

12. Jahrgang | Oktober 2016
ISSN 1860-630X
Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

dentalfresh #3

2016

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

Studententag 2016

Was euch in Frankfurt am Main erwartet

Masterstudiengänge in der Zahnmedizin

Wie geht es nach dem Studium weiter?

Winter-BuFaTa 2016

Freiburg im Breisgau ist bereit



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

dentafresh



Dentistar

Dentistar

Der zahnfreundliche Schnuller

Die Dental-Stufe im Saugteil schlängelt sich zwischen den Zähnen hindurch.

So kann das Risiko von Zahnfehlstellungen entscheidend reduziert werden.

Mehr erfahren unter **www.dentistar.eu**

Gerne lassen wir Ihnen kostenlose Informationen und Musterexemplare zukommen.

Schreiben oder faxen Sie uns!

info@novatex.de Fax: 05101/91 95 55



Erhältlich unter
anderem bei:

ROSSMANN

ToysRUs



EDITORIAL

Liebe Studierende der Zahnmedizin,

hallo und herzlich willkommen zu unserer Ausgabe #3 der **dental**fresh 2016!

Ich begrüße besonders euch Erstsemester, die ihr den Weg des Zahnmedizinstudiums gewählt habt. Mit 42,5 Wochenstunden rangieren wir knapp hinter den Tierärzten auf Platz 2 hinsichtlich unserer zeitlichen Auslastung im Semester (Quelle: Studiensurvey der Uni Konstanz). Kein Wunder, dass man dann dazu neigt, die restliche Zeit so fern wie möglich von der Uni zu verbringen.

Ich möchte euch heute Mut machen, über euren Schreibtischrand hinauszuschauen und zu erkennen, dass ihr mit eurem Studium nicht alleine seid. Alles was euch stört, alles was ihr gerne anders hättet, ist im Bereich des Möglichen. Zusammen haben wir das Potenzial, Veränderungen für einzelne Studenten, unsere Fakultät oder sogar Studenten deutschland- und weltweit, herbeizuführen. Alles was es dazu braucht, ist ein bisschen Engagement.

Was man sich darunter vorstellen kann?

Nun, im Kleinen kann das heißen, dass ihr mit eurer Fachschaft den Zusammenhalt eurer Studentenschaft stärkt, wichtige Probleme an eurer Universität aufarbeitet und diese zusammen mit euren Dozenten angeht oder die Nutzung der Gelder an eurer Fakultät mitbestimmt.

Auf nationaler Ebene könnt ihr auf den Bundesfachschaftentagungen Probleme überregional angehen, beim Bundesverband deutscher Zahnmedizinistu-

dentent (BdZM) für die Vergleichbarkeit und Fairness innerhalb unseres Studiengangs deutschlandweit eintreten oder in Zusammenarbeit mit der Politik unseren Studiengang als solchen mitgestalten.

Wer sich darüber hinaus noch international betätigen möchte, der ist herzlich dazu eingeladen, sich in Europa über die European Dental Students Association (EDSA) oder weltweit über die International Association of Dental Students (IADS) mit Zahnmedizinern aus der ganzen Welt auszutauschen, um für weltweit gute und vergleichbare Standards des Zahnmedizinstudiums einzutreten.

Aber, wie ist das möglich? Wie kann man zeitlich ein so forderndes Studium bewältigen und gleichzeitig etwas bewegen?

Nun, diese Antwort ist simpel: Zusammen! Ein Einzelner kann diese Arbeit alleine nicht leisten. Erst die Vielzahl an Studenten macht es möglich, auf den verschiedensten Ebenen vertreten zu sein.

Deshalb appelliere ich an euch: Nehmt die Gelegenheit wahr, übernehmt Verantwortung! Dabei sollte der erste Ansprechpartner stets eure Fachschaft sein, da ihr dort schnell und direkt Einfluss nehmen könnt. In diesem Sinne wünsche ich euch allen ein schönes und erfolgreiches Semester!

*Euer Jonas Kilger,
Resort Austausch und Famulatur BdZM
Vorstandsmitglied ZAD*



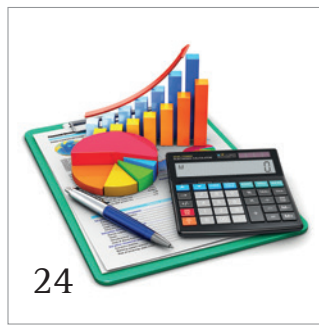
42

Nachbericht zur Famulatur in Kambodscha.



12

Freiburger Master Parodontologie und Implantattherapie feiert 10-jähriges Jubiläum.



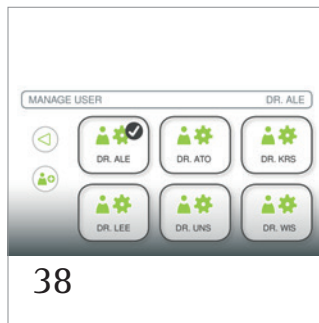
24

Neugründungen und Steuern – Was ist zu beachten?



36

VOCO Dental Challenge 2016: Die Gewinner stellen sich vor.



38

Der Weg zur Implantologie-Praxis.



44

The Walking Dead – Comic und Serie im Vergleich.

- 03 Editorial
Jonas Kilger
- 06 News
- 10 Studententag 2016
- 12 10-jähriges Jubiläum: Der Freiburger Master Parodontologie und Implantattherapie aus Sicht von Studierenden und Betreuern
- 18 Masterstudiengänge in der Zahnmedizin
- 22 Selbst und ständig muss nicht sein
Nadja Alin Jung
- 24 Umsatzsteuer bei Neugründungen: Ein großer Irrtum
Dipl.-Kfm. (FH) Adam J. Janetta
- 26 BdZM Info
- 27 BdZM Mitgliedsantrag
- 28 Fördermittel bei Praxisgründung oder -übernahme nutzen
Andreas Herzog
- 32 Freiburg zur Rettung – Die BuFaTa geht Baden
- 34 Fortbildung mit Fun-Faktor: Stipendiaten und Veranstalter ziehen positives Fazit aus der dritten OPTI SummerSchool
- 36 VOCO Dental Challenge 2016: Junge Forscherinnen und Forscher überzeugen mit innovativen Lösungsansätzen
- 38 Einen Fuß vor den anderen: Der Weg zur Implantologie-Praxis
Jenny Hoffmann
- 40 Semester, fertig, los!
- 42 Auslandsfamulatur in einem zahnmedizinischen Projekt in Kambodscha
- 44 The Walking Dead – Vom Comic zur Serie
Andreas Grasse
- 48 Produktinformation
- 50 Termine & Impressum

EXZELLENZ GRÜNDERIN



2 Jahre Bestpreisgarantie

Das Vorteilspaket für Existenzgründer

Von Anfang an nur das Beste: Sie wollen eine Praxis gründen oder übernehmen? Dann legen Sie mit unserer Exzellenzgründer-Initiative, dem Vorteilspaket für Existenzgründer, den Grundstein für Ihren Erfolg. Mit innovativen Produkten, effizienten Workflows und zuverlässigem Service tun wir alles dafür, dass Ihre Zukunft erfolgreich wird. Profitieren Sie zwei Jahre lang von unserer Bestpreisgarantie und entscheiden Sie sich jetzt für echte Exzellenz. Wir helfen Ihnen gerne dabei.

Mehr Informationen zu Ihrem persönlichen Vorteilspaket finden Sie auf: sirona.com/exzellenzgruender

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**

Kickstart für Assistenzärzte:

„dentXperts®-Workshops starten im Herbst“

dentXperts® von Heraeus Kulzer stellt jungen Zahnmedizinern einen starken Partner für einen erfolgreichen Karrierestart zur Seite und bietet mit einer neuen Veranstaltungsreihe – speziell für Assistenzzahnärzte – Workshops mit Hands-on-Part und Servicecharakter an. Den Start markiert das Thema „Zeitgemäß, effektiv und ökonomisch: Moderne Restaurations- und Praxiskonzepte“ inklusive Hands-on-Übungen am 8.10.2016 in Brake. Während sich der Vormittag den Grenzen und Möglichkeiten der Intraoralreparatur widmet, gibt die Praxis Uerlich am Nachmittag aufschlussreiche Einblicke in modernes Praxismanagement. Vormerken: Der zweite Workshop zu intraligamentärer Anästhesie sowie Lokalanthibiotika bei Parodontalerkrankungen – hierfür stellt Heraeus Kulzer das innovative, effektive Doxycyclin-



Gel Ligosan Slow Release bereit – findet am 5.11.2016 in Hanau statt. Detaillierte Infos finden Interessierte nach einer kostenfreien Anmeldung im dentXperts®-Club unter www.dentXperts.de.

Mutterschutz auch für Studentinnen:

Flexibilität und Klärung von Detailfragen notwendig



(**dentalfresh/DSW**) Das Deutsche Studentenwerk (DSW) begrüßt, dass die Bundesregierung den Mutterschutz auch auf Studentinnen erstrecken will, sieht jedoch in Einzelfällen noch Verbesserungsbedarf. Es geht um Fragen der Studienfinanzierung, der Kran-

kenversicherung und des Nebenjobs. Zur Sachverständigenanhörung des Bundestagsausschusses für Familie, Senioren, Frauen und Jugend hat das Deutsche Studentenwerk eine unaufgeforderte Stellungnahme abgegeben. Darin begrüßt der Verband, dass die Bundesregierung einheitliche Regelungen auch zum Schutz von schwangeren Studentinnen anstrebt, und fordert, es diesen Studentinnen zu ermöglichen, ihr Studium möglichst flexibel nach individuellen Wünschen fortsetzen zu können. In Einzelfällen sieht das DSW jedoch Verbesserungsbedarf, etwa bei der Studienfinanzierung oder für privat krankenversicherte schwangere Studentinnen; sie könnten ihren Anspruch auf Mutterschaftsgeld verlieren. Auch müssten die geplanten Regelungen für schwangere Studentinnen, die neben ihrem Studium arbeiten, noch angepasst werden. Diese Punkte könnte das federführende Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ), aus Sicht des DSW in einem Einführungserlassen klären. Derzeit haben 5 % der Studierenden in Deutschland ein Kind oder mehrere Kinder. Für sie, aber auch für schwangere Studentinnen, sind die Sozialberatungsstellen der Studentenwerke wichtige Anlaufstellen.

Höheres BAföG bietet

BESSERE FÖRDERUNG

und E-Antrag

(**dentalfresh/DSW**) „Durch das höhere BAföG können die Elterneinkommen etwa 7 % höher sein. Damit ist die Chance auf BAföG-Förderung höher und ein BAföG-Antrag sinnvoller denn je“, kommentierte der Generalsekretär des Deutschen Studentenwerks (DSW), Achim Meyer auf der Heyde, das Inkrafttreten der neuen BAföG-Freibeträge und Bedarfssätze. Bis zu 735 Euro kann die BAföG-Förderung betragen. Neben dem Studium darf bis zu 450 Euro (Minijob) hinzuverdient werden, ohne dass dies Einfluss auf die BAföG-Förderung hat. Von den Anhebungen des BAföG profitieren für neue BAföG-Bewilligungen

- (Berufs-)Schüler/-innen für das neue Schuljahr ab 1. August
- Studierende an Fachhochschulen ab 1. September
- Studierende an Universitäten ab 1. Oktober
- spätestens ab 1. Oktober alle anderen, auch wenn keine neue BAföG-Bewilligung beginnt.

Weitere BAföG-Änderungen sind auf der Homepage des DSW zu finden: <http://www.studentenwerke.de/de/bafog2016>

Die Anhebung und die Einführung des E-Antrages zum Herbst 2016 hatten Bundestag und Bundesrat bereits mit der BAföG-Novelle 2014 beschlossen. Damit soll in den 16 Bundesländern seit dem 1. August 2016 eine elektronische Antragstellung mit den Antragsformularen, einschließlich der elektronischen Identifikation, per ID-Funktion des Personalausweises oder De-Mail möglich sein.

Bisher mussten ausgefüllte Online-Anträge ausgedruckt, händisch unterschrieben und mit Anlagen dann per Post verschickt werden. Ohne Vollständigkeitsprüfung, weitreichende Plausibilitätsprüfungen, bei den Feldern hinterlegte Ausfüllhinweise und einer individualisierten Liste beizufügender Anlagen waren auch nahezu alle Online-Anträge wie Papieranträge unvollständig. „Leider verlängern unvollständige Anträge die Antragsbearbeitungsdauer erheblich, sodass Studierende dann auf notwendige Förderung länger warten müssen“, bedauert Achim Meyer auf der Heyde und weiter: „Bisher entsprechen den Anforderungen eines E-Antrages nur acht Länder; wir hoffen daher, dass auch die anderen Länder den E-Antrag zügig einführen, damit die Studierenden einfacher und schneller eine BAföG-Förderung erhalten können, wie es der Normenkontrollrat schon 2010 gefordert hat.“

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

INNOVATION

WEITSICHT

ZUKUNFT

PROFESSIONALITÄT

Myanmar-Projekt mit Apollonia-Preis ausgezeichnet

Seit 2008 engagieren sich Studierende für bessere zahnärztliche Versorgung in dem von Armut geprägten Land zwischen Thailand und Bangladesch. Die Apollonia-Stiftung der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe hat am Samstag, 17. September 2016, in Münster das Myanmar-Hilfsprojekt von Studierenden der Universität Witten/Herdecke (UW/H) mit dem Apollonia-Preis ausgezeichnet. Der Preis ist mit 15.000 Euro dotiert, die nun dem Projekt zugutekommen. Seit 2008 haben immer wieder Studierende das Land bereist und auch in entlegenen Gebieten in Schulen und Waisenhäusern über Zahnpflege aufgeklärt. „Wir treffen auch heute noch immer wieder auf Kinder, die zum ersten Mal eine Zahnbürste in der Hand halten“, berichtet Dr. Mathias Benedix, der mit anderen Projektbeteiligten den Preis entgegennahm. Angefangen hatten 2008 Constanze Sauer und Georg Kirchner mit der ersten Reise: „Mittlerweile sind 25 Studierende ihrem Vorbild gefolgt. Es ist schon etwas Besonderes, dass wir immer wieder Studierende finden, die neben ihrem sicher anstrengenden, fordernden und aufwendigen Studium dieses Engagement übernehmen“, freut sich Departmentleiter Prof. Dr. Stefan Zimmer. Denn die gesamte Organisation, Durchführung und die Einwerbung von Spenden liegen in den Händen der Studierenden. Das südostasiatische Land Myanmar – ehemals Burma – ist vielen vor allem aufgrund der Menschenrechtsverletzungen durch die mehr als 50 Jahre andauernde Militärrherrschaft und die schwere Flutkatastrophe



von 2008 mit extrem hohen Opferzahlen bekannt. Die Studierenden treffen vor Ort auf unvorstellbare Armut. Der Gesundheitszustand der Menschen ist allgemein nicht gut, bei den Zähnen aber oft katastrophal. In vielen Fällen sind nur noch Extraktionen möglich. Bei den Kindern jedoch können die Studierenden erste Prophylaxemaßnahmen erfolgreich anwenden. Die Krokodilpuppe Joe hat unzählige Male geholfen, vorzumachen, wie man Zähne richtig putzt. Neben der richtigen Zahnputztechnik erklären die Studenten auch die besondere Bedeutung zahngesunder Ernährung. Zudem versorgen sie Hunderte Kinder und deren Betreuer regelmäßig mit Zahnbürsten und fluoridhaltiger Zahnpasta. Ausgestattet mit mobilen dentalen Behandlungseinheiten und nötigen Materialien behandeln die Studenten auch und unterstützen die heimischen Zahnärzte, die oft nur mit einfachsten Mitteln arbeiten.

Quelle: Uni Witten/Herdecke

Vorsorge lohnt sich:

Kariesfreiheit von Kindern in Deutschland Weltspitze

(dentalfresh/BZÄK) Deutschland ist in Sachen Kariesfreiheit von Kindern Weltspitze. Anlässlich des diesjährigen Tages der Zahngesundheit am 25. September betonten Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und Bundeszahnärztekammer (BZÄK), dass sich ein kontinuierliches Engagement lohne: Insbesondere die Mundgesundheit von 12-Jährigen hat sich in den vergangenen Jahren noch einmal deutlich verbessert. Das ist ein zentrales Ergebnis der Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS V), die im August veröffentlicht wurde. So sind – im Vergleich zur DMS IV aus dem Jahr 2005 – acht von zehn der 12-jährigen Kinder

(8,3 Prozent) heute vollkommen kariesfrei. Damit hat sich die Zahl der kariesfreien Gebisse in den Jahren 1997 bis 2014 praktisch verdoppelt. International liegt Deutschland beim Vergleich der Karies bei Kindern in den G7-Staten vorn: Mit einem DMFT-Wert von 0,5 haben Kinder im Alter von 12 Jahren hierzulande eine deutlich geringere Karieserfahrung als Kinder in anderen Ländern. Bereits das drittplatzierte Kanada weist mit 1,0 einen doppelt so hohen DMFT-Wert aus wie Deutschland. Der DMFT-Wert von Großbritannien (Platz 2) liegt bei 0,7 (vergl. die Grafiken DMFT-Wert und int. Vergleiche unter www.bzaek.de/pm160923).

Späte Schlafenszeiten erhöhen das Kariesrisiko

Nachteulen aufgepasst: Wer regelmäßig spät ins Bett geht, erhöht das Risiko für Karies. Besonders betroffen sind davon Kinder und Jugendliche. Die Ergebnisse der Studie wurden jetzt in der aktuellen Ausgabe des International Journal of Dental Hygiene veröffentlicht. Noch schnell das letzte Kapitel des neuen Buches zu Ende lesen oder eine weitere Folge der Lieblingsserie schauen? Späte Schlafenszeiten können schnell zu mehr führen als nur Augenringen am nächsten Tag. Wie Forscher jetzt herausgefunden haben, steigt das Risiko von Jugendlichen um bis zu vier Mal, Karies zu bekommen, wenn sie spät ins Bett gehen. Grund dafür ist die häufig vernachlässigte Mundhygiene in der Nacht. Auch wird in vielen Fällen das Frühstück am nächsten Morgen ausgelassen und stattdessen tagsüber mehr „gesnackt“. Diese Angewohnheit gibt den Zähnen kaum Ruhe vor säurehaltigen Lebensmitteln. Kinder und Jugendliche sollten deshalb die Wichtigkeit einer effektiven Mundhygiene verstehen, sodass sie auch selbstständig darauf achten, wenn Eltern die abendliche Zahnpflege nicht immer beaufsichtigen können.

