mail: [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de)

- Studienergebnisse und Therapieschema  
 hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-DF 1.2015

**hypo-A** GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck  
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe  
[www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de) | [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de) | Tel: 0451 / 307 21 21

„Alle Hersteller der angeführten Kategorien findet man über die IDS-Homepage ([www.ids-cologne.de](http://www.ids-cologne.de)) unter Aussteller/Produktgruppen/zahnärztlicher Bereich.“



Eine zunehmende Rolle spielt das dreidimensionale Röntgen. Bei komplexeren implantologischen Behandlungen ist es heute oft schon Standard. Auch in anderen Spezialdisziplinen, wie der Endodontie, gewinnt 3-D-Röntgen immer mehr an Bedeutung. Fluoreszenzkameras sind besonders bei der Kariesdiagnose sehr hilfreich. Man kann mit guten Geräten einen ganzen Kariesstatus so schnell erstellen wie beim Durchgang mit dem Spiegel. Zudem können die Daten digital und patientenbezogen abgespeichert werden und die Entwicklung über längere Zeiträume hinweg darstellen. Solche Aufnahmen veranschaulichen dem Patienten besser als jedes herkömmliche Röntgenbild, wie es um seine Zähne bestellt ist.

#### *1+1=3 – Vernetzung mehr den Nutzen*

Wies es um die Praxistechnik steht, lässt sich mit guter Software übersichtlich darstellen. Komplexere Technik muss nicht notwendigerweise auch aufwendige Steuerung oder Kontrolle bedeuten. Durchdachte Software zeichnet sich durch einfache Handhabung und übersichtliche Darstellung aus. Wichtig sind auch die Vernetzungsmöglichkeiten mit Kollegen, Kliniken usw. Dazu gehört dann die Kompatibilität mit anderen Programmen und möglichst vielfältige Datenaustauschmöglichkeiten. Besonders komfortabel arbeitet man, wenn alle relevanten Daten jederzeit auf dem Monitor abgebildet werden können und die Software die wichtigsten Steuerungen automatisch vornimmt. In aller Regel können dies Programme leisten, die vom Hersteller der aufeinander abgestimmten Systeme geliefert werden. Alle Hersteller der angeführten Kategorien findet man über die IDS-Homepage ([www.ids-cologne.de](http://www.ids-cologne.de)) unter Aussteller/Produktgruppen/zahnärztlicher Bereich.

Fotos: © Koelmesse

#### *Fazit: auf nach Köln!*

Wer vorhat, eine Praxis zu übernehmen oder zu gründen, kann sich auf ein umfangreiches Informations- und Beratungsangebot stützen. Die IDS in Köln bietet dafür Anlaufstellen in einer Dichte, wie sonst nirgendwo anders. Die geballte Kompetenz verschiedener Verbände und Berufsorganisationen sollte jeder Berufsanfänger oder Interessierte ebenso nutzen, wie die Informationen und Veranstaltungen der Unternehmen. <<<



EXISTENZAUFBAU

# ZUKUNFT GRÜNDEN.

BIS ZU 99.900 €  
SPAREN!

[zukunft-gruenden.de](http://zukunft-gruenden.de)

Modular und flexibel: Mit dem Sirona-Vorteilspaket „Existenzaufbau“ sichern Sie sich als Existenzgründer maximale Vorteile. Über einen Zeitraum von zwei Jahren erhalten Sie alle Sirona-Produkte zu einem sensationellen Vorteilspreis und sparen insgesamt bis zu 99.900 €. Beste Voraussetzungen für den Start in die Zukunft! **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

SIRONA.COM

The Dental Company

sirona.



# „AUF DEN ERFOLG IHRER ZUKÜNFTIGEN PRAXIS!“

## Existenzgründer fragen – und finden die Antworten auf der IDS in Köln

Vor einer Praxisübernahme oder -neugründung nach Studium und Assistenz sind fundamentale Entscheidungen zu treffen. Umfassende Informationen dazu bieten sich auf der Internationalen Dental-Schau IDS. Vom 10. bis 14. März 2015 finden sich zahlreiche Institutionen und Unternehmen aus der ganzen Welt in Köln ein. Woran sich Berufsanfänger orientieren können, erläutert Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

**Herr Dr. Heibach, worauf sollten Existenzgründer achten, bevor sie eine Praxis übernehmen oder neu eröffnen?**

**Dr. Heibach:** Vor einer Neugründung sollte zuallererst eine gründliche ökonomische Analyse des Standorts erfolgen. Dabei müssen das Praxiskonzept und die Zielgruppe mit der Patientenstruktur und der Wettbewerbssituation zusammenpassen. Natürlich ist auch ein gewisser finanzieller Puffer von Vorteil. Für manche ist die Übernahme oder der Einstieg in eine Gemeinschaftspraxis leichter zu planen und unterliegt einem geringeren wirtschaftlichen Risiko als eine Neugründung. Dank des bestehenden Patientstammes kann die Arbeit sofort beginnen. Empfehlenswert ist immer auch eine Beratung mit einem nahe gelegenen Dentaldepot, nicht nur im Hinblick auf die technische Ausrüstung. Depots kennen die Situation vor Ort meistens recht gut und bieten bei



Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

der Zusammenstellung des Start-Equipments eine kompetente Unterstützung.

**Woran sollte man sich Ihrer Erfahrung nach bei der Auswahl seiner technischen Erstausrüstung orientieren?**

Bei der Technik kommt es immer auf die Zukunftstauglichkeit an. Bei einer Praxisübernahme finden Sie oft Systeme vor, die reibungslos funktionieren und meistens noch einige Jahre produktiv genutzt werden können. Hier kann es sinnvoll sein, Bewährtes zunächst zu behalten.

Für die Zukunft spielt vor allem die längerfristige Ausrichtung auf bestimmte Praxis-schwerpunkte eine Rolle, d.h. Spezialisierung auf Bereiche wie chirurgische Arbeiten, ästhetischer Zahnersatz usw. Solche Festlegungen werden die Wahl der passenden Ausrüstung entscheidend beeinflussen – bei der Praxisübernahme wie bei der Neugründung. Selbst die Öffnungszeiten müssen berücksichtigt werden: herkömmlich oder durch abendliche Sprechstunden stärker auf berufstätige Patienten abgestimmt, im Schichtbetrieb oder auch nur halbtags. Dies hat zum Beispiel eine große Bedeutung für die gesamte Versorgungstechnik.

**Eine zentrale Rolle spielen dabei Saug- und Druckluftanlage. Diese Systeme laufen aber häufig mehrere Jahrzehnte sehr zuverlässig – ist da ein Austausch überhaupt sinnvoll?**

Robustheit und Zuverlässigkeit sind hier genauso wichtig, wie minimaler Wartungsaufwand. Für den 24-Stunden-Betrieb stehen hoch entwickelte Kompressoren zur Verfügung, zum Beispiel mit der modernen Membrantrocknung.

Gerade bei älteren Anlagen, die schon seit vielen Jahren in Betrieb sind, sollte man sich auch einmal den Stromverbrauch anschauen. Die neueste Generation dieser Systeme benötigt für die gleiche Leistung deutlich weniger Energie. Vor zwanzig, dreißig Jahren war das nicht so wichtig, aber heute schlägt es sich unübersehbar in geringeren Betriebskosten nieder.

Außerdem sind aktuelle Anlagen deutlich kompakter gebaut. Damit können Sie unter Umständen sogar zusätzlichen Behandlungsplatz freimachen: Insbesondere alte Kompressoren stehen häufig in einem eigenen Raum. Die neuesten Anlagen gleicher Leistung sind jedoch nicht größer als eine Mikrowelle für die Küche und können ähnlich flexibel an beliebiger Stelle platziert werden. In solchen Fällen wird der vorherige

Kompressorenraum für andere Zwecke frei. Wenn Sie also bei der Übernahme Ihren Platzbedarf zu knapp kalkuliert haben oder entgegen der ursprünglichen Planung vielleicht doch noch ein anderer Kollege hinzukommt, werden Sie dafür sehr dankbar sein. Grundsätzlich sollte bei einer Neugründung der Platzbedarf eher großzügiger eingeplant werden. Für eventuelle Erweiterungen ist es auf jeden Fall vorteilhaft, von Anfang an mit einem Kompressor zu arbeiten, der für eine spätere Aufrüstung modular aufgebaut ist.

**Das wäre die zentrale Praxistechnik – gelten die gleichen Kriterien auch für die Diagnostik?**

Viele betagtere analoge Röntgenanlagen funktionieren auch nach mehreren Jahrzehnten noch einwandfrei und müssen nicht notwendigerweise ersetzt werden. Inzwischen jedoch gilt digitale Diagnostik als Standard. Mit ihr können Sie bedeutend effizienter und komfortabler arbeiten. Investitionen in diese Technik sind also bei einer Praxisübernahme auf jeden Fall gut angelegt.

**Wie genau sollte das System für den Praxis-Start aussehen?**

Digitale Röntgendiagnostik arbeitet entweder mit Sensoren oder mit Speicherfolien. Sensoren stellen das Bild etwas schneller zur Verfügung, Speicherfolien müssen nach der Belichtung erst noch ausgelesen werden. Manche Patienten empfinden Sensoren als unangenehm, weil sie dicker sind – im Unterschied zu den dünnen und flexiblen Speicherfolien, die den jeweiligen Zahn- oder Gebissgegebenheiten leichter angepasst werden können.

Eine zunehmende Rolle spielt das dreidimensionale Röntgen. Bei komplexeren implantologischen Behandlungen ist es heute oft schon Standard. Diese Entwicklung setzt sich verstärkt auch in anderen Spezialdisziplinen durch, so etwa in der Endodontie. Oftmals ermöglicht es beispielsweise das Erfassen und den Nachweis zusätzlicher Wurzelkanäle sowie die Verifizierung diskreter apikaler Aufhellungen.

Bei Karies auf Glattflächen und in Fissuren können Fluoreszenzkameras wertvolle zusätzliche Informationen liefern. Es gibt zum Beispiel viele natürliche anatomische Fissurengestaltungen, bei denen eine exakte Diagnose mit bloßem Auge schwerfällt. Fluoreszenzkameras liefern in solchen Fällen sehr anschauliche Bilder. Man kann mit

**Busch®**  
**DENTAL SHOP**



„rundum vorteilhaft“

[www.busch-dentalshop.de](http://www.busch-dentalshop.de)

24 Stunden täglich



IDS 2015, Köln  
10.03. – 14.03.2015  
Halle 10.2 · Stand T010

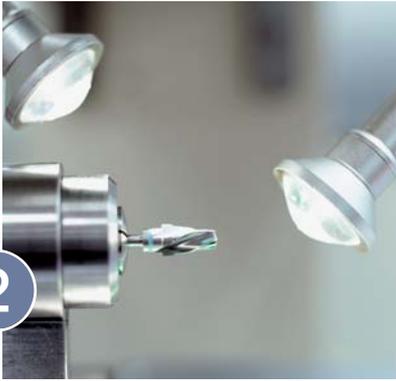
**Nutzen sie unsere  
wechselnden Monatsspecials**



**BUSCH & CO.** GmbH  
& Co. KG

D-51766 Engelskirchen

[www.busch-dentalshop.de](http://www.busch-dentalshop.de)



**Abb. 1–3:** Das Neueste vom Neuen: Die deutsche Dentalindustrie ist in vielerlei Hinsicht Technologie-Vorreiter durch hoch präzise Fertigung, penible Kontrolle und digitale Vernetzung. (Fotos: VDDI)

guten Geräten einen ganzen Kariesstatus so schnell erstellen wie beim Durchgang mit dem Spiegel. Er kann dazu digital und patientenbezogen abgespeichert werden und die Entwicklung über längere Zeiträume hinweg darstellen. Nicht unterschätzen sollte man dabei, dass nichts für den Patienten anschaulicher ist als eine mit den entsprechenden Bildern dokumentierte Kariesdiagnose. Medizinisch gesehen können Fluoreszenzsysteme in letzter Konsequenz sogar eine minimalinvasive Kariesentfernung erleichtern.

**Das heißt, wir müssen allein bei der Diagnostik mit mehreren digitalen Geräten rechnen. Wie kann man deren Zusammenspiel optimieren, um möglichst effizient zu arbeiten?**

Das kommt auf die richtige Software an. Mit einer durchdachten und möglichst universell einsetzbaren Software ist eine Praxis gut gerüstet für die Zukunft. Wenn Sie beispielsweise mal ein Röntgenbild mit Kollegen diskutieren oder für eine Überweisung Daten austauschen möchten, dann ist es wichtig, dass Ihre Software auch mit anderen Systemen kompatibel ist. Die technischen Anlagen werden immer komplexer, deshalb sollte die Kontrolle dieser Geräte möglichst einfach und sicher sein. Mit guter Software lassen sich alle Systeme auf jedem Praxismonitor übersichtlich darstellen, sodass man alle wichtigen Daten jederzeit mit einem Blick erfassen kann. Dazu gehören Betriebszustände und Wartungsintervalle. Im besten Fall steuert die Software selbstständig die wichtigs-

ten Systeme, das heißt, sie regelt beispielsweise den Saugdruck automatisch. Auch bei der Wartung kann gute Software viele Arbeitsschritte einsparen, indem sie etwaige Fehlermeldungen selbstständig an den Service weiterleitet usw. In aller Regel können dies solche Programme leisten, die vom Hersteller mit aufeinander abgestimmten Systemen geliefert werden.

**Das ist jetzt ein umfangreicher Kriterienkatalog – hüten Sie denn noch einen besonderen Tipp für die IDS?**

Die IDS ist ein ganz besonderer Marktplatz, der die Zukunftstrends zeigt. Für Existenzgründer gibt es spezielle Informationen von Berufsverbänden und Institutionen, die Hilfen in Bezug auf Organisation sowie auf finanzielle und juristische Fragen bieten. Extra für Hochschulabsolventen, daneben auch für Auszubildende aus den Sparten Zahnmedizin und Zahntechnik sowie für interessierte Schüler und Schulabgänger, veranstalten wir als Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) gemeinsam mit der Koelnmesse bei der kommenden IDS erstmals einen „Career Day“. Das heißt berufliche Orientierung zum richtigen Zeitpunkt: Dafür finden Sie am 14. März auf der Fläche der Speaker's Corner in Halle 3.1 genau den richtigen Gesprächspartner.

