

13. Jahrgang | März 2017
ISSN 1860-630X
Preis: € 3,50 zzgl. MwSt.

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

dentalfresh 2017

#1

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

Internationale Dental-Schau 2017

Was erwartet euch auf der Messe?

Der BdZM informiert

Approbationsordnung und Reformierung
gesundheitsbezogener Studiengänge

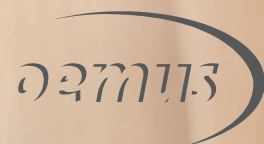
Praxisgründung und Einrichtung

Was ist zu beachten?



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.



IDS
2017

Besuchen Sie
uns auf der IDS!
Halle 10.2 + 11.2

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**

EDITORIAL



*Kai Becker,
Immediate Past President*

Hey Zahnis!

Wo erwische ich euch mit diesem Editorial?

Hoffentlich im Sessellift oder auf der Poolliege im wohlverdienten Urlaub, auf Famulatur oder der heimischen Couch und nicht in der Kaffeepause vom OP-Praktikum!

Und hoffentlich erwische ich euch noch vor der IDS, „der weltweiten Leitmesse des Dental Business“ in Köln, die dieses Jahr vom 21. bis 25. März stattfindet und die auch für studentische Besuche mehr als nur interessant ist. Lasst Platz im Reisegepäck! Denn um die IDS geht es in dieser **dentalfresh**, mit Angeboten und Infos von uns – auch zu unserem eigenen Programm –, denn als eure „Vertretung“ sind wir genau wie die anderen standespolitischen Organisationen wieder auf der IDS vertreten.

Diejenigen, die vor der IDS zu sehr damit beschäftigt waren, Coupons zu sammeln und deshalb erst danach zum Lesen der **dentalfresh** kommen, interessieren sich vielleicht für unseren liebgewonnenen Dauerbrenner „Neue Approbationsordnung“ – hier dienen wir mit dem Abdruck von unseren Pressemitteilungen.

Natürlich wird auch der Wunsch nach Tradition erfüllt: Wer sich vor allem für unsere grandiosen Bundesfachschaftentagungen interessiert, soll sich nicht langweilen und kann mit einem Vorbericht für die nächste BuFaTa in Greifswald Vorfreude entwickeln.

Ich wünsche euch jetzt viel Spaß beim Lesen, freue mich über eure Leserbriefe und wünsche weiterhin schöne Semesterferien!

Vielleicht sieht man sich ja auf der IDS, dann trage ich auch keinen Skihelm!

*Euer Kai Becker
Immediate Past President*



16

© alphaspirit / Shutterstock.com

Wieso Sozialkompetenz für erfolgreiche Führung entscheidend ist.



FACHSCHAFT ZAHNMEDIZIN

24

Die Greifswalder Fachschaft lädt zur Sommer-BuFaTa ein.



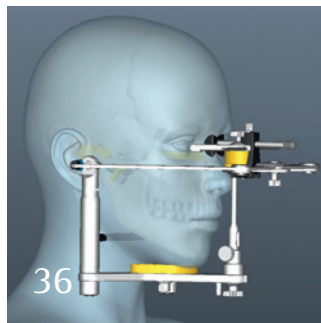
30

Rückblick: Studententag in Frankfurt am Main.



33

Die OptiSummer School 2017.



36

Zukunftsweisend: Digitaler Artikulator.



20

Glücklich sein und glücklich werden – ein Wegweiser.

- 03 Editorial**
Kai Becker
- 06 News**
- 08 BdZM News**
- 10 Die IDS 2017 für Studierende**
Maximilian Voß
- 12 Liebe Studentinnen und Studenten, liebe Alumni, ...**
Prof. Dr. Dietmar Oesterreich
- 14 Die IDS 2017 gibt Starthilfe – im Anschluss läuft es rund**
Gute Energien für Praxisgründung, Auslandsaufenthalt und soziales Engagement
Christian Ehrensberger
- 16 Sozialkompetenz – Der Erfolgsfaktor für erfolgreiche Führung**
Reinhard Homma
- 20 Sich aktiv dafür entscheiden – Drei Tipps für den Weg zum Glück**
Marc M. Galal
- 22 Dissertationspreis der DGZI 2017**
- 24 Studieren, wo andere Urlaub machen – BuFaTa Sommersemester 2017 Greifswald**
- 26 BdZM Info**
- 27 BdZM Mitgliedsantrag**
- 28 Auf den Feilen-Geschmack kommen**
- 30 Studententag 2016 in Frankfurt am Main**
Felix Roth
- 32 Kickstart your Career**
- 33 Meeresbrise im Klassenzimmer**
OPTI SummerSchool in Eckernförde geht in die vierte Runde
- 36 AXIOCOMP® – Die erste digitale SAM-Artikulatorsoftware**
- 38 Von Erdmännchen im Frankfurter Westend**
Christin Bunn
- 42 Zum Traumlächeln am Traumstandort**
Claudia Hytrek
- 46 Produktinformation**
- 50 Termine & Impressum**



WELTWEIT IM DIENST DER ZAHNMEDIZIN

VOCO in drei Worten: international, jung, zukunftsstark. Als weltweit agierendes Unternehmen mit eigener Forschung entwickeln und produzieren wir hochwertige Dentalmaterialien „Made in Germany“ für die präventive, restaurative und prothetische Zahnheilkunde. Unser Know-how und unsere Passion machen VOCO zur etablierten Marke, die für Produkte von höchster Qualität und großer Anwenderfreundlichkeit steht. Die enge Zusammenarbeit mit mehr als 150 Universitäten weltweit und renommierten Forschungsinstituten ist der Schlüssel zur Entwicklung innovativer Produktideen.



Besuchen Sie uns in
Köln, 21.-25.03.2017
Stand R8/S9 + P10, Halle 10.2



VOCO DENTAL CHALLENGE 2017

RENOMMIERTER WETTBEWERB FÜR JUNGE FORSCHERINNEN UND FORSCHER

Zum 15. Mal haben junge Forscherinnen und Forscher die Chance, ihr Wissen und ihre Arbeiten einem Fachpublikum zu präsentieren und damit ihrer Laufbahn einen wichtigen Impuls zu geben. Am 29. September 2017 findet die renommierte VOCO Dental Challenge in Cuxhaven statt.

Der Forschungswettbewerb lädt dazu ein, Erfahrungen in der Diskussion zu sammeln, die eigene Arbeit in den Fokus zu rücken und fast nebenbei wertvolle Kontakte zu knüpfen. Die Teilnehmer präsentieren ihre Forschungsergebnisse zu einem Thema mit dentalem Schwerpunkt in Form eines ca. 10-minütigen Kurzvortrags, der von drei unabhängigen Wissenschaftlern bewertet wird. Im Anschluss gibt es eine kurze Diskussionsrunde.

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

Teilnahmebedingungen für die VOCO Dental Challenge 2017

Teilnehmen können Studenten sowie Absolventen, die ihr Studium 2012 oder später beendet haben. Eine weitere Teilnahmevoraussetzung ist die Präsentation einer Studie, an der zumindest ein VOCO-Präparat beteiligt ist. Außerdem dürfen die Untersuchungsergebnisse vor dem 30.4.2017 noch nicht öffentlich präsentiert worden sein. Die Anmeldung und Abgabe der einzureichenden Unterla-



2017
dental challenge
Forschung für die Zukunft

gen (Abstract von ca. einer A4-Seite, Lebenslauf) hat spätestens **bis zum 30.4.2017** (es gilt das Datum des Poststempels) zu erfolgen. Weitere Informationen hierzu auch auf www.voco.de

➤ ANMELDUNG

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

DIE GENERATION LOUNGE DES BdZA

ZUM DRITTEN MAL AUF DER IDS VERTRETEN

Bereits seit 2013 informieren und vernetzen sich Zahnärzte und Zahnärztinnen in der Generation Lounge auf der IDS. Auch in diesem Jahr lädt der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) vom 21. bis 25. März 2017 zum Dialog zwischen den Generationen und Verbänden ein.

Im Foyer zwischen Halle 4 und 5 erwartet euch ein vielfältiges Programm. Für euer Wohlergehen auf der Standparty sorgen unsere Partner, die in den Hallen mit Coupons für Freige Getränke unterwegs sind.

Tageskarten gibt es im Vorverkauf ab 7,50 Euro.

lückenlose Wasserhygiene + vollautomatisch + effektive Entkeimung + freie Fallstrecke + zeitsparend + versorgt mehrere Dentaleinheiten + kostensparend + zentrale Installation + kein Chemikalienbedarf + volle Sicherheit

DGZI IMPLANT DENTISTRY AWARD 2017

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) verleiht den im Jahre 2005 durch den Wissenschaftlichen Beirat der DGZI inaugurierten „DGZI Implant Dentistry Award“ anlässlich des 47. Internationalen DGZI Jahreskongresses in Berlin vom 29. bis 30. September 2017.

Der DGZI Implant Dentistry Award wird vom Wissenschaftlichen Beirat der DGZI zur Würdigung einer wegweisenden wissenschaftlichen Arbeit auf dem Gebiet der Implantologie verliehen. Er stellt die höchste Auszeichnung einer wissenschaftlichen Leistung durch die DGZI dar und ist zurzeit mit insgesamt 5.000 Euro dotiert.

Der Preis wird national und international ausgeschrieben. Es können sich alle in Deutschland tätigen Zahnärzte, Oralchirurgen, Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen sowie alle in der zahnärztlichen Forschung engagierten Wissenschaftler beteiligen. Internationale Teilnehmer müssen über eine gleichwertige akademische Ausbildung verfügen.

Zulässige Formate sind veröffentlichte oder angenommene Originalarbeiten in einem international angesehenen Journal mit Impact-Faktor sowie Habilitationsschriften auf den Gebieten der zahnärztlichen Implantologie und Implantatprothetik. Eine Veröffentlichung darf nicht länger als zwei Jahre zurückliegen. Gleiches gilt für das Datum der Habilitation bei Einreichung einer Habilitationsschrift.

Alle Arbeiten sollen eine Zusammenfassung von maximal zwei Seiten enthalten, aus der vor allem die wissenschaftliche Bedeutung für die Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde hervor geht.

Die Arbeit kann von einem Autor oder einer Autorengruppe verfasst sein.

Dem Antrag ist eine Erklärung beizufügen, dass die eingereichte Arbeit geistiges Eigentum des/der Einreicher ist. Bei Autorengruppen sind die Anteile der einzelnen Autoren näher zu spezifizieren.

Nichtprämierte Arbeiten werden den Absendern zurückgegeben. Wird von einem

Autor bei der Einreichung einer Arbeit gegen die Bestimmungen dieser Richtlinien verstoßen, so scheidet er aus der Bewerbung aus.

Die Arbeit darf den/die Verfasser nicht erkennen lassen, sie ist daher mit einem Kennwort zu versehen. Der Arbeit ist ein verschlossener Briefumschlag beizufügen, der das Kennwort trägt und den Namen und die Anschrift des Verfassers enthält.

Die Arbeiten müssen in vier Exemplaren in deutscher oder englischer Sprache druckfertig an folgende Adresse eingereicht werden:

DGZI Geschäftsstelle

IDA 2017
Paulusstraße
40237 Düsseldorf

Letzter Abgabetermin ist der 31. Mai 2017.

Die eingereichten Arbeiten werden von der Geschäftsstelle gesammelt und einem Preisrichterkollegium zugeleitet. Das Ergebnis der Beurteilung unterbreitet der Vorsitzende des Wissenschaftlichen Beirates dem Vorstand der DGZI. Bei Autorengruppen geht der Preis an die gesamte Gruppe. Diese Entscheidung ist endgültig, der Rechtsweg ausgeschlossen. Die DGZI hat das Vorrecht über die Preisvergabe zu berichten.

**Abgabe-
termin**

31.5.2017

➔ INFO

**Ansprechpartner der DGZI für den
Implant Dentistry Award 2017:**

Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirates
Prof. (CAI) Dr. med. dent. Roland Hille
Königsallee 49c
41747 Viersen
dr-hille@t-online.de



CleanWater



Die optimale
Wasserversorgung
für die Zahnmedizin



www.cleanwater.de
06031 / 68 70 256

**Dental Water
Technology** GmbH & Co. KG

GEMEINSAME STELLUNGNAHME

zur Reformierung gesundheitsbezogener Studiengänge



Gezeichnet durch die Vertretungen des Bundesverbandes der Pharmaziestudierenden in Deutschland e.V. (BPhD), des Bundesverbandes der Veterinärmedizinierenden Deutschland e.V. (bvvd), des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V. (BdZM), der Konferenz der Medizintechnikfachschaften e.V. (KOMET), der Psychologie-Fachschaften-Konferenz (PsyFaKo), der Studierenden im Berufsverband Deutscher Psychologinnen und Psychologen e.V. (BDP-S) und der Bundesvertretung der Medizinstudierenden in Deutschland e.V. (bvmd).

Zusammenfassung

Die Studierendenverbände gesundheitsbezogener Fachrichtungen treten zusammen und fordern Reformen in den beteiligten Studiengängen. Die bisherigen Zulassungsverfahren werden dem modernen Anspruch eines interessierten Studierenden überwiegend nicht mehr gerecht. Hier sehen wir den Bezug zu praktischen Fähigkeiten und das Interesse der Studierenden als wegweisende Kriterien für künftige Auswahlverfahren.

Für die Persönlichkeitsentfaltung und Berufsvorbereitung unserer Studierenden fordern wir die Aufarbeitung der Wahlbereiche und der Praxisnähe im Studium. Wir sehen hier das Potenzial, die Individualität des Studierenden zu fördern und die praktische Ausbildung in der Lehre zu optimieren. Darüber hinaus fordern wir den fundierten Ausbau des interprofessionellen Lehrangebotes für eine zukünftig bessere und patientenorientierte Zusammenarbeit der beteiligten Professionen. Eine Novellierung der interprofessionellen Ansätze im Studium sehen wir auch in diesem Bereich als dringend erforderlich.

Zulassung

Das aktuelle Auswahlverfahren der Stiftung für Hochschulzulassung bedarf einer grundsätzlichen Reform. Der Abiturnote wird ein unangemessen hoher Stellenwert eingeräumt. Sie besitzt keine Aussagekraft zur beruflichen Eignung des Studieninteressierten. Es bedarf der verstärkten Berücksichtigung von Fach- und Berufsqualifizierungen, wie abgeschlossene Ausbildungen in der jeweiligen Fachrichtung sowie absolvierter Praktika. Es ist unserer Meinung nach entscheidend, dass sich die Studiumsinteressierten über ihren gewählten Studiengang und das anschließende Berufsbild eingehend informiert haben. Das Studium soll praxisnah sein, sodass die Auswahl der Studierenden ebenso praxisnah erfolgen sollte.

Die Bewerbung auf den Studienplatz muss einfacher und einheitlicher werden. Im bisherigen Verfahren führen die standortspezifischen Auswahlverfahren und -kriterien dazu, dass die Wahl der Ortspräferenzen in hohem Maße Anteil am Erhalt der Studienzuweisung haben, sodass taktische Überlegungen im Vordergrund stehen und nicht die tatsächliche Ortspräferenz des Bewerbers. Diese Zweckentfremdung sollte durch ein einheitliches und damit faires Verfahren behoben werden. Wir fordern daher getrennte Verfahrensschritte zur Vergabe eines Studienplatzes erstens und Zuweisung zu einem Hochschulstandort mit Berücksichtigung der Ortspräferenz zweitens. Den Hochschulen darf nicht die Möglichkeit gegeben werden, Studienbewerber ohne erste Ortspräferenz unmittelbar von der Immatrikulation auszuschließen. Diese Erzeugung eines selbsterklärten elitären Status ist nicht zielführend und führt zum Beispiel in der Tiermedizin dazu, dass Studienbewerber sich aktuell nur für drei Universitäten bewerben können, da drei der fünf möglichen Hochschulen diesen Status für sich beanspruchen.

Wahlfreiheit und Praxisnähe

Eine ausreichende Wahlfreiheit muss auch Studierenden von Staatsexamensstudiengängen gewährleistet werden. Dadurch wird ihnen die Möglichkeit gegeben, sich individuell weiterzuentwickeln und eine breitere Ausbildung im Rahmen des Studiums zu erfahren. Geschehen soll dies durch die Bekräftigung des Wahlpflichtsektors im Curriculum.

Auch selbstgewählte Praktika sind unserer Meinung nach essenziell für eine erfolgreiche Vorbereitung auf den gewählten Beruf und müssen entsprechend im Lehrplan berücksichtigt werden.