Quelle: dentistry.co.uk



© Doodar / Shutterstock.com

ANZEIGE



dentXperts®
BY HERAEUS KULZER

KICKSTART YOUR CAREER

Alles, was Sie für den Start
in Ihre Zahnmedizin-Karriere
brauchen, finden Sie
bei dentXperts®.



Jetzt Vorteile entdecken >> www.dentXperts.de

2016 STUDENTENTAG

>>> Am Samstag, dem 12.11.2016, laden der BdZM, die GDZMK und Young Dentist zum Studententag nach Frankfurt am Main ein. Auf dem diesjährigen Studententag dreht sich alles um Famulaturen und Auslandseinsätze.

Neben dem Studententag könnt ihr auch den wissenschaftlichen Kongress und die Dentalausstellung besuchen. Aus den Städten Jena, Witten, Düsseldorf, Heidelberg, Freiburg im Breisgau, Ulm, Göttingen, Köln und Bonn ist ein Bustransfer von der Deutschen Ärzte Finanz und dem BdZM organisiert. Für die Studierenden der Universitäten Mainz, Gießen, Marburg und Frankfurt am Main wird es wieder einige Eintrittskarten von der Deutschen Ärzte Finanz und dem BdZM geben. <<<

Wir freuen uns darauf, mit euch einen interessanten und informativen Tag zu verbringen.

PROGRAMM Samstag, 12.11.2016

Congress Center Messe Frankfurt – Saal: Spektrum 1+2

Generalthema: Famulatur und Auslandseinsatz – Herausforderungen, Möglichkeiten und Realität

10.00 Uhr	Begrüßung; Prof. Dr. Bärbel Kahl-Nieke, Maximilian Voß, Prof. Dr. Dietmar Oesterreich
10.15 Uhr	Lokal bis global: Ehrenamtliches, zahnärztliches, soziales und gesellschaftliches Engagement – eine „Win-win-Beziehung“!; Dr. Wolfgang Schmiedel
10.45 Uhr	Hilfseinsätze im Ausland – das prägt!; Tobias Bauer
11.30 Uhr	Pause
12.15 Uhr	Famulaturen – Wie packe ich's an?; ZAD
13.00 Uhr	Mittagspause
14.30 Uhr	Auf allen Kontinenten unterwegs: Arbeitseinsätze und Famulaturen von Hilfsorganisationen vorgestellt – DENTALROOTS – raçines dentaires – Aktion Zahnwurzel e.V. – Graswurzelpartnerschaft mit Ruanda; Dr. Jürgen Raven – GDCI/Zahnärzte für Indien – 30 Jahre Hilfe und Abenteuer; Dr. Klaus Wöschler – Zahnärztliches Hilfsprojekt Brasilien e.V. – Warum gerade Brasilien?; Dr. Ruben Beyer – Mercy Ships Deutschland e.V. – Chirurgische und zahnmedizinische Hilfe für die Ärmsten der Armen; Doris Rypke
15.45 Uhr	Questions and Coffee: Pause mit moderierter Fragerunde; Lotta Westphal
16.15 Uhr	Famulaturberichte: Vom Hörsaal ins Outback – Helfen, Lernen und Erfahrungen sammeln – Peru-Projekt; Christoph Beckmann – IADS; Arne Elvers-Hülsemann – Mit Rucksack und Mundspiegel um die Welt – Highlights aus dem vergangenen Famulaturjahr; Alma Wiedenhöfer
16.55 Uhr	Examen und weg: Grundlegende Informationen über Arbeitsmöglichkeiten im Ausland; Tobias Bauer
17.15 Uhr	Verabschiedung

Ganztägig parallel zum Vortragsprogramm:

Tischpräsentationen der Organisationen mit der Möglichkeit, Fragen zu stellen und weiterführende Informationen zu bekommen. Mit dabei ist hier auch „Dentists for Africa“ (Dr. Dieter Bolten, Wiesbaden)

Anmeldung online unter www.dtz.de

➤ INFO

Studententag 2016

Wann:	Samstag, 12. November 2016
Wo:	Frankfurt am Main Congress Center Messe Frankfurt
Saal:	Spektrum 1+2
Zeit:	10.00–17.15 Uhr





Vom Zahni zum Profi. Der Komet Service.

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 oder in Ihrer Praxis. Jeder Kunde wird individuell und auf höchstem fachlichen Niveau beraten, egal ob er Zahnarzt oder Student ist.

Service für den Studi

- 25% Studentenrabatt
- portofreie Lieferung
- 1er verpackt
- persönliche Betreuung vor Ort
- Qualität made in Germany
- bequem online bestellen

Service für den Profi

- persönliche Betreuung vor Ort
- Qualität made in Germany
- bequem online bestellen
- Komplett-Lieferung
- verlängerte Servicezeiten
- Lieferung binnen 48 Std.

10-JÄHRIGES JUBILÄUM

Der Freiburger Master Parodontologie und Implantattherapie aus Sicht von Studierenden und Betreuern

» Seit nun fast zehn Jahren bietet die Albert-Ludwigs-Universität Freiburg den berufsbegleitenden Masterstudiengang „Parodontologie und Implantattherapie“ an.



Der innovative Studiengang zeichnet sich durch sein Konzept des Blended-Learning aus, bei dem sich onlinebasierte Lernphasen mit anwendungsbezogenen Präsenzphasen abwechseln. Das Lernkonzept ist gerade für Berufstätige attraktiv. Theoretisches Wissen wird im Online-Selbststudium und in virtuellen Klassenzimmern vermittelt; praktische Kompetenzen zur Behandlung parodontologischer Behandlungsfälle werden in den kompakten Präsenzphasen erlangt und in der anschließenden Patientenbehandlung direkt umgesetzt. Über die Lernplattform können Studierende zu jeder Zeit und von überall her auf Lerninhalte wie Skripte, Operationsvideos und Literaturempfehlungen zugreifen.

Jedem Jahrgang stehen während der Onlinephasen außerdem zwei ausgebildete und zertifizierte Teletutoren zur Seite, die als Experten auf dem Gebiet der Parodontologie eine intensive fachliche Betreuung gewährleisten.

Das Programm des Masterstudiengangs ist also vielseitig, sehr praxisorientiert und flexibel, und Betreuung wird hier großgeschrieben. Für einen Eindruck „von innen“ sollen nun sowohl TeilnehmerInnen als auch eine der TeletutorInnen zu Wort kommen und ihren persönlichen Eindruck vom Studium schildern.



Auch wenn die Studierenden eines Jahrgangs sich alle 14 Tage im virtuellen Klassenzimmer treffen, stellen die Präsenzveranstaltungen regelmäßig Höhepunkte im Studiengang dar. Drei Mal jährlich kommen alle Teilnehmer eines Jahrgangs über mehrere Tage in diesen Veranstaltungen zusammen und erlernen und trainieren unter professioneller Anleitung ihre praktischen Fähigkeiten. Die hohe Zufriedenheit der Studierenden mit den Präsenzveranstaltungen wird regelmäßig evaluiert.

Frau Dr. Kowalski über die Präsenztage im Modul Prophylaxe und Behandlungskonzept

„Ende Juni 2016 hat sich unsere Gruppe des MasterOnline-Studiengangs wieder in Freiburg an der Klinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde getroffen. Zwei aufregende Präsenzen lagen seit Studienbeginn im Oktober 2015 bereits hinter uns und so freuten wir uns darauf, in der Veranstaltung zum fünften Modul ‚Prophylaxe und Behandlungskonzept‘ tiefer in die Materie der Parodontalbehandlung einsteigen zu können und vor allem uns alle mal wieder zu treffen. Für diejenigen, die noch keinen DVT-Kurs absolviert hatten, gab es am ersten Präsenztage die Möglichkeit, den ersten Teil des Kurses zu besuchen. Dr. Fleiner hat uns lebhaft in die DVT-Grundlagen, Schnittbilddiagnostik und Strahlenschutz eingeführt. Nach einer Abschlussklausur hatten wir die Möglichkeit, die ersten Fälle in der Gruppe zu befunden und auch den Einsatz der DVT in der Parodontologie zu besprechen. Dieser Kurs ist eine tolle Gelegenheit, die Fachkunde begleitend zum Erwerb des Masters zu erlangen. Der zweite Kursteil und der Abschluss des DVT-Kurses erfolgen in Verbindung mit der nächsten Präsenz im November 2016. An den zwei weiteren Präsenztage haben wir uns intensiv mit der Umsetzung der PA-Behandlung in der Praxis befasst. Und da die Durchführung eines strukturierten PA-Behandlungskonzeptes die Mitarbeit des gesamten Praxisteams voraussetzt, hatten wir die Möglichkeit, zu dieser Veranstaltung je eine Praxismitarbeiterin mitzubringen. Es wurde ein umfangreiches Programmange-

ADVANCED AIR TECHNOLOGIE: EXKLUSIV BEI ULTRADENT

Seit mehr als 90 Jahren bieten wir Ihnen die geniale Kombination von Innovation, Qualität, Flexibilität und Ergonomie – für höchste Investitionssicherheit.

Die ULTRADENT Premium-Klasse wartet auch dieses Jahr wieder mit exklusiven Innovationen auf: U 1600 und U 6000 sind ab sofort mit der Advanced Air Technologie „PRIMEA“, sowie dem bewährten W&H Chirurgiemotor „IMPLANTMED“, ausgestattet.

Beide Technologien versprechen ein noch effizienteres Arbeiten mit den Einheiten der Premium-Klasse.

Weltneuheit: PRIMEA ist die neue Turbinentechnologie für Highspeedpräparation. Sie verbindet die Vorteile des Luftantriebs mit den Stärken des elektrischen Micro-motors.



MADE IN GERMANY

Unsere Behandlungseinheiten werden in Deutschland hergestellt und aus Bauteilen höchster Güte und Qualität zusammengesetzt.

Jaeger & Talente, München

vision U included www.vision-u.de

Ultradent Dental-
Medizinische Geräte
GmbH & Co. KG

Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunnthall

Tel.: +49 89 42 09 92-0
Fax: +49 89 42 09 92-50

info@ultradent.de
www.ultradent.de



bot zur Verfügung gestellt – teils nur für Zahnärzte und nur für die Mitarbeiterinnen und teils auch gemeinsam. Unter anderem wurden die Helferinnen von der Dentalhygienikerin Frau Staudt (ZFZ Stuttgart) in die Neuerungen der Prophylaxe eingeführt und haben vor allem ein intensives praktisches Training für den korrekten Umgang mit den unterschiedlichen Instrumenten und AirFlow absolviert. Wir Zahnärzte haben uns unterdessen mit dem Einsatz verschiedener Geräte und Instrumente befasst. Durch den hervorragenden Wechsel zwischen theoretischem Einstieg und praktischem Training konnten wir zuvor Gehörtes sofort ausprobieren. So erhielten wir zum Beispiel im Bereich Lasertechnologie einen ausführlichen Einblick in die Anwendbarkeit der antimikrobiellen Photodynamischen Therapie vor allem für den Bereich Parodontologie, aber auch Endodontie und oraler Chirurgie.

Für die erleichterte Aufnahme der notwendigen, aber teils auch komplexen parodontalen Befunde wurden wir in die Praxissoftware ParoStatus eingeführt. Im Anschluss konnten wir in einer entspannten Atmosphäre intensiv die gegenseitige Befundaufnahme und Indexerhebung auch mit unseren Mitarbeiterinnen trainieren.

Schlussendlich hat uns Prof. Dörfer (Uniklinik Kiel) in einem sehr mitreißenden Vortrag in das Behandlungskonzept der nichtchirurgischen Parodontitistherapie eingeführt und auch uns Zahnärzten im praktischen Teil beim Arbeiten mit den Handinstrumenten auf die Finger geschaut. Auch wenn wir alle vermeintlich

routiniert im Arbeiten mit Handinstrumenten oder Ultraschall sind, konnten wir alle noch sehr viel Konstruktives von Prof. Dörfer zur Verbesserung unserer Arbeitsweise mit nach Hause nehmen.

Neben dem vielen fachlichen Input blieb aber nichtsdestotrotz noch Zeit, die Abende in lustiger Runde ausklingen zu lassen, u. a. haben wir bei einer Stadtführung viele neue Facetten von Freiburg kennengelernt und die Köstlichkeiten in einer Tapas-Bar genossen. Meine Mitarbeiterin und ich haben von dieser Präsenz so viele tolle Eindrücke und Neues mitgenommen, dass wir uns auf der langen Heimfahrt nach Hamburg im Zug bis in die Nacht ausgelassen ausgetauscht haben. Die Präsenz zum „Parodontalen Behandlungskonzept“ lässt einen aufgrund der Aktualität und Praxisnähe so viele Impulse und Ideen mit in die eigene Praxis nehmen, dass sich die Veranstaltung in jeder Hinsicht gelohnt hat. Und ich kann für unsere gesamte Gruppe sprechen: Wir freuen uns über den weiteren Verlauf des Masterstudiums und auf die nächste Präsenz im November 2016, bei der wir uns über eine Woche lang intensiv mit der chirurgischen PA-Therapie befassen werden.“

Zum Modul „Chirurgische PA-Therapie“ gehören drei Präsenzphasen. In der ersten Präsenzphase werden über mehrere Tage chirurgische OP-Techniken am Schweinekiefer geübt. In der zweiten Präsenzphase führen die Studierenden unter Supervision parodontalchirurgische Maßnahmen am Patienten durch. Diese werden dann nach einem halben Jahr in der dritten Präsenzphase nachkontrolliert.

Die Teilnehmerinnen Frau Dr. Bahrke (Hannover), Frau Dr. Erikli (Hamburg), Frau Dr. Hajilou (Hamburg) und Zahnärztin Frau Schreppfer (Konstanz) über die Präsenztage Chirurgie II.

„Im Rahmen der praktischen Ausbildung des Masterstudiengangs ‚MasterOnline Parodontologie und Periimplantäre Therapie‘ fand im März 2015 die langersehnte Präsenzveranstaltung mit den Live-OPs statt. Hier hatten wir die Möglichkeit, unter Supervision von erfahrenen Dozenten, parodontalchirurgische Eingriffe an Patienten durchzuführen. Die Akquise und Aufklärung der Patienten fand im Vorfeld durch die Sektion für Parodontologie der Uniklinik Freiburg statt. Alle notwendigen Patientendaten, wie z. B. Anamnese, Fotos, Röntgenbilder und Parodontalstatus, wurden uns vorweg digital zur Verfügung gestellt, sodass wir uns intensiv mit dem uns zugeteilten Fall beschäftigen und einen Therapievorschlag, in Form einer kurzen Präsentation, erarbeiten konnten. Diese Präsentation wurde am Morgen, vor der OP, mit den Dozenten und den anderen Teilnehmern diskutiert und das definitive operative Vorgehen besprochen. Die Behandlung erfolgte im Anschluss in Zweier-Teams, wobei wir uns gegenseitig assistieren

konnten. Das Behandlungsspektrum reichte von regenerativen Maßnahmen wie Lappen-Operationen unter Zuhilfenahme von Schmelz-Matrix-Proteinen bis hin zur Plastischen Parodontalchirurgie mit Bindegewebsstransplantaten und Tunneltechnik. Jedem Team wurde ein Dozent zur Seite gestellt, der den Eingriff von Anfang bis Ende betreute und auch bei der Fotodokumentation Hilfestellung leistete. Die einzelnen Behandlungsschritte konnten so, bei Bedarf, vonseiten des Betreuers demonstriert und von uns dementsprechend umgesetzt werden. Nach der postoperativen Aufklärung und Verabschiedung des Patienten fand dann die abschließende Besprechung der Fälle anhand der intraoperativ angefertigten Fotos statt. In einem halben Jahr werden wir in einer weiteren Präsenzveranstaltung alle Patienten nachkontrollieren und somit das therapeutische Ergebnis beurteilen können.

Zusammenfassend können wir einstimmig sagen, dass diese Veranstaltung einen der Höhepunkte des Masterstudiengangs darstellt. Die Möglichkeit, parodontalchirurgische Eingriffe unter Supervision von so erfahrenen Operateuren wie Dr. Matthias Mayer M.Sc. (Frankfurt am Main), Prof. Ratka-Krüger (Uniklinik Freiburg), Dr. Matthias Roßberg (Darmstadt) und Dr. Eva Streletz (Heusenstamm) durchzuführen, ist

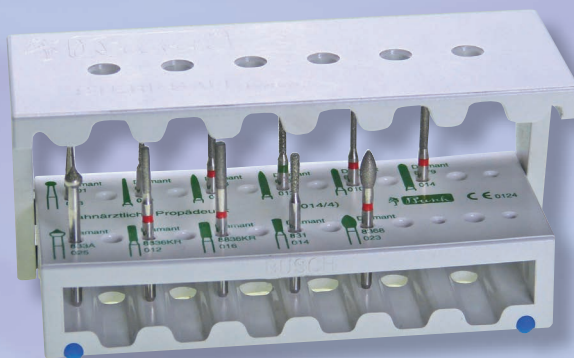
ANZEIGE

Junge Ideen und klasse Produkte.

Der innovative STERI-SAFEwave Bohrerständer ist der ideale Platz für Ihre BUSCH FG- und Wst Instrumente. Er begleitet Sie sicher durch Ausbildung und Praxis.

Sie wissen, was Sie wollen:

- einen **validierten** Bohrerständer mit besonderen Features, die sonst keiner hat
- **Premium** Produkte in umfangreicher Auswahl
- **RKI konforme** Hygieneabläufe
- **kompetente** Beratung
- ein **modernes** Bestellsystem
- **schnelle** Lieferungen
- **TOP** Konditionen
- **langfristig** einen starken Partner; das können wir Ihnen bieten. Zusammenarbeit die begeistert.



