

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

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

dentalfresh #3

2015

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

Innovative 3-D-Technologie

Fachbeitrag zur Implantologie

10 Jahre

Deutscher Studententag

Alles zum Event in
Frankfurt am Main

Wenn Madagaskar ruft

Freiwilliger Auslandseinsatz



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

0371113

Euer Talent liegt uns am Herzen.



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

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

Success. Make it yours.



dent.talents.®
by Henry Schein

EDITORIAL



Arne Elvers-Hülsemann,
internationaler Beauftragter des
BdZM (5. Semester, Uni Kiel)

Liebe Zahnis, liebe Kommilitonen,

das Wintersemester 2015/2016 hat begonnen, und wir heißen alle Erstsemester der 30 zahnmedizinischen Fakultäten Deutschlands herzlich willkommen!

In deinen Händen hältst du die **dentalfresh**, die „Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.“ (BdZM). Der BdZM besteht aus sieben Vollzeitstudenten aus sechs Universitäten, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, als Dachverband aller lokalen Fachschaften die Interessen auf nationaler Ebene zu vertreten, um unser aller Studium so ideal wie möglich zu gestalten.

In dieser Ausgabe freuen wir uns, alle Studenten herzlich zum Studententag im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages einzuladen. Die Veranstaltung findet am Samstag, dem 7. November, im Congress Center auf der Messe in Frankfurt am Main statt. Alle BdZM-Mitglieder werden anwesend sein, vier davon referieren. Mehr erfahrt ihr unter www.dtz.de/studententag. Des Weiteren kündigen wir mit Freude die nächste Winter-BuFaTa in Hamburg für den 8. bis 10. Januar 2016 an – der Semester-„Pflichttermin“ für alle Fachschaftler.

Als wesentlichen politisch-nationalen Meilenstein dieser BdZM-Amtszeit sind wir stolz, verkünden zu können, dass am 4. Juni in Kiel der erste „Nationale Kom-

petenzbasierte Lernzielkatalog Zahnmedizin“ verabschiedet wurde. Auf der Webpage www.nklz.de steht der 274 Seiten starke Leitfaden zur zeitgemäßen zahnmedizinischen Ausbildung online und zum Download zur Verfügung. Es ist das Erbe und die Pflicht eines jeden Zahnmedizinierenden, auf einen daran orientierten Wandel des zahnmedizinischen Studiums zu pochen. Gerne unterstützt der BdZM alle Fachschaften in der Argumentation und Durchsetzung des Wandels in Hinblick auf die erwartete neue verpflichtende zahnmedizinische Approbationsordnung.

In dieser Auflage werden wir von der Teilnahme unseres zweiten Vorsitzenden Jonas und mir, dem internationalen Beauftragten des BdZM, an der gemeinsamen Generalversammlung des Europaverbandes der Zahnmedizinstudenten (EDSA) und des Europaverbandes der zahnmedizinischen Lehrenden (ADEE) in Szeged, Ungarn, berichten.

Wir wünschen allen Lesern ein erfolgreiches Semester!

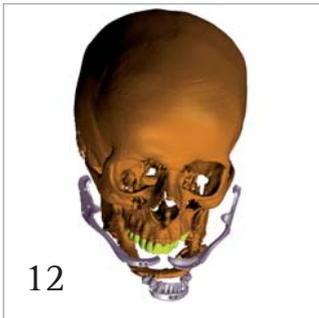
Im Namen des BdZM alles Liebe,

Arne



08

Hamburg lädt zur Winter-BuFaTa.



12

Ein Fallbericht zur 3-D-Implantaterstellung.



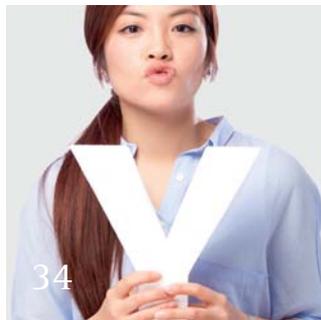
28

Dental Summer 2015 – ein Nachbericht.



32

Komet stellte seinen Studenten-Service vor.



34

IDZ-Studie zur Generation Y – der Zwischenstand.



40

Auslandsfamulatur in Brasilien, ein eindrucksvolles Erlebnis.

- 03 Editorial**
Arne Elvers-Hülsemann
- 05 News**
- 08 Moin, ihr Landratten!**
Anahita Hormoz
- 10 „Studententag“ feiert 10-jähriges Bestehen**
- 12 Innovative Technologien der Implantologie**
Unterkieferrekonstruktion mit 3-D-hergestelltem Implantat
Dr. Saeid Kazemi, Reza Kazemi, Sita Rami Reddy Jonnala, Dr. Ramin S. Khanjani
- 18 Zukunft im Sinn**
Implantologie-Weiterbildungsmöglichkeiten für junge Zahnmediziner
- 20 Wie Denkblockaden Ihren Erfolg verhindern**
Der Weg zur finanziell sehr erfolgreichen Praxis: Patientenbedürfnisse realisieren vs. Privatleistungen verkaufen
Dörte Scheffer, Dipl.-Psychologin und Praxiscoach
- 24 Reif für die eigene Praxis?**
Thomas Jans
- 26 BdZM Info**
- 27 BdZM Mitgliedsantrag**
- 28 Frischer Wind für Zahnmediziner**
beim Dental Summer 2015
- 30 Unternehmerwissen und Seeluft**
Zufriedene Veranstalter und Teilnehmer bei der OPTI SummerSchool 2015
Yvonne Hablinger
- 32 Qualität von Anfang an –**
Mit Komet durchs Studium und weiter
- 34 Was wollt ihr? – Ein Zwischenbericht**
Dr. Nele Kettler
- 38 Ran an den Patienten!**
Interview mit BdZM-Mitglied Maximilian Voß
- 40 Famulatur im Zahnärztlichen Hilfsprojekt**
Brasilien e.V. – Educandário Santa Tereza in Olinda, Februar 2015
Patricia Bosniac, Arne Esser
- 44 „Etwas zurückgeben“**
Auslandseinsatz in Madagaskar
Interview mit Dr. Janike Dickhuth
- 48 Produktinformation**
- 50 Termine & Impressum**



NOTFALLMANAGEMENT

für Zahnmediziner

(**dental**fresh/Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg) Alle Mediziner – auch Zahnärzte – müssen lebensrettende Sofortmaßnahmen beherrschen. Doch wie Befragungen zeigen, fürchten vor allem Zahnmediziner lebensbedrohliche Zwischenfälle in der Praxis. Hier soll der Kurs „Notfallmanagement für Zahnmediziner“, der von Priv.-Doz. Dr. Dr. Florian Stelzle im Rahmen seines Lehrauftrags an der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgischen Klinik und Dr. Georg Breuer, Oberarzt der Anästhesiologischen Klinik des Uni-Klinikums Erlangen, entwickelt wurde, Abhilfe schaffen. Der Notfall-Kurs, der am Uni-Klinikum Erlangen seit dem Wintersemester 2014/2015 fakultativ für 20 Studierende pro Semester angeboten wird, setzt sich aus einem zweitägigen Blockprogramm und einer eintägigen Wiederholungseinheit („Refresher“) zusammen, die vier Wochen später stattfindet. „Der Kurs kann als Vorreiter im deutschsprachigen Raum gelten. Das Besondere ist seine Interdisziplinarität“, betont Dr. Breuer. „Denn in ihm verbinden wir anästhesiologisches Know-how mit den speziellen Anforderungen von Zahnmedizinern.“

Die Dozenten Florian Stelzle und Georg Breuer bieten ihre mit dem Innovationspreis der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde ausgezeichnete Veranstaltung als dreistufiges Blended-Learning-Konzept an: Das „vermischte Lernen“ verbindet Werkzeuge des E-Learnings mit fallspezifischem Szenario-Training und praktischen Übungen im Simulations- und Trainingszentrum der Anästhesie. Auf der eigens entwickelten E-Learning-Plattform werden zunächst alle Studierenden auf denselben Wissensstand gebracht, „denn wir bieten den Kurs vom sechsten bis zum zwölften Semester an“, sagt Priv.-Doz. Stelzle. In der anschließenden Präsenzphase spielen Kleingruppen typische Problemsituationen aus der Praxis durch. Im dritten Baustein trainieren die angehenden Ärzte schließlich ihre praktischen Fertigkeiten an Simulatoren und Patientenschauspielern.

CREATE IT.

Uns geht es nicht nur um die Produktion von Gütern, sondern auch um Ideale. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit den Menschen in aller Welt neue Werte zu schaffen. Dingen, die es bisher noch nicht gab, verleihen wir eine Form. Wir schaffen Technologien, die jeden in Erstaunen versetzen. Wir bereichern das Leben vieler und zaubern ein Lächeln auf die Gesichter der Menschen.



Ihr verlässlicher Partner –
ein ganzes Berufsleben lang

VERTRAUEN

PRÄZISION

LÄCHELN

WEITSICHT

ZUKUNFT

PROFESSIONALITÄT

BAföG-VERBESSERUNGEN

seit 1. August 2015

(**dentalfresh**/Deutsches Studentenwerk) Auch wenn das BAföG erst im Herbst 2016 erhöht wird, gibt es doch bereits ab 1. August 2015 einige Verbesserungen für die Studierenden. Darauf macht das Deutsche Studentenwerk (DSW) aufmerksam, der Verband der Studentenwerke, die mit ihren Ämtern für Ausbildungsförderung im Auftrag von Bund und Ländern das Bundesausbildungsförderungsgesetz (BAföG) umsetzen.

Seit 1.8.2015 gilt:

- Kann das BAföG-Amt einen BAföG-Erstantrag erst spät entscheiden (nicht innerhalb von sechs Kalenderwochen nach Antragstellung oder die erste Zahlung nicht binnen zehn Kalenderwochen nach Antragstellung), kann man als Überbrückung für maximal vier Monate eine Abschlagszahlung erhalten. Diese betrug bisher maximal 360 Euro im Monat. Nun wird sie auf bis zu 80% des voraussichtlich zustehenden Bedarfs angehoben. Aber: Die Abschlagszahlung steht weiterhin unter Rückfordervorbehalt.
- Auch wer nur vorläufig zum Masterstudium zugelassen ist, kann BAföG erhalten – wenn dann innerhalb eines Jahres die endgültige Zulassung nachgereicht wird. Auch hier steht die Förderung unter Rückzahlungsvorbehalt.
- Klappt es, das anstehende Masterstudium mit BAföG zu finanzieren? Mit einem Antrag auf Vor-

abscheid werden die persönlichen Voraussetzungen (nicht die Höhe einer zukünftigen BAföG-Förderung!) vom BAföG-Amt geprüft. An die Entscheidung ist dann dieses BAföG-Amt ein Jahr gebunden.

- Sofern im Ausnahmefall die Studien- und Prüfungsordnung bereits schon vor dem dritten Fachsemester eine Zwischenprüfung oder Ähnliches vorsah, musste diese Überprüfung der Studienleistungen auch dem BAföG-Amt vorgelegt werden. Diese Regelung entfällt nun.

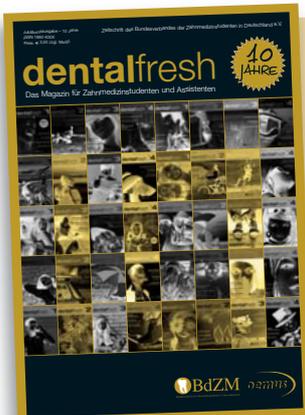
Es bleibt aber dabei, dass BAföG ab dem fünften Fachsemester nur gewährt werden kann, wenn ein sogenannter BAföG-Leistungsnachweis über bis dahin erbrachte Studienleistungen vorgelegt wird.

„Letztlich verbessern die Neuerungen die Planbarkeit für die Studierenden, und sie schließen Förderlücken zwischen dem Abschluss eines Bachelor- und dem Beginn eines Masterstudiums“, resümiert DSW-Generalsekretär Achim Meyer auf der Heyde.

„Allerdings gilt wie bei allen BAföG-Verbesserungen: Die Länder müssen die BAföG-Ämter der Studentenwerke auch personell und IT-technisch so ausstatten, dass sie die Neuerungen auch im Sinne des Gesetzes und zum Wohl der geförderten Studierenden umsetzen können“, so Meyer auf der Heyde.

10
JAHRE

dentalfresh



(**dentalfresh**) Mit der ersten Ausgabe der **dentalfresh** im Jahr 2005 begann die Kooperation zwischen dem BdZM und der OEMUS MEDIA AG. Die Idee, den Studenten ein Sprachrohr zu geben, hat sich erfolgreich etabliert. Zahlreiche Studententage, Bundesfachschaftentagungen (BuFaTas), Internationale Dental-Schauen (IDS) und Berichte aus dem Studienalltag haben der **dentalfresh** ihr Gesicht gegeben. Bis heute ist sie ein beliebtes Medium beim zahnmedizinischen Nachwuchs. Mit einer Jubiläumsausgabe möchte der BdZM im November dieses Jahres die zurückliegen-

den zehn Jahre noch einmal präsentieren und besonders den verbandspolitischen Ergebnissen die Aufmerksamkeit widmen.

In der etwas „anderen Chronik“ kommen aktuelle sowie ehemalige Mitglieder des BdZM zu Wort. Sie blicken auf vergangene Entwicklungen, aktuelle Herausforderungen und zukünftige Pläne. Die Jubiläumsausgabe bietet ihren Lesern also nicht nur einen umfassenden Rückblick, sondern auch spannende Prognosen für die Zukunft von Verband, Publikation und Zahnmedizinstudium.



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



MOIN, IHR LANDRATTEN!

Anahita Hormoz

>>> Nordische Coolness, maritime Delikatessen und ein fulminantes Nachtleben erwarten euch in der Szenestadt Hamburg – ein perfekter Auftakt ins neue Jahr! Vom 8. bis 10. Januar 2016 laden wir Hamburger euch zur nächsten Winter-BuFaTa in unsere schöne Hansestadt ein und starten so mit voller Kraft und Freude ins neue Jahr. Natürlich wollen wir euch nicht zu viel verraten, aber so viel sei schon mal gesagt: Nicht unweit vom Hamburger Hauptbahnhof werdet ihr im Generator empfangen. Hier dürft ihr euch erst mal frisch ma-



chen, denn ausruhen ist nicht! Jetzt heißt es nämlich: Ab zum Kiez! Hier führen wir euch in unsere Lieblingslokale, später wird im moondoo gefeiert. Selbstverständlich trifft ihr nicht nur auf alte Hasen der BuFaTa, sondern auch auf neue Gesichter. Eskalieren lautet hier die Devise, aber seid euch bewusst: Am Samstag wartet Arbeit auf euch... Na ja, nicht ganz – bei der traditionellen Fachschaftsaus-sprache dürft ihr eure Anliegen, Probleme, aber auch Besserungen eurer Universität besprechen. Hierfür laden wir euch in unser Uniklinikum ein, den Ort, wodie Nerven blank liegen und „Digga, entspann dich mal!“ zum alltäglichen Vokabular gehört – natürlich neben „approximal“ und „Paro-Patient“. Zum Abschluss des Tages heißt es dann erneut: Party! Bei einem Kaffee und Franzbrötchen könnt ihr am nächsten Morgen dann wieder zu Kräften kommen. Die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren, es sei nicht zu viel versprochen. Also freut euch und zieht euch warm an! <<<

Auf eine unvergessliche BuFaTa!



So habe ich meine Patienten noch nie gesehen.



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

NEU
mit Ceph



NEU
in HD



VistaSystem, das Komplettsystem für digitale Diagnostik von Dürr Dental.

Setzen Sie auf überragende Bildqualität aus einer Hand! Röntgengeräte, Speicherfolien-Scanner und intraorale Kamerasysteme von Dürr Dental sichern Ihnen optimale Diagnosemöglichkeiten, maximalen Komfort und höchste Effizienz.

Mehr unter www.duerrdental.com



„STUDENTENTAG“

feiert

10

JÄHRIGES BESTEHEN

„Die guten Besucherzahlen der Studierenden beim wissenschaftlichen Kongress in den vergangenen Jahren zeigen, dass das Konzept inzwischen aufgegangen ist.“

»» Am Samstag, dem 7. November 2015, ist es wieder so weit, dann warten in Frankfurt am Main ein eigenes Vortragsprogramm und die insgesamt 3. Gemeinschaftstagung der Fachgesellschaften in der DGZMK auf interessierte junge Besucher. „Der Studententag zum Deutschen Zahnärztetag findet in diesem Jahr bereits zum 11. Mal statt.“ – Das 10-jährige Bestehen ist ein kleines Jubiläum, das den Generalsekretär der DGZMK (Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde), Dr. Ulrich Gaa, dennoch mit großem Stolz erfüllt. „Denn hier führen wir den beruflichen Nachwuchs an ein großes Themenspektrum heran und ermöglichen den Zugang zu einem der national wohl bestbesetzten Kongresse. Die guten Besucherzahlen der Studierenden beim wissenschaftlichen Kongress in den vergangenen Jahren zeigen, dass das Konzept inzwischen aufgegangen ist“, so Dr. Gaa. Initiiert wurde der Studententag erstmals 2005 vom früheren DGZMK-Präsidenten Prof. Dr. Thomas Hoffmann. Studenten zahlen für die Teilnahme an Kongress (mit sämtlichen Tagungsunterlagen) und eigenem Programm lediglich 15 Euro,

auch die Fahrten nach Frankfurt am Main werden auf Antrag von der DGZMK unterstützt.