Wenn Sie Ihre Vorstellungen bereits konkretisiert haben, nutzen Sie den Online-Terminplaner, der über [ids-cologne.de](http://ids-cologne.de) zur Verfügung steht. Genauso gut können Sie den richtigen Ansprechpartner durch spontanes Speeddating vor Ort treffen.

In der Generation Lounge in Passage 4/5 nehmen Sie beim Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) an einem lebendigen Austausch zwischen angehenden beziehungsweise jungen Zahnärzten und erfahrenen Kollegen teil. Und die Bundeszahnärztekammer thematisiert in Halle 11.2 aktuelle Fragen, die jedem Existenzgründer unter den Nägeln brennen, wie etwa die Gebührenordnung für Zahnärzte, die daraus abzuleitenden Möglichkeiten zur Gewinnerzielung und die interessante App GOZmobil. Auch allgemein wird dort „Social Media“ ein Thema sein, ebenso wie Fachgespräche zur Frage „Niederlassung oder Anstellung?“. Eine zusätzliche Bereicherung stellen die BZÄK-Partnerorganisationen DGZMK, KZBV, das Institut Deutscher Zahnärzte/Zentrum Zahnärztliche Qualität, die Zahnärztlichen Mitteilungen, die Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete, der Dentista Club, der Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland, der BdZA, die Young Dentists Worldwide, der Verein für Zahnhygiene und die Aktion zahnfreundlich dar.

Wenn Sie dazu die unzähligen Angebote im Bereich Technik und Dienstleistungen nehmen, die es in dieser Dichte kein zweites Mal gibt, so liegt es auf der Hand: Diese Gelegenheit sollten Sie unbedingt nutzen. Was Sie auch suchen – fündig werden Sie in jedem Fall!

# IDS 2015

## GENERATION LOUNGE DES BdZA

>>> Die IDS 2013 war für den BdZA und die Besucher der Generation Lounge eine tolle Erfahrung: Das Vortragskonzept „Loungen mit Experten“ war gut besucht, interessante Kontakte wurden geknüpft und die Verbindung zwischen den Verbänden weiter gestärkt. 2015 ist das Programm der Generation Lounge noch vielfältiger! Um den Austausch zwischen den Generationen zu gewährleisten, hat der BdZA auf die erfolgreichen Konzepte zurückgegriffen, gleichzeitig aber auch neue Ideen entwickelt, um den Kontakt zwischen den Generationen weiter auszubauen. Der Gender Career Talk, die ALUMNI-Preisverleihung – und ganz neu: Das Dental Speed Dating.

### *Mittwoch, 11. März, Nachmittag: Gender Career Talk*

Es gibt in Berufsfragen selten die eine richtige Lösung. Nicht bei der Existenzgründung und auch nicht, wenn es um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf geht. Karriere und Kinder? Ist das möglich?

Der BdZA sagt ganz klar: Ja! Man muss nur wissen wie. Wer sieht, dass es in der Zahnmedizin verschiedene Lebenskonzepte gibt und sich selbst einem zuzuordnen weiß, der kann seine Berufs- und Familienplanung auch selbstbestimmt verwirklichen.

Der Gender Career Talk will solche Lebens- und Praxiskonzepte vorstellen – und viel mehr noch: Wege aufzeigen, wie die Vereinbarung von Familie und der eigenen Praxis möglich ist. Zur Diskussion hat der BdZA Experten von Dentista-Verband und dem Ladies Dental Talk eingeladen.

In jeweils drei Blöcken werden folgende Themen mit jeweils mehreren Experten aus der Praxis diskutiert:

1. Lebenskonzepte: Beruf & Familie
2. Praxiskonzepte: Praxisgründung, -übernahme, Beteiligung oder Anstellung
3. Karriere(um)wege: Planung und Realität

Danach wird dem Publikum die Möglichkeit gegeben, die angesprochenen Themen in einer offenen Diskussion, auch mit den Experten, weiterzuführen.

### *Donnerstag, 12. März: ALUMNI-Preisverleihung am Stand der Bundeszahnärztekammer*

Die ALUMNI-Preisverleihung ist immer ein besonderes Ereignis: Der BdZA, der sich für die jungen Kollegen, den Austausch unter den Generationen, für Gender-Equality-Bewusstsein und den Zusammenhalt im freiberuflichen Berufsstand einsetzt, ehrt damit jedes Jahr eine Person oder Institution, die sich im Einsatz für die jungen Kollegen besonders verdient gemacht hat. Wer den Preis gewinnen wird, ist natürlich noch geheim.

Wer es wissen möchte, der kommt am besten vorbei – und feiert gleich mit. Die Preisverleihung findet nicht in der Generation Lounge, sondern bei der Bundeszahnärztekammer statt – Halle 11.2, Stand Oo50–Po59.

### *Freitag, 13. März: Dental Speed Dating & Lounge-Party*

Ganz neu in der Generation Lounge und mit Spannung erwartet: Das Dental Speed Dating. Hier wird natürlich nicht Mann und Frau gesucht, sondern der Austausch von Erfahrung zwischen den Generationen.

In entspannter Atmosphäre können sich junge Zahnmediziner Ratschläge von Kollegen holen. Egal ob man Fragen zur Karriereplanung, der Existenzgründung oder zu bestimmten Spezialgebieten wie beispielsweise der Implantologie oder Kieferorthopädie hat: Jeder ist willkommen!

Wer also noch kein Date für die IDS 2015 hat, sollte unbedingt am Freitagnachmittag vorbeischaun. Und wenn man schon einmal da ist, ruft direkt im Anschluss die kleine Generation Lounge Party. <<<

*Das Programm und die Onlineaktion „Dein Rat“ unter [www.generationlounge.de](http://www.generationlounge.de)*

Die Generation Lounge (Foyer zwischen Halle 4 und 5) repräsentiert auch bei der IDS 2015 wieder die jungen Zahnmediziner und vernetzt den Berufsstand. Der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) lädt auf der IDS vom 11. bis 14. März 2015, dank der großzügigen Unterstützung der GFDI und der Koelnmesse, erneut zum Dialog zwischen den Generationen und Verbänden ein.

# SELBSTSTÄNDIG?

## Selbstverständlich!

*Nadja Alin Jung,  
Zahnärztin Caroline Gröger*



Mit der Assistenzzeit und einer gewissen Berufserfahrung in der Tasche steht für viele junge Zahnmediziner der nächste Schritt in die Existenzgründung an. Dabei stellt sich vielen jungen Kollegen die Frage: Wie starte ich eigentlich meine eigene Praxis?

»» Die größte Herausforderung dabei ist es, dass man mit der eigenen Niederlassung Zahnarzt und Unternehmer zugleich sein muss. Doch Unternehmer zu sein setzt kein BWL-Studium mit ausländischem MBA-Titel voraus. Denn wer hat schon Zeit, zwei Vollzeit-Studiengänge gleichzeitig zu absolvieren? Damit der Praxiseinstieg dennoch in unternehmerischer Hinsicht ein voller Erfolg wird, bedarf es einer guten Vorbereitung und gesunden Portion an Unternehmertum. Auch wenn ihr meint, kein geborener Manager zu sein, kann jedem von euch bei richtiger Herangehensweise, mit Kreativität, Mut und Ausdauer der erfolgreiche Weg in die eigene Praxis gelingen.

### *Beginnt mit der Selbstfindung*

Das Wichtigste überhaupt ist, euch selbst zu fragen: Welchen Weg will ich gehen? Möchte ich Verantwortung übernehmen und meine eigenen Ideen umsetzen? Möchte ich unabhängig und mein eigener Chef sein? Für Zahnärztin Caroline Gröger war das Übernehmen von Verantwortung einer der entscheidenden Faktoren, weshalb sich die junge Zahnärztin für die Selbstständigkeit entschied. „Während ich damals Erfahrungen in anderen Praxen sammelte, merkte ich schnell, dass ich irgendwann

gerne eine Praxis nach meinen eigenen Vorstellungen führen wollte.“ Diesen Wunsch setzte Caroline Gröger Anfang 2014 in Frankfurt am Main in die Realität um und ist rückblickend froh, dass sie diesen Schritt gewagt hat.

Wie im Fall von Caroline hat sich die Erfahrung bewährt, die Assistenzzeit sinnvoll zu nutzen. In dieser Phase bieten sich noch die besten Gelegenheiten, Leistungsschwerpunkte zu setzen, Weiterbildungen zu besuchen und einfach herauszufinden, was einem Spaß macht. Schließlich handelt es sich bei der Existenzgründung um ein langfristiges Projekt. Ihr solltet euch nicht davor scheuen, bei möglichst vielen Praxen hineinzuschnuppern und die Zeit auch dafür zu nutzen, euer eigenes Netzwerk aufzubauen. Denn nur so kommt man mit anderen Existenzgründern und Kollegen in Kontakt und kann aus erster Hand von deren Erfahrungswerten profitieren. Zudem bietet sich die Assistenzzeit bzw. Angestelltentätigkeit nicht nur an, um als Behandler Fortschritte zu machen, sondern auch, um erste Erfahrungen auf den Gebieten Praxisorganisation, Personalführung, Marketing und Qualitätsmanagement zu sammeln. Verbringt euren Tagesablauf in dieser Zeit also nicht nur mit der reinen Patientenbehandlung, sondern auch mit dem über die Schulter schauen bei eurem Chef, wenn es um die Verwaltung der Praxis geht.

## Sucht Möglichkeiten der Selbstentfaltung

Wenn ihr euch für die Selbstständigkeit entscheidet, solltet ihr euch vorab über die wichtigsten Rahmenbedingungen intensiv Gedanken machen: Möchte ich eine Praxis von Grund auf neu gründen oder eine bereits bestehende Praxis übernehmen? Eine Praxisübernahme bietet den Vorteil, dass sowohl Ressourcen als auch Patienten schon vorhanden sind – es besteht in der Regel ein geringeres finanzielles Risiko. Auf der anderen Seite muss man zunächst mit den Gegebenheiten arbeiten, die man übernimmt. Doch hier setzt genau wie bei der Neugründung das Unternehmertum an, indem man Eigeninitiative zeigt und seine Praxis Schritt für Schritt mit eigenen Ideen zum Erfolg managt. Dazu gehört, dass man keine Scheu vor Veränderungen hat, sondern konstant Veränderungen begrüßt, um sich weiterzuentwickeln. Bei der Wahl des Praxisstandorts solltet ihr euch im Klaren darüber sein, was der Standort für Vor- und Nachteile birgt: Wie viele Kollegen gibt es schon vor Ort? Welche Spezialisierungen und Schwerpunkte haben diese? Wie möchte ich mich auf dem Markt positionieren? Wie ist das Verhältnis von Einwohnern pro Behandler? Abhängig davon, wie flexibel man bei der Ortsauswahl ist, sollte man versuchen, diese Faktoren so gut wie möglich zu optimieren. Steht die Wahl des Ortes fest, sollten entscheidende Feinheiten wie die Lage der Praxis, vorhandene Parkmöglichkeiten und die umgebene Infrastruktur beachtet werden. Vor allem als Neugründer kann eine gute Lage maßgeblich sein – die Wahrscheinlichkeit, dass sich Patienten die Mühe machen, eine unbekannte Praxis aufzusuchen, die schlecht erreichbar ist, ist eher gering. Vorteilhaft hingegen sind Hauptstraßen mit guter Verkehrsanbindung und Parkplatzsituation, die schon beim Durchfahren Aufmerksamkeit auf die Praxis lenken.

## Selbstständig bedeutet nicht allein

Ist die Entscheidung der Neugründung bzw. Praxisübernahme beschlossene Sache, solltet ihr euch schrittweise und intensiv mit eurer Projektplanung beschäftigen. Dabei ist es normal, dass die Menge an administrativen To-do's im ersten Moment abschreckend wirken kann. Caroline Gröger kann sich noch gut an die Zeit kurz vor ihrer Praxisübernahme erinnern: „Nachdem alle Verträge unterschrieben waren, musste alles sehr schnell gehen. Vor allem die Organisation kurz vor dem Start war für mich die größte Herausforderung.“ Daher kann es vor dem Praxisstart durchaus sinnvoll sein, sich für entsprechende Themen professionelle Unterstützung heranzuziehen. Denn euch bleibt meist nicht unendlich viel Zeit, euch um alles selbst zu kümmern und dabei noch alles gut zu meistern.

So ist externer Rat sinnvoll, um typische Fehler zu vermeiden, die auf unzureichende Vorbereitung oder fehlendem Know-how beruhen. Für einen solchen Rat muss man nicht immer tief in die Tasche greifen: Existenzgründern stehen einige Möglichkeiten der finanziellen Förderung von Beratungsleistung zur Seite. Hierzu zählt beispielsweise die Bezuschussung der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) mit dem

Ihr gesamtes Instrumentarium aus einer Hand.

Denn von NSK bekommen Sie:

- Top-Qualität
- die größtmögliche Auswahl
- Klasse Preise

Und für Ihr Studentenpaket:

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



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



## NSK Europe GmbH

TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0

E-MAIL: [info@nsk-europe.de](mailto:info@nsk-europe.de)

FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29

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

Programm „Gründercoaching Deutschland“. Aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds werden qualifizierte Beratungsleistungen für Existenzgründer bis zu fünf Jahre nach der Gründung finanziell gefördert. Als Stichtag der Gründung gilt das Datum der Niederlassung bzw. der erstmalige Bezug eines Einkommens aus selbstständiger Tätigkeit. Als Berater zulässig sind für das Programm akkreditierte und in der Beraterdatenbank der KfW gelistete Coaches. Qualifizierte Beratungsleistungen bewegen sich in den Themengebieten Personalwesen, Praxisorganisation, Qualitätsmanagement oder in der Entwicklung von Praxisstrategien. Auf das KfW-Gründercoaching hat auch Caroline zurückgegriffen und ist dankbar dafür, dass es solche Fördermittel für Jungunternehmer gibt.