Die Studieninhalte müssen auf ihre Relevanz für den Berufseinstieg überprüft werden. Ziel sollte ein für jedes Fach bundesweit einheitlicher, kompetenzbasierter Lernzielkatalog sein, welcher sich auf die für den Berufseinstieg notwendigen Inhalte und Fähigkeiten beschränkt. Auch die Prüfungen müssen darauf angepasst werden. Um das zu gewährleisten, ist ein Prüfungsverbund zwischen den Hochschulen und Erstellung eines zentralen Fragen-Reviews essenziell.

Interprofessionelle Lehre

Wir sind der Meinung, dass die Inhalte der Studiengänge sowie die Aufgabenfelder der sich anschließenden Berufsfelder im Bereich Gesundheit vielfältig miteinander verknüpft sind. Um die gegenseitige Wertschätzung und das Verständnis für die Perspektive der anderen Professionen zu fördern, sollte die Vernetzung bereits im Studium beginnen. Auf diese Weise kann die spätere Zusammenarbeit, vor allem im Sinne der Patienten, verbessert werden.

Die Umsetzung sollte durch den Ausbau des Wahlpflichtbereiches hinsichtlich interprofessioneller Inhalte, wie zum Beispiel Kommunikationstraining, Mitarbeiterführung, Antibiotikaresistenzen und Notfallmedizin erfolgen. Dies ließe sich durch Seminare mit Fallbesprechung, Rollentausch am Fallbeispiel, Anerkennung von Teilpraktika auch bei den anderen Berufsgruppen, Tutorien von Studierenden für Studierende oder Studiengangübergreifende Ringvorlesungen realisieren.

ANNO 1955?

Veraltete zahnärztliche Approbationsordnung jetzt novellieren!

Berlin, 20.1.2017 – Mit einem bundesweiten Aktionstag und der Demonstration am 18. Januar 2017 im Herzen Berlins forderten die Zahnmedizinstudenten in Deutschland eine moderne Approbationsordnung Zahnmedizin (AppOZ). Es sei nicht mehr akzeptabel, dass in deutschen Universitäten Zahnmedizin anno 1955 gelehrt würde.



Studentenvertreter der 30 Fakultäten für Zahnmedizin appellierten im Rahmen ihrer Bundesfachschaftentagung (BuFaTa), die längst überfällige novellierte Approbationsordnung einzuführen. Die Hochschulen unternehmen alle Anstrengungen, die modernen wissenschaftlichen Erkenntnisse zu vermitteln. Dabei sind jedoch die durch die weit veraltete Approbationsordnung

gesetzten strukturellen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein nicht mehr zu ertragenes Hemmnis. „Für die zahnmedizinische Ausbildung, die zahnmedizinische Versorgung der Zukunft und die Behandlung der Patienten ist dieser Rückstau nicht hinnehmbar“, so Maximilian Voß, Vorsitzender des Bundesverbands der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V. (BdZM), der Interessenvertretung der Zahnmedizinstudenten in Deutschland.

Die Studentenschaft ist entschlossen, dieser Entwicklung deutschlandweit mit allen demokratischen Mitteln zu begegnen und fordert eine umgehende Einführung der AppOZ. Nachdem der Entwurf für eine neue Approbationsordnung von dem Bundesgesundheitsministerium entwickelt wurde, sind nun die Ministerien der Bundesländer gefragt, denn eine neue Approbationsordnung ist nach der studentischen Einschätzung nicht kostenneutral umsetzbar, jedoch unbedingt notwendig.

➤ INFO

Weitere Informationen:
<http://bdzm.info/aoz/>



Die IDS 2017 für Studierende

Maximilian Voß

»» Auch in diesem Jahr gibt es für Studierende, die die IDS besuchen, besondere Veranstaltungen vom BdZM und der Bundeszahnärztekammer.

Die BdZM-Uni-Kontakte wurden bereits von uns am Freitag, dem 24. März, zu einem Arbeitstreffen über das Thema Freiberuflichkeit, in den Raum Barcarole im Congress Centrum Ost der Koelnmesse, eingeladen. Zutritt ist für jeden Studierenden auch ohne IDS-Ticket frei. Wir freuen uns über jede Menge Besucher – jeder ist herzlichst eingeladen.

Der Nachmittag des 24. März steht im Zeichen des internationalen Austausches. Ebenfalls im Raum Barcarole versammeln sich alle internationalen Studierenden für einen Austausch mit den deutschen Studierenden. Themen wie ERASMUS, Famulatur, Studium und Arbeiten im Ausland werden im Vordergrund stehen. Unabhängig von einer Teilnahme am bisherigen Programm sind auch hierzu alle interessierten Studierenden eingeladen.

Für Studierende, die am Donnerstag die IDS besuchen, ist ein Programmpunkt am Stand der Bundeszahnärztekammer (Halle 11.2, Gang O/P, Stand 050/059) ganz besonders interessant. Unter dem Titel „Studenten fragen – Wie werde ich Präsident*in?“ stehen die Präsidenten der Bundeszahnärztekammer zwischen 16.00 und 16.30 Uhr zu allen Fragen der Studierenden mit einer Antwort bereit.

Während des ganzen Zeitraums der IDS gibt es für die Jungen in der Zahnmedizin ein besonderes Programm in der Generation Lounge (Foyer zwischen Halle 4 und 5).

Abgeschlossen wird das Programm am Freitag mit einer Standparty.

Ein ganz besonderer Dank geht an dieser Stelle an die Bundeszahnärztekammer, ohne diese die Arbeitstreffen nicht stattfinden könnten. Ein weiterer Dank geht auch an den Verband der Deutschen Dental-Industrie. <<<

Weitere Informationen: www.bdzm.info/ids

Arbeitstreffen BdZM

Freitag, 24. März 2017

09.00 – 12.00	Meeting der BdZM-Uni-Kontakte (Ort: Raum Barcarole, CC Ost)
12.00 – 12.30	BdZM-Uni-Kontakte besuchen KoKo Hilfsorganisationen (Ort: Kristallsaal, CC Ost)
13.00	Mittagessen
13.30	Internationale Konferenz (Ort: Raum Barcarole, CC Ost)
15.00	Treffen von Studenten und jungen Zahnärzten (Ort: Generation Lounge)
17.00	Generation Lounge Standparty (Ort: Generation Lounge)

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

Halle 11.1
Stand D030/
E030/
E039/
F039

VERTRAUEN

PRÄZISION

LÄCHELN

INNOVATION

WEITSICHT

ZUKUNFT

PROFESSIONALITÄT



Was ist die IDS?

Die IDS – Internationale Dental-Schau – ist die größte Dentalmesse weltweit. Von Dienstag bis Samstag präsentieren die häufig internationalen Aussteller ihre Produkte. Ihr habt die Möglichkeit, jede Menge zu entdecken, Schnäppchen zu machen und viele kostenlose Produkte und Proben abzustauben.

Wer kann kommen?

Die Messe ist öffentlich, somit kann jeder Interessent diese besuchen. Ihr könnt Tagestickets für Studenten im VVK für 7,50 Euro und an der Tageskasse für 8,50 Euro kaufen.

Die BdZM-Uni-Kontakte laden wir zur IDS 2017 ein und haben ein spezielles Programm vorbereitet. Die Anreise im Wert von 200 Euro sowie Übernachtung in der Jugendherberge Deutz und der Eintritt sind für euch kostenfrei.



Prof. Dr. Dietmar Oesterreich
Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer

Liebe Studentinnen und Studenten, liebe Alumni,

vom 21. bis 25. März 2017 findet zum 37. Mal die weltgrößte Dentalmesse, die Internationale Dental-Schau (IDS), in Köln statt. Zu dieser möchte ich Sie im Namen der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) sehr herzlich einladen.

2017 wird hoffentlich für das Zahnmedizin-Studium ein entscheidendes Jahr – wenn nämlich das Bundesgesundheitsministerium wie angekündigt (nach über 60 Jahren!) eine neue Approbationsordnung für Zahnärzte auf den Weg bringt. Auf viele Forderungen der BZÄK wurde im aktuellen Entwurf bereits eingegangen. Die Beratungen dazu sind in vollem Gange, und wir hoffen, dass die vielen engagierten „Zahnis“ nun bald nach den Vorgaben einer wissenschaftlich aktuellen Zahnmedizin approbieren und somit an deren Innovationen teilhaben können. Um neue Produktinnovationen kennenzulernen, bietet Ihnen die IDS als Seismograf der Dentalbranche und als weltweit wichtigster Branchentreff eine Gelegenheit, die Sie nutzen sollten.

Besuchen Sie die BZÄK und ihre Partner an ihrem gemeinsamen Stand O050–P059 in Halle 11.2. Der Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland (BdZM) und der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) als unsere studentischen Kooperationspartner stehen Ihnen dort für konkrete Fragen – natürlich auch zur Approbationsordnung – oder für ein lockeres Gespräch gerne zur Verfügung.

Nutzen Sie die IDS und unseren Stand, um Experten zu treffen und sich zu informieren. Aber auch wir möchten die Chance wahrnehmen, um mit Ihnen ins Gespräch zu kommen und zu erfahren, was den Berufsnachwuchs bewegt. Nur so können wir die Interessen der jungen Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner weiterhin punktgenau vertreten.

Jeden Tag gibt es an unserem Gemeinschaftsstand ein interessantes und abwechslungsreiches Programm zu allen Fragen der Berufsausübung – und darüber hinaus. Kommen Sie zur Alumnipreisverleihung des BdZA vorbei und diskutieren Sie anschließend mit dem BdZM die Frage „Wie werde ich Präsident/-in?“ (Donnerstag, 23. März, ab 15.40 Uhr). Oder erfahren Sie alles zu einer möglichen Tätigkeit im Ausland (Freitag, 24. März, ab 11.00 Uhr). Oder „grillen“ Sie den Chefredakteur der Zahnärztlichen Mitteilungen (Samstag, 25. März, ab 11.00 Uhr).

Im Rahmen der IDS 2017 veranstalten BdZM und BZÄK zudem ein gemeinsames Arbeitstreffen. Zu diesem Treffen werden 50 engagierte Studierende verschiedener Universitäten eingeladen. Ich würde mich freuen, Sie und viele Ihrer Kommilitoninnen und Kommilitonen auf der IDS und am BZÄK-Stand begrüßen zu können. Kommen Sie vorbei, wir würden uns freuen.

Bis dahin grüße ich Sie herzlich!

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich
Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer



dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



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

Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!

 **Abonnieren Sie jetzt!**

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

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

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

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

Name, Vorname	
Firma	
Straße	
PLZ/Ort	
E-Mail	Unterschrift

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

Unterschrift



Die IDS 2017 gibt Starthilfe – im Anschluss läuft es rund



GUTE ENERGIEN für Praxisgründung, Auslandsaufenthalt und soziales Engagement

Christian Ehrensberger

Praxisgründung? Praxisübernahme? Praxisgemeinschaft? Hier gilt es, weitreichende Entscheidungen zu treffen. Dabei spielen finanzielle Faktoren eine Rolle, vor allem aber auch die Einschätzung der eigenen Talente und persönlichen Einstellungen zum Beruf. Da liegt es nahe, sich zunächst eine umfassende Informationsgrundlage zu verschaffen. Die beste Gelegenheit dazu bietet die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 21. bis zum 25. März 2017 in Köln. Und wer einmal im Ausland arbeiten, sich sozial engagieren und sich mit Gleichgesinnten über all diese Themen austauschen möchte, der ist an diesem Ort ebenfalls genau richtig.

»» Auf der IDS finden sich dafür Anlaufstellen in einer Dichte wie nirgendwo sonst auf der Welt. Examskandidaten, Assistenz Zahnärzte und alle Kollegen, die am Anfang ihres Berufslebens stehen, greifen hier unmittelbar auf die hohe Kompetenz von Verbänden, Berufsorganisationen, Fachhandel und Dentalindustrie zu.

Wie wir morgen arbeiten und leben

Die Erwartungen an die IDS sollten hochgesteckt ausfallen, denn die diesjährige Messe beantwortet die Frage, wie die zahnärztlichen und zahntechnischen Arbeitswelten von morgen aussehen. Jeden Tag erleben wir, wie schnell sich die Entwicklungen in der Digitaltechnik, bei Werkstoffen und bei den Fertigungsverfahren vollziehen.

Die IDS zeigt alle diagnostischen und therapeutischen Möglichkeiten sowie die kompletten Verarbeitung- und Wertschöpfungsketten mit all ihren Verzweigungen auf dem Stand der Technik. Dies beginnt etwa bei zwei- und dreidimensionalen Röntgenbildern, Intraoralbildern, Fluoreszenz- und Infrarotaufnahmen sowie Computertomogrammen, setzt sich in ihrer Überlagerung mit gescannten Modelldaten fort und erlaubt dann ein konsequentes Backward Planning von der gewünschten Endsituation nach Behandlungsabschluss zurück zu den ersten zahnärztlichen Maßnahmen. Als Paradebeispiel gelten dafür implantologische Behandlungen, denn gerade sie erfordern ein

stark vernetztes Vorgehen und eine enge Abstimmung – auch im zahnärztlich-zahntechnischen Team. Dabei stellen sich automatisch Fragen nach den am besten geeigneten prothetischen Werkstoffen. Die Dentalindustrie hält auf der IDS eine große Auswahl bereit, darunter Edelmetalle und Nichtedelmetalle, Zirkonoxid, Lithiumdisilikat, zirkonoxidverstärktes Lithiumsilikat, Feldspat- und Hybridkeramiken. Damit lassen sich dem Patienten differenzierte Angebote unterbreiten. Wer die Möglichkeit hat, geht daher zusammen mit einem Zahntechniker über die Messe. So fördert die moderne Technologie das Arbeiten im Team. Zahnarzt und Zahntechniker rücken enger zusammen. Darüber hinaus wirkt auch das zahnärztliche Team auf mehreren Ebenen zusammen. Auf der IDS erfährt es zum Beispiel, wie dabei eine sinnvolle Unterstützung durch intelligente Software aussehen kann. Und Networking zeigt sich auf der Messe noch in ganz anderen Dimensionen, zum Beispiel beim „Career Day“ am 25. März.

Perspektiven jenseits von Uni und Praxis

Der Career Day weitet den Blick von Hochschulabsolventen und Berufseinsteigern enorm. Denn außer der klassischen Praxis und einer Karriere innerhalb der Universität bieten sich auch in der Dentalindustrie attraktive Berufsperspektiven. Der Career Day findet direkt auf der IDS in der lichtdurchfluteten Passage zwischen Halle 4 und 5 statt. Hier prä-



sentieren sich am 25. März 2017 mehrere Unternehmen in Kurzvorträgen. Daneben findet sich für persönliche Gespräche die sogenannte „Recruitment Lounge“. Über die Website www.ids-cologne.de können bereits im Vorfeld der Messe Gesprächstermine vereinbart werden. Dazu stehen Kurzentschlossenen während der Messe spontane „Speeddating-Aktionen“ offen. Als ein weiterer beliebter Treffpunkt befindet sich am selben Ort die Generation Lounge. Hier lädt der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. (BdZA) Zahnärzte jeden Alters zum generationsübergreifenden Gedankenaustausch. Dabei beantworten die erfahrenen Kollegen gern Fragen der Jüngeren zu Themen wie „Niederlassung“, „Praxisgründung“, „Ausstattung“ oder „Beruf und Familie“. So mancher hat bei dieser Gelegenheit schon ein auf viele Jahre hilfreiches Netzwerk von Kontakten geknüpft. Eine wertvolle Ergänzung bieten die vielfältigen Informationsmöglichkeiten der Bundeszahnärztekammer und seiner Partner in Halle 11.2, Stand Oo50/Po59. Die BZÄK greift in ihrem reichhaltigen Programm zum Beispiel beherzt solche aktuelle Themen auf wie die „Zahnmedizinische Behandlung von Geflüchteten“.

Ihr Kooperationspartner HDZ (Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete) zeigt Möglichkeiten zum sozialen und gesellschaftlichen Engagement auf, und das YDW (Young Dentists Worldwide) eröffnet Chancen zum Arbeiten als Zahnarzt im Ausland. Alle angesprochenen Themen (und viele mehr!) sind Teil des offiziellen BZÄK-Programms auf der IDS.

Fazit

So gewinnt jeder Besucher der Internationalen Dental-Schau 2017 wertvolle Antworten auf wichtige Fragen: Wie steige ich als Zahnarzt in den Beruf ein? Wie gründe oder übernehme ich eine Praxis? Wie richte ich ihr Equipment heute auf die Patienten von morgen aus? Welche alternativen Karrieremöglichkeiten stehen mir offen?

Besondere Freude macht auf der IDS naturgemäß der Austausch mit Gleichgesinnten. Damit die Messe ein noch größerer persönlicher Erfolg wird, lohnt es sich daher, einen Tipp zu beherzigen: Gleich den einen oder anderen Kommilitonen oder Bekannten nach Köln mitnehmen! <<<

Abb. 1, 2: Alles, was digital ist, wird tendenziell wichtiger. Zum Beispiel der Intraoralscanner und der digitale Artikulator.