There is no substitute for quality

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

51766 Engelskirchen
Tel. +49 2263 86-0
www.busch.eu
www.busch-dentalshop.de

Kathrin Schneider
Teamchefin Universitäten
k.schneider@busch.eu



in dieser Form einzigartig und hat daher einen sehr hohen Stellenwert.

Sie vermittelt nicht nur ein umfangreiches Wissensspektrum für die tägliche Praxis, sondern schärft auch den Blick für parodontale Zusammenhänge und der daraus resultierenden Wichtigkeit einer optimalen Behandlungsplanung.“

Frau Dr. Eva Streletz, Fachzahnärztin für Parodontologie, ist als Teletutorin im Studiengang aktiv und darüber eng mit den Studierenden vernetzt. Wie sie zur Rolle der Teletutorin gekommen ist, erzählt sie hier.

Frau Dr. Streletz über ihre Rolle als Teletutorin

„Als damals – vor inzwischen acht Jahren – das Telefon klingelte und Frau Prof. Ratka-Krüger mich fragte, ob ich nicht ‚Teletutorin‘ in ihrem neuen Studiengang werden wollte, konnte ich mir unter diesem Begriff noch überhaupt nichts vorstellen. Aber die Aufgabe klang faszinierend: Ich sollte die Chance bekommen, bei dem ersten Blended-Learning Masterstudiengang in der Zahnmedizin mitzuarbeiten!

Natürlich habe ich die Gelegenheit ergriffen. Also wurde ich zur zertifizierten Teletutorin – auf den ersten Blick eine Art virtuelle Klassenlehrerin, die die Teilnehmer während der Onlinephasen (z. B. bei den regelmäßig stattfindenden Onlinetreffen), aber auch bei den Präsenzveranstaltungen betreut. Allerdings stellte sich bald heraus, dass ‚Teletutorin‘ viel mehr heißt: Fachliche Beraterin, Dozentin, Prüferin und gelegentlich auch Lebensberaterin ... Der Studiengang war noch jung, und mein Kollege Matthias Roßberg und ich hatten das Glück, unsere Aufgabe mitgestalten zu können. Man wächst an seinen Aufgaben ...

In mittlerweile über 25 Jahren im Beruf habe ich viele Erfahrungen sammeln können. Ich habe an der Universität und in der freien Praxis gearbeitet und war immer aktiv in der zahnärztlichen Fortbildung. Jetzt ist es eine wunderbare Aufgabe, den Kolleginnen und Kollegen, die ein besonders hohes Niveau erreichen wollen, dieses Wissen weiterzugeben. Selbst lernt man auch immer wieder dazu, denn jede Fallbesprechung im virtuellen Klassenzimmer bringt neue Aspekte hervor, auf die man alleine nicht gekommen wäre.

Tutorin beim MasterOnline Parodontologie in Freiburg – das heißt, Studenten, die wirklich heiß sind auf Lernen, ein Team, in dem ich immer Rückhalt finde, und ein Kollege und Mit-Tutor, mit dem ich mich hervorragend ergänze. Ich habe die Entscheidung, mich

darauf einzulassen, keine Minute bereut – und der schönste Dank sind das Lob und das Vertrauen der Masterstudenten.“

Neuerungen im Studiengang

Der Studiengang wird in diesem Jahr 10 Jahre alt. Pünktlich zu seinem 10-jährigen Bestehen wurden im Studienprogramm einige entscheidende Neuerungen durchgeführt.

Das Curriculum wurde grundlegend aktualisiert und bietet zwei völlig neu konzipierte Module: Implantologie sowie Ästhetik und Funktion. Dementsprechend wurde auch der Name des Masterstudienganges geändert von „MasterOnline Parodontologie und Periimplantäre Therapie“ in „Master Parodontologie und Implantattherapie“. Hochrangige Experten haben exklusiv für den Master Inhalte aus den Bereichen Implantologie, Ästhetik und Funktionslehre erstellt. Zu den Experten zählen u. a. Priv.-Doz. Dr. Stefan Fickl (Würzburg), Prof. Dr. Gabriel Krastl (Würzburg), Prof. Dr. Marc Schmitter (Heidelberg), Prof. Dr. Katja Nelson (Freiburg im Breisgau), Prof. Dr. Ralf Kohal (Freiburg im Breisgau). Die Teilnehmer haben außerdem die Möglichkeit einer Hospitation im Rahmen ihres Studiums.

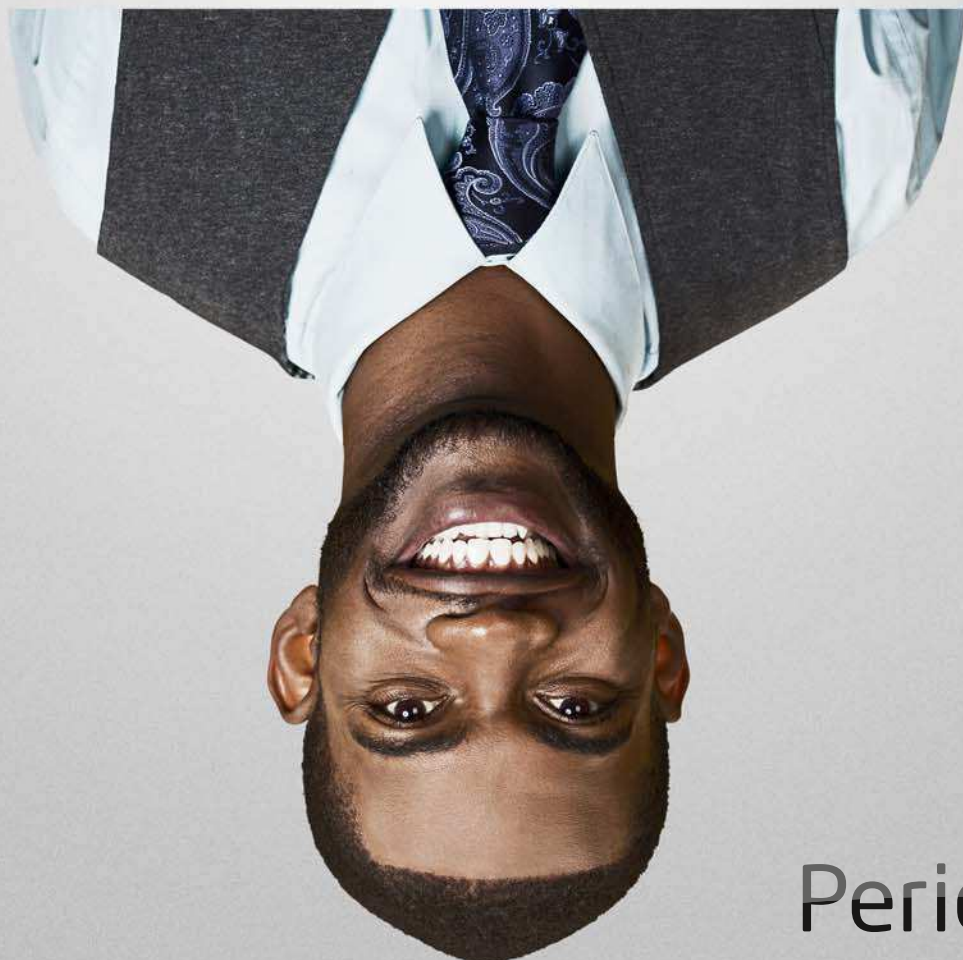
Ab Sommersemester 2017 können ausgewählte Module auch einzeln gebucht werden. Den Start macht das Modul Prophylaxe und Behandlungskonzept, später folgen Module aus den Bereichen Chirurgische PA-Therapie, Ästhetik und Funktion und Implantologie. Wenn später doch noch die Entscheidung fällt, den Masterabschluss zu machen, werden die bereits absolvierten Module dafür angerechnet.

Auch die Internationalisierung des Master Parodontologie nimmt Gestalt an – ab dem Sommersemester 2017 sollen zunächst einzelne Module auf Englisch angeboten und ab Oktober 2017 kann der komplette Masterstudiengang für ein englischsprachiges Publikum geöffnet werden.

Am 21. Oktober 2016 startet der Master Parodontologie erneut. Interessierte Zahnärztinnen und Zahnärzte können sich jederzeit über die Homepage des Studiengangs bewerben oder sich einen Schnupperzugang zum virtuellen Klassenzimmer sichern. Ein Quereinstieg in den Studiengang ist bis Januar 2017 möglich. Weitere Informationen zum Studiengang unter www.masterparo.de, per E-Mail unter info@masterparo.de oder Telefon 0761 27047290. <<<



Für Persönlichkeiten.



PerioChip[®]

www.periochip.de

MASTERSTUDIENGÄNGE

in der Zahnmedizin

Zahnärzte haben die Möglichkeit, nach dem Staatsexamen den Mastertitel als Abschluss eines postgradualen Masterstudienganges zu erwerben, wie er mittlerweile von sehr vielen Hochschulen und Instituten angeboten wird.

Mit der Bologna-Erklärung beschlossen 1999 die Bildungsminister von 29 europäischen Nationen die Einführung eines konsekutiven zweistufigen Abschlussystems, dessen Abschlüsse meist als „Bachelor“ und „Master“ bezeichnet werden. Im Gegensatz zu Fächern, die mit einem Diplom oder Magister abschließen, wurden Fächer, die mit einem Staatsexamen abschließen, nicht in Bachelor und Master gegliedert.

Für Zahnmediziner gibt es allerdings die Möglichkeit, den Masterabschluss im Rahmen einer postgradualen Weiterbildung nach Erlangung der Approbation zu erwerben. Diese Masterstudiengänge werden als berufsbegleitende part-time Studiengänge oder universitätsgebundene full-time Studiengänge angeboten.

Die freiwillige, selbstbestimmte, postgraduale Fortbildung ist mit einem hohen Zeit- und Kostenaufwand verbunden, bietet aber als Ergebnis eine zusätzliche, staatlich anerkannte Qualifikation. Die folgende Übersicht informiert über Masterabschlüsse für Zahnmediziner in Deutschland, Österreich und der Schweiz, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit.



Bildungseinrichtung	Studiengänge	Kontakt
AALZ – Aachener Arbeitskreis für Laserzahnheilkunde	– Lasers in Dentistry (M.Sc.)	Tel.: 0241 4757130 info@aalz.de www.aalz.de
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg	– Master Online Parodontologie & Periimplantäre Therapie (M.Sc.)	Ina Hörmeyer Tel.: 0761 270-47290 info@masteronline-parodontologie.de www.masteronline-parodontologie.de
DGI – Deutsche Gesellschaft für Implantologie e.V., Ludwigshafen	– Orale Implantologie und Parodontaltherapie (M.Sc.)	Tel.: 0621 68124457 info@dgi-master.de www.dgi-master.de
DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V., Düsseldorf	– Implantologie (M.Sc.) – Implantatprothetik (M.Sc.)	Tel.: 0211 16970-77 sekretariat@dgzi-info.de www.dgzi.de
Dresden International University	– Parodontologie und Implantattherapie (M.Sc.)	Marlen Zumpe Tel.: 0351 40470-108 marlen.zumpe@di-uni.de www.di-uni.de
Düsseldorf Dental Academy an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf	– Endodontologie (M.Sc.)	Tel.: 0211 669673-41 apw.lobianco@dgzmk.de www.duesseldorf-dental-academy.de
Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald	– Clinical Dental CAD/CAM (M.Sc.) – Digitale Dentaltechnologie (M.Sc.) – Kinderzahnheilkunde (M.Sc.) – Zahnmedizinische Ästhetik und Funktion (M.Sc.) – Zahnmedizinische Funktionsanalyse und -therapie (M.Sc.) – Zahnmedizinische Prothetik (M.Sc.)	Kristin Ostendorf Tel.: 03834 515500 masterzahn@uni-greifswald.de www.medizin.uni-greifswald.de/dental/master
IMC International Medical College/ MIB GmbH, Münster	– Aesthetic Dentistry (M.Sc.) – Implantology and Dental Surgery (M.Sc.) – Periodontology (M.Sc.) – Specialized Orthodontics (M.Sc.)	Tel.: 0251 2108639 imc@med-college.de www.med-college.de
Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main	– Oral Implantology (M.Sc.)	Tel.: 069 6301-5729 info-moi@uni-frankfurt.de www.moi.uni-frankfurt.de
Justus-Liebig-Universität Gießen	– Kinderzahnheilkunde (M.Sc.)	Prof. Dr. Norbert Krämer Tel.: 0641 99-46240 norbert.kraemer@dentist.med.uni-giessen.de www.uni-giessen.de
Medizinische Hochschule Hannover	– Lingual Orthodontics (M.Sc.)	Prof. Dr. Rainer Schwestka-Polly Tel.: 0511 532-4846 www.mh-hannover.de/lingual-orthodontics.html
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe	– Integrated Practice in Dentistry (M.A.)	Tel.: 0721 9181-201 fortbildung@za-karlsruhe.de www.za-karlsruhe.de

Bildungseinrichtung	Studiengänge	Kontakt
RWTH International Academy, Aachen	– Lasers in Dentistry (M.Sc.)	Verena Jacoby Tel.: 0241 8023543 v.jacobi@academy.rwth-aachen.de www.academy.rwth-aachen.de
Steinbeis-Hochschule Berlin	– Biotechnology in Interdisciplinary Dentistry and Management (M.Sc.) – Innovationsmanagement Dentale Technologie (M.Sc.) – Dentaltechnologie und -management (M.Sc.): Esthetic Dentistry Oral Implantology Periodontology	Tel.: 030 293309-0 shb@stw.de www.steinbeis-hochschule.de
Universität Witten/Herdecke	– Ästhetische Gesichtschirurgie (M.Sc.) – Implantology (M.Sc.)	Tel.: 089 189046-21/22 contact@efmz.de www.efmz.de www.uni-wh.de/gesundheits/zahnmedizin/postgraduiertenprogramm
	– Multiprofessionelle Versorgung von Menschen mit Demenz (M.A.)	Otto Inhester Tel.: 02302 926-243 otto.inhester@uni-wh.de www.uni-wh.de/gesundheits/zahnmedizin/postgraduiertenprogramm
ZÄT-INFO Informations- und Fortbildungsgesellschaft für Zahnheilkunde GmbH	– Craniomandibuläre und muskuloskeletale Medizin (M.D.Sc.)	Tel.: 02532 7330 info@zaet-info.de www.zaet.info
Donau-Universität Krems, Österreich	– Kieferorthopädie (MSc) – Orale Chirurgie/Implantologie (MSc) – Parodontologie/Implantologie (MSc)	Karin Galli Tel.: +43 2732 893-2681 karin.galli@donau-uni.ac.at www.donau-uni.ac.at/zahn
Medizinische Universität Innsbruck, Österreich	– Craniomandibuläre und muskuloskeletale Medizin (MDSc)	universitaetslehrgang@i-med.ac.at www.i-med.ac.at
	– Prothetik (MDSc)	Bettina Haruksteiner Tel.: +43 1 40070-4901 ulg-prothetik@meduniwien.ac.at www.meduniwien.ac.at
Universität Bern, Schweiz	– Kieferorthopädie (MAS) – Kronen- und Brückenprothetik (MAS) – Oralchirurgie (MAS) – Parodontologie (MAS) – Zahnärztliche Prothetik (MAS) – Zahnerhaltung, Präventiv- und Kinderzahnmedizin (MAS)	Tel.: +41 31 6313928 zuw@zuw.unibe.ch www.zuw.unibe.ch
Universität Zürich, Schweiz	– Parodontologie (MAS)	Prof. Dr. Patrick R. Schmidlin Tel.: +41 44 6342967 patrick.schmidlin@zzm.uzh.ch www.paro-master.ch

dental
bauer



dental bauer zum Thema
Existenzgründung:

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
Stammstz
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen

Tel +49 7071 9777-0
Fax +49 7071 9777-50
E-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



Info
08 000 6644718
bundesweit zum Nulltarif

www.
dentalbauer.de

SELBST und STÄNDIG muss nicht sein

Nadja Alin Jung

Da steht sie nun vor dir, die eigene Praxis. Und wartet darauf, von dir mit Inhalt und Leben gefüllt zu werden, zu wachsen und zu gedeihen. Der nachfolgende Beitrag zeigt, dass aller Anfang nicht zwingend schwer sein muss und man sich täglich neuer Herausforderung trotzdem ziemlich sicher sein kann.

»» Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) analysiert seit 1984 gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank das zahnärztliche Investitionsverhalten bei der Niederlassung. Die Quintessenz der letzten Jahre: Die Übernahme einer Einzelpraxis stellt die häufigste Form der zahnärztlichen Existenzgründung dar. Im jüngsten Analysezeitraum betrug die Quote 60 Prozent. Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: Sein eigener Chef sein, nach eigenem Praxis-konzept behandeln, selbstständig Neues ausprobieren und dabei sich selbst und die Praxis weiterentwickeln. Und dies alles unter dem zu Beginn oftmals bequemen Polster eines guten Patientenstamms – denn auch dies ist ein Vorteil, der ganz klar für eine Praxisübernahme spricht und einem Neugründer die Sorge um eventuell nicht ausreichenden Patientenzulauf abnimmt.

Willkommen in der Selbstständigkeit

Mit der Entscheidung für die eigene Praxis wird viel Neues auf dich zukommen und das Thema Work-Life-Balance steht für die nächste Zeit erst einmal gänzlich hinten an. Dies liegt nicht unbedingt an der vielen Arbeit, die auf dich zukommt, sondern besonders auch an den vielen neuen Bereichen, für die du als Praxisinhaber ab sofort zuständig bist. Die Routine fehlt insbesondere im Managementbereich, denn auch das Backoffice mit all seinen Anforderungen und To-do's in den Bereichen Abrechnung, Praxisführung, Materialwirtschaft, Marketing, Neupatientengewinnung und Personalmanagement gehört von nun an zu deinen

Zuständigkeiten. Glückwunsch, jetzt bist du Allrounder und angekommen in der Selbstständigkeit mit all ihren Vorzügen, aber auch Herausforderungen!

