

dentalfresh #3

2017

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



Studententag 2017

Die Zahnmedizin trifft sich
in Frankfurt am Main

Neue Approbationsordnung

Stimmen zum Beschluss

Endodontie heute

Welcher Feilentyp bist du?

8.641 Online-Votes für Nađa Ćuk, Zahnärztin aus Bosnien und Herzegowina

Unser schönstes VITA Gesicht 2017



Gewinnerin des „VITA Gesicht 2017“-Wettbewerbs auf der IDS
www.vita-zahnfabrik.com/FACE2017



VITA – perfect match.

VITA

EDITORIAL



*Kai Becker,
Immediate Past President*

Liebe Zahnis,

willkommen und willkommen zurück an der Uni fürs Wintersemester 2017. Falls euch in den nächsten Wochen langweilig sein sollte, weil ihr schon alle Jodel durchgeklickt habt, kriegt ihr hier in der **dental**fresh frische Berichte über alles, was in den nächsten Herbstmonaten so ansteht. Und auch darüber, was bei anderen Zahnis im Sommer so los war, denn natürlich haben wir auch wieder ein Famulaturbericht im Heft.

Habt ihr euch den Zahnärztetage in Frankfurt am Main schon in den Kalender geschrieben? Am Samstag, dem 11. November, gibt mit dem Studententag wieder ein spezielles Programm für euch! Alle weiteren Infos dazu findet ihr im Heft.

Die Fachschaftsmitglieder freuen sich bestimmt schon auf die Hangover-BuFaTa in Hannover. Für die haben wir die Vorabinfo exklusiv im Heft, genauso wie den Nachbericht zur letzten BuFaTa in Greifswald. Zum wichtigsten Thema unseres Verbands, der neuen Approbationsordnung, gibt es gute und schlechte Neuigkeiten. Fangen wir mit den guten an: Anfang August hat das Bundeskabinett den Entwurf der Approbationsordnung Zahnmedizin gebilligt (also

abgesegnet) und damit den Weg frei gemacht für die Abstimmung im Bundesrat. Diese Abstimmung sollte in der letzten Bundesratssitzung dieser Legislaturperiode stattfinden, wurde dann aber vertagt. Das ist dann auch schon die schlechte Nachricht. Kritisch ist weiterhin, wer hätte das gedacht, der Punkt der Kostenneutralität der neuen Approbationsordnung. Wenn es Neuigkeiten gibt, erfahrt ihr es als erstes über unsere Facebook-Seite. Bis dahin drückt mit uns die Daumen.

Wir wünschen euch einen guten Start ins Semester und einen goldenen Herbst.

*Herzliche Grüße vom ganzen Vorstand des BdZM
Kai Becker, Immediate Past President*

PS: Das Fremdwort-Glossar für alle Erstsemester hat es leider nicht mit ins Heft geschafft. Wenn ihr wissen wollt, was Famulatur, BuFaTa, Approbationsordnung und BdZM sind, müsst ihr also wohl oder übel die Artikel im Heft lesen. Facebook und Jodel sollten ja bekannt sein ;-)



22

Rhetorik – Geheimnisse der Kommunikation.



28

Freiburger Master Parodontologie und Implantattherapie – Rückblick auf drei Jahre Studium.



32

BuFaTas 2017: Rückblick und Vorschau.



34

Der IADS stellt sich vor.



36

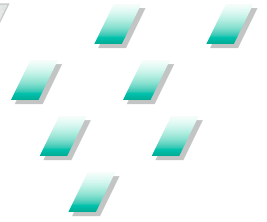
Interview: Selbstständig mit Kind.



38

Rückblick: Die OPTI SummerSchool 2017.

- 03 Editorial
Kai Becker
- 06 News
- 08 Studententag 2017
- 12 Wer fängt den Tiger? –
Studententag zum Deutschen Zahnärztertag 2017
am 11. November bietet Fortbildung und
Informationen
- 14 Stimmen zur neuen zahnärztlichen
Approbationsordnung
- 16 Die endodontische Zugangskavität
Dr. Mario Schulze
- 20 Welcher Feilentyp bist du?
- 22 Rhetorik – Geheimnisse der Kommunikation
Reinhard Homma
- 26 BdZM Info
- 27 BdZM Mitgliedsantrag
- 28 Master of Science Parodontologie und
Implantattherapie in Freiburg –
Ein Rückblick auf drei Jahre Studium
- 32 Vorbericht – BuFaTa Hannover
Nachbericht – BuFaTa Greifswald
- 34 IADS – International Association
of Dental Students
- 36 „Selbstständigkeit ist auch mit Kindern möglich“
- 38 Lieblingsfach Existenzgründung –
Networken und lernen in der OPTI SummerSchool
- 40 „Jeder ist jetzt Zahnarzt – keiner ist mehr Gangster.“
- 42 Auf zur Roadshow!
- 44 „Ein schlechter Zahn lässt den ganzen
Mund übel riechen“
Kristin Kautsch
- 48 Produktinformation
- 50 Termine & Impressum



**Unsere Produkte
für gesunde Zähne
in jedem Alter:**



GC Tooth Mousse (bis 7 Jahre)

Remineralisierende, zuckerfreie,
Zahnschutzcreme, die Recaldent®
CPP-ACP enthält.



GC MI Paste Plus

Remineralisierende, zuckerfreie,
Zahnschutzcreme, die Recaldent®
CPP-ACP und Fluorid enthält.



GC MI Varnish

Remineralisierende, zucker-
freie, topische Creme, die
bioverfügbares Calcium
und Phosphat enthält.

Für eine Welt gesunder Zähne

Hochwertige Prophylaxe-Produkte von GC

Gepflegte, natürliche Zähne und ein gesundes Zahnfleisch sind die Basis für eine lebenslange Mundgesundheit. Um dieses Ziel zu erreichen, stellen wir Ihnen ausschließlich Materialien und Produkte in Spitzenqualität zur Verfügung. Damit Ihre Patienten beim nächsten Zahnarztbesuch ganz entspannt bleiben können.

GC Germany · Weitere Produktinformationen finden Sie auf:
www.germany.gceurope.com

GC

Teddyzahnklinik

Uniklinik Frankfurt 2017

Die Teddyzahnklinik Frankfurt findet dieses Jahr erneut wie gewohnt im Carolinum (Uniklinik Haus 29) am 20.11.2017 (Montag) von 10 bis 15 Uhr (Theodor-Stern-Kai 7, Haus 29, 60596 Frankfurt am Main) statt.

Was machen die Kinder bei uns?

Die Kinder kommen mit einem eigenen Kuscheltier zu uns. Die Kinder untersuchen und/oder behandeln ihr Kuscheltier zusammen mit den Krokodocs (Studierende) mit originalen, jedoch ungefährlichen Behandlungsinstrumenten.

Ernährungsrätsel, Zahnputzübungen

Organisatorisches:

Jedes Kind/Kuscheltier-Team wird von einem eigenen Krokodoc betreut. Die Termine werden im Voraus vergeben.



Hintergrund:

Spielerisches Kennenlernen der Zahnarztssituation und den damit verbundenen Instrumenten sowie den Geräuschen.

Zahngesundheit (Ernährung, Spaß am Putzen)

Anmeldungen bitte bis spätestens 30.10.2017 an:

Dragana Gerovac (d.gerovac@stud.uni-frankfurt.de)

Wir freuen uns auf Sie und die Kinder.

Ihr Krokodoc-Team!

Umfrage mit Rekordbeteiligung

(dentalfresh/BMBF) Studierende in Deutschland sind im Schnitt 24,7 Jahre alt, unverheiratet, in ein Vollzeitstudium eingeschrieben und verfügen über 918 Euro im Monat. Das ist ein Ergebnis der 21. Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerks, die vom Deutschen Zentrum für Hochschul- und Wissenschaftsforschung (DZHW) durchgeführt und vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) finanziert wurde. Die Sozialerhebung ist eine Langzeituntersuchung, die bereits seit 1951 regelmäßig Auskunft über die soziale und wirtschaftliche Lage der Studierenden in Deutschland gibt. Im Sommersemester 2016 war die Beteiligung an der erstmals online organisierten Befragung so hoch wie noch nie, die Angaben von mehr als 60.000 Studierenden an 248 Hochschulen konnten für die aktuelle Sozialerhebung ausgewertet werden – an der letzten Befragung 2012 hatten rund 16.000 Studierende teilgenommen.

Die Angaben zum „Durchschnittsstudierenden“ dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Studierenden als Gruppe insgesamt diverser und heterogener werden. Aufgrund der hohen Beteiligung liegen mit der neuen Sozialerhebung erst-

mals detaillierte Daten auch zu kleinen Gruppen Studierender vor. Darin zeigt sich beispielsweise ein leicht erhöhter Anteil von Studierenden mit Kind (sechs Prozent) oder mit gesundheitlicher Beeinträchtigung (elf Prozent).

Ein weiteres Ergebnis der Sozialerhebung ist der Wunsch der Studierenden nach mehr Praxisbezug im Studium. Dies ist etwa im leicht erhöhten Anteil von jetzt 13 Prozent Studierender in einem dualen Studium an einer Fachhochschule ablesbar. Auch spielt das Motiv, in der Praxis Erfahrung sammeln zu wollen, eine wichtige Rolle bei der Erwerbstätigkeit: Jeder zweite Studierende (53 Prozent) gibt als Motiv für die Erwerbstätigkeit an, „praktische Erfahrungen sammeln“ zu wollen. Drei Prozent der Studierenden, das heißt knapp jeder Fünfte (19 Prozent) der Studierenden mit Studienunterbrechung, geben zudem an, dass sie wegen eines Praktikums, das nicht verpflichtend war, das Studium unterbrochen haben.

Weitere Infos und die 21. Sozialerhebung finden Sie unter: <https://www.bmbf.de/de/die-sozialerhebung-des-deutschen-studentenwerks-1035.html>

Piazza in Stuttgart gewinnt den

ZWP Designpreis 2017

Seit nunmehr 15 Jahren bewerben sich alljährlich Praxisinhaber, Architekten, Designer, Dentaldepots und Möbelhersteller aus Deutschland und dem umliegenden Europa um den **ZWP Designpreis**. Dabei konnte die Ausschreibung in diesem Jahr einen Teilnehmerrekord verzeichnen! Genau 72 Praxen sind um den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2017“ ins Rennen gegangen. An dieser Stelle sei allen Bewerbern ausdrücklich gedankt und der Gewinnerpraxis ganz herzlich gratuliert!

Die Zahnärzte **Dr. Sabine Ripka & Kollegen** im Stuttgarter Europaviertel konnten die Jury mit ihrer in hochwertiger Schlichtheit gestalteten Praxis, die zudem ein Objekt aufweist, das man eher selten im zahnmedizinischen Kontext antrifft, überzeugen. Die Praxis im Europe Plaza präsentiert auf ihrer „Piazza“ einen echten Olivenbaum und vermittelt so ein außergewöhnliches Ambiente für Behandler, Mitarbeiter und Patienten. Doch schauen Sie selbst: Im Supplement der **ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis (ZWP spezial 9/17)** stellen wir alle Teilnehmer in Wort und Bild vor.

Und natürlich freuen wir uns auch im kommenden Jahr wieder über zahlreiche Bewerbungen. Daher schon an dieser Stelle der Hinweis: Der Einsendeschluss für den **ZWP Designpreis 2018** ist der **1. Juli 2018**. Unter www.designpreis.org finden Sie ausführliche Infos zum Wettbewerb sowie alle ZWP Designpreis-Ausgaben der vergangenen Jahre. Lassen Sie sich inspirieren und zeigen Sie uns das Resultat!



E-Paper ZWP spezial 9/17

KONTAKT

OEMUS MEDIA AG
Stichwort: ZWP Designpreis 2018
zwp-redaktion@oemus-media.de
www.designpreis.org



www.designpreis.org

CREATE IT.

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



Ihr verlässlicher Partner –
ein ganzes Berufsleben lang

VERTRAUEN

PRÄZISION

LÄCHELN

INNOVATION

WEITSICHT

ZUKUNFT

PROFESSIONALITÄT

2017

STUDENTENTAG

© Tatyana Vyc / Shutterstock.com



DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG
MEIN KONGRESS

STUDENTENTAG

Samstag 11.11.2017 | Congress Center Frankfurt a. M.
Saal Spektrum 1 + 2

**KOCHREZEPTE IN DER KOMMUNIKATION
UND STUDENTS ABROAD**

ab 10 Uhr

M. Walter, M. Voss,
L. Westphal: Begrüßung

C. Kozmacs: Zahnärztliche Kommunikation –
wie man ein Tigergulasch kocht...

D. Oesterreich: Der Zahnarzt in der postfaktischen Zeit

T. Bauer: Basics and more für einen Arbeitsaufenthalt im Ausland

BdZM: Famulaturberichte – Aktuelles aus 2017 (BdZM)

W. Schmiedel: „Pack’s an, mach mit!“ Zahnärztliche Hilfsprojekte
in Deutschland – wie und wo kann ich helfen?



»» Der Studententag soll in diesem Jahr neben informativen Veranstaltungen auch einen fortbildenden Teil beinhalten. Den fortbildenden Teil möchten wir vor allem mit der Veranstaltung am Vormittag „Zahnärztliche Kommunikation – Wie man ein Tigergulasch kocht...“ abbilden. Frau Dr. Kozmacs wird versuchen, in ihrem Vortrag Kompetenzen an die Studierenden zu vermitteln, die sie bei der nächsten Behandlung einsetzen können. Wir wissen von vielen Universitä-

ten, dass Patientenkommunikation kein großes Thema im Curriculum spielt, aber für die Studenten doch sehr wichtig ist.

Ideen in der Vorbereitung waren zum Beispiel:

- Verbesserung der Patientencompliance
- Kommunikation mit Angstpatienten
- Kinderpatienten

Den Nachmittag widmen wir, wie auch in den letzten Jahren, den Famulaturen. Allerdings wird es neben Berichten und Chancen zu Famulaturen und Arbeitsaufenthalten im Ausland auch einen Vortrag von Dr. Schmiedel über Famulaturmöglichkeiten in Deutschland geben. Die Einleitung für den zweiten Teil des Studententages wird Herr Prof. Oesterreich übernehmen, indem er über den Zahnarzt in der postfaktischen Zeit referiert. <<<

Wir freuen uns, euch zahlreich auf dem Studententag 2017 begrüßen zu dürfen.

Lotta Westphal

➔ INFO

Studententag 2017

Wann: Samstag, 11. November 2017
Wo: Frankfurt am Main
Congress Center Messe Frankfurt
Saal: Spektrum 1+2
Zeit: 10.00–16.45 Uhr

PROGRAMM Samstag, 11.11.2017

Congress Center Messe Frankfurt – Saal: Spektrum 1+2

10.00 Uhr	Begrüßung Prof. Dr. Michael Walter, Lotta Westphal, Maximilian Voß
10.30 Uhr	Zahnärztliche Kommunikation – Wie man ein Tigergulasch kocht . . . Dr. Carla Kozmacs
11.15 Uhr	Pause
12.00 Uhr	Zahnärztliche Kommunikation Teil 2
12.45 Uhr	Mittagspause
14.15 Uhr	Der Zahnarzt in der postfaktischen Zeit Prof. Dr. Dietmar Oesterreich
14.45 Uhr	Basics and more für einen Arbeitsaufenthalt im Ausland Tobias Bauer
15.15 Uhr	Pause
15.45 Uhr	Famulaturberichte – Aktuelles aus 2017 (BdZM)
16.15 Uhr	„Pack’s an, mach mit!“ Zahnärztliche Hilfsprojekte in Deutschland – Wie und wo kann ich helfen? Dr. Wolfgang Schmiedel
16.45 Uhr	Verabschiedung



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



WIR FÜR DICH
NEXT TO YOU
DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Dreiklang
Business & Spa Resort
Norderstraße 6
24568 Kaltenkirchen
www.hotel-dreiklang.de

16./17. DEZEMBER 2017

IMPLANTOLOGIE FÜR STUDIERENDE UND JUNGE ZAHNÄRZTINNEN UND ZAHNÄRZTE

Sie sind Studentin oder Student der höheren klinischen Semester? Oder eine junge Zahnärztin oder ein junger Zahnarzt? Dann laden wir Sie ein – erleben Sie Praxiswissen hautnah. Bei unseren Fortbildungen „Implantologie für Studierende“ (IfS).