Abb. 3–5: Um die Behandlungseinheit gruppieren sich immer leistungsfähigere Peripheriegeräte mit spürbarem Nutzen – in Zukunft dürfte wohl häufiger ein Laser dabei sein.

Fotos: © Koelnmesse/ids-cologne.de

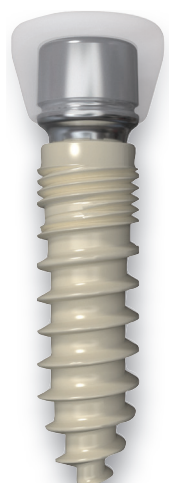
ANZEIGE

(R)Evolution für Implantologen Das »(R)Evolution White« Implantat

... das elastisch-zähe Zirkon-Implantat aus dem patentierten pZircono

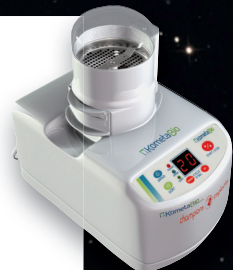
Das Champions (R)Evolution® White Implantat unterscheidet sich von anderen Zirkon-Implantaten durch:

- ★ keine Frakturgefahr
- ★ hohe Osseointegrationsfähigkeit
- ★ raue und hydrophile Oberfläche
- ★ marktgerechter Preis
- ★ Insertions-Tool
- ★ Verschluss-Schraube
- ★ Gingiva-Former
- ★ Abformungs-Tool



(R)Evolution für jede Praxis Der Champions Smart Grinder

Vermeiden Sie 50 Vol. %-Alveolen-fach-Resorption nach Extraktion durch Socket Preservation mit chair-side erzeugtem autologen Knochenaugmentat – in weniger als 15 Minuten!



Einbringen des gewonnenen Augmentats



Das eingebrachte Knochensatzmaterial

Besuchen Sie uns auf der
IDS KÖLN
HALLE 4.1 | B071
21. bis 25. März

Der Erfolgsfaktor für erfolgreiche Führung

Reinhard Homma



» Führen ist wie beraten, nur schwieriger! Berater und Führungskräfte sind dann erfolgreich, wenn es ihnen gelingt, Patienten und Mitarbeiter zu überzeugen. Ist jeder Zahnarzt automatisch eine erfolgreiche Führungskraft? Erfolgreiche Führungskräfte haben eines gemeinsam: Es gelingt ihnen, dauerhaft ihre Mitarbeiter dazu zu bringen, die schriftlich definierten Ziele zu erreichen. Spannende Frage: WIE gelingt das? Liegt es am Charisma der Führungskraft, an der Fähigkeit, ein gutes Teamklima zu schaffen und aufrechtzuerhalten oder an vorausschauender Ziel- und Umsetzungsplanung sowie einer konsequenten Erfolgskontrolle? Schlüssel dazu – Sozialkompetenz für Führungskräfte: Beweggründe anderer Menschen erkennen und das eigene Führungshandeln zielgerichtet darauf abstimmen. Fragen wir Mitarbeiter, unter welchen Voraussetzungen sie einer Führungskraft folgen, sind die beiden wichtigsten Faktoren Vertrauen und Einfühlungsvermögen. Täglich treffen Sie mehrfach die Entscheidung, einem anderen Menschen zu vertrauen. Wer vertraut, muss nicht hinterfragen. Das spart Zeit und bündelt Energie. Wie können Sie jedoch gezielt Vertrauen bei Ihren Mitarbeitern aufbauen?

Entscheidend ist „Verlässlichkeit“. Konkret eine hochgradige Übereinstimmung von erwartetem und gezeigtem Verhalten! Es geht also weniger um den bewussten Einsatz bestimmter Führungs- oder Gesprächstechniken, sondern um dauerhaft verlässliches Verhalten. Diese Verlässlichkeit macht Sie für Mitarbeiter berechenbar. Sie bekommen ein klares Bild, was sie von Ihnen erwarten können und was sie lieber nicht erwarten sollten. Es entsteht Sicherheit im Umgang, und unnötiger Stress wird vermieden. Sie sind im Einklang mit sich selbst und damit authentisch. Immer wenn Sie authentisch sind, zeigen Sie automatisch eine hohe Verlässlichkeit in Ihrem Verhalten.

Ihr Führungsverhalten ist verantwortlich für das Mitarbeiterengagement und die Mitarbeiterbindung. Viele Mitarbeiter beginnen motiviert die Arbeit in Ihrer Praxis, werden dann zunehmend desillusioniert, erfahren keine Vision der Praxis bzw. Ziele und kündigen dann innerlich.

Die Hauptrolle in diesem Prozess spielt überwiegend der direkte Vorgesetzte. Denken Sie einfach nur daran, dass die Investition einer personellen Fehlentschei-

derung sehr hoch ist. Sie müssen dabei immer bedenken, dass Ihre anderen Mitarbeiter darunter leiden, wenn im Team Mitarbeiter sind, welche keine volle Leistung erbringen. Es entsteht ein schlechtes Arbeitsklima. Die Reparatur verschlingt Zeit, Energie und emotionale Kräfte. Dazu kommen weitere Investitionen für erneutes Rekrutieren, Auswählen, Einarbeiten usw. Nicht aufgeführt sind dabei Entlassungskosten, Demotivation im Team, Unzufriedenheit bzw. Verlust von Patienten usw. Insgesamt sehr unerfreuliche Punkte, auf die jede Führungskraft gerne verzichtet.

Im ersten Schritt ist entscheidend, eine Vision zu haben, die bei Ihnen Leidenschaft weckt. Die Antriebskraft Ihres Vorhabens. Besteht kein leidenschaftliches Ziel für die Zukunft – was Sie anfeuert

bedeutet, die Bedürfnisse, die wirklichen Beweggründe Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und das eigene Führungshandeln zielgerichtet darauf abzustimmen. Vertrauen und Einfühlungsvermögen sind die entscheidenden Faktoren, um eine starke emotionale Bindung an das Unternehmen Praxis sowie ein sich daraus ergebendes hohes Engagement zu erzielen. Mit dem Wissen der Biostrukturanalyse – konkret dem STRUCTOGRAM® Trainings-System – haben Sie den entscheidenden Schlüssel, um Vertrauen zu gewinnen und Einfühlungsvermögen gezielt und systematisch einsetzen zu können.

Zusätzlich stelle ich Ihnen einen aus meiner Sicht wichtigen Punkt für Praxen mit mehr als einer Füh-



Ihr Führungsverhalten ist verantwortlich für das Mitarbeiterengagement und die Mitarbeiterbindung. Viele Mitarbeiter beginnen motiviert die Arbeit in Ihrer Praxis, werden dann zunehmend desillusioniert, erfahren keine Vision der Praxis bzw. Ziele und kündigen dann innerlich.

– können Sie darauf wetten, dass auch Ihr Team keinerlei Leidenschaft verspürt. Sie müssen sicherstellen, dass das Team weiß, wohin Sie wollen. Sinnvoll – Vision gemeinsam mit dem Team erarbeiten. Im nächsten Schritt müssen Sie gemeinsam mit dem Team Werte erarbeiten. Werte – Eckpfeiler Ihrer Unternehmenskultur. Werte sind Glaubenssätze, die das Verhalten bestimmen.

Führungskräfte sind dann erfolgreich, wenn es ihnen gelingt, andere Menschen zu überzeugen. Ein wichtiger Punkt dabei ist die eigene Authentizität, also so zu sein, wie Sie sind und keine Rolle zu spielen. Insofern ist es aus meiner Sicht sehr wichtig, sich mit diesem Punkt intensiv zu beschäftigen und sich seiner Authentizität bewusst zu werden. Nur wenn Sie die Wirkung von sich auf andere Menschen, sprich Ihre Mitarbeiter kennen, haben Sie den ersten wichtigen Schritt für eine erfolgreiche Mitarbeiterführung geschaffen.

Führung funktioniert nur, wenn sich Mitarbeiter führen lassen. Die zwei wichtigsten Punkte dabei sind Vertrauen und Einfühlungsvermögen. Das erreichen Sie durch eine Optimierung Ihrer Sozialkompetenz. Vertrauen entsteht dann, wenn Sie von Ihren Mitarbeitern als authentisch, aufrichtig, integer und respektvoll wahrgenommen werden. Einfühlungsvermögen

rungskraft dar. Dort erlebe ich immer wieder, dass nicht konkret festgelegt wurde, wer denn letztendlich der Ansprechpartner für die Mitarbeiter ist. Meistens läuft es dann wie bei der Erziehung von Kindern: Wenn Papa nein sagt, geht das Kind zur Mama oder umgekehrt. Ist die Sache dann für das Kind erfolgreich gelaufen, haben die Eltern danach Stress miteinander. Und genauso läuft es in den Praxen, wo nicht klar geregelt ist, dass es nach außen für die Mitarbeiter nur einen Ansprechpartner gibt. Klare Botschaft von mir: Treffen Sie untereinander eine Entscheidung, wer für die Personaldinge im Außenverhältnis verantwortlich ist, und kommunizieren Sie das gegenüber Ihren Mitarbeitern. Voraussetzung ist dann eine konsequente Umsetzung. Nur somit ersparen Sie sich Stress und Ärger und die Mitarbeiter erkennen einen klaren Führungsstil.

Immer wieder werde ich bei meinen Vorträgen gefragt: Wie kann ich meine Mitarbeiter motivieren? Sie können sich grundsätzlich die Frage stellen: „Ist es überhaupt möglich, Menschen zu motivieren?“ Also konkret Beweggründe hervorzurufen, die vorher nicht da waren. Meine klare Aussage dazu: Das können Sie und ich nicht. Machbar ist jedoch, dass Sie die vor-



Wenn es fürs Loben Kontoauszüge gäbe, ständen viele Führungskräfte dauernd im Minus. Was ist besser – Lob oder Tadel? Aus verschiedenen Studien ist bekannt, dass die Belohnung von Leistungssteigerungen zu einer weiteren Verbesserung führt als die Bestrafung von Fehlern. Wenn Mitarbeiter nur kritisiert werden, hat das Auswirkungen auf das Selbstbild und führt zu einer Negativspirale. Irgendwann glaubt der Mitarbeiter dann selbst, dass er „zu dumm“ oder „die Fehlbesetzung auf diesem Posten“ ist. Grundsätzlich ist die positive Verstärkung der sicherere Weg, um Leistungssteigerungen langfristig zu unterstützen.

Ein wichtiger Gesichtspunkt der Mitarbeiterführung sind regelmäßige Gespräche mit Mitarbeitern unter vier Augen. Dabei meine ich nicht Kritik- und Konfliktgespräche, sondern das sogenannte Führungsgespräch. Es geht dabei um die Beurteilung des Mitarbeiters und dient zur Stärkung der Arbeitsmotivation. Ein Feedback über gezeigte Leistungen, Stärken und Optimierungspotenzial werden dargestellt –

handenen spezifischen Motive einer jeden Persönlichkeitsstruktur erkennen und dann zielgerichtet ansprechen. Aus meiner Sicht sind die wesentlich spannenderen Fragen: „Wie kann ich die vorhandene Motivation nutzen? Wie kann ich Demotivation vermeiden? Mitarbeiter verhalten sich aufgrund ihrer unterschiedlichen Persönlichkeitsstruktur unterschiedlich und deshalb gibt es keine einheitliche Lösung für alle. Motivation entsteht in den Köpfen und Herzen der Mitarbeiter – allein dort. Warum und wann sie entsteht, lässt sich nicht pauschal sagen. Deshalb müssen nicht nur die Hände für die Mitarbeit gewonnen werden, sondern die Köpfe und Herzen. Eine entscheidende Führungsaufgabe ist die Zusammenarbeit im Team so zu organisieren, dass das vorhandene Potenzial der Mitarbeiter genutzt wird. Konkret Mitarbeiter so einzusetzen, wo sie ihre Stärken einbringen können und somit Spaß bei der Arbeit haben. Damit gewinnen Sie Zeit für sich und für das Denken in die Zukunft. Heute Zeit nehmen, dass es ein Morgen gibt. Delegieren heißt: Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten an Mitarbeiter zu übertragen. Die Kunst dabei ist, zu lernen, z. B. wie ein Fußballtrainer Aufgaben zu verteilen und entsprechend zu steuern. Der Trainer setzt die Spieler auf der Position ein, für die sie am besten geeignet sind, er übt Standardsituationen und trainiert das Zusammenspiel mit ihnen. Nur Tore schießen kann er selbst nicht. Eine Sache zu delegieren erfordert Vertrauen und Zutrauen in den Mitarbeiter. Die Mitarbeiter wiederum benötigen die entsprechenden Kenntnisse und Fähigkeiten, müssen das Ziel kennen und benötigen auch den Willen, dieses Ziel erreichen zu wollen. Wie weit Sie Aufgaben und Verantwortlichkeiten delegieren können, hängt von der aufgabenspezifischen Eignung bzw. von der individuellen Bereitschaft und insofern wieder von der Persönlichkeitsstruktur des einzelnen Mitarbeiters ab. Ziel Ihrer Führung muss sein, die Mitarbeiter zu zielgerichtetem eigenverantwortlichen Handeln anzuregen.

Eine entscheidende Führungsaufgabe ist die Zusammenarbeit im Team so zu organisieren, dass das vorhandene Potenzial der Mitarbeiter genutzt wird. Konkret Mitarbeiter so einzusetzen, wo sie ihre Stärken einbringen können und somit Spaß bei der Arbeit haben.

eine Standortbestimmung. Dazu müssen Sie sich Zeit für den Mitarbeiter nehmen. Gute Führungskräfte suchen pausenlos nach Wegen und Möglichkeiten, ihr Wissen und die Fähigkeiten zu erweitern. Wer aufhört, zu lernen, hört auf zu führen. Aus der Hirnforschung und den Neurowissenschaften ist bekannt, dass wesentliche Eigenarten und Verhaltensweisen des Menschen von der individuellen Arbeitsweise des Gehirns abhängen. Und genau dafür bieten die Biostrukturanalyse – bzw. konkret das STRUCTOGRAM® Trainings-System – überzeugende Lösungsmöglichkeiten für die Mitarbeiterführung. Deshalb mein Tipp: Ergreifen Sie die Chance und nutzen diese. <<<

➤ KONTAKT

Reinhard Homma
MediGram
Rheinstraße 27
76275 Ettlingen
Tel.: 07243 78208
Mobil: 0172 7290542
homma@medigram.de
www.medigram.de



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Praxisgründung

Welche Herausforderung Sie auch angehen: Wir möchten für Sie Türen öffnen und Sie vertrauensvoll und kompetent auf Ihrem Weg begleiten. Als verlässlicher Partner starten wir gemeinsam durch.

Erfahren Sie mehr über das Rundum-sorglos-Paket in unserem neuen Existenzgründerangebot **existKONZEPT^{db}** unter www.dentalbauer.de



Für Existenzgründer bietet dental bauer bundesweit fachkundige sowie fundierte Beratung und Unterstützung in puncto:

- Standortanalyse
- Vermittlung geprüfter Neugründungsobjekte
- Praxisübernahmen, Sozietäten und Partnerschaften
- Praxisbewertung
- Vertragsverhandlungen
- Praxisplanung
- Umbau und Modernisierung
- Investitionskostenaufstellung
- Praxisfinanzierung
- Dentalangebote namhafter Hersteller



*Sich aktiv
dafür entscheiden*

3 TIPPS FÜR DEN WEG ZUM GLÜCK

Marc M. Galal

Das Glück hat Hochkonjunktur oder etwas präziser ausgedrückt: Die Suche nach dem Glück. Eigentlich nichts wirklich Neues, denn seit jeher gilt das Bestreben der Menschen eben diesem Quäntchen Zustand, der im Leben Erfüllung bringen soll. Neben reinem Wunschenken und Sehnen beschäftigt sich heute auch die seriöse Wissenschaft mit dem Glück. Und doch ist die entscheidende Größe für das Eintreten desselben immer noch das Individuum – also Sie als Student, Sie als junger Zahnmediziner. Vielleicht können wir uns ja ganz bewusst am Internationalen Tag des Glücks, der jährlich am 20. März stattfindet, dafür entscheiden, den Weg zum Glück nicht nur zu suchen, sondern ganz strategisch darauf zu wandeln.