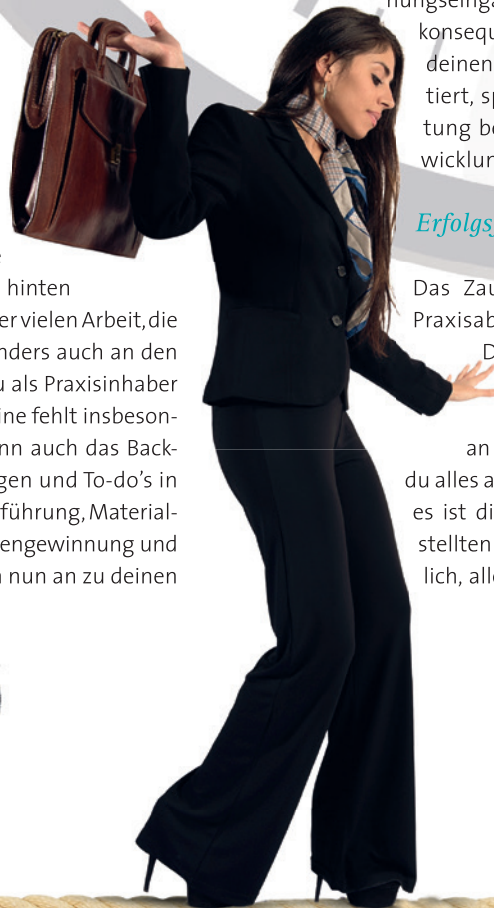
Doch die Erfahrung zeigt: Struktur und Systematik stellen sich nach und nach ein und alle Prozesse neben deiner eigentlichen Tätigkeit in Form der Behandlung werden dir routiniert von der Hand gehen. Denn einmal richtig etabliert, wiederholen sich die meisten Managementaufgaben und du wirst dich schnell an sie gewöhnen. Je transparenter die Systeme sind, die du nutzt, desto zeitsparender ist deren Kontrolle. Dies gilt zum Beispiel für computergestützte Systeme der Materialwirtschaft. Auch die Erledigung der Finanzbuchhaltung wirst du in kürzester Zeit meistern, wenn entsprechend strukturiert gearbeitet wird. Denn werden Kassenbuch, Rechnungseingänge und Mahnwesen konsequent und permanent von deinen Mitarbeitern dokumentiert, spart dir diese Vorbereitung bei der monatlichen Abwicklung einige Stunden.

Erfolgsfaktor Mitarbeiter

Das Zauberwort für effektive Praxisabläufe heißt ganz klar DELEGATION. Denn, verabschiede dich am besten direkt von Anfang an von dem Gedanken, dass du alles allein umsetzen kannst – es ist dir bei einem voll einbestellten Terminbuch nicht möglich, alle Fäden in der Hand zu

KONTAKT

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



PARODONTOLOGIE TEAM DAY

DER PRAXISHOCHSCHULE KÖLN

2./3. Dezember 2016

praxisHochschule Köln

behalten, es sei denn, die Praxis soll auch deine Zeit nach Feierabend füllen.

Du hast Mitarbeiter, die genau dies umsetzen sollen, was das Wort Mitarbeiter besagt: das MIT-ARBEIT-EN an deiner Praxis. Nutze folglich deine personellen Ressourcen und strukturiere Prozesse sowie Zuständigkeiten nach Qualifikation und persönlicher Kompetenz. Dies gilt für das Praxismarketing ebenso wie für Prozesse der Abrechnung, des Officemanagements, der Materialwirtschaft und Basisbereiche wie QM und Hygiene. Natürlich ist es erforderlich, über alle Praxisprozesse informiert zu sein sowie informiert zu bleiben, denn als Praxisinhaber musst du stets wissen, was gut läuft oder wo es eventuell Verbesserungspotenzial gibt. Auch rechtlich bist du der „Kopf“ aller Prozesse und Strukturen, selbst wenn du für einzelne Aufgabenbereiche konkrete Mitarbeiter verantwortlich machst. Transparente Organisationsstrukturen mit einer regelmäßigen Meeting- und Feedbackstruktur sind hier absolut zu empfehlen.

Auch wenn es anfangs schwerfällt, bestimmte Arbeiten abzugeben, musst du lernen, auf die Umsetzungskraft deiner Mitarbeiter zu vertrauen. Je konkreter Stellenbeschreibungen, Praxisorganigramm sowie Arbeitsanweisungen sind und je detaillierter die darin beschriebenen Tätigkeitsgebiete, desto leichter wird es euch allen fallen, effektiv zu arbeiten. Dabei ist das Übertragen von Verantwortung stets auch als Motivator zu sehen – denn wer merkt, dass er wichtig ist und wertvoll für den Praxisbetrieb, der transportiert dies auch in die Qualität seiner Arbeit.

Erfolgsfaktor Zeitmanagement

Schon mit Beginn des Zahnmedizinstudiums ist dir vor allem eines aufgefallen: Die konsequente Taktung aller damit einhergehender Bereiche. Nichts geht über Struktur für gleichermaßen effektive wie effiziente Prozesse. Denn besonders im Praxisalltag gilt „gut strukturiert ist halb gewonnen“.



Dabei ist es von großer Bedeutung, Zeitfresser zu eliminieren. Halte dich nicht zu lange an Kleinigkeiten auf und erledige alle Dinge entsprechend ihrer Priorität. To-do-Listen und festgesteckte Wochen- und Monatsziele helfen dir, den Gesamtüberblick nicht zu verlieren, und geben dir einen Handlungsrahmen. Dies gilt für alle administrativen und organisatorischen Aufgaben genauso wie für die Planung deiner Behandlungsabläufe.

Wir alle haben Tag für Tag das gleiche Maß an verfügbarer Zeit – diese solltest du bestmöglich nutzen und dabei die Balance zwischen Beruf und Privatleben wahren, denn eine Praxis kann noch so gut laufen und noch so viel Gewinn abwerfen – wenn du nach deiner 70-Stunden-Woche erschöpft in die Kissen sinkst, nützt dir all dies wenig.

Erfolgsfaktor Kontrolle

Strukturen sind dafür da, Prozesse zu vereinfachen, doch auch sie müssen kontinuierlich nachgehalten werden. Von Zeit zu Zeit ist es ratsam, eine Ist-Analyse zu erstellen und diese kritisch mit dem Soll-Zustand abzugleichen: Den Praxiszielen, die man sich gesteckt hat – zu Beginn der Praxisübernahme, nach einem halben Jahr, nach einem Jahr und natürlich auch in kürzeren Abständen für die regelmäßig wiederkehrenden Prozesse. Lässt sich mit computergestützter Materialwirtschaft tatsächlich effizienter arbeiten als durch die manuelle, und gelingt es der zuständigen Mitarbeiterin, diese in deinem Ermessen durchzuführen? War die Eröffnungskampagne innerhalb des Praxismarketings tatsächlich erfolgreich und ist der gewünschte Neupatientenzulauf geglückt? Ist die von dir auserkorene Mitarbeiterin tatsächlich die ideale Besetzung für die Betreuung deiner Website und Social-Media-Aktivitäten? Ein Erfolg ist immer nur so gut, wie dessen Kontrolle, denn die eigentliche Herausforderung einer Praxis ist es nicht, Prozesse zu etablieren und Strukturen aufzubauen, sondern diese kontinuierlich aufrechtzuerhalten. Gehegt und gepflegt zu werden, zu wachsen und zu gedeihen – mit einer guten Portion Struktur, der Fähigkeit, den Gesamtüberblick zu bewahren, der Eigenschaft, zu delegieren, sowie einer Prise Grundentspanntheit wird es dir gelingen, dich in deiner neuen Doppelrolle als Zahnarzt und Unternehmer schnell zurechtzufinden. Denn aller Anfang ist Konzept sowie Struktur – nicht mehr und nicht weniger. <<<

11

PARODONTOLOGIE TEAM DAY

der praxisHochschule Köln

praxisHochschule
University of Applied Sciences

2./3. Dezember 2016
in Köln

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM

Premiumpartner

SUNSTAR
GUM

TSI
ZUNGEN
SAUGER

www.team-day.koeln

Faxantwort an
0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum PARODONTOLOGIE TEAM DAY zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programmes.)

Praxisstempel/Laborstempel

df 3/16

UMSATZSTEUER bei Neugründungen: Ein großer **IRRRTUM**

Dipl.-Kfm. (FH) Adam J. Janetta

Das deutsche Steuerrecht bietet eine Reihe von Gestaltungsmöglichkeiten. Allerdings sind die Möglichkeiten gerade im Umsatzsteuerrecht sehr begrenzt. Zahnärzte nehmen hier eine gesonderte Stellung ein, welche im folgenden Beitrag näher erläutert werden soll.

» Die Systematik der Umsatzsteuer – auch Mehrwertsteuer (MwSt.) genannt – ist so konzipiert, dass letztlich nur der private Endverbraucher mit dieser Steuer belastet werden soll. Der „normale“ Unternehmer bekommt die Mehrwertsteuer, die er für Investitionen und laufende Kosten bezahlt, vom Finanzamt als Vorsteuer erstattet. Diese Berechtigung zum Vorsteuerabzug hängt im Wesentlichen davon ab, dass die Umsätze der Unternehmung umsatzsteuerpflichtig sind.

Der Zahnarzt nimmt eine Sonderstellung im Umsatzsteuerrecht ein. Er ist zwar Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuerrechts, jedoch sind seine Umsätze von der MwSt. befreit (Ausnahmen siehe Exkurs). Diese Befreiung bewirkt, dass der Zahnarzt die 19-prozentige MwSt. für seine Investitionskosten (Behandlungseinheiten, Röntgengeräte etc.) und auch für seine laufenden Kosten (Praxisbedarf etc.)

nicht vom Finanzamt erstattet bekommt. Während der „normale“ Unternehmer also grundsätzlich mit Nettowerten rechnet, muss der Zahnarzt grundsätzlich mit Bruttowerten rechnen.

Bei höheren Investitionsvolumen, bei denen die effektive MwSt.-Belastung entsprechend steigt, kommen häufig Finanzierungsprobleme mit der Bank hinzu.

Beispiel: Eine Eisdieler braucht eine neue Kühltheke und eine Eismaschine. Die Kosten dafür betragen 40.000 Euro zuzüglich 7.600 Euro MwSt., insgesamt also 47.600 Euro. Da die Eisdieler ausschließlich Umsätze tätigt, die nicht von der MwSt. befreit – also MwSt.-pflichtig – sind, bekommt sie die gezahlte MwSt. vom Finanzamt erstattet. Tatsächlich ist sie somit nur mit dem Nettowert von 40.000 Euro belastet. Ein Zahnarzt, der eine neue Behandlungseinheit für 47.600 Euro erwirbt, bekommt die MwSt. nicht vom Finanzamt erstattet und ist somit mit dem Bruttowert belastet.

An dieses Beispiel anschließend wird es komplizierter: Die MwSt., mit der der (nicht vorsteuerabzugsberechtigte) Zahnarzt belastet ist, ist jedoch eine Praxisausgabe, die seinen Gewinn und somit seine Einkommensteuerbelastung mindert. Je nach persönlichem Steuersatz beträgt die Steuerentlastung durch die Zahlung der MwSt. bis zu ca. 50 Prozent (inkl. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer). Der tatsächliche Nachteil des Zahnarztes gegenüber dem „normalen“ Unternehmer liegt also bei rund der Hälfte der MwSt.



Der Irrtum bei Neugründungen

Im Jahr 2013 mussten durchschnittlich 427.000 Euro für die Neugründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis investiert werden. Darin enthalten sind auch 19 Prozent MwSt. – also 68.176 Euro. Die effektive Belastung, die nach Abzug der o.g. Einkommensteuerentlastung immerhin noch ca. 34.088 Euro beträgt, würde sich wohl jeder Zahnarzt gerne sparen. Bei höheren Investitionsvolumen, bei denen die effektive MwSt.-Belastung entsprechend steigt, kommen häufig Finanzierungsprobleme mit der Bank hinzu. Die Frage nach Netto- oder Bruttozahlung kann dann auch zur Existenzfrage werden, weil die Bank durch Liquiditätsrechnungen eine Finanzierungsobergrenze festlegt.

Einige Berater empfehlen ihren Mandanten folgenden Lösungsansatz: Nicht die Zahnarztpraxis tätigt die Investitionen, sondern ein gewerbliches Unternehmen (häufig in der Rechtsform der GmbH & Co. KG) mit dem Unternehmenszweck der Vermietung von Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens. Dieses Unternehmen ist zum Vorsteuerabzug berechtigt, weil es Umsätze tätigt, die MwSt.-pflichtig sind. Bei der o.g. Praxisneugründung muss das Unternehmen somit nur ca. 359.000 Euro anstatt 427.000 Euro finanzieren.

Was zunächst gut klingt, stellt sich nach Jahren als großer Irrtum heraus. Das Unternehmen muss das erworbene Inventar an den Zahnarzt vermieten und dafür eine Nutzungsüberlassungsvergütung berechnen, auf die zusätzlich auch MwSt. erhoben wird. Und da das Unternehmen keinen dauerhaften Verlust machen darf (Stichwort Liebhaberei), muss die Vergütung so hoch sein, dass alle Kosten des Unternehmens aufgefangen werden. Rechnet man neben den Investitionskosten auch noch die Finanzierungs- und Verwaltungskosten hinzu, muss das Unternehmen dem Zahnarzt über mehrere Jahre gesehen insgesamt mehr MwSt. berechnen, als sie zu Beginn durch den Vorsteuerabzug gespart hat.

Berechnungsbeispiel für eine durchschnittliche Praxisneugründung:

Das gewerbliche Unternehmen finanziert die Netto-Anschaffungskosten von 359.000 Euro über ein 10-jähriges Darlehen mit einem Zins in Höhe von 2 Prozent auf. Die monatlichen Zins- und Tilgungsleistungen betragen dabei ca. 3.300 Euro. Hinzu kommen zwangsläufig weitere laufende Verwaltungskosten (Steuerberaterkosten für Buchführung und Jahresabschluss, Gründungskosten, IHK-Beiträge, Kontoführungsgebühren, Kosten Offenlegung etc.) von monatlich mindestens 600 Euro hinzu. Zur Vermeidung der Liebhaberei kommen nochmals mindestens 300 Euro Gewinnaufschlag dazu.

Insgesamt werden dem Zahnarzt somit monatlich 4.200 Euro zuzüglich 798 Euro MwSt. für die Nutzungsüberlassung in Rechnung gestellt. Über die 10-jährige



Eine Leistung des Zahnarztes ist MwSt.-frei, wenn ein individuelles therapeutisches Ziel im Vordergrund steht. Im Umkehrschluss sind somit alle Leistungen eines Zahnarztes MwSt.-pflichtig, wenn kein therapeutisches Ziel im Vordergrund steht, wie z. B.:

- schriftstellerische oder wissenschaftliche Tätigkeiten
- Vortrags- und Lehrtätigkeiten
- die entgeltliche Nutzungsüberlassung medizinischer Großgeräte
- die Erstellung von allg. Gutachten, Zeugnissen oder Gutachten in Versicherungsangelegenheiten und andere mehr
- kosmetische oder ästhetisch-plastische Leistungen ohne therapeutisches Ziel
- prothetische Leistungen im Eigenlabor
- Verkauf von Mundhygieneartikeln

Erbringt der Zahnarzt nur in geringem Umfang (17.500 Euro p. a.) MwSt.-pflichtige Leistungen, kann er die umsatzsteuerliche Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen. Dadurch ist er nicht mehr verpflichtet, die MwSt. aus diesen Leistungen an das Finanzamt abzuführen.

Laufzeit zahlt der Zahnarzt somit 95.760 Euro MwSt. Im Vergleich zu 68.176 Euro stellt dies eine Mehrbelastung von über 27.500 Euro dar. Nach Abzug der geringeren Einkommensteuerbelastung immerhin noch ca. 13.750 Euro.

Der einzige Vorteil bei dieser Gestaltung ist der Zinsvorteil, weil die Investitionen ohne die 19-prozentige Umsatzsteuer finanziert werden. Der aufgenommene Darlehensbetrag ist geringer und somit auch die gesamte Zinslast. Dieser Vorteil steht jedoch in keinem Verhältnis zu den Mehrkosten dieses Konstruktes. Als weitere Probleme seien noch die umsatzsteuerliche Organschaft sowie die Änderung des Vorsteuerabzugs nach § 15a Umsatzsteuergesetz genannt, deren Erläuterung an dieser Stelle zu weit führen würde. Im Ergebnis ist die Neugründung durch das Gestaltungsconstruct deutlich teuer und verursacht auch einen höheren Zeitaufwand für den Zahnarzt. <<<

➤ KONTAKT



Dipl.-Kfm. (FH) Adam J. Janetta
Steuerberater
Janetta & Koch Steuerberater
Partnerschaft mbB
Lustheide 85
51427 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204 9871190

kontakt@janetta-koch.de
www.janetta-koch.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:	cand. med. dent. Maximilian Voß (Uni Witten/Herdecke)
2. Vorsitzender:	stud. med. dent. Arne Elvers-Hülsemann (Uni Kiel)
Generalsekretär:	stud. med. dent. Leon Sonntag (Uni Freiburg)
Öffentlichkeitsarbeit:	stud. med. dent. Lotta Westphal (Uni Witten/Herdecke)
Kommunikation:	cand. med. dent. Sabrina Viola Knopp (Uni Köln)
Immediate Past President:	cand. med. dent. Kai Becker (Uni Hamburg)

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

Spendenkonto
Deutsche Bank Münster
IBAN:
DE35 4007 0080 0021 0955 00
BIC: DEUTDE33B400

Presse

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

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



Den ausgefüllten Mitgliedsantrag im Fensterumschlag an:

BdZM e.V.
Chausseestraße 14
10115 Berlin

Bundesverband der
Zahnmedizinstudenten in
Deutschland e.V.

1. Vorsitzender
Maximilian Voß

Geschäftsstelle
Chausseestraße 14
10115 Berlin

mail@bdzm.de
www.bdzm.de

MITGLIEDSANTRAG

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft im BdZM (Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.).

PERSÖNLICHE DATEN

Name _____

Vorname _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

Mobil _____

E-Mail _____

Geburtsdatum _____

Fachsemester (für Studenten) _____

Unistandort (für Studenten und Assistenten) _____

Kammer/KZV-Bereich (für Zahnärzte) _____

Hiermit erkläre ich mein Einverständnis zur Speicherung meiner persönlichen Daten.