## Arbeitet an eurer Selbstdarstellung

Eure Patienten sind aus betriebswirtschaftlicher Sicht eure Kunden – ohne sie läuft die Praxis nicht. Es ist daher wichtig, dass ihr euch vorab konkrete Marketingmaßnahmen überlegt, um bestehende Patienten zu binden und neue Patienten zu gewinnen. Als sinnvoll erweist es sich, im Vorfeld mit eurer Bank darauf zu achten, dass ein entsprechendes Marketingbudget bei der Finanzierung berücksichtigt wurde. Folgende Kostenpunkte sollten dabei mit einkalkuliert werden: Logoentwicklung, Erstellung der Geschäftsausstattung (Visitenkarten, Terminzettel etc.), Fertigstellung der Homepage, Durchführung eines Praxis-Fotoshootings, ggf. Realisierung einer Eröffnungsveranstaltung etc. Die Neupatientengewinnung enthält viele kostspielige Punkte, daher ist eure oberste Priorität, dass ihr jederzeit wisst, wie viel Budget euch zur Verfügung steht und wie viel bislang verbraucht wurde. Ein kleines Marketingbudget ist in der Anfangszeit keine Seltenheit und kann doch bei gezieltem Einsatz gute Wirkung zeigen. Marketing bedeutet nicht, in wildem Aktionismus kostspielige Anzeigen in Zeitungen zu schalten und zu hoffen, dass zufällig ein paar Leser darauf anspringen, sondern von Beginn an ein klares Konzept zu haben, mit welchen Marketing-Puzzleteilen man beispielsweise Bestandspatienten binden und Neupatienten gewinnen möchte. Für ein gutes Marketingkonzept sollte man idealerweise 2–4 Monate Zeit einplanen, da es sich um eine kreative und sehr individuelle Angelegenheit handelt. So ist gewährleistet, dass man nicht in Zeitknappheit gerät und Geld aus dem Fenster wirft, weil man auf den letzten Drücker teure Maßnahmen in die Wege leitet, die im Anschluss nicht den gewünschten Erfolg zeigen. Marketing fängt in gewisser Weise schon bei der Auswahl des Praxis-

namens an. Wähle ich meinen eigenen Namen oder einen Fantasienamen? Da es sich bei einer zahnärztlichen Tätigkeit um eine sehr persönliche und vertrauensvolle Ebene zum Patienten handelt, empfiehlt es sich, den Familiennamen mit einzubinden. Die Verkörperung und Personalisierung des Zahnarztes wird generell positiv vom Patienten aufgenommen. Daher ist es wichtig, dass ihr in allen Marketingmaßnahmen Authentizität ausstrahlt und eine persönliche Ansprache wählt. Eure Patienten möchten euch als Persönlichkeit kennenlernen und das Gefühl bekommen, dass ihr euch genügend Zeit für sie nehmt und sie sich bei euch wohlfühlen können. Nur so kann ein langfristiges Vertrauensverhältnis aufgebaut werden. Auch Caroline kann von vielen positiven Reaktionen auf ihren Patientenbrief berichten, den sie bei der Praxisübernahme zur persönlichen Vorstellung nutzte: „Mehrfach wurde ich von meinen übernommenen Patienten auf diesen Brief angesprochen und merkte dadurch, dass der erste Grundstein für ein Vertrauensverhältnis gelegt war. Besonders wichtig war mir bei der Erstellung, meine persönlichen Beweggründe der Praxisübernahme und der Selbstständigkeit dem Patienten näherzubringen. Viele Patienten kamen danach und vereinbarten Termine, um sich selbst ein Bild über den frischen Wind in der Praxis zu machen.“

Die Wahl des Marketingmediums ist abhängig von verschiedenen Faktoren: Unter anderem vom Standort, der Zielgruppe und auch dem Marketingbudget. Es empfiehlt sich immer, einen Marketingmix zu betreiben und so durch den koordinierten Einsatz verschiedener Instrumente möglichst viele Patienten anzusprechen. Auch sollte anschließend eine Messung der Effektivität der eingesetzten Maßnahmen geschehen, um so unnötige Kosten für unwirksame Werbung in Zukunft zu vermeiden.

Seid ihr beispielsweise auf Kinderzahnheilkunde spezialisiert, bietet es sich an, in Eltern-Zeitschriften Werbung zu machen oder Flyer an Orten zu verteilen, an denen sich Eltern mit ihren Kindern typischerweise aufhalten. Sprecht mit umliegenden Unternehmen, interdisziplinären Kollegen etc. und versucht so, sinnvolle Kooperationen zu knüpfen.

Auch für ein schmales Marketingbudget gibt es vielfältige Möglichkeiten, sich als Praxis hervorzuheben. Eine benutzerfreundliche Internetseite, die dem Patienten die Möglichkeit gibt, sich über das angebotene Leistungsspektrum zu informieren und sich einen authentischen Eindruck der Praxis und vor allem des Teams zu verschaffen, ist schon die halbe Miete. In Zeiten des Web 2.0 ist die Praxishomepage für Neugründer unverzichtbar, denn eine fehlende Auffindbarkeit im Internet wird schon als Mangel empfunden. Ziel ist es, bei der Eingabe von bestimmten Stichwörtern, wie beispielsweise dem Standort oder zahnmedizinischen Fachtermini, in den obersten Rängen bei Google zu erschei-



*„Es ist unerlässlich, dass ihr jederzeit hinter euren Entscheidungen steht und bei allem, was ihr tut, authentisch bleibt – schließlich tragt ihr die Verantwortung für eure Patienten, Mitarbeiter und die gesamte Praxis.“*



© StockLite

nen. In diesem Zusammenhang ist das stark umworbene Schlagwort „Suchmaschinenoptimierung“ zu nennen.

An entscheidenden Einfluss bei der Wahl des Zahnarztes haben einschlägige Online-Empfehlungsportale stark an Relevanz gewonnen. Wird ein neuer Zahnarzt gesucht aufgrund eines Ortswechsels oder Unzufriedenheit mit dem bisherigen Behandler, ist die erste Anlaufstelle für den Patienten häufig ein Empfehlungsportal im Internet. Patienten legen besonders viel Wert auf die Empfehlung anderer, vergleichbar mit dem Prinzip der Mundpropaganda. Doch auch dieses Medium will gepflegt und permanent überwacht werden. Denn auf negative Patienteneinträge sollte man unmittelbar eingehen, damit die Kritik nicht kommentarlos zur Schau steht und ein schlechtes Licht auf die Praxis wirft. Handelt es sich um konstruktive Kritik, sollte man nicht nur darauf eingehen, sondern auch Maßnahmen einleiten, die diese Mängel in Zukunft beseitigen.

#### *Führt selbstbewusst und selbstverantwortlich*

Die oberste Devise bei allen Marketingaktivitäten lautet, dass die Außendarstellung immer der Realität in der Praxis selbst entsprechen muss. Daher liegt es in eurer Verantwortung, dass der Service eurer Praxis eure Philosophie widerspiegelt. Beliebte

Versprechen von Zahnarztpraxen sind heutzutage „bei uns stehen Sie im Mittelpunkt“ oder „die Wellness-Praxis“ – diese Schlagwörter klingen zunächst sehr vielversprechend, sollten aber unbedingt auch gelebt werden. Das erste, was eure Patienten beim Betreten der Praxis wahrnehmen, ist der Service an eurem Praxisempfang. Dementsprechend muss euer Empfangsteam hervorragend geschult sein, um Patienten freundlich zu begrüßen, auf Belange aufmerksam einzugehen und sich währenddessen nicht anmerken zu lassen, wenn etwas mehr Arbeit auf dem Tisch liegt. Ihr seid nun der Personalverantwortliche und müsst dafür sorgen, dass euer Team in den Bereichen Service und Sachkunde korrekt geschult und die Mitarbeiterzufriedenheit gesichert ist. Je motivierter die Mitarbeiter, desto produktiver ihre Arbeitsweise. Unmotivierte und vernachlässigte Mitarbeiter können dazu neigen, ihren Frust auf die Patienten zu übertragen und schlechte Stimmung zu verbreiten. Es ist daher wichtig, dass ihr euch vorab ein Führungskonzept überlegt und einen persönlichen Führungsstil entwickelt. Richtet euer Konzept danach aus, wie ihr gerne geführt werden würdet. Eine klare Kommunikation gegenüber den Mitarbeitern ist äußerst wichtig, denn keiner kann euch eure Wünsche von den Lippen ablesen. Dazu gehört auch, keine Angst vor Konflikten zu haben und im Ernstfall auch einmal durchgreifen zu kön-



**BRUMABA**  
OPERATING TABLE SYSTEMS

## NEUE MAßSTÄBE FÜR DIE ORAL- CHIRURGIE



BESUCHEN SIE UNS  
AUF DER **IDS 2015** IN KÖLN  
UND FEIERN SIE MIT!

**10. - 14. MÄRZ 2015**  
HALLE 10 | STAND 048



[WWW.BRUMABA.DE](http://WWW.BRUMABA.DE)

nen – die Ausrede „das lief aber schon immer so“ ist nicht zulässig. Denkt daran, dass ihr nun Chef seid und Stellung beziehen müsst. Und vergesst dabei auf keinen Fall, dass eure Mitarbeiter ein wesentlicher Faktor für den Praxiserfolg darstellen und Wertschätzung in der Praxis gelebt werden sollte. Es muss nicht immer kompliziert sein: Sämtliche Studien belegen, dass allein Anerkennung wie Lob, Weiterbildungs- und -entwicklungsmöglichkeiten sowie die Übertragung von Verantwortung einen großen Beitrag zur Mitarbeiterzufriedenheit und -motivation leisten. Führt daher regelmäßig Mitarbeitergespräche, habt immer ein offenes Ohr für die Wünsche eures Teams und überlegt euch kleine Aufmerksamkeiten wie einen Betriebsausflug oder kleine Rituale, die das Team zusammenschweißen und den Wir-Gedanken fördern. Überdies empfiehlt sich von Beginn an der Aufbau von klaren Strukturen im Personalwesen. Führt Anreiz- bzw. Bonussysteme ein, macht euch Gedanken zur Mitarbeiter-Zeiterfassung sowie zur Einsatzplanung und der Festlegung von Urlaubs- und Vertretungsregelungen. Ein Organigramm und Stellenbeschreibungen können beispielsweise helfen, Verantwortungsbereiche der Mitarbeiter zu definieren, um Transparenz zu schaffen und als Team effektiv arbeiten zu können. Generell ist es wichtig, dass ihr eure Praxisstrukturen geradlinig organisiert – vom Personalwesen bis hin zu den Behandlungsabläufen sowie dem Pro-

phylaxe-konzept müsst ihr Regeln und Verantwortlichkeiten gemeinsam mit dem Team verinnerlichen. Der Patient soll durchweg das gleiche Qualitätsversprechen erhalten, egal von welchem Mitarbeiter er betreut wird.

Am Anfang kann der Berg an Praxisorganisation sehr groß erscheinen, doch mit gutem Zeitmanagement und einer klaren Zielvorstellung kann euer schrittweises Vorwärtkommen gesichert werden. Später seid ihr dankbar, dass ihr anfangs so viel Zeit in Strukturaufbau und Praxismanagement investiert habt und euch unnötigen Ärger in der Zukunft erspart.

### *Habt Selbstvertrauen und achtet auf euch selbst*

Für Existenzgründer birgt die Zukunft zunehmend Herausforderungen, da der Markt für Zahnärzte immer dichter wird und sich viele Kollegen vor allem in den Ballungszentren niederlassen. Auch gestaltet sich die Suche nach qualifiziertem Personal immer schwieriger, da der Ausbildungsberuf an Attraktivität verloren hat. Es ist daher von Vorteil, wenn ihr euch entsprechend aus der Masse hervorhebt. Heutzutage reicht es nicht aus, nur Behandler zu sein. Ideen und Innovationen sind gefragt – ihr seid schließlich Unternehmer. Handelt langfristig und aktiv – wartet nicht darauf, dass etwas passiert.

Bei der langfristigen Planung gilt es zu beachten, dass Strukturen und Abläufe sich der Zukunft anpassen und mit dem Erfolg wachsen müssen. Dazu gehört, dass eure Praxis einem hohen Patientenzuwachs bzw. einer Expansion gerecht werden kann, ohne an Service- und Behandlungsqualität zu verlieren. Plant ihr beispielsweise, in Zukunft einen angestellten Zahnarzt mit ins Boot zu holen, solltet ihr dies bereits bei der Anfangsplanung hinsichtlich des Personaleinsatzes und der Räumlichkeiten berücksichtigen.