Maßgeschneidert für Ihre erfolgreiche Zukunft. Mit folgenden Inhalten: Orale Implantologie. Moderne Augmentationsverfahren für Hart- und Weichgewebe. Digitale Planungs- und Fertigungstechniken für implantatgestützten Zahnersatz. **Jede Menge Workshops und Hands-On-Übungen, wie operieren am Schweinekiefer, Naht-techniken am Schweineohr und Bone Spreading an der Kalbsrippe.** Intensiver Austausch mit Kollegen.

Mehr Praxisnähe geht nicht.

STARTUP IMPLANTOLOGIE



» Weitere Informationen und Anmeldeformulare: ifs.dgoi.info

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI)

Wilderichstraße 9 | 76646 Bruchsal | Phone +49 (0)7251 618996-0 | E-Mail mail@dgoi.info | www.dgoi.info

– PROGRAMM –

Die Anzahl der Teilnehmer für die Live-OP ist begrenzt, bitte rechtzeitig anmelden!

JETZT ANMELDEN & TEILNAHME SICHERN!

Freitag, 15. Dezember 2017: 14:00 – 17:00 LIVE OP

Tagesklinik edelmund, Kaltenkirchen
Operateur: Dr. Sven Görrissen MSc

Samstag, 16. Dezember 2017:

- 09:00 – 10:00 **Dr. Jan Klenke**
Grundlagen der Implantologie:
Implantatdesign – Versorgungsprinzipien –
Welches System nehme ich wann und warum?
- 10:00 – 10:30 KAFFEEPAUSE
- 10:30 – 11:30 **Dr. Sven Görrissen MSc**
Mein erster Fall: Von der Diagnostik bis zur
Prothetik- step by step – wie gehe ich vor?
- 11:30 – 12:30 **Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets**
Grundlagen im Weichgewebsmanagement–
Nahttechniken – Schnittführungen -
Lappendesign - was sollten wir wissen?
- 12:30 – 13:30 MITTAGSPAUSE
- 13:30 – 14:30 **Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets**
Grundlagen bei der Hart-/ Weichgewebsaug-
mentation - was machen wir wann?
Autolog, allogene, xenogene, synthetisch?
Oder doch kurze und durchmesser-reduzierte
Implantate?
- 14:30 – 15:30 **ZT Marcel Liedtke,
Dentallabor Liedtke & Spezialisten, Affing**
Moderne implantatprothetische Versorgungs-
möglichkeiten – analog oder digital?
- 15:30 – 16:00 KAFFEEPAUSE
- 16:00 – 17:30 **Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets**
Begleitmedikationen, Risikofaktoren,
perioperatives Management
- was müssen wir in der Praxis beachten?
- 17:30 – 18:00 **Martin Nokaj, Health AG**
Zu Gast in der Zukunft – Wie der digitale
Wandel das Berufsbild des Zahnarztes
verändern wird
- 19:00 **Gemeinsamer Grillabend
im Hotel Dreiklang**

Sonntag, 17. Dezember 2017:

- 09:00 – 13:00 **Parallel Workshops**
- 13:00 – 14:00 MITTAGSPAUSE
- 14:00 – 17:00 **Parallel Workshops**
- 17:00 – 17:30 **Ausgabe der Zertifikate,
Verabschiedung**

Parallel Workshops

Camlog: Dr. Jan Klenke

„Implantologie für Einsteiger“ Workshop mit Hands-on
am Schweine- oder Kunststoffkiefer durchführen

Acteon/Meisinger: Christian Kurz/Lutz Grätz

Mein erster Sinuslift am Ei - Bone Spreading an der Kalbsrippe
mit innovativer, minimalinvasiver Piezochirurgie vs.
konventionellen Techniken

SIC invent AG: ZA Oliver Gehlen

„Neue Wege zur festsitzenden Versorgung zahnloser Patienten.
Einfache, schnelle, kostengünstige und umrüstbare Gestaltung
von festsitzenden Brücken mit den innovativen Locator F-Tx-
Verbindungselementen von Zest Dental Solutions.“
Ohne Schraube – Ohne Zement – Ohne Kompromisse

BEGO Implant Systems: Jessica Genkel

„BEGO Semados® - das Allround-Implantat von Anfang an“
Basiskurs mit Hands-on-Übungen am Kunststoffkiefer

Dentsply Sirona Implants:

Dr. Tobias Gottwald MSc/Stephan Polychronakos

Implantat am Kunststoffkiefer (oder Profilekiefer)
(ASTRA TEC EV profile)

Straumann: Dr. Sven Görrissen MSc

Grundlegende Techniken zur Verbreiterung des Kieferkammes

Hu-Friedy: Ann-Christin Königer

Nahttechniken am Schweineohr



WER FÄNGT DEN TIGER?

Studententag zum Deutschen Zahnärztetag 2017 am 11. November bietet Fortbildung und Informationen

»» Es ist keine Safari in einen exotischen Dschungel, sondern eher die Auseinandersetzung mit einem Dauerthema zahnärztlicher Berufsausübung: die Kommunikation mit dem Patienten. „Wie man ein Tigergulasch kocht“, lautet der Titel des betreffenden Programmpunkts zum Studententag 2017 (11. November, Congress Center Frankfurt am Main, Raum Spektrum, ab 10 Uhr), durch den Dr. Carla Kozmacs von der Uni Witten/Herdecke führen wird. Dabei geht es nicht so sehr um eine mögliche Rezeptur der Zubereitung, es stellt sich vielmehr die Frage, wie man den Tiger eigentlich fängt. „Der Studententag soll in diesem Jahr neben informativen Veranstaltungen auch einen fortbildenden Teil beinhalten. Den fortbildenden Teil möchten wir vor allem mit der Veranstaltung am Vormittag, „Zahnärztliche Kommunikation – Wie man ein Tigergulasch kocht...“ abbilden“, erläutert Lotta Westphal vom Vorstand des mitveranstaltenden BdZM (Bundesverband der Zahnmedizinischen Studenten in Deutschland). Hinzu kommen dann noch Informationen über Auslandsaufenthalte und Hilfsorganisationen sowie eine kritische Bestandsaufnahme des BZÄK-Vizepräsidenten Prof. Dietmar Oesterreich, der sich mit dem Thema „Der Zahnarzt in der postfaktischen Zeit“ auseinandersetzt. Eröffnet wird der Studententag von DGZMK-Präsident Prof. Dr. Michael Walter (TH Dresden) gemeinsam mit dem BdZM. Den Abschluss bildet der Vortrag des langjährigen Berliner Kammerpräsidenten Dr. Wolfgang Schmiedel: „Pack’s an, mach mit! – Zahnärztliche Hilfsprojekte in Deutschland – Wie und wo kann ich helfen?“

Dazu liefert Tobias Bauer noch „Basics and more für einen Arbeitsaufenthalt im Ausland“. Organisiert wird der Studententag wieder von der DGZMK, dem BdZM und der Initiative young dentists (ydz).

Für Dr. Carla Kozmacs (Uni Witten/Herdecke) steht fest, dass der geeigneten Kommunikation speziell mit den Patienten im Studium zu wenig Zeit eingeräumt wird: „Das Studium bereitet perfekt auf das Legen von Füllungen, das Präparieren von Kronen oder auch auf das Scaling vor. Das alles kann vielleicht die Kursaufsicht bewerten, nicht aber der Patient. Dieser beurteilt die Kompetenz, das Einfühlungsvermögen und letztendlich auch den Erfolg der Behandlung an der Art, wie der Zahnarzt auf sie oder ihn ‚wirkt‘. Nach dem Studium ist die Art, zu wirken‘ die Visitenkarte des Zahnarztes.“ Es gebe wissenschaftliche Belege dafür, dass sich der Erwerb kommunikativer Kompetenzen im (Zahn-)Medizinstudium positiv auf das Therapieergebnis auswirkt. „Patientenzentrierte Kommunikation“ und „Motivational Interviewing“ seien Hilfsmittel bei der Vermittlung kommunikativer Kompetenzen und etablierten sich gerade an ein paar wenigen deutschsprachigen Universitäten.

„Bei der patientenzentrierten Kommunikation und dem Motivational Interviewing handelt es sich allerdings lediglich um Basistechniken der Kommunikation. Sie sind die gängigen Zutaten, um ein gewöhnliches Gulasch zuzubereiten – jeder kann es erlernen. Das Besondere ist der Tiger, das Schwierige ist es, ihn zu fangen. Beim Tigergulasch geht es nicht einfach um Kommunikationstechniken. Tigergulasch klingt schon ziemlich verrückt und verlangt eine andere Art, zu denken. Es macht den Umgang mit diesen Techniken bzw. den Patienten nachhaltig erfolgreich, und das über die Grenzen des Behandlungszimmers hinaus. Tigergulasch ist die Grundlage nachhaltig gelungener, zwischenmenschlicher Kommunikation“, erläutert Dr. Kozmacs. Davon können sich die Teilnehmer am Studententag dann überzeugen.

Studierende können für die Fahrt nach Frankfurt am Main Reisekostenzuschüsse bei der DGZMK beantragen und haben die Möglichkeit, für 15 Euro Registriergebühr den Studententag und das Programm des Deutschen Zahnärztetages zu besuchen. Infos dazu finden sich auf der Website www.dtz.de. Weitere Informationen, auch zur kostenfreien Mitgliedschaft für Studierende in der DGZMK, finden sich auf www.dgzmk.de <<<



DEIN BESTER MOMENT

IST UNS 5.000 € WERT.

SO EINFACH
GEHT'S

1.

Du studierst Human-, Zahn-,
Tiermedizin oder Pharmazie?



2.

Einfach ein Foto mit dem besten
Moment auf Deinem Weg zum
Heilberufler hochladen.



scrubsmag.de/deinbestermoment

3.

Likes sammeln und
mit etwas Glück
5.000 € gewinnen!



Mein erster Patient



Meine Kommilitonen

Weil uns mehr verbindet.



deutsche apotheker-
und ärztebank

[scrubsmag.de/
deinbestermoment](https://scrubsmag.de/deinbestermoment)

Stimmen

zur neuen zahnärztlichen Approbationsordnung

Bundeszahnärztekammer

Neue zahnärztliche Approbationsordnung im Bundeskabinett verabschiedet

Das Bundeskabinett hat im Juli die Novelle der zahnärztlichen Approbationsordnung (AppO-Z) beschlossen. Damit stehen die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte kurz davor, nach über 60 Jahren endlich eine AppO-Z zu erhalten, die den aktuellen wissenschaftlichen Anforderungen des Versorgungsgeschehens entspricht. Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) appelliert eindringlich an den Bundesrat und damit an die Bundesländer, mit einem schnellen Beschluss nun endgültig den Weg für eine moderne Approbationsordnung frei zu machen.

„Junge Zahnärzte benötigen wegen der steigenden wissenschaftlichen Anforderungen der Zahnmedizin eine Approbationsordnung, die diesen Anforderungen gerecht wird. Mit einem 60 Jahre alten Auto lässt sich auch kein Formel-1-Rennen gewinnen. Die BZÄK hat sich laufend aktiv in die Diskussionen eingebracht. Im Interesse unserer Patienten und der nachwachsenden Zahnärztergeneration fordern wir, nun endlich zu einem Abschluss zu kommen, um die qualitativ hochwertige zahnmedizinische Versorgung nicht zu gefährden“, so BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel.

Eine hochwertige und qualitätsgesicherte Zahnmedizin erfordert einen Ausbildungsstandard nach aktuellem Stand der Wissenschaft und entsprechende Rahmenbedingungen für die Hochschulen. Entsprechende Berechnungen zeigen, dass eine kostenneutrale Umsetzung der AppO-Z allerdings nicht möglich ist.

Die Politik ist damit in der Pflicht, sowohl die Ausbildungsbedingungen der angehenden Zahnärzte als auch die damit verbundenen finanziellen Rahmenbedingungen laufend an die steigenden Versorgungsanforderungen anzupassen.

Bundesministerium für Gesundheit

Grundlegende Reform der Approbationsordnung für Zahnärzte im Kabinett

Das Bundeskabinett hat heute die Verordnung zur Neuregelung der zahnärztlichen Ausbildung zur Kenntnis genommen und damit den Weg für eine grundlegende Reform der Approbationsordnung für Zahnärzte frei gemacht. Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe: „Mit dem Masterplan Medizinstudium 2020 und dem Pflegeberufereformgesetz haben wir bereits wichtige und notwendige Weichenstellungen vorgenommen, um die Ausbildung in Gesundheits- und Pflegeberufen zu stärken und zukunftsfest zu machen. Mit der längst überfälligen Neuregelung der zahnärztlichen Ausbildung setzen wir diesen Weg fort: Wir wollen künftigen Zahnärztinnen und Zahnärzten eine moderne, an die fachlichen Weiterentwicklungen angepasste Ausbildung bieten und legen damit den Grundstein dafür, dass den Patientinnen und Patienten auch weiterhin eine gute und hochwertige zahnärztliche Versorgung zugutekommt.“

Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V.

Reform des Zahnmedizinstudiums – Grundlage ist geschaffen

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) sieht jetzt den Bundesrat in der Pflicht, den Weg für eine neue zahnärztliche Approbationsordnung zeitnah freizumachen, die das Bundeskabinett am 2. August 2017 erfolgreich passiert hat.

„Der Kabinettsbeschluss ist ein wichtiger Schritt, jetzt darf aber nicht auf halber Strecke stehen geblieben werden“, sagt der FVDZ-Bundesvorsitzende Harald Schrader. Mit der Reform nach über sechs Jahrzehnten besteht nun die Chance, die Ausbildung des zahnärztlichen Nachwuchses endlich auf ein zeitgemäßes Niveau zu heben und den Präventionsgedanken zu stärken. „Entscheidend ist jetzt, dass die Approbationsordnung verabschiedet und mit Leben gefüllt wird. Der Nationale Kompetenzbasierte Lernzielkatalog Zahnmedizin (NKLZ) muss bei der Ausbildung der angehenden Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner Berücksichtigung finden“, betont Schrader. Der FVDZ hat wichtige Aspekte zur inhaltlichen Ausgestaltung der neuen Approbationsordnung eingebracht. Hierzu gehören unter anderem der Beibehalt der zahntechnischen Ausbildungsinhalte und eine Verbesserung in der Betreuungsrelation mit unmittelbarer positiver Auswirkung auf eine qualitativ hochwertige und an den aktuellen wissenschaftlichen Standards orientierte Ausbildung in Deutschland.

Bereits 2005 hatte der FVDZ zusammen mit der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) und der Vereinigung der Hochschullehrer der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (VHZMK) einen Vorschlag für eine neue Approbationsordnung für Zahnärzte erarbeitet und dem Bundesministerium für Gesundheit vorgelegt.

Neue zahnärztliche Approbationsordnung: Gebremste Begeisterung bei Gender Dentistry International e.V.