>>> „Glücklich ist, wer vergisst, was nicht zu ändern ist“, lautet eine Operettenweisheit, wenn ein Fehler für den Betroffenen nicht mehr rückgängig zu machen ist. Also zufrieden sein mit dem, was man hat. Ganz anders als diese eher fatalistische Haltung will es das Sprichwort „Ein jeglicher ist seines Glückes Schmied“. Jeder ist demzufolge nicht nur selbst verantwortlich, dass er in seinem Leben glücklich und erfolgreich ist, man muss auch aktiv werden und – wie der Schmied – Tag für Tag mit vollem Einsatz daran arbeiten, damit das Glück für Zahnmediziner zum Begleiter wird. So mancher aber, der vergeblich auf das große Glück gewartet hat, hat es vielleicht nur nicht erkannt, weil seine Vorstellung von ihm zu gewaltig war, seine Erscheinung nur wohllosiert angeklopft hat und womöglich abgewiesen wurde. Eines ist klar: Auch auf den Sechser im Lotto genügt es nicht, zu hoffen – es muss zumindest der Tipp abgegeben werden. Von der einmaligen eigenen Praxis nur zu träumen, reicht nicht aus – man muss ganz strategisch entsprechende Schritte darauf zugehen.

Entscheidungen als Grundlage

Glück ist kein Zufall. Im privaten Leben nicht und noch viel weniger im Beruf als Zahnmediziner. Doch viele trauen sich nicht, dafür nötige Entscheidungen zu treffen. Die meisten Menschen verbringen viel Zeit am Arbeitsplatz. Schon deshalb ist es von Bedeutung, dass sie dort auch glücklich sind, und nicht erst oder

nur nach Feierabend. Umso wichtiger ist es, sich mit dem Thema Glück am Arbeitsplatz auseinanderzusetzen. Auch wenn so mancher es nicht so sieht: Wir entscheiden selbstbestimmt, dass wir arbeiten und auch, was wir arbeiten. Niemand zwingt uns dazu! Das Wie ist in der Zahnmedizin da schon etwas anderes: Will ich alleine eine Praxis führen, lieber mit Kollegen zusammenarbeiten oder gar in einer Klinik tätig werden? Es gibt immer eine Wahl und eine Entscheidung, die getroffen wird. Natürlich werden mit einer solchen Entscheidung für eine Arbeit oft Rahmenbedingungen akzeptiert, welche die persönliche Entwicklung einschränken. Aber auch hier gibt es immer zwei Möglichkeiten: Resigniert abwarten oder aktiv eine Veränderung herbeiführen. Nur mit eigenem Zutun lässt sich das Glück auf den Menschen ein. Drei Tipps helfen dabei:

1. Konsequent bleiben

Das Geheimnis von Erfolg und Glück liegt darin, gute Leistungen zu erzielen und zugleich auf sich zu achten. Dabei helfen konsequente Entscheidungen – egal, ob an der Uni oder in der Praxis – wie z. B. „Ich arbeite diesen Samstag von 9.00 bis 11.30 Uhr. Nicht länger“. Kommunizieren Sie das – und vor allem: Genießen Sie die wohlverdiente Freizeit.

2. Belohnungen nicht aufschieben

Während sie das eine Projekt bearbeiten, schielen viele junge Zahnmediziner bereits nach der nächsten Heraus-

forderung. Sie sind immer mittendrin und vergessen dabei, dass ein Abschluss – und sei er noch so klein – gefeiert werden muss. Belohnungen werden auf später verschoben. Doch das Gehirn braucht den Moment des Innehaltens und die Anerkennung jetzt. Sonst kann es in Zukunft keine Höchstleistungen erbringen.

3. Achtsam sein

Wer gerade mittendrin in einem wichtigen Projekt ist, tut sich oft schwer mit der Achtsamkeit – gerade sich selbst gegenüber. Aber Menschen brauchen Erholungspausen. Schon eine halbe Stunde Auszeit, eine Tasse Kaffee, ein Small Talk wirken inspirierend. Gehen Sie mit Ihren Ressourcen respektvoll um. So verlieren Sie nicht wertvolle Zeit, sondern holen sich Power zurück – fürs Studium und für die Praxisphasen.

Glück ist individuell

Glück lässt sich weder kopieren noch einfangen oder auf alle Zeit bewahren. Oft scheitert es allein daran, dass zu sehr einem Ideal nachgeeifert oder ein fremdbestimmtes Ziel ohne Rücksicht auf Verluste angesteuert wird. Wer Designer seines Lebens, also der Schmied seines Glückes, werden will, muss sich zunächst ganz auf sich konzentrieren. Auf sein Leben,

auf seine Träume, auf seine Ziele als Zahnmediziner. Sind diese erst einmal visualisiert, kann man ganz praktisch an die Sache herangehen und mit der Arbeit beginnen. Wie ein Schmied eben, der sein Werkstück auch nicht mit einem Hieb fertigt, sondern das glühende Eisen Hammerschlag für Hammerschlag in die von ihm gewünschte Form bringt. Wer das Glück wie einen Stier bei den Hörnern packt, ergreift die Chance und wird systematisch in allen Lebensbereichen – an der Uni, in der Praxis, im Privatleben – erfolgreicher, zufriedener und glücklicher werden. <<<

➤ AUTOR

Marc M. Galal ist als Erfolgstrainer und Experte für Verkaufspsychologie davon überzeugt: „Das große Geheimnis des Erfolgs oder Misserfolgs liegt in der persönlichen Einstellung!“ Aufbauend auf umfangreichen Ausbildungen hat er die nls®-Strategie entwickelt. Insgesamt 1,6 Millionen Menschen haben Marc M. Galal gelesen, gehört und live erlebt. Zahlreiche Unternehmen wie Toyota, Bang & Olufsen und Renault setzen bereits seit Jahren auf nls®. In seinen Seminaren löst Marc M. Galal hemmende Glaubenssätze und ermöglicht den Teilnehmern den Neustart in das Leben ihrer Träume. Mehr Informationen unter www.marcgalal.com/nolimits

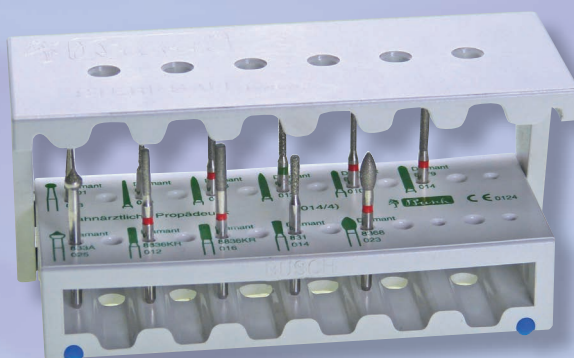
ANZEIGE

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

DISSERTATIONSPREIS DER DGZI 2017



»» Nachwuchsförderung hat in der DGZI immer schon einen großen Stellenwert eingenommen, dies insbesondere in der implantologischen Aus- und Weiterbildung. Gerade in den letzten Jahren hat sich die DGZI mit dem IMPLANT DENTISTRY AWARD, der Förderung und Unterstützung von Studenten der Zahnmedizin und der Unterstützung junger Nachwuchsreferenten einen Namen gemacht. Nur logisch, dass in diesem Jahr nun anlässlich des 47. Internationalen Jahreskongresses der DGZI vom 29. bis 30. September 2017 in Berlin ein Dissertationspreis verliehen wird.

Ausschreibung

Der Dissertationspreis wird von der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) verliehen und ist mit 2.000 € dotiert. Der Dissertationspreis wird vom Wissenschaftlichen Beirat der DGZI als Anerkennung für die beste der eingereichten Dissertationen auf dem Gebiet der zahnärztlichen Implantologie einschließlich Implantatprothetik vergeben.

Um den Preis können sich alle in der Bundesrepublik Deutschland tätigen deutschen und ausländischen Zahnärzte, Oralchirurgen und Kieferchirurgen bewerben. Die Arbeiten müssen bis zum 31.05.2017 in vier Exemplaren vom Betreuer der Dissertation eingereicht werden.

Die Arbeit darf nicht für ein Ausschreibungsverfahren eines anderen wissenschaftlichen Preises eingereicht sein. Wird bei der Einreichung einer Arbeit gegen die Bestimmungen verstoßen, so scheidet sie aus der Bewertung aus.

Die Beurteilung erfolgt nach den Kriterien:

1. Wissenschaftliche Bedeutung des Themas
2. Originalität von Material und Methoden
3. Erkenntnisgewinn
4. Form und Darstellung

Die eingereichte Dissertation muss mit den Noten magna cum laude oder summa cum laude bewertet und zwischen dem 01.01.2015 und 31.12.2016 erfolgreich abgeschlossen worden sein.

Die Veröffentlichung der mit dem Preis ausgezeichneten Arbeit wird von der DGZI gefördert.

Eine Nichtvergabe, wenn keine der eingereichten Arbeiten preiswürdig erscheint, ist möglich. In diesem Fall kann der Preis zur Berücksichtigung weiterer preiswürdiger Arbeiten im folgenden Jahr zusätzlich vergeben werden.

Die Entscheidung des Wissenschaftlichen Beirates der DGZI ist endgültig. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Der Preis wird auf dem 47. Internationalen Jahreskongress der DGZI feierlich verliehen.

Einen formlosen Antrag mit vier Belegexemplaren der Arbeit (auch Computerausdrucke in A4) sowie einem Nachweis über das erfolgreich absolvierte Rigorosum senden Sie bitte bis 31.05.2017 an die DGZI. <<<

KONTAKT

DGZI Geschäftsstelle
Dissertationspreis 2017
Paulusstraße 1
40237 Düsseldorf

Ansprechpartner der
DGZI für den Implant
Dentistry Award 2017:
Vorsitzender des Wissen-
schaftlichen Beirates
Prof. (CAI) Dr. med. dent.
Roland Hille
Königsallee 49c
41747 Viersen
dr-hille@t-online.de






Erlebe eine neue
Dentale Virtualität.

Melde Dich jetzt zu Deinem Komet IDS Studium an!

www.kometcampus.de



*Studieren, wo andere
Urlaub machen*

BuFaTa

SOMMERSEMESTER 2017 GREIFSWALD

»» Wie in jedem Semester findet auch im Sommer wieder eine BuFaTa statt: Dieses Jahr geht es zu uns an die Ostsee, in die Hansestadt Greifswald. Also Ahoi, ihr Landratten!

Wir nehmen euch mit auf einen Ausflug der besonderen Art. Vom 23.–25.06.2017 stechen wir in See und nehmen Kurs auf. Die MS Dental zeigt euch von Amalgam bis KFO alles, was das Zahni-Herz begehrt. Packt die Badehose ein und kommt zu uns ans Meer. Wir wollen euch die Zahnmedizin der Universität Greifswald vorstellen: „klein aber fein“. Lernt unsere geschätzte Uni mit familiärem Flair auf der Sommer-BuFaTa kennen. Erlebt hanseatisch geprägte Kultur wie zum Beispiel unseren Hafen, Schifffahrt und Fischbrötchen, aber auch Feierlaune mit Pfeffi & Co.

Am Tag der Anreise werden wir euch sehnsüchtig am Mercure Hotel erwarten, um mit euch dann im Anschluss zu unserer idyllischen Abend-Location zu schippern. Wir wollen noch nicht zu viel verraten, also lasst euch überraschen.

Am Samstag geht es dann gut ausgerüstet mit Frühstückspaket und Kaffee zur Fachschaftenaussprache auf unserem schönen neuen Campus. Auch die Zahnklinik ist gleich um die Ecke und es erwartet euch somit eine umfangreiche Den-

talschau im Herzen des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Außerdem ist für viele hochqualitative Workshops gesorgt. Der Nachmittag wird natürlich durch die traditionelle Präp-Olympiade abgerundet. Die ideale Party-Location für ein Ausklingen wird uns am Abend das Theatercafé bieten.

Und wer dann immer noch nicht genug hat, darf mit uns nach einem ausgiebigen Frühstück den restlichen Tag am Strand verbringen. <<<

Wir freuen uns auf euch!



Perfektion in ihrer höchsten Form:



G-Premio BOND™ von GC.

Das Premium-Universaladhäsiv, das so gut wie alles kann – sogar Reparaturen.



Erfahren Sie mehr und besuchen Sie
uns zur IDS an unserem Messestand:
Halle 11.2, Stand N010 – O029

GC Germany GmbH
Seifgrundstrasse 2
61348 Bad Homburg
Tel. +49.61.72.99.59.60
Fax. +49.61.72.99.59.66.6
info@germany.gceurope.com
<http://www.gcgermany.de>

Kostenfreies
Muster anfordern





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.



Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

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 _____

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

Kontoinhaber _____
(wenn nicht wie oben angeben)

_____ Datum und Unterschrift

_____ Stempel



Auf den FEILEN- GESCHMACK kommen

Der Kursalltag ist meist geprägt von Komet-Produkten auf dem Instrumenten-Tray. Da schwappt das Vertrauen in die Marke sozusagen fließend in den Endo-Bereich über. Komet bietet an Unis kostenlose Endo-Kurse an und führt federleicht in die Welt seiner Qualitätsfeilen ein. Der bisherige Respon: Große Erleichterung unter den Studenten.

»» Meist ergibt es sich im Gespräch zwischen Komet und den zuständigen Oberärzten, dass ein Endo-Kurs mit Komet-Feilen in das studentische Ausbildungsprogramm mit aufgenommen wird. Johann Klassen, einer von insgesamt sieben Endo-Fachberatern von Komet: „Es ist keine Voraussetzung, dass hier bereits mit unseren Instrumenten gearbeitet wurde. Es ist immer lehrreich, andere Systeme kennenzulernen und daran zu üben. Es geht einfach um das Kennenlernen – und das kommt immer toll an.“ Klassen führt die Studenten gerne durch den Theorieteil, er kann aber auch die Lehrinhalte des Oberarztes einfach unterstützen. Nach dem Vortrag darf an Acrylblockchen mit dem rotierenden 2-Feilen-System und/oder dem rotierenden 1-Feilen-System F6 SkyTaper selbst geübt werden. Die Oberärzte und die Komet Endo-Fachberater zeichnen anschließend alle dasselbe Bild: Sie erleben bei den Studenten eine schnelle Lernkurve, die von Anfang an gute Ergebnisse erzielen, ohne Verlagerungen oder gar Feilenbrüche. Manche der Erstanwender erleben die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung zum ersten Mal und sind überrascht, wie schnell, einfach und sicher sie im Vergleich zur Handaufbereitung funktioniert. Sind diese Kurse denn auf freiwilliger Basis oder Pflicht? Klassen: „Das ist ganz unterschiedlich: An der Uni Göttingen war unser Kurs zum Beispiel freiwillig, an der Uni Mainz hingegen verpflichtend.“

Eine Frage des Geschmacks

Klassen erlebt es immer wieder: Manche Unis schießen sich auf F360 ein, andere bevorzugen klar F6 SkyTaper. Das zeigt, wie unterschiedlich die „Geschmäcker“ bei der Aufbereitung sind. Dieses unterschiedliche Empfinden zieht sich über das Studium hinaus bis in die Praxis. Wichtig zu wissen: Bei der Komet-Feilenauswahl gibt es kein „falsch“ oder „richtig“. Klassen: „Deshalb ist Komet auch zum Vollanbieter geworden. Der Zahnarzt kann bei uns unter den Qualitätsprodukten frei entscheiden. Den bekannten Komet-Service hat er immer.“

Zum „Studium“ auf der IDS anmelden!

Die unterschiedlichen Feilensysteme lassen sich auch als „Studium“ auf der IDS kennenlernen, in einer super Mischung aus unterhaltsamer Information und aktivem Hands-on. Lust auf den Bachelor zur IDS 2017 in nur 45 Minuten? Wer Lust (mit Kommilitonen) auf diesen originellen „Studiengang“ hat, sollte sich über www.kometcampus.de anmelden, aber gerne auch über die verschiedenen Social Media-Kanäle wie Facebook, Instagram und WhatsApp. Die Plätze sind beschränkt: Reservierungen können vom IDS-Mittwoch, den 22.03.2017, bis Samstag, den 25.03.2017, entgegengenommen werden. Geplant wird in maximal 10er-Gruppen, Einzelanfragen werden natürlich auch



berücksichtigt und einer Gruppe zugeordnet. Die limitierte Größe stellt sicher, dass auch wirklich jeder beim Hands-on-Teil die Qualitätsinstrumente tatsächlich in der Hand gehalten und angewendet hat. Also: Hier läuft was Cooles in Köln in Halle 4.1, Stand Ao8o! <<<

➤ KONTAKT

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-792
Mobil: 0151 67010046
Fax: 05261 701-429
kjohnsen@kometdental.de
www.kometdental.de



frank.dental



technologie vom tegernsee

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



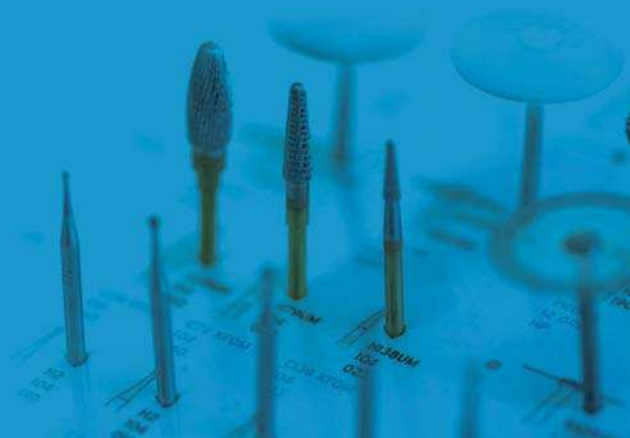
- Herstellung von Diamant- Hartmetallbohrern & Schleifern (*Werksbesichtigungen*)
- Effiziente Schneidengeometrien und lange Standzeiten (*Mitarbeit bei Produktkonzeption*)
- Besuche bei Zahnarztpraxen und Laboren in Deiner Region (*optional*)

Bewerbung

per Email mit Foto und Kurzprofil an:

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

www.frank-dental.de



STUDENTENTAG 2016

in Frankfurt am Main

Felix Roth

»» Auch 2016 fand im Rahmen des von der Bundeszahnärztekammer organisierten Deutschen Zahnärztetages wieder am Samstag, dem 12. November der Studententag in Frankfurt am Main statt. Der Studententag ist speziell auf Themen ausgerichtet, die für Studierende interessant sind: 2016 war das Topthema Famulatur und Auslandseinsatz.