In Zusammenarbeit mit dem BDZM (Bundesverband der Zahnmedizinischen Studenten in Deutschland) bietet die DGZMK den Studierenden dabei ein eigenes Programm, das von 10 bis 13.30 Uhr im Raum Spektrum 1+2 stattfinden wird. Die Präsidentin der DGZMK, Prof. Dr. Bärbel Kahl-Nieke, wird die Teilnehmer vor Ort begrüßen. Dabei geht es sowohl um zahnmedizinische als auch um die beruflichen Rahmenbedingungen einer möglicherweise angestrebten eigenen Praxistätigkeit. Ein Boombereich der Zahnmedizin liefert dabei das Auftaktthema: „Mein erstes Implantat – von der Planung bis zur Insertion“. Es wird von Dr. Dr. Markus Tröltzsch vorgestellt. Hier präsentiert ein versierter Experte die wichtigsten Schritte für eine erfolgreiche Implantation. Das handwerkliche Geschick ist bei Zahnersatz mittels Komposit gefragt. Nähere Informationen dazu liefert der Vortrag von Ulf Krueger-Janson: „Komposit – mit guter Planung schwierige Situationen meistern“. Dabei wird gezeigt, wie unter Schonung der Zahnhartsubstanz dennoch gute Er-

➤ INFO

Deutscher Studententag 2015
Samstag, 7. November 2015
10.15–16.45 Uhr
Congress Center
Messe Frankfurt am Main

folge bei der Restauration erzielt werden können.

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK, wird sich der berufspolitischen Perspektive des Zahnarztes auf ungewöhnliche Weise nähern. „Mein Haus, mein Auto, meine Praxis“ lautet sein Thema, und dieser Dreiklang lässt spannende Ausführungen eines in der Standespolitik versierten Streiters erwarten.

In den Bereich der Endodontie führt dann der Vortrag von Matthias Widbiller, der die ketzerische Frage stellt: „CP, P und Pulparegeneration – ist die Wurzelkanalbehandlung ein Auslaufmodell?“ Eines steht dabei fest: Die Wurzelkanalbehandlung erfordert auf jeden Fall ein besonderes Geschick und möglichst viel Erfahrung. Es folgt ein Zukunftsthema, das von zwei besonders versierten Experten präsentiert wird. „Die digitale Revolution in der restaurativen Behandlung – was geht heute schon? Was

wird kommen?“ – Einblicke in diesen besonders für junge Zahnmediziner/-innen wichtigen Bereich liefern Prof. Dr. Florian Breuer und Dr. Bernd Reiss, Vorsitzender der DGZC (Deutsche Gesellschaft für computergestützte Zahnheilkunde).

„Wir glauben, dass wir erneut ein für die ‚Generation Y‘ interessantes Programm auf die Beine gestellt haben“, so Dr. Gaa. „Ich halte aber auch die Teilnahme an einem so hochkarätig besetzten wissenschaftlichen Kongress, der in diesem Jahr unter dem Thema ‚Update 2015‘ laufen wird, für eine sehr wichtige Erfahrung für alle angehenden Zahnmediziner/-innen. Deshalb wird sich die Fahrt nach Frankfurt sicher in mehrerlei Hinsicht lohnen.“ Dr. Gaa weist in diesem Zusammenhang auch noch einmal auf die Vorteile einer kostenlosen Mitgliedschaft für Studierende in der DGZMK hin. Weitere Informationen dazu finden sich auf der DGZMK-Homepage www.dgzmk.de <<<



„rundum vorteilhaft“

www.busch-dentalshop.de

24 Stunden täglich

PROGRAMM Samstag, 7. November 2015

10.15–10.30 Uhr	Begrüßung Prof. Dr. Bärbel Kahl-Nieke, Jonas Langefeld, Prof. Dr. Thomas Hoffmann
10.30–11.00 Uhr	Was bringt uns ein Lernzielkatalog – der NKLZ ist da! Kai Becker
11.00–12.00 Uhr	Mein erstes Implantat – von der Planung bis zur Insertion Dr. Dr. Markus Tröltzsch
12.00–12.30 Uhr	Junge Standespolitik – „Also ich jetzt?“ Arne Elvers-Hülsemann
12.30–14.00 Uhr	Pause
14.00–14.30 Uhr	Mein Haus, mein Auto, meine Praxis Prof. Dr. Dietmar Oesterreich* <small>*Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer und Präsident der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern</small>
14.30–15.00 Uhr	Komposit: Mit guter Planung schwierige Situationen meistern Ulf Krueger-Janson
15.00–15.30 Uhr	Pause
15.30–16.00 Uhr	Die digitale Revolution in der restaurativen Behandlung – was geht heute schon? Was wird kommen? Prof. Dr. Florian Beuer MME, Dr. Bernd Reiss
16.00–16.30 Uhr	CP, P und Pulparegeneration – ist die Wurzelkanalbehandlung ein Auslaufmodell? Matthias Widbiller
16.30–16.45 Uhr	Auslandsaufenthalt – Mehr als nur Famulatur? Maximilian Voß



Nutzen sie unsere
wechselnden Monatsspecials



BUSCH & CO. GmbH
& Co. KG

D-51766 Engelskirchen

www.busch-dentalshop.de

INNOVATIVE TECHNOLOGIEN DER IMPLANTOLOGIE

Unterkieferrekonstruktion mit 3-D-hergestelltem Implantat

Dr. Saeid Kazemi, Reza Kazemi, Sita Rami Reddy Jonnala, Dr. Ramin S. Khanjani

Der digitale Wandel ist allgegenwärtig. Besonders in der Wissenschaft haben sich digitale Technologien schon weitgehend etabliert. Einer der Gründe dafür ist die hohe Präzision und Kontrolle im Vergleich zu analogen Verfahren. Dabei forcieren gerade jene Bereiche die Digitalisierung, deren Erfolg und Weiterentwicklung stark von der Behandlungsgenauigkeit abhängen. So zum Beispiel die Zahnmedizin. Mehr und mehr Anwender nutzen bewusst die Vorteile neuer Technologien für die Erzielung erfolgreicher Behandlungsergebnisse. Man kann daher davon ausgehen, dass eine Großzahl digitaler Verfahren zunehmend in die Routinebehandlungen einfließen wird.

Hotspot der Digitaltechnik

Dabei hebt sich innerhalb der Zahnmedizin ein Spezialgebiet hervor, das sich im besonderen Maße den Möglichkeiten digitaler Techniken annimmt und diese gezielt voranbringt: die Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Grundlage einer erfolgreichen kieferchirurgischen Behandlung ist ein genau auf die individuellen Bedürfnisse und Problemstellungen des Patienten zugeschnittener Behandlungsplan. Daher profitiert dieser Bereich besonders von den Vorteilen digitaler Lösungen, die es ermöglichen, Behandlungen im Vorfeld bis ins kleinste Detail durchzuplanen und die gewünschten Ergebnisse bei den anschließenden chirurgischen und restaurativen Eingriffen auch wirklich erzielen zu können. Das Wiederherstellen von Formen und Funktionen des Körpers verlangt grundsätzlich ein hohes Maß an chirurgischem Aufwand und Können. Die Anforderungen steigen nochmal höher, wenn es sich um den Gesichts- und Kieferbereich handelt. Hier unterliegt die Versorgung nicht nur funktio-

nischen Gesichtspunkten. Oftmals rückt sogar Letzteres in den Vordergrund der Behandlung. Umso mehr gewinnen hier punktgenaue, anpassungsfähige, auf bestehende Strukturen hin entworfene Kiefer- und Gesichtsimplantate an Bedeutung. Durch präzise 3-D-Entwürfe und der darauf beruhenden, anschließenden Implantatherstellung können die hohen funktionalen wie ästhetischen Erwartungen an die Gesichts- und Kieferchirurgie sicher und gezielt eingelöst werden.

Die Visualisierungsfähigkeit von 3-D-Software bietet eine einmalige Darstellung und einen umfassenden Blick auf den chirurgischen Eingriffsbereich aus verschiedensten Betrachtungswinkeln. Darüber hinaus ermöglichen entsprechende Software-Tools das detaillierte und passgenaue Entwerfen des geplanten Implantates unter Berücksichtigung der umliegenden Gesichts- und Kieferstrukturen. Dank neuester Technologien und Materialien können diese präzisen Entwürfe anhand einer 3-D-Drucktechnologie ausgedruckt werden. Damit steht dem Chirurgen eine einzigartige Vorlage mit höchster Präzision zur Verfügung, die seine Arbeit ganz wesentlich mit-

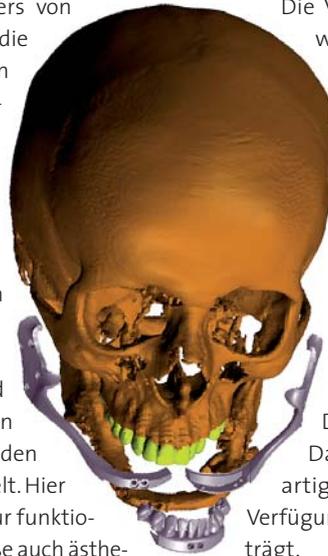


Abb. 1: Einzigartiges Implantat zur Rekonstruktion des nahezu vollständig fehlenden Unterkiefers.

Abb. 2: Nachbildung des Patientenskeletts; der fehlende Unterkiefer wurde durch ein Fibulatransplantat ersetzt.





Talent ist nichts ohne das richtige Instrument.

Jeder Virtuose kann nur so gut performen, wie es sein Instrument zulässt. Darum empfehlen wir, von Anfang an auf höchste Standards zu setzen. Wir stellen seit 1923 feinste Instrumente und Systeme für die Zahnheilkunde her und gelten als Markt- bzw. Innovationsführer. Maßstäbe setzen wir auch im Bereich Service und Beratung:

Unsere Produkte sind nur im Direktvertrieb erhältlich, also direkt vom Hersteller. Welche Vorteile das hat, merken Sie spätestens im Gespräch mit dem Komet Partner an Ihrer Uni. Jeder Kunde wird individuell und auf höchstem fachlichen Niveau beraten, egal ob er Zahnarzt oder Student ist.





Abb. 3: Linkes und rechtes Implantatsegment wurden jeweils so entworfen, dass sie über die entsprechenden Unterkieferäste gelegt und daran befestigt werden können.

Abb. 4: Im vorderen Bereich laufen das rechte und linke Teilstück zusammen und verzahnen ineinander.

Abb. 5: Ein temporäres bzw. chirurgisches Mittelstück wurde angefertigt, das während des chirurgischen Eingriffs über die Schnittstelle von rechtem und linkem Segment gelegt wurde.

Fallpräsentation

Seit seiner Gründung konzentriert sich die DRSK auf neueste Digital- und Computertechnologien und bietet dabei innovative Lösungen speziell für den Dentalbereich an. Die hoch präzisen, individuell zugeschnittenen 3-D-Implantatentwürfe von DRSK erfüllen alle technischen Anforderungen und unterstützen somit Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen effektiv in ihrer zu leistenden Arbeit.

Fallbeispiel

Eine dieser Kooperationen von DRSK mit einem chirurgischen Team soll im Folgenden kurz vorgestellt werden. Es handelt sich dabei um den Entwurf und die Herstellung eines einzigartigen Kieferimplantates (Abb. 1), das einen Großteil fehlender Strukturen des Unterkiefers ersetzen sollte. Der Patient, ein junger Mann, wurde bei einer Explosion schwer verletzt und hatte, außer den Unterkieferästen (Ramus mandibulae), seinen kompletten Unterkiefer verloren. Über einen Zeitraum von mehreren Jahren wurde der Patient wiederholt operiert. Durch diese, zum größten Teil, erfolglosen Operationen bildete sich faserreiches Narbengewebe, das die orale Grundsituation letztlich verschlimmerte und den Erfolg weiterer Behandlungen nur noch erschwerte.

Bevor sich das chirurgische Team an DRSK wandte, hatte der Patient schon ein Knochentransplantat aus dem Wadenbein erhalten. Aufgrund des großen Unterkieferverlustes konnte jedoch auch das Transplantat nicht den erhofften Erfolg erzielen: Dieser hätte darin bestanden, die Ästhetik und Funktion des Unterkiefers mithilfe einer Prothese soweit wiederherzustellen, dass dem Patienten ein fast normales Kauen ermöglicht worden wäre. Die Größe und Form des transplantierten Knochens reichte nicht aus, um die Zahnprothese fest und sicher verankern zu können.

Genau hier konnte DRSK mit seiner langjährigen Erfahrung und Kompetenz helfen: Anhand eines 3-D-Entwurfes und anschließender Herstellung des Kie-

ferimplantates wurde nicht nur ein punktgenaues Erfassen der ganz individuellen oralen Patientensituation gewährleistet, sondern auch eine effektive Lösung hinsichtlich der anschließenden prothetischen Behandlung ermöglicht. Die dreidimensionale Visualisierung des Unterkieferbereiches erfasste alle relevanten anatomischen Strukturen, einschließlich des transplantierten Knochens und des Weichgewebes. In Bezug auf die gewünschte Behandlung stellte das chirurgische Team nur eine Bedingung: der transplantierte Knochen sollte als Vorsichtsmaßnahme im Falle eines Implantatmisserfolgs erhalten bleiben.

Die Entwurflösung

Eines der größten Herausforderungen des vorliegenden Falles lag darin, das Implantat so zu entwerfen, dass es problemlos an der genau dafür vorgesehenen Stelle eingesetzt werden konnte. Die Verwendung eines Ein-Stück-Implantates schloss sich dabei schnell aus: Zumeinen sollte das Implantat über die noch vorhandenen Unterkieferäste montiert werden. Um hierbei den größtmöglichen Halt zu erreichen, hätten jene Implantatabschnitte, die mit den Ästen verbunden worden wären, sich genau der anatomischen Struktur anpassen müssen. Da die Äste nach vorne zusammenliefen, hätte sich das chirurgische Einsetzen des Implantates ausgesprochen schwierig gestaltet. Zum anderen konnte der Patient aufgrund des vorhandenen Narbengewebes seinen Mund nur noch bedingt weit öffnen und wäre durch ein Ein-Stück-Implantat überfordert gewesen. Nach sorgfältigen Erwägungen und Absprachen entschied sich DRSK zu einem 3-teiligen Implantatkonstrukt. Dabei wurde jedes der zwei größeren Implantatsegmente so entworfen, dass sie über den entsprechenden linken bzw. rechten Unterkieferast geschraubt, dann im Vorderbereich zusammenlaufen und ineinander verzahnt werden konnten. Das dritte Implantatsegment sollte an der Schnittstelle der anderen zwei Teile befestigt werden und diese somit zusammenhalten. Durch diesen Aufbau ergab sich eine einzigartige, extrem feste und belastbare Implantatstruktur.

„Wie man eine Praxis finanziert und organisiert, lernt man nicht auf der Uni. Dabei hat uns Dampsoft unterstützt.“

Dr. med. dent. Erol Bilali und Dr. med. dent. Alexander Kühn
Leinfelden-Echterdingen, Praxis-Neugründer



**DANKE DAMPSOFT.
ZUKUNFT GESICHERT.**

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software



Abb. 6: Das Mittelstück soll sicherstellen, dass die zwei Seitensegmente nicht verrücken.

Abb. 7: Das prothetische, permanente Mittelstück.

Abb. 8: Nach dem Heilungsprozess wird das chirurgische Mittelstück entfernt und dafür die prothetischen Komponenten eingesetzt.

Hervorragende Passgenauigkeit

Der Erfolg der Gesamtstruktur resultierte aus der absoluten Passgenauigkeit der einzelnen Teile. Diese Passgenauigkeit wurde durch die außergewöhnlichen Visualisierungs- und Bearbeitungsmöglichkeiten der 3-D-Technologie ermöglicht. Die zwei größeren Implantatsegmente, die jeweils links und rechts auf die Unterkieferäste gesetzt werden sollten, mussten genau der anatomischen Struktur der Äste entsprechen und darüber hinaus so geformt sein, dass die Ränder über die Seiten der Äste gebogen werden konnten. Dies garantierte einen besonders festen Halt. Der präzise 3-D-Entwurf ermöglichte es, drei Implantatteile derart herzustellen, dass diese perfekt zu- und aufeinander passten.

Da es sich im vorliegenden Fall um ein Implantat mit zusätzlicher Zahnprothese handelte und der Patient seinen Mund nur noch bedingt öffnen konnte, bot sich als beste Versorgungslösung an, die künstlichen Zähne in den Aufbau des Kieferimplantates zu integrieren. Wie schon erläutert, wurden die überstehenden Frontenden der linken und rechten Implantatteile, nachdem diese zuvor chirurgisch eingesetzt und angeschraubt wurden, durch das dritte Implantatmittelstück fest positioniert.

Um beim Einsetzen der zwei größeren Implantatsegmente jegliches Risiko von ungewolltem Druck so gering wie nur möglich zu halten, wurde ein temporäres Mittelstück entworfen, das während des chirurgischen Eingriffes im vorderen Bereich über die

linke und rechte Seite gelegt wurde, und so die zwei einzelnen Implantatteile genau dort festhielt, wo sie original eingesetzt wurden. Später wurde diese provisorische Lösung durch das permanente prothetische Mittelstück ersetzt.