„Bei der Entscheidung für die Selbstständigkeit ist es wichtig, dass ihr immer auf euch hört“, weiß Caroline Gröger aus eigener Erfahrung. „Es ist unerlässlich, dass ihr jederzeit hinter euren Entscheidungen steht und bei allem, was ihr tut, authentisch bleibt – schließlich tragt ihr die Verantwortung für eure Patienten, Mitarbeiter und die gesamte Praxis.“

Caroline Gröger zögert nicht lange bei der Frage nach dem, was ihr in aufreibenden Zeiten am meisten Halt gegeben hat: ihre Familie. Achtet unbedingt darauf, dass euer Privatleben nicht zu kurz kommt und plant feste Zeiten für Urlaub, Freunde und Familie ein. Insbesondere zu Beginn der Existenzgründung neigt man häufig dazu, sich zu viel vorzunehmen und vergisst oftmals, dass man auch Zeit für sich braucht. Am Ende soll der Weg in die Selbstständigkeit nicht nur aus Arbeit bestehen, sondern vor allem Spaß machen. Unternehmer zu sein bedeutet, eigene Gedanken verfolgen zu können, der Kreativität freien Lauf zu lassen und etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, worauf man später stolz zurückblicken kann. <<<

## KONTAKT



**Nadja Alin Jung**, Diplom-Betriebswirtin, zertifizierte Praxis- und Qualitätsmanagerin im Gesundheitswesen, Gründerin und Geschäftsführerin des Unternehmens m2c | medical concepts & consulting. m2c ist auf Zahnmediziner spezialisiert und entwickelt individuelle Beratungskonzepte für Existenzgründer als auch für etablierte Praxen. Betriebswirtschaftliche Themen wie Marketing und Neupatientengewinnung, Personalmanagement und Praxisoptimierung stehen dabei im Mittelpunkt. Zusätzlich zur Konzeptentwicklung begleitet m2c die Praxen auch aktiv vor Ort bei der Maßnahmenumsetzung.

m2c | medical concepts & consulting

Nadja Alin Jung

Tel.: 069 46093720

info@m-2c.de

www.m-2c.de



**Zahnärztin Caroline Gröger**, Studium der Zahnmedizin in Erlangen und Aachen, niedergelassen in eigener Praxis in Frankfurt am Main.



## Implantatarbeiten sind meine Leidenschaft.

Karsten Hackert, Zahntechnikermeister,  
Spezialist für Implantatarbeiten

„Bei Interadent fertigen wir Implantatversorgungen in hoher Stückzahl. Mit großer Erfahrung bieten wir individuelle Lösungen aller gängigen Implantatsysteme in bester Interadent Qualität. Dass eine hochwertige Versorgung für Patienten bezahlbar ist, beweisen wir täglich aufs Neue.“

Ihr Erfolg durch  
unsere Mehrwerte.

Informieren Sie sich  
unter der kostenlosen  
Interadent Service-Line:  
**0800 - 4 68 37 23** oder  
auf [www.interadent.de](http://www.interadent.de)



# BdZM

## BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN- STUDENTEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

### Vorstand

- 1. Vorsitzender:** stud. med. dent. 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  
mail@bdzm.de  
www.bdzm.de

Spenden-Konto  
Deutsche Bank Münster  
IBAN:  
DE35 4007 0080 0021 0955 00  
BIC: DEUTDE33B400

### Presse

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

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







# BuFaTa Alaaf!

*in Kölle jebützt*



## *Et kölsche Jrundjesetz – BuFaTa Alaaf Edition*

*Sabrina Knopp*

Dieses Jahr ist es endlich so weit: Die Sommer-BuFaTa wird vom 5. bis 6. Juni 2015 in unserer schönen Domstadt stattfinden. Wir freuen uns sehr, euch empfangen zu dürfen und hoffen, dass wir euch ein sonniges, produktives und unvergessliches Wochenende bereiten können, an dem natürlich auch der Spaß nicht zu kurz kommen soll. Mit einem kleinen Crashkurs in Sachen Kölsche Lebensart möchten wir euch einen Ausblick auf das jedes Semester aufs Neue ersehnte BuFaTa-Wochenende geben.

### **§1 „Et es wie et es“ (Sieh den Tatsachen ins Auge)**

Zwischen Behandlung, Vorlesung und Labor (sowie dem manchmal verzweifelten Versuch, auch noch ein Privatleben neben der Uni zu haben) organisieren wir, die Fachschaft Zahnmedizin Köln, die nächste Sommer-BuFaTa. Die Vorbereitungen sind in vollem Gange und der Grundstein für ein großartiges Wochenende ist bereits gelegt.

### **§2 „Et kütt wie et kütt“**

#### **(Hab keine Angst vor der Zukunft)**

Um euch die Vorfreude etwas zu versüßen, können wir bereits verraten, dass ihr im Dorint-Hotel an der Messe in Köln-Deutz (Kölsch: Düx) übernachten werdet, in dem wir euch am Freitag eurer Ankunft gebührend empfangen werden. Hoteleigene Parkplätze sind vorhanden und auch diejenigen von euch, die mit dem Zug anreisen werden, müssen sich keine Sorgen machen: Der Bahnhof Deutz ist fußläufig erreichbar und wird von so gut wie jedem RB/IC/ICE, der nach Köln unterwegs ist, auch angefahren.

### **§3 „Et hätt noch emmer jot jejange“**

#### **(Lerne aus der Vergangenheit)**

Nachdem ihr angekommen seid und euch eingerichtet habt, könnt ihr euch direkt im Hotel für den Rest des Abends am Büfett stärken, da wir versuchen möchten, den Zeitdruck so gering wie möglich zu halten. Deswegen hoffen wir, dass ihr fit und munter euren ersten Abend in Köln genießen werdet!

### **§4 „Wat fott es, es fott“**

#### **(Jammere den Dingen nicht nach)**

Wir möchten gerne an der traditionellen Freitagsparty festhalten, denn was ist schöner, als direkt nach

der Ankunft alte Gesichter wiederzusehen, auf die man sich das letzte halbe Jahr gefreut hat, oder neue Gesichter kennenzulernen, auf die man sich bis zur nächsten BuFaTa freuen kann!

Wir haben uns jedoch den Ratschlag zu Herzen genommen, dass die Teilnehmer (also ihr) am nächsten Morgen so gut wie vollzählig bei den Workshops, Vorträgen und Aussprachen erscheinen sollten, da natürlich der fachliche Austausch der Studierenden trotz allem Spaß im Vordergrund steht. Deswegen raten wir euch: Nutzt die Zeit, lernt Leute kennen, habt Spaß – denn wat fott es, es fott.

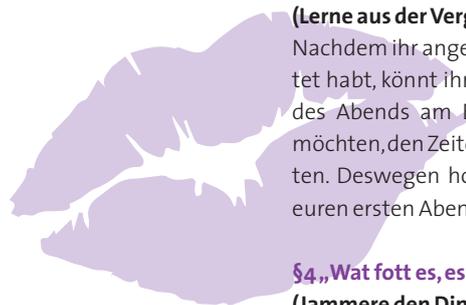
### **§5 „Nix bliev wie et wor“ (Sei offen für Neuerungen)**

Da wir Kölner bekanntlich ein sehr offenes Volk sind, werden wir versuchen, euch am nächsten Tag neben den altbekannten Programmpunkten wie der Fachschaftsaussprache auch ein paar neue Ideen von uns zu präsentieren. Welche das sind, möchten wir euch an dieser Stelle noch nicht verraten, aber wir geben unser bestes, dass ihr auch am Samstag mit einigen neuen Eindrücken wieder ins Hotel fahren werdet.

### **§6 „Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet“**

#### **(Seid kritisch, wenn Neuerungen überhand nehmen)**

Wie jedes Semester wird es auch bei uns samstags eine Auswahl an interessanten Workshops, lehrreichen Vorträgen und produktiven Aussprachen innerhalb der Fachschaften geben. Dafür seid ihr natürlich herzlich eingeladen, euch intern zu überlegen, was an eurer Uni seit Gießen vielleicht besser, vielleicht schlechter läuft oder wo es trotz eurer Bemühungen weiterhin stagniert.



### §7 „Wat wellste maache?“

#### (Füge dich deinem Schicksal)

Für die Mutigen unter euch, die sich auch in diesem Semester trauen, an der Präp-Olympiade teilzunehmen, heißt es wie jedes Mal: Zähne zusammenbeißen und abliefern!

### §8 „Mach et jot ävver nit ze off“

#### (Achte auf deine Gesundheit)

Um den Abend nach einem informativen und ereignisreichem Tag auf dem Gelände der Kölner Uniklinik entspannt ausklingen zu lassen, möchten wir euch auch hier den Stress ersparen, innerhalb von 15 Minuten frisch geduscht und gestriegelt am Esstisch sitzen zu müssen, und lassen das Dinnerbuffet auch am Samstag im Hotel stattfinden – natürlich ausgiebiger als am Tag zuvor. Ihr habt also die Möglichkeit euch entspannt frisch zu machen, bevor der Abend richtig losgehen kann.

### §9 „Wat soll dä Quatsch?“

#### (Stelle immer erst die Universalfrage)

Diejenigen, die immer noch nicht von unserer geliebten Dom-, Heimat- und Studienstadt überzeugt sind, und sich auch jetzt noch wundern, was uns alle hier so begeistert festhält, den hoffen wir spätestens mit unserem letzten Programmpunkt am Samstag umzustimmen (siehe §10!)

### §10 „Drinkste ejne met?“

#### (Komme dem Gebot der Gastfreundschaft nach)

Gastfreundschaft wird in Köln ganz groß geschrieben – und das möchten wir euch bei unserer Abendveranstaltung noch einmal deutlich zeigen. Mit einem umwerfenden Ausblick über die Stadt könnt ihr das Wochenende bei einem Kölsch (was ihr spätestens jetzt hoffentlich zu schätzen wisst), Weißwein

oder Sekt (auf unsere Kosten) Revue passieren lassen. Damit ihr die Nacht über den Dächern Kölns so richtig genießen könnt, haben wir uns ein besonderes Motto einfallen lassen, welches wir im Laufe der nächsten Monate noch bekannt geben werden.

### §11 „Do laachste dech kapott“

#### (Bewahre dir eine gesunde Einstellung zum Humor)

Wir alle wissen, dass das Zahnmedizinstudium einem manchmal stark zusetzen kann, und deswegen hoffen wir, dass wir euch auch mit unserer BuFaTa wieder etwas mehr Gelassenheit zurückgeben können.

Um noch einmal mit den alten und neuen Freunden aus ganz Deutschland über diese oder bereits vergangene Tage lachen zu können, lassen wir das Wochenende mit einem Brunch mit Blick auf unseren Vater Rhein zu Ende gehen. Falls ihr dann noch nicht genug von Köln habt (wer kann es euch verübeln?), seid ihr von dort fußläufig in der Stadt, wo ihr euch den Dom noch mal näher anschauen könnt, oder ihr lasst euch entlang der Rheinpromenade die an diesem Wochenende von uns bereits vorbestellte Sonne auf die Haut scheinen. <<<

*Wir freuen uns auf eine schöne, konstruktive und entspannte Zeit mit euch. Und denkt immer dran: Jeder Jeck is anders!*

*Eure Fachschaft Zahnmedizin Köln*



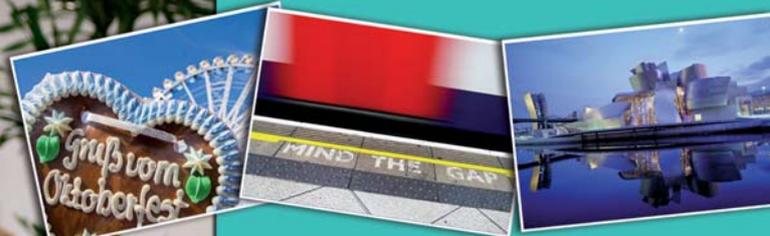
© GraphEGO

ANZEIGE



iCAMPUS

Kursangebote für Studenten und Assistenten



[www.icampus.bdizedi.org](http://www.icampus.bdizedi.org)

Don't miss it.

**iCAMPUS Implantologie Einsteigerkurse**  
get. started.

★★★★★  
**iCAMPUS**  
LEADING TO IMPLANTOLOGY

get. started.

Powered by BDIZ EDI



# W&H UNTERSTÜTZT AFRODENT



Der überwiegende Teil aller Menschen hat keinen ausreichenden Zugang zu adäquater zahnmedizinischer Versorgung. Es gibt grundsätzlich zwei verschiedene Wege, mit dieser negativen Tatsache umzugehen: Entweder akzeptiert man sie als traurige, aber nicht zu ändernde Gegebenheit, oder man versucht, etwas dagegen zu tun.

## *Idealismus in der Zahnmedizin*

Als führendes Unternehmen der Dentalbranche ist sich W&H seiner sozialen Verantwortung bewusst. Aus diesem Grund fördert das Unternehmen immer wieder Projekte, deren Ziel es ist, Menschen zu helfen und ihnen eine Perspektive zu geben. Ein aktuelles Beispiel dafür ist die Unterstützung des gemeinnützigen Vereins Afrodent, der vor allem in Namibia tätig ist. Er existiert in seiner derzeitigen Form bereits seit 1994. Gegründet wurde er von den Zahnmedizinern Dr. Fritz Müller und Dr. Ingrid Schuster zusammen mit einem Unterstützerkreis. Ursprünglich wurde die Finanzierung über Altgoldspenden realisiert, heute lebt der Verein von Finanz- und Sachspenden und vor allem vom ehrenamtlichen Engagement motivierter Kollegen, die vor Ort tatkräftige Unterstützung leisten.

## *Die Arbeit vor Ort*

In den letzten zwanzig Jahren ist es gelungen, eine Behandlungsstation in Dornfeld mit zwei weiteren Außenstellen in Aminuis und Epukiro einzurichten. Die Missionsstation Dornfeld liegt 200 Kilometer östlich der Hauptstadt Windhoek. Das Einzugsgebiet des

Vereins umfasst ca. 1.600 Kinder von Farmern, die in den Internatsschulen lernen und leben. Diese Kinder erhalten dank Afrodent einmal im Jahr die Möglichkeit einer zahnmedizinischen Grundversorgung, die ihnen ansonsten verwehrt bliebe: Das Gebiss wird untersucht, Karies entfernt, abgebrochene Zähne wieder aufgebaut und, wenn nicht anders möglich, auch der ein oder andere extrahiert. Der organisatorische Ablauf der Einsätze ist dabei jedes Mal von neuem eine besondere Herausforderung. Engagierte Zahnärzte opfern ihren Jahresurlaub und reisen im Team aus mindestens zwei Personen für in der Regel zwei Wochen nach Südwafrika. Dort angekommen, wurde in den vergangenen Einsätzen eine mobile Behandlungseinheit mit den mitgebrachten Materialien und Instrumenten bestückt und einsatzbereit gemacht. Im Laufe der Jahre wurde die Ausstattung vor Ort dank großzügiger Spendenleistungen nach und nach verbessert. So konnten durch das Deponieren eines Transcare-Koffers in Dornfeld zumindest die aufwendigen Hin- und Hertransporte von Materialien zwischen den Kontinenten vermieden werden.