Nach einer kurzen Begrüßung von Prof. Kahl Niehke, Prof. Oesterreich und Maximilian Voß folgten bereits die ersten Erfahrungsberichte, u. a. von Tobias Bauer. Der Zahnmedizinische Austausch Dienst (ZAD) konnte in seinem Vortrag die Grundlagen und Rahmenbedingungen von Famulaturen darstellen. Dabei sollte an dieser Stelle erneut auf die große Datenbank an Adressen und Erfahrungen dieser Organisation hingewiesen werden.

Nach der Mittagspause konnten verschiedene Organisationen wie Dentalroots, das Zahnärztliche Hilfsprojekt Brasilien oder die Mercy Ships Deutschland ihre Tätigkeit den anwesenden Studierenden erläutern.

Eine von Lotta Westphal aus dem Vorstand des BdZM moderierte Fragerunde konnte die mittlerweile aufgekommene Nachfragen der Zuhörer beantworten. Gegen Ende der Veranstaltung war noch die Möglichkeit für Christoph Beckmann, Arne Elvers-Hülsemann und Björn Bierlich, weitere Initiativen wie das Peruprojekt des ZAD oder die International Association of Dental Students zu präsentieren.

Abgerundet wurde der gesamte Zahnärztetag von den zeitgleich stattfindenden infotagen dental, die in der benachbarten Messehalle die neusten Innovationen der Dentalindustrie vorstellten.

Alles in allem ein in vielerlei Hinsicht interessanter Studententag 2016. Besonderer Dank gilt an dieser Stelle der Deutschen Ärztesfinanz, die für Studenten aus ganz Deutschland Bustransporte zum Zahnärztetag organisiert hatte und dies auch hoffentlich dieses Jahr wieder tun wird. Außerdem gilt ein großer Dank der DGZMK, die den Studententag immer wieder ermöglicht. <<<



DAS DGZI E-LEARNING CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

Kurs 157 – Starten Sie jederzeit mit den 3 E-Learning Modulen
3 E-Learning Module + 3 Pflichtmodule + 2 Wahlmodule

BIS ZU 160
FORTBILDUNGS-
PUNKTE



3 E-Learning Module

- 1 Allgemeine zahnärztliche und oralchirurgische Grundlagen
- 2 Implantologische Grundlagen I
- 3 Implantologische Grundlagen II

BEGINN
JEDERZEIT
MÖGLICH!

3 Pflichtmodule

- 1 Spezielle implantologische Prothetik
17./18.03.2017 | Berlin
Prof. Dr. Michael Walter
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt
- 2 Hart- & Weichgewebsmanagement
15./16.09.2017
Ort wird individuell bekannt gegeben
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat
20./21.10.2017 | Dresden
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹
17./18.02.2017 | Speicher
- 2 Bonemanagement praxisnah³ –
Tipps & Tricks in Theorie und Praxis
03./04.11.2017 | Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie –
Risiken erkennen, Komplikationen behandeln,
Probleme vermeiden.
10./11.11.2017 | Essen
- 4 Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie
(Laserfachkunde inklusive!)
17./18.11.2017 | Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische
Planung unter besonderer Berücksichtigung
durchmesser- und längenreduzierter
Implantate (Minis und Shorties)
13./14.04.2018 | Troisdorf
- 6 Piezotechnik
23./24.06.2017 | München
- 7 Hart- und Weichgewebsmanagement
19./20.01.2018 | Konstanz
- DVT-Schein² & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)
Hürth – CRANIUM Institut
Teil 1&2: 11.03.2017
Teil 1&2: 17.06.2017
Teil 1&2: 16.09.2017
Teil 1&2: 16.12.2017

¹: Bitte beachten Sie, dass es sich um einen Drei-Tages-Kurs handelt. Hierfür ist eine Zuzahlung von 200,- Euro zu entrichten.

²: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 400,- Euro.

³: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250,- Euro zu entrichten.

Die DGZI auf der IDS

Halle 11.2, Gang L, Stand 060 (am Stand von OT medical)



Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.
Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

KICKSTART your CAREER

Leidenschaftlich und gemeinschaftlich in eine erfolgreiche Karriere starten – gerade für angehende Zahnmediziner ist es wichtig, starke und kompetente Partner an der Seite zu wissen und von dem Austausch mit Experten und Gleichgesinnten zu profitieren. Mit dentXperts® unterstützt Heraeus Kulzer angehende Zahnmediziner und solche, die sich am Beginn ihrer Laufbahn befinden. Das Programm bietet spezielle Angebote für Studenten, Assistenz Zahnärzte und Praxisgründer und begleitet so die Clubmitglieder auf dem komplexen Weg von der Universität in die Praxis – für einen erfolgreichen „Kickstart“ in die Karriere.

➤ KONTAKT

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
www.heraeus-kulzer.de
www.dentXperts.de

»» „Wir wollen mit unseren Lösungen und Angeboten nah an den Bedürfnissen der Anwender sein. Das gilt im Besonderen auch für den zahnmedizinischen Nachwuchs.“ Jörg Scheffler, Country Manager Deutschland bei Heraeus Kulzer, bringt den Anspruch des dentXperts-Programms auf den Punkt. Der Club gibt seinen Mitgliedern die einzigartige Möglichkeit, sich bei Ausbildung und Berufseinstieg umfassende Begleitung und Hilfestellung an die Seite zu holen. Zum Clubangebot zählen eine Vielzahl an Veranstaltungen, Fortbildungen sowie der Erfahrungsaustausch mit anderen Mitgliedern und führenden Experten der Zahnheilkunde.

Je nach beruflicher Phase fördert Heraeus Kulzer die jungen und angehenden Zahnärzte mit maßgeschneiderten Lösungen:

Studenten

Studenten sitzen an der Schnittstelle zwischen Theorie und Praxis. Ihnen ist es daher wichtig, das Gelernte möglichst praxisnah anzuwenden. Sie profitieren mit dentXperts zum Beispiel von studienpraktischen Workshops, dem Zugang zu Lehrmaterial aus der umfangreichen dentXperts-Materialbibliothek und einem exklusiven Studenten-

rabatt. Außerdem steht bei Fragen rund um den zahnmedizinischen Studienalltag ein persönlicher Ansprechpartner von Heraeus Kulzer bereit.

Assistenz Zahnärzte

Assistenz Zahnärzte erhalten über das dentXperts-Programm Zugang zu regelmäßigen, pra-

xisbezogenen Workshops, die anschaulich Theorie mit konkreten Hands-on-Übungen verbinden – unter anderem zu Themen wie Füllungstherapie und Praxismanagement. Sie profitieren als dentXperts-Clubmitglied von verschiedenen Produkttest-Paketen und Sonderkonditionen für praxisnahe Seminare und Fortbildungen zu Themen wie moderne Füllungstherapie, intraligamentäre Anästhesie oder Parodontitis-therapie.

Praxisgründer

Mit dentXperts für Praxisgründer erhalten junge Zahnärzte ferner Unterstützung beim Weg in die eigene Zahnarztpraxis, zum Beispiel durch eine persönliche Fachberatung vor Ort oder Produktangebote zu Sonderkonditionen im Gründungsjahr. Außerdem erhalten Mitglieder attraktive Rabatte für Fortbildungen und Seminare zu Fach- und Service-Themen wie betriebswirtschaftliches Praxismanagement und Mitarbeiterführung. Auf der IDS 2017 bietet sich die Gelegenheit, das Team von dentXperts persönlich kennenzulernen – zudem lässt sich Kulzer neu entdecken: Aus Heraeus Kulzer wird Kulzer, die bewährte Qualität bleibt. Den Kulzer-Stand auf der IDS 2017 finden Networking-Begeisterte in Halle 10.1, Stand A010-C019. Weitere Informationen zu dentXperts und exklusive Messeinhalte unter www.dentXperts.de <<<



KICKSTART YOUR CAREER



MEERESBRISE IM KLASSENZIMMER

OPTI SummerSchool in Eckernförde geht in die vierte Runde

»» Die meisten Studienabgänger im Fach Zahnmedizin entscheiden sich für die Selbstständigkeit. Viele angehende Praxisgründer haben dabei den Wunsch, ihre individuellen Vorstellungen von Patientenbehandlung und Servicekultur in die Tat umzusetzen. Neben Begeisterungsfähigkeit und Vorstellungskraft benötigen junge Zahnärzte jedoch auch eine solide Basis – und zwar in Form von fundiertem Unternehmerwissen. Nur auf dieser Grundlage ist es möglich, unbelastet und mit freiem Kopf individuelle Ziele zu verfolgen. Deshalb lernen vom 24. Juli bis zum 28. Juli 2017 in Eckernförde bereits zum vierten Mal Studenten der letzten Semester, Absolventen, Assistenzärzte und Existenzgründer, die eigene Praxis von Anfang an richtig zu planen. Drei Besonderheiten prägen das Konzept dieser Fortbildungsveranstaltung: Die Teilnehmer profitieren von branchenerfahrenen Experten und erarbeiten sich wichtige Fachkenntnisse, wo andere Urlaub machen. Außerdem sponsert die DAMPSOFT GmbH die SummerSchool durch Stipendien.

Eigeninitiative gefragt

Hinter dem ungewöhnlichen Schulungskonzept steht die Idee, eine Lücke zu schließen. Denn obwohl die zahnmedizinischen Fakultäten Studenten fachlich

umfassend ausbilden, bietet der Lehrplan immer noch keine Möglichkeit, die Absolventen auch auf ihre Rolle als Unternehmer vorzubereiten. Als Behandler und Chef in einer Person müssen niedergelassene Zahnärzte nicht nur am Behandlungsstuhl überzeugen, sondern auch wirtschaftliche Kennzahlen im Blick behalten, ihr Team motivieren, Patienten binden und gewinnen oder für eine effektive Außenwirkung sorgen. Absolventen, die sich aus diesem Grund einen Überblick in den Bereichen Betriebswirtschaft, Praxismarketing oder Personalführung verschaffen möchten, sind also nach wie vor auf Eigeninitiative ange-



wiesen. Genau diese Erfordernisse greifen die Organisatoren der SummerSchool mit den angebotenen Lehrinhalten auf.

Aufgeteilt in vier Klassen, eignen sich die Teilnehmer der Schulung Basiswissen in den Themenbereichen „Führung und Personal“, „Businessplanung und Marketing“, „Organisation“, „Abrechnung“ sowie „Recht und Freiberuflichkeit“ an. Der Unterricht selbst soll diesen einen möglichst praxisnahen Eindruck von der Herausforderung vermitteln, die ihre zukünftigen Aufgaben mit sich bringen. Deshalb beinhalten die Lerneinheiten nicht nur Frontalunterricht, sondern auch Kurzreferate und Gruppenaufgaben, wie die Planung eines Prophylaxezimmers oder die Erstellung von Organigrammen zum Zweck der Aufgabenzuweisung des Personals. Die interaktive Art der Wissensvermittlung kommt gut an: „Insgesamt fand ich diese Woche sehr aufschlussreich. Ich habe wichtige Einblicke in die Praxisgründung erhalten“, fasst Franz Schendl (27), Assistenz Zahnarzt aus Ulm, seine Eindrücke von der OPTI SummerSchool 2016 zusammen.

Referenten aus der Praxis

Gemäß dem Fortbildungskonzept der Veranstalter lernen die Absolventen und jungen Zahnärzte von Referenten, die aktiv im Berufsleben stehen. Der Vorteil: Im Unterricht können die angehenden Existenzgründer ohne Scheu Fragen stellen, die sie vielleicht schon seit Längerem beschäftigen – die Antworten erhalten sie auf der Grundlage persönlicher Erfahrungen von Experten. Arbeitspsychologe Dr. Rainer Lindberg zählt ebenso zu diesem Team wie Abrechnungsspezialistin Janine Schubert, Medizinrecht-Fachanwältin Julia Melissa Milaage, Christian Henrici, Geschäftsbereichsleiter Markt & Kooperation bei der DAMPSOFT GmbH, und OPTI-Geschäftsführer Thies Harbeck. Dietmar Hermann, Software-Experte und Zahnarzt, erläutert die Möglichkeiten digitaler Verwaltung in der Praxis, während Marketingprofi Marc Barthen wichtige Punkte eines stimmigen Außenauftritts darlegt. In offenen Gesprächen und Feedbackrunden werden alltägliche Fragestellungen junger Praxisgründer

Dass die attraktive Umgebung vom eigentlichen Zweck der Veranstaltung ablenken könnte, ist jedoch nicht zu befürchten. Vielmehr steigert die richtige Dosis Entspannung den Lernerfolg.





diskutiert: Wie reagiere ich auf Spannungen im Praxisteam? Wo geht bei der Abrechnung Geld verloren? Was ist bei der Standortwahl für die eigene Praxis zu beachten? „Das starke Interesse der Studenten und Berufseinsteiger zeigt uns, dass ein großer Bedarf für diese Art der Fortbildung besteht“, so Daniel Trulsen aus dem Team der Veranstalter.

Spaßfaktor und Teamerlebnis

Die Akademie Dampsoft, Veranstaltungsort der SummerSchool, liegt an der Ostseeküste im malerischen Eckernförde. Dass die attraktive Umgebung vom eigentlichen Zweck der Veranstaltung ablenken könnte, ist jedoch nicht zu befürchten. Vielmehr steigert die richtige Dosis Entspannung den Lernerfolg.

Bis Ende April haben Studenten der letzten Semester, Absolventen, Assistenzärzte und junge Zahnärzte, die nachweislich vor weniger als sechs Monaten ihre Existenzgründung begonnen haben, noch die Gelegenheit, sich zu bewerben.

Dieser Effekt ist von den Initiatoren der Fortbildung ausdrücklich gewünscht und war von Anfang an Teil des Konzepts. Der Mix aus Konzentrationsphasen und gemeinsamen Freizeiterlebnis sorgt dafür, dass die Klassen umso motivierter in den nächsten Unterrichtsblock gehen. Die Vorteile, die Eckernförde als

Standort am Meer bietet, fließen dabei in die Gestaltung des Programms mit ein. Denn beim Barbecue, Wassersport am Strand oder während einer Dampferfahrt auf der Schlei lernt sich die Gruppe auch außerhalb des Unterrichts besser kennen – eine ideale Gelegenheit, um Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen. Die Teilnehmer wissen diese Mischung zu schätzen: „Gute Themen, perfekte Organisation, nette Leute und ein super Team“, erinnert sich Absolventin Sandra Weber (25) an ihr SummerSchool-Erlebnis vom letzten Jahr.

Bewerbungsverfahren läuft

Das Bewerbungsverfahren läuft seit September 2016, und die Plätze für die 64 Stipendien sind auch 2017 wieder sehr begehrt. Softwareentwickler DAMPSOFT sponsert Unterkunft, Verpflegung, Seminare und Freizeitaktivitäten. Bis Ende April haben Studenten der letzten Semester, Absolventen, Assistenzärzte und junge Zahnärzte, die nachweislich vor weniger als sechs Monaten ihre Existenzgründung begonnen haben, noch die Gelegenheit, sich zu bewerben. Die Veranstalter freuen sich auf vielversprechende Kandidaten. „Im vergangenen Jahr war im Gegensatz zu den vorhergehenden Veranstaltungen der Anteil der jungen Zahnärzte gegenüber den Studenten etwas höher“, so Daniel Trulsen. Der Weg zur SummerSchool führt über einen Fragebogen, der den Bewerbern die Möglichkeit gibt, sich vorzustellen und die persönliche Motivation für das zahnmedizinische Studium zu erläutern. „Kandidaten, die in ihrer Bewerbung erfolgreich darlegen, dass sie sich schon konkret mit dem Thema Selbstständigkeit beschäftigt haben, räumen wir gute Chancen ein“, fügt er hinzu. <<<

Alle Informationen und die Möglichkeit der Online-Bewerbung finden Interessierte auf der Website www.opti-summer-school.de

Die erste digitale SAM-Artikulatorsoftware



>>> Die aktuelle Entwicklung in Zahnmedizin und -technik zeigt immer stärker in Richtung digitaler Workflow. Dadurch müssen auch die Abläufe zwischen Zahnarzt und Dentaltechniker neu ausgerichtet werden. Die analoge Welt verschmilzt mit der digitalen Technik – nicht zu verwechseln mit der virtuellen Welt – und erlaubt nun vorher, fast Unmögliches sichtbar zu machen.