Prothetische Komponenten

Auf Bitte des chirurgischen Teams enthielt das Unterkiefergebiss, das anhand des dritten Implantatstückes realisiert wurde, nur zehn Zähne, einschließlich Schneide-, Eck- und Backenzähne auf beiden Seiten. Aufgrund der Größe des Mittelstückes und dessen Funktion, die zwei größeren Implantatteile zusammenzuhalten, wurden nur die Schneide- und Eckzähne direkt im Mittelstück erfasst. Die Backenzähne wurden über eine Art Auslegerbrücke leicht verlagert.

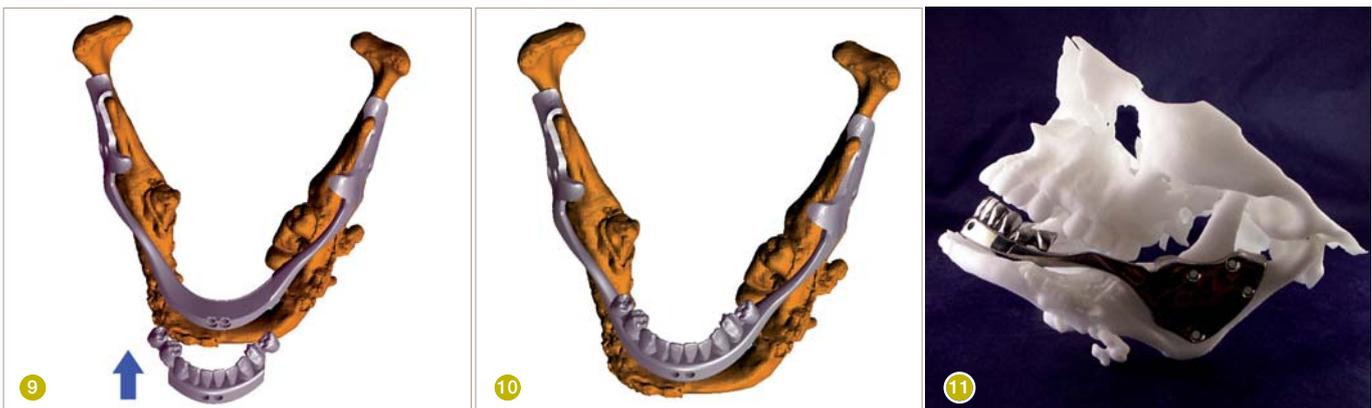
Nachdem das Mittelstück wie geplant auf die überlappenden Kanten der zwei Seitenstücke gelegt und dort fest verankert wurde, bekamen auch die Backenzähne trotz der besonderen Anlage Halt. Damit wurde ein ungewollter und schädigender Hebelmechanismus verhindert. Auch hier gilt, wie an anderer Stelle im Behandlungsverlauf, dass die besondere Konstruktion und der garantiert feste Halt der Backenzähne nur durch den präzisen 3-D-Entwurf und dem daraus hervorgehenden 3-D-Druck erzielt werden konnten.

Ebenso zu erwähnen ist das besondere Design der Seitenbügel der beiden größeren, seitlichen Implan-

Abb. 9: Einführen des prothetischen Mittelstücks mit der daran befestigten Zahnprothese.

Abb. 10: Anbringen und Befestigen des prothetischen Mittelstücks.

Abb. 11: Die finale Prothese am Patientenmodell.



tatstücke. Diese Bügel verfügen über eine 90-Grad-Biegung im Bereich der Molaren und weisen damit eine einzigartige Bauart auf: Sie passen sich dem dünneren, hinteren Teil an, der über dem Ramus verankert ist, und dem vorderen, deutlich dickeren Teil, der die Zähne trägt. Diese Biegung löste auch die Problematik, die sich aus dem Platzmangel im hinteren Mundraum ergab. Darüber hinaus unterstützt diese Form die physikalische Widerstandsfähigkeit des mandibulären Implantats gegen mechanische Belastungen.

3-D-Druck

Nachdem der 3-D-Implantatentwurf fertig vorlag, musste das Implantat hergestellt und dem chirurgischen Team übergeben werden. Alle drei Implantatteile wurden mithilfe der EBM-Technologie in Titanium Grade 5 3-D-gedruckt. Ebenso sollte vor Einsatz des Implantates eine Plastikform vom Gesichtsskelett des Patienten angefertigt werden. Diese wurde mithilfe der SLS-Technologie 3-D-gedruckt. Die Plastikform sollte dem Chirurgen im Vorfeld ein besseres Verständnis des Eingriffsbereiches geben und so optimale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Operationsverlauf schaffen. Nach OP und unmittelbarem Heilungsprozess wurde die Prothese eingesetzt. Hierzu musste das provisorische Mittelstück abgeschraubt und entfernt werden. An dessen Stelle wurde das prothetische Mittelstück, das die Zähne trägt, eingesetzt und festgeschraubt. Nach Überprüfung der Okklusion wurde hier auch der Biss des Patienten betrachtet und die Größe der Zähne entsprechend angepasst. In einem letzten Schritt erhielten die Zähne eine Porzellanschicht, die die erfolgreiche prothetische Behandlung abrundete.

Zusammenfassung

Wie der vorliegende Fall zeigt, ermöglicht der Einsatz von 3-D-Design im Dentalbereich neueste, chirurgische und prothetische Lösungen. Keine andere, traditionelle Technologie bietet einen solchen Grad an Präzision, entspricht in gleicher Weise den Anforderungen der modernen Zahnheilkunde und führt zu solch erfolgreichen Ergebnissen, wie sie 3-D-basierte Lösungen sicher und reproduzierbar ermöglichen. 3-D-Design-Technologie und 3-D-Druckverfahren haben somit den Indikationsbereich der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie unendlich erweitert. Um diese begonnene Entwicklung weiter voranzubringen, ist es daher von größter Bedeutung, dass Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen sich der neuesten Möglichkeiten digitaler Technologien in ihrem Bereich bewusst sind, diese erproben und gleichzeitig weitere Anwendungsmöglichkeiten erschließen. <<<

➤ KONTAKT

Dr. Saeid Kazemi
DRSK Group AB
Kasernvagen 2, SE-281 35
Hassleholm, Schweden
Tel.: +46 705 129909
www.drsk.com

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 ergänzende 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

- Studienergebnisse und Therapieschema
- hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-DF 3.2015

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel: 0451 / 307 21 21

ZUKUNFT IM SINN

Implantologie-Weiterbildungsmöglichkeiten für junge Zahnmediziner

Gerade derjenige, der etwas Neues wagt, sucht nach Orientierung und Information. Die ersten Schritte im Berufsleben sind ein Wagnis und eine Grundlage, die weit in die Zukunft wirken kann: von der Festlegung auf fachliche Tätigkeitsschwerpunkte, der Aneignung praktischen und modernen Anwendungswissens oder Entscheidungen rund um die Gründung der eigenen Praxis. Für Berufseinsteiger ist die Investition in Wissen und Weiterbildung essenziell und endet nicht an den Türen der Universitäten.



>>> Zahnmedizinstudenten, Assistenz- und junge Zahnärzte finden in Straumann, einem führenden Anbieter in der dentalen Implantologie, und dem International Team for Implantology (ITI) bereits während des Studiums und in jungen Berufsjahren verlässliche Partner. Das sogenannte „Straumann Young Professional Program (YPP)“ bietet vielfältige Unterstützungsmöglichkeiten von Fortbildungen, über Standortanalysen bis hin zu Vorzugspreisen auf Produkte und Literatur. Das ITI, ein unabhängiges, akademisches Expertennetzwerk der dentalen Implantologie, ergänzt das Berufseinsteiger-Angebot mit dem ITI Curriculum, der Grundlage für den Erwerb des „Tätigkeitsschwerpunktes Implantologie“ und der Möglichkeit für Stipendien.

YPP – drei Buchstaben für beruflichen Erfolg

Das Straumann® Young Professional Program (YPP) punktet mit maßgeschneiderten Fortbildungen und Seminaren. Neben Kursen der Straumann-Akademie zu klassisch fachlichen Themen wie Implantatchirurgie und -prothetik können die YPP-Mitglieder auch von weiteren Veranstaltungen zu Praxismanagement und Mitarbeiterführung profitieren. Die regelmäßig stattfindenden regionalen After-Work-Events bieten in abwechs-

lungsreichen Locations eine Plattform für Fortbildung und Networking. Vordefinierte Fachthemen in Verbindung mit einem spannenden Rahmenprogramm ermöglichen in kleiner Gruppe, Fachwissen aus erster Hand zu erhalten und wertvolle Kontakte zu erfahrenen Behandlern und Kollegen zu knüpfen. Für Young Professionals ist die Teilnahme kostenlos. Weiterhin profitieren junge Zahnärzte von Vorzugs-



preisen für die Starterkits Implantologie, Prothetik sowie GBR Vitalität und GBR Volumen. Attraktive Partnerangebote, wie z.B. die Mitgliedschaft beim „International Team for Implantology“ (ITI) oder die Pluradent-Standortanalyse für geplante Niederlassungen oder Hospitationsmöglichkeiten, erweitern die Vielfalt des YPP. Abgerundet wird das Angebot durch ausgewählte Fachliteratur zu vielfältigen Themen, welche Mitglieder zu günstigen Konditionen beziehen können.

Das zugehörige Onlineportal straumann.de/YPP liefert den Teilnehmern eine übersichtliche und personalisierte Darstellung der verfügbaren Leistungen. Die Registrierung zum Programm ist kostenlos und unverbindlich.

Neues ITI Curriculum: modular, evidenzbasiert, international und wie gemacht für junge Zahnmediziner

Das ITI bietet ein kürzlich neu aufgelegtes Implantologie-Curriculum an, das durch Module im In- und Ausland, Hospitationen und E-Learning-Tools internationales und modernes Lernen ermöglicht. Es bietet erstmals die Möglichkeit für eine europäische postgraduale Fortbildung in der oralen Implantologie. Das ITI-Curriculum richtet sich vor allem an junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner. Es bildet eine Grundlage für den Erwerb des „Tätigkeitschwerpunkts Implantologie“, der von den zuständigen Zahnärztekammern vergeben wird. Das Curriculum ist modular und auf der Basis der ITI-Konsensuskonferenzen und ITI Treatment Guides aufgebaut. Damit unterscheidet es sich in seiner inhaltlichen Struktur von den anderen in Deutschland angebotenen Curricula.

In neun Modulen vermitteln renommierte nationale und internationale Referenten an Veranstaltungsorten in Deutschland, Österreich und Ungarn die Grundlagen der Implantologie: von der Geschichte der Implantologie, über Implantateinheilung, verschiedenen Im-

plantatwerkstoffen, anatomischen Grundlagen, prothetischen und chirurgischen Aspekten bis zu augmentativen Verfahren sowie Weichgewebs- und Komplikationsmanagement.

Einige Module werden in Form von Online-Kursen über die ITI Online Academy als E-Learning-Plattform durchgeführt. Mit Hospitationen bei erfahrenen Implantologen vertiefen die Teilnehmer ihr Behandlungs-Know-how. Optional können sie außerdem weltweit die ITI Education Weeks besuchen. Detaillierte Informationen finden Interessenten unter www.iti-curriculum.org.

Das ITI Scholarship-Programm als Karrieresprungbrett

Zusätzlich vergibt das ITI pro Jahr im Rahmen seines Scholarship-Programms 20 Stipendien und unterstützt sowohl die Stipendiaten als auch die Scholarship Center finanziell.

Ziel des Programms ist es, die Fortbildung junger Kliniker auf dem Gebiet der dentalen Implantologie, den internationalen Austausch sowie die fachliche Vernetzung zu fördern. Mittels eines Stipendiums von 30.000 CHF ermöglicht das ITI jungen Zahnmedizinerinnen, zwölf Monate an einem der weltweit 21 ITI Scholarship Center zu verbringen und ihr Wissen in der dentalen Implantologie zu vertiefen.

Die ITI Scholarship Center sind renommierte Fachabteilungen an Kliniken oder Universitäten. Diese werden sehr sorgsam ausgewählt und stehen jeweils unter der Leitung eines langjährigen und erfahrenen ITI Fellows. <<<

Unter www.iti.org sind Infos und Details zum ITI Scholarship-Programm abrufbar.

Voraussetzung für eine BEWERBUNG auf ein Stipendiat

Der Interessent ist maximal 35 Jahre alt und will internationale Berufserfahrungen sammeln. Dabei ist es für ein Stipendium nicht zwingend notwendig, ITI-Mitglied zu sein. Der Schwerpunkt der zahnärztlichen Tätigkeit sollte jedoch auf der dentalen Implantologie liegen. Die Bewerbungsfrist läuft jährlich vom 1. Juni bis zum 8. Juli. Bei einer Bewerbung sollte man berücksichtigen, dass der Auswertungsprozess seitens des Prüfungsausschusses mehrere Monate dauern kann.



WIE DENKBLOCKADEN IHREN ERFOLG VERHINDERN

Der Weg zur finanziell
sehr erfolgreichen Praxis:
Patientenbedürfnisse realisieren vs.
Privatleistungen verkaufen

*Dörte Scheffer, Dipl.-Psychologin und
Praxiscoach*



>>> Sie dürfen nicht verkaufen und machen damit deutlich mehr Umsatz. Das klingt paradox, ist aber Realität, wenn man sich wirklich erfolgreiche Praxen anschaut. Was steckt also hinter dem Geheimnis solcher Praxen? Tatsächlich beginnt alles im Kopf des Zahnarztes/der Zahnärztin. Es sind die fehlenden, nicht definierten Konzepte und typischen Denkblockaden, die den Erfolg verhindern. Kontraproduktive Gedanken und Verhaltensweisen im Praxisalltag verhindern genau das, was Sie als Praxisinhaber erreichen wollen: Patienten begeistern, bestens versorgen und binden und gleichzeitig mit Spaß am Beruf wirtschaftlich gewinnbringend arbeiten.

Als Praxisgründer befassen Sie sich mit der Praxisausstattung, dem Personal, machen sich über Logo, Corporate Design und vielleicht noch über ihr Leistungsspektrum Gedanken. Darüber hinaus ist es aber gerade zu Beginn wichtig, zusätzlich einige ganz zentrale Aspekte zu reflektieren und diese dann schriftlich zu fixieren:

1. Das Praxiskonzept und das Behandlungskonzept sowie
2. das Kommunikationskonzept. Außerdem sollten Sie sich Gedanken über Ihre Zielgruppe machen. Und genau das passiert meistens nicht.

Die ersten gedanklichen Fehler

Oft wird erst nach 5 bis 15 Jahren einmal intensiver darüber nachgedacht, weil es nicht so läuft, wie man sich das vorgestellt hat. Und darin liegt schon der erste logische Fehler. Denn es ist doch viel sinnvoller, sich gleich zu Beginn Gedanken darüber zu machen, wen ich mit meiner Praxis und meiner Idee von Zahnheilkunde ansprechen möchte, um mir dann zu überlegen, wie und womit ich diese ansprechen möchte. Und wenn ich dann starte, muss ich mir natürlich vorher überlegen, wie ich die Patienten informiere und berate. Die meisten Zahnärzte fangen einfach an, machen sich viele Gedanken, definieren aber diese Dinge nicht konkret. Aber dann kommen die ersten Beratungsgespräche, Sie müssen den Patienten Lösungen anbieten und Sie müssen über die Kosten sprechen.

Viele Existenzgründer argumentieren: Ich muss ja erst mal Patienten in die Praxis bekommen, damit es anläuft. Vielleicht sagen Sie auch „Der Patient möchte das so und das eben nicht“. Das ist der zweite logische Fehler. Denn Sie sind der Spezialist, die Spezialistin, der Patient kann nicht wissen, was die beste Lösung ist. Sie müssen ihm sagen, was am sinnvollsten ist, um das Ergebnis zu erreichen, was er sich wirklich wünscht.

Aber Sie haben Bedenken, fühlen sich am Anfang vielleicht auch finanziell unter Erfolgsdruck, und so nehmen Sie erst mal jeden, machen alles, auch Dinge, hinter denen Sie nicht wirklich stehen. Das ist der dritte logische Fehler. Denn Sie bekommen das, was Sie anbieten! Das soll bedeuten: Wenn Sie zum Beispiel einfache Kunststofffüllungen ohne Mehrkosten anbieten, wird sich das herumsprechen und Sie bekommen in der Folge immer mehr Patienten, die genau das wollen. Dann wird es viel schwieriger, da wieder herauszukommen und hochwertige Leistungen anzubieten. Und so entsteht in Ihrem Kopf der Irrglauben „bei mir funktioniert

*„Sie können steuern,
welche Patienten zu Ihnen
kommen und welche
Leistungen nachgefragt und
angenommen werden!“*

das alles nicht“. Das ist falsch. Es liegt allein an Ihrer Einstellung, an Ihrem Handeln, an Ihrer Kommunikation. Denn Sie können steuern, welche Patienten zu Ihnen kommen und welche Leistungen nachgefragt und angenommen werden! Dabei haben Sie es im Grunde so leicht, gleich richtig zu starten. Sie können von Anfang an Ihre Konzepte definieren und mit dem Team festlegen, was, wie kommuniziert wird. Aber auch im Fall der Übernahme einer Praxis mit Team oder in einer langjährigen Praxistätigkeit lassen sich diese Dinge neu definieren.