Datum und Unterschrift _____

Mitgliedschaft für Zahnmedizinstudenten
>> kostenlos

Mitgliedschaft für Assistenten
>> Jahresbeitrag 50,00 €

Mitgliedschaft für Zahnärzte
>> Jahresbeitrag 100,00 €

Mitgliedschaft für sonstige fördernde Mitglieder
>> Jahresbeitrag ab 200,00 €

Ich bin Zahnmedizinstudent oder möchte es werden – meine Mitgliedschaft ist kostenlos.

Der Jahresbeitrag wird per nachstehender Einzugsermächtigung beglichen.

Den Jahresbeitrag habe ich überwiesen auf das Spendenkonto des BdZM:
Deutsche Bank Münster
IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00, BIC: DEUTDE3B400

Den Jahresbeitrag habe ich als Scheck beigefügt.

EINZUGSERMÄCHTIGUNG

Hiermit ermächtige ich den Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V. widerruflich, die von mir zu entrichtenden Jahresbeiträge bei Fälligkeit zulasten meines Kontos durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.

BIC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Kreditinstitut _____

Datum und Unterschrift _____

IBAN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Kontoinhaber _____
(wenn nicht wie oben angeben)

Stempel _____

FÖRDERMITTEL

bei Praxisgründung oder -übernahme nutzen

Andreas Herzog

ZUSCHÜSSE

Zinsgünstige
Darlehen

Bürgschaften

Die Gründung oder Übernahme einer eigenen Praxis ist für Zahnmediziner oft Herzenswunsch und Hauptziel ihrer beruflichen Weiterentwicklung. Nach Erhebungen des Instituts Deutscher Zahnärzte (IDZ) aus dem Jahr 2013 benötigt man für eine Praxisneugründung durchschnittlich 425.000 EUR Kapital. Die Übernahme einer Praxis hatte nach den Erhebungen des IDZ einen Kapitalbedarf von durchschnittlich 300.000 EUR und für den Einkauf in eine Praxisgemeinschaft ca. 275.000 EUR. Für die Neugründungen wurde ein mittlerer Ausstattungsstandard zugrunde gelegt, d. h., die Investitionskosten können durchaus noch höher ausfallen. In diesem Artikel wollen wir uns aber auf den genannten Kapitalbedarf fokussieren und Möglichkeiten zeigen, wie dies für junge Zahnärzte mithilfe von Fördermitteln finanzierbar wird.

»» Eine Patentlösung gibt es nicht. Vorweg gesagt: Es gibt nicht den einen Finanzierungsweg, sondern es ist in einer Analyse der Datenbasis für jedes Vorhaben ein individuelles Finanzierungskonzept zu erstellen. Wie in jedem Unternehmen stehen auch Zahnärzten ca. 2.000 Förderprogramme zur Finanzierung ihrer Gründung und weiteren Unternehmensentwicklung zur Verfügung. Leider ist der Markt der Förderungen sehr heterogen und viele Unternehmer verirren sich im „Förderdschungel“ oder geben aufgrund hartnäckiger Gerüchte über die bürokratischen Hürden bei Fördermitteln bereits vorher auf.

Was sind Fördermittel?

Zunächst sind Fördermittel wenig genutzte Finanzierungsmöglichkeiten. Man unterscheidet Fördermittel in Zuschüsse, Steuervergünstigungen, zinsgünstige Darlehen, Beteiligungen, Bürgschaften und Kombinationen dieser. Diese Fördermittel stehen nicht nur jungen Ärzten zur Verfügung, sondern auch bereits niedergelassene Ärzte können davon profitieren und diese Fördermittel in Anspruch nehmen. Fördermittel werden von der EU, dem Bund und den einzelnen Bundesländern bereitgestellt. Auch innerhalb der Bundesländer kann es unterschiedliche För-

derungen geben, so werden strukturschwache Gebiete besonders gefördert.

Bei der Beantragung von Fördermitteln gilt in den meisten Fällen, dass die entsprechende Förderung vor Beginn der Investition beantragt werden muss. Verpassen Sie diesen Moment und Ihr Vorhaben ist bereits angelaufen, haben Sie den Anspruch auf Förderung verwirkt. Dann sitzen Sie in der „Spatenstich-Falle“.

Wir empfehlen die professionelle Vorbereitung Ihres Geschäftskonzeptes, da Zahnmediziner in der Regel exzellente Experten auf ihrem Gebiet sind, aber nicht in der Erstellung von Businessplänen. Wie gesagt, kommen einem Gründer Fehler, die auf mangelnder Vorbereitung beruhen, oft teuer zu stehen.

In der Nachgründungsphase benötigen viele Gründer ebenfalls einen kompetenten Sparringspartner in wirtschaftlichen, finanziellen oder organisatori-

Es gibt vielfältige Möglichkeiten, die Finanzierung einer Zahnarztpraxis oder eines Zahnlabors mithilfe von Fördermitteln zu optimieren. Dabei ist es wichtig, das Gründungsvorhaben frühzeitig und professionell vorzubereiten.

Auf die Vorbereitung kommt es an

Zunächst gilt es den Kapitalbedarf zu ermitteln. Hierfür benötigen alle Gründer, nicht nur Zahnärzte, einen überzeugenden Businessplan, der aus einem Textteil und einem Zahlenteil besteht.

Über die Planung einer Rentabilitätsvorschau, also einer Gegenüberstellung von Umsätzen und Kosten, einer Investitionsplanung und einer Liquiditätsplanung lässt sich ein Kapitalbedarf für die Gründung oder Übernahme einer Zahnarztpraxis ableiten. Auch Folgeinvestitionen nach einer Übernahme durch Umbaukosten oder Erweiterungen sind in der Planung zu berücksichtigen. Dieser Gesamtkapitalbedarf ist die Basis für das Finanzierungskonzept.

Professionelle Beratung in Anspruch nehmen

Für die Erstellung von Businessplänen und entsprechenden Finanzplanungen unterstützen wir regelmäßig als Unternehmensberatung für Existenzgründer und KMU (klein- und mittelständische Unternehmen). In der Vorbereitung der Praxisgründung steht der Zahnarzt vor vielen kaufmännischen Fragen, mit denen er in der medizinischen Ausbildung nicht oder nur teilweise konfrontiert worden ist. In vielen Bundesländern wird diese Beratung im Vorgründungsbereich bereits durch einen Zuschuss gefördert. Die Regelförderung liegt bei 400 EUR Zuschuss pro Beratertag für mindestens vier Beratertage. Im Bereich Unternehmensnachfolge sind die ausschöpfbaren Beratertage nochmals höher.



schen Fragestellungen. Hierfür wurde von der KfW das Gründercoaching Deutschland aufgelegt, das Beratungskosten in der Nachgründungsphase mit einem Zuschuss fördert. Seit dem 1.5.2015 werden hier bis zu 4.000 EUR Beratungskosten zu 50 % (alte Bundesländer) bzw. 75 % (neue Bundesländer) gefördert, wenn die Gründung bis zu 2 Jahren zurückliegt.

Praxisfinanzierung mit Fördermitteln

Meist gibt es kein Förderprogramm, das den kompletten Kapitalbedarf abdeckt. Das Finan-

Finanzierungskonzept

zierungskonzept besteht aus der Kombination von drei bis sechs Förderprogrammen, bei komplexen Vorhaben auch mehr.

Die meisten Förderprogramme funktionieren nach dem „Hausbankprinzip“, d. h. man reicht seine Unterlagen bei der Bank vor Ort (Hausbank) ein und diese leitet sie nach eigener Prüfung an das entsprechende Förderinstitut weiter.

Neben der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) als großen Gründungsfinanzierer sind auch die Landesförderbanken der Bundesländer zu beachten, die die Konditionen der KfW oft nochmals mit Landesmitteln vergünstigen.



Steuervergünstigungen

Rentabilitätsvorschau

Eigenmittel analysieren

Ohne Eigenmittel geht es nicht. Sie können aber durch Fördermittel den Einsatz Ihrer Eigenmittel sehr gut optimieren. Für unseren Kapitalbedarf von 275.000 bis 425.000 EUR sind aber max. 75.000 EUR erforderlich. Wer über mehr Eigenmittel verfügt, muss diese auch bis zu einem Pauschbetrag von 10.000 EUR für sein Gründungsvorhaben einsetzen.

Bilanzielles Eigenkapital schaffen

Eine Zwischenstufe zwischen Eigenkapital und Fremdkapital ist sogenanntes Mezzaninkapital oder Nachrangkapital. Diese Beteiligungen oder Darlehen sind so ausgestaltet, dass sie von Banken als bilanzielles Eigenkapital anerkannt werden.

INVESTITIONSPLANUNG

Beteiligungen

Diese Finanzierungsformen stehen typischerweise im Rang hinter den Bankdarlehen. So können Sie bis zu 50 % der Gesamtfinanzierung aus einer Kombination

von Eigenmitteln und bilanziellem Eigenkapital finanzieren. Über den Mikromezzaninfonds Deutschland können bis zu 50.000 EUR Eigenkapital als Beteiligung über zehn Jahre Laufzeit erworben werden.

Förderkredite nutzen

Förderkredite wie der ERP-Gründerkredit der KfW finanzieren sowohl Investitionen als auch Betriebsmittel bis zu 25 Mio. EUR. Zu Beginn einer Neugründung sind die Anlaufkosten nicht zu vernachlässigen und der Gründer benötigt einen hohen Liquiditätsbedarf, um Personal, Miete, Werbung und sonstige laufende Kosten bedienen zu können.

Oft nutzen die Landesförderbanken die Angebote der KfW zur Refinanzierung und verbilligen die Konditionen nochmals mithilfe von Landesmitteln. Es lohnt sich also auch, die Förderangebote der Landesförderbanken zu prüfen.

Tilgungsfreie Jahre sind typische Elemente einer Gründungsfinanzierung und helfen dem Gründer, die durch den Kredit freigesetzte Liquidität im Unternehmen zu reinvestieren, anstatt durch Tilgung bereits wieder dem Unternehmen zu entziehen. Haftungsfreistellungen für die Hausbank z.B. durch die KfW vermindern das Kreditausfallrisiko der Hausbank. Der freigestellte Anteil der Finanzierung muss durch die Hausbank nicht selbst besichert werden.

Sicherheiten erhöhen

Sollten die Beleihungswerte der Investitionen in der Zahnarztpraxis nicht ausreichen, können zusätzlich öffentliche Bürgschaften der Landesbürgschaftsbanken die Kreditsicherheit erhöhen. Die Bürgschaftsbank übernimmt dann bei Investitionen bis zu 80 % und bei Betriebsmitteln bis zu 60 % des Ausfallrisikos.

Fazit

Es gibt vielfältige Möglichkeiten, die Finanzierung einer Zahnarztpraxis oder eines Zahnlabors mithilfe von Fördermitteln zu optimieren. Dabei ist es wichtig, das Gründungsvorhaben frühzeitig und professionell vorzubereiten. <<<

Sprechen Sie uns an!

KONTAKT



Andreas Herzog
start!up consulting e.K.
Dreiburgenstraße 10a
55583 Bad Kreuznach
Tel.: 0671 97050840
info@start-up-berater.de
www.start-up-berater.de



„Ohne die Zahnarzt-Software von Dampsoft wäre meine Praxis-Neugründung nicht so erfolgreich und effizient gewesen.“

Dr. med. dent. Sandra Stolz
Praxis-Neugründerin

**DANKE DAMPSOFT.
ZUKUNFT GESICHERT.**

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

FREIBURG ZUR RETTUNG



Die BuFaTa geht BADEN

»» „Hey Leute, Freiburg macht die BuFaTa!“ – mit diesem Ausruf entschied sich in Erlangen sehr spontan, dass wir im Wintersemester 2016/2017 alle Fachschaften in unserem sonnigen Südbaden begrüßen dürfen. So begann für uns eine spannende Zeit der Planung und Vorfriede. Inzwischen steht fest: Vom 18. bis 20. November werden wir euch Zahnis unser schönes Freiburg zeigen. Im Herzen des Breisgaus liegt die grüne Universitätsstadt. Das Dreiländereck in der Nähe, am Fuße des Schwarzwaldes, umgeben von Natur ... Freiburg lockt mit vielen Reizen. Im Novotel, direkt am Hauptbahnhof, erwarten wir euch mit jeder Menge guter Laune und Vorfriede auf ein spannendes Wochenende. Zum Kennenlernen und Stärken wollen wir uns alle in einer gemütlichen Gaststätte mitten in Freiburgs Altstadt treffen und

zusammen regionale Spezialitäten probieren. Bei guter Musik und leckeren Drinks werden wir uns gemeinsam auf das Wochenende einstimmen. Ge- feiert wird im kultigen Harmonie-Gewölbekeller; hier fanden schon unzählige Zahni-Partys statt. Ausgeruht starten wir am Samstagmorgen in einem unserer schönen Fakultätsgebäude am Institutsviertel mit der Fachschaftsaussprache. So lernt ihr den großen und grünen Campus kennen, auf dem wir unsere Vorklinikzeit verbringen dürfen. Neben Neuigkeiten vom BdZM wollen wir allen Teilnehmern außerdem die Möglichkeit geben, sich mit den anderen Fachschaften fleißig auszutauschen. Nach dem Mittagessen hoffen wir, euch mit spannenden Workshops neuen Input mit auf den Weg geben zu können. Weiterhin wird es wieder eine interessante Dentalschau mit einer Vielzahl von Ausstellern geben. So könnt ihr neue Kontakte knüpfen und euch die Neuigkeiten des Dentalmarktes zeigen lassen. In diesem Sommer wurden unsere Vorkliniklabore komplett erneuert. Intraoralscanner und Präparations- einheiten sind auf dem neuesten Stand der Technik und stehen für die Präp-Olympiade bereit. Übt also fleißig... Wir erwarten außergewöhnliche Kunstwerke! Nach einem produktiven Samstag wird es Zeit, sich in die Abendgarderobe zu werfen. In feierlicher Location erwartet euch ein hoffentlich unvergesslicher Snowflake-Ball. Leckerer Essen, stimmungsvolle Musik – für euer Wohl ist gesorgt. Damit ihr euch von Freiburg und den neu gewonnenen Freunden in Ruhe verabschieden könnt, wollen wir die BuFaTa mit einem gemeinsamen Frühstück am Sonntagmorgen ausklingen lassen. Wir hoffen, euch ein einmaliges Wochenende bieten zu können, und freuen uns auf alle Fachschaften! <<<



BuFaTa
FREIBURG

18. – 20.11.2016

Euer BuFaTa Freiburg-Team

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.

0377113



FORTBILDUNG MIT

fun faktor

Stipendiaten und Veranstalter ziehen positives Fazit aus der dritten OPTI SummerSchool

Das Projekt „Existenzgründung“ ist für viele Berufseinsteiger in der Dentalbranche nach wie vor ein Abenteuer. Positives Denken und gesunde Neugier schaden nicht – Basiswissen in Unternehmensführung ist jedoch unbedingt nötig, wenn der Schritt in die Selbstständigkeit „unfallfrei“ verlaufen soll. In der OPTI SummerSchool erhielten in der ersten Augustwoche deshalb wieder Studenten der höheren Semester, Absolventen und junge Zahnärzte die Gelegenheit, sich einen Überblick darüber zu verschaffen, wo sie auf dem Weg zur eigenen Praxis stehen. Egal, ob die Teilnehmer sich bestätigt fühlten oder feststellten, dass bei einigen Themen noch Nachholbedarf herrschte – der Spaß beim Lernen kam nie zu kurz.

Von der Idee zur Marke

Vor drei Jahren setzte die OPTI Zahnarztberatung GmbH erstmals die Idee um, angehenden Praxisgründern im Rahmen einer ungewöhnlichen Fortbildung betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse zu vermitteln. Die Veranstalter wollten damit die immer noch bestehende Lücke in den Lehrplänen zahnmedizinischer Fakultäten schließen. „Das starke Interesse der Studenten und Berufseinsteiger zeigt uns, dass ein großer Bedarf für dieses Konzept besteht“, so Daniel Trulsen aus dem OPTI-Team. Die Zahl der Bewerbungen für die von der Dampsoft GmbH gesponserten Stipendien war 2016 erneut angestiegen – ein Indiz dafür, dass sich die SummerSchool als Marke etabliert. Letztendlich freuten sich 48 Teilnehmer darü-



ber, in der Akademie Dampsoft in Eckernförde ihre Stundenpläne in Empfang zu nehmen.

Die Themenblöcke umfassten Abrechnung, Recht und Freiberuflichkeit, Führung und Personal, Businessplanung und Marketing sowie Organisation und Digitalisierung. „Der Unterpunkt Digitalisierung wurde ergänzend in unser Programm aufgenommen“, so Trulsen. Diese Aktualisierung zeigt, dass das Feedback der Teilnehmer Einfluss auf die Lehrinhalte nimmt. Auch bei den Bewerbungen bemerken die Veranstalter eine neue Richtung: „In diesem Jahr war im Gegensatz zu den vorhergehenden Veranstaltungen der Anteil der jungen Zahnärzte gegenüber den Studenten etwas höher. Deshalb war generell mehr Basiswissen vorhanden und die Fragen zur Existenzgründung konkreter“, erklärt Referent Thies Harbeck.





Aus der Praxis für die Praxis

Fester Bestandteil des Schulungskonzepts: Die Organisatoren setzen bei der Wissensvermittlung auf echte Experten, die im Unterricht ihre eigenen beruflichen Erfahrungen weitergeben. Arbeitspsychologe Dr. Rainer Lindberg, Christian Henrici, Geschäftsbereichsleiter Markt und Kooperationen der Dampfsoft GmbH, Thies Harbeck aus der Geschäftsleitung der OPTI Zahnarztberatung sowie Abrechnungsspezialistin Janine Schubert und Anwältin Julia Neeb von der BFS health finance GmbH zählten schon im letzten Jahr zu den Referenten. Neu im Team waren OPTI Marketingleiter Marc Barthen und Dietmar Herrmann, zahnärztlicher Produktmanager der Dampfsoft GmbH. Ebenfalls bewährt hat sich das Prinzip der interaktiven Gestaltung des Unterrichts in den drei Klassen. „Offene Gesprächsrunden, Gruppenaufgaben und Feedbackrunden waren ideal, um alltägliche Fragestellungen junger Praxisgründer zu diskutieren“, so Harbeck. Die Fülle der Themen zeigt gleichzeitig die Bedeutung einer guten Vorbereitung: Spannungen im Praxisteam, Aufbau der Prophylaxe, lückenlose Abrechnung und gut durchdachte Standortwahl sind nur wenige Beispiele für die kommenden Herausforderungen. „Insgesamt fand ich diese Woche sehr aufschlussreich. Ich habe wichtige

Einblicke in die Praxisgründung erhalten“, fasst Franz Schendl (27), Assistenzzahnarzt aus Ulm, seine Eindrücke zusammen.