Zwar sei es sehr zu begrüßen, dass die überfällige Änderung der zahnärztlichen Approbationsordnung (kurz: AppO-Z), die in den vergangenen Jahren regelmäßig versprochen wurde, nunmehr ihren Weg in die Ausbildung in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde finde, so Priv.-Doz. Dr. Dr. Christiane Gleissner, Präsidentin der wissenschaftlichen Fachgesellschaft Gender Dentistry International e.V. (GDI), es gebe aber keinen Anlass für den großen unkritischen Jubel im Berufsstand, wie er sofort nach Verkündung zu hören gewesen sei. So würden in der AppO-Z Vorgaben festgeschrieben, die in den Hochschulen kaum oder gar nicht realisierbar seien – zumindest nicht bei bestehender finanzieller und vor allem auch personeller Ausstattung. Beispielsweise solle bei der Patientenbehandlung ein Assistent lediglich drei Studierende beaufsichtigen – derzeit liege die Zahl der beaufsichtigten Studierenden erheblich höher. „Eine Verbesserung der Studierenden-Assistenten-Relation ist ein sehr guter Weg, die Qualität des Studiums zu erhöhen“, so Gleissner, „dies ist aber faktisch nur möglich, wenn die Anzahl der Assistenten erhöht oder die Anzahl der Studierenden drastisch reduziert wird.“ Lösungen für diesen Konflikt seien in der Verordnung nicht enthalten. Weitere Belastungen kämen auf die Hochschulen durch zusätzliche Prüfungen hinzu. Bei den oft sogar sinkenden Budgets, mit denen die Zahnmediziner an den Hochschulen zu kämpfen hätten, sei die Umsetzung der neuen AppO-Z nicht realistisch. Dem Wunschbild stehe eine enorme Finanzierungslücke im Weg, für die es bisher kein motivierendes Signal gebe.

Als kritisch sieht die GDI ebenfalls, wie bereits in einer Stellungnahme zum Zeitpunkt der Diskussion angemerkt, dass während des Studiums keine fundierte Expertise in zahntechnischer Ausbildung mehr vermittelt wird – zugunsten eines für das Fach Zahnmedizin fragwürdigen Krankenpflegepraktikums. Zitat aus der Verordnung: „Statt dem bisherigen Schwerpunkt der zahnmedizinischen Ausbildung bis zum fünften Semester im Bereich Zahnersatz und Werkstoffkunde (Zahnkronen, Brücken, Prothesen) steht der Lebenszyklus des (gesunden) Zahnes und der oralen Strukturen am Beginn der Ausbildung. Die zahntechnischen Lehrinhalte werden dagegen auf die für den Zahnarzt und die Zahnärztin erforderlichen zahntechnischen Arbeitsweisen konzentriert. Dazu gehören insbesondere Planung, Eingliederbarkeit und Qualitätskontrolle des Zahnersatzes.“ Es sei zeitgemäß, dass der Fokus der Ausbildung auf „dem gesunden Zahn“ liege, wie es heißt, mit der Eliminierung einer fundierten prothetischen Ausbildung werde allerdings dem Behandlungsbedarf der Patienten nicht Rechnung getragen. So habe die aktuelle DMS V gezeigt, dass bei jüngeren Erwachsenen (35 – 44 Jahre) bereits ein Zahnverlust von 2,1 Zähnen (ohne Weisheitszähne) vorliegt, den jüngeren Senioren (65 – 74 Jahre) fehlen 11,1 Zähne im Durchschnitt, ohne Weisheitszähne – um nur den Zahnvollverlust aufzulisten. Zu prothetischen Leistungen gehören aber auch Zahnaufbauten bei teilgeschädigten Zähnen. Fast jeder fünfte Patient dieser Altersklasse war im Oberkiefer total zahnlos und rund jeder sechste im Unterkiefer. Bei den älteren Senioren (75 – 100 Jahre) fehlten, ohne Weisheitszähne, durchschnittlich fast 18 Zähne. Diese Daten, so Gleissner, machten eindrucksvoll deutlich, dass der Prothetik und damit auch der Funktion in einer modernen präventionsorientierten Zahnmedizin ein ganz erheblich größeres Gewicht zukomme als die neue AppO-Z darstelle.

Es sei sehr zu begrüßen, dass die Medizin in der Zahnmedizin eine größere Rolle spiele als vorher und diese Weiterentwicklung in der Verordnung auch deutlich spürbar sei – aber erheblich zu bedauern, dass „hinsichtlich der erheblichen Rolle der Prothetik mit der Novelle das Kind mit dem Bad ausgeschüttet wird“, so die GDI-Präsidentin. Die Änderungen in der neuen AppO-Z gingen hinsichtlich der Prothetik am Alltag in den Praxen vorbei und hinsichtlich mancher Vorgaben am Alltag in den Hochschulen. Erfreulich aber sei, und das gehöre zu den Aspekten, die die GDI in der Diskussionsphase mit eingebracht hatte, dass die neue AppO-Z nun nicht mehr nur für Zahnärzte gilt: „Wir hatten neben weiteren Aspekten angemerkt, dass es eine Approbationsordnung für Zahnärzte und Zahnärztinnen sein müsste“, so Gleissner. Dem sei erfreulicherweise Rechnung getragen worden.

Bayerische Landeszahnärztekammer

Großer Schritt zur neuen Approbationsordnung

Das Bundeskabinett hat die längst überfällige Novelle der zahnärztlichen Approbationsordnung (AppO-Z) beschlossen. Damit ist der Weg zur Neuordnung des Studiums der Zahnmedizin geebnet. Die alte Ausbildungsordnung aus dem Jahr 1956 bildet insbesondere die wissenschaftlichen Anforderungen an ein akademisches Studium mit entsprechendem Praxisbezug nicht mehr in allen Bereichen ab.

Der Präsident der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK), Christian Berger, begrüßt die kürzlich getroffene Entscheidung des Bundeskabinetts: Nun sind auch die Bundesländer im Bundesrat gefordert, endgültig den Weg für eine moderne Approbationsordnung frei zu machen. Nur so kann der hohe Ausbildungsstandard gewährleistet und das Berufsbild des Zahnarztes zukunfts- und nachhaltig weiterentwickelt werden. Berger verband seine Stellungnahme mit der Forderung an die Bayerische Staatsregierung, die notwendigen finanziellen Mittel für eine zeitgemäße Lehre bereitzustellen.

Die neue AppO-Z gewichtet die zahnmedizinischen Ausbildungsinhalte stärker in Richtung Prävention, Therapie und Alterszahnheilkunde. Das Zahnmedizinstudium wird in den ersten vier Semestern eng mit dem Medizinstudium verbunden und die praktisch-präventive Ausbildung bereits im vorklinischen Studienabschnitt verstärkt.

Als Berufsvertretung sehen wir uns der Zahnärzteschaft und insbesondere auch den künftigen Zahnärztinnen und Zahnärzten verpflichtet. Die bayerische Gesundheits- und Wissenschaftspolitik steht in der Pflicht, die möglichst rasche Umsetzung der neuen AppO-Z zu unterstützen, so Berger. Eine hochwertige und qualitätsgesicherte Zahnmedizin erfordert einen Ausbildungsstandard nach dem aktuellen Stand der Wissenschaft und entsprechende Rahmenbedingungen für die Hochschulen.

Die **ENDODONTISCHE** Zugangskavität

Dr. Mario Schulze

Die Schaffung einer optimal platzierten und an die Pulpaanatomie in Form und Umfang angepassten endodontischen Zugangskavität ist ein entscheidender Schritt im Hinblick auf ein optimales Behandlungsergebnis und die Prognose einer endodontischen Behandlung.^{1,2} Der folgende Beitrag soll auf mögliche Schwierigkeiten bei Trepanation, Auffinden und Darstellung aller Wurzelkanalsysteme hinweisen, für anatomische Variationen sensibilisieren sowie instrumentelle und praktische Lösungsansätze zur Schaffung einer strukturschonenden endodontischen Zugangskavität aufzeigen.

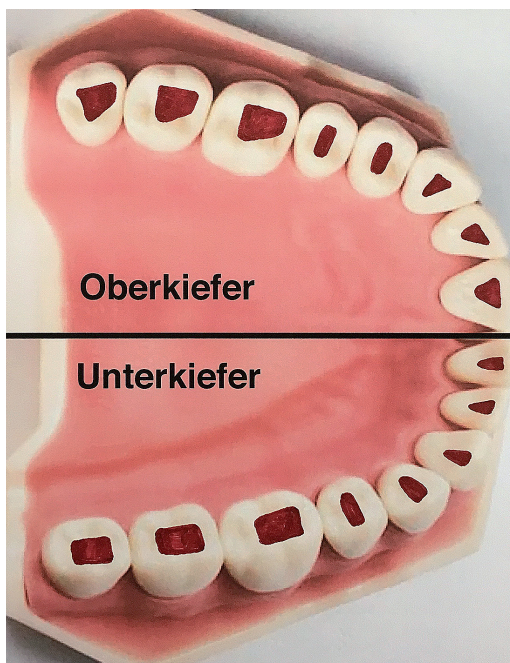


Abb. 1: Schematische Darstellung der Zugangskavitäten nach Zahngruppe.

- >>> Grundsätzlich bestimmt die interne Pulpaanatomie die Form, Größe und Ausdehnung der Trepanationsöffnung. Diese ist abhängig von
- der Art des zu behandelnden Zahnes,
 - der Größe des Pulpakavums,
 - der Anzahl der Wurzeln,
 - der Wurzellänge,
 - der Anzahl der Wurzelkanalsysteme,
 - anatomischen Wurzelvariationen,
 - dem Ausmaß an Kalzifikationen,
 - der Achsrichtung des Zahnes (Abb. 1 und 2).

Bei der Verifizierung dieser einzelnen Parameter sind zweidimensionale, ggf. exzentrische Röntgenaufnahmen hilfreich. Beim Verdacht auf zweidimensional nicht darstellbare anatomische Variabilitäten wie beispielsweise Radix entomolaris, c-förmige Wurzelanatomien oder Vorliegen interner oder externer Wurzelresorptionen, Invaginationen oder Dentikeln hilft die Anfertigung einer digitalen Volumentomografie bei der Planung des korrekten Zugangs zum Pulpakavum und den Wurzelkanalsystemen.^{3,4}

Die endodontische Zugangskavität wird in die primäre und die sekundäre Zugangskavität unterteilt. Die primäre Zugangskavität beschreibt den Zugang

zur Pulpakammer. Als sekundäre Zugangskavität wird der Zugang von der Pulpakammer in die Wurzelkanalsysteme bezeichnet. Darauf folgt die initiale Erweiterung des koronalen Wurzeldrittels mit Darstellung von Isthmen.

Die substanzschonende, strukturerhaltende Präparation der endodontischen Zugangskavität wird durch Zuhilfenahme von optischen Vergrößerungshilfen wie Lupenbrille, Dentalmikroskop oder Kamerasystemen erleichtert, in schwierigen Fällen dadurch erst möglich.⁵ Komplikationen bei nicht korrektem Zugang wie Via falsa bis hin zur Perforation im Bereich der klinischen Krone oder der Wurzel sowie Schwächung der Restzahnschubstanz durch zu großen Abtrag von Zahnhartsubstanz können durch gute koaxiale Ausleuchtung in Kombination mit ausreichender Vergrößerung vermieden werden (Abb. 3–9). Je substanzschonender die Zugangskavität angelegt wird, desto niedriger ist das Risiko für das spätere Auftreten von Längsfrakturen des endodontisch behandelten Zahnes. Vorhandene Restaurationen, kariöse Defekte sowie altes Füllungsmaterial können das Anlegen des optimalen endodontischen Zuganges erschweren. So können nicht achsgerecht stehende Zähne durch die prothetische Restauration in Richtung und Größe so verändert sein, dass der Trepanationswinkel in diesen Fällen angepasst werden muss (Abb. 10). Bestehende insuffiziente Restaurationen sollten entfernt und der Zahnhartsubstanzdefekt präendodontisch schmelz-dentinadhäsiv mit Komposit restauriert werden. Dadurch wird bakterielles Mikroleakage während und



Abb. 2: Kalzifikationen im Pulpakavum, Ausschnitt aus DVT, Zähne 26 und 27.

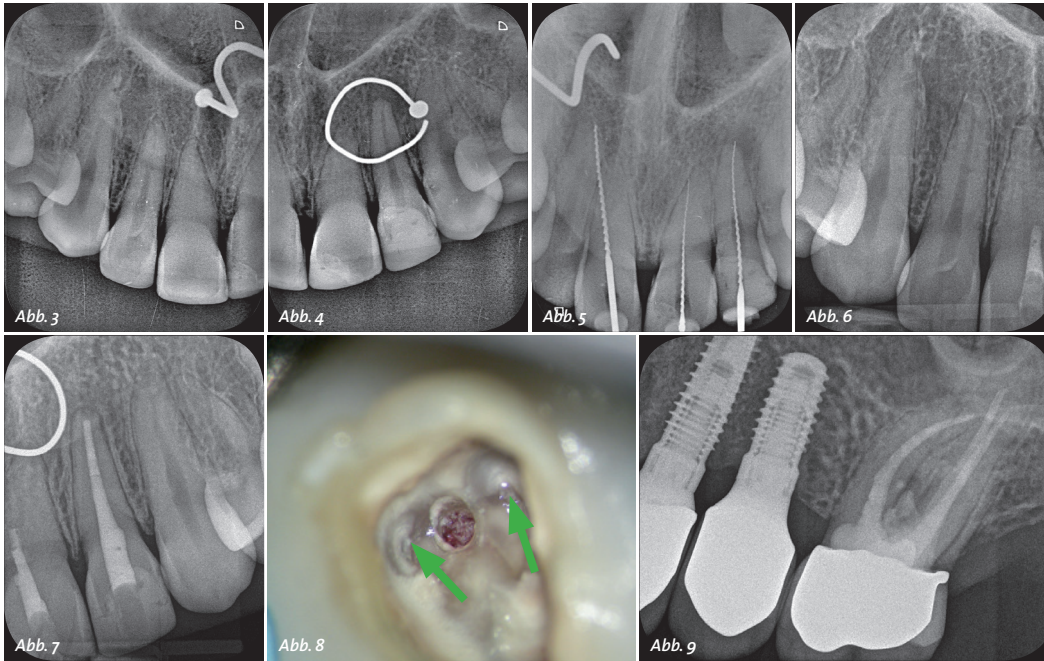


Abb. 3 und 4: Ausgangsbefund bei Zustand nach Fahrradsturz, Obliteration der Wurzelkanalsysteme Zähne 11 und 21, Verdacht auf chronische apikale Parodontitis Zahn 22, Nasenring in situ.
Abb. 5: Röntgenmessaufnahme des Überweisers mit Verdacht auf Via falsa an den Zähnen 11 und 21.
Abb. 6 und 7: Zustand nach endodontischer Behandlung des Zahnes 22 sowie Verschluss der Perforationen an den Zähnen 11 und 21.
Abb. 8: Klinisches Bild einer Perforation am Zahn 26, Wurzelkanäleingänge MB1 und DB grün markiert.
Abb. 9: Röntgenverlaufs kontrolle an 26 drei Jahre nach Perforationsdeckung und Wurzelfüllung.

nach der endodontischen Behandlung vermieden.⁶ Bestehende metallische Restaurationen erschweren durch Kurzschlussbildung über Spülmedien die elektrometrische Längenbestimmung. Dadurch kann es sinnvoll sein, diese durch Langzeitprovisorien aus Kunststoff zu ersetzen.

Klinischer Ablauf

Im Rahmen der endodontischen Diagnostik werden alle klinischen und paraklinischen Parameter erhoben, um das Ausmaß der Erkrankung festzustellen, die Arbeitsdiagnose festzulegen sowie die Prognose der geplanten Behandlung abzuschätzen. Insuffiziente Restaurationen und Karies am zu behandelnden Zahn werden entfernt und nach Konditionierung der Kavität mittels Schmelz-Dentin-Adhäsiv verankerter Kompositrestauration wiederhergestellt. Danach werden im Rahmen der Präparation der primären Zugangskavität alle Anteile des Pulpakammerdaches sowie vitales und nekrotisches Gewebe im Bereich der Pulpakammer entfernt. Die Form des Trepanationszuganges orientiert sich an der äußeren Zahnform.⁷ Die Präparation erfolgt mit zylindrischen diamantierten Schleifinstrumenten oder Hartmetallfräsern. Um den Pulpakammerboden nicht zu beschädigen, eignen sich besonders am Instrumentenkopf nicht aktive Schleifinstrumente wie die EndoGuard-Instrumente (Komet Dental, Lemgo). So gelingt die Schonung des Pulpakammerbodens zuverlässig. Durch die Anordnung der Verzahnung arbeitet das Instrument vibrationsarm, der Substanzabtrag ist effizient, die bearbeiteten Flächen sind durch den Querhieb am Instrument diskret gewellt (Abb. 11). Dies könnte die mikroretentiven Eigenschaften der bearbeiteten Kavitätenwände positiv beeinflussen.