## *Wie kann man helfen?*

Von einer zufriedenstellenden Ausstattung ist Afrodent dennoch weit entfernt, jede Art von Hilfe ist weiterhin notwendig und sehr willkommen. Sach- und Materialspenden sollten jedoch vorher unbedingt abgesprochen werden, um unnötigen Transportaufwand zu vermeiden. In anspruchsvollen Behandlungssituationen werden nun einmal immer spezifische Materialien und Instrumente gebraucht. So konnte auch W&H mit der Spende eines grünen Winkelstücks einen wertvollen Beitrag zur Unterstützung der Arbeit vor Ort leisten. Was der Verein genau benötigt, erfährt man zum Beispiel, indem man über das Blog des Vereins [afrodent-hilfe.de](http://afrodent-hilfe.de) einfach Kontakt mit den Organisatoren aufnimmt. Auch W&H wird weiterhin derartige Initiativen fördern, eben getreu seinem Motto: „People have Priority“! <<<



# DAS GESUNDE IMPLANTAT - PRÄVENTION, GEWEBESTABILITÄT UND RISIKOMANAGEMENT

## IMPLANTOLOGY START UP 2015

### IMPLANTOLOGIE FÜR EINSTEIGER UND ÜBERWEISERZAHNÄRZTE

24./25. APRIL 2015 // DÜSSELDORF // RADISSON BLU SCANDINAVIA HOTEL



VIDEO  
IMPLANTOLOGY START UP 2014/  
15. EXPERTENSYMPOSIUM

#### ORGANISATORISCHES

Kongressgebühren Hauptkongress  
Freitag, 24. April 2015 und Samstag, 25. April 2015

Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 14.03.2015)	195,- € zzgl. MwSt.
Zahnarzt	220,- € zzgl. MwSt.
ZT/Assistent (Frühbucherrabatt bis 14.03.2015)	95,- € zzgl. MwSt.
ZT/Assistent	120,- € zzgl. MwSt.
Student (mit Nachweis)	nur Tagungspauschale
Tagungspauschale*	98,- € zzgl. MwSt.

\*Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten und beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

#### VERANSTALTER/ORGANISATION

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstr. 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290  
event@oemus-media.de

[www.startup-implantologie.de](http://www.startup-implantologie.de)

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG sowie nähere Informationen zum Programm finden Sie auf unserer Homepage [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

#### WORKSHOPS

Freitag, 24. April 2015 // 15.15 – 18.00 Uhr

- 1 **otmedical** Dr. Daniel Ferrari, M.Sc./Düsseldorf  
Erste Schritte in die Implantologie mit OT medical
- 2 **camlog** Dr. Andreas Kraus/Peiting  
Go first with Camlog – Start in die Implantologie über die Prothetik – Grundlagen der praktischen Implantatprothetik (inkl. Hands on)
- 3 **straumann** Dr. Stefan Schnitzer/Münster  
Einstieg in die Implantologie mit dem Straumann Implantatsystem (inkl. Hands-on am Kunststoffkiefer)
- 4 **Dentium** Dr. Sven Kurth/Berlin  
Sinuslifttechniken für Einsteiger (inkl. Hands-on)

#### PROGRAMM ZAHNÄRZTE (VORTRÄGE)

Freitag, 24. April 2015 // 12.30 – 14.30 Uhr  
Samstag, 25. April 2015 // 09.00 – 16.45 Uhr

#### REFERENTEN U.A.

Prof. Dr. Jürgen Becker/Düsseldorf // Prof. Dr. Tanja Fehm/Düsseldorf // Prof. Dr. Rainer Haas/Düsseldorf // Dr. Andreas Kraus/Peiting // Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz // Prof. Dr. Irena Sailer/Genf (CH) // Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg // Dr. Katrin Becker/Düsseldorf // Dr. Regina Becker/Düsseldorf // Dr. Patrick Heers/Coesfeld // Dr. Gordon John/Düsseldorf // Dr. Gerd Körner/Bielefeld // Dr. Daniel Martens/Düsseldorf // Dr. Manuel Nienkämper/Düsseldorf // ZÄ Hatice Eren/Düsseldorf // (Änderungen vorbehalten!)

#### THEMEN U.A.

Allgemeine Grundlagen der Implantatchirurgie; Diagnostik: Braucht man immer ein DVT?; Möglichkeiten und Grenzen der Knochenregeneration; Behandlungsempfehlung (Konstanzer Augmentationsalgorithmus) // Allgemeine Grundlagen der Implantatprothetik; Prothetische Therapiekonzepte; Implantatgetragene vs. konventionelle Prothetik; Wann festsitzend, wann herausnehmbar; Verschrauben vs. Zementieren; Wieviele Implantate für welche Versorgung; Abumentauswahl: Material und Gestaltung, Die Bedeutung der präimplantologischen Planung; Faktoren für den Langzeiterfolg // Das Düsseldorfer Therapiekonzept zur Prävention und Therapie entzündlicher Komplikationen an Implantaten // Periimplantäre Entzündungen bei Keramikimplantaten? // Sind Implantate bei Autoimmunerkrankungen möglich? // Implantate in der Kieferorthopädie // Gestaltung von bedingt abnehmbarem Zahnersatz // Gestaltung von festsitzendem Zahnersatz // Neue Konzepte zur dreidimensionalen Planung // Erhaltungstherapie des implantatgetragenen Zahnersatzes bei Risikopatienten // Implantate bei Risikopatienten (Osteoporose, Bisphosphonate, vor und nach Tumorthherapie) – Ein interdisziplinäres Konzept zur Vermeidung von Komplikationen: aus gynäkologischer Sicht; aus onkologischer Sicht; aus zahnärztlicher Sicht // Implantate beim stark atrophierten Kiefer – Welche Therapieoptionen gibt es heute? // (Änderungen vorbehalten!)

## IMPLANTOLOGY START UP 2015

Anmeldeformular per Fax an  
**0341 48474-290**  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig

Für das **IMPLANTOLOGY START UP 2015** am 24./25. April 2015 in Düsseldorf melde ich folgende Personen verbindlich an:

	<input type="checkbox"/> Freitag	Workshop 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> Samstag	
TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT	KONGRESSTEILNAHME	WORKSHOPTEILNAHME
.....		
	<input type="checkbox"/> Freitag	Workshop 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> Samstag	
TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT	KONGRESSTEILNAHME	WORKSHOPTEILNAHME



Bitte senden Sie mir das Programm zum 16. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“.  
(Online abrufbar unter [www.innovationen-implantologie.de](http://www.innovationen-implantologie.de))

PRAXISSTEMPEL

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für das **IMPLANTOLOGY START UP 2015** erkenne ich an.

.....  
DATUM/UNTERSCHRIFT

.....  
E-MAIL-ADRESSE (BITTE ANGEBEN)

# OHNE DRUCK, VIEL WASSER

## Heraeus Kulzer und Gerl Dental veranstalten erstmals Schichtkurs für Studierende

Tim Franze



Im Vorfeld des aktuellen Wintersemesters 2014/15 führte Heraeus Kulzer an der Berliner Charité einen Step-by-Step-Schichtkurs für Studierende durch. In professioneller Atmosphäre und ausgerüstet mit sämtlichen notwendigen zahn-technischen Materialien unterstützt Heraeus Kulzer damit einmal mehr die praktische Ausbildung junger Zahnmediziner.

### *Emsige Betriebsamkeit*

Ein mehr oder weniger gleichmäßiges Surren erfüllt den großen Phantomsaal der Charité. Ungefähr zwanzig Studentinnen und Studenten in blauen Kasks sind gut beschäftigt. So kurz vor dem eigentlichen Semesterbeginn sind alle dankbar für jede Minute zusätzlicher Praxis, die ihre Fertigkeiten immer routinierter werden lässt. Die Teilnehmer scharen sich um die Behandlungseinheit von Zahntechniker

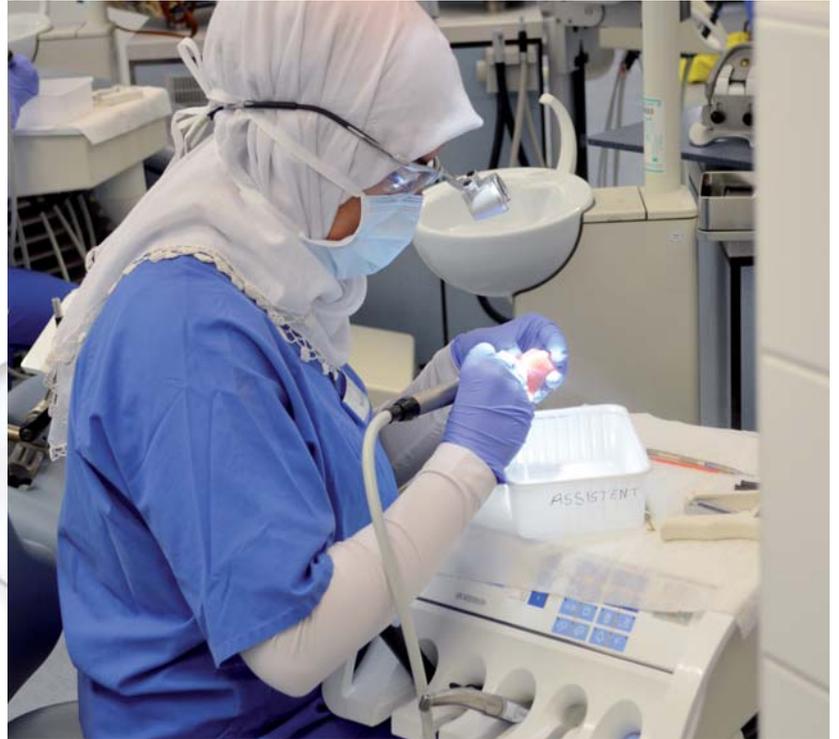


Christian Kasperek. Bewaffnet mit Lupenbrille und Handinstrumenten erläutert er geduldig Schritt für Schritt seine Vorgehensweise. In diesem von Heraeus Kulzer durchgeführten Schichtkurs haben alle etwas mehr Zeit als im normalen Unialltag. Fragen werden gestellt, das Frasacomodell wird mehrfach aus verschiedenen Blickwinkeln begutachtet. Die anwesenden Studierenden bereiten hier den Phantomkurs III entweder vor oder nach und stehen daher alle mitten im Stoff. Nach den Erläuterungen geht jeder wieder zurück an die eigene Behandlungseinheit. Zu zweit oder auch allein arbeiten die Teilnehmer an verschiedenen praktischen Aufgaben. Heute ist nur gut jeder zweite Phantomkopf in Beschlag genommen – was für die Semesterferien dann doch schon fast wieder viel ist. Ein im Phantomsaal etwas verloren wirkendes Süßigkeitenkörbchen weist zusätzlich auf den besonderen Charakter dieser Veranstaltung hin.

### *Materialprobleme als Ausgangspunkt*

Jeder Zahni weiß, dass die in der praktischen Ausbildung verwendeten Materialien einiges an Fingerspitzengefühl und noch mehr an Übung erfordern, um wirklich das zu leisten, was man von ihnen erwartet (betrifft Werkstoff und Zahni). Das weiß auch Christian Kasperek, der jetzt die typischen Probleme mit dem Schichtmaterial aufgreift. Die Teilnehmer





wissen genau, wo der Hase im Pfeffer liegt: Bei der Schichttechnik am Frasacomodell entsteht ein sichtbarer Übergang zwischen dem Schichtmaterial und der Modells substanz. Deshalb ist ein gleichmäßiges Polieren hier unmöglich, weshalb das Arbeitsergebnis dann auch häufig zu wünschen übrig lässt. Um zu erfahren, wie genau man derartige Fehler vermeidet, muss man schon ziemlich oft in den Phantomsaal gehen. Und wenn dort dann auch noch geduldige Zahntechniker sitzen, die einem anschaulich und freundlich genau am Modell erklären, wie es geht, hat man wirklich Glück gehabt. Dabei fallen dann Sätze wie „Ohne Druck, viel Wasser“, die ohne gleichzeitige praktische Demonstration wenig hilfreich sind, aber hier den Unterschied machen. Ein Student simuliert an seinem Modell eine Fraktur am Frontzahn. Mit geübten Handgriffen führt er die Schichttechnik mit den bekannten Arbeitsschritten durch: Bonding, Silikonschlüssel, Lichthärtung, eigentliches Schichten, Politur und fertig. Mit dem Ergebnis ist er sichtlich zufrieden.

#### *Organisation mit den Studierenden*

Derartige Kurse direkt an den Universitäten werden von Heraeus in enger Zusammenarbeit vor allem mit der jeweiligen Fachschaft vor Ort geplant und durchgeführt. In diesem Fall war es Norman Nihage von Gerl Dental, der den Kontakt mit der Fachschaft herstellte und bei organisatorischen Fragen aushalf. Das Interesse auf studentischer Seite ist groß und gerade in der vorlesungsfreien Zeit findet sich dann doch der ein oder andere halbe Tag, der sich in die Verbesserung der eigenen zahntechnischen Praxis investieren lässt. Und die Gelegenheiten der praktischen Übungen werden in Zeiten klammer Unikassen in der Regel für den einzelnen Studenten nicht zahlreicher. Insofern handelt es sich hierbei um eine absolute Win-win-Situation für Veranstalter und Teilnehmer. Heraeus wird auch in Zukunft sein Engagement für die junge Zahnmedizin erweitern und die Studierenden in ihrer praktischen Ausbildung tatkräftig unterstützen. <<<



# Herausforderung PRAXISGRÜNDUNG

Foto: © Oliver Tjaden

## „An der Uni lernt man nur das Handwerk“

*Ein Interview mit Nancy Reichenbach*

Für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben müssen junge Zahnärzte mehr können als sie im Studium lernen. Die Implantologin Nancy Reichenbach berichtet, wie sie die Herausforderungen des Berufseinstiegs und der Praxisgründung gemeistert hat – und warum die Implantologie Frauen gute Möglichkeiten bietet.