Die Denkblockaden

Ob Existenzgründer oder schon länger dabei, im Praxiscoaching begegnen mir immer wieder die typischen Denkblockaden. Welche der umseitigen Sätze haben Sie selbst schon einmal gedacht?

Derartige Denkblockaden verhindern zum einen, dass Sie die Patienten bekommen, die Sie haben möchten. Die Patienten, die wirklich interessiert sind, etwas für ihre Zahngesundheit und ihr Wohlbefinden zu tun, und auch bereit sind, dafür Geld auszugeben. Damit sie das tun, müssen sie gut informiert sein. Vielen Zahnärzten ist einfach nicht klar, dass die Patienten ein großes Informationsdefizit haben. Sie sind der Spezialist, der dem Patienten sagen kann, was bei ihm im Mund los ist und was zu tun ist, um eine lebenslange Zahngesundheit und Wohlbefinden zu realisieren.

Zum anderen hindern Sie solche Denkblockaden daran, frei, entspannt und authentisch zu beraten. Und gerade darin liegt der Erfolg einer Praxis begründet: in einer netten, vertrauensvollen, einfachen und klaren Beratung. Die Basis hierfür ist eine gute Praxis-Zahnarzt-Patienten-Beziehung. Nett zu sein bedeutet aber nicht, alles sehr gut und dann aber umsonst zu machen. Wenn Ihre Patienten zufrieden sind und gerne in Ihre Praxis kommen, dann haben Sie das

**Save
the date**
IFS – jetzt auch
im Norden

Vom Beginner zum Gewinner

Implantologie für Studierende und
junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

19. und 20. Dezember 2015
Hotel Dreiklang, Kaltenkirchen

www.dgoi.info

www.facebook.com/dgoi.info

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e. V.
Bruchsaler Straße 8 · 76703 Kraichtal
Telefon 07251 61 8996-0 · Fax 07251 61 8996-26
mail@dgoi.info · www.dgoi.info



DEUTSCHE
GESELLSCHAFT
FÜR ORALE
IMPLANTOLOGIE

DGOI. Für Deinen Praxiserfolg.

Wichtigste bereits geschafft. Sie haben eine gute Beziehung zu Ihrem Patienten aufgebaut. Eine solche vertrauensvolle Beziehung ist die Basis für ein lebenslanges Zahngesundheitskonzept und die weitere Beratung des Patienten. Wenn dieses Vertrauen da ist, ist eine Atmosphäre geschaffen, in der Sie ganz entspannt über notwendige und sinnvolle Maßnahmen und deren Kosten sprechen können. Der Patient

Eine offene, authentische, vertrauensvolle Patientenberatung

Wie also funktioniert eine solche Beratung? Der erste Schritt ist, wie bereits dargestellt, dass Sie klare Konzepte haben. Dies brauchen Sie im Beratungsgespräch. Sie müssen in zwei, drei Sätzen sagen können, was Ihre Idee von Zahnheilkunde ist und wie sie arbeiten. Dies könnte sich zum Beispiel so anhören: „Ich sage Ihnen mal, wie wir arbeiten, und Sie können schauen, ob das für Sie interessant ist. Wir möchten für unsere Patienten, also auch für Sie, wenn Sie das möchten, eine lebenslange Zahngesundheit erreichen, ... Außerdem ist es so, dass wir versuchen, möglichst lange die eigenen Zähne zu erhalten, dafür ist die Prophylaxe mit der professionellen Zahnreinigung ein ganz wichtiger Teil. ... Wenn dann doch einmal eine Versorgung von Zähnen notwendig ist, finden wir immer die Lösung, die für den Patienten am besten passt. Das braucht Zeit in der Beratung, aber genau dafür nehmen wir uns viel Zeit. Damit fühlen wir uns alle wohl und erreichen die besten Ergebnisse, sodass Sie richtig zufrieden sind.“

Die Patienten müssen umfassend informiert sein:

1. Über das, was bei ihnen im Mund los ist. Denn deswegen kommen sie zur Kontrolle! Also weg mit der Denkblockade „Er kommt doch nur zur Kontrolle“!
2. Über die besten Möglichkeiten, nur so kann er sich entscheiden. Entscheiden nicht Sie darüber! Man ist immer wieder erstaunt, wem was wert ist. Der Patient und nicht Sie (Denkblockade!) entscheidet, wofür er sein Geld ausgibt. Je mehr Sie den Patienten vertrauensvoll in den Diagnose- und Entscheidungsweg einbeziehen, desto einfacher wird er sich entscheiden können. Sie werden dann erleben, wie der Patient bestimmte Leistungen aktiv nachfragt.

Kommunikation in zwei Richtungen: mehr zuhören als reden

Das kann Sie also beruhigen. Denn viele Zahnärzte sagen mir: Ich will nicht so viel reden. Sehr gut, sage ich dann, Sie sollen auch viel mehr zuhören. Es gilt in der Beratung, die Fakten mit den Bedürfnissen des Patienten zu verbinden. Deswegen ist der Beziehungsaufbau so wichtig, bei dem es auch darum geht, den Patienten mit seinen Erfahrungen, Motivationen und Wünschen kennenzulernen. Dafür müssen Sie ganz viel zuhören, denn diese persönlichen Informationen brauchen Sie nachher für eine gute Beratung.

WEG vom Kosten- und Zuzahlungsdenken, HIN zum Denken über Patientenbedarf und -bedürfnis

Wenn Ihnen das gelingt, ist es ganz einfach, ihm bestimmte Lösungen anzubieten, weil Sie genau wissen, was am besten für ihn ist. Sie geben ihm die

Error: Typische Denkblockaden X

X

- Ich muss erst einmal nehmen, was kommt. Die Praxis muss schließlich laufen.
- Ich muss machen, was der Patient möchte.
- Ich traue mich nicht, Mehrkosten zu berechnen, weil der Patient sonst woanders hingeht.
- Der Kollege am Ort macht es auch umsonst.
- Bei uns funktioniert das nicht.
- Der Patient kommt doch nur zur Kontrolle, da kann ich ihm doch nicht sagen, dass so viel gemacht werden muss.
- Für die 01 Neu bekomme ich doch kein Geld, da kann ich mir nicht 30 oder 60 Minuten Zeit nehmen.

„Der Patient und nicht Sie (Denkblockade!) entscheidet, wofür er sein Geld ausgibt. Je mehr Sie den Patienten vertrauensvoll in den Diagnose- und Entscheidungsweg einbeziehen, desto einfacher wird er sich entscheiden können.“

hat also das Recht, selbst zu entscheiden. Die Erfahrung zeigt, dass die Patienten sich in einer solch offenen, vertrauensvollen Beratungsatmosphäre nahezu immer für die hochwertigere Versorgung entscheiden. Und das rechnet sich dann für alle: der Patient ist besser versorgt und hochzufrieden, Ihre Praxis hat einen guten Ruf und der Umsatz stimmt auch. Denn es funktioniert für die Mehrkosten bei Kunststofffüllungen genauso wie für umfassende Versorgungungen über 10.000 EUR. Und es funktioniert an jedem Standort.

Fakten über Haltbarkeit, Komfort, Materialien, Ästhetik etc. und dann entscheidet der Patient. Wenn Sie es schaffen, dass Sie in der Beratung nur über die medizinischen Notwendigkeiten und sinnvollen Maßnahmen zur Befriedigung der Patientenbedürfnisse nachdenken und sprechen, haben Sie einen entscheidenden Schritt gemacht. Sie müssen im Grunde weg vom Denken über die Kosten, hin zum

„Sie müssen im Grunde weg vom Denken über die Kosten, hin zum Denken über den größten Nutzen für den Patienten.“

Denken über den größten Nutzen für den Patienten. Damit überzeugen Sie den Patienten, wenn Sie mit der Lösung ganz bei ihm sind. Und dann entscheidet er sich in der Regel für die hochwertigere Lösung, die etwas oder auch viel mehr kostet. In einer solchen offenen und vertrauensvollen Atmosphäre werden die Kosten nebensächlicher, und dann finden sich immer Wege der Finanzierung.

Das Sprechen über die Kosten

Warum fällt es doch so vielen Zahnärzten schwer, über die Kosten zu sprechen? Wenn Sie das bisher Gesagte verinnerlicht haben und Ihnen bewusst ist, dass Sie eine sehr hochwertige, sinnvolle Leistung anbieten, dürfte das nicht mehr so sein. Sie haben lange dafür studiert und sich fortgebildet, Sie stellen eine schöne Praxis mit moderner Technik und ein professionelles Team zur Verfügung. Ist es nicht selbstverständlich, dass das etwas kosten darf? Und ist es nicht angesichts der bekannten Situation im Gesundheits- und Krankenkassenwesen genauso selbstverständlich, dass dieses System nur Basisversorgungen leisten kann? Also liegt es in der Entscheidung des Patienten, was er sich selbst leisten möchte. Sie müssen ihm nur sagen, was Sie für ihn tun können, was er bei Ihnen bekommen kann und was das kostet.

Die letzte Denkblockade und Ihre Entscheidung

Die letzte Denkblockade ist nun meistens: Was ist, wenn der Patient es zwar haben möchte, es sich aber nicht leisten kann? Darauf gibt es drei Antworten. Wichtig ist hierbei das Wort „kann“. Zum einen gibt es die Patienten, die zwar könnten, aber nicht wollen. Von denen können Sie sich gut verabschieden, denn die wissen Ihre Leistung nicht zu schätzen. Dann gibt es die Patienten, die nur auf den ersten Blick nicht können, die in Ruhe darüber nachdenken,

wie viel Sinn es macht, auf eine andere Ausgabe (teure Schuhe, Urlaub) zu verzichten, um in die eigenen Zähne zu investieren, wovon sie einen langfristigeren Nutzen haben. Eine optimale Beratung ist die beste Entscheidungsgrundlage.

Zu guter Letzt gibt es die Patienten, die es sich tatsächlich nicht leisten können. Von diesen gibt es auch mindestens zwei Arten. Die, die in einer Notlage sind oder eben wenig verdienen und wirklich gerne etwas tun möchten. Bei diesen können Sie gerne Ihre soziale Ader ausleben und Dinge irgendwie möglich machen. Aber eben nur bei dieser sehr kleinen Gruppe von Patienten.

Und manchmal muss man auch akzeptieren, dass jeder seines Glückes Schmied ist, und wer eben nicht mehr Geld verdient und hat, der kann sich eben keine hochwertige Zahnheilkunde leisten. Das ist eben so. Es gibt für jeden die richtige Praxis.

Sie müssen sich als Praxisinhaber entscheiden: Ob Sie eine Sozialpraxis aufbauen möchten, was ebenso ehrenwert und erfüllend ist, aber finanziell nicht so ergiebig. Und dann müssen Sie konsequent sein, können nicht die hochwertigen Materialien und Techniken verwenden, denn das funktioniert wirtschaftlich nicht. Oder Sie entscheiden sich dafür, eine Praxis mit besonderen Leistungen zu betreiben und das entsprechend privat zu berechnen. Dann sind Sie auch wirtschaftlich erfolgreich. In beiden Fällen hängt der Erfolg der Praxis von Ihrer Fähigkeit ab, durch eine offene, authentische Kommunikation eine vertrauensvolle Patientenbeziehung aufzubauen. Sie müssen also eine Entscheidung treffen. Haben Sie ein bisschen Mut, es auszuprobieren, und Sie werden erfolgreich sein. <<<

VITA



Dörte Scheffer, Dipl.-Psychologin und Praxiscoach

Carlshöhe 36
24340 Eckernförde
Tel.: 04351 667716
scheffer@dental-coaches.de

Dörte Scheffer ist Diplom-Psychologin und seit über 15 Jahren selbstständige Praxisberaterin. Sie hat eine sehr erfolgreiche Zahnarztpraxis von Anfang an mit aufgebaut. Dörte Scheffer entwickelte Praxiskonzepte, die sich in jeder Praxis wirksam einsetzen lassen. Neben dem Praxis- und Teamcoaching bietet sie auch Führungs- und Privatcoaching an. Im Kommunikationscoaching setzt sie sehr erfolgreich das Wingwave-Coaching und Methoden des Mentaltrainings ein. Sie ist als Referentin u. a. für Kammern und die Dentalindustrie unterwegs.

2012 erschien ihr Buch „Erfolgsgeheimnis Praxiskonzepte und Patientenberatung“, das die hier dargestellten Inhalte ausführlicher behandelt. (ISBN 978-3-8448-2370-7)

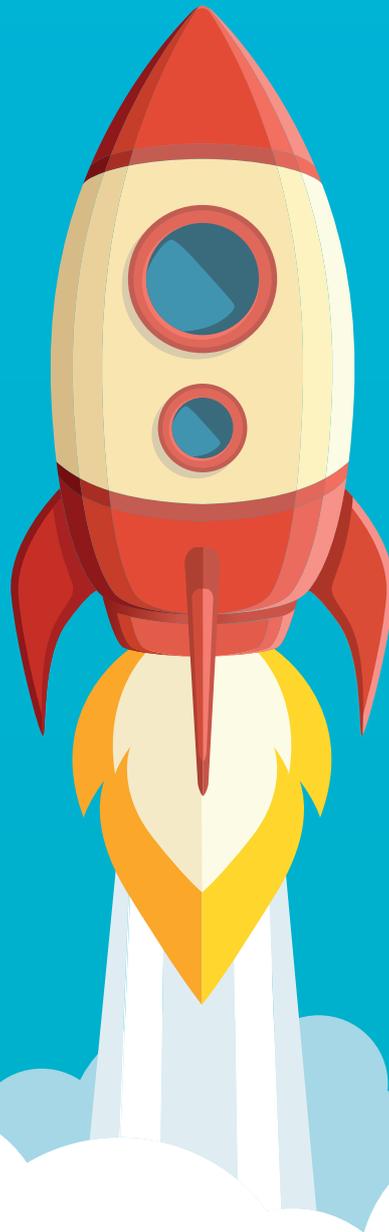
Mehr Infos finden Sie hier:
www.dental-coaches.de



REIF für die eigene PRAXIS?

Thomas Jans

Wer als angestellter Zahnarzt in einer Praxis mitarbeitet, muss sich über Verwaltung, Investitionen oder Personal weiter keine Gedanken machen. Die Verantwortung für all das liegt beim Praxisinhaber. Einerseits mag es angenehm sein, diese Last nicht tragen zu müssen, andererseits bleibt der eigene Entscheidungsspielraum eingeschränkt. Wann ist die Zeit reif, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen? Medizinische Fachkompetenz allein reicht nicht aus, um eine Praxis erfolgreich zu gründen und zu führen. Welche wichtigen Fähigkeiten sollten Praxisgründer noch im Gepäck haben?



»» Als angestellter Zahnarzt sind Sie in einer Praxis als Fachkraft angestellt, Sie wenden Ihr Wissen praktisch an und sammeln viele Erfahrungen. Wenn der letzte Patient des Tages versorgt ist und die Abrechnungspositionen eingegeben sind, können Sie nach Hause gehen. Der Feierabend gehört Ihnen. Das bringt viele Vorteile mit sich, aber können Sie sich dabei wirklich entfalten? Vielleicht würden Sie Ihren Schwerpunkt gern auf ein bestimmtes Fachgebiet setzen, aber Ihr Behandlungsspektrum ist eingeschränkt und Sie bekommen nicht die Patienten, die Sie gerne hätten? Vielleicht haben Sie ganz andere Vorstellungen und Ideen als Ihr Chef? Aber als Angestellter können Sie eine Praxis und deren Konzept in der Regel nicht umgestalten.

Eine eigene Praxis würde dies ermöglichen – Sie wären der Inhaber und könnten sie so auf- oder umbauen, wie Sie es möchten. Doch neben Ihrem zahnärztlichen Fachwissen gibt es noch andere Voraussetzungen, damit Ihre eigene Praxis erfolgreich startet und sich etablieren kann.

Die erste Eigenschaft, die Sie brauchen, ist Mut zur Veränderung. Das gewohnte Umfeld zu verlassen, fällt nicht immer leicht. Ein gesundes Selbstvertrauen und eine Portion Optimismus machen manches leichter.

Probieren Sie gern einen neuen Weg aus, auch wenn Sie nicht genau wissen, wohin er führt? Sind Sie lieber auf der sicheren Seite oder riskieren Sie gern auch mal etwas? Wenn Sie weltoffen, neugierig und vielseitig interessiert sind, bringen Sie eine weitere wichtige Voraussetzung für die Selbstständigkeit mit. Ihr Wissensdurst sollte sich nicht beschränken auf zahnärztliche Fachspezifika. Sie sollten auch Lust haben, zu erfahren, wie man Menschen begeistert und führt, wie man Abläufe und Prozesse festlegt und wie man den Praxisalltag organisiert. Diese Dinge kann man zwar in Büchern nachlesen oder bei Seminaren hören, aber wirklich lernen kann man sie nur, indem man sie tatsächlich tut.

Schauen Sie gern über den Tellerrand medizinischen Fachwissens hinaus?