Anschließend erfolgt die intrakoronale Diagnostik (IKD). Dabei werden u.a. folgende Parameter detektiert:

- Anzahl und Lage der Wurzelkanäleingänge
- Dentinrisse
- Frakturen
- Perforationen
- Resorptionen
- Obliterationen
- altes Wurzelfüllmaterial
- Fragmente.⁸

Im Ergebnis der IKD kann die Verdachtsdiagnose bestätigt, mögliche Komplikationen der endodontischen Therapie erkannt und die Prognose der Behandlung besser eingegrenzt werden. Bestrebungen, den endodontischen Zugang extrem klein zu gestalten, können die IKD behindern oder unmöglich machen. Beim Anlegen der sekundären Zugangskavität helfen die sogenannte anatomische Landkarte am Pulpa-

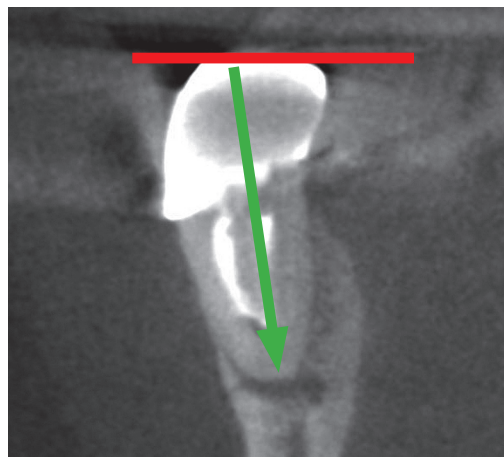


Abb. 10: Prothetische Korrektur der Okklusionsebene (rot), damit abweichende Trepanationsrichtung, Ausschnitt aus DVT, Zahn 46.

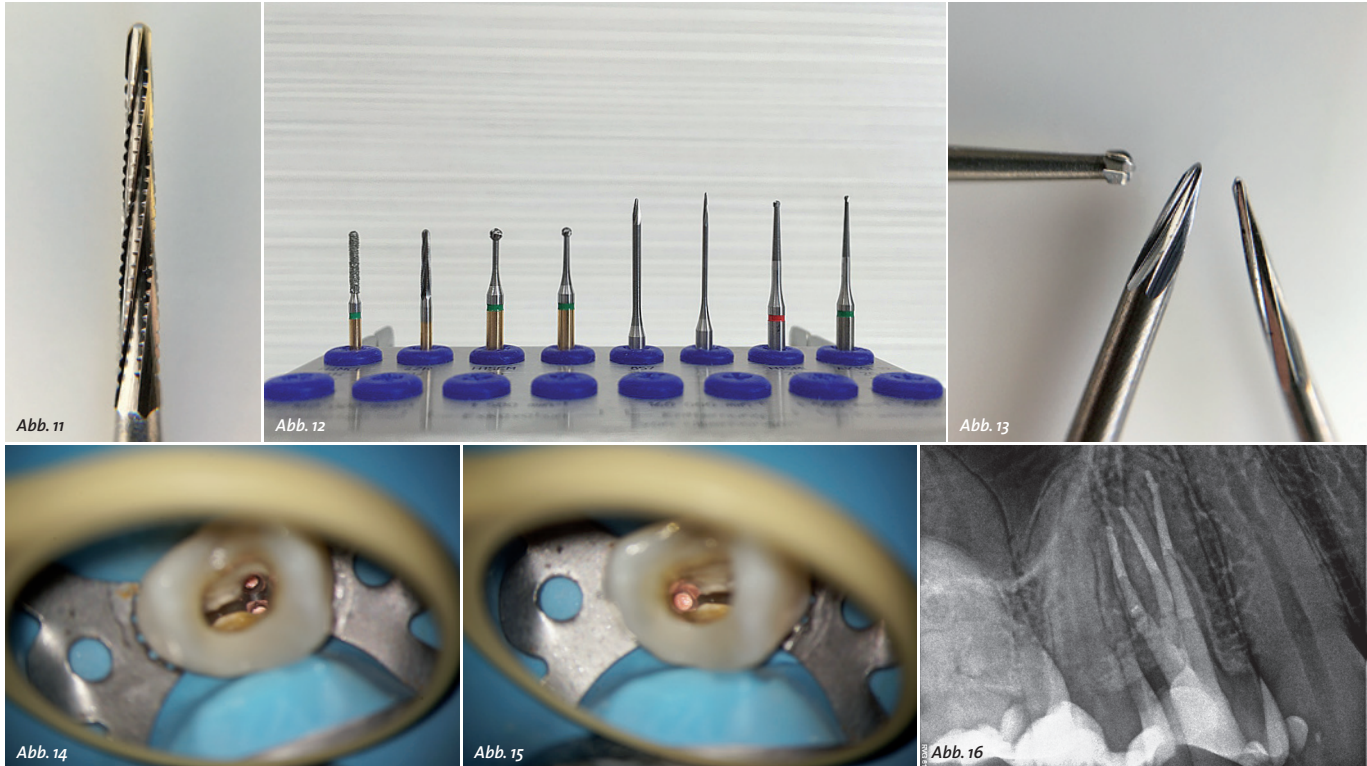


Abb. 11–13: Arbeitsende EndoGuard, Präparationsset Zugangskavität, Arbeitsenden EX1 und EX2 im Vergleich zum Rosenbohrer mit 1 mm Durchmesser (Komet Dental).
Abb. 14 und 15: Zahn 14 mit drei separaten Wurzelkanalsystemen, klinischer Zustand nach Wurzelfüllung, Pulpakammerboden-anatomie unbearbeitet.
Abb. 16: Röntgenkontrolle nach Wurzelfüllung.

kammerboden⁹, ggf. auftretende Blutungen am Kanaleingang durch abgerissenes vitales Gewebe, aufsteigende Bläschen als Zeichen von Gewebeauflösung bei Flutung der Kavität mit Natriumhypochlorid oder auch Anwendung von Färbelösungen wie beispielsweise Methylenblau bei der Orientierung. Cracks und Frakturen des Zahnes können durch Anfärben erkannt werden.

Der EndoExplorer (Komet Dental, Lemgo) ist ein neues rotierendes Voll-Hartinstrument zur Darstellung und Freilegung aller für die endodontische Behandlung relevanten Strukturen. Das Instrument ist in zwei unterschiedlichen Formen erhältlich, EX1 und EX2 (Abb. 13). Die Indikationen des größeren Instrumentes EX2 sind das Abtragen von Dentin beim Anlegen der primären Zugangskavität, das Entfernen von Dentinüberhängen beim Freilegen der Wurzelkanäleingänge und das Anlegen von Führungsrillen zum leichteren Einführen der Aufbereitungsinstrumente. Es eignet sich nach erfolgter Wurzelfüllung für die schonende Reinigung der Kavitätenwände von Sealer- und Guttapercha-Resten. Die Indikationen des Instrumentes EX1 sind die Darstellung der Pulpakammerbodenanatomie, substanzschonende Eröffnung der Wurzelkanäleingänge, Freilegung von obliterierten Wurzelkanäleingängen, Darstellung und Entfernung von Dentikeln sowie die Freilegung von Wurzelstiften und koronal gelegenen Instrumentenfragmenten.

So können obliterierte Wurzelkanäleingänge zielgerichtet gesucht und freigelegt sowie Dentinüberhänge abgetragen werden, um einen geradlinigen

Zugang zu allen Wurzelkanäleingängen zu schaffen. Das erleichtert das Einführen der Instrumente und Spülkanülen in die Wurzelkanäleingänge und hilft so, Instrumentenfrakturen durch ungünstige Einführungswinkel zu vermeiden. Durch die Form der Instrumentenspitze des EndoExplorers gelingt ein schonender Substanzabtrag ohne Unterschnitte (Abb. 14 und 15). Damit sorgt die Anwendung des EndoExplorers für aktiven Strukturverlust des Zahnes. Nach der Schaffung des geradlinigen Zuganges zu allen Wurzelkanälen erfolgten im dargestellten Behandlungsfall am Zahn 14 die Arbeitsschritte Aufbereitung und intrakanaläre Diagnostik, Desinfektion und Füllung der Wurzelkanäle. Die Aufbereitung der Wurzelkanäle erfolgte nach Gleitpfaderstellung mit dem PathGlider, koronal mit dem Opener, im mittleren und apikalen Wurzeltrakt mit F6 SkyTaper-Instrumenten bis zur ISO-Größe 30. Nach Desinfektion und passiver Ultraschallaktivierung erfolgte die thermoplastische Wurzelfüllung nach Schilder (Abb. 16).

Fazit

Die Instrumente EndoGuard und EndoExplorer unterstützen den Behandler beim substanzschonenden, strukturerhaltenden Anlegen der primären und sekundären Zugangskavität sowie bei der tertiären Darstellung von akzessorischen Wurzelkanalsystemen und Isthmen. Damit tragen sie neben der optischen Vergrößerung gekoppelt mit guter Ausleuchtung des Arbeitsfeldes maßgeblich zum Erfolg der endodontischen Behandlung bei. <<<

Literatur



KONTAKT

Dr. Mario Schulze
 Praxis für Zahnerhaltung
 Lockwitzer Straße 24
 01219 Dresden
 Tel.: 0351 4758450
 www.Endodontie-Dresden.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

Welcher FEILENTYP bist du?

Die Wurzelkanalaufbereitung ist das Herzstück jeder endodontischen Behandlung. Welche Feile dabei zum Einsatz kommt, liegt ganz bei dir. Aber was unterscheidet Feilensysteme wie F360, F6 SkyTaper oder R6 ReziFlow voneinander und, welches System passt am besten zu deiner Arbeitsweise? Eine klare Differenzierung hat nur ein Ziel: den Spaß an der Endo in dir zu wecken bzw. weiter zu optimieren.

»» Komet hat sich in den vergangenen Jahren im Endo-Markt durch sein dentales Know-how mehr als etabliert. Dafür wurde intensiv geforscht und entwickelt, das Portfolio und der Service Stück für Stück aufgebaut und optimal den Bedürfnissen des Marktes angepasst. Dieser Qualitätsanspruch erstreckt sich vom Anlegen der Zugangskavität, über den Opener, PathGlider, die Feilensysteme F360, F6 SkyTaper und R6 ReziFlow bis hin zur postendodontischen Versorgung. Komet ist Endo – und darin richtig stark, mit eigenem Image und gezielter Ansprache von Studenten. Nur eine Frage darfst du dir noch stellen: Welcher Feilentyp bin ich eigentlich? Die Antwort lautet: Es gibt kein richtig und kein falsch. Vielmehr geht es um ganz persönliche Faktoren wie deine klinische Erfahrung und deine individuellen Vorlieben wie z. B. die Frage nach der Wurzelfüllung, Spültechnik und dem Zeitaufwand. Das zeigen die folgenden Porträts der Feilensysteme F360, F6 SkyTaper und R6 ReziFlow. Ganz dezidiert steht jedes Feilensystem für sich – stark und sicher in der Anwendung.

F360: ideal für den Einsteiger

Mit dem Zwei-Feilen-System aus NiTi kannst du einen Großteil der Wurzelkanäle einfach und effizient aufbereiten. Die beiden F360 Feilen werden rotierend

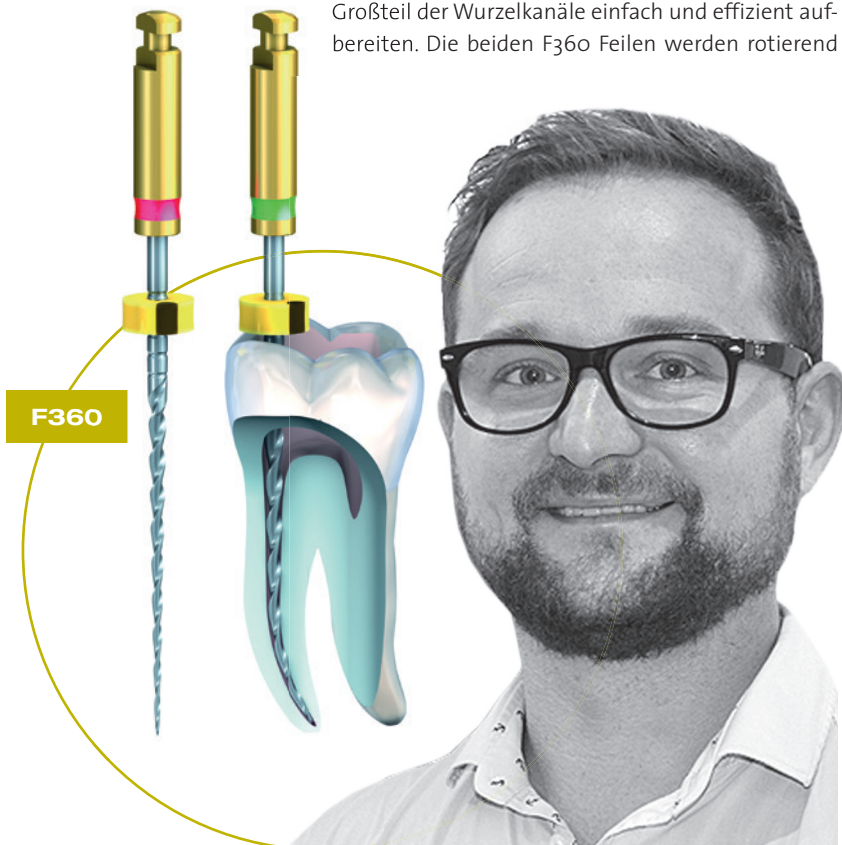
auf voller Arbeitslänge eingesetzt. Durch die sehr gute Schneidleistung (dank eines flexiblen Doppel-S-Querschnitts) ist die Abstufung der Instrumentengrößen in Zehnerschritten (025, 035, 045 und 055) ohne Probleme möglich und erlaubt eine vorsichtige und schonende Aufbereitung – das macht den Einstieg supereinfach. Dank des schlanken Tapers .04 sind die Feilen sehr flexibel und passen sich jeder Kanal anatomie optimal an. Nach der Aufbereitung mit F360 bietet sich die Obturation mit der Ein-Stift-Technik an. ZA Robert Gorgolewski, Lüneburg: „Ich als ‚Rotierer‘ bevorzuge kleinere Taper – die rate ich übrigens auch allen Einsteigern. Durch den Taper .04 ist die F360-Feile extrem flexibel und eignet sich wunderbar für gebogene und enge Kanäle. Die ‚Single-use‘-Anwendung und der große Spanraum unterstützen zudem die Fraktursicherheit. Das gibt mir Sicherheit und macht F360 zum Feilensystem meiner Wahl.“