### **Wie kommt man als junge Zahnärztin zur Implantologie?**

Mein Traum war es schon immer, chirurgisch zu arbeiten. Ich wollte einen kreativen Job, bei dem ich Menschen auch wirklich helfen kann. Nach Abschluss meines Studiums bekam ich die Möglichkeit, im Implantatzentrum Bad Wörishofen tief in die Implantologie und Prothetik einzusteigen. Parallel absolvierte ich über zwei Jahre den DGI-Masterstudiengang. Ich war damals die mit Abstand jüngste Teilnehmerin und eine von ganz wenigen Frauen.

### **Welche Probleme stellten sich Ihnen, als Sie mit dem Studium fertig waren?**

Im Studium lernte ich das Handwerk, also Löcher in Zähne zu bohren. Ich fühlte mich natürlich theoretisch und fachlich fit. Aber wenn man frisch von der Uni kommt, und auch nach der Assistenzzeit, hat man keine Ahnung von Unternehmertum, Betriebswirtschaft und Personalführung. Das merkt man ganz schnell. Ich entschied mich daher für ein Unternehmer-Curriculum, bei dem ich die grundlegenden Dinge des Praxismanagements lernte. Die Personalführung eignete ich mir anfangs nach dem „Trial-and-Error“-Prinzip an und „übte“ am eige-

nen Team. Das war ganz klar nicht ideal, und ich besuchte deshalb viele verschiedene Kurse – auch heute noch: Gerade habe ich eine einjährige Ausbildung zum Team-Coach abgeschlossen. Diese Ausbildung hat mir deutlich gemacht, wie viel „Mehr“-Wert wir auf die Kommunikation und Zwischenmenschlichkeit mit unseren Patienten und auch unseren Mitarbeitern legen sollten.

### **Wie fanden Sie die für Sie geeigneten Kurse?**

Die Auswahl der richtigen Kurse war sehr zeitaufwendig und gerade am Anfang Glückssache. Ich wäre froh gewesen, wenn es damals schon so etwas wie das Young Professional Program von Straumann gegeben hätte. Es hätte mir das Leben stark erleichtert, hätte es ein solch strukturiertes und hoch qualitatives Kursangebot zu allen fachlichen und betriebswirtschaftlichen Bereichen gegeben, aus denen ich je nach beruflicher Phase hätte wählen können.

### **Erinnern Sie sich an Ihr erstes Implantat?**

Aber ja! Es war ein Unterkieferimplantat in Regio 45. Als Assistenz Zahnärztin war es nicht einfach, einen Implantatpatienten zu bekommen – und trotz aller Unterstützung durch die Kollegen – bei der Implan-



# Im Zentrum der dentalen Stärke.

Seit 1923 stellt Komet® Instrumente und Systeme für die Zahnheilkunde und Dentallabors her. Mit höchster Liebe zum Detail, mit kompromissloser Präzision und mit größtem Erfolg. Unsere Produkte gelten weltweit als Maßstab für Qualität und Innovation made in Germany. Und die Marke Komet als ein Zentrum der

dentalen Stärke. Aber im tatsächlichen Mittelpunkt unseres Interesses stehen Sie, unsere Kunden. Darum freuen wir uns, Ihnen bald wieder auf der IDS 2015 zu begegnen. Und Ihnen persönlich zeigen zu dürfen, womit Komet auch in Zukunft Zeichen setzt.

**Besuchen  
Sie uns:  
Halle 4.1  
Stand A080  
10.-14. März 2015**



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



Mit dem **Young Professional Program** unterstützt Straumann seit zwei Jahren werdende oder junge Zahnärzte auf dem Weg vom Studium über die Assistenzzeit bis in den Einstieg ins Berufsleben mit Fachliteratur, Events, Kursen und Vorteilsangeboten. Auf dem neuen Onlineportal my.YPP finden Teilnehmer in einem geschützten, persönlichen Bereich eine Übersicht über alle Leistungen und Events, können Gutscheine direkt einlösen sowie Fortbildungen zu Vorzugspreisen buchen. Die Teilnahme am Programm ist kostenlos und unverbindlich.

tation war ich auf mich allein gestellt. Das Beratungsgespräch war kein Problem, da ich vorher schon sehr viele Patientengespräche für meine Kollegen geführt hatte.

Der Eingriff selber aber war aufregend. Das Gefühl, das erste Mal in lebenden Knochen zu bohren! Trotz intensiver Vorbereitung mit Planungsmodellen und OPG-Messaufnahmen war ich damals noch nicht auf unerwartete Komplikationen oder unterschiedliche Knochenqualitäten vorbereitet. Ein Hohlraum im Knochen kam unerwartet und ließ mich damals wirklich übervorsichtig werden. Gutes Komplikationsmanagement und souveränes Reagieren bringt dann allein die Erfahrung ... (*lacht*) ... und heute habe ich natürlich ein DVT, um die OP im Vorhinein besser zu planen.

**Sie haben eine Praxisgemeinschaft mit Ihrem Vater und Ihrem Mann. War Ihr Ziel schon immer eine eigene Praxis?**

Ja, ich wollte auf jeden Fall in der eigenen Praxis arbeiten, aber auch den Austausch mit anderen Zahnärzten haben. Ich wollte nie eine Einzelkämpferin sein. Wir behandeln in unserer Praxisklinik viele Überweisungspatienten und führen häufig komplexe Sa-

nierungen durch. Außerdem organisieren wir Fortbildungen für andere Zahnärzte. Die Zusammenarbeit untereinander klappt sehr gut – sicher auch, weil wir eine Familie sind. Man kennt sich und verzeiht sich vieles leichter.

Mit einer eigenen Praxis hat man allerdings großen organisatorischen Aufwand. In den ersten drei Jahren nach der Praxisgründung musste ich mit Vollgas arbeiten. Jetzt fange ich endlich wieder an, mir Zeit für Sport und für mich zu nehmen. Um den Kopf frei zu bekommen, fahre ich seit letztem Jahr Mountainbike und treffe mich regelmäßig mit Freunden in den diversen Trails im Andechser Wald oder an der Isar. Auch mache ich endlich mehr Urlaub und komme gerade vom Surfen/Wellenreiten von Sri Lanka zurück – dabei habe ich mir prompt die Nase gebrochen!

**Denken Sie, der Beruf der Zahnärztin bzw. Implantologin ist für Frauen geeignet?**

Ja, in der Zahnmedizin haben Frauen gute Möglichkeiten, einen spannenden Beruf mit Familie und Freizeit zu vereinbaren, besonders wenn sie angestellt sind. Freundinnen von mir arbeiten im Angestelltenverhältnis und sind sehr zufrieden. Sie sind angesehene Zahnärztinnen, haben aber den organisatorischen Stress der Praxisführung nicht. Als Angestellte haben sie auch grundsätzlich die Möglichkeit, halbtags oder nur an einzelnen Tagen zu arbeiten. Das ist mit einer eigenen Praxis schwieriger.

Wenn Frauen chirurgisch arbeiten wollen, ist die Implantologie ein spannendes Gebiet, auch wenn sie noch immer eine Männerdomäne ist. Viele Männer sind überrascht, wenn man als Frau viel implantiert und auch vor komplizierten Fällen nicht zurückschreckt.

**Wie wichtig ist für Sie das berufliche Netzwerk?**

Es ist in meinen Augen das Wichtigste! Man kann sich ehrlichen Rat bei Kollegen holen und gemeinsam Fortbildungen besuchen. Die perfekte Kombination aus fachlichem Austausch und Freude am Leben! Durch den DGI-Masterstudiengang konnte ich ein Netzwerk mit vielen hochqualifizierten Zahnärzten aufbauen. Das Knüpfen der Kontakte war für mich fast noch wichtiger als die sehr gute fachliche Ausbildung. Auch jetzt treffen wir uns noch einmal im Jahr, um Fälle offen zu diskutieren, und wir telefonieren bei fachlichen Fragen.

Ich würde jungen Zahnärzten empfehlen, die Möglichkeiten des Young Professional Program zu nutzen und durch die Teilnahme an Kursen und besonders den regionalen Afterwork-Events ihr persönliches Netzwerk mit Gleichgesinnten aufzubauen. Das wird ihnen im Berufsleben wirklich helfen.

**Frau Reichenbach, vielen Dank für das Gespräch!**

Das Interview führte Frau Dr. Birgit Wenz, TouchPoint Communication AG, Luzern

**VITA**

Nancy Reichenbach, M.Sc.



- 2001 Ausbildung zur PADI-Tauchlehrerin
- 2001–2006 Zahnmedizin-Studium an der Ludwig-Maximilians-Universität München
- 2004/2005 5-monatiger Aufenthalt als Tauchlehrerin auf den Malediven
- Januar 2007 Approbation als Zahnärztin
- 2007–2010 Assistenzzeit und Zahnärztin im Implantatzentrum Bad Wörishofen
- 2007–2009 Masterstudiengang der DGI an der Steinbeis-Hochschule Berlin  
Abschluss Master of Science in Oral Implantology  
Master Thesis: Implantate in einem parodontal vorgeschädigten Milieu erhöhen das Risiko des Befalls der periimplantären Gewebe mit parodontopathogenen Keimen. Prospektive Pilotstudie mit einer Verlaufszeit von fünf Jahren.
- 2011 Gründung der Praxisklinik Pfaffenwinkel  
Schwerpunkt Nancy Reichenbach: Parodontologie und Implantologie

# **today** *Messeguide* **IDS 2015**



**So wird die  
Ausstellersuche  
zum Kinderspiel**  
*www.messeguide.today*



Jetzt testen!



# GESUCHT & GEFUNDEN

## Dank Jobbörse zum Traumjob

Christin Bunn

Kaum ist man als Assistenz Zahnarzt froh, nach der Uni eine entsprechende Position gefunden zu haben, kündigt sich auch schon die nächste Hürde an, denn auch die Assistenzzeit ist nur von begrenzter Dauer. Hier sind all diejenigen gut beraten, die schon frühzeitig ihre Fühler ausstrecken, um DEN zukünftigen Traumjob zu finden. Dank der Jobbörse auf ZWP online rückt die Traumstelle nun in greifbare Nähe.

>>> Während der Assistenzzeit zeigt sich der Ernst des Lebens eines Zahnarztes in seiner ganzen Breite und der Praxisalltag unterscheidet sich in vielen Punkten von alledem, was man bisher aus Universität und Klinik kannte. Nun hält man den ersten kleinen Trumpf in der Hand, für eine Entscheidung, die man Jahre zuvor mit der Wahl des Zahnmedizinstudiums getroffen hat – man darf behandeln, man erhält die Dankbarkeit und das Lächeln der Patienten, man kann sich weiterentwickeln, fortbilden und spezialisieren. Eine schöne und zugleich aufregende Zeit mit scheinbar unbegrenzten Möglichkeiten. Alle Türen stehen offen und Schritt für Schritt werden die ersten Steine der beruflichen Existenz errichtet.

In der Assistenzzeit formen sich vor allem aber auch die Vorstellungen an die Zeit nach der zweijährigen

### Wer sucht, der findet

Deutschlands größtes dentales Nachrichtenportal hat dieses Zeitdefizit erkannt und bietet seit 2014 in Kooperation mit zahn-luecken.de eine dentale Jobsuche auf ZWP online an. Damit hat das Portal seinen Internetauftritt weiter nutzerorientiert ausgebaut. Schnell, unkompliziert und punktgenau liefert die Jobbörse alle freien Stellen in zahnmedizinischen Arbeitsbereichen – gut sortiert, auf einen Blick. Über den entsprechenden Menüpunkt im rechten oberen Seitenbereich der Startseite auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) gelangt der User in die neue Rubrik.

Eine anwenderfreundliche Eingabemaske mit gewünschter Berufsbezeichnung bzw. Ortswahl macht die Suche nach dem Traumjob zum Kinderspiel. Im Handumdrehen erhält der User einen Überblick zu allen Jobangeboten der Dentalwelt. Ob Zahnarzt, Zahntechniker, HelferIn oder Handelsvertreter – bei derzeit über 8.000 Angeboten ist der Traumjob nicht mehr weit. Ein Suchagent vereinfacht die Suche zudem und liefert dreimal wöchentlich via E-Mail-Newsletter die neuesten Inserate je nach individuellen Suchkriterien.

### Wer findet, hat gesucht

Wurde der Traumjob gefunden, ist es an der Zeit, für die Praxisform der Wahl auch entsprechendes Personal zu finden. Von der Zahnmedizinischen Fachangestellten über die Verwaltungsfachkraft bis hin zur Auszubildenden gilt es die richtigen Personalentscheidungen zu treffen, um die Praxis bestmöglich auf Erfolg auszurichten – ein Thema, das den Zahnarzt kontinuierlich betreffen wird, schließlich treten Jobwechsel, krankheitsbedingte Ausfälle oder Teamerweiterungen über die Jahre hinweg immer wieder auf. Aus diesem Grund ist die ZWP online Jobbörse nicht nur ideal, um die eigene berufliche Traumstelle zu finden, sondern auch, um die passenden Inserate bei der Suche nach dem perfekten Team zu schalten. Unkompliziert in der Anwendung erfolgt das Inserieren innerhalb weniger Klicks und schon kann das Postfach klingeln – vielleicht ja bald mit den Bewerbungsunterlagen Ihrer neuen Mitarbeiter/-innen! <<<

kostenloser Jobagent  
selbst inserieren  
über 8.000 Jobangebote

**Neu: Jobbörse auf ZWP online**  
Schnell und Einfach – Mitarbeiter oder Traumjob finden

praktischen Ausbildung. Wie sieht meine Zukunft aus? Wo will ich hin? Bin ich eher der Typ Mensch, der auf Sicherheit setzt und der als angestellter Zahnarzt glücklich wird? Ist für mich eine Berufsausübungsgemeinschaft das Ideale? Oder sollte es doch die eigene Praxis sein, die ich später an meine Kinder und Kindeskinde weiterreiche?