Um den Studierenden zu zeigen, wie ein Artikulator funktioniert, was welche Einstellung für eine Auswirkung auf die Okklusion hat und warum man den Gesichtsbogen verwendet, entwickelte SAM diese bis dato einzigartige Software – als Basis mit ungeahnten Möglichkeiten für die Zukunft.

Das Gute nicht zum Schluss, sondern gleich zu Anfang: Dieses Programm kann in einer Demoversion kostenlos unter www.axiocomp.de heruntergeladen werden. Diese ist intuitiv handhabbar und selbst-erklärend.

Gerne kommt ein Repräsentant aus der SAM einmal in die Universität und führt im Detail die Software vor.

Was sind die Inhalte dieses neuen Tools?

Praxisvertraute Artikulatoren

Zunächst einmal kann der Anwender aus verschiedenen Artikulatoren (SAM SE, SAM 2P, SAM 2PX, SAM3) den auswählen, mit dem er auch arbeitet (Abb.1).

Dieser kann ganz genauso eingestellt werden wie der reale Artikulator (Abb.2), hier im Beispiel SAM 2PX.

In der Demoversion kann ein standardisiertes Modell oder ein Standardscan eingefügt werden (Abb.3). Mit einer gebührenpflichtigen App können auch eigene Scandaten verwendet werden.

Jetzt können die Kiefergelenkbewegungen simuliert und so beispielsweise Kontakt- und Reibungspunkte, Spaltbildungen, Distanzen etc. analysiert und vermessen werden (Abb.4).

Einfügen von Gesichtsbogen

Durch Einfügen eines Gesichtsbogens lässt sich hier auch die Lagebeziehung zwischen Oberkiefer und Schädelbasis bzw. der Kiefergelenke genau bestimmen. Dazu kann im Programm entweder ein Knochenschädel oder eine Kopfanimation eingefügt werden (Abb.5).

Konzentration auf relevante Parts

Zur Verdeutlichung und Veranschaulichung können einzelne Teile wie Knochenanteile, Gesichtsteile oder vom Modell Zahnfleischanteile abgeschwächt oder einzeln verborgen werden. Auch bei der Darstellung des Artikulators besteht die Möglichkeit, sich so auf bestimmte Einstellparameter zu konzentrieren und nicht benötigte Parts auszublenden.

Darstellung diagnostischer Parameter

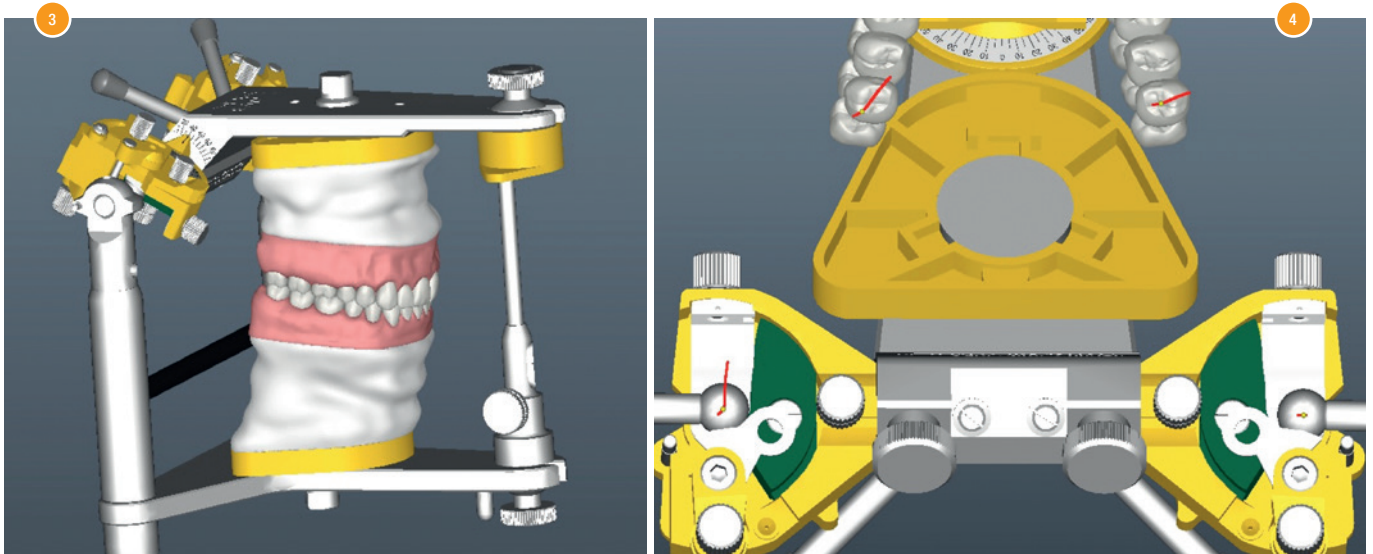
Ein weiteres hilfreiches Tool ist die animierte Anzeige der Kieferspur, die den Bewegungsspielraum im Kiefergelenk darstellt. Mit der Axiografie-App können eigene Daten einer Axiografie importiert werden (Abb.6).

Auch die Zahnanzeige von Ober- und Unterkiefer kann im Modell oder Scan verändert werden, um beispielsweise fehlende Zähne zu berücksichtigen.

Komplette 3-D-Ansicht

Durch die 360°-Rundumsicht kann das Objekt aus allen Perspektiven betrachtet und die möglichen Be-





wegungen sowie die Auswirkungen von vorgenommenen Änderungen an Parametern genau analysiert werden. So können mögliche Fehlerquellen und Störfaktoren bereits im Vorfeld der physischen Herstellung erkannt und eliminiert werden (Abb. 7).

Selbstständige Aktualisierung

Bei bestehender Onlineverbindung wird beim Start von AXIOCOMP® automatisch geprüft, ob Updates vorliegen, und diese werden automatisch installiert, sodass immer mit der aktuellsten Version gearbeitet wird. Dabei weist das Programm auf die Installation einer Neuerung hin.

Welche Verwendungsmöglichkeiten und Vorteile bietet AXIOCOMP®?

In Lehre und Schulung

In Ausbildung und Schulung kann AXIOCOMP® dazu verwendet werden, die Funktionsweise eines Artikulators und das Zusammenspiel mit dem Gesichtsbogen anschaulich und überzeugend darzustellen. Jede Veränderung der eingestellten Parameter kann in ihrer Auswirkung optimal visualisiert und damit nachvollzogen werden. Außerdem haben Auszubildende und Studenten die einmalige Möglichkeit, selbst zu experimentieren, und somit ein besseres

Verständnis für (Aus-)Wirkungen von Parameteränderungen zu erlangen.

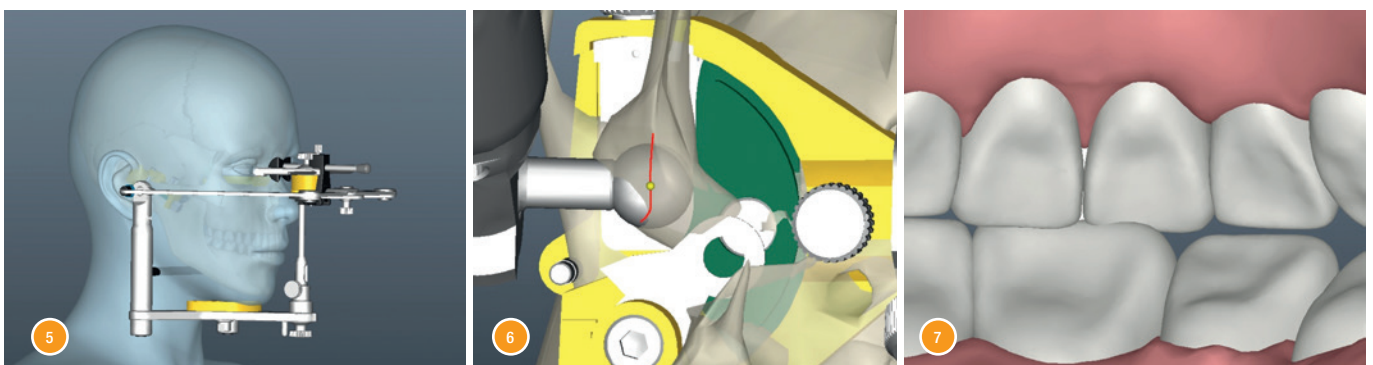
Sie können sich fundamentale Grundlagen erarbeiten, bevor es an die Anfertigung physischer Modelle geht.

In Praxis und Labor

AXIOCOMP® kann das perfekte Bindeglied im digitalen Workflow werden. Gescannte Daten können importiert und funktionsdiagnostisch bearbeitet werden. Mit dem erweiterten Mess-Tool können Abstände und Winkel am Monitor berechnet werden, Kiefergelenkbewegungen optimal berücksichtigt und ein maßgenaues Modell kann an die weitere Verarbeitung, z. B. 3-D-Druck, weitergeleitet werden. Dies führt zu einer schnelleren, effizienten Versorgung des Patienten und verringert den physischen Aufwand. Der analoge Artikulator wird immer das ultimative Endinstrument für aufwendige Arbeiten bleiben, doch mit diesem Programm versteht man leichter, warum er mehr denn je notwendig ist. <<<

Mehr Infos auf der IDS (Halle 10.2, Uo60–Vo61) oder nach Terminabsprache z.B. über die Fachschaft direkt an der Uni.

*SAMply the best,
eure SAM.*



Von ERDMÄNNCHEN im Frankfurter WESTEND

Christin Bunn

Erdmännchen

sind die Stars der Praxis. Ihr Familiensinn spiegelt die Praxisphilosophie der Pawlenkas ideal wider.



Kinderzahnheilkunde und Oralchirurgie vereint in einer Praxis – unterschiedlicher können Behandlungsschwerpunkte kaum sein. Dass beides dennoch funktionieren kann und welche Herausforderungen es – gerade auch im Bereich des Marketings – bei der Praxisgründung zu meistern galt, zeigt das Gründerporträt der Zahnärzte Dr. Philipp und Louisa Pawlenka, die sich im Sommer 2014 niedergelassen haben.

»» Louisa Pawlenkas wichtigstes Arbeitsgerät ist womöglich der Zauberstab. Kommt der zum Einsatz, hat sie zuvor mit ihren kleinen Patienten schon über bunte Turnschuhe oder lustige Pullover gesprochen, ihnen den großen und den kleinen Bohrer gezeigt und natürlich den Püster. „Am Ende gebe ich ihnen den Zauberstab. Damit sollen sie sich auf den Stuhl setzen und diesen mit dem Stab hoch und runter bewegen.“ Nach dieser spielerischen Annäherung hat bisher noch jedes Kind den Mund aufgemacht.

Dem Kindheitswunsch auf der Spur

Für Louisa Pawlenka selbst stand mit elf Jahren fest: Ich werde Zahnärztin. „Mein Vater sagte nur: Mal abwarten“, lacht sie bei der Erinnerung daran. Sie hat ihn eines Besseren belehrt. Mit 28 Jahren ist Louisa Pawlenka nun nicht nur Zahnmedizinerin, sondern seit einem Jahr sogar schon Chefin in ihrer eigenen Praxis. Doch von vorn.

„Eigentlich hatte es mir die Kieferorthopädie besonders angetan. Ich war selbst früh in Behandlung, und rückblickend würde ich sagen, ich habe damit immer was Künstlerisches verbunden. Nach zwei Praktika im Dentallabor hatte ich für mich herausgefunden, dass ich die nötige Fingerfertigkeit besitze“, erinnert sie sich. Pawlenka stammt ursprünglich aus Kassel, ging für das Studium zunächst nach Leipzig und dann nach Göttingen, und kehrte anschließend für die Assistenzzeit nach Nordhessen zurück. Im Rückblick ein Glücksfall, denn: Ihr damaliger Chef hatte seinen Schwerpunkt in der Kinderzahnheilkunde. „Am Anfang fand

ich das gar nicht so toll. Ich hatte mit meiner Assistenz genug zu tun – ein Kind zu behandeln war eine riesige Herausforderung für mich.“ Aber da das nun ihre Aufgabe war, beschloss sie, herauszufinden, wie sie den Kindern am besten gerecht werden konnte. Sie las alle Bücher, die sie dazu finden konnte, eignete sich nach und nach Kniffe an. Die Bemühungen fruchteten: „Für mich war es am Ende immer toll, positives Feedback zu bekommen – sowohl vom Kind als auch von den Eltern.“ Sie ist dabei geblieben.

Der Weg in die Selbstständigkeit

Nach zwei Jahren Assistenzzeit hat sie sich selbstständig gemacht. Gemeinsam mit ihrem Mann, der Oralchirurg ist, hat Louisa Pawlenka eine Praxis mitten in der Frankfurter Innenstadt übernommen. „Auslöser war im Grunde das Bedürfnis, selbst entscheiden zu können, wie man arbeiten möchte, seine eigenen Konzepte umsetzen zu können. Außerdem ist es ein großer Vorteil, dass wir gemeinsam ein breites Spektrum abdecken können. Unser Konzept ist das einer Familienpraxis, bei uns ist jeder gut aufgehoben“, sagt sie. Gemeinsam leben und gemeinsam arbeiten – hat das wirklich nur Vorteile? „Mir fällt zumindest kein wirklicher Nachteil ein – außer vielleicht, dass wir die Praxis momentan noch zumachen müssen, wenn wir gemeinsam in den Urlaub fahren wollen. Aber sonst: Wenn man darauf achtet, dass man die Arbeit nicht immer mit nach Hause nimmt und die wichtigen Themen eben schon in der Praxis diskutiert, klappt das gut“, findet die Zahnärztin.

Schritt für Schritt zur Familienpraxis

Die Gründung selbst brachte andere Herausforderung mit sich, das war dem Paar von Anfang an klar: Buchhaltung, Qualitätsmanagement, Marketing, Personalführung – die zahlreichen Aufgaben, die frischgebackene Unternehmer zusätzlich zu ihrem Alltag als Behandler meistern müssen. Für diese Aufgabe holten sie sich Unterstützung von Gründerberaterin Nadja Alin Jung. Ihre Firma m2c hat sich auf Zahnmediziner spezialisiert.

„Unmittelbar nach der Unterzeichnung des Praxisübergabevertrags begann die Zusammenarbeit – der ideale Zeitpunkt, um eine Ist- und Soll-Analyse zu erstellen und den Weg für alle weiteren Schritte zu ebnet. Besonders in Ballungsgebieten wie dem Frankfurter Westend kommt es auf eine ganzheitliche Strategie an, um von Anfang an erfolgreich tätig sein zu können“, weiß die Existenzgründerberaterin Nadja Alin Jung zu berichten. Warum aber überhaupt auf Unterstützung setzen, wenn bei der Gründung sogar ein eingespieltes Zweierteam vorhanden ist? Hier weiß Louisa Pawlenka Hilfreiches zu erzählen: „Eine Praxiseröffnung ist zu vergleichen mit einem Hausbau. Wenn man viel Zeit und viel Talent hat, kann man alles auch in Eigenregie meistern. Wir waren jedoch Zahnärzte, die innerhalb kurzer Zeit eine Praxis eröffnen wollten. Deshalb stand für uns von Anfang an fest, dass wir dies nur mit qualifizierter Unterstützung umsetzen wollten.“

Unterschiedliche Zielgruppen

Doch die Schwierigkeit der Praxisetablierung lag nicht nur in der starken Mitbewerberdichte, sondern auch in der Praxisausrichtung. „Eine echte Herausforderung war für uns, die Brücke zu schlagen zwischen den Managern, die aus den umliegenden Banken und Unternehmen zu uns kommen, und den Kindern“, so Pawlenka. Denn der Behandlungsschwerpunkt der jungen Zahnärztin liegt auf der kindlichen Zielgruppe, während ihr Mann chirurgisch tätig ist. Es galt folglich, nicht nur eine Praxis zu etablieren, sondern auch eine Überweiserstruktur aufzubauen. Nach Ist- und Soll-Analyse durch Marketingexpertin Nadja Alin Jung erfolgte die konkrete Maßnahmenplanung sowie deren Umsetzung. Das Besondere war dabei: Für zwei gänzlich konträre Praxisausrichtungen gab es nur ein Existenzgründerbudget, sodass im Bereich des Marketings keine zwei Konzepte verabschiedet werden sollten. So wurde eine einheitliche Corporate Identity entwickelt, die sich jedoch durch die Farbgebungen voneinander unterscheidet. Dies ermöglicht in der Außenwirkung einen ein-

heitlichen Gesamtauftritt, sorgt aber im Detail dafür, dass sich die Patientenzielgruppen von Pawlenka und Pawlenka zudem innerhalb ihrer jeweils eigenen Adaption des CIs wiederfinden. So ist die Geschäftsausstattung von Dr. Philipp Pawlenka in einem Anthrazit gehalten, wohingegen sich diese bei Louisa Pawlenka in Regenbogenfarben zeigt. Dieses strategische Erscheinungsbild wurde bei den Visitenkarten, den Terminzetteln, dem Anamnesebogen, dem Überweiserkonzept und Co. umgesetzt. Doch damit nicht genug, denn ein ganzheitliches Praxismarketing hört bei der Geschäftsausstattung noch lange nicht auf. Es wurden Praxisflyer konzeptioniert und kreiert, eine Website programmiert und mit Leben gefüllt, eine Beschilderung wurde designt und zur Eröffnung ein Tag der offenen Tür veranstaltet.