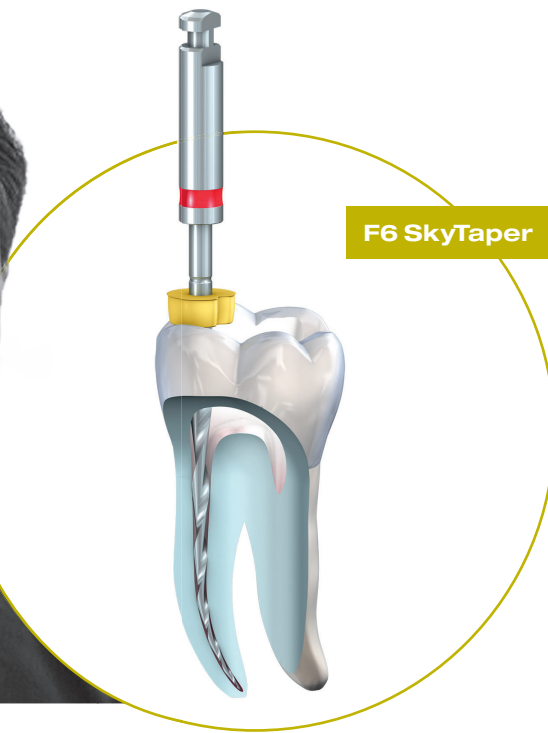
F6 SkyTaper: für den Endo-Erfahrenen

Das lückenlose Ein-Feilen-System F6 SkyTaper in fünf unterschiedlichen Größen und drei Längen passt für nahezu jede Kanal anatomie. Das rotierende Feilensystem mit effizientem Doppel-S-Querschnitt sorgt für eine hohe Reinigungsleistung unter gleichzeitiger Einhaltung des originären Kanalverlaufs. Für endodontisch tätige Zahnärzte, die eher eine warme dreidimensionale Obturation des Kanalsystems anstreben, wird das Kanalsystem durch den Taper .06 optimal für diese vorbereitet. F6 SkyTaper gehört also besser in geübte Hände, wie die von Dr. Günther Stöckl, Rottenburg an der Laaber: „Die Schnitffreudigkeit der Instrumente verkürzt die mechanische Aufbereitungszeit. Durch den Taper .06 ist das Kanalsystem hervorragend für die aktivierte chemische Desinfektion vorbereitet. Zudem erlaubt der größere Taper eine einfachere warme dreidimensionale Obturation des Kanalsystems.“

R6 ReziFlow: ganz sanft

Wenn du grundsätzlich die reziproke Aufbereitungsweise favorisiert, wirst du mit dem Instrumentendesign von R6 ReziFlow erleben, wie sanft ein System mit nur wenigen Windungen arbeiten kann. ZA Nils Widera, Leipzig: „Komet verwendet in der R6 ReziFlow-Broschüre den Begriff ‚Sanftheit‘. Ich würde es einmal folgendermaßen formulieren: Die reziproke Arbeitsweise der R6-Feile lässt kein Einschrauben zu, das gibt dem Anwender während der gesamten Behandlungszeit das Gefühl von Sicherheit. Gleichzeitig





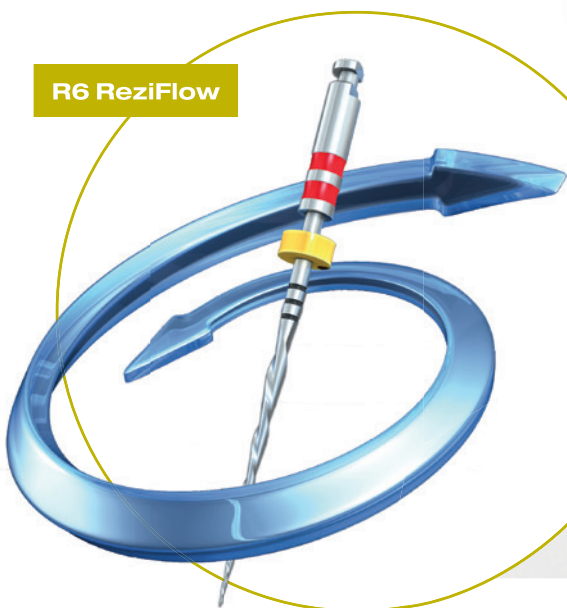
liefert der konstante Taper .06 besonders im Spitzenbereich in den kleinen ISO-Größen relativ viel Flexibilität. Liegen also stark gekrümmte Kanalsysteme vor, ist R6 ReziFlow das Feilensystem der Wahl, um kontrolliert zu arbeiten, die Bruchgefahr zu verringern und die endodontische Behandlung erfolgreich abzuschließen.“ Der auf die Instrumentengröße abgestimmte, konstante Taper bietet beste Voraussetzungen für eine schonende Aufbereitung, effiziente Spülung und homogene Abfüllung. R6 ReziFlow gibt es in den sechs Feilengrößen 025–050 und in den drei Längen L21/L25/L31 – das deckt alle klinischen Fälle ab.

Komet verschaffst du dir am besten auf der Micropage www.ich-bin-endo.de.

Wenn du dort herausgefunden hast, welcher Feilentyp du bist, dann sag es Komet und nimm am Gewinnspiel teil, bei dem du eine Probepackung deines favorisierten Feilensystems gewinnen kannst. Ansonsten kannst du gerne im Campus-Shop (www.kometcampus.de) stöbern oder direkten Kontakt zu uns aufnehmen über die Uni-Betreuerinnen Melanie Landmesser (Tel. 05261 701-224) und Katja Kalous (Tel. 05261 701-402) bzw. per E-Mail (verkauf@kometdental.de) und unter WhatsApp 0151 65227911. <<<

Du hast die Wahl

Alle drei Feilensysteme stehen für das, was sich ein Zahnarzt für eine sichere, effiziente und unkomplizierte Endo-Behandlung wünscht. Den perfekten Überblick über das gesamte Endo-Sortiment von



RHETORIK

Geheimnisse der Kommunikation

Reinhard Homma

»» Nicht Inhalte beeinflussen die Beratung entscheidend, sondern im Wesentlichen Ihre Persönlichkeit, Ihr Auftreten, Ihre Körpersprache. Das Gehirn Ihres Gesprächspartners entscheidet in Sekundenbruchteilen, ob es Ihre Aussagen wohlwollend oder distanziert aufnehmen wird.

Von der Jugend an wollen wir ernst genommen werden. „Nur ja nicht blamieren und möglichst immer perfekt wirken.“ Dementsprechend gestalten wir unsere Körpersprache. Kinder denken darüber nicht viel nach. Sie zeigen ihre Gefühle deutlich, und an der Körpersprache können wir sie ablesen. Damit wirken sie unmittelbar. Je „erwachsener“ wir werden, desto mehr überlegen wir, ob wir unsere Gefühle

Selbstwertgefühl

nicht für uns behalten sollten – Wir wollen uns keine Blöße geben. Die Umwelt spürt, dass der echte Mensch sich hinter Perfektionsdrang versteckt. Bringen Sie diese kindliche Leichtigkeit in Ihre Körpersprache. Körpersprache ist die Kommunikation der Sinne. Gefühle wie Glück, Angst, Überraschung, Trauer, Zustimmung und Enttäuschung rufen bei jedem Menschen nonverbale Körpersignale hervor. Diese Signale verstärken und begleiten das gesprochene Wort. Zeichen der Körpersprache erkennen, sie richtig auslegen und selbst anwenden, erleichtert jede Art von Kommunikation. Sie gewinnen durch das Beachten der Körpersprache unschätzbare Erkenntnisse, die der Gesprächspartner nicht hinter Worten verbergen kann. Nonverbale Signale verraten mehr über Gedanken und Gefühle des Kunden als das gesprochene Wort.



Wer Signale des Körpers versteht, kann seinem Gegenüber positiv entgegenreten.

Ob beim Vortrag, bei der Beratung, einen ersten Eindruck erzielen oder überzeugen:

Zeigen Sie die Körpersprache wie sie ist – eventuell nicht perfekt – jedoch einzigartig und authentisch.

Entscheidend ist Ihre Persönlichkeit – die Annahme, Menschen könnten sich in ihrer Persönlichkeit beziehungsweise dem Verhalten beliebig ändern, ist falsch. Es ist wissenschaftlich belegt, dass dauerhafter Erfolg nicht nur eine Frage des Wollens und der Selbstdisziplin ist.

Werden Ziele verfolgt, welche nicht zur Persönlichkeit passen – konkret eine hohe Willenskraft abver-

Charisma

langen, steigt das Risiko von Misserfolg. Falsche Ziele – Einstieg in eine Misserfolgsspirale – Selbstwertgefühl sinkt. Lassen Sie Ihre körpersprachlichen Eigenschaften unangetastet – spielen Sie keine Rolle – bleiben Sie authentisch. Ein großer Ausdruck hinterlässt einen großen Eindruck.

Das Wort „Rhetorik“ kommt aus der griechischen Sprache. Es bedeutet „die Redekunst“, also die Lehre von Rede, ihrem Aufbau, den Ausdrucksmitteln und Stilformen. Es bedeutet „sprechen vor anderen“. Ob Sie jetzt vor einer Gruppe von Menschen einen Vortrag halten oder in einem Beratungsgespräch sind, die wichtigen Punkte der Rhetorik spielen immer eine entscheidende Rolle. Demosthenes – ein großer Redner zu dieser Zeit – verbesserte seine Stimme, indem er mit Kieselsteinen im Mund gegen die Meeresbrandung anschrie. Eine voll tönende Stimme sowie das Beherrschen der freien Rede waren zu dieser Zeit die Garantien für gesellschaftliches Ansehen. Die Geburtsstunde reicht zurück bis zu den alten Griechen. Die Bedeutung hält bis heute an. Durch exzellente rhetorische Fähigkeiten werden Sie zu einer charismatischen Persönlichkeit.

Das Wort „Charisma“ bedeutet: Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Charisma, ein Bündel an Eigenschaften und Fähigkeiten, um andere Menschen zu beeindrucken, mitzureißen, zu motivieren und zu begeistern. Dabei spielen verschiedene Faktoren eine wesentliche Rolle.

Hier nenne ich Ihnen zwei Faktoren zum Thema Charisma:

Charisma-Faktor: **Vitalität – Kraft und Energie**

- aufrechter Gang
- offene Mimik – souveräner Blick
- körperliche Fitness
- gepflegtes Äußeres

Mit diesen Punkten vermitteln Sie Sicherheit.

Charisma-Faktor: **Meisterhaft sprechen**

- Rhetorik – der Schlüssel zur positiven Macht
- Kraft und Ausstrahlung Ihrer Stimme
- bewusste Pausen wirkungsvoll setzen

Das Fundament einer charismatischen Persönlichkeit ist ein positives Selbstwertgefühl. Wie hoch Ihr Selbstwertgefühl ist, legen Sie selbst fest. Erzeugung eines positiven Selbstwertgefühls – machen Sie sich bewusst – **Sie sind einzigartig**. Arbeiten Sie Ihre persönlichen Stärken heraus. Was haben Sie bisher alles erreicht? Körpersprache, aufrechter Gang und fester Händedruck sorgen für eine gewinnende Ausstrahlung. Ihre Stimme ist der Ausdruck Ihrer Persönlichkeit.

*Werden Ziele verfolgt,
welche nicht zur Persönlichkeit
passen – konkret eine hohe
Willenskraft abverlangen –,
steigt das Risiko von Misserfolg.*

Rhetorik ist „die Fähigkeit zum sicheren und wirkungsvollen Reden“. Rhetorik umfasst alle Mittel, die wir in unserer Kommunikation einsetzen, um andere Menschen zu erreichen und zu überzeugen. Jede Gesprächssituation profitiert von gekonnter Rhetorik. Nicht nur die eigene Meinung vertreten, sondern Gesprächssituationen gestalten, Zuhörer fesseln und das Interesse an den eigenen Themen

Aufmerksamkeit

wecken. Dialektik bedeutet im Zusammenhang mit Rhetorik die Kunst des Argumentierens sowie die Fähigkeit, aktiv hinzuhören und miteinander zu reden. Kommen wir zur Fragetechnik der Rhetorik: „Wer richtig fragt, führt das Gespräch.“ Nicht wie viele Menschen glauben: „Wer viel redet, führt das Gespräch.“

Vorteilhaft für den Gesprächsfluss und das gegenseitige Verständnis ist das sogenannte: „Nachfragen“. Es gibt immer einen Sender und einen Empfänger. Sie können nicht voraussetzen, dass Ihr Gesprächspartner alles verstanden hat. Sogenannte Gegen- oder Verständnisfragen helfen, Missverständnisse zu vermeiden, und signalisieren Aufmerksamkeit.

Die Basis-Fragetechniken der Rhetorik: Offene und geschlossene Fragen sind die Grundtypen der Fragetechnik. Offene Fragen beginnen immer mit einem Fragewort (wie, warum, wieso, weshalb usw.). Offene Fragen fordern den Gesprächspartner auf, mehr von sich und seiner Situation mitzuteilen. Die positive Wirkung der offenen Frage ist: Der Gefragte fühlt sich partnerschaftlich behandelt und weniger gedrängt.

Geschlossene Fragen eignen sich dazu, rasch und präzise konkrete Fakten abzufragen. Sie dienen auch dazu, das Gespräch auf einen bestimmten Punkt zu lenken. Die positive Wirkung der geschlossenen Frage: Komplizierte Sachverhalte werden vereinfacht und schnell auf den Punkt gebracht. Es kommt zu einer klaren Aussage des Kunden.

7% Mit der sogenannten „Suggestivfrage“ möchte ich auf eine negative Form der Fragetechnik hinweisen. Suggestivfragen: Der Kunde wird durch diese Fragen stark be-

Inhalt

38%
Stimme

55%
Körpersprache

influsst. Sie wollen doch die beste Qualität? – Sie erwarten doch eine qualifizierte Beratung? Und der Preis muss auch stimmen?

Wirkung von Suggestivfragen: Der Kunde wird durch scheinbar harmlose Fragen dazu gebracht, dass er dem Fragenden seinen geäußerten Wunsch erfüllen muss, will er sich nicht selbst widersprechen. Also – Finger davon weglassen.

Ein wichtiger Punkt in der Rhetorik ist das sogenannte Hinhören – auch die Kunst des Schweigens genannt. Das aktive Hinhören liefert wertvolle Details über Ihren Gesprächspartner. Der aktive Hinhörer ist dem Redner zugewandt. Sein Blick ist offen und aufmerksam. Das aktive Hinhören ist eine emotionale Botschaft an den Redner und signalisiert konkretes Interesse. Es entsteht Wohlbefinden für den Gesprächspartner, und er wird dadurch mehr preisgeben.

Eine weitere Möglichkeit im Rahmen der Rhetorik ist das kontrollierte Hinhören: Es vermittelt Interesse und Aufmerksamkeit. Inhaltliche Zusammenfassungen wie: Sie meinen also, dass... – Sie sagten eben, dass... Grundsätzlich halten aktives und kontrolliertes Hinhören den Redner dazu an, sich wohlzufühlen

Hinhören

Blickkontakt

und mehr preiszugeben, als er ursprünglich wollte. Jetzt noch einige Punkte zum Thema Vortrag. Bei jedem Vortrag, den Sie halten, zählen nicht allein die Inhalte, sondern ganz entscheidend ist, wie sie präsentiert werden. Mit Leichtigkeit, Begeisterung und Eleganz überzeugen Sie Ihr Publikum leichter. Es gibt 5 Punkte der Sicherheit. Beginnen wir mit dem wichtigen „**Blickkontakt**“. Schauen Sie in Ihr Publikum – ab einer Sekunde wirkt der Blick selbstbewusst. Zweiter Punkt die „**äußere Haltung**“ – stehen Sie aufrecht – und die Beine sind hüftbreit auseinander. Dritter Punkt die „**Gestik**“ – der positive Bereich beginnt oberhalb des Gürtels. Lassen Sie Ihre Hände nicht seitlich am Körper herunterhängen, denn das verursacht eine negative körpersprachliche Botschaft. Alle Bewegungen von unten nach oben sind harmonisch und alle Bewegungen von oben nach unten sind bestimmend. Vierter Punkt die „**Mimik**“ – sie muss zur Aussage passen. Bleiben Sie authentisch und spielen Sie keine Rolle. Ihre Mimik wird vom Stammhirn aus gesteuert, denn dort ist die gesamte nonverbale Kommunikation hinterlegt. Der letzte Punkt ist die „**Stimme**“ – je dunkler, desto vertrauenswürdiger kommt sie an. Kein Mensch hat jedoch einen Schalter, um seine Stimme einzustellen. Dafür gibt es Stimmtraining, um die Stimme kräftiger und somit auch dunkler zu gestalten. Denken Sie daran, dass beim Gespräch und auch beim Vortrag Ihre Körpersprache einen Anteil von 55 Prozent, die Stimme – also die Intonation – einen Anteil von 38 Prozent hat, und für den Inhalt bleiben somit genau 7 Prozent übrig. Der entscheidende Schlüssel ist Ihre gelebte Authentizität.