Wie auch immer die Entscheidung für die zukünftige Traumstelle ausfallen wird, auf die bestmögliche Suche kommt es an. Auch hier gilt einmal mehr, dass Zeit kostbar ist – wer hat schon Muse, um täglich eine Vielzahl von Tageszeitungen auf passende Annoncen durchzublättern. Oder nach Dienstschluss unzählige Job-Alerts im E-Mail-Postfach zu sichten.

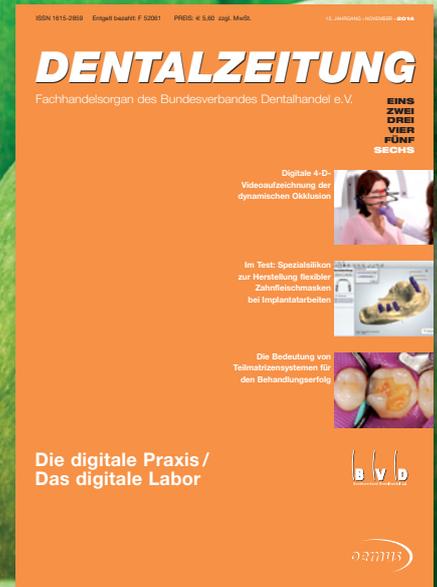
# DENTALZEITUNG

**B V D** Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR**

## PROBIEREN SIE JETZT!

Bestellung auch online möglich unter:  
[www.oemus.com/abo](http://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](mailto:grasse@oemus-media.de)

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



# 7<sup>th</sup> International Snow Sculpture Contest IN HARBIN (CHINA)

*Torben Traub, Karl Pont, Lukas Freiling*



>>> Nachdem das Team der Marburger Zahnklinik vor drei Jahren den 1. Platz belegte, wollten wir dieses Jahr beim 7. Internationalen Schneeskulpturenwettbewerb wieder teilnehmen und den Titel nochmals nach Marburg holen. Veranstalter waren auch dieses Jahr abermals die „Harbin Ice and Snow World“ und die „Harbin Engineering University“ (HEU) in China. Vom 4. bis 7. Januar 2015 hieß dann das Motto: „Schnee und Jugend, Traum und Zukunft“ – vier Tage lang Schnee hacken, schnitzen und modellieren und sich gegen 69 Teams aus elf verschiedenen Ländern durchsetzen. Mit 69 Teams und 2.326,5 Kubikmetern Schnee ist der Wettbewerb in Harbin der größte weltweit und somit Weltrekordhalter.

Unsere Reise führte uns von Frankfurt am Main aus über Istanbul nach Peking. Von dort sollte es mit einem Nachtzug direkt weiter in die Millionenstadt Harbin gehen, doch schon beim Beschaffen der Bus- sowie Zugtickets und dem Erreichen des Zugbahnhofs gab es die ersten Anlaufschwierigkeiten. Englische Übersetzungen der chinesischen Schriftzeichen auf Hinweisschildern sind selten, und auch die englische Sprache ist in China noch nicht weitverbreitet. Trotzdem schafften wir es rechtzeitig zu unserem Zug und verbrachten die zehnstündige Zugfahrt von Peking nach Harbin über Nacht in einem Schlafabteil, da am nächsten Morgen direkt der Wettbewerb losging. Beim Aussteigen bemerkte man gleich den Temperaturunterschied. Nicht selten wird es in Harbin  $-30^{\circ}\text{C}$  oder kälter. Vor dem Bahnhof wurden wir von unseren zwei „Volunteers“ (zwei Studenten der HEU) abgeholt und zum Uni-Campus gebracht, wo wir unsere Zimmer in einem der Komplexe bezogen. Jedes Team bekam ein bis zwei Volunteers gestellt, die einen von morgens bis abends begleiteten und für das Wohl der Teams zuständig waren.

Viel Zeit zum Ankommen und Ausruhen blieb aber nicht, da der Wettbewerb schon im Gange war. Nach einem kurzen Frühstück in der Mensa holten wir unsere Schnitzinstrumente ab und wurden zu unserem Schneeblock mit der Nr. 55 gebracht. Die 69 Schneeblöcke hatten Ausmaße von  $3 \times 3 \times 3,5$  Meter.

Für den ersten Tag war es unsere Aufgabe, die Form der späteren Skulptur grob darzustellen und dabei sehr viel Schnee wegzuhauen.



Leider war kurz vor Reiseantritt unser viertes Teammitglied verletzungsbedingt ausgefallen, sodass wir diese Arbeit zu dritt leisten mussten. Das machte sich dann spätestens am Abend in den Knochen und Muskeln bemerkbar.

Die Arbeitszeit an der Skulptur war von 8–17 Uhr mit einer Mittagspause von 11–12 Uhr.

Schon am ersten Tag kamen etliche chinesische Jugendliche, aber auch Familien, an unserem Schneeblock vorbei und wollten Fotos mit uns machen und waren sehr interessiert daran, was die „Germans“ so treiben. Auch mussten wir viele Radio- und Fernsehinterviews geben.

Zum Aufwärmen brachten unsere „Volunteers“ uns zwischendurch heißen Tee, Kaffee oder einfach heißes Wasser mit Zucker. Hätte man sich eine Flasche Wasser mitgenommen, hätte man nicht viel davon trinken können, da es innerhalb weniger Minuten gefroren gewesen wäre.

Zum gebotenen Rahmenprogramm gehörte am ersten Abend ein Besuch der „Harbin Ice and Snow World“, einer der drei größten Eisstädte weltweit, die mit ihrer bunten Beleuchtung sehr eindrucksvoll aussah. Abgerundet wurde der Abend in einem lokalen „Dumpling“-Restaurant. Dumplings sind kleine Teigtaschen, die in allen Variationen mit Fleisch, Gemüse oder Shrimps gefüllt sein können. In China werden sie zur jeder Tageszeit gegessen. Auch uns haben sie sehr geschmeckt.





Schnell mussten wir uns auch damit anfreunden, mit Stäbchen zu essen, denn Messer und Gabel suchte man hier vergebens. In der Mensa bezahlten wir mit einer Mensa-Karte, die wir von der Uni bekommen hatten und die mit rund 60 Euro aufgeladen war. Dort gab es auf vier Stockwerken alles, was das Herz beehrte, und das zu einem Preis von nur ca. 60 Cent pro Mahlzeit. Im Supermarkt auf dem Campus wurde die Karte ebenfalls akzeptiert, sodass wir abends unser wohlverdientes Bier trinken konnten. Harbin ist nämlich auch für sein eigenes Bier, das nach dem deutschen Reinheitsgebot seit 1900 gebraut wird, bekannt.

Am vorletzten Tag durften die Teams offiziell so lange in der Nacht an der Skulptur arbeiten, wie sie wollten,

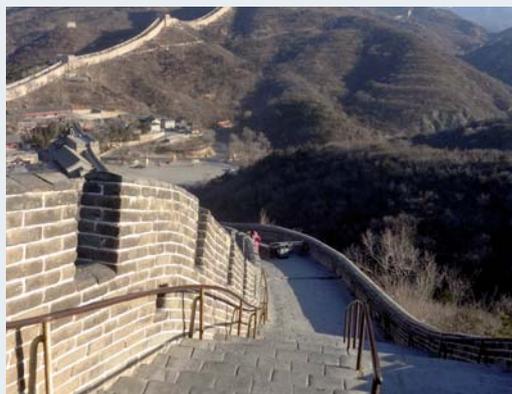
weil am letzten Tag nur noch morgens zwei Stunden zum Arbeiten blieben. Dank unserer Volunteers, die uns die Nacht über mit Tee, Keksen und Bier versorgten, hielten wir bis 23 Uhr durch und mussten uns dann der Kälte und Müdigkeit geschlagen geben. Am nächsten Morgen wurden dann noch die letzten Feinheiten erledigt.

Ab 10 Uhr kamen nach und nach Jury-Mitglieder an unserer Skulptur vorbei und begutachteten unsere Arbeit. Am Mittag gab es dann noch ein persönliches Treffen mit dem Präsidenten der Universität und einen Austausch kleinerer Geschenke sowie eine Einladung zur Teilnahme für das nächste Jahr, die uns sehr freute.

Nun hieß es warten auf die Siegerehrung. Da die Konkurrenz dieses Jahr sehr stark war, war die Aufregung groß. Doch als wir dann für den zweiten Platz aufgerufen wurden, freuten wir uns sehr. Zwar konnten wir den Titel der Uni Marburg nicht verteidigen, aber angesichts der Umstände waren wir mit dem 2. Platz sehr zufrieden. Natürlich kamen wir auch nach der Preisverleihung nicht an Interviews vorbei, doch die gehörten bis dahin schon zum Alltag.

Zum Abschluss zogen wir mit unseren befreundeten Teams aus Russland und Taiwan, mit denen wir fleißig Postkarten der Universitäten und Kontaktdaten ausgetauscht hatten, in die Clubs von Harbin, um die tolle Woche noch einmal richtig zu feiern.

Alles in allem war es ein großartiges Erlebnis, an das wir uns noch lange Zeit zurückerinnern werden. Nicht nur der Wettbewerb an sich, sondern auch der interkulturelle Austausch mit den anderen Ländern und das Schließen internationaler Freundschaften waren eine tolle Erfahrung und machten uns den Abschied nicht leichter. Zurück in Peking blieben uns noch zwei Tage, in denen wir die Chinesische Mauer, die Verbotene Stadt und den Platz des Himmlichen Friedens besichtigten und so die tolle Reise abrundeten. Letzten Endes hoffen wir, dass wir der Einladung Folge leisten und auch nächstes Jahr wieder mit einem Team dabei sein können, wenn die HEU den 8<sup>th</sup> International Snow Sculpture Contest veranstaltet. <<<



# ABOSERVICE

## Das neue Prophylaxe Journal

Interdisziplinär und  
nah am Markt

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



### Bestellformular

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

Andreas Grasse | E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

**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	10-mal	99,00 €*
<input type="checkbox"/> Prophylaxe Journal	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> Oralchirurgie 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/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/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. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Datum/Unterschrift

# FAMULATUR IN KAMBODSCHA

Almuth Raithel

>>> Durch Erzählungen anderer Studenten, einer Informationsveranstaltung des Zahnmedizinischen Austauschdienstes (ZAD) sowie einiger Eigenrecherchen fing ich Feuer an der Idee einer Auslandsfamulatur. So entschloss ich mich, in den Wintersemesterferien 2014 im Anschluss an das 9. Fachsemester eine zahnmedizinische Famulatur zu organisieren. Der ZAD stellt eine Liste seiner weltweiten Famulaturkontakte zur Verfügung, die mir letztendlich auch den Kontakt zu dem Angkor Hospital for Children (AHC) in Siem Reap, Kambodscha, offenbarte. Bis auf die vermittelte Adresse lag es jedoch allein in meiner Hand, die Auslandsfamulatur zu organisieren. Ein gutes Dreivierteljahr im Voraus bewarb ich mich mittels eines Motivationsschreibens, eines Lebenslaufs und zweier universitärer Empfehlungsschreiben persönlich bei der Freiwilligenkoordinatorin des AHC. Da der E-Mail-Verkehr beiderseits relativ zügig verlief, waren die Formalitäten, wie Praktikumsdaten, polizeiliches Führungszeugnis, eine gültige Reisepasskopie, Auslandsranken- und Haftpflichtversicherung während des Arbeitsverhältnisses und eine vorläufige Unterkunft, schnell abgewickelt. Darüber hinaus kümmerte ich mich zeitgleich um notwendige Impfungen, ein Arbeitsvisum und buchte Flüge. Da ich den Kontakt zu dem kambodschanischen Krankenhaus privat hergestellt habe und Letzteres nicht für die Unterkunft, Verpflegung oder Transportkosten aufkam, lag es in meiner Hand, das gesamte Projekt selbst zu finanzieren.

Die weitaus zeitintensivere Vorbereitung stellte das Einholen von Dentalartikelpendenden seitens deut-

scher Dentalfirmen dar, um neben der Freiwilligenarbeit eine materielle Unterstützung dem Krankenhaus zukommen zu lassen und gleichzeitig geeignetes Behandlungsinstrumentarium vor Ort verwenden zu können.

Für mich war von Anfang an klar, dass ich die Famulatur außerdem zum Anlass für eine Reise durch Südostasien nutzen wollte, um nicht nur punktuell einen Eindruck von Land und Leuten zu erlangen. Folglich reiste ich gemeinsam mit meinem Freund einen Monat vor Famulaturbeginn durch Vietnam, Kambodscha und Thailand.