Eine wichtige Antriebsfeder ist die Eigeninitiative. Sie erkennen, was zu tun ist, und nehmen es in Angriff – ohne dass jemand Sie darauf hinweist oder darum bittet. In einer eigenen Praxis gibt es für Sie keinen Chef mehr, der sagt, was ansteht.

Übernehmen Sie gern Verantwortung und haben Sie einen gut funktionierenden inneren Antreiber?

Empfehlenswert ist auch, eine gute Portion Vorstellungskraft mitzubringen, wo es hingehen soll. Wenn Sie sich für die Selbstständigkeit und eine eigene Praxis entscheiden, weil Sie „weg wollen von...“, dann ist das unter Umständen eine Motivation, die auf Dauer nicht wirklich trägt. Vielmehr sollten Sie diesen Schritt tun mit der Intention „hin zu...“ – und das nennt sich „Vision“.

Sind Sie angetrieben von einer positiven Motivation? Haben Sie ein Ziel und eine Vorstellung, wie Ihre Zahnarztpraxis aussehen soll?

„Es ist nicht genug, zu wollen, man muss auch tun“, sagte schon Goethe. Die Idee von der eigenen Praxis ist ein wichtiger Wegweiser, aber der Weg dorthin ist kein Spaziergang, sondern eine Reise. Sie sollte unterteilt werden in einzelne Etappen, an denen Sie kontinuierlich und konsequent arbeiten. Vielleicht erinnern Sie sich an Ihre Doktorarbeit. Wie ist es Ihnen damit ergangen? Natürlich brauchen Sie keinen Dokortitel für eine erfolgreiche Praxis. Und es ist kein Geheimnis, dass mehr als die Hälfte aller zahnmedizinischen Doktorarbeiten fachfremd gemacht werden und nur wenig über zahnärztliche Fähigkeiten aussagen. Die Frage ist: Können Sie so eine Arbeit konsequent durchziehen? Oder leiden Sie an „Aufschieberitis“, sodass Sie erst in Aktion treten, wenn der Abgabetermin kurz bevorsteht?

Sind Sie ein guter Planer mit einem strukturierten Zeitmanagement? Bleiben Sie konsequent am Ball, auch wenn es mühsam wird?

Es läuft nicht immer alles wie geplant – haben Sie Resilienz? Das muss man einen Zahnarzt eigentlich nicht fragen. Wer dieses Studium geschafft hat, der hat definitiv Durchhaltevermögen. Die Frage ist eher: Haben Sie es auch im Berufsalltag? Es wird sicher Momente geben, da sehnen Sie sich nach dem Angestelltendasein und nach geregelten Arbeitszeiten, da wollen Sie sich keine Gedanken machen, wie Sie den vollen Terminkalender am nächsten Tag ohne die beste Helferin bewältigen. Diese Momente kommen aber so sicher wie das Amen in der Kirche.

Haben Sie einen langen Atem für schwierige Aufgaben? Können Sie auch aus Steinen, die man Ihnen in den Weg legt, etwas bauen? Stehen Sie wieder auf, wenn Sie gestolpert sind?

Eine Praxisübernahme oder -neugründung ist mit hohen Investitionen verbunden, in der Regel zwischen 200.000 und 400.000 Euro. Die meisten Gründer haben so eine Summe nicht auf dem Konto liegen und müssen die Praxis über einen Kredit finanzieren. Neben dem Eigenheim ist die eigene Praxis fast

immer eine der größten Anschaffungen im Leben. Finanzexperten tüfteln mit Ihnen ein tragbares Finanzierungskonzept aus und geben Ihrer Praxis genügend Luft für die Anfangsphase. Wenn Sie Ihren Kontoauszug anschauen und Sie sehen dort ein Minus von 350.000 Euro – können Sie dann noch ruhig schlafen?

Ist es für Sie in Ordnung, eine Zeit lang mit Schulden zu leben?

Als Praxisinhaber tragen Sie auch Verantwortung für Ihre Patienten und Mitarbeiter. Das ist manchmal auch mit unbequemen Entscheidungen verbunden.

Sind Sie bereit, Verantwortung zu übernehmen, auch wenn es unbequem wird? Können Sie Nein sagen?

Schließlich ist es gut, nicht im Alleingang zu operieren. Man muss nicht jede Erfahrung selbst gemacht haben. Holen Sie sich für Ihr Projekt „eigene Praxis“ gute Berater ins Boot. Denn alles alleine zu machen, wäre, als ob man sich selber einen Zahn zieht, ein Haus ohne Architekten baut oder ohne Landkarte oder Navigation von Stuttgart nach Peking reist. Das klappt vielleicht auch – irgendwie. Ein guter Berater erspart Ihnen Umwege, Zeit und Lehrgeld. Er unterstützt Sie in vieler Hinsicht und kennt Abkürzungen auf dem Weg.

Holen Sie sich Unterstützung, wenn Sie sich auf einem Gebiet selbst nicht auskennen? Sind Sie bereit, in gute Beratung zu investieren?

Wenn Sie all diese Fragen mit „Ja“ beantworten, dann sind Sie reif für Ihre eigene Zahnarztpraxis!

Wenn Sie Fragen mit „Nein“ beantworten mussten, dann können Sie bereits in Ihrer Zeit als angestellter Zahnarzt entsprechende Curricula oder Fortbildungen besuchen, Fachliteratur lesen oder im Alltag bewusst bestimmte Veränderungen vornehmen.

Zu den weiteren Etappenzielen auf dem Weg gehören die Erstellung eines Businessplans, eine Investitionskosten-Aufstellung, ein Absicherungsplan – und natürlich Gespräche mit potenziellen Vermietern oder mit Zahnärzten, die eine Praxis abgeben möchten. <<<

➤ Über den Autor



Thomas Jans, zertifizierter Ärzte- und Zahnärzterberater, Certified Financial Planner, Dipl.-Bankbetriebswirt und Qualitätsmanager (DGQ), begleitet Zahnärzte in Bayern und Baden-Württemberg von der Assistenzzeit durch alle Phasen ihrer beruflichen Laufbahn, insbesondere bei der Praxisneugründung, -übernahme oder beim Einstieg in eine Gemeinschaft. Dabei legt er besonderen Wert darauf, Praxis und private Lebensplanung ganzheitlich in den Blick zu nehmen.

tjans@zsh.de

www.zsh.de | www.praxisgruendungen.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:** stud. med. dent. Sabrina Knopp (Uni Köln)
stud. med. dent. Arne Elvers-Hülsemann (Uni Kiel)
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 Hamburg
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.



Frischer Wind

für Zahnmediziner beim



DENTAL SUMMER 2015

>>> „Hinterm Horizont geht’s weiter“, das wusste schon Altrockler Udo Lindenberg, als er vor fast 30 Jahren seinen berühmten Hit in Timmendorfer Strand zu Papier brachte. Was er damals auf Liebe und Leben bezog, ließ sich dieses Jahr an der schleswig-holsteinischen Ostseeküste für vier Tage auf die Zahnmedizin adaptieren. Vom 8. bis 11. Juli lud der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) zusammen mit der Internationale Fortbildung GmbH (IFG) bereits zum 6. Mal Nachwuchs und berufserfahrene Zahnärzte ein, den eigenen Horizont zu erweitern.

Das Wetter an der See zeigte sich dabei von seiner gewohnt intensiven Seite: Mal Sonne, mal Regen und immer eine steife Brise. Das konnte aber den Out-

door-Aktionen des 6. Dental Summers keinen Abbruch tun. So kämpften sich zahlreiche Teilnehmer beim allabendlichen Tretbootrennen bei Wind und Wetter durch die Fluten. Die täglichen After-Work-Partys hielten für die mutigen Kapitäne und alle an Land Gebliebenen dann eine kulinarische Stärkung bereit – nette Gespräche und Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Industrie inklusive. Zur Alumni-Nacht der Zahnmedizin am Freitagabend gab es zudem unterhaltsame Live-Musik.

Neben den Rahmenaktivitäten, die der Dental Summer traditionell bietet, wird die Veranstaltung von den Gästen wegen ihres umfassenden fachlichen Programms samt Industrieausstellung geschätzt. Auch in diesem Jahr konnten BdZA und IFG eine große



Anzahl an Referenten gewinnen, die überwiegend in Tageskursen ihr Wissen an die Fortbildungsteilnehmer weitergaben. Die Inhalte reichten von Restaurativer Zahnheilkunde über Funktionsdiagnostik, Prothetik und Prophylaxe bis hin zur Implantologie. Aber auch Themen wie Patientenberatung, Teamwork und Unternehmertum standen auf der Agenda. Großer Publikumsmagnet waren die Vorträge von Dr. Lorenzo Vanini sowie „Prothesen-Papst“ Prof. Dr. Alexander Gutowski, der seinem Auditorium wieder einmal einen Vortrag mit hohem Erlebniswert bescherte. Im Rahmen des Dental Summers kamen außerdem unter Leitung von Jan-Philipp Schmidt, Vorstandsvor-



sitzender des Alumni-Verbandes, Vertreter der BZÄK, des BdZM, des Dentista e.V. und der LZK Schleswig-Holstein zu einem Workshop zusammen, um sich

„Der nächste Dental Summer findet vom 29. Juni bis 2. Juli 2016 statt.“

ganz zwanglos über die „Generation Y“ und das Spannungsfeld Freiberuflichkeit auszutauschen. Es wurde darüber diskutiert, was junge Berufseinsteiger heute von der Arbeit als Zahnmediziner erwarten und wie die Gremien beim Übergang von der Uni in die Praxis helfen können, langfristig eine freiberufliche Berufsausübung zu sichern und die Arbeit in der Praxis attraktiv zu halten. Auch Kai Becker, Caroline Diekmeyer und Arne Elvers-Hülsemann vom BdZM waren anwesend, um die Position der Zahnmedizinstudenten zu vertreten.

Wie in jedem Jahr hatten BdZA und IFG Freikarten an 250 Assistenzzahnärzte verschenkt. Zusätzlich besuchten an den vier Tage insgesamt etwa 450 Zahnärzte das Event im Maritim Seehotel Timmendorfer Strand.

Der nächste Dental Summer findet vom 29. Juni bis 2. Juli 2016 statt. Die Registrierung für kostenlose Tickets ist unter www.dents.de möglich. Weitere Infos zu Veranstaltung gibt es auf www.dental-summer.de <<<



Abb. 1: Trotz wechselhaften Wetters kam Strandfeeling beim Dental Summer 2015 auf.

Abb. 2: „Prothesen-Guru“ Prof. Dr. Alexander Gutowski unterhielt wie gewohnt das Auditorium.

Abb. 3: Vor dem BdZA-Stand (v.l.n.r.): Jan-Philipp Schmidt (BdZA), Dr. Kai Voss (Vizepräsident Zahnärztekammer Schleswig-Holstein), Dr. Uwe Richter (Chefredakteur ZM), ZA Robert Mühlig (BdZA), Birgit Dohlus (Dentista), Arne Elvers-Hülsemann (BdZM), Prof. Dr. Dietmar Oesterreich (Vizepräsident BZÄK), Dr. Juliane Gössling (BZÄK), RA Carsten Wiedey (Justiziar des BdZA).

Abb. 4: Die Mutigsten stürzten sich bei Wind und Wetter fürs Tretboot-Rennen in die Ostsee.

Abb. 5: Erfrischungen und nette Gespräche warteten in der Strandbar auf die Teilnehmer.

Abb. 6: Jan-Philipp Schmidt lud beim Dental Summer zum Workshop „Generation Y“.

Abb. 7: Mitglieder von Verbänden, Kammern und Vereinen diskutierten über die Herausforderungen der Freiberuflichkeit.



1

UNTERNEHMERWISSEN UND SEELUFT

Zufriedene Veranstalter und Teilnehmer bei der OPTI SummerSchool 2015

Yvonne Haßlinger

Lernen, wo andere Urlaub machen – 49 Zahnmedizinstudenten, Absolventen, Assistenz Zahnärzte und Berufseinsteiger aus ganz Deutschland profitierten von den Dampsoft-Stipendien für die OPTI SummerSchool 2015. In der Akademie DAMPSOFT in Eckernförde erhielten sie Einblicke in betriebswirtschaftliches Basiswissen und genossen das Freizeitangebot der Organisatoren an der Ostseeküste.

Unabhängige Experten als Referenten

Der Lehrplan an deutschen Universitäten sieht immer noch nur wenige oder keine Vorlesungen zu Themen vor, die der zahnmedizinische Nachwuchs für eine erfolgreiche Praxisgründung benötigt. Die SummerSchool möchte einen Teil dazu beitragen, diese Lücke zu schließen. Ein unabhängiges Expertenteam vermittelte den Lernstoff auf der Basis eigener beruflicher Erfahrungen: Dazu zählten Arbeitspsychologin Dr. Rainer Lindberg, Christian Henrici, Leiter Key-Account-Management der DAMPSOFT GmbH, und Thies Harbeck aus der Geschäftsleitung der OPTI Zahnarztberatung sowie Abrechnungsspezialistin Janine Schubert und Anwältin Julia Neeb von der BFS health finance GmbH.

„Ich habe ein besseres Verständnis für die Abläufe in einer Zahnarztpraxis entwickelt und viele Tipps für die Zeit nach dem Examen erhalten.“

Das Konzept der Referenten, eine Mischung aus Frontalunterricht und interaktiven Elementen, wie Gruppenarbeit und Kurzpräsentationen, kam bei den Teilnehmern gut an. „Ich habe ein besseres Verständnis für die Abläufe in einer Zahnarztpraxis entwickelt und viele Tipps für die Zeit nach dem Examen erhalten“, so Stephan Große, Zahnmedizinstudent im 10. Semester. In einer von drei Klassen erhielt er grundlegende Informationen zu den Themen „Führung und Personal“, „Businessplanung“, „Organisation“, „Abrechnung“ und „Recht und Freiberuflichkeit“.

Orientierungshilfen für die Selbstständigkeit

„Bei einem Zeitrahmen von fünf Tagen setzten wir auf kompakte Wissensvermittlung“, erklärt Referent Christian Henrici. „In erster Linie sollten zukünftige Existenzgründer für wichtige Inhalte im Zusammenhang mit der Praxisentwicklung sensibilisiert werden“, fügt er hinzu. Dazu gehören zum Beispiel Feedbackregeln für den Umgang mit Mitarbeitern, aber auch Grundlagen des Projektmanagements, die Erstellung eines Businessplans, häufige Verstöße bei der Abrechnung oder die rechtliche Gestaltung von Praxiskooperationen. „Ich hatte Bedenken, dass sich die Fortbildung vielleicht als Verkaufsveranstaltung entpuppen könnte“, erinnert sich Zoran Stupar, der sein Studium an der Universität Frankfurt am Main abgeschlossen hat. „Das hat sich in keinsten Weise bewahrheitet“, stellt er klar. Ebenso nützlich waren die Expertentipps aber



auch für Zahnärzte, die bereits am Anfang ihrer Selbstständigkeit stehen. „Für mich war die SummerSchool eine Rückversicherung, um auszuschließen, dass ich wichtige Punkte vergessen habe“, so Julia Fauser. Die 34-Jährige ist Fachärztin für Oralchirurgie und wird eine Einzelpraxis in Biberach übernehmen. Anja Spitzer und Christian Woitaschek betreiben seit Kurzem mit zwei weiteren Kollegen eine Praxis in Lörrach. „Im Rahmen der Fortbildung haben wir festgestellt, dass wir vieles richtig gemacht haben. Trotzdem wünschte ich, dass uns einige Informationen schon zu einem früheren Zeitpunkt zur Verfügung gestanden hätten“, resümiert sie.

Aktive Freizeitgestaltung als Ausgleich

Neben effektiver Wissensvermittlung legten die Veranstalter Wert auf ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm. „Wir wollten eine Atmosphäre schaffen, die Austausch und Zusammenhalt unter den Teilnehmern fördert“, erklärt Daniel Trulsen, der für die Organisation der Fortbildung verantwortlich ist. „Wer Pausen einhält, konzentriert sich danach umso besser auf die nächste Lerneinheit.“ Ein Konzept, das aufging: „Mir hat die Mischung aus Unterricht und Freizeitgestaltung und besonders die gute Organisation sehr gefallen – ebenso wie das Engagement der Referenten“, bestätigt Teilnehmerin Stephanie Zahn.

Für Spaß und Entspannung sorgten unter anderem eine Wanderung mit anschließendem Barbecue, eine Flussdampferkreuzfahrt auf der Schlei und ein Ausflug zum Strand mit verschiedenen Wassersportangeboten. Die positive Resonanz bestärkte die Initiatoren darin, das Fortbildungskonzept auch im kommenden Jahr anzubieten. Die Planungen für die SummerSchool vom 1. bis zum 5. August 2016 laufen bereits. Interessenten bewerben sich unter den angegebenen Kontaktdaten. <<<

„Mir hat die Mischung aus Unterricht und Freizeitgestaltung und besonders die gute Organisation sehr gefallen – ebenso wie das Engagement der Referenten.“



Alle Bilder © OPTI Zahnarztberatung GmbH

Abb. 1: Die OPTI SummerSchool begrüßte vom 10. bis zum 14. August junge Nachwuchszahnärzte in Eckernförde.

Abb. 2: Während der Pausen blieb genügend Zeit, die Sonne an der Ostseeküste zu genießen.