Sichtbares Praxismarketing

Viele Einzelbausteine, die in ihrer Gesamtheit ein professionelles Erscheinungsbild ermöglichen und für Wahrnehmung sorgen – auf allen Kommunikationswegen, auf denen sich auch die Patienten bewegen. Entstanden ist ein Praxismarketing aus einem „Guss“, das entscheidende Vorteile mit sich bringt: „Patienten erwarten heute, mit einem besonderen Maß an Aufmerksamkeit behandelt zu werden – und hierzu zählt nicht nur die Behandlung selbst, sondern auch das gesamte Drumherum. Wie positioniere ich meine Praxis gegenüber den Patienten? Wie erfolgt die Ansprache? Wie transportiere ich mein Konzept? Und vor allem – wie schaffe ich es innerhalb kurzer Zeit, Bestandspatienten zu binden, neue Patienten zu gewinnen und mich gegenüber Mitbewerbern abzugrenzen? Mit persönlicher Note und einem Konzept geht hier vieles nicht nur schneller, sondern auch leichter“, weiß Jung zu berichten.

Drei Monate blieben den Pawlenkas und Nadja Alin Jung insgesamt, um in der Praxis ein Marketing zu eta-



Abb. 1: Dr. Philipp Pawlenka und Louisa Pawlenka entschieden sich 2014 für die eigene Praxis. Dabei galt es, die Schwerpunkte Kinderzahnheilkunde und Oralchirurgie zu kombinieren.

blieren und sie sichtbar werden zu lassen. Die Eröffnung erfolgte im Sommer 2014, reflektierend stellt Zahnärztin Pawlenka dabei zufrieden fest: „Eine intensive Zeit, die so einige heiße Phasen hatte. Besonders das Fotoshooting ist mir dabei in positiver Erinnerung geblieben – damit haben wir den Grundstock für alle Marketingaktivitäten gelegt, nicht nur für die Eröffnung, sondern auch für die kommen-

menschlich und sympathisch – hier würde ich mich selbst auch als Patientin wohlfühlen.“

Kleine Stars bei Groß und Klein

Besonders sympathisch dürften den Kindern neben der tollen Wohlfühlatmosphäre auch die Stars der Kinderpraxis sein: Erdmännchen. Genauso putzig und aufgeweckt, wie sie in zahllosen Zoos auf Erdhügeln stehen und den Hals recken, schauen sie einem von den Visitenkarten und der Internetseite des „Milchzahnteams“ von Louisa Pawlenka entgegen. Und sie sind nicht nur niedlich, sie haben eine Botschaft: „Mir gefallen die Erdmännchen deshalb so gut, weil sie wachsam sind und aufeinander aufpassen. Anders als viele andere Tiere leben sie in Familien und bleiben zusammen. Das finde ich bemerkenswert – und es passt zu unserer Idee der Familienpraxis.“

Fazit

Wenn sie anderen Gründern etwas mit auf den Weg geben würde, was wäre das? „Überlegt euch sehr gut, ob ihr für das Thema Personal gewappnet seid. Das hatten wir definitiv unterschätzt.“ Ein Jahr hat es gedauert, bis die Pawlenkas ein Team zusammen-

gestellt hatten, das so ist, wie sie es von sich selbst erwarten und von ihren Mitarbeitern wünschen: respektvoll, kritikfähig und lernwillig. Eine starke Mannschaft hält ihr nun auch den Rücken für ihr ehrenamtliches Engagement im Arbeitskreis Jugendzahnheilkunde Hessen frei. Louisa Pawlenka betreut zwei Kindergärten, die sie regelmäßig besucht. „Was ist der zuckerfreie Vormittag, wie putzt man die Zähne richtig, was ist ein Zahnarztstuhl – ich setze mich gerne für die Prävention ein“, so die Zahnärztin.

Vor der Übernahme hatte die Praxis nur sehr wenige Kinder als Patienten. „Mittlerweile behandle ich jeden Tag mehrere Kinder, das ist für mich schon ein toller Erfolg. Ganz ohne Zauberei.“ <<<

➔ KONTAKT

Christin Bunn, Projekt- und Kooperationspartnermanagement, Public Relations
m2c | medical concepts & consulting

Nadja Alin Jung, Dipl.-Betriebswirtin
m2c | medical concepts & consulting
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069 46093720
info@m-2c.de
www.m-2c.de



Abb. 2: Mit dem Beruf der Zahnärztin erfüllte sich Louisa Pawlenka einen Kindheitstraum. Ihre Begeisterung sowie Leidenschaft für den Beruf spüren auch die kleinen Patienten und danken es mit viel Kinderlachen und Vertrauen.

den Jahre. Setzt man sich selbstkritisch die Brille des Patienten auf, macht es natürlich einen Unterschied, ob man eine Praxisbroschüre mit universellen Bildern in den Händen hält oder eine, auf der Impressionen von Praxis, Behandlern und dem Team zu sehen sind.“ Um die Relevanz eines Fotoshootings weiß auch Nadja Alin Jung: Patienten erwarten heute etwas Besonderes von der Praxis ihrer Wahl. Dazu zählt auch das Praxismarketing, ob man will oder nicht. Ein Praxisschooting ist nicht nur eine sehr schöne Möglichkeit, sich den Patienten in emotionaler Weise zu präsentieren, sondern fügt das Team auch noch einmal ganz anders zusammen. Alle sind aufgeregt, ein Shooting-Tag ist immer ein besonderer Tag – und welche schönere Bestätigung gibt es für das Team, als sich selbst auf Werbemitteln und der Website zu sehen? Eine schöne Geste für den Zusammenhalt und eine Wertschätzung für das gesamte Praxisteam.“

Zusammenfassend bewertet Zahnärztin Louisa Pawlenka die gemeinsame Schaffensphase mit Existenzgründerberaterin Nadja Alin Jung durchweg positiv: „Das gesamte Marketing ist sehr stimmig und schön geworden, wir wirken professionell, aber dennoch

Zwei konträre Disziplinen unter einem Dach – dies brachte auch im Praxismarketing Herausforderungen mit sich.
Die Lösung: Ein Corporate Identity, aber zwei Adaptionen. Geht es um den Bereich Oralchirurgie, dominiert ein Grau, in der Kinderzahnheilkunde ist alles regenbogenfarben.

MESSEGUIDE APP ZUR IDS

So wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel

TODAY MESSEGUIDE
ONLINE



www.messeguide.today

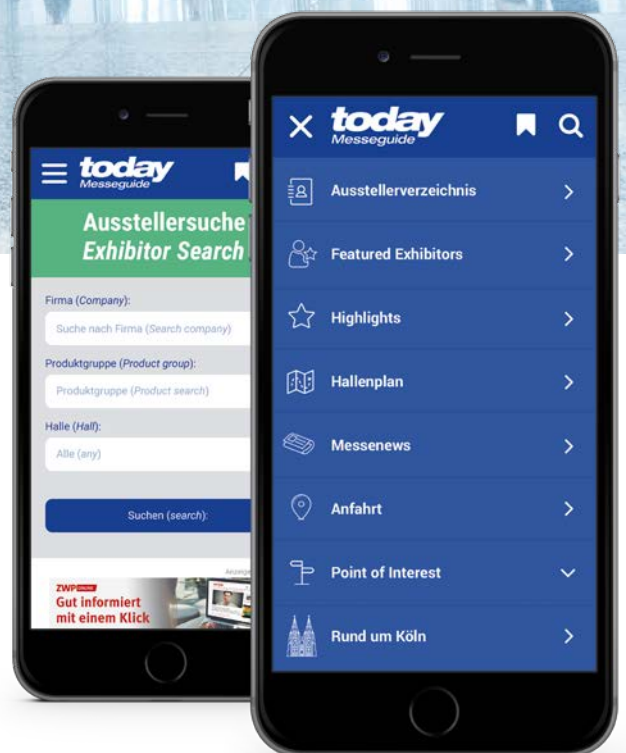


© r.classen/Shutterstock.com

today
Messeguide

Der Messeplaner für die Dentalbranche

- Ausstellerverzeichnis
- Messenews
- Produkte
- Schnellsuche
- Unternehmen
- Hallenplan
- Merkliste



Zum TRAUMLÄCHELN ...



Claudia Hytrek

»» Exzellenz in jeglicher Hinsicht steht im Mittelpunkt der neu gegründeten Düsseldorfer Zahnarztpraxis Discover White: Fachlich, menschlich und organisatorisch in puncto Praxismanagementsoftware. Damit liegen die Praxisgründer Dr. Mariana Mintcheva, M.Sc., und Dr. Christian Dan Pascu auf Erfolgskurs, wie die Bestandsaufnahme nach rund einem halben Jahr Praxisbetrieb zeigt.

Düsseldorf, Medienhafen: Hinter der Glasfassade des architektonisch eindrucksvollen, an einen Schiffsbug erinnernden Gebäudes des Grand Bateau verbirgt sich eine gleichermaßen moderne wie imponierende Zahnarztpraxis. In einem Viertel, in dem sich junge und innovative Firmen aus der Werbe- und Modebranche ebenso finden wie Anwaltskanzleien und Unternehmensberatungen, eröffneten Dr. Mariana Mintcheva, M.Sc., und Dr. Christian Dan Pascu im September 2014 die Gemeinschaftspraxis Discover White. „Die dynamische Atmosphäre des Medienhafens passte auf Anhieb gut zu unserem Konzept“, erinnert

sich Dr. Mintcheva. Nachdem sie lange bestehende Praxen besichtigt und keine geeignete gefunden hatten, wussten sie gleich, hier ihren „Traumstandort“ entdeckt zu haben. Das Konzept der Praxis richteten

Mit langen Öffnungszeiten von 8 bis 20 Uhr ermöglicht Discover White Berufstätigen, ihren Zahnarztbesuch mit den Bürozeiten in Einklang zu bringen.

die beiden Praxisinhaber stringenterweise auf die Zielgruppe des Viertels aus: Mit langen Öffnungszeiten von 8 bis 20 Uhr ermöglicht Discover White Berufstätigen, ihren Zahnarztbesuch mit den Büro-

zeiten in Einklang zu bringen. Das kommt an. Die Praxis hat sich im vergangenen halben Jahr besser entwickelt als prognostiziert. Viele Weiterempfehlungen führten zu einem hohen Patientenaufkommen und zu einem deutlichen Wachstum der Praxis. Die Mitarbeiteranzahl hat sich seit der Eröffnung nach gut einem halben Jahr nahezu verdoppelt. Mittlerweile unterstützt ein 13-köpfiges Team die Behandler Dr. Mintcheva und Dr. Pascu. Vor allem im zahntechnischen Bereich wurden Team und Geräte aufgestockt, um so viel wie möglich „schnell aus einer Hand“ herzustellen – „Qualität made in Düsseldorf“.

Das gelungene Beispiel einer Praxisneugründung begann rund anderthalb Jahre zuvor. Nach gesammelter Berufserfahrung wuchs der Wunsch, sich beruflich zu 100 Prozent selbst verwirklichen zu können – sowohl bei Dr. Mintcheva als auch bei ihrem Kollegen Dr. Pascu. In ihrer gemeinsamen Zeit als angestellte Zahnärzte lernten sich die Praxisgründer kennen und menschlich schätzen. Gemeinsam beschlossen sie, ihre hohen Standards in Aus- und Weiterbildung sowie ihre individuellen Vorstellungen in einer eigenen Praxis mit implantologischen und oralchirurgischen Schwerpunkten einzubringen.

Investition in Praxismanagementsoftware keine Sekunde bereut

Bei der Ausstattung der neu gegründeten Praxis standen neben hochwertiger Qualität auch ästhetische Gesichtspunkte im Vordergrund. Daher fiel die Wahl schnell auf designorientierte iMacs. Auch an die Praxismanagementsoftware hatten die Praxisgründer hohe Anforderungen. Ihre Erwartung: Das Programm als Herz einer jeden Zahnarztpraxis muss jederzeit und möglichst umfassend Informationen auf typische Fragestellungen liefern: Welches Material muss bestellt werden? Wie viele und welche Rechnungen sind noch offen? Welchen Status haben unterbreitete Kostenvoranschläge? „Bei einer neu gegründeten Praxis ist natürlich besonders interessant, welche Umsätze gemacht werden und wie sich die Patientenzahlen entwickeln“, weiß Dr. Mintcheva. Im Zuge ihrer Recherchen stieß sie auf die Praxismanagementsoftware CHARLY (solutio GmbH) und entdeckte ein vielseitiges Programm ganz nach ihren Vorstellungen, das nicht nur auf Windows, sondern auch rein auf Mac lief – und damit ideal zur Hardwareausstattung der Praxis passte.

... am **TRAUMSTANDORT**





Ein besonderes Lob erhält die Durchgängigkeit der Software. Die faszinierende Philosophie von CHARLY halte auch im Praxisalltag, was sie verspricht. „Man merkt einfach die zahnärztliche Expertise, die dahintersteckt“, freut sich Dr. Mintcheva. „Wir haben nicht nur eine komplette Übersicht über den kaufmännischen Bereich der Praxis, das Team schätzt zudem die einfache Abrechnung mithilfe von Komplexen und die große Erleichterung im Praxisalltag.“ Gut ausgerüstet mit einer Software für alle Arbeitsabläufe – von der Patientenaufnahme über die Befundung und Behandlungsplanung bis hin zur Rechnungsstellung – ist das Praxisteam entlastet und beide Behandler können sich voll und ganz auf ihre Arbeit konzentrieren.

Ästhetische Zahnmedizin: Lächeln wie die Stars

Neben den implantologischen Behandlungen ist auch die Nachfrage an einem strahlend schönen, makellosen und gesunden Lächeln deutlich steigend. „Smile Design“ heißt die Methode aus den USA, die in der Düsseldorfer Praxis angeboten wird und die mittels individuell angefertigter, hauchdünner Keramikveneers ein Hollywood-Traumlächeln verspricht. „Das Smile Design macht inzwischen ein gutes Drittel aller Behandlungen in der Praxis aus“, weiß Dr. Mintcheva. Ziel sei das optimale Lächeln, das sich mit Zahnform und -farbe sowie unter Anwendungen der Proportionen des goldenen Schnitts realisieren lässt. Dank aufgenommenen Bildern, einem Video und einem Wax-up-Vorschlag, mit dem die Veränderung vor der letztendlichen Umsetzung in Wachs simuliert wird, hat der Patient maximales Mitspracherecht. Für den Zahnarzt ermöglicht die genaue Analyse und Planung ein minimalinvasives Vorgehen, oftmals gänzlich ohne

Beschleifen der Zähne. Auch dieses Konzept, das die Düsseldorfer Praxis als eine der wenigen in Deutschland durchführt, ist Teil der Erfolgsgeschichte von Discover White. Eineinhalb Jahre intensive Vorbereitungszeit zahlen sich heute in jeder Hinsicht aus. Trotz vieler Aufgaben und Anschaffungen im großen Stil erinnert sich Dr. Mintcheva durchweg positiv zurück: „Wir hatten eigentlich nur Highlights – in der Gründungsphase und bis heute“, freut sich die Praxisgründerin. Jeder Neupatient, das tolle Team und die freundschaftliche Atmosphäre seien Belohnung für das bisher Geleistete und Ansporn für die Zukunft. Den Schritt in die Selbstständigkeit kann Dr. Mintcheva jedem empfehlen. Ihr Erfolgsrezept: „Mut haben, sich selbst zu verwirklichen, an Träumen festhalten und sie umsetzen – das funktioniert!“ <<<

➤ KONTAKT

Discover White
Gemeinschaftspraxis Dr. Mintcheva & Dr. Pascu
Zollhof 8
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211 8763460
info@discover-white.de
www.discover-white.de

solutio GmbH
Zahnärztliche Software und Praxismanagement
Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 07031 4618-700
info@solutio.de
www.solutio.de

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!