Lernen, wo andere Urlaub machen

Direkt an der Ostsee gelegen, bot Eckernförde optimale Voraussetzungen für ein Rahmenprogramm mit Urlaubsfeeling. Als Gegenpol zu den intensiven Lerneinheiten waren die abwechslungsreichen Freizeitangebote höchst willkommen. Ob beim „Get-together“, während einer Raddampferfahrt auf der Schlei oder beim Strandevent unter dem Titel „Nasswerden garantiert“ – alle genossen die entspannte Atmosphäre. „Gute Themen, perfekte Organisation, nette Leute und ein super Team“, so Sandra Weber (25), Absolventin aus München. In ihrer Unterkunft in Schubj feierten die Teilnehmer eine Abschiedsparty am Meer. Doch nach der SummerSchool ist vor der SummerSchool: Die Veranstalter erwarten auch für den Sommer 2017 wieder zahlreiche interessante Bewerbungen. <<<

➔ INFO

OPTI Zahnarztberatung GmbH
Daniel Trulsen
Tel.: 04352 956795
www.opti-summerschool.de



Der moderne Dental-OP

Setzen Sie neue Maßstäbe! Die mobilen Operationstische von BRUMABA sind kabellos (Akkubetrieb) und sofort einsatzbereit. So gestalten Sie Ihren OP jederzeit individuell, flexibel und halten den Installationsaufwand niedrig. Der außergewöhnliche Qualitätsanspruch der Dental-OP-Serie von BRUMABA wird Sie hinsichtlich Funktionalitäten und Material begeistern.

Besuchen Sie uns auf
WWW.BRUMABA.DE

BRUMABA
OPERATING TABLE SYSTEMS



Junge Forscherinnen und Forscher überzeugen mit innovativen Lösungsansätzen

Trophäe und Preise gehen nach Erlangen-Nürnberg, Göttingen und Leipzig

Die 14. VOCO Dental Challenge in Cuxhaven wurde ihrem Namen erneut mehr als gerecht: Neun junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler traten bei dem renommierten Forschungswettbewerb in einen anspruchsvollen Wettstreit. Es war eine wissenschaftliche Auseinandersetzung auf höchstem Niveau: Die Teilnehmer verstanden es, ihre Themen anschaulich darzustellen und den Blick auf spannende dentale Fragestellungen zu lenken. Im modernen Neubau der Dentalisten nutzten die Zahnmediziner und Naturwissenschaftler die Gelegenheit, ihre Arbeiten einem exklusiven Fachkreis zu präsentieren und Erfahrungen in der Diskussion zu sammeln.

2016 dental challenge

Forschung
für die Zukunft

»» Von der „All-in-one“-Silanisierung über die Belastbarkeit eines Provisorienmaterials bis hin zur Gegenüberstellung von Bulk-Fill- und konventionellen Kompositen: Es wurde eine beeindruckende Themenvielfalt aufgeboten, die sowohl Antworten auf komplexe Fragestellungen lieferte als auch neue Fragen aufwarf, die eine nähere Betrachtung verlangen. Einige dieser Fragen warteten schon direkt im Anschluss an den Vortrag: Dann galt es für jeden Teilnehmer, sich der unabhängigen und hochkarätig besetzten Jury zu stellen. Dieser gehörten in diesem Jahr Prof. Dr. Christian Apel (Universität Aachen), Prof. Dr.-Ing. Dr. Martin Rosentritt (Universität Regensburg) sowie Prof. (UH) Dr. Wolf-Dieter Müller (Charité Berlin) an. Drei renommierte Wissenschaftler, die die Dental Challenge-Teilnehmer mit kritischen Fragen herausforderten und ihnen damit die Möglichkeit gaben, unterschiedliche Facetten ihrer Forschungsarbeiten zu beleuchten wie auch gegebenenfalls zu verteidigen.

Nachwuchs stärken

Die Dental Challenge hat sich längst zum viel beachteten Forschungswettbewerb entwickelt, der schon für viele Nachwuchs-Wissenschaftler auch ein Anstoß war, die eigenen Fühler noch stärker in Richtung Forschung auszustrecken.

Ebendies ist der Anspruch der VOCO Dental Challenge: Einen Beitrag zu leisten, um der nächsten Generation zahnmedizinischer und naturwissenschaftlicher Referenten den Schritt in diese Richtung zu erleichtern. Die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses hat für das mittelständische und inhabergeführte Dental-Unternehmen hohe Priorität. Deshalb hat VOCO bereits vor über einem Jahrzehnt eine Plattform geschaffen, auf der junge Akademiker mit dentalspezifischer Ausrichtung ihre Studienergebnisse präsentieren können. Eine Erfahrung, die sicher auch auf künftige Vorträge – etwa auf wissenschaftlichen Tagungen und Kongressen – vorbereitet. Geschäftsführer Manfred Thomas Plaumann formulierte die Idee hinter dem Forschungswettbewerb so: „Die Forschungslandschaft braucht die Impulse und bisweilen auch das Querdenken ihrer jungen Wissenschaftler. Die VOCO Dental Challenge lenkt den Blick auf den Nachwuchs der Branche.“ Für VOCO als Partner der Hochschulen sei es wichtig, „den Nachwuchs zu ermutigen, sein großes Potenzial auszuschöpfen“. Plaumann freute sich besonders über die hohen Teilnehmerzahlen und das herausragende Engagement der Bewerber, die es in die Finalrunde geschafft haben – spricht dies doch für das Renommee der Dental Challenge.

Wissenschaftliches Netzwerk

Die Dental Challenge erlaubt einen Blick auf den aktuellen Forschungsstand, lässt Raum für einen regen Gedankenaustausch und ist nicht zuletzt ein passender Rahmen zum Knüpfen wichtiger Kontakte. „Fachliche Förderung, anspruchsvoller Wettbewerb und interessante Begegnungen machen die Dental Challenge aus“, brachte es Dr. Martin Danebrock, Leiter Wissenschaftlicher Service und Organisator der Veranstaltung, auf den Punkt.

Platz 1 für Dr. Eva Maier (Erlangen-Nürnberg)

Aus dem sehr starken Teilnehmerfeld kürte die Jury drei Teilnehmerinnen, die sowohl mit ihren Beiträgen überzeugt hatten als auch mit ihrer souveränen Beantwortung manch hartnäckiger Nachfragen der Jury. Den ersten Platz belegte in diesem Jahr Dr. Eva Maier (Universität Erlangen-Nürnberg), die

Die Dental Challenge erlaubt einen Blick auf den aktuellen Forschungsstand, lässt Raum für einen regen Gedankenaustausch und ist nicht zuletzt ein passender Rahmen zum Knüpfen wichtiger Kontakte.

mit ihrem Vortrag zum Thema „All-in-one“-Silanisierung – geht das?“ die Jury und das Auditorium beeindruckte.

Platz 2 für Dr. Marta Lungova (Göttingen)

Platz zwei ging an Dr. Marta Lungova (Universität Göttingen). Sie überzeugte mit ihrem Beitrag zum Thema „Functionalized hybrid silica nanoparticles in dental adhesive: bioactivity and physicochemical properties“.

Platz 3 für Bettina Hanßen (Leipzig)

Den dritten Platz sicherte sich Bettina Hanßen (Universität Leipzig). Sie hatte sich erfolgreich der „Bewertung von Klasse V-Kompositfüllungen – klinisch und mit quantitativer Randalanalyse“ gewidmet.

Die Preisträgerinnen und ihr unterstützendes Team erhalten Preisgelder in Höhe von 6.000, 4.000 bzw. 2.000 Euro. Zudem gibt es Publikationszuschüsse von jeweils 2.000 Euro zur Unterstützung ihrer weiteren Arbeit. <<<



Die drei Preisträgerinnen Dr. Eva Maier (Mitte), Dr. Marta Lungova (3.v.l.) und Bettina Hanßen (4.v.r.) zusammen mit VOCO-Geschäftsführer Manfred Thomas Plaumann (rechts), Dr. Martin Danebrock (Wissenschaftlicher Service, links) und den Jury-Mitgliedern Prof. Dr. Christian Apel (Aachen, 2.v.l.), Prof. (UH) Dr. Wolf-Dieter Müller (Berlin, 3.v.r.) und Prof. Dr.-Ing. Dr. Martin Rosentritt (Regensburg, 2.v.r.).



Starker Forschungsnachwuchs: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der VOCO Dental Challenge 2016.

➤ Die weiteren Finalisten und ihre Themen:

Henrike Jäger (Universität Halle-Wittenberg): „Klinische Erfahrungen mit dem transparenten Fissurenversieglermaterial Control Seal nach 24 Monaten“

Carmen Ulrike Schmid (Universität Ulm): „Transmissionsuntersuchung dentaler Füllungs- und Befestigungswerkstoffe zur Beurteilung von Weichgewebslaser-Interaktionen“

Oliver Lohrberg (Technische Universität Dresden): „Testung eines neuentwickelten Prüfmodells für die Härteprüfung dentaler Füllkomposite“

Chang Lyu (Universität Tübingen): „Two-body behavior on nano-hybrid technology produced CAD/CAM composite resin blocks“

Constanze Proskawetz (Universität Dresden): „Untersuchung zur Maximalbelastbarkeit eines innovativen Provisorienmaterials im Vergleich“

Dr. Stefan Bucuta (Universität München): „Bulk Fil Komposite: Neue Materialien oder doch herkömmliche Komposite?“

EINEN FUSS VOR DEN ANDEREN

Der Weg zur Implantologie-Praxis

Jenny Hoffmann

Die Implantologie kann sich als Tätigkeitsschwerpunkt für Zahnmediziner durchaus rechnen. Doch der Weg dorthin ist nicht gerade einfach. Er kostet viel Zeit und auch Geld. Wer schrittweise seine Fähigkeiten und sein Equipment ausbaut, hat allerdings gute Chancen, eine erfolgreiche implantologische Praxis zu etablieren.

»» Rund eine Million Implantate werden in Deutschland jährlich gesetzt. Weil sie als Privatleistungen über die GOZ abgerechnet werden, ist das aus wirtschaftlicher Sicht interessant für angehende Zahnärzte. Doch von heute auf morgen wird man nicht zum Implantologie-Experten. Die Berufsbezeichnung „Implantologe“ ist zwar nicht geschützt – jeder Zahnarzt kann also implantologische Leistungen anbieten. An den meisten Universitäten gehört die Implantologie jedoch nicht zu den Kerninhalten, sodass postgraduale Qualifikationen zum Beispiel über ein Curriculum zwingend notwendig sind.

First Step

Um nach dem Studium ein Gefühl für die Arbeit als Implantologe zu bekommen, empfiehlt es sich, als Assistenzarzt Erfahrungen in einer implantologisch tätigen Praxis oder Klinik zu sammeln. Wer sich schließlich dafür entscheidet, dass seine zukünftige Arbeit ganz oder teilweise der Implantologie gelten soll, tut gut daran, in eine der implantologischen Fachgesellschaften einzutreten. Ob DGI, BDIZ EDI, DGZI, DZOI oder DGOI – durch eine Mitgliedschaft knüpft man schnell Kontakte zu implantologisch tätigen Kollegen, kann sich regelmäßig über Neuheiten in der Wissenschaft informieren lassen und profitiert von fachspezifischen Kongressen und Jahrestagungen. Eine ständige Weiterbildung ist das Fundament für eine erfolgreiche Behandlung.

Gleich in die Vollen oder sukzessive ausbauen?

Junge Behandler sollten sich langsam steigern und nicht alles auf einmal wollen. Wie überall gilt auch in der Implantologie: „Übung macht den Meister“. Egal ob eigene Praxisneugründung oder eine Anstellung, Nachwuchszahnärzte sollten zunächst ihrem Wissensstand angemessene „kleinere“ Eingriffe durchführen und sich mit der Zeit an größere Herausforderungen heranwagen. Ganz allein geht es natürlich nicht. Mindestens eine Helferin sollte sowohl bei der Stuhlassistenz als auch in puncto Abrechnung die Spezifika der implantologischen Leistungen kennen und entsprechend fortgebildet sein.

Mit dem Equipment zum Profi werden

Aber nicht nur die eigene Qualifikation und die Kompetenz des Teams entscheiden über den Erfolg. Bei einem komplexen Fachgebiet wie der Implantologie spielt zunehmend die technische Ausstattung eine Rolle. Moderne Instrumente und Geräte ermöglichen schonendere und effizientere Eingriffe, verbessern somit die Heilungsergebnisse und erhöhen die Patientenzufriedenheit. Daher ist es nicht verwunderlich, dass junge Zahnärzte laut IDZ-Existenzgründeranalyse 2014 (Vgl. www.idz-koeln.de) bei Neugründungen durchschnittlich rund 200.000 Euro in medizintechnische Geräte und die Einrichtung ihrer Praxis investierten.

Für die implantologische Behandlung benötigt der Zahnarzt, neben einer Grundausstattung mit einem Implantatsystem, einen Chirurgenmotor und ein chirurgisches Winkelstück mit geeigneter Untersetzung. Gerade hier sollte der Fokus stets auf der Bedienerfreundlichkeit und Behandlungssicherheit liegen. Genau diese Aspekte hat sich der Medizintechnikspezialist W&H auf die Fahnen geschrieben. Mit der jüngst vorgestellten neuen Generation der Chirurgieeinheit



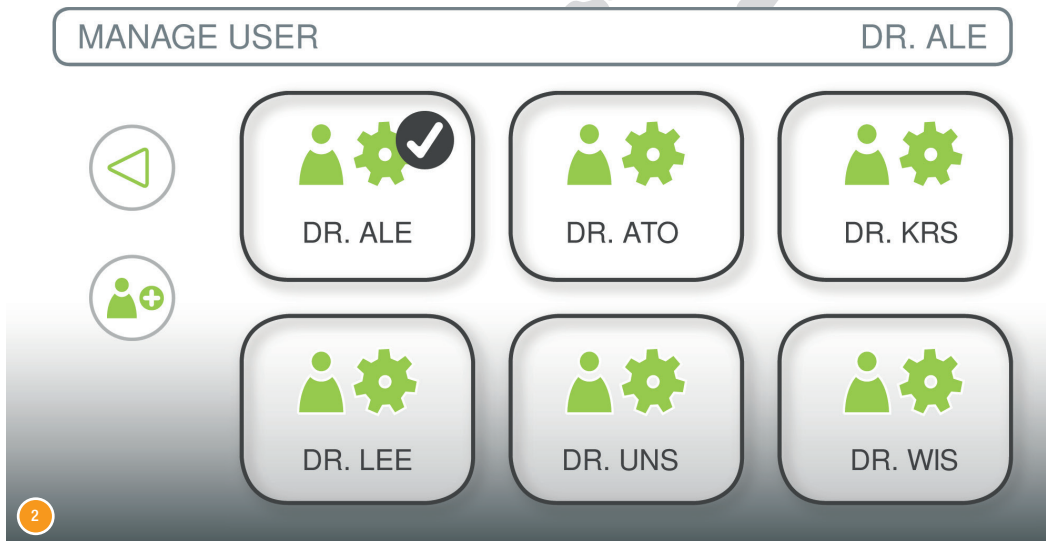


Abb. 1: Das neue Implantmed von W&H bietet als Basismodell den optimalen Start in die Implantologie. Nach Wunsch kann es um verschiedene Module, wie eine kabellose Steuerung, erweitert werden.

Abb. 2: Vorteil für junge Gemeinschaftspraxen: Bis zu sechs Behandler können auf dem Implantmed personalisierte Programmabläufe speichern.

Abb. 3: Die chirurgischen Hand- und Winkelstücke LED+ sorgen für eine volle Ausleuchtung der Behandlungsstelle unabhängig von der Motordrehzahl. Die Kombination mit dem ultrakurzen Elektromotor EM-19 ermöglicht ein langes ermüdungsfreies Arbeiten.

Implantmed ermöglicht W&H eine sichere Implantatinsertion mit hoher Flexibilität und ein Arbeiten unter besten ergonomischen Gesichtspunkten.

Solides Fundament

Das W&H Implantmed Set SI-1023 erfüllt alle Anforderungen, die eine Basisausstattung für den Berufsstart mitbringen muss. Das darin enthaltene Implantmed-Steuergerät verfügt über einen Farb-Touchscreen mit benutzerfreundlicher Menüführung und Glasoberfläche zur einfachen Reinigung. Während der Behandlung werden auf dem Display die wichtigsten Funktionen und Parameter angezeigt. Per Fingertipp wird zwischen Osteotomie-, Gewindefschneid- und Insertionsoption gewechselt. Im Menü können jedoch auch bis zu sechs personalisierte Programmabläufe eingespeichert werden. Besonders in einer Berufsausübungsgemeinschaft mit mehreren Implantologen ist das sinnvoll. Dank integrierter Dokumentationsfunktion werden alle Werte der Implantatinsertion auf einem USB-Stick aufgezeichnet. Der ultrakurze Motor EM-19 ermöglicht das Setzen von allen Implantaten bis zu 80 Ncm. Durch seine kompakte Bauweise erlaubt er in Verbindung mit den speziell entwickelten chirurgischen Hand- und Winkelstücken von W&H ein langes ermüdungsfreies Arbeiten. Die intuitive Fußsteuerung sorgt für steriles Arbeiten.