Abb. 3: Die 49 Teilnehmer nahmen wichtige betriebswirtschaftliche Kenntnisse und hilfreiche Tipps für Praxisgründung und Selbstständigkeit mit.

Abb. 4 und 5: Ein vielfältiges Freizeitprogramm machte die SummerSchool zu einem ganz besonderen Erlebnis.

➤ KONTAKT

Daniel Trulsen
Tel.: 04352 956795
trulsen@opti-zahnarztberatung.de
www.opti-summerschool.de

QUALITÄT VON ANFANG AN

Mit Komet durchs Studium und weiter

In der Uni lernen viele Studenten die individuellen Instrumentensätze von Komet zu schätzen. Sie können sich auf Qualität und unkomplizierte Nachbestellung verlassen. Cüneyt Kurt, Verkaufsförderung Komet, beschreibt, wie nützlich der Komet-Service für Studenten ist.

Herr Kurt, welche Vorteile bietet Komet Zahnmedizin-Studenten?

Studenten erhalten von uns immer 25% Rabatt bei einer Bestellung und können die Instrumente auch einzeln anfordern – anders als der Zahnarzt, der sich an Verpackungseinheiten halten muss. Sie erhalten die Ware als portofreie Lieferung und können sich auf die persönliche Beratung durch den Komet-Fachberater vor Ort verlassen. Die Bestellmöglichkeiten sind vielfältig: per Telefon (über die Uni-Betreuerinnen Melanie Landmesser, Tel. 05261 701-224, und Katja Kalous, Tel. 05261 701-402), per E-Mail (verkauf@kometdental.de), im Onlineshop oder über www.zahniportal.de. Komet unterstützt seine jungen Kunden selbstverständlich auch bei Auslandsfamulaturen mit Qualitätsprodukten.

Welcher Mehrwert ist noch damit verbunden?

Wer Komet-Produkte kauft, muss nicht den Umweg über den Dentalhandel gehen. Ein Service, der sehr geschätzt wird und sich in einer vertrauensvollen Teamarbeit lange fortsetzen kann. Auch mithilfe des Internetportals gelangt man leicht und schnell zum Ziel. Man kann sagen: Durch Webinare, Produktinformationen, Poster, Broschüren, Kompass, Praxiskurse und den Systemcharakter in fast allen Fachdisziplinen steht hinter jedem Komet-Produkt ein Mehrwert, der hilft, den Erfolg in der zahnmedizinischen Behandlung sicherzustellen. Wir bieten außerdem Führungen auf Messen (z.B. der IDS) und Informationsveranstaltungen vor Ort. Wer also einmal als

Gruppe das Mutterhaus in Lemgo besichtigen möchte, dem bieten wir ein unterhaltsames Rahmenprogramm.



Cüneyt Kurt, Verkaufsförderung Deutschland, konzentriert sich bei Komet auf Zahnmedizin-Studenten.

Wiestellt sich die Komet-Qualität in den Instrumenten dar?

Speziell beim Einstieg ist es wichtig, mit Instrumenten zu arbeiten, die sicher und logisch aufgebaut sind. Komet bietet die größte Produktpalette an rotierenden Instrumenten deutschlandweit. Selbsterklärende Nummerierungen bzw. deutliche Markierungen an den Qualitätsinstrumenten leisten echte Hilfe, um Arbeitsabläufe darzustellen und eine Qualitätssicherung zu gewährleisten. Außerdem sind die meisten Produkte in ein logisches System eingebettet, Einsteiger-Sets gibt es natürlich auch. Der Student kann also in vielen Bereichen aus einem Vollsortiment schöpfen, bekommt quasi alles aus einer Hand.

➤ KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
info@kometdental.de
www.kometdental.de

© Faberr Ink

Unser hohes Service- verständnis.

Ayşe Cosan, Katharina Schräger,
Keramikabteilung Lübeck

„Ganz so, wie Ihre Patienten sich auf Sie verlassen, dürfen Sie sich auf uns verlassen: Auf die Qualität des Zahnersatzes, die Hochwertigkeit der verarbeiteten Materialien und die gelungene Ästhetik, sowie unsere Termintreue und die kurzen Wege zwischen Ihnen und uns.“

Ihr Erfolg durch
unsere Mehrwerte.

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

Was WOLLT ihr?

Ein Zwischenbericht

Dr. Nele Kettler

Nach dem Studium und dem Staatsexamen beginnt für euch ein neuer und spannender Abschnitt: der Einstieg ins Berufsleben als Zahnarzt. In dieser Zeit, von den letzten Semestern des Studiums über die Assistenzzeit bis hinein in das Angestelltenverhältnis und die Selbstständigkeit, begleitet das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)¹ junge und angehende Zahnärzte in einer deutschlandweiten Studie. Dabei wollen wir wissen, was euch bewegt, welche Pläne ihr habt und wie ihr euch euren Beruf vorstellt.

>>> In der **dentalfresh** #3/14 hatten wir euch unser Projekt bereits vorgestellt. Mithilfe der Fachschaften konnten im letzten Wintersemester die Fragebogen zur Studie an alle Studierenden des 9. und 10. Semesters ausgeteilt werden. Die Antwort war überwältigend: Alle 30 Universitäten nahmen teil und fast 70 Prozent der Studierenden füllten einen Fragebogen aus. An einigen Universitäten lag die Teilnahmequote sogar bei über 90 Prozent! Für diese tolle Mitarbeit möchten wir uns ganz herzlich bei allen Teilnehmern und allen Fachschaften bedanken. Was passiert nun mit den zurückgeschickten Fragebogen? Zurzeit werden die Daten ausgewertet und interpretiert: Welche Anforderung stellt ihr in eurer Assistenzarztzeit an euren Arbeitgeber, d.h. wollt ihr viel Hilfestellung oder arbeitet ihr lieber möglichst

Generation



eigenverantwortlich? Haben Zahnärztinnen andere Ansprüche an die Berufsausübung als ihre männlichen Kollegen? Wollt ihr nach dem Studium wieder in eure Heimat zurück ziehen? Diese und viele andere Fragen lassen sich mit der Studie beantworten und sollen den etablierten Kollegen und vor allem auch der Standespolitik verstehen helfen, welches Verständnis ihr vom Beruf des Zahnarztes habt. Denn auch wenn alle Zahnärzte einen ähnlichen Ausbildungsweg durchlaufen haben, haben sich die Arbeitsbedingungen geändert: Es gibt neue Praxisformen und die Möglichkeit, angestellt zu arbeiten. Darüber hinaus wird euch, der Generation Y, zugeschrieben, eine andere Einstellung zum Beruf zu haben, wie eine veränderte Work-Life-Balance oder die Forderung nach mehr beruflicher Unabhängigkeit.

Die Ergebnisse der Studie werden zeigen, was ihr von eurem Beruf erwartet und welche Pläne ihr habt, ob Ängste und Sorgen wegen eurer beruflichen Zukunft vorliegen und welche Lösungsansätze sinnvoll sind. Geplant sind weitere Befragungen am Ende der Assistenzzeit und später im Angestelltenverhältnis oder nach der Niederlassung. So können wir verfolgen, inwiefern sich eure Bedürfnisse und Einstellungen im Laufe der Zeit verändern. Die Standespolitik wird diese Ergebnisse ernst nehmen und überlegen, wie man eure Vorstellungen am besten mit der bestehenden Situation vereinbaren kann.

Dazu haben wir Dr. Günther E. Buchholz, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), und Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), befragt.



WORK

¹ Das Institut der Deutschen Zahnärzte ist eine gemeinsame Forschungseinrichtung der Bundeszahnärztekammer und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung mit Sitz in Köln. Die Forschung umfasst zahnmedizinische Themen mit Schwerpunkten im Bereich der Professionsforschung, der Gesundheitsökonomie und der Versorgungsepidemiologie. Unsere Forschungsergebnisse werden regelmäßig im institutseigenen Informationsdienst sowie in nationalen und internationalen Fachzeitschriften publiziert. www.idz-koeln.de

Herr Dr. Buchholz, Sie haben das Projekt mit initiiert, was war der Grund dafür?

Dr. Buchholz: Es hat sich gezeigt, dass sich in der Vergangenheit das Niederlassungsverhalten der jungen Generation verändert hat. Nicht mehr der Gang in die eigene Praxis nach der Ausbildungsassistentenzeit scheint der regelhafte Weg zu sein. Eine Anstellung wird häufig bevorzugt. Auch der so vielzitierte Begriff der „Work-Life-Balance“ wird immer wieder herangezogen, um das veränderte Verhalten zu begründen. Ist es aber wirklich so, dass die nachwachsende Zahnarztgeneration die Niederlassung scheut oder erst verspätet in die eigene Praxis geht? Welche Bedingungen sind ausschlaggebend für die persönliche Entscheidung? Um auf all diese Fragen einmal wirklich konkrete Antworten zu erhalten, ist die Idee für das Projekt von mir entwickelt worden. Wir brauchen diese Daten, um Antworten für die Zukunft zu haben. Wie sieht es in der Zukunft mit dem Sicherstellungsauftrag der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen aus, ihrem ureigenen Versorgungsauftrag? Werden wir weiterhin genügend Praxen haben, die eine wohnortnahe Versorgung auch auf dem Land gewährleisten können? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für das Handeln der Standesorganisationen? Nur wenn wir ein umfassendes Bild von den Vorstellungen der nachwachsenden Zahnarztgeneration bezüglich ihrer beruflichen Zukunft haben, können wir dementsprechende Konzepte erstellen.



LIFE



BALANCE

An wen können sich Studierende und junge Zahnärzte bei Fragen zur Assistenz Zahnarztzeit oder auch schon zum Angestelltenverhältnis oder zur Niederlassung wenden?

Dr. Buchholz: Die einzelnen Kassenzahnärztlichen Vereinigungen sind für die Bedarfsplanung vor Ort zuständig. Auch wenn es keine Niederlassungsbeschränkungen mehr gibt, so ist das Gespräch mit der KZV von enormer Wichtigkeit. Wo habe ich eine Chance, als junger Zahnarzt eine Stelle zu finden? Welche Bedarfe gibt es und in welche Fachrichtung kann ich mich spezialisieren, oder ist es besser, als Allgemeinzahnarzt zu arbeiten? Was muss ich tun, um eine Niederlassung vorzubereiten, und wo soll ich mich gegebenenfalls niederlassen? Bei all diesen Fragen sind die KZVen kompetenter Berater.

Herr Prof. Dr. Oesterreich, Sie sind bei der BZÄK für die Förderung des beruflichen Nachwuchses zuständig. Die BZÄK wendet sich bereits jetzt vermehrt an Studierende und junge Zahnärzte. Was ist der Grund dafür und welche Aktivitäten gibt es?

Prof. Dr. Oesterreich: Viele, speziell für junge Kollegen wichtige Themen sind Kammer-sache, wie z.B. Weiterbildung. Wir wollen die Themen, die die jungen Kollegen interessieren, besser integrieren und vertreten können.

Auch das Y-Dent-Projekt kam maßgeblich auf unsere Initiative zustande.

Schon derzeit stellen wir eine ganze Bandbreite an Infos und Aktivitäten für ihre berufliche Entwicklung bereit. Ein Beispiel ist der frisch überarbeitete Ratgeber „Praxisgründung – Der Weg in die Freiberuflichkeit“, der als E-Book und PDF kostenlos verfügbar ist, und weitere Veröffentlichungen, wie „Formen zahnärztlicher Berufsausübung“. Außerdem wird in diesem Jahr wieder ein Zukunftskongress stattfinden. Dort werden Themen wie Selbstständigkeit, Praxis- und Familiengründung, Rechtliches und vieles mehr angesprochen.

Seit vielen Jahren kooperieren wir mit dem Bundesver-

band der Zahnmedizinstudenten in Deutschland und dem Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni. Die Veranstaltung „ZahniCampus“ ist an den Universitäten sehr gut angekommen und wird von den (Landes-)Zahnärztekammern oft personell unterstützt.

Seit ein paar Jahren haben wir außerdem eine junge Zahnärztin in der BZÄK, die als Ansprechpartnerin für Studenten und Assistenten da ist. Übrigens haben wir eine eigene Seite für junge Kollegen, auf denen sie viele Informationen zu Veranstaltungen, Broschüren und Arbeit im Ausland erhalten. Besuchen Sie uns doch mal auf www.bzaek.de/Junge-Zahnärzte.

Und wie kann ich schon als Studierender oder junger Zahnarzt etwas bewegen?

Prof. Dr. Oesterreich: Beginnen Sie damit, sich in den Fachschaften zu engagieren, Fachschaften haben wichtige Aufgaben bei der Interessenvertretung der Studierenden.

Bereits als junger Assistenz Zahnarzt sind Sie dann Kammermitglied. Dann haben Sie auch das Recht, sich in der Kammer zu engagieren. Oftmals laden Sie die Kammern auch zu Beginn Ihrer Assistenzzeit ein. Sie erfahren nicht nur viel über unsere Selbstverwaltung, sondern können auch wichtige Informationen für Ihre ersten Schritte in der Berufsausübung mitnehmen.

Die Kammern brauchen Ihre ungeschminkten Erfahrungen. Und Meinungen gerade aus der jungen Zahnarztgeneration. <<<

➤ KONTAKT

Dr. Nele Kettler
Institut der Deutschen Zahnärzte
Universitätsstraße 73
50931 Köln
Tel.: 0221 4001-141
n.kettler@idz-koeln.de



Seminare
Praxisstraining
Existenzgründung
Praxisübernahme
Studentenbedarf



Studium, Examen und dann?

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

Wir freuen uns auf Sie:

dental bauer GmbH & Co. KG

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

Tel. 08 00 6644718

bundesweit zum Nulltarif



Stand: September 2014



www.dentalbauer.de

RAN AN DEN PATIENTEN!

Interview mit BdZM-Mitglied Maximilian Voß

Vorklinik und Phantomkurs sind vorbei. Jetzt wird es ernst! Ab dem 7. Semester dürfen junge Zahnis nach Übungen an Kunststoff-Köpfen und Kommilitonen endlich Hand an echte Patienten legen. Wie sich das anfühlt und was ihr dabei beachten solltet, wollten wir von BdZM-Mitglied Maximilian Voß wissen.

Max, du studierst im 7. Semester an der Uni Witten. Kannst du dich noch an deinen ersten Patienten erinnern?

Wenn ich an die erste Behandlung zurückdenke, ist es ein Gefühl leichter Aufregung und Unsicherheit, welches sich aber nach 10 Minuten schon gelegt hat. Durch die gelernten theoretischen und praktischen Grundlagen habe ich mich gut vorbereitet gefühlt. Das gab mir auch während der Behandlung eine gewisse Sicherheit. Trotzdem habe ich vorher nochmal die entsprechenden Arbeitsanweisungen gelesen und bin jeden einzelnen Schritt durchgegangen.

Hast du den Kontakt zum Patienten selbst hergestellt? Wenn ja, wie und wo hast du einen Freiwilligen gefunden?

Den Kontakt zu meinem ersten Patienten habe ich selber hergestellt. Wir haben im Büro der Kurs-Helferinnen eine Warteliste mit allen interessierten Patienten. Dort habe ich mir zwei Patienten ausgesucht und diese dann angerufen, einen Termin vereinbart und ein Zimmer gebucht.

Kannst du uns sagen, wie Untersuchung und Behandlung genau abliefen?

Zuerst stand eine ausgiebige Anamnese und Befunderhebung mit Zahnreinigung an. Gerade bei Neupatienten ist dies immer sehr aufwendig. Für die weitere Behandlung musste ich dann erstmal einen Behandlungsplan schreiben. Daher habe ich meine erste Füllung erst bei meiner zweiten Behandlung gemacht.

Gab es Probleme oder Schwierigkeiten?

Die Mundöffnung am Phantomkopf war riesig. Im Vergleich dazu ist die beim Patienten sehr klein. Mit dem Winkelstück muss man sehr vorsichtig sein, da man beim Herausnehmen aus dem Mund schnell an die oberen Frontzähne anstößt, was für den Patienten schmerzhaft sein kann. Ein Problem ist auch die Sicht im Mund. Ich war vom Phantomkopf gewohnt, dass man den Kopf beliebig lagern konnte und es durch die fehlende Züge und großen „Wangen“ nie zu Sichtproblemen gekommen ist. Gerade die Zunge habe ich häufig als sehr störend empfunden. Hinzu kommt dann noch der Speichelfluss.

Welche Erfahrung nimmst du für weitere Behandlungen mit?

Die wichtigste Erfahrung ist, dass man sich keinen Stress vor der Behandlung machen muss. Jeder von uns hat eine sehr gute Grundausbildung und braucht daher keine Angst vor der Patientenbehandlung haben. Die anfängliche Unsicherheit verschwindet ganz schnell.

Welchen Tipp möchtest du allen Erstis mit auf den Weg geben?

Nutzt alle Möglichkeiten, die euch geboten werden, schon vor dem 7. Semester Patientenkontakt aufzunehmen. Zum Beispiel die Assistenz im klinischen Studentenkurs oder in der Zahnklinik. Darüber hinaus kann ich aber jedem empfehlen, in einer Praxis für einige Tage zu famulieren. Gerade das hilft, viele Zusammenhänge zu verstehen und sich auch schon im ersten Jahr der Ausbildung die „Realität“ des Zahnarztberufes anzuschauen.