Der Erfolg einer Präsentation wird zu einem Bruchteil vom „Was“ bestimmt. Entscheidender ist das „Wie“. Die Beziehungsebene, die dem Austausch von Gefühlen, Stimmungen oder Empfindungen dient, bestimmt das kommunikative Klima und entscheidet zu 93 Prozent über Erfolg und Nichterfolg von Botschaften. Sie haben die Aufgabe, den Zugang zu den Teilnehmern zu finden – nicht nur rational, sondern auch emotional. Ein guter Einstieg – eine überlegte Dramaturgie und ein Happy End.

➤ KONTAKT

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

Wer selbst begeistert ist von dem, was er tut, und ein gesundes Stück von sich selbst, kann Begeisterung vermitteln und in anderen Menschen wecken. Ihre Präsentation/Ihr Gespräch muss von Beginn an die Teilnehmer/den Kunden begeistern. Sie benötigen volle Aufmerksamkeit von Beginn an. Sie müssen mit Spannung und Energie starten.

Die entscheidende Frage zum Thema Vortrag: Warum erhalten die einen stehende Ovationen? Warum sind bei anderen innerhalb einiger Minuten die Stuhlreihen leer? Das Zauberwort heißt: **Emotion**. Informationen sind grundsätzlich wichtig – sie sind das Geschenk an die Zuhörer. Infos benötigen jedoch Emotionen, um im Gehirn des Gegenübers nachhaltig verankert zu werden. Aus der aktuellen Neurowissenschaft ist bekannt, dass es drei Argumente für Emotionen bei professionellen Vorträgen sowie bei der Beratung gibt: **Überzeugung = gelebte Authentizität = Emotionen**. Mit Emotionen vorzugehen ist immer wichtig, wenn es um Menschen geht. Unser Verstand ist die Institution, mit der wir abwägen, welches Gefühl, welches Bedürfnis aktuell Vorrang hat. Jede unserer Entscheidungen ist emotional beeinflusst. Eine rein ratio-

Emotion

nale Entscheidung gibt es nicht. In jedem Entscheidungsprozess wird das damit verbundene Gefühl einbezogen. Damasio nennt es: emotionales Erfahrungsgedächtnis. Grundsatz: Erst Emotion, dann Verstand. Was unsere Intuition emotional nicht bewegt, bekommt keine Aufmerksamkeit des Bewusstseins. Emotion ist der Anfang von allem.

Was führt dazu, dass die Teilnehmer/Kunden dem Vortrag, dem Gespräch mit Begeisterung folgen? Die größtmögliche Identifikation mit dem Redner. Nutzen Sie dazu: Storytelling.

Geschichten aus Ihrem Leben erzählen. Das Wichtigste ist, dass Ihre Geschichte emotional berührt – dann bleibt sie im Kopf, wirkt im Herzen und animiert zur Handlung. Persönliche Geschichten, Erlebnisse und Erfahrungen machen den Referenten bzw. den Gesprächspartner zu der Person, die sie ist. Produkte und Dienstleistungen sind austauschbar. Persönlichkeiten nicht.

Alle diese genannten Punkte und noch weitere sind entscheidend, ob die Beratung bzw. der Vortrag beim Zuhörer bzw. Gesprächspartner etwas Positives auslöst. Jeder hat die Chance, Rhetorik im Rahmen von Seminaren zu lernen und somit seine Kommunikation zu optimieren. <<<

MONATLICHES UPDATE

Fachwissen auf den Punkt gebracht.

www.zwp-online.info

JETZT NEWSLETTER ABONNIEREN!



ZWP ONLINE

Das führende Newsportal der Dentalbranche

- Fachartikel
- News
- Veranstaltungen
- Produkte
- Unternehmen
- E-Paper
- CME-Fortbildungen
- Videos und Bilder



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-0 · info@oemus-media.de



BdZM

BUNDESVERBAND DER ZAHNMEDIZIN- STUDENTEN IN DEUTSCHLAND e.V.

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

Vorstand

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

Ziele

- ▶ Aufbau und Förderung demokratischer Grundstrukturen an deutschen Universitäten
- ▶ Austausch fachspezifischer Informationen
- ▶ Verbesserung und Angleichung der Studiensituation an den einzelnen Universitäten
- ▶ Entwicklung und Qualifizierung der studentischen Fachschaftsarbeit
- ▶ Förderung bundeseinheitlicher Studentenbetreuung durch Beratung und Weiterbildung der Studentenvertreter (Workshops etc.)
- ▶ Mitwirkung an der Neugestaltung der Zahnärztlichen Approbationsordnung
- ▶ Förderung der Zusammenarbeit mit standespolitischen Organisationen
- ▶ Mitwirkung in gesundheitspolitischen Belangen
- ▶ Stärkung der öffentlichen Präsenz und Wirksamkeit
- ▶ Aufbau von Kommunikationsstrukturen
- ▶ Zusammenarbeit mit Repräsentanten aus Industrie und Handel

➤ KONTAKT

Bundesverband der
Zahnmedizinstudenten in
Deutschland e.V. (BdZM)
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.

Master of Science **PARODONTOLOGIE** **UND IMPLANTAT THERAPIE** in Freiburg

Ein Rückblick auf drei Jahre Studium

Im vergangenen Jahr feierte der Freiburger Masterstudiengang Parodontologie und Implantattherapie an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg im Breisgau bereits sein 10-jähriges Bestehen. Das Konzept ist einzigartig im Bereich der Zahnmedizin in Deutschland.

»» Im Blended-Learning-Master studieren Teilnehmende in einer Kombination aus betreuten Online- und Präsenzphasen, die Theorie wird online vermittelt, die Präsenzen konzentrieren sich auf praktische Übungen. Mittels einer – einfach zu bedienenden – Lernplattform, die rund um die Uhr zur Verfügung steht, können Lernzeiten individuell und flexibel gestaltet werden. Das Lehrmaterial ist multimedial aufbereitet (z. B. E-Lectures, interaktive Patientenfälle, OP-Filme, 3-D-Animationen) und garantiert ein abwechslungsreiches Lernen. Immatrikulierte Studierende erhalten außerdem einen kostenlosen Zugang zum kompletten Angebot (inkl. Videos und Webinaren) des Dental Online College. Persönliche Betreuung wird großgeschrieben: Geschulte Teletutoren, die selbst Spezialisten für Parodontologie sind, begleiten eine Studierendengruppe über ihr ganzes Studium hinweg und die Referenten in den Präsenzveranstaltungen sind deutschlandweit bekannte Experten in ihrem Fach.

Für dieses innovative Lehrkonzept wurde der Studiengang mit dem Thieme-Innovationspreis für hervorragende Didaktik ausgezeichnet.

Die Verbindung von flexiblem Onlinelernen mit verringerten Präsenzphasen bringt vielfältige Vorteile: Zum einen lassen sich Praxisausfall und Reisekosten stark reduzieren, zum anderen bringt diese Kombination – der Zugang zu verschiedenen erstklassigen Weiterbildungsmedien und der direkte Austausch mit Experten – die Studierenden auf den neusten Stand der Wissenschaft und Praxis.

Einen vertieften Einblick in ein ganz spezielles Thema erarbeiten Studierende sich außerdem durch das Verfassen einer wissenschaftlichen Masterthese zum Abschluss ihres Studiums.

Die beiden Studentinnen Frau Georgia Gramse-Alvanopoulou und Frau Agnes Mezei haben ihr Studium diesen September abgeschlossen. Während ihrer Prüfungsvorbereitung blicken sie im Zwiegespräch auf die vergangenen drei gemeinsamen Jahre zurück. ««

Erfahrungsbericht Master Online – Georgia Gramse-Alvanopoulou & Agnes Mezei



Georgia: „Am Anfang war ich unsicher. Ich hatte ein kleines Kind und war gerade schwanger mit meinem zweiten. Die Gedanken, die in meinem Kopf herumschwirrten, waren: Kann ich zusätzlich zu meiner Arbeit und meiner Familie ein Masterstudium bewälti-

gen? Zweifel, ob es einen besseren Zeitpunkt geben kann, meldeten sich auch. Es gibt doch immer Hinderungsgründe: Man hat vielleicht eine neue Praxis eröffnet, eine Hochzeit ist in Sicht oder man hat auch keine Lust, wieder Student zu sein. Auf der anderen Seite: ein Master in Parodontologie ist etwas Besonderes. Ein Telefonat mit Frau Professor Ratka-Krüger sollte meine Zweifel klären. Es soll ein flexibles Studium sein, mit der Möglichkeit, eine Pause einzulegen, sollte es einem doch zu viel werden. Das klang auf jeden Fall beruhigend.“

Agnes: „Ich war auf einem Fortbildungsabend der parodontologischen Gesellschaft in Wien und Frau Professor Ratka-Krüger hielt einen Vortrag. Der Inhalt war interessant, ihre Vortragsweise wunderbar klar strukturiert, liebenswürdig, unaufgeregt und

sehr kompetent. Das machte so einen guten Eindruck auf mich, dass ich richtig hellwach wurde und die Ohren spitzte, als sie zum Abschluss voller Begeisterung erwähnte, dass sie einen Onlinelehrgang für Parodontologie ins Leben gerufen hatte, den man berufsbegleitend besuchen kann. Dann habe ich ein paar Tage überlegt, ob ich das schaffen könnte. Mein Studium und die Facharztausbildung waren schon einige Zeit her. Und ich hatte nach 15 Jahren allein in der Praxis, in der ich seinerzeit ohne Patientenstock begonnen hatte, das Gefühl, den Kontakt zur universitären Basis und zu gleichgesinnten Kollegen verloren zu haben, mir fehlte der kollegiale Austausch. Es war eine richtig gute Entscheidung, in den Lehrgang einzusteigen, auch wenn ich jetzt dem Ende zu etwas gestresst bin.“

Georgia: „Ich habe mich dann doch angemeldet. Erstmal alle benötigten Papiere zusammengesucht und abgeschickt und dann hieß es abwarten, ob man angenommen wird. In September 2014 kam die positive Zusage. Im Oktober 2014 begannen die VCs (Virtuelle Klassenzimmer). Man hörte so viele verschiedene Stimmen, und die hatten alle einen Namen, aber noch kein Gesicht. Zwischen dem ersten und zweiten VC brachte ich auch mein zweites Kind zur Welt. Zum Glück waren die VCs abends und die Kinder schliefen. Nach jedem VC waren die Stimmen der

Mitstudierenden und Tutoren vertrauter. Die Gesichter kannte ich immer noch nicht. Im November würde sich das ändern, denn die erste Präsenzveranstaltung rückte immer näher. Am Hotel sah ich Menschen, die ich nicht erkannte, bis ich deren Stimme hörte, und dann hieß es: Den kenne ich! Man stellte sich vor, obwohl man schon eine Menge über den anderen wusste, und man hatte schnell das Gefühl, einen alten Freund zu treffen. Die Kollegin aus Wien, deren Stimme mir auch bekannt war, ging zur selben Schule in Athen wie ich mit einem zeitlichen Unterschied von ca. 15 Jahren. Ist die Welt doch klein! Die Dozenten bei jeder Veranstaltung sind die Koryphäen ihres Faches in Deutschland und darüber hinaus. Professor Jepsen für regenerative Verfahren, Professor Ratka-Krüger für Rezessionsdeckung, Professor Dörfer für das parodontologische Konzept und Mundhygieneprophylaxe u.v.a! Und diesmal ist es anders als beim normalen zahnmedizinischen Studium. Es ist eine kleine Gruppe, man wird als Kollege und nicht als Student behandelt, man kann die Dozenten mit Fragen bombardieren, die man immer hatte, aber sich nicht zu fragen traute. Die Professoren gehen sogar mit unserer kleinen Gruppe Mittagessen. Das ist wie Wasser holen von der Quelle! Man hat viel gelernt in diesen drei Jahren. Eine wissenschaftliche Arbeit, wie eine Masterthesis,





➤ INFO

Am 20. Oktober 2017 geht der Freiburger Master Parodontologie und Implantattherapie in seinen elften Jahrgang. Interessierte Zahnärztinnen und Zahnärzte können sich jederzeit über die Homepage des Studiengangs bewerben oder sich einen Schnupperezugang zum virtuellen Klassenzimmer sichern, um vorab einen Eindruck vom virtuellen Lernen zu bekommen. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei milena.isailov@uniklinik-freiburg.de

Weitere Informationen zum Studiengang unter www.masterparo.de, angelique.presse@uniklinik-freiburg.de oder Telefon 0761 27047290.

zu schreiben, verlangt viel Zeit, Engagement und Disziplin. Dieses Gefühl, wenn man dann damit fertig ist, wenn man seine wissenschaftliche Arbeit bewältigt hat, ist unbezahlbar.

Man muss schon hart arbeiten für dieses Studium und man muss auch ein gutes Zeitmanagement haben. Aber man kann es sich einteilen, wie man möchte. Jetzt – beinahe drei Jahre nach dem Anfang – rückt das Ende immer näher. Auf der einen Seite ist man froh, dass das Ende in Sicht ist, auf der anderen Seite hat man schon ein trauriges Gefühl, denn es war eine sehr schöne Zeit! Man hat Freunde fürs Leben gefunden und gleichzeitig sein parodontologisches Wissen auf den modernsten Stand gebracht!“

Agnes: „Ich ging davon aus, dass Frau Prof. Ratka-Krüger mit großer Wahrscheinlichkeit nicht nur sehr kompetente Vorträge halten, sondern dass sie diesen Qualitätsanspruch auch in der Umsetzung ihres Lehrganges haben würde. Ich kann jetzt nach fast drei Jahren sagen: Trotz meiner hohen Erwartung wurde ich all die drei Jahre immer noch eher positiv überrascht als jemals enttäuscht. Die Art, wie Wissen vermittelt wurde, war tausendmal besser, als ich es je in meinem Studium erlebt hatte. Man begegnete uns mit Aufmerksamkeit und viel positivem Engagement und daher waren oder sind auch wir mit Begeisterung bei der Sache. Blended Learning – ein Begriff, den ich damals gar nicht kannte, ist etwas Tolles. Wir fanden jede Präsenz noch besser als die vorhergehende. Es gab wirklich nur gute bis exzellente Vortragende und

ich hatte daher keine Mühe, die zwei, drei oder vier Tage konzentriert zu bleiben.

Die drei Jahre Studium kosteten richtig gutes Geld. Für mich nochmal extra, weil ich ja jedes Mal von Wien anreisen musste, und Freiburg ja nicht gleich ums Eck liegt! Und wir wissen, wenn die Ordination geschlossen ist, das kostet zusätzlich. Also Flugzeug, Bahn, Hotel... kam alles noch dazu. Und ich bereue nichts davon, weil ich ein Vielfaches zurückbekomme. Es war eine richtig gute Investition. Warum? Ich fühle mich kompetenter, bin es sicher auch und die Patienten schätzen das. Es kommt viel an Wertschätzung zurück und zu der gehört nicht nur das Honorar, das mir für meine hoch qualifizierte Arbeit bezahlt wird. Ich habe viel gelernt. Über den Wissensstand und die Praxis der Parodontologie sowieso und wie man seine Arbeit strukturiert und evidenzbasiert organisiert. Aber es gab zusätzlich auch noch viele andere tolle Themen. Zum Beispiel die Arzt-Patienten-Kommunikation und das Notfalltraining.“

Georgia: „Ich habe jedenfalls vor, meine Tutoren in der Zukunft weiterhin mit parodontologischen Fragen zu belästigen, und eigentlich bin ich mir sicher, dass sie diese gerne beantworten werden. Denn sie haben genau dieselbe Leidenschaft für die Zahnheilkunde aus dem Blickwinkel der Parodontologie wie ich.“

Agnes: „Der Studiengang hat mich darin bestärkt: Man ist nie zu alt, um Neues zu lernen, und Lernen ist etwas ganz Kostbares, das man sich gönnen darf.“



EDDY® Die schallaktivierte Spülinnovation

Eine Lösung
mit drei Vorteilen

Studien belegen, dass die Aktivierung die gewebeauflösende Wirkung von Spülflüssigkeiten erhöht. Die schallaktivierte Kraft von EDDY® ist nachgewiesenermaßen bei der Aktivierung von Spülflüssigkeiten genauso effektiv wie Ultraschall und der manuell durchgeführten Spülung hinsichtlich der Entfernung von Geweberesten und Schmierschicht sogar überlegen.* Zudem ist EDDY® durch das weiche Polymermaterial sicherer und flexibler als Metallspitzen, wodurch das Dentin geschont wird.