Mitwachsende Einheit

Der größte Vorteil für Jungzahnärzte liegt im modularen Aufbau des Implantmed-Systems. Schrittweise kann das Chirurgiegerät erweitert werden. Es besteht die Möglichkeit, auf eine kabellose Fußsteuerung, mit der sich gleichzeitig auch Piezomed und Elcomed von W&H bedienen lassen, umzusteigen

und somit noch mehr Platz und Flexibilität im OP-Umfeld zu erhalten. Für weiteren Behandlungskomfort ist der Motor in der Version EM-19 LC mit LED-Beleuchtung erhältlich. Für echte Profis lohnt sich außerdem die Anschaffung des Osstell ISQ Moduls, das W&H ab Januar 2017 zum Implantmed anbietet. Mithilfe des Moduls kann die Osseointegration beobachtet und die Implantatstabilität sicher bewertet werden. So hat der Behandler den Einheilungsprozess des Implantats selbst bei Risikopatienten unter Kontrolle.

Fazit

Implantologe ist man nicht, Implantologe wird man. Voraussetzung dafür ist die Faszination an der Materie, die Bereitschaft zur umfassenden Fortbildung und die Investition in moderne Technik wie Implantmed. Getreu dem Slogan „Hält was es verspricht, heute und morgen“ bietet die Ausstattung von W&H nicht nur den optimalen Start in die Implantologie, sondern wächst mit den höher werdenden Ansprüchen mit. <<<

KONTAKT

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



SEMESTER, FERTIG, LOS!



Anfang Oktober ist bundesweit Semesterstart. Stellt sich die Frage: Welche Instrumente(nsets) benötige ich diesmal? Da sehen die Anforderungen z. B. in Berlin anders aus als in Aachen. Komet steht in so engem Kontakt mit den meisten Fachschaften und Dozenten, dass die Instrumentensätze schon fix und fertig für euch und eure Universität bereitstehen zur Bestellung. Individueller gehts nicht!

Abb. 1: Zum Semesterstart vor Ort: Studententreuerin Kim Johnsen und der jeweilige regionale Komet-Fachberater, hier Joachim Keller, an der Uni München.

Abb. 2: Die beiden erklären die Vorteile der Instrumentensätze, die für jede Universität für das jeweilige Semester individuell von Komet zusammengestellt wurden.

»» Erstsemesterveranstaltungen sind geprägt von Orientierungs- und Organisationsaufgaben, Neugier und Nervosität. Neben der Übersicht über Vorlesungen und Kurse muss auch die Grundausstattung, sprich Bücher und Instrumentensätze, in Erfahrung gebracht werden. Viel auf einmal! Da ist es schon klasse, wenn ein Traditionsunternehmen wie Komet weitsichtig für die Studis mitdenkt.

Seminar schafft Übersicht

„Wir starten am 12. Oktober in Berlin, die anderen Unis folgen nach und nach“, freut sich Komet-Studententreuerin Kim Johnsen. Aus Erfahrung weiß sie, dass die Studenten eines Semesters gerne geschlossen zu ihren Seminaren kommen. Unterstützt wird sie dabei vom jeweils regionalen Komet-Fachberater. Wer ist Komet? Was macht Komet? Diese Frage wird einleitend kurz und knackig mit einer Videopräsentation beantwortet. Dann ist es auch schon genug der Eigenwerbung, ab jetzt geht es im Seminar um handfeste Hilfestellungen für die Studis. Kim: „Die merken ganz schnell, wo unsere Vorteile liegen. Dementsprechend groß ist dann anschließend auch gleich der Wunsch, bei uns zu bestellen.“ Hierfür muss einfach das Komet-Bestellheftchen ausgefüllt werden, in dem aufgeschlüsselt ist, welcher Satz in welchem Semester benötigt wird. Adresse angeben, Bestellwunsch ankreuzen – und schon hat man die Sorgen los. Das Heft liegt übrigens auf Wunsch noch das ganze Semester über bei den Fachschaften aus! Gut

zu wissen: Selbst bei Nachkauf einzelner Instrumente erhalten Studenten immer 25 Prozent Rabatt.

Vergleich sinnlos

Kim: „Wer jetzt anfängt, unsere Instrumentensätze mit anderen Anbietern zu vergleichen, wird schnell merken, dass das gar nicht geht: Komet-Sätze werden individuell für eine Universität von uns bestückt, weil wir nachfragen und mitdenken. Beispiel Aachen: Hier haben wir in Absprache mit dem Dozenten die Präp-Instrumente gleich mit den Polierern kombiniert, damit sich ganze Behandlungsabläufe komplett abbilden.“ Änderungswünsche im Instrumentensatz-Inhalt werden mit jedem neuen Semester von Komet abgefragt und eingepflegt. Dadurch ist ein Student mit Komet immer auf dem neuesten Stand und umgekehrt sind die Universitäten immer über die Produktneuheiten von Komet informiert. Diese Weitsicht bzw. dieser Service, den Studenten hier zum ersten Mal erleben, steht beispielhaft für Komet – und ist vielleicht der Start für eine Zusammenarbeit ein ganzes Zahnarztleben lang. Es lohnt sich also, kurz zu checken, wann Kim mit dem Komet-Fachberater auch bei euch vorbeischaut. Auch so ist die Kontaktaufnahme mit Kim bzw. Komet jederzeit einfach, gerne über die verschiedenen Social Media-Kanäle wie Facebook und WhatsApp! <<<

➤ KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701792
Mobil: 01516 7010046
Fax: 05261 701429
kjohansen@kometdental.de
www.kometdental.de



PROBEABO

Journalreihe

1 Ausgabe kostenlos!

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus.com/abo



Journal	Ausgabe	Abopreis
Endodontie Journal	4 x jährlich	44,- Euro*
Implantologie Journal	10 x jährlich	99,- Euro*
Oralchirurgie Journal	4 x jährlich	44,- Euro*
Prophylaxe Journal	6 x jährlich	66,- Euro*

Fax an 0341 48474-290

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

- Endodontie Journal Implantologie Journal
 Prophylaxe Journal Oralchirurgie Journal

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich das jeweilige Journal im Jahresabonnement zum angegebenen Preis und Versandkosten beziehen.

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

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

Name/Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel/Laborstempel

df 3/16

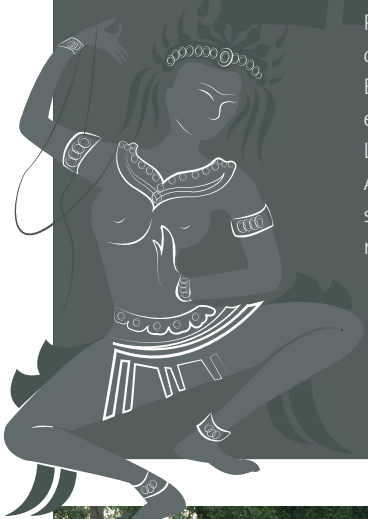
AUSLANDSFAMULATUR

in einem zahnmedizinischen Projekt in ...

»» Wir sind vier Wittener Studentinnen, die in den Semesterferien nach dem 3. Semester eine Reise nach Südostasien gemacht haben, um zahnmedizinische Erfahrungen in Kambodscha zu sammeln. Aus einer „Schnapsidee“ wurde schnell Realität, denn schon nach kurzer Recherche sind wir auf die australische Organisation Buddhist Library and Meditation Centre gestoßen, deren zahnmedizinisches Projekt wir im März 2016 besuchten. Um einen kleinen Einblick in das Erlebte zu geben, hier unser Reisebericht: Etwas verspätet rollten wir montagsmorgens mit unserem voll beladenen TukTuk auf den Schulhof der „Kbal Romeas Primary School“ in der Nähe von Kampot, wo sich die Räumlichkeiten der Cecilia Dental Clinic befinden. Die Klinik gehört zum Buddhist Library Dental Aid Project und besteht aus einem einzigen Raum, in dem drei Behandlungsstühle stehen. Es gibt dort zwei Zahnärzte, drei Assistenten und einen Fahrer, welche die Schulkinder, Mönche und Lehrerinnen der Region zahnmedizinisch versorgen. Am Tag kommen zwei Gruppen à 20 Kinder zu Besuch, eine Gruppe am Vormittag und eine am Nachmittag.

Von Dr. Kim Yon und seinem Team wurden wir herzlich begrüßt, und ehe wir es uns versahen, saßen wir schon in Klinikkleidung vor unseren ersten kleinen Patienten. Die kambodschanischen Zahnärzte fanden es toll, dass sie uns noch etwas beibringen konnten, und so durften sich immer zwei von uns einen Behandlungsstuhl teilen, während die anderen beiden jeweils einem der Zahnärzte assistierten. Bei der Ankunft der Gruppen haben wir mit den Kindern gemeinsam Zähne geputzt und über die Zahngesundheit gesprochen, was netterweise von Dr. Kim Yon oder seinem Team übersetzt wurde, und danach fingen die Behandlungen an. Im Wesentlichen sollten wir den Befund aufnehmen, und sofern bleibende Zähne vorhanden waren, sollten die Molaren mit Glasionomerzement versiegelt bzw. falls eine Füllung notwendig war, versorgt werden. Wir haben Zahnreinigungen durchgeführt, die Zähne fluoridiert und falls notwendig, wurden Wurzelreste der Milchzähne extrahiert.

© Naumova Marina / Shutterstock.com



In den Mittagspausen haben wir gemeinsam in einem lokalen Flussrestaurant gegessen, was manchmal sehr spannend war, denn um uns die kambodschanische Kultur etwas näherzubringen, wurde immer für uns bestellt und so hatten wir eines Mittags ein Fleischgericht mit Ameisen und bienenähnlichen Tieren (eine lokale Delikatesse) vor uns stehen. Am Freitag hat uns Dr. Kim Yon für das Wochenende nach Phnom Penh, der Hauptstadt Kambodschas, mitgenommen.

Dort haben wir viel Kulturprogramm gemacht und uns mit der jungen grausamen Geschichte Kambodschas beschäftigt. Während der Zeit der Roten Khmer wurde ein Drittel der Bevölkerung gefoltert und ausgelöscht, was beeindruckend in einem Museum und auf den Killingfields aufgearbeitet wurde.

Montagmorgen ging es dann recht früh in Richtung Kampong Speu, denn in der zweiten Woche sollten wir hier die zweite Klinik, die Kim Yon Dental Clinic, besuchen. Diese liegt wesentlich ländlicher als die Klinik in der Nähe von Kampot, besitzt nur zwei Behandlungsstühle und weniger Personal.

Bedingt durch den internationalen Frauentag, welcher in Kambodscha ein Feiertag ist, und einige Lehrerbesprechungen, war unsere Woche anders strukturiert.

An der benachbarten Schule haben wir in den Klassen Vorträge über die Mundgesundheit gehalten, und wenn Schülergruppen in die Klinik kamen, haben wir wieder gemeinsam Zähne geputzt, und hinterher durften immer zwei von uns einen Behandlungsstuhl in Beschlag nehmen und behandeln.



Auffällig war, dass die Kinder hier vor Ort wesentlich bessere Zähne hatten, was sich die einheimischen Zahnärzte damit erklären, dass die Kinder der Bauern weniger Kontakt zu den „chemischen“ Süßigkeiten und Süßgetränken haben.

Den internationalen Frauentag durften wir mit der Familie und den Freunden des Zahnarztes Tim San verbringen, was ein ganz besonderes Ereignis war, da man so die Lebensbedingungen, die Kultur und Sitten kennengelernt und die Freundlichkeit der Kambodschaner zu spüren bekommen hat.

Es waren aufregende und spannende zwei Wochen, in denen wir viel gelernt haben und aus denen wir ganz viel mitnehmen! <<<

KAMBODSCHA



THE WALKING DEAD



BLAM!
BLAM!
BLAM!



Vom Comic zur Serie

Andreas Grasse

Wie können Menschen unter menschenunwürdigen Bedingungen überleben? Was tun, wenn das ganze System plötzlich in sich zusammenbricht und nichts mehr ist, wie es einmal war? Die Comicreihe *The Walking Dead* thematisiert genau diesen Supergau und trifft damit seit 2003 regelmäßig den Nerv der eingefleischten Leserschaft. So sehr, dass 2010 eine TV-Adaption entstand, die sich weltweit schnell zum Quotenhit gemausert hat. Diesen Herbst startet bereits die 7. Staffel und auch die Comicreihe geht bei ihren Sammelbänden bereits in Runde 26. Zeit für einen Vergleich.

»» Wann immer Buchvorlagen verfilmt werden, melden sich kritische Stimmen, die der Adaption mangelndes Potenzial attestieren und vor allem Werkzeuge vermissen. Bei *The Walking Dead* scheint die Umsetzung indes geglückt, was sicherlich auch daran liegt, dass Autor Robert Kirkman maßgeblich an der Produktion der Serie beteiligt ist.

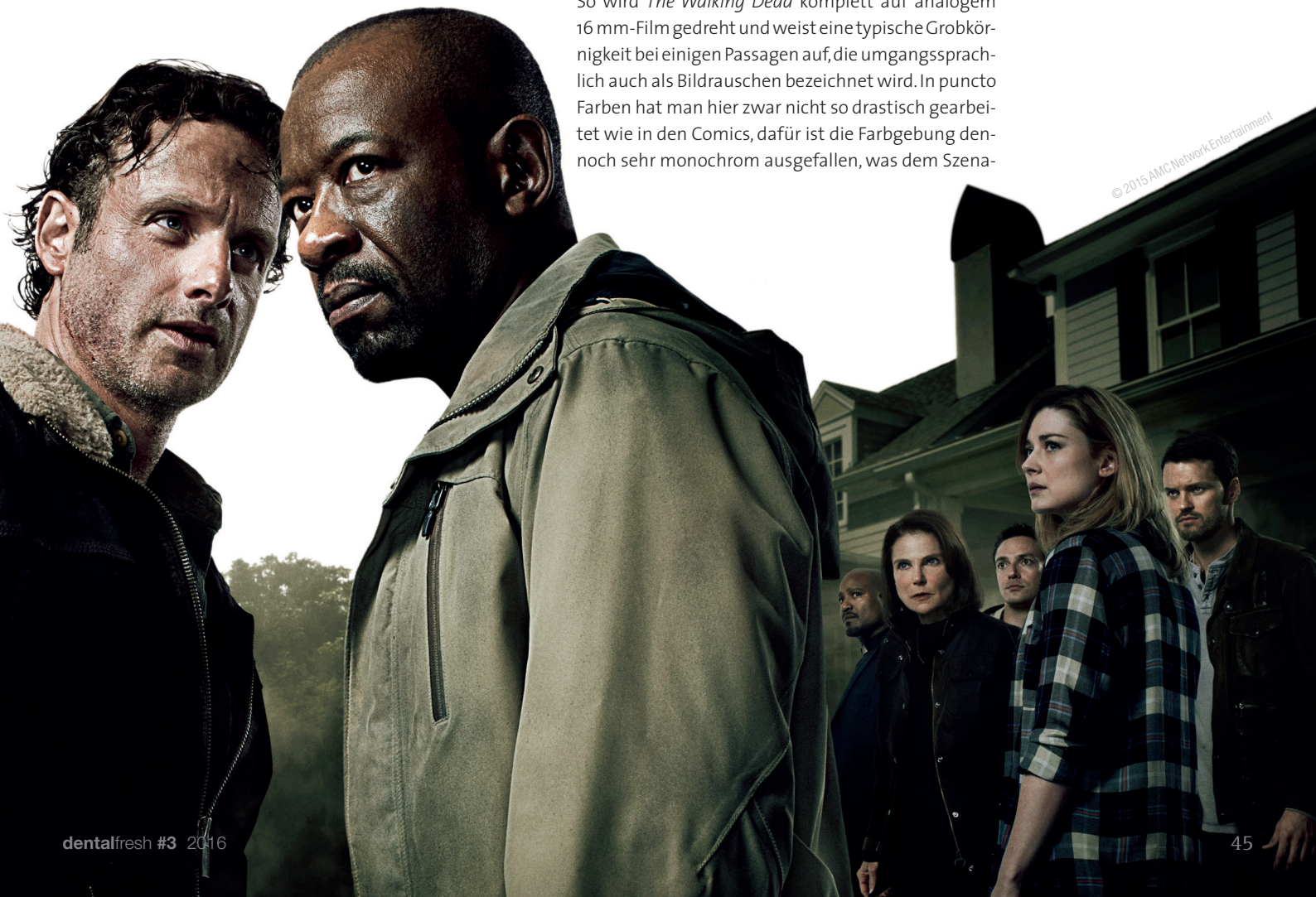
Wer die Comics liest, dem fällt sofort die durchgehende Schwarz-Weiß-Optik ins Auge. Sowohl Tony Moore, Zeichner der ersten Ausgaben, als auch Charlie Adlard, der seit dem siebten Heft die visuelle Feder führt, verstehen es perfekt, die düstere Endzeitstimmung atmosphärisch rüberzubringen. Der bewusste

Verzicht auf Farben, die raue aber detaillierte Zeichnungsweise und cineastische Panoramadarstellungen prägen das Erscheinungsbild der Comics. Drastische Emotionen und einschneidende Momente in der Handlung erhalten hier eine ausdrucksstarke Umsetzung, die sich zuweilen auch in ganzseitigen Grafiken widerspiegelt. Vor allem aber wird durch die allgegenwärtig präsente und sehr explizite Gewaltdarstellung schnell klar, dass es sich hier definitiv nicht um Kinderlektüre handelt.

Bei der Umsetzung der TV-Serie hat man stark darauf geachtet, ein adäquates Erscheinungsbild zu schaffen, das dennoch eine gewisse Eigenständigkeit bewahrt. So wird *The Walking Dead* komplett auf analogem 16 mm-Film gedreht und weist eine typische Grobkörnigkeit bei einigen Passagen auf, die umgangssprachlich auch als Bildrauschen bezeichnet wird. In puncto Farben hat man hier zwar nicht so drastisch gearbeitet wie in den Comics, dafür ist die Farbgebung dennoch sehr monochrom ausgefallen, was dem Szena-

GEWINNSPIEL

Wir verlosen 1 x das Kompendium Band 1 sowie 2 x das Malbuch für Erwachsene zur Reihe. Beantwortet einfach die folgende Frage: Wie heißt der im Oktober neu erscheinende Comicband? Sendet uns bis zum 30.11.2016 eine E-Mail mit der Lösungsantwort an dentalfresh@oemus-media.de



© 2015 AMC Network Entertainment



rio zusammen mit der großen Bildhelligkeit sehr zugänglich ist. Wie die Comics geizt auch die Serie nicht mit expliziten Gewaltszenen und vergießt ebenfalls eine Menge Blut, was hin und wieder zu Schwierigkeiten mit der Altersfreigabe führt.