Mit drei weiteren deutschen Zahnmedizinstudenten traf ich nun Mitte März 2014 in Siem Reap zusammen, um die folgenden sechs Wochen am Angkor Hospital for Children zu famulieren. Das AHC ist ein Kinderkrankenhaus auf NGO-Basis, welches in Kooperation mit der kambodschanischen Regierung arbeitet und neben zentralem Klinikbetrieb Lehre und Gesundheitsprävention großschreibt. Sowohl in der Zahnklinik des AHC als auch in Grundschulen und Gesundheitszentren der umliegenden Dörfer behandelten wir wochentags kambodschanische Kinder im Alter von 2 bis 16 Jahren. Der Schwerpunkt lag dabei auf akuten Schmerzbehandlungen in Form von Extraktionen und Verschreiben von Medikationen. Anders als wir es aus Deutschland gewohnt sind, sucht ein Großteil der Kambodschaner aus finanziellem Aspekt und einfachem Nichtwissen den Zahnarzt erst auf, wenn die Schmerzen dauerhaft und unerträglich werden. Des Weiteren umfasste das Tätigkeitsspektrum auch Füllungen und, zu unserem Erstaunen, gelegentlich Wurzelkanalbehandlungen. Nach einer längeren Eingewöhnungsphase in die kambodschanische Zahnmedizin bereitete die

Arbeit viel Freude und ermöglichte uns viele neue, praktische Erfahrungen. Obwohl wir in Deutschland noch den Studentenstatus innehaben, sahen uns die kambodschanischen Kollegen als „vollwertige“ Zahnärzte an. Demzufolge hatten wir einerseits eine ungewohnt große Verantwortung zu übernehmen, ande-

© Natalia Davidovich





reerseits sehr viel mehr Handlungsspielraum als uns bisher zugetraut wurde. Die Kommunikationshürde sowie das spezielle Patientenspektrum bedurften der Gewöhnung. Weniger stellte der medizinische Sprach- und Schriftverkehr auf Englisch ein Problem dar. Viel schwieriger war die indirekte Kommunikation über eine kambodschanische Assistenz zu den Kindern, bei denen es besonders auf verbales psychologisches Geschick ankam. Die kleinen Patienten, die oft ängstlich oder durch schlechte Erfahrungen oder Erzählungen verstört das Behandlungszimmer betraten, galt es dann größtenteils pantomimisch an den zahnärztlichen Eingriff heranzuführen. Mit der Zeit gelang uns das jedoch immer besser, und manchmal wurden unsere Behandlungen mit einem wunderlichen „No cry, no cry today“ sanft gelobt. Hingegen unserer Erwartung verfügte die Zahnklinik über gute Ausstattung und Arbeitsmaterialien, wusste diese aber im Gegenzug häufig nicht einzusetzen. Da viele Dentalprodukte jedoch abgelaufen waren oder nicht funktionierten, war unsere Improvisationskunst gefragt.

Einen fachlichen Gewinn brachte mir die Famulatur primär in praktischer Übung. Durch die beträchtliche Patientenanzahl, die ich an einem Tag behandeln konnte, beschleunigte ich mein Arbeitstempo und lernte flexibler mit unerwarteten Patientensituatio-

nen umzugehen. Durch das fließbandähnliche Extrahieren erlernte ich vor allem oralchirurgische Fähigkeiten, die mir aus Deutschland bisher größtenteils nur in der Theorie bekannt waren. Außerdem bekam ich viele, in Industrieländern nur noch selten vorkommende Fallbeispiele zu Gesicht, die ich zuvor nur im Lehrbuch abgebildet gesehen habe. Generell übte ich mich zudem sehr im psychologischen Umgang mit Kindern. Auf den noch nicht ausgereiften, kindlichen Verstand einzugehen, unterschiedliche Gründe von Geschrei (Angst, Schmerz, Widerwillen etc.) sowie die elterliche Beziehung einzuschätzen und schnelles Reaktionsvermögen zählen zu diesem Erfahrungsspektrum dazu.

Abschließend möchte ich wirklich jedem ans Herz legen, sich einmal während eines längeren Zeitraumes in einem Entwicklungsland aufzuhalten. Neben den fachspezifischen Erfahrungen, die man in einer Industrienation nicht in solch einem Maße sammeln kann, lernte ich während meiner Zeit in Südostasien unseren Wohlstand und meinen Beruf neu einzuordnen. Der dort zu erlebende Kontrast zum gewohnten Alltag löst unabdinglich das Hinterfragen eigener Lebensformen, -zustände und -handlungen aus. Dieser gedankliche Prozess ist meiner Meinung nach der größte, unbezahlbare Gewinn meines Auslandsaufenthaltes in Kambodscha. <<<

## 1 Digitale Mundpflege mit Oral-B

In unserer heutigen modernen Welt spielt das Thema Vernetzung eine immer größere Rolle – der Bereich der Mundpflege ist dabei keine Ausnahme. Auch hier gewinnen digitale Informationswege



und das Zusammenspiel von Hightech-Geräten zusehends an Bedeutung. Wohin dieser Weg führt, welche Chancen sich daraus für Patient und Praxis ergeben und welche Features uns im Badezimmer der Zukunft erwarten, zeigt der Mundpflege-spezialist Oral-B bei seinem Messeauftritt auf der kommenden Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln.

Wie lassen sich Smartphone, Tablet und Co. dazu nutzen, die Compliance und damit die Mundgesundheit des Patienten zu verbessern? Welche

Alltagsgegenstände im Badezimmer werden vielleicht schon bald zu interaktiven Prophylaxe-Tools upgegradet? Kurz: Wie sieht die Zukunft der Mundpflege aus? Auf der IDS 2015 gibt Oral-B Antworten auf diese Frage – und das in der vermutlich interaktivsten Art und Weise, die man sich vorstellen kann. Denn die Besucher am Messestand werden nicht nur einen Blick auf das „Zähneputzen von morgen“ werfen, sie werden es selbst erleben können.

Live-Demos der neuesten Oral-B Produkte und ein eigenständiger Stand rund um das Informations- und Fortbildung-Portal [www.dentalcare.com](http://www.dentalcare.com) gehören ebenso zu diesem besonderen Messeerlebnis wie das Probeputzen mit elektrischen Zahnbürsten der aktuellsten Generation in einer wortwörtlich smarten Umgebung. Auch in künstlerischer Hinsicht wird der Besuch am Oral-B Stand zu einem unvergesslichen Erlebnis auf der diesjährigen IDS. Denn als ganz spezielles Souvenir wird für Besucher ein wirklich individuelles Erinnerungsstück angefertigt – natürlich digital!

Der Messestand von Procter & Gamble Professional Oral Health befindet sich in Halle 11.3, Stand J010–K019 und J020–K021. Kategorie: PROPHYLAXE

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

## 2 Maximale Schneidleistung, minimale Dimension

Als Pendant zum erfolgreichen grazilen Knochenfräser H254E konisch bietet Komet mit dem H255E nun auch eine zylindrische Variante an. Wer sich also z. B. für feine bzw. modellierende Knochenschnitte, zur kreisförmigen Öffnung des Kieferkammes oder bei



der Resektion von Wurzelspitzen, ein Instrument mit minimaler Dimension und trotzdem maximaler Schneidleistung wünscht, der trifft mit dem Knochenfräser H255E die richtige Wahl. Schnitffreudiger und effektiver kann ein Knochenfräser in dieser fili-

granen Größenordnung (Arbeitsteillänge: 6 mm, Größe: 1,2 mm) nicht sein! Dies ist auf die spezielle Komet-Kreuzverzahnung mit einem noch größeren Spanraum und längeren Schneidkanten am zylindrischen Arbeitsteil zurückzuführen. Der schwarze Farbring, mit dem der H255E gekennzeichnet ist, steht für diese besondere Schnitffreudigkeit. Damit bietet der H255E alle Möglichkeiten für eine gewebeschonende, effektive Präparation und zeichnet sich nebenbei durch eine hohe Standzeit aus.

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

### 3 Mit dem „DentXperts“-Club optimal durchstarten

Im Rahmen der IDS in Köln präsentiert Heraeus Kulzer erstmals sein Nachwuchsförderprogramm „DentsXperts“ einem breiten Fachpublikum. Mit



dem neuen Fortbildungsprogramm unterstützt der Hanauer Dentalhersteller den optimalen Berufsstart von Studienabsolventen und Assistenz Zahnärzten. Passgenau auf die Bedürfnisse von Zahnmedizinstudenten, Assistenz Zahnärzten und Praxisgründern

zugeschnitten, bietet der Hanauer Dentalhersteller ein umfangreiches Angebot. Neben persönlichen Ansprechpartnern und einem umfangreichen Informationsangebot können „DentXperts“-Club-Mitglieder zu Sonderkonditionen an Hands-on-Kursen teilnehmen oder zahnmedizinische Produkte testen. Praxisgründer können sich darüber hinaus Unterstützung bei ihrer Praxisgründung sichern.

Besuchen Sie Heraeus Kulzer auch auf YouTube unter [www.heraeus-kulzer.com/youtube](http://www.heraeus-kulzer.com/youtube) oder direkt auf der IDS in Halle 10.1 an Stand A010 – C019.

[www.heraeus-kulzer.de](http://www.heraeus-kulzer.de)

### 4 DAMPSOFT stellt Online-Terminmanagement vor

Bereits zum 11. Mal nimmt Dampsoft an der 36. Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln teil. Der Software-Hersteller präsentiert sich dort in einem neuen Auftritt und stellt sein aktuelles Produktangebot aus. Darunter das innovative Online-Terminmanagement-Tool. Damit können Patienten ihre Zahnarzttermine jederzeit selbst im Internet buchen.

Am Dampsoft-Messestand in Halle 11.2, Stand Oo2o können die Besucher die Software-Lösungen des Unternehmens kennenlernen und sich ausführlich beraten lassen. Zu seinem Produktportfolio gehören drei Programm-Versionen, die je nach Bedarf individuell erweiterbar sind: Das leistungsstarke Grundmodul DS-Win-Plus ist mit zahlreichen Funktionen ausgestattet, die ein intelligentes Praxismanagement ermöglichen. DS-Win-Pro kombiniert das leistungsstarke Grundmodul DS-Win-Plus mit drei Produkterweiterungen und zusätzlichen Serviceleistungen. Für die reine EDV-Abrechnung ist die Basisversion DS-Win-Light erhältlich.

Die diesjährige Messeinnovation von Dampsoft ist das Online-Terminmanagement. Entwickelt für ein effizientes und flexibles Terminmanagement lässt sich das Online-Tool einfach auf der Praxis-Website



**ONLINE TERMIN  
MANAGEMENT**

integrieren. So können Zahnärzte ihren Patienten einen zusätzlichen und kostenlosen Service anbieten. Über einen Link gelangen diese zu dem Online-Buchungsportal. Sobald sich ein Patient dort registriert hat, stehen ihm alle Funktionen zur Verfügung – wie beispielsweise das Suchen, Buchen, Verschieben oder Absagen von Terminen. Online-Termin-

management entlastet die Zahnarztpraxis spürbar, insbesondere an der Rezeption. Außerdem kann der Zahnarzt jederzeit und überall auf das Terminbuch seiner Praxis zugreifen und so flexibel von unterwegs Behandlungstermine einplanen, verschieben oder absagen.

Die Dental-Messe bietet Dampsoft eine geeignete Plattform, um sein überarbeitetes Corporate Design vorzustellen, welches mit einem Führungswechsel einhergeht. Denn seit Anfang des Jahres 2015 hat Janosch Greifenberg, Sohn des Gründers Wolfram Greifenberg, die Geschäftsführung übernommen – unterstützt von einem interdisziplinären Expertenteam. Dampsoft wird auf der IDS den 11.000. Neukunden begrüßen dürfen. Zusätzlich erwarten die Standbesucher verschiedene Aktionen und ein Gewinnspiel.

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

# ➤ TERMINE

**IDS – Internationale  
Dental-Schau 2015**  
10.–14. März 2015  
in Köln

**IMPLANTOLOGY START UP 2015**  
24./25. April 2015  
in Düsseldorf

Düsseldorf: © Claudio Divizia



**Sommer-BuFaTa Köln**  
5.–7. Juni 2015  
in Köln

**25 Jahre DZOI –  
Jubiläumskongress**  
3.–5. Juli 2015  
in Boppard bei Koblenz

**Dental Summer 2015**  
8.–11. Juli 2015  
Timmendorfer Strand

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen findet ihr im Internet unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com) oder fragt bei der Redaktion der **dentalfresh** nach.



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](mailto:kai.becker@bdzm.de)

2. Vorsitzender:  
Jonas Langefeld  
[jonas.langefeld@bdzm.de](mailto:jonas.langefeld@bdzm.de)

Kassenwart:  
Maximilian Voß  
[max.voss@bdzm.de](mailto:max.voss@bdzm.de)

Schriftführerin:  
Caroline Diekmeier  
[caroline.diekmeier@bdzm.de](mailto:caroline.diekmeier@bdzm.de)

Beirat, Uni-Vernetzung:  
Can-Florian Keles  
[florian.keles@bdzm.de](mailto:florian.keles@bdzm.de)

**BdZM Geschäftsstelle:**  
Chausseestraße 14 · 10115 Berlin  
[mail@bdzm.de](mailto:mail@bdzm.de)

**Redaktion:**  
Susann Lochthofen (V.i.S.d.P.)  
Tel.: 0341 39280767  
[s.lochthofen@dentamedica.com](mailto:s.lochthofen@dentamedica.com)

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

### Verleger:

Torsten R. Oemus

### Verlag:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0 · Fax: 0341 48474-290  
[kontakt@oemus-media.de](mailto: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](mailto:hiller@oemus-media.de)

### Produktionsleitung:

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

### Grafik/Satz/Layout:

Josephine Ritter  
Tel.: 0341 48474-144  
[j.ritter@oemus-media.de](mailto: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 Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wider, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.





# dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



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

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

 **Abonnieren Sie jetzt!**

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

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

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

▶ **Antwort** per Fax 0341 48474-290 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

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

Unterschrift

# dent.talents. feiert IDS Premiere.

Die neue Anlaufstelle für  
dentale Nachwuchstalente:  
Halle 10.2, Gang M,  
am Stand 48/49



11.-14.  
März 2015 in Köln.  
Ticket-Voucher  
online  
anfordern!

Unsere neue Marke dent.talents. für dentale Nachwuchstalente wird zum ersten Mal mit am Stand von Henry Schein vertreten sein.

Vor Ort dreht sich alles rund um das Business Start-up einer Praxis oder eines Labors. Schauen Sie vorbei oder sichern Sie sich einen unserer Beratungstermine zum Thema Business Start-up online unter [www.denttalents.de](http://www.denttalents.de).

Success. Make it yours.



dent.talents.®  
by Henry Schein