Erleben Sie die Vorzüge der klinisch getesteten EDDY® Spülspitzen in Ihrer Praxis.



Sicher



Wirksam



Klinisch geprüft

Vorbericht

BuFaTa HANNOVER

24. – 26.
NOVEMBER

2 0 1 7

»» Schon vor längerer Zeit hat sich Hannover für die Winter-BuFaTa 2017, die vom 24. bis 26. November in der niedersächsischen Landeshauptstadt stattfinden wird, qualifiziert. Die Fachschaftsaussprache wird traditionsgemäß wieder vom BdZM organisiert. Wir sind sehr neugierig auf ein spannendes Programm und coole Partys in Hannover. Besonde-

res Highlight soll der Samstagabend werden, an dem wohl an einem exklusiven Ort gefeiert werden soll...

Die Anmeldezeiten erhalten die Fachschaften von den Hannoveranern per Mail, außerdem findet ihr auch auf unseren gewohnten Sprachrohren (Facebook, Newsletter ...) dazu Erinnerungen. <<<

Nachbericht

BuFaTa GREIFSWALD



»» Vom 23. bis 25. Juni 2017 machten fast alle Fachschaften aus ganz Deutschland die schöne Hansestadt Greifswald unsicher. Zentrum der Veranstaltung war wie gewohnt die Bundesfachschaftsaussprache. Nach einer herzlichen Begrüßung von Dekan Prof. Biffar und dem Organisationsteam konnten sich Projekte wie der ZAD, das European Visiting Programme in Witten sowie die Tagung der European Dental Students Association in Vilnius vorstellen. Auch über den aktuellen Stand der neuen Approbationsordnung sowie die neu angelaufene ZahniCampus Roadshow konnten die Teilnehmer informiert werden. Die nächsten BuFaTas konnten sich Münster für den Sommer 2018 und Witten für den Winter 2018 sichern.

Aus gegebenem Anlass wurde die Fachschaftsaussprache in Greifswald zum ersten Mal mit einer Podiumsdiskussion, die mit einem Vortrag von Nele Kettner vom Institut der Deutschen Zahnärzte über die psychische Belastung während des Zahnmedizinstudiums eingeleitet wurde, bereichert. Als Teilnehmer dieser Gesprächsrunde konnten neben Nele Kettner der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer und Präsident der Landes Zahnärztekammer Mecklenburg-

Vorpommern, Prof. Dietmar Oesterreich, Prof. Rainer Biffar, Ingmar Dobberstein vom BdZA sowie Maximilian Voß, 1. Vorsitzender des BdZM, gewonnen werden. Das Thema wurde von diesen ebenso wie vom Plenum angeregt diskutiert, was sich mit der Brisanz dieser Studie erklärt. Nach einem Mittagessen fanden spannende Workshops und Arbeitstreffen, die von einer Dentalschau umrahmt wurden, im modernen Gebäude der Zahnklinik statt. Traditionsgemäß fand auch wieder eine Präp-Olympiade statt, deren Sieger Göttingen bei der Abendveranstaltung verkündet wurde. Auch das Abendprogramm in Greifswald war erstklassig: Am Freitagabend konnte direkt am Ostseestrand bei Bier und Pfeffi ausgelassen gefeiert werden – Transport, Essen und Getränke, alles perfekt durchorganisiert. Am Samstag wurde das Theatercafé, einer der vielen Altbauten in Greifswald, mit dem Motto „represent your city“ zur Partylocation. Großer Dank gilt neben den Sponsoren, die einen großen Teil überhaupt erst ermöglichten, dem Organisationsteam, die alle zusammen eine große Arbeit geleistet haben und am Sonntag todmüde ins Bett gefallen sein dürften – danke Greifswald! <<<



KEEP
CALM
AND
ORDER
ONLINE.



www.kometcampus.de



IADS

International Association of Dental Students

>>> Die International Association of Dental Students (IADS) ist eine 1953 gegründete Nichtregierungsorganisation und vertritt Studenten der Zahnmedizin aus über 60 Ländern weltweit. Die Mitgliedschaft des BdZM im IADS ermöglicht euch, an verschiedensten Projekten teilzunehmen wie:

IADS Exchange Portal

Online könnt ihr euch unter exchange.iads-web.org (vorab einfach registrieren) über klinische Austauschprogramme der Mitgliedsstaaten informieren und direkt bewerben. Für eine geringe Austauschgebühr könnt ihr aktuell auf vier Kontinenten Zahnmedizin hautnah erleben, andere Kulturen kennenlernen und Freundschaften knüpfen.

Dauer: Zwei bis acht Wochen in den Semesterferien.

IADS IDRP – International Dental Research Program

Das IDRP des IADS bietet euch die Möglichkeit, an Forschungsprojekten im Ausland teilzunehmen. Dieses Jahr finden Forschungsprojekte in Europa und im Mittleren Osten statt.

Dauer: Zwei bis acht Wochen in den Semesterferien. Bei Interesse meldet euch gerne jederzeit bei uns und wir vermitteln euch weiter!

Webinare

Zweimal im Monat bietet der IADS kostenlose Webinare auf Englisch und Spanisch von hoch renommierten Zahnmedizinern wie Dr. Christian Coachman an.

Voluntary Work

Der IADS vermittelt nicht nur Hilfsprojekte in Low Developed Countries, er organisiert auch selbst welche. Aktuell sind Projekte in Nicaragua, Argentinien, Thailand, Afrika und Südostasien in Planung. Um auf dem Laufenden zu bleiben, folgt dem IADS auf Facebook!

Meetings

Die Meetings sind das Herzstück des IADS. Zweimal Mal im Jahr treffen sich die Delegierten der Mitgliedsländer, um über die weitere Entwicklung des Verbandes zu beraten und zu entscheiden. Neben die-

2018 werden die Meetings in Nordzypern und Argentinien stattfinden.

ser wichtigen Arbeit bieten die Meetings eine sehr gute Möglichkeit, Kollegen aus der ganzen Welt kennenzulernen. Zuletzt trafen sich die Delegierten in Beirut (Libanon) und Madrid (Spanien). 2018 werden die Meetings in Nordzypern und Argentinien stattfinden. Die Teilnahme ist auch für Nicht-Delegierte offen, um an dem umfangreichen wissenschaftlichen (FDI Kongress – World Dental Federation) und sozialen Begleitprogramm teilzunehmen. <<<



dental **student** WinterCamp

09.-12. März 2018

Zell am See / Saalbach-Hinterglemm
Österreich

Das MEISINGER dental student WinterCamp

Sie sind Student ab dem 8. Semester oder A-Arzt? Sie stehen auf Tiefschnee und Skifahren? Sie wünschen sich einen praktischen Einblick in die Implantologie und Chirurgie? Check! Gemeinsam mit Ihnen machen wir Österreich unsicher...

Inmitten des weltbekannten Skigebietes rund um Saalbach/Hinterglemm und Zell am See treffen wir uns vom 09. - 12. März 2018 zu spannenden Fachvorträgen und Skill-Labs von und mit namhaften Referenten rund um PD Dr. Dr. Florian Bauer (wissenschaftliche Leitung) und Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets. Darin dreht sich alles um die dentale Chirurgie und Implantologie.

Neben den Vorträgen geht es ab auf die Piste

Darüber hinaus kommt auch der Spaß nicht zu kurz. Sie haben Lust auf einen Anfänger-Skikurs oder möchten als geübter Fahrer die Europasportregion erkunden? Ein gemütliches Get-Together reizt Sie genauso? Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Das bekannte Skigebiet rund um Saalbach/Hinterglemm und Zell am See lockt mit wunderschöner Landschaft und einer urigen Tagungslocation im Gasthausstil. In gemütlicher Atmosphäre übernachten Sie bei Vollverpflegung während der Veranstaltungszeiten überwiegend in 2-Bett-Zimmern für nur 269,- €. Hinzu kommen nur die eigene Anreise und der Skipass. Wünsche bei der Zimmeraufteilung können gerne geäußert werden, wir geben uns Mühe, möglichst viele davon umzusetzen.

Alle Informationen gibt es bei:

Lutz Grätz | Telefon: 02131 2012-120 | E-Mail: lutz.graetz@meisinger.de
Eventabteilung | Telefon: 02131 2012-135 | E-Mail: event@meisinger.de

Noch heute
anmelden

269,- €





„SELBSTSTÄNDIGKEIT

ist auch MIT KINDERN möglich“

Nach dem ersten Umbau: Schlichte Eleganz im Empfangsbereich.

© Jacqueline Moser / IMD-Studios

Dr. Irene Deines hat sich mithilfe von dental bauer den Traum von der eigenen Praxis erfüllt. Wie sie dabei Beruf und Privatleben unter einen Hut bringt, verrät sie im Interview.

Frau Dr. Deines, wie verlief Ihr Schritt in die Selbstständigkeit?

Nach meiner dreijährigen Anstellung in einer Zahnarztpraxis in Nürnberg, in der ich sehr viel von meinem damaligen Chef lernen konnte, fühlte ich mich bereit für diesen großen Schritt. Zunächst wollte ich gern in eine bereits bestehende Praxis als Partnerin einsteigen. Dann wurde ich durch dental bauer auf eine Praxis in der Schwabacher Straße in Fürth auf-

merksam, die zum Verkauf stand. Die Praxis gehörte einer älteren Kollegin und entsprach auf den ersten Blick nicht unbedingt meinen Vorstellungen. Die Lage war jedoch optimal, und mit etwas Vorstellungskraft und kompetenter Beratung durch dental bauer stand die Entscheidung rasch fest, die Praxis zu übernehmen. Die Planungs- und Umbauphase betrug drei Monate, in denen das Erscheinungsbild der Praxis komplett verändert wurde.



© Jacqueline Moser / IMD-Studios

Inwieweit war das Dentaldepot dabei für Sie unentbehrlich?

Mit Frau Krauß und Frau Bitsch-Kanitz von dental bauer hatte ich von Anfang an zwei kompetente und zuverlässige Ansprechpartnerinnen, die mich in allen Belangen in Bezug auf Planung und Umsetzung meines Traums von der Zahnarztpraxis DEINES Vertrauens unterstützt haben.

2010 feierte die Praxis DEINES Vertrauens große Eröffnung, quasi parallel wurden Sie zum 2. Mal Mutter. Wie haben Sie diese doppelte Herausforderung gemeistert?

Im Leben läuft nicht immer alles nach Plan. So erfuhr ich kurz nach der Eröffnung der Praxis, dass ich bereits im fünften Monat schwanger war. Nach der großen Überraschung und dem kleinen Schock hieß es: Eine Kollegin suchen, neue Pläne schmieden und organisieren. Durch die Unterstützung meiner Familie und meines gesamten Teams konnte auch diese

LIEBLINGSFACH EXISTENZGRÜNDUNG

Networken und lernen in der OPTI SummerSchool



Der Weg zur eigenen Praxis ist für Zahnmediziner oft ein Kaltstart. Deshalb lernen Absolventen, Studenten der letzten Semester und junge Zahnärzte in der OPTI SummerSchool seit vier Jahren, was einen guten Chef oder eine gute Chefin ausmacht. Die Fortbildungsveranstaltung im Ostseebad Eckernförde erhielt von den 48 Stipendiaten auch im Jahr 2017 wieder Bestnoten.

Die richtige Mixtur

„In diesem Jahr haben sich 36 Teilnehmerinnen und 12 Teilnehmer die Plätze für die Stipendien gesichert“, so Svend Neumann aus dem Team der Veranstalter. Die Initiatoren konnten 2017 erneut aus einer Viel-



zahl von Bewerbern auswählen – denn der Mix aus systematisch aufgebauten Lerneinheiten und einem aktiven Freizeitprogramm wird immer beliebter. Dabei setzt das Team auf ein Verhältnis von 40 Prozent Ausflüge und Events zu 60 Prozent Unterricht und Seminare.

Der Bedarf für betriebswirtschaftliches Basiswissen für Praxisgründer ist nach wie vor hoch. In erster Linie, weil an keiner zahnmedizinischen Fakultät Personalführung, Abrechnung, Organisation oder Marketing auf dem Lehrplan stehen. Wer also Anfängerfehler vermeiden möchte, ist auf Eigeninitiative angewiesen, um sich das nötige Unternehmerwissen anzueignen – und zwar vor der Suche nach Praxisräumen und der Planung der Finanzierung.

Der Veranstaltungsort ist die Basis für eines der Alleinstellungsmerkmale der Veranstaltung. Denn Eckernförde bietet als beliebtes touristisches Ziel zahlreiche Möglichkeiten der Zerstreung rund um Sonne, Meer und Strand. Das Gleichgewicht zwischen Konzentration und Entspannung ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg des Lehrkonzepts.



Wer fragt, gewinnt

Drei Klassen mit je 16 Teilnehmerinnen und Teilnehmern gewannen wertvolle Einblicke in die Herausforderungen der Selbstständigkeit. Dabei setzten die Veranstalter wieder auf eine interaktive Wissensvermittlung, zum Beispiel in Form von Kurzpräsentationen und Gruppenaufgaben. Zu diesem Prinzip passt es auch, die richtigen Fragen zu stellen: Welche Patienten und welche Mitarbeiter wünsche ich mir? Welche Aufgabenverteilung zwischen Behandler und Team funktioniert? Wie bringt mich die digitalisierte Praxis weiter? Und wie wird meine Praxis zur Marke? Umso besser, dass die Teilnehmer die Antworten von echten Experten erhalten. „Die Referenten sind erfahrene Spezialisten, die selbst im Berufsleben stehen“, erklärt Neumann. Dazu zählen: Arbeitspsychologe Dr. Rainer Lindberg, Thies Harbeck und Christian Henrici aus der Geschäftsführung der OPTI Zahnarztberatung GmbH, Abrechnungsspezialistin Janine Schubert und Anwältin Melissa Milaage von der BFS health finance GmbH sowie OPTI-Marketingleiter Marc Barthen und Dietmar Herrmann, zahnärztlicher Produktmanager der DAMPSOFT GmbH.

Neue Freundschaften

Das Rahmenprogramm bot zahlreiche Möglichkeiten, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen, um danach noch konzentrierter die nächste Lerneinheit anzugehen. Zum Beispiel beim „Get Together“ in Carls Showpalast, wo Mentalist Florian Fränz mit Gedächtniskunst und Suggestionstechniken beeindruckte.



Am Strand bei Damp vergnügten sich die Teilnehmer bei Wassersportarten wie Surfen und Stand Up-Paddling oder genossen einfach das schöne Wetter. Spaß auf dem Wasser versprach auch die Fahrt mit dem Raddampfer Schlei-Prinzessin mit abschließendem Barbecue. „Wir freuen uns, dass während der SummerSchool auch in diesem Jahr viele neue Freundschaften entstanden sind“, so Neumann. Außerdem nutzen die Studenten und jungen Zahnärzte die Gelegenheit, sich ein berufliches Netzwerk aufzubauen.