Lieber Max, vielen Dank für das Gespräch!



➤ STECKBRIEF

Name: Maximilian Voß

Alter: 22

Semester: 7

Uni: Universität Witten/Herdecke

Wohnort: Witten, die Heimat bleibt aber immer Kiel

Hobbys: Studentenleben

Newsletter Junge Zahnmedizin

Euer monatliches Update mit News aus der Dentalwelt und -branche, Tipps zur Niederlassung und den ersten Schritten im Studium.



Anmeldeformular Newsletter
www.zwp-online.info/newsletter

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN

ZWP online



FAMULATUR IM ZAHNÄRZTLICHEN HILFSPROJEKT BRASILIEN e.V.

Educandário Santa Tereza in Olinda, Februar 2015

Patricia Bosniac, Arne Esser



stattfinden, da in Brasilien nur approbierte Zahnärzte behandeln dürfen. Also stellten wir, etwa ein Jahr bevor es losgehen sollte, den Kontakt zu Ruben her und bekamen auch schnell eine Zusage für Februar 2015.

Den Flug buchten wir ca. sechs Monate im Voraus bei der portugiesischen Fluglinie TAP, die zweimal 32 Kilogramm Freigepäck pro Person erlaubt und dadurch den problemlosen Transport der Materialspenden für das Projekt ermöglichte.

Nachdem der Prüfungsstress endlich vorbei und das Examen in der Tasche war, gingen die Vorbereitungen in die heiße Phase. Wir holten uns im Tropeninstitut die nötigen Impfungen (Gelbfieber, Tollwut, Typhus, Meningokokken) und schrieben fleißig Dentalfirmen wegen Sachspenden an. An dieser Stelle nochmals vielen Dank für die großzügige Unterstützung! Ein weiterer wichtiger Punkt in der Vorbereitung war die Sprache. Vor allem im Norden Brasiliens spricht wirklich kaum jemand Englisch oder Spanisch. Portugiesisch ist also zumindest in Grundzügen ein absolutes Muss. Ich habe im neunten Semester einen Sprachkurs Portugiesisch A1 besucht. Falls diese Möglichkeit nicht besteht, kann ich die Lernplattform www.babbel.com oder das Buch „Brasilianisch für Dummies“ empfehlen.

>>> Schon früh im Studium beschäftigte uns der Gedanke, eine Auslandsfamulatur zu machen. Durch die Fachschaft stießen wir auf den gemeinnützigen Verein „Zahnärztliches Hilfsprojekt Brasilien e.V.“, der unter der Leitung von ZA Ruben Beyer mehrere Behandlungsstationen an katholischen Schulen für Kinder aus den Favelas in und um Recife im Nordosten Brasiliens betreibt. Das Interesse war sofort geweckt. Die Famulatur sollte nach Abschluss des Examens





Anfang Februar reisten wir dann endlich in das schöne Weltkulturerbe-Städtchen Olinda, nördlich von Recife. Dort waren wir im Educandário Santa Tereza, einem Kloster mit integrierter Schule für ca. 100 Mädchen, untergebracht. Unsere Unterkunft war ein kleines Gebäude auf dem Gelände des Klosters. Jeder hatte ein eigenes Zimmer mit Klimaanlage und ein eigenes kleines Bad. Die Einrichtung war insgesamt eher schlicht, für den Aufenthalt aber auf jeden Fall ausreichend. Es gibt auch WLAN und Computer für die Kommunikation mit zu Hause, die regelmäßig von Informatiklehrer Bruno gewartet werden. Sehr wichtig ist es jedoch, ein eigenes Mückennetz und Mückenschutzmittel mitzunehmen, da das Klima sehr feucht ist. Was das Essen angeht, wurden wir sehr verwöhnt! Es gab fast jeden Tag drei warme Mahlzeiten. Häufig Fleisch mit Bohnen oder Couscous und Reis. Dazu fast täglich frisches Obst und frisch gepresste Säfte, Kekse und auch ein bis zwei Mal in der Woche Maracuja-Creme oder Kuchen. Das Behandlungszimmer in Santa Tereza ist gut ausgestattet. Das Einzige, was wirklich fehlt, ist ein Röntgengerät. Die genaue Bedienung der KaVo-Einheit, des Kompressors und des Steris konnten wir in dem Ordner mit Erfahrungsberichten unserer Vorgän-

ger vor Ort nachlesen. Vormittags waren die älteren Mädchen im Alter zwischen 10 und 16 Jahren in der Schule. Diese Mädels haben schon viel Zeit im Educandário verbracht und sind relativ gut saniert. Behandlungsschwerpunkte waren hier vor allem Prophylaxe, Fissurenversiegelungen und Füllungen. Am Nachmittag kamen die Mädchen im Alter zwischen sechs und zehn Jahren, deren Mundhygiene doch noch etwas zu wünschen übrig ließ. Wir haben viel Putztraining und Mundhygiene-Instruktionen gemacht, Fissurenversiegelungen, Milchzahnfüllungen und auch einige Milchzahnextraktionen durchgeführt. Hier war es manchmal schwierig, da die Mädchen teilweise große Angst hatten und oft auch die Eltern keine wirkliche Hilfe waren. Wir hatten Kinderkanülen für die Spritze bekommen und haben meistens nur intraligamentär anästhesiert, was für die meisten fast vollständig schmerzlos war. Es gab auch einige spannende Fälle, wie z.B. Zähne mit Fisteln oder ein Mädchen mit MIH. Jedes Mädchen muss eine Einverständniserklärung des Vormundes mitbringen. Das funktioniert leider weniger gut, sodass viele der Kinder deshalb auch nicht behandelt werden konnten. Insgesamt kann man aber behaupten, dass das Behandlungsniveau sehr nahe an den





deutschen Standard herankommt. Für die Organisation des Behandlungsablaufes und auch bei Problemen arbeiteten wir eng mit der Sozialarbeiterin Dalila und den Schwestern Irmã Maria-Alves und Irmã Tarciana zusammen, die wirklich immer sehr engagiert, hilfsbereit und freundlich waren. Das trifft eigentlich auf alle Mitarbeiter des Educandários zu! Auch die Mädchen sind unheimlich liebenswert, fröhlich und warmherzig, sodass die Arbeit immer sehr viel Spaß gemacht hat. Insgesamt haben wir fünf Wochen in Santa Tereza verbracht. Die Zeit war leider zu kurz, um alle Mädchen durchzubehandeln. Auch die Tatsache, dass der Karneval so lange dauert, hat uns etwas überrascht, denn es geht schon zwei Wochen vor der Karnevalswoche mit Umzügen und Straßenfesten los. Viele der Mädchen arbeiteten dann auf den Straßen und verkauften Getränke oder Popcorn und Chips, sodass in der Schule wenig los war. Man kann sich kaum vorstellen, wie arm die Kinder tatsächlich sind. Wir besuchten mit Irmã Maria-Alves auch die Familien der Kinder in der benachbarten Favela, um uns ein Bild davon zu machen.

Während unserer Zeit im Kloster haben wir den Karneval in Olinda und Recife miterlebt, sind mit den Famulanten aus den anderen Stationen auch mal an den Strand oder abends in Olinda oder Recife weggegangen. Die Busverbindung nach Recife ist ganz gut, nur sehr chaotisch. Die Bushaltestellen befinden sich vor und hinter dem Kloster. Am einfachsten ist es, den Busfahrer zu fragen, ob er zum gewünschten Ziel fährt und dann den Kassierer zu bitten, Bescheid zu geben, wann man aussteigen muss. In Olinda ist besonders der höchste Platz des Ortes „Alto da Sé“ zu empfehlen. Vom Kloster ist man in zehn Minuten hingelaufen und hat einen wundervollen Ausblick über Olinda und auch Recife. Dort gibt es jede Menge Straßenstände, die Caipirinha, Tapioca und Acarajé anbieten, und gelegentlich auch Shows mit Maracantu-Bands. An den Wochenenden finden im Sommer oft Hochzeiten auf dem Klostergelände statt.

Meistens sind wir jedoch über das Wochenende weggefahren. Porto de Galinhas und Maracaipé sind zwei Ortschaften südlich von Recife, an denen man Brasiliens Traumstrände genießen kann. Außerdem waren wir in João Pessoa und auf der Insel Itamaracá. Nach unserem Einsatz haben wir eine dreiwöchige Rundreise durch Brasilien geplant. Wir sind von Recife nach Salvador geflogen und von dort weiter in den Nationalpark Chapada Diamantina gefahren. Von Salvador aus flogen wir weiter nach Foz do Iguaçu, den großen Wasserfällen an der brasilianisch-argentinischen Grenze. Danach reisten wir nach Rio de Janeiro und über die Insel Ilha Grande nach São Paulo. Brasilien ist so ein vielfältiges und wunderschönes Land, also nutzt die Zeit vor oder nach der Famulatur, um noch andere Orte zu besuchen. Der Stephan-Loose-Reiseführer hat uns hierbei gute Dienste geleistet. Bei Südamerika-Reisen ist immer auch die Sicherheit ein großes Thema. Wir haben die Augen immer offen gehalten und einfach die gängigen Hinweise befolgt und hatten weder in Recife noch sonst irgendwo auf der Reise Probleme. Zurück in Deutschland sind wir sehr dankbar für die tollen Erfahrungen. Wir haben viele positive Erinnerungen mitnehmen können und vermissen Brasilien jetzt schon ein bisschen. Es ist ein wunderschönes, abwechslungsreiches Land mit warmherzigen Menschen. Ich kann nur jeden ermutigen, das Projekt zu unterstützen und sich selbst ins Abenteuer zu stürzen!

Muito obrigada, Brasil! <<<

Herzlichen Dank an unsere Sponsoren:

3M ESPE, ALPRO, BUSCH & CO., DAAD, DENSPLY DeTrey, DÜRR DENTAL, Heraeus Kulzer, Ivoclar Vivadent, Komet Dental, KANIDENTA, lege artis, M&W Dental, Plura-dent, Sigma Dental, VOCCO

➤ KONTAKT

Zahnärztliches Hilfsprojekt
Brasilien e.V.
Ansprechpartner:
ZA Ruben Beyer
zhh@blzk.de
www.blzk.de/zhh



Finanzen im Überblick

Gabelflug mit TAP: ca. 1.100 €
DAAD-Stipendium: ca. 600 €
DÄF-Auslandsversicherung
für Famulaturen: ca. 35 €/Monat
Taschengeld pro Woche im Kloster
(inkl. Wochenendausflug): ca. 200 €

Mehr als Primärstabilität. Der neue konische Standard.



Die perfekte Symbiose von Design, Material und Oberfläche –
das Straumann® Bone Level Tapered Implantat:

- Roxolid® Material – Reduziert die Invasivität mit kleineren Implantaten
- SLActive® Oberfläche – Entwickelt für maximalen Behandlungserfolg und Vorhersagbarkeit
- Apikal konisch – Exzellente Primärstabilität selbst bei beeinträchtigten Knochenverhältnissen
- CrossFit® Verbindung – Vereinfachte Handhabung, bekannt vom Bone Level System

www.straumann.de
Telefon: 0761/4501 333

In Kombination mit:



„ETWAS ZURÜCKGEBEN“

Auslandseinsatz in Madagaskar

Interview mit Dr. Janike Dickhuth



Frau Dr. Dickhuth, Sie waren kürzlich im Rahmen der Initiative Mercy Ships auf der Africa Mercy tätig, dem weltgrößten privaten Hospitalschiff. Wie haben Sie von der Organisation erfahren und was hat Sie bewogen, einen Auslandseinsatz anzutreten?

Ich hatte das Glück, eine halbjährige Auszeit abseits des geregelten Arbeitsalltags machen zu können. Dank meiner Chefs erhielt ich unbezahlten Urlaub und verließ Deutschland im Oktober letzten Jahres in Richtung Ausland.

Neben der sprachlichen Weiterbildung, Reisezeit und sportlichen Herausforderung war es mir wichtig, auch meine beruflichen Fähigkeiten in den Dienst von weniger privilegierten Menschen zu stellen und somit meiner inneren Stimme folgend „etwas zurückzugeben“. Auf der Suche nach einem passenden Projekt erfuhr ich im Internet von Mercy Ships und wusste sofort: Da will ich hin! Sowohl der langfristig angelegte Hilfseinsatz über mehrere Monate in diversen Ländern sowie die breit angelegte medizinische Unterstützung in verschiedenen chirurgischen Disziplinen hat mich überzeugt – eine Initiative, die seit mehreren Jahrzehnten erfolgreich funktioniert.

Haben Sie sich auf den Einsatz speziell vorbereitet? Was musste vorab erledigt werden und wie verlief die Organisation Ihrer Reise?

Wie bei jedem anderen Hilfsprojekt auch steht am Anfang eine Bewerbung und damit die Überprüfung, ob man für die Tätigkeit geeignet ist. Neben den beruflichen Qualifikationen (mindestens zwei Jahre Berufserfahrung), körperlicher Fitness und psychoemotionaler Stabilität legt man bei Mercy Ships besonderen Wert auf Teamfähigkeit; immerhin lebt man mit 450 Menschen gemeinsam auf einem Schiff.

Neben den notwendigen Impfungen sind ein Motivationsschreiben sowie Empfehlungen durch den Arbeitgeber, Freunde und eines geistlichen Vertreters erforderlich. Wer Hilfe benötigt, kann sich jederzeit an die Vertretung von Mercy Ships Deutschland e.V. wenden – hier findet man immer ein offenes Ohr und Unterstützung für die Organisation des Einsatzes.

Auf dem Schiff Africa Mercy leben zahlreiche Patienten und arbeiten viele Helfer. Wie haben Sie das Leben an Bord empfunden, wie kann man sich das Treiben dort vorstellen?



Die Africa Mercy ist eine alte dänische Fähre, die für die Hilfsorganisation zu einem schwimmenden Krankenhaus umgebaut wurde. Neben den medizinischen Einrichtungen, den Unterkünften für die Crew und dem Speisesaal befinden sich eine Schule, ein Shop, eine Bank, ein Café sowie eine Wäscherei und vieles mehr an Bord – eben alles, was man während des Aufenthalts braucht. Die Atmosphäre auf dem Schiff ist einmalig. Neben der Bereitschaft, zu helfen, und dem freiwilligen Einsatz für die medizinische Versorgung anderer, besteht zwischen allen Helfern ein starkes Band aus Achtsamkeit – jeder ist stets bemüht, den anderen zu unterstützen, man tauscht sich aus, erzählt seine Lebensgeschichte, teilt seine Erfahrungen, singt, tanzt, lacht miteinander und taucht in eine große internationale Familie ein.

Wie gestaltete sich Ihre tägliche Arbeit, gab es Schwierigkeiten oder ungewohnte Situationen?

Man sollte sich sicherlich vorher bewusst machen, dass Zahnmedizin in Entwicklungsländern anders funktioniert als bei uns und die Zange das vorherrschende Instrument ist. Es geht dort primär um die Entfernung zerstörter Zähne und damit um die Linderung meist jahrelanger leidvoller Schmerzen, weniger um das perfekte Lächeln. Wir sind ja in unserer Ausbildung auf Zahnerhaltung getrimmt worden; die Extraktion ist jedoch eine destruktive Behandlungsstrategie. Natürlich werden auch Füllungen gelegt, aber die Rettung beispielsweise durch Endodontologie fällt weg, da es auch keine Möglichkeit zu röntgen gibt. Der Zahn, den man hierzulande nochmal mit einer Endo und Krone neu versorgen könnte, kommt raus oder bleibt mit der Gefahr, große Schmerzen zu provozieren – Ersatz gibt es nicht. Da muss man sich häufig selbst sagen: „Wenn ich das jetzt nicht mache, dann macht es keiner!“ Das empfand ich neben der physischen Kraftanstrengung als tägliche Herausforderung.

Wie viele Patienten haben Sie am Tag etwa behandelt? Traten bestimmte Beschwerden häufiger auf und gab es auch besondere Patientenfälle?

Insgesamt haben wir zu viert jeden Tag etwa 70 bis 80 Patienten aller Altersklassen behandelt. Die

Zahnarzt wird man, um Menschen zu helfen. Doch der Lernstress im Studium und die Herausforderungen während des Berufseinstiegs können einen dieses höhere Ziel manchmal vergessen lassen.

Gut, wenn man sich dann selbst auf den Boden der Tatsachen zurückholt und sich in Erinnerung ruft, worum es wirklich geht.

Möglichkeit dazu bietet zum Beispiel ein Auslandseinsatz in Entwicklungsländern, wo es um das Helfen in seiner unmittelbarsten Form geht.

So hat es Dr. Janike Dickhuth getan.

Die junge Zahnärztin war mit der Organisation Mercy Ships in Madagaskar unterwegs und hat dort nicht nur viele Zähne gezogen, sondern vor allem ganz viel Dank erfahren.



4

Abb. 1: Vor dem „Dental Department“ in Madagaskar.

Abb. 2: Janike Dickhuth und ihre Helfer Narcisse und Jaquinot.

Abb. 3: Zahnärztin Janike Dickhuth vor der Africa Mercy.

Abb. 4: Warteschlangen für eine zahnmedizinische Behandlung vor dem Hope Center.