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

0377113



1 Abgestimmte Instrumente zur Tiefenmarkierung

Die neuen PrepMarker markieren im Vorfeld einer Präparation die gewünschte Präparationstiefe. Dies kann zum Beispiel bei Keramik-(Teil)kronen, -onlays, -overlays oder Okklusionsonlays (auch okklusale Veneers oder Table Tops genannt) eine große Hilfe sein. Sie decken besonders sicher die geringen Schnitttiefen (0,5; 1; 1,5 und 2 mm) ab. Diese sind auf den Schaft gelasert und damit schnell vom Behandler identifizierbar. Da nach dem diamantierten Arbeitsteil ein etwas kräftigerer Hals folgt, ist ein tieferes Vordringen mit den PrepMarkern nicht möglich. Es wird automatisch



gestoppt, der Behandler kann nicht tiefer präparieren. Das bietet enorme Sicherheit bei allen vollkeramischen Restaurationen. Zum Einstieg eignet sich das Set 4663 mit je zwei der vier unterschiedlichen PrepMarker. Die Produktinformation zu den neuen PrepMarkern kann online angefordert oder direkt heruntergeladen werden – www.kometdental.de/Info-Center. Hilfreich ist außerdem der kostenlose Vollkeramik-Kompass. Mit dem 30-seitigen Ringbuch sind alle Präparations- und Bearbeitungsregeln schnell und einfach zur Hand. Der Kompass bietet Zahnärzten einen guten Leitfaden für den souveränen Umgang mit Keramik.

www.kometdental.de

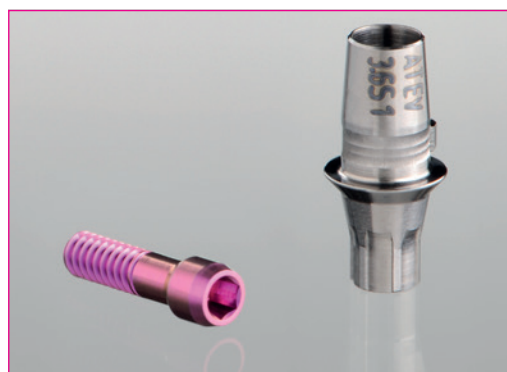
2 Ästhetik und Qualität in einer Sitzung

Dentsply Sirona hat das Angebot der CEREC-TiBase erweitert: Sie ermöglichen es, mit den entsprechenden Scanposts kundenspezifische Hybridabutments und verschraubte Kronen in einer einzigen Behandlung anzufertigen. Mit den neuen TiBase können Zahnärzte jetzt weitere Implantatsysteme mit CEREC versorgen, insbesondere die Systeme von Dentsply Sirona Implants mit Ankylos und Astra Tech Implant System EV, die bislang noch nicht zum CEREC-Portfolio gehörten. Dafür sowie für BioHorizons (Innenverbindung) und Osstem TS wurden TiBase und Scanposts eingeführt: „Dank dieser neuen CEREC-TiBase kann der Zahnarzt seine Patienten nicht nur in einer einzigen Sitzung behandeln, sondern idealerweise sogar in einem Workflow aus einer Hand“, erklärt Roddy MacLeod, Group Vice President CAD/CAM bei Dentsply Sirona. „Der Vorteil dabei ist, dass der Patient weniger Behandlungen und der Zahnarzt weniger Lieferanten benötigt.“

TiBase bilden die Basis für individuelle zweiteilige Abutments. Diese bieten vielseitige Einsatzmöglichkeiten: So ist die CEREC-TiBase als Teil eines Hybridabutments eine Alternative zu einer Vielzahl von Standardabutments, die sich durch Gingivahöhen, -längen und Abwinkelungen unterscheiden. Hybridabutments mit TiBase lassen sich als direkter-

verschraubte Krone, als Provisorium und als individuelles Heilungsabutment verwenden. Zusätzlich bieten sie dem Zahnarzt den Vorteil der freien Materialwahl für das Abutment, das mit CEREC hergestellt werden soll. Hybridabutments mit einer Mesostuktur aus Zirkonoxid gewährleisten im Vergleich zu Titanabutments eine bessere Anlagerung an die Gingiva und verbesserte ästhetische Eigenschaften. Neben Zirkonoxid können auch andere Materialien der CEREC-Materialpartner verwendet werden, z. B. IPS e.max von Ivoclar Vivadent.

www.dentsplysirona.com



3 Propylaxeprodukte zur Biofilmentfernung



Dürr Dental bietet ab sofort mit der eigenständigen Marke Lunos® eine Reihe innovativer Produkte für die professionelle Prophylaxe. Das Lunos®-Portfolio reicht von der Mundspüllösung, dem Pulverstrahlhandstück über unterschiedliche Pulver und Pasten bis hin zum Wellnesstuch. Das Lunos® Prophylaxepulver Perio Combi ist für die subgingivale und supragingivale Reinigung geeignet. Der innovative Abrasivkörper Trehalose mit einer Korngröße von ca. 30 µm garantiert beste Reinigungseigenschaften bei maximaler Oberflächenschonung. Zudem ist das Pulver nicht schleimhautreizend und hat einen leicht süßen Geschmack. Es weist eine hohe Wasserlöslichkeit auf,

die ein rückstandsfreies Auflösen in der parodontalen Tasche sicherstellt, hinterlässt keine Pulverrückstände im Patientenmund und schont so auch die Sauganlage. Die ergonomische Flasche verfügt über einen Einhandkipphebelverschluss, der die Anwendung erleichtert. Das Lunos® Prophylaxepulver Gentle Clean für die supragingivale Reinigung und Entfernung von extrinsischen Verfärbungen ist in den drei Geschmacksrichtungen Neutral, Orange und Spearmint erhältlich. Die Lunos® Polierpaste Two in One entfernt Verfärbungen und poliert in einem. Die Polierpaste ist für jeden Behandlungsbedarf einsetzbar und garantiert eine effektive Reinigung und Politur dank innovativem Abrasiv- und Polierkörpersystem. Zudem unterstützt Hydroxylapatit die Remineralisierung. Das Lunos® Pulverstrahlhandstück mit einem ergonomisch gestalteten, perfekt ausbalancierten Handstück garantiert ein geringes Verstopfungspotenzial und eine volle maschinelle Aufbereitbarkeit. Durch das Wechselkammerprinzip können die Behälter vor der Behandlung mit Pulver befüllt und während der Behandlung einfach und schnell gewechselt werden.

www.duerrdental.com

4 Antriebseinheit in neuer Generation

Bereits seit dem Jahr 2001 bietet W&H mit dem Chirurgiegerät Implantmed implantologisch tätigen Zahnärzten ein hochwertiges Gerät, das sich durch mehr Sicherheit, einfache Bedienbarkeit, hohe Präzision sowie Flexibilität in der Anwendung auszeichnet. Mit der neuen Implantmed-Generation profitieren Anwender neben den bewährten Funktionalitäten vor allem von einer modernen und intuitiven Bedienoberfläche, einem noch durchzugsstärkeren Motor sowie von individuell wählbaren und bei Bedarf nachrüstbaren Produktfeatures, wie einem einzigartigen System zur Messung der Implantatstabilität. Das neue Implantmed Bedienkonzept hilft dem Praxisteam, den Behandlungsablauf einfach, schneller und effizienter zu gestalten. Der moderne Farbtouchscreen mit Glasoberfläche ermöglicht eine einfache Bedienung des Gerätes. Flexibilität wird beim neuen Implantmed

großgeschrieben. Neben den bei der Erstanschaffung flexibel wählbaren Produktfeatures sorgt nun auch die neue kabellose Fußsteuerung für noch mehr Flexibilität und Komfort.

www.wh.com



W&H AUF DER IDS:
HALLE 10.1, STAND
C/D 10-11

Erleben Sie W&H in der
Virtual Reality Zone!

5 Reinigung im Einklang mit Mund und Speichel



Zendium, die neueste Zahnpflegemarke von Unilever, hilft mit einer speziellen Kombination aus Enzymen und Proteinen sowie Natriumfluorid, die natürlichen Abwehrkräfte des Mundes zu stärken und Bakterien sowie Zahnbelag zu kontrollieren. Dabei bildet ein Dreifach-Enzymsystem aus Amyloglucosidase, Glucoseoxidase und Lactoperoxidase in einem Kaskadenprozess Wasserstoffperoxid. Dieses wiederum steigert die Produktion von Hypothiocyanit, einem wichtigen antimikrobiellen Wirkstoff im Mund.

Zudem dämmt das Proteinsystem das orale Bakterienwachstum ein. Lysozym unterbindet die Bildung der Bakterienzellwand sowie den Glukosestoffwechsel der Bakterien, während Lactoferrin das Wachstum von eisenabhängigen Bakterien sowie die mikrobielle Adhäsion hemmt. Der Antikörper Immunglobulin – vorkommend im Kolostrum – wirkt gegen Infektionen und stärkt das Immunsystem. Bei all dem wirken die Proteine im Einklang mit dem Enzymsystem.

Anstelle des herkömmlichen Natriumlaurylsulfats nutzt Zendium den Schaumbildner Stearylthoxylate (Steareth-30), welcher bekanntlich milder ist und deutlich weniger schäumt. So werden die empfindliche Mundschleimhaut und das Epithelzellgewebe geschont. Daher wurde bei der Zendium-Formulierung speziell darauf geachtet, nur besonders milde, schaumarme Tenside zu verwenden, die gleichzeitig die Verteilung der wertvollen Wirkstoffe im Mundraum gewährleisten – speziell im Zahnzwischenraum.

www.zendium.com

6 Kopfwinkel für guten Zugang und maximale Sicht

Als 45-Grad-Winkelstück erleichtert Ti-Max Z45L signifikant den Zugang zu schwer erreichbaren Molaren oder anderen Mundregionen, in denen ein Standard-Winkelstück an seine Grenzen gelangt. Durch seine schlanke Formgebung bietet Ti-Max Z45L ausgezeichnete Sicht und großen Behandlungsfreiraum, da es mehr Raum zwischen dem Instrument und den benachbarten Zähnen lässt. Die kräftige, gleichbleibende Schneidleistung des

für den Behandler als auch für den Patienten spürbar verringert wird. Zudem verfügt Ti-Max Z45L über die weltweit erste Zwei-Wege-Sprayfunktion. Dabei

kann der Anwender den Spraytyp selbst definieren und mittels eines im Lieferumfang enthaltenen Schlüssels entweder Spraynebel (Wasser-Luft-Gemisch) oder einen Wasserstrahl zur Kühlung der Präparation auswählen. Ti-Max Z45L eignet sich somit für zahlreiche Behandlungsverfahren, wie zum Beispiel auch die Weisheitszahnpräparation oder die Eröffnung der Pulpenkammer.

Wie alle Instrumente der Ti-Max Z Serie ist das Z45L ein Titaninstrument und verfügt über das von NSK patentierte Clean-Head-System und das NSK Anti-Erhitzungssystem, welches die Wärmeerzeugung im Instrumentenkopf verringert, sowie einen Mikrofilter für das Spraysystem.



Ti-Max Z45L verkürzt im Vergleich zu Standard-Winkelstücken die Behandlungszeiten beim zeitaufwendigen Sektionieren oder bei der Extraktion von Weisheitszähnen, wodurch Stress sowohl

www.nsk-europe.de

7 Prophylaxe-Bürsten zum einmaligen Gebrauch

Glattpolierte Zahnoberflächen sind als Behandlungsabschluss in der Prophylaxe unbedingt notwendig. Hochglanz ist nicht nur ästhetisch erstrebenswert, er erleichtert die Mundhygiene, denn für erneute Plaqueablagerungen bieten polierte Zähne keine Retentionsflächen. BUSCH bietet zu diesem Zweck Prophylaxe-Bürsten für die Anwendung mit Polierpaste in drei anwendungsspezifischen Figuren an, die zum einmaligen Gebrauch bestimmt sind.

Die weichen Borsten der Bürsten eignen sich gut zur Pastenaufnahme und schmiegen sich elastisch an die Zahnoberflächen. Drei Formen stehen zur Verfügung. Mit der kleinen Spitze lassen sich besonders gut Interdentalräume und tiefe Fissuren erreichen. Der mittlere Kelch steht für flächiges Arbeiten zur Verfügung, und mit dem größeren Hohlkelch ist großflächiges Arbeiten beispielsweise auf Molarenkaulflächen oder Oberkieferfrontzähnen möglich. Abgerundet wird das Programm durch einen Hohl-



kelch mit superweichen Borsten zur sanften Bearbeitung bis an den Zahnfleischsaum. Der Metallkelch dieser Hohlkelchbürste ist zur leichteren Identifikation goldfarben. Als Einmalprodukt sind alle Prophylaxebürsten zu 50 Stück verpackt.

www.busch-dentalshop.de

8 Gebündelter glasfaserverstärkter Composite-Wurzelstift

Rebilda Post GT ist ein röntgenopaker, transluzenter glasfaserverstärkter Composite-Wurzelstift, der über ein dentinähnliches Elastizitätsverhalten verfügt und für einen deutlich stärkeren Verbund zum Stumpf-aufbau sorgt als herkömmliche Wurzelstifte. Rebilda Post GT besteht aus einem Bündel dünner Einzelstifte, welche zunächst durch eine Manschette zusammengehalten werden und sich in nur einem Arbeitsschritt in den Wurzelkanal einbringen lassen. Nach Vorbehandlung des Wurzelkanals wird das Stiftbündel silanisiert, mit Befestigungscomposite benetzt und anschließend in den mit Befestigungscomposite gefüllten Wurzelkanal gesetzt. Vor der Polymerisation des Befestigungscomposites wird die Manschette entfernt, sodass sich die Einzelstifte mit einem geeigneten Instrument im gesamten Kanal ausbreiten lassen.

Durch die Aufspreizung der Stifte erfolgt sowohl eine gleichmäßige Verstärkung des Befestigungscomposites im gesamten Wurzelkanalverlauf als auch eine Vergrößerung der Kontaktfläche zum Aufbaucomposite im koronalen Bereich, was zu einer hohen Stabilität des Stift-Aufbau-Systems insgesamt führt.

Rebilda Post GT ermöglicht eine ebenso individuelle wie substanzschonende Versorgung, denn die dünnen Einzelstifte lassen sich im gesamten Wurzelkanal ausbreiten und passen sich der jeweiligen Wurzelkanalmorphologie optimal an. Daher ist auch eine Wurzelkanalerweiterung mittels Bohrer für einen darauf abgestimmten Stift nicht notwendig, sodass keine weitere Zahnschubstanz verloren geht, was zwangsläufig zu einer Schwächung der Wurzelstruktur führen würde. Rebilda Post GT ist in vier farblich codierten Größen erhältlich.



www.voco.de

TERMINE

IDS 2017 –

37. Internationale Dental-Schau

21. – 25. März 2017

in Köln

www.ids-cologne.de



12. Internationales

Wintersymposium der DGOI

5. – 9. April 2017

in Zürs, Österreich

www.zuers.dgoi.info

Sommer-BuFaTa

23. – 25. Juni 2017

in Greifswald

www.bdzm.info/projekte/bufata/

Dental Summer 2017

28. Juni – 1. Juli 2017

Timmendorfer Strand

www.ifg-fortbildung.de/ueberuns/dental-summer-vorschau-2017.html

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 Döbbelcke · 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



Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.



Erscheinungsweise:

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

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

PROBEABO

cosmetic dentistry

1 Ausgabe kostenlos!

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus.com/abo



Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Fachbeitrag
Der natürliche Erhalt des Emergenzprofils – Prävention statt Rekonstruktion

Veranstaltung
DGKZ-Jahrestagung in Hamburg erneut mit interdisziplinärem Ansatz

Kunst
Fotokunst in der Praxis – auf die Hängung kommt es an

Erscheinungsweise:
4 x jährlich

Abopreis:
44,- €*

Fax an **0341 48474-290**

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

Unterschrift

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 44,- €/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen.

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

* Preis für Ausland auf Anfrage

Name /Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon / E-Mail

Praxisstempel

df 1/17

**ERFOLGREICH.
VON ANFANG AN.**



**DAMPSOFT.
EINE GUTE ENTSCHEIDUNG.**

IDS 2017 | Halle 11.2 | Stand O-020

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software