In puncto Inhalt hat sich Robert Kirkman bei der Umsetzung einiges einfallen lassen. So fällt bereits zu Beginn auf, dass eine Reihe von Charakteren, wie etwa Serienpublikumsliebbling Daryl Dixon mit seiner Armbrust, in den Comics gar nicht existiert. Dafür wiederum gibt es in der Vorlage eine Reihe ganz anderer Figuren, die mal mehr und mal weniger in den Fokus rücken. Das Ausgangsszenario ist in beiden Formaten das gleiche: Der Polizist Rick Grimes wacht in einem Krankenhaus auf, nachdem er durch einen



© 2016 AMC Film Holding LLC

Schusswechsel schwer verletzt ins Koma gefallen ist. Doch die Welt hat sich in dieser kurzen Zeit extrem verändert und überall wimmelt es nur so von umherstreunenden Zombies. Rick macht sich auf die Suche nach seiner Frau Lori und dem gemeinsamen Sohn Carl. Wiedervereint, gilt es nun als kleine Gruppe Überlebender eine sichere Bleibe zu finden.

Dabei wird zunächst die Farm von Hershel Greene und dessen Familie neues Zuhause der Gemeinschaft, die dort eine Weile Unterschlupf bekommt. Während die Farm jedoch in der Serie von einer Horde Zombies überfallen wird und alle gezwungen sind, zu fliehen, ist es in der Comicvorlage ein Streit zwischen Rick und Hershel, der dazu führt, dass Ricks Gruppe die Farm verlassen muss. Eine neue Bleibe muss her, und die ist sowohl im Comic als auch in der Serie ein verlassenes Gefängnis. Auf den ersten Blick eine sichere Unterkunft, entpuppt sich das Gelände jedoch nach einer Weile als Zielscheibe des Terrors, denn im nahegelegenen Städtchen Woodbury zieht der Gouverneur Philip die Strippen und manipuliert mit geschickter Rhetorik die Bewohner. Zu gern möchte er das Gefängnis übernehmen und Rick aus dem Weg räumen.

Robert Kirkman lässt seine Protagonisten auch in diesem Setting unterschiedliche Wege beschreiten. Zwar ist Gouverneur Philip hier wie dort ein verfrühtes Lebensende beschieden, doch schafft er es zumindest im Comic vorher, Rick um eine Hand zu erleichtern und sich so einen kleinen Triumph zu verschaffen. Das Gefängnis jedoch wird am Ende in beiden Formaten von den Untoten überrannt.

Was die Charaktere in Ricks Gruppe angeht, so ist deren Darstellung höchst unterschiedlich. Andrea, eine im Comic eher toughe Scharfschützin und ehemalige Anwältin, ist in der TV-Adaption zurückhaltender und lässt sich sogar auf eine kurze Affäre mit Philip ein. Ihre Gutgläubigkeit wird für das eigene Leben nicht ohne Folgen bleiben – allerdings nur in der Serie. Ganz anders hingegen Carol, die anfänglich noch sehr hilflos wirkt und im Laufe des TV-Plots deutlich an Stärke und Autorität gewinnt. Kirkman fügt hier den

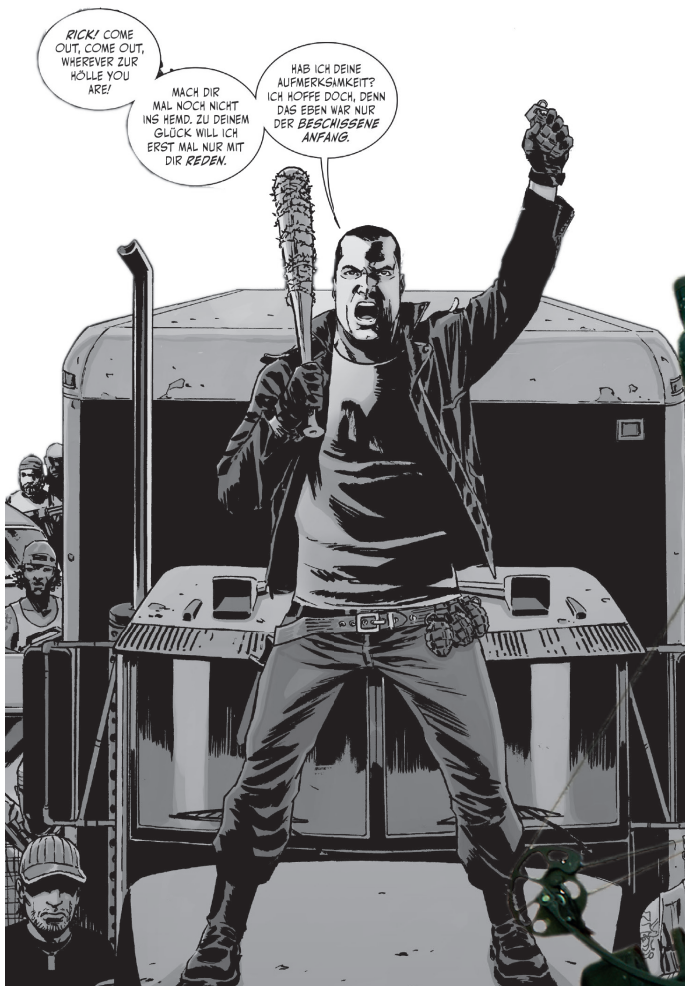
fiktiven Handlungsort Terminus hinzu, der eine böse Überraschung für Ricks Gruppe birgt. Am Ende wird es Carol sein, die ein Entkommen aus diesem Inferno möglich macht. Im Comic hingegen fehlt Terminus komplett und Carol fällt eher durch ihre Labilität auf, die sie letztlich in den Selbstmord treibt.

Einen Neuanfang in Comic und Serie markiert die Siedlung Alexandria. Viel Hoffnung auf ein friedvolles Zusammenleben ruht hier, denn es sind nicht nur die Konflikte, die *The Walking Dead* zeigt, sondern auch das alltägliche Zusammenleben. Liebe, Familie, Erziehung, Religion. Immer wieder gibt es Erinnerungen an das frühere Leben, das nun endgültig vorbei scheint. Auch bietet Robert Kirkmans Sozialparabel ein breites Gesellschaftsspektrum mit unterschiedlichsten ethnischen Wurzeln und reichlich Identifikationsfiguren für den Leser bzw. Zuschauer. Die Charaktere sind alles andere als eindimensional; sie weisen mitunter sogar eine beträchtliche Fallhöhe auf und sind in ständiger Veränderung – nicht immer zum Guten. Das überrascht nicht, denn angesichts der immer knapper werdenden Ressourcen ist es durchaus angebracht, misstrauisch zu sein. Erst recht, wenn das Unheil in Form von Negan und seiner Truppe der „Erlöser“ naht. So viele Parallelen es bei *The Walking Dead* zwischen den Comics und der TV-Adaption auch gibt, es existieren mindestens genauso viele Unterschiede. Hierin liegt der besondere Reiz, nicht nur eines von beiden Forma-



ten zu konsumieren, sondern auch einen Blick auf das andere zu riskieren, denn das ist in jedem Falle lohnenswert. Die 7. Staffel startet in Deutschland Ende Oktober bei FOX TV und beim Ludwigsburger Verlag Cross Cult wird zeitgleich Band 26 unter dem Titel „An die Waffen“ veröffentlicht. Wer *The Walking Dead* von Anfang an verfolgen möchte, dem sei das Kompendium, mittlerweile in drei Bänden bei Cross Cult erhältlich, wärmstens empfohlen. Hier gibt es auf jeweils über 1.000 Seiten als preiswertes Paperback noch einmal alles zum Mitfiebern. Wir verlosen 1x den ersten Band des Kompendiums sowie 2x das Malbuch zur Reihe für Erwachsene, das ebenfalls bei Cross Cult erschienen ist. <<<

Alle Comic-Grafiken: *The Walking Dead*, Kompendium 1–3, Cross Cult



RICK! COME OUT, COME OUT, WHEREVER ZUR HÖLLE YOU ARE!

MACH DIR MAL NOCH NICHT INS HEMD. ZU DEINEM GLÜCK WILL ICH ERST MAL NUR MIT DIR REDEN.

HAB ICH DEINE AUFMERKSAMKEIT? ICH HOFFE DOCH, DENN DAS EBEN WAR NUR DER BESCHIBSENE ANFANG.



© 2013 AMC Network Entertainment



1 Unschlagbares Duo

Jedes der beiden Konzentrate ist für sich genommen hochwirksam und ein effektives Mittel, um den Wertehalt von Sauganlagen zu sichern – doch im Duo sind sie einfach unschlagbar.

Die Rede ist von dem seit Jahren zum Goldstandard der Sauganlagen-Desinfektion gehörenden Orotol® plus und dem ebenso bewährten Spezialreiniger MD 555 cleaner. Mit der verbesserten Rezeptur des MD 555 cleaners bietet der Hersteller Dürr Dental seinen Kunden eine optimale Systemlösung für die Beseitigung hartnäckiger Ablagerungen aus einem der wichtigsten zahnmedizinischen Geräte.

Dabei ergänzen sich die beiden Konzentrate perfekt: Während Orotol® plus konsequent gegen Bakterien, Pilze und Viren vorgeht, entfernt der MD 555 cleaner zuverlässig Ablagerungen von schwerlöslichen Salzen, Kalk, Prophylaxepulvern oder Pearl-Produkten basierend auf Kalziumkarbonat aus allen Teilen der Sauganlage – auch aus den Leitungen. Wird ein solcher

„Rundumschlag“ regelmäßig durchgeführt, reduziert sich das Risiko eines Leistungsabfalls oder Komplettausfalls erheblich. Zudem verlängert die Anwendung der effizienten Produktkombination die Lebenszeit der Sauganlage.

Dass es bei der Pflege und Reinigung von Sauganlagen noch Verbesserungspotenzial gibt, davon ist nicht nur der Hersteller aus Bietigheim-Bissingen überzeugt: Experten schätzen, dass jede zweite Anlage, die in einer deutschen Praxis steht, in ihrer Leistung eingeschränkt ist. Das liegt u. a. daran, dass viele zwar desinfiziert, aber nicht richtig gereinigt werden. Dürr Dental möchte mit seiner Produktlösung dazu beitragen, dass sich diese Zahlen künftig verbessern.

www.duerrdental.com

2 Tragbare Kombination aus Steuergerät und Mikromotor

Egal, ob als mobile Zahnarztpraxis oder mobiles Dentallabor, der VIVAMATE G5 bietet zahlreiche Funktionen für den zahnärztlichen Einsatz außer Haus. Diese kompakte Kombination aus Steuergerät und Mikromotor mit LED-Licht wurde speziell für den mobilen Einsatz in der Zahnheilkunde konzipiert. Das Steuergerät mit seinem innovativen Design steht für unkomplizierten Transport und hohe Benutzerfreundlichkeit. Mit seiner handflächengroßen Abmessung (72 x 180 x 36 mm), leichtem Gewicht von 370 g sowie einer einfachen und intuitiven Bedienung garantiert

es eine stressfreie und unkomplizierte Instrumentenkontrolle. Es ist klar in der Darstellung und liefert eine eindeutige Anzeige der wichtigsten Parameter (z. B. Drehzahl, An/Aus und Ladezustand). Dank seines Akkubetriebs bis zu zwei Stunden ist es autark und kann ohne jeglichen Stromanschluss betrieben werden. In Verbindung mit dem Kühl- und Absaugsystem VIVAsupport, dem LED-Mikromotor und dem internen Spraysystem sind auch sichere Präparationen und die Entfernung von Karies ein Kinderspiel. Der Mikromotor wiegt nur 148 g inkl. Motorkabel. Mit einem Drehzahlbereich von 3.000 bis 30.000/min ist er in Verbindung mit dem richtigen Hand-¹ oder Winkelstück für alle mobilen Anwendungen ausgezeichnet geeignet.² Der VIVAMATE G5 ist inkl. Tragekoffer erhältlich. Optional kann eine Fußsteuerung erworben werden, mit der die Geschwindigkeit ganz einfach reguliert werden kann, wodurch der Fokus ganz auf der Behandlung bleibt.

¹ ISO 3964-konform.

² Hand- oder Winkelstücke sind nicht im VIVAMATE G5 Set enthalten.

www.nsk-europe.de



3 Einteilig und minimalinvasiv Implantieren

Minimalinvasives und einteiliges Implantieren selbst erleben: nature Implants bietet regelmäßig Workshops an, bei denen Sie eigene praktische Erfahrungen im Bereich Implantologie sammeln können. Für Studenten ist die Teilnahme kostenlos.

Neben einem ausführlichen Theorievortrag findet bei jedem Workshop eine Live-OP statt, die unser patientenschonendes Konzept veranschaulicht. Einfache Behandlungsabläufe, eine übersichtliche Auswahl an Instrumenten in Kombination mit einzigartigen, einteiligen Implantaten zeichnen das nature Implants System aus. Zudem kann jeder Teilnehmer bei einem Handson an Kunst- bzw. Schweinekiefern Implantate selbst inserieren und sich so einen eigenen Eindruck von der Technik verschaffen. Nähere Informationen finden Sie auf unserer Webseite unter: www.nature-implants.de.

nature Implants steht seit Jahren repräsentativ für das einteilige Implantieren. Die spezielle Form und das patentierte Tellergewinde® der Implantate sorgen für herausragende Stabilität, auch bei niedriger Knochendichte. Der nahezu unblutig und in der Regel „flapless“ verlaufende Eingriff spart dem Anwender und dem Patienten außerdem Kosten und wertvolle Zeit. Daher ist das System auch für implantologische Einsteiger besonders geeignet.

nature Implants 
keep it simple

www.nature-implants.de

4 Sicher durch den Herbst mit GoodieBook und Implantmed

W&H sorgt mit seiner neuen Implantologieeinheit für eine beste Kontrolle der Behandlungsergebnisse. Kennenlernvorteile gibt es jetzt im aktuellen W&H GoodieBook.

Im September stellte W&H die jüngste Generation seiner Implantologieeinheit Implantmed vor. Mit neuen Funktionen und vielfältigen Erweiterungsmöglichkeiten bietet das Gerät noch mehr Anwendungskomfort, Effizienz und Zuverlässigkeit. Dank Messung der Implantatstabilität und detaillierter Dokumentation der Implantatinserion wird die implantologische Behandlung in Zukunft noch sicherer. Das neue Implantmed erhalten Praxen bis zum 16. Dezember zum persönlichen Bestpreis beim teilnehmenden Fachhandel. Nähere Informationen dazu gibt es im neuen W&H Herbst-GoodieBook auf dem Titelblatt dieser Ausgabe. Mit seinem GoodieBook bietet das Unternehmen immer wieder attraktive Sparaktionen, die sich durch alle Bereiche des breiten Sortiments ziehen. So profitieren Praxen zum Beispiel beim Kauf der speziell für die Prophylaxe gefertigten Proxeo Hand- und Winkelstücken von Sparpreisen für Polierkerle oder Einwegwinkelstücke. In Sachen Hygiene sind im GoodieBook erneut attraktive Konditionen zu Assistina und Lisa Remote zu finden. Teil

der Herbstaktion sind außerdem wieder die beliebten 3+1-Angebote, die die zuverlässigen Hand- und Winkelstücke der Synea Fusion- und Synea Vision-Linie beinhalten.

www.wh.com



3 Winkelstücke kaufen
+ zusätzlich 1 Winkelstück erhalten



Mit den beliebten
3+1-Angeboten!



TERMINE

Deutscher Zahnärztetag 2016
11. und 12. November 2016
in Frankfurt am Main

www.dtzt.de/index.php

**Studententag zum Deutschen
Zahnärztetag 2016**
11. und 12. November 2016
in Frankfurt am Main

www.dtzt.de/studententag.php



id mitte

11. und 12. November 2016
in Frankfurt am Main

www.idmitte.de

6. Jahrestagung der DGET
17.–19. November 2016
in Frankfurt am Main

www.endo-kongress.de

**49. Jahrestagung der
Deutschen Gesellschaft
für Funktionsdiagnostik und
-therapie**
24.–26. November 2016
in Bad Homburg

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



Maximilian Voß

Arne Elvers-Hülsemann

Leon Sonntag

Lotta Westphal

Sabrina Knopp

Kai Becker

dentalfresh

Herausgeber:

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten
in Deutschland e.V.

Vorstand:

1. Vorsitzender:
Maximilian Voß · max.voss@bdzm.de

2. Vorsitzender:
Arne Elvers-Hülsemann ·
arne.elvers-huelsemann@bdzm.de

Generalsekretär:
Leon Sonntag · leon.sonntag@bdzm.de

Öffentlichkeitsarbeit:
Lotta Westphal · lotta.westphal@bdzm.de

Kommunikation:
Sabrina Knopp · sabrina.knopp@bdzm.de

Immediate Past President:
Kai Becker · kai.becker@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

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: DEUTDE33XXX

Verlagsleitung:

Ingolf Döbbbecke · 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:

Löhnert Druck
Handelsstraße 12
04420 Markranstädt



Erscheinungsweise:

dentalfresh – das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag in dem BdZM abgegolten.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig, wenn der Kunde Unternehmer (§ 14 BGB), juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.



dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



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

Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!

 **Abonnieren Sie jetzt!**

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

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

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

Anwort, 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



frank.dental



technologie vom tegernsee

Lust, Experte für high-end rotierende Instrumente an Deiner UNI zu werden?



- Herstellung von Diamant- Hartmetallbohrern & Schleifern (*Werksbesichtigungen*)
- Effiziente Schneidengeometrien und lange Standzeiten (*Mitarbeit bei Produktkonzeption*)
- Besuche bei Zahnarztpraxen und Laboren in Deiner Region (*optional*)

Bewerbung

per Email mit Foto und Kurzprofil an:

anja.frank@frank-dental.de
oder telefonisch unter
08022-67 36 66.

www.frank-dental.de