Abb. 5: Das Hospitalschiff am Dock im Hafen von Tamatave.

zuckerhaltige Ernährung auf Madagaskar führt bei einer nicht ausreichenden Mundhygiene häufig zu einer umfassenden kariösen Zerstörung der Zähne, Parodontitis ist eher selten. Zu den Besonderheiten zählt sicherlich die Größe der Abszesse – die Patienten erreichen mit ihren Schwellungen meist später als bei uns medizinische Hilfe, zudem fördern die klimatischen Bedingungen die Abszessreifung. Da hilft dann nur eine entschiedene Behandlung durch Spaltung direkt auf dem Zahnarztstuhl, eine stationäre Aufnahme ist meist nicht möglich. Ich will nicht übertreiben, aber auch wir Zahnärzte retten dort unten ab und zu ein Menschenleben.

Für viele Menschen vor Ort ist Mercy Ships die einzige Chance, eine notwendige Behandlung zu erhalten und von ihren Schmerzen befreit zu werden. Wie haben die Patienten auf Ihre Hilfe reagiert?

Die langen Warteschlangen am Morgen zeigen uns, dass in der Bevölkerung großer Bedarf nach zahnmedizinischer Versorgung besteht und unsere Arbeit akzeptiert wird. Dass wir umsonst behandeln, ist sicherlich ein Aspekt, aber auch das „Wie“ wird durch die Weitergabe der gemachten Erfahrungen mittels Mundpropaganda über die ganze Insel transportiert. Mir war immer wichtig, meinen Patienten die Angst zu nehmen – über die Sprachbarrieren hinweg funktioniert das am besten mit einem Lächeln, und wenn man dieses zurückbekommt weiß man am Ende nicht mehr, wer hier wem eigentlich den größeren Gefallen getan hat.

Welche Fähigkeiten waren fachlich und zwischenmenschlich bei der Arbeit am Behandlungsstuhl besonders gefragt?

Sicherlich ist es sinnvoll, wenn man für die zahnärztliche Chirurgie etwas übrig hat, aber grundsätzlich gilt: Es gibt viel zu tun, jeder, der etwas Berufserfahrung im Gepäck hat, kann hier helfen! Es bedarf lediglich der Bereitschaft, seine Fähigkeiten mit Ausdauer und Freude in den Dienst anderer zu stellen, im Team zu arbeiten und sich mit einer fremden Kultur auseinanderzusetzen. Mein Malagassi beschränkte sich zwar nur auf ein paar wenige Ausdrücke, trug aber immer zur Belustigung meiner Patienten und Kollegen bei.

Welche Erfahrungen – auch in beruflicher Hinsicht – konnten Sie mit nach Hause nehmen? Was haben Sie dort gelernt?

Man kann das Dort und Hier nur schwer übereinander legen. Es fühlt sich an wie zwei unterschiedliche Realitäten, die aber dennoch zeitgleich stattfinden – was bleibt, ist die Erkenntnis, dass wir mit unserem Beruf das Glück haben, Menschen unmittelbar helfen zu können. Die Gewissheit, dass ich jeden Tag eine sinnvolle Tätigkeit ausübe, war mir im deutschen Alltagstrott etwas verloren gegangen und ist mir durch das Projekt wieder ganz klar geworden. Dafür bin ich sehr dankbar.



5

Gibt es einen Moment Ihres Auslandseinsatzes, der Ihnen noch lange im Gedächtnis bleiben wird?

Es ist weniger ein spezieller Moment, der mich immer wieder in meinen Gedanken besucht, als vielmehr ein Gefühl. Das Miteinander, die Begegnungen, dieser unbändige Drang der gesamten Crew, das Projekt gelingen zu lassen, jedes Lächeln, jeder Zuspruch, jede geteilte Erfahrung lässt mich sehnsüchtig werden und befeuert meine Pläne, noch einmal zurückzukehren.

Hat sich der Einsatz für Sie gelohnt? Was raten Sie anderen Studenten und jungen Zahnmedizinern, die ebenfalls über diesen Schritt nachdenken?

Es ist absolut bereichernd! Wer sich schon während des Studiums für das Arbeiten im Ausland interessiert, kann durch Famulaturen erste Erfahrungen sammeln – ich war während des klinischen Studienabschnitts an einer Universität in Indien – da die größeren Organisationen meist auf Berufserfahrung bestehen. Das hilft auch sicherlich, um später im Berufsleben erneut den Schritt in fremde Länder zu wagen. Zudem ist eine gute Planung mit genügend Vorlaufzeit wichtig, denn bis alle organisatorischen Fragen geklärt sind, dauert es häufig eine Weile. Ein Hilfeinsatz im Ausland ist immer auch ein Herausreten aus der eigenen Komfortzone – damit tut man sich schon per se einen Gefallen, den Blick schärfend auf das hohe Gut der Gesundheit. In Kombination mit der eigenhändigen Tätigkeit zum Wohle anderer wird unser Beruf zur Berufung. Und ist es nicht das, was unsere Generation von ihrer täglichen Arbeit erwartet?

Vielen Dank für das Interview!



dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



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

Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!

 **Abonnieren Sie jetzt!**

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

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

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

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

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

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

Unterschrift

1 Zahnersatz: TÜV-zertifizierte Versorgung aus Manila

InteraDent hat Grund zum Feiern: Seit 30 Jahren schenken Kunden aus ganz Deutschland dem Lübecker Dentalunternehmen ihr Vertrauen – in kostengünstigen Zahnersatz und qualitativ hochwertige Zahntechnik. Das deutsche Meisterlabor garantiert mit einem eigenen TÜV-zertifizierten Meisterlabor in Manila attraktive Preise für Zahnersatz auf technisch und ästhetisch höchstem Niveau. Die Teilfertigung auf den Philippinen erfolgt nach Abdrucknahme in Deutschland. Ein dichtes Netz aus Service-laboren in Berlin, Chemnitz, Frankfurt am Main, Leipzig und München sichern Flexibilität bei Korrekturen und Reparaturen. Dabei gelten für alle InteraDent-Labore gleiche Qualitätsstandards. Die rund 250 philippinischen Mitarbeiter werden hausintern nach deutschen Standards der Zahntechnik ausgebildet.

Kein Wunder, dass der Zahnersatz von InteraDent überzeugt: Jährlich fertigt und liefert das deutsche Serviceunternehmen über 50.000 Versorgung. Dabei deckt InteraDent das gesamte zahntechnische Leistungsspektrum ab – von Kronen über Brücken bis hin zu kombiniertem Zahnersatz und Implantaten.



Von den durch Teilfertigung im Ausland entstehenden Preisvorteilen profitieren jedoch nicht nur Patienten. Gerade Existenzgründer können damit die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis positiv beeinflussen. Auch erfahren die Praxen beste Unterstützung durch den Lübecker Spezialisten für Dentalversorgungen. So bietet InteraDent Patienten-Infomaterial ebenso wie einen exklusiven Webseiten-Service oder Seminare und Workshops.

www.interadent.com

2 Von der Uni bis in die Praxis – von dentXperts profitieren

Im Rahmen der dentXperts-Programme bietet Heraeus Kulzer jungen Zahnärzten in jeder Berufsphase optimale Unterstützung: von Veranstaltungen, Fach- und Produktinformationen über ermäßigte Kurse und Schulungen bis hin zu Sonderkonditionen, individueller Betreuung und vielem mehr.



Für Studierende stehen theoretisches Wissen und praktisches Know-how im Mittelpunkt. Bei „dentXperts students“ geben Produktspezialisten Einblicke in das Sortiment und hilfreiche Tipps für das zahnmedizinische Studium.

Assistenz Zahnärzte finden bei „dentXperts assistant“ spezielle Angebote, die sie dabei unterstützen, ihr

Wissen im Praxisalltag sicher anzuwenden und sich richtig zu positionieren.

Praxisgründer profitieren bei „dentXperts professional“ zum Beispiel von persönlicher Fachberatung und vergünstigten Einstiegsangeboten im Gründungsjahr.

Als dentXperts-Clubmitglied Vorteile sichern

Informieren und kostenlos anmelden können sich junge Zahnmediziner zentral unter www.heraeus-kulzer.de/dentXperts. Studierenden stehen persönliche Ansprechpartner aus dem Team der Universitätsbetreuung von Heraeus Kulzer zur Verfügung. Assistenz Zahnärzte und Praxisgründer können sich an ihren Fachberater im Außendienst wenden.

www.heraeus-kulzer.de

3 Itis-Protect für Periimplantitispatienten

Dr. Ellen Maschke betreibt ihre ganzheitliche Zahnarztpraxis in Mörel bei Brig in der Schweiz. Sie arbeitet erfolgreich mit der ebD (ergänzende bilanzierte Diät) und berichtet unter anderem: „Die 27-jährige Patientin kam nach überstandener schwerer Magersucht, die einige Zähne stark in Mitleidenschaft gezogen hatte, zu mir. Von einem Kollegen waren die Zähne 24 und 25 nach Wurzelbehandlung extrahiert worden. Danach waren an der Universität Bern zwei Implantate mit Augmentation (Knochenaufbau) gesetzt worden. Im März rief sie mich an und war sehr niedergeschlagen, da sich die Implantate gelockert hatten und somit nicht belastet werden durften. Kurzfristig testete ich kinesiologisch die Itis-Protect-Präparate I-IV von hypo-A mittels Therapielokalisation in Regio 24 und 25. Der Patientin wurde sofort Hochdosis verordnet, d.h. vier Wochen doppelte Dosis Itis-Protect I. Nach drei Wochen fand die nächste Belastungsprobe der Implantate an der zmk bern statt. Beide Implantate saßen fest und konnten voll belastet werden. Unter Fortführung der Itis-Protect II-IV-Therapie verschwanden ihre Schlafstörungen wie

Lymphabflussprobleme; auch die Fingernägel festigten sich. Daneben ist ihr aufgefallen, dass die freiliegenden Zahnhälse kaum noch sensibel waren.“ Das Zahnschema von Voll und Kramer* zeigt die Gründe für den schnellen Erfolg Dr. Maschkes: Zahn 24, mit dem Dickdarm verbunden, braucht eine Darmsanierung sowie eine breite Palette Orthomolekularia, die auch beim „Lungenzahn“ indiziert sind. Zum Beispiel wurden anfangs ca. 1,5g natürliches Vitamin C, 60mg Zink, 180mg Q10, je 600µg Selen und Chrom neben den Antioxidantien ADEK etc. pro Tag oral appliziert. Der Schlüssel zum schnellen Erfolg liegt in der besonderen bioenergetischen hypo-A-Qualität. Nur hypoallergene Reinstoffpräparate erlauben intestinal hohe orale Dosierungen. Itis – Silent Inflammation – betrifft den ganzen Menschen, wie auch aMMP-8 nachweist!

* kann unter info@hypo-a.de angefordert werden

www.naturheilkunde-volkmann.de



4 Dentaleinheit: Fahrbares Behandlungszimmer

Dentalone ist die mobile Dentaleinheit aus dem Hause NSK, die sich unkompliziert von einem leicht zu transportierenden Trolley in eine anwenderfreundliche Dentaleinheit umwandeln lässt und überall und jederzeit einsetzbar ist. Ausgestattet mit einem bürstenlosen LED-Mikromotor NLXnano für Hand- und Winkelstücke, einem Multifunktions-Ultraschallscaler Varios 170 mit LED, einer 3-Funktions-Spritze mit LED sowie einem Speichelsauger ist Dentalone mit den besten Komponenten bestückt, die NSK in seinem Baukasten finden kann. In Verbindung mit dem großen Steuerungsdisplay, das sämtliche Funktionen und Informationen für Mikromotor und Ultraschallscaler bereithält, bietet Dentalone ein breites Spektrum an

Funktionalitäten. Jeder Behandler wird mit Dentalone in die Lage versetzt, auch außerhalb der Praxis jederzeit hochwertige Behandlungen mit seinem besten Instrumentarium durchzuführen. Dies bietet völlig neue Möglichkeiten bei Hausbesuchen und sonstigen Behandlungen außer Haus. „Plug and Play“ ist die Vorgabe, die bei der Entwicklung dieses Produktes im Fokus stand: Ein solides und dennoch leichtes Gerät (18,5 kg) auf Rollen, bei dem ein simples Einstecken in eine Steckdose genügt, um die Behandlung beginnen zu können. Dentalone verfügt über einen internen Kompressor; ein Anschluss an einen externen Kompressor oder Luftanschluss ist damit hinfällig.



www.nsk-europe.de

➤ TERMINE

Deutscher Zahnärztetag 2015

6./7. November 2015

in Frankfurt am Main

Studententag zum Deutschen Zahnärztetag 2015

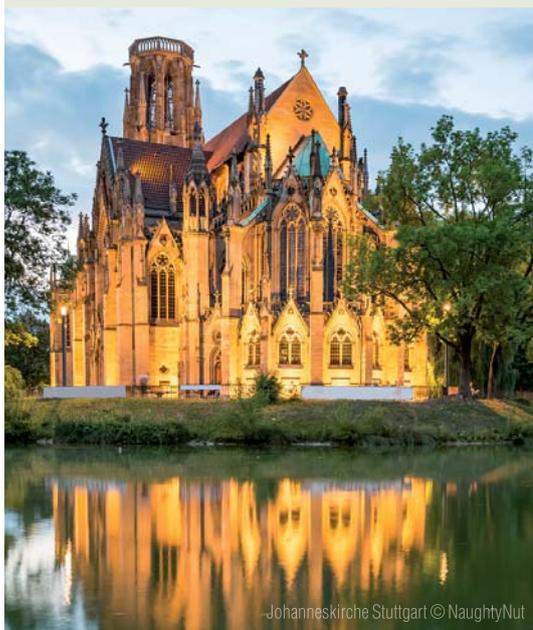
7. November 2015

in Frankfurt am Main

id mitte

6./7. November 2015

in Frankfurt am Main



Johanneskirche Stuttgart © NaughtyNut

Fachdental Südwest

23./24. November 2015

in Stuttgart

MUNDHYGIENETAG 2015

27./28. November 2015

in Berlin

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



Kai Becker



Jonas Langefeld



Maximilian Voß



Caroline Diekmeier

dentalfresh

Herausgeber:

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

Vorstand:

1. Vorsitzender: Kai Becker
kai.becker@bdzm.de
2. Vorsitzender: Jonas Langefeld
jonas.langefeld@bdzm.de

Kassenwart: Maximilian Voß
max.voss@bdzm.de
Schriftführerin: Caroline Diekmeier
caroline.diekmeier@bdzm.de

Beirat:
Can-Florian Keles · florian.keles@bdzm.de
Sabrina Knopp · sabrina.knopp@bdzm.de
Arne Elvers-Hülsemann · arne.elvers-huelsemann@bdzm.de

BdZM Geschäftsstelle:

Chausseestraße 14 · 10115 Berlin
mail@bdzm.de

Redaktion:

Susann Lochthofen (V.i.S.d.P.)
Tel.: 0341 39280767
s.lochthofen@dentamedica.com

Jenny Hoffmann · Tel.: 0341 48474-145
j.hoffmann@oemus-media.de

Korrektorat:

Frank Sperling · Tel.: 0341 48474-125
Marion Herner · Tel.: 0341 48474-126

Verleger:

Torsten R. Oemus

Verlag:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0 · Fax: 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Deutsche Bank AG, Leipzig
IBAN: DE20 8607 0000 0150 1501 00
BIC: DEUTDE8LXXX

Verlagsleitung:

Ingolf Döbbecke · Tel.: 0341 48474-0
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner · Tel.: 0341 48474-0
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller · Tel.: 0341 48474-0

Projektmanagement:

Timo Krause
Tel.: 0341 48474-220
t.krause@oemus-media.de

Produktionsleitung:

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

Grafik/Satz/Layout:

Josephine Ritter
Tel.: 0341 48474-144
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.

50% RABATT FÜR STUDENTEN

DAS FÜHRENDE WIRTSCHAFTS- MAGAZIN FÜR ZAHNÄRZTE

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT-PRAXIS

Faxantwort: 0341 48474-290



Ja, ich möchte die ZWP (inkl. ZWP spezial) zum Studentenpreis (Kopie meiner gültigen Immatrikulationsbescheinigung oder meines gültigen Schülersausweises füge ich bei) von 35 EUR/Jahr inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten ab der nächsten Ausgabe beziehen.

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

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

X

Datum/Unterschrift

Name

Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

X

Datum/Unterschrift



**10 AUSGABEN
ZWP + ZWP SPEZIAL
FÜR 35 EUR*/JAHR
(REGULÄR 70 EUR)**

* Inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten

**Oder
kostenfrei
als E-Paper
lesen!**

Online-Bestellung
www.oemus.com/abo

Schreibbegeisterte

Zahnis gesucht

Deine Uni-Stadt verdient es,
vorgestellt zu werden?
Deine Hochschule sowieso?
Du gehst für ein Semester ins Ausland?
Oder hast gerade deine Famulatur beendet?

Dann werde Autor und berichte darüber!

Ein Magazin ist nur so gut wie seine Inhalte, deshalb setzen wir auf Informationen von Studenten für Studenten. Bringe dein Schreibtalent zu Papier und lasse andere an deinen Erfahrungen teilhaben.

Wir freuen uns über deine Kontaktaufnahme unter:

[dentalfresh@oemus-media.de!](mailto:dentalfresh@oemus-media.de)



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

027113