Die Veranstalter sind währenddessen bereits mit der Planung der SummerSchool 2018 beschäftigt. Deshalb freut sich das Team erneut auf viele interessante Bewerbungen für die Stipendien, die Unterkunft, den Unterricht und die Freizeitaktivitäten finanzieren. Besonders aussichtsreiche Kandidaten haben sich bereits intensiv mit ihrer Vision von der eigenen Praxis beschäftigt und können mit ihren konkreten Zielen überzeugen. <<<



➤ INFO

Bewerbung unter
www.opti-summerschool.de

Ansprechpartner:
Svend Neumann
OPTI Zahnarztberatung GmbH
Tel.: 04352 9567-95



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

liche Kenntnisse und eine individuelle Persönlichkeitsanalyse sowie die Unterstützung von erfahrenen Spezialisten sind daher wichtige Grundlagen für den zukünftigen Erfolg.

In der Medizin ist die Anamnese eine wesentliche Säule der Diagnostik und auch in der Existenzgründung sollten Sie mit der Betrachtung der wichtigsten Aspekte beginnen: Ihren Wünschen und Zielen.

Planen Sie eine Neugründung, eine Praxisübernahme oder die Beteiligung an einer bestehenden Praxis? Starten Sie alleine durch oder in einer Gemeinschaftspraxis? Jede Praxisform bietet ihre ganz eigenen Vor- und Nachteile. So kann der Kauf von

Gemeinschaftspraxis (Berufsausübungsgemeinschaft)

Hier sind zwei Rechtsformen möglich: Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder Partnerschaftsgesellschaft. Beide Formen können ohne Mindestkapital gegründet werden. Bei der GbR haften die Gesellschafter unbeschränkt mit Geschäfts- und Privatvermögen. In einer Partnerschaftsgesellschaft erfolgt ein Eintrag ins Partnerschaftsregister, Partner haften mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen. Bei beruflichen Fehlern haftet, neben der Gesellschaft, nur der verursachende Partner. Eine Höchstbetragsgrenze zur Beschränkung einer Haftung ist möglich.

In der Medizin ist die Anamnese eine wesentliche Säule der Diagnostik und auch in der Existenzgründung sollten Sie mit der Betrachtung der wichtigsten Aspekte beginnen: Ihren Wünschen und Zielen.

Gesellschaftsanteilen oder eine gemeinsame Gründung dafür sorgen, dass Aufgaben verteilt werden und dadurch die alleinige Verantwortung entfällt und die Last erleichtert wird. Auf der anderen Seite besteht auch eine erhöhte Wahrscheinlichkeit für Konflikte und Unstimmigkeiten bei gemeinsamen Entscheidungen im Bezug auf die Praxis.

Zu berücksichtigen ist dabei auch die Rechtsform, für die Sie sich entscheiden. Ein Überblick:

Einzelpraxis

Sie sind als Freiberufler, ohne Mindestkapital, tätig. Sie haften unbeschränkt mit Geschäfts- und Privatvermögen.

Praxisgemeinschaft

Zusammenschluss von mindestens zwei Einzelpraxen als reine Kostengemeinschaft durch Nutzung einer gemeinsam genutzten Infrastruktur. Dazu gehören u.a. Räumlichkeiten, Personal und Einrichtung. Jede in die Gemeinschaft integrierte Einzelpraxis wird separat geführt. Es ist kein Mindestkapital erforderlich. Der Inhaber jeder eingefügten Einzelpraxis haftet mit seinem Geschäfts- und Privatvermögen unbeschränkt für seinen Praxisteil. Eine Praxisgemeinschaft kann auch als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) bestehen.

Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ)

Ein MVZ kann, neben den bereits erwähnten Formen der GbR und der Partnerschaftsgesellschaft, als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) gegründet werden. Dabei ist ein Stammkapital von mindestens 25.000 Euro einzubringen und es erfolgt ein Eintrag in das Handelsregister. Die Haftung erfolgt über die Gesellschaft bzw. das MVZ und es erfolgt keine persönliche Haftung der Gesellschafter.

Unabhängig von allen Chancen und Risiken sollten Sie Ihr persönliches Gründerprofil erstellen. Dabei ist eine von Anfang an vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Existenzgründer-Spezialisten der Grundstein für die erfolgreiche Existenzgründung. Nutzen Sie ein starkes Netzwerk aus den Bereichen Rechts- und Steuerberatung sowie zu den Themen Finanzierung, Praxismanagement und Marketing.

Mit dem Pluradent Existenzgründerprogramm sind Sie von Anfang an in besten Händen. Einfach, effektiv und erfolgreich. Von der ersten Orientierung bis hin zur Praxiseröffnung und darüber hinaus – strukturiert, modular, individuell und Schritt für Schritt. Für alle Durchstarter, Pläneschmiedler und Zielerreicher. <<<

Alle Infos auch unter www.plurastart.de



CleanWater



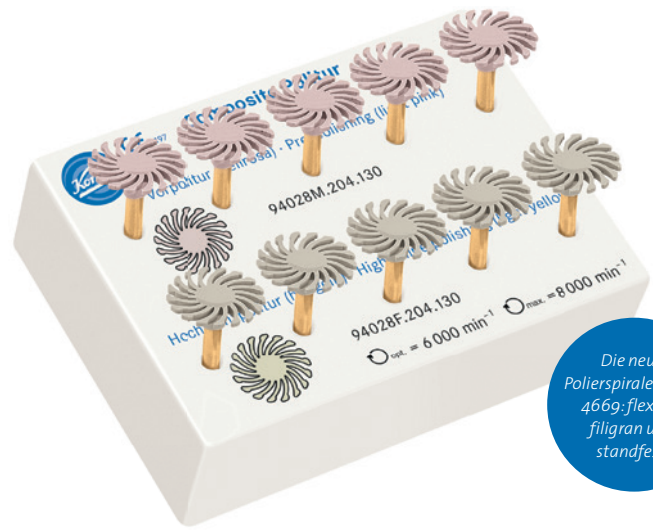
Die optimale Wasserversorgung für die Zahnmedizin



www.cleanwater.de
06031 / 68 70 256

Dental Water Technology GmbH & Co. KG

AUF ZUR ROADSHOW!



Komet tourt mit der Roadshow ZahniCampus, organisiert durch BdZA e.V. und BdZM, ständig durch Deutschland und kommt bestimmt auch an eurer Uni vorbei. Neben den Fragen zu eurer zahnmedizinischen Karriere im Rahmen des ZahniCampus-Programms bekommt ihr dadurch die Möglichkeit, mehr von unseren Qualitätsinstrumenten und dem speziellen Studentenservice zu erfahren. Fragt bei eurer Fachschaft gleich mal nach, wann wir euch besuchen!

»» Speziell bei der Roadshow merken wir es immer wieder: 95 Prozent der Studenten kennen uns schon! Wir müssen also meist gar nicht mehr viel zu unserer Firmengeschichte und -philosophie erzählen ... bei euren Fragen (vom ersten bis zum zehnten Semester) gehts gleich zur Sache. Zum Beispiel: Wie kann ich die Instrumente beziehen? An dieser Stelle punkten wir echt mit unserem Service:

- Der Campus-Shop (www.kometcampus.de) speziell für Studenten läuft unter dem Slogan „Registrieren, Bestellen, Weiterbohren“.
- Wir bieten eine persönliche Betreuung durch die Komet-Fachberater.
- Per Telefon sind wir über die Uni-Betreuerinnen Melanie Landmesser, Tel. 05261 701-224, und Katja Kalous, Tel. 05261 701-402, bzw. per E-Mail (verkauf@kometdental.de) und unter WhatsApp 0151 65227911 erreichbar.

Die Mischung aus Online-Möglichkeiten und persönlichem Kontakt machts aus! Wisst ihr eigentlich, dass Komet-Sätze individuell für deine Universität von uns bestückt werden, weil wir nachfragen und mitdenken? Änderungswünsche im Instrumentensatz-Inhalt werden mit jedem neuen Semester von Komet abgefragt und eingepflegt. Dadurch ist ein Student mit Komet immer auf dem neuesten Stand, und umgekehrt sind die Universitäten immer über die Produktneuheiten von Komet informiert. Wir finden, das ist Weitsicht! Gerne hören wir uns auch eure Anregungen und Vorschläge an. Wenn nicht zur Roadshow, dann jederzeit gerne per Mail oder über die verschiedenen Social-Media-Kanäle wie Facebook und WhatsApp.

Highlight Polierspirale

Zur IDS 2017 haben wir eine neue Polierspirale auf den Markt gebracht. Ihr wisst ja, die Politur ist unverzichtbar für höchste Ästhetik und Langlebigkeit einer Composite-Restauration. Die reißt ihr uns gerade aus der Hand! Kein Wunder, denn anstatt mit den Formen Kelch, Flamme und Linse zu arbeiten, ist unsere Polierspirale die praktische Minimallösung – und sieht mit ihren verdickten Strahlenenden auch noch witzig aus. Sie führt die Composite-Restauration ganz fix und unaufgeregt zu einem glänzenden Abschluss und passt sich durch ihre Flexibilität allen anatomischen Gegebenheiten an.

Großer Spaßfaktor auf der Mini-Messe

Sechs Firmen sind insgesamt auf dem ZahniCampus vertreten, wir bilden quasi eine Kleinst-Messe für euch. Von jedem Stand könnt ihr euch einen Stempel abholen, dadurch seid ihr am Ende des Tages automatisch in einem Gewinnspiel mit drin, mit der Chance auf einen iPad mini. Und natürlich gibt es neben Fachinformationen an unserem Stand jede Menge Spaß mit dem coolen Virtual Reality-Spiel. Da setzt ihr einfach 3-D-Brille und Kopfhörer auf und befindet euch im Nu inmitten der Mundhöhle. Dort könnt ihr mithilfe unseres Keramikrosenbohrers K1SM exkavieren, ein Scaling mit der Schallspitze SF1 vornehmen und mit dem Feilsystem F6 SkyTaper eine Wurzelkanalbehandlung durchführen. Dabei geht es beim Wettbehandeln schlichtweg um Zeit – das ist jedes Mal der Knaller!

Ihr habt es bestimmt längst gemerkt: Es lohnt sich, kurz zu checken, wann wir bei euch vorbeischaun! <<<

Spaß mit dem Virtual Reality Game, hier auf der IDS 2017.



Die Komet-Vorteile

Studenten erhalten immer **25 Prozent Rabatt** bei einer Komet-Bestellung und können die Instrumente auch einzeln anfordern. Sie erhalten die Ware als portofreie Lieferung und können sich auf die persönliche Beratung durch Kim oder den Komet-Außendienstmitarbeiter vor Ort verlassen.

DAS DGZI E-LEARNING CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

BIS ZU 160
FORTBILDUNGS-
PUNKTE

Kurs 158 – Starten Sie jederzeit mit den 3 E-Learning Modulen
3 E-Learning Module + 3 Pflichtmodule + 2 Wahlmodule



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
09./10.03.2018 | Berlin
Prof. Dr. Michael Walter
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt
- 2 Hart- & Weichgewebsmanagement
23./24.02.2018
Ort und Zeit wird individuell bekannt gegeben
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat
Termin 2018 wird bekannt gegeben
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

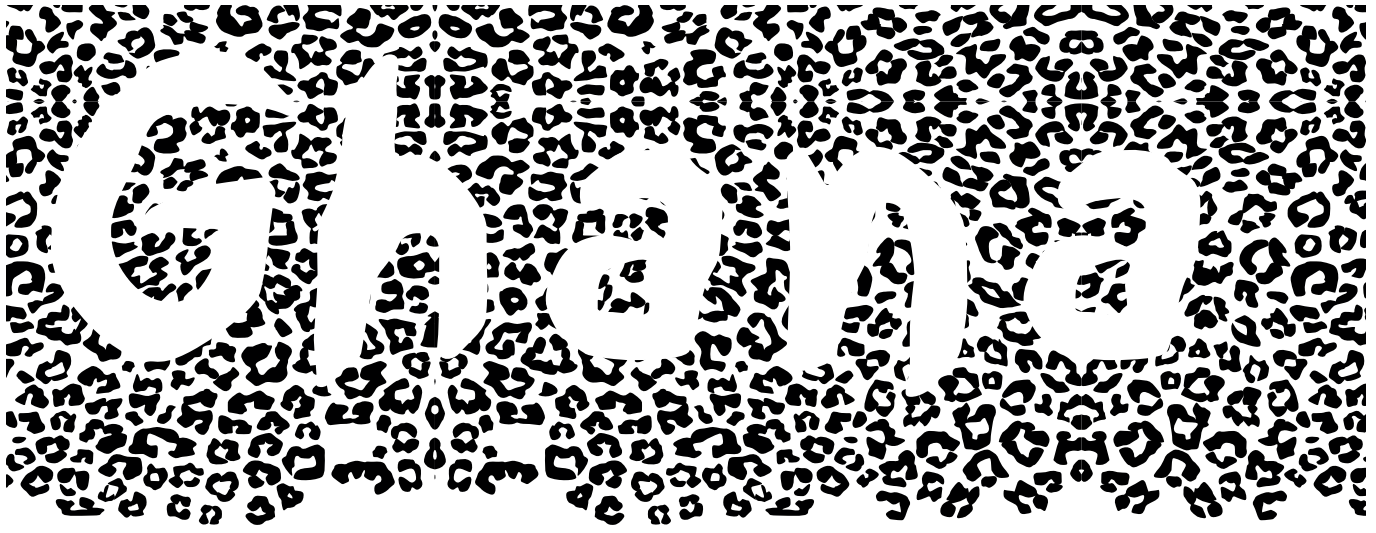
- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹
Termin 2018 wird bekannt gegeben
- 2 Bonemanagement praxisnah³ –
Tips & Tricks in Theorie und Praxis
26./27.10.2018 | Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie –
Risiken erkennen, Komplikationen behandeln,
Probleme vermeiden.
09./10.11.2018 | Essen
- 4 Lasierzahnheilkunde & Periimplantitistherapie
(Laserfachkunde inklusive!)
23./24.11.2018 | Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische
Planung unter besonderer Berücksichtigung
durchmesser- und längenreduzierter
Implantate (Minis und Shorties)
13./14.04.2018 | Troisdorf
- 6 Hart- und Weichgewebsmanagement
02./03.02.2018 | Konstanz
- 7 DVT-Schein² & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)
Termine 2018 werden bekannt gegeben
Hürth – CRANIUM Institut

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.

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER



© anastDulenty / Shutterstock.com

„Ein schlechter Zahn lässt den ganzen Mund übel riechen“

– Sprichwort aus Ghana –

Nachdem ich im letzten Jahr mit „Dentists for Africa“ nach Kenia gereist bin, haben mich auch in diesem Jahr das Reisefieber und der Wunsch, im Ausland zahnärztlich tätig zu werden, gepackt.

»» Nach einigen Überlegungen habe ich mich dann im Januar an die Organisation „Dental Volunteers“ gewandt und dort nachgefragt, ob denn noch kurzfristig eine Möglichkeit bestünde, einen Famulaturplatz zu bekommen.

Ich bekam auch direkt eine Antwort, dass ich die Gelegenheit hätte, entweder nach Algerien in ein großes Flüchtlingslager oder nach Ghana zu reisen. Ich habe mich, da ich Afrika im letzten Jahr sehr zu schätzen gelernt habe, für Ghana entschieden. Als kleiner Staat in Westafrika mit vielfältiger Natur, einer stabilen politischen Lage im Inland, keine überschießenden Ansteckungsraten diverser Infektionskrankheiten und eine interessante und herzliche Bevölkerung, bot Ghana eine reizvolle Mischung, die ich gerne entdecken wollte.

Ghana war zu dem Zeitpunkt quasi das Pilotprojekt der „Dental Volunteers“. Bisher war die Organisation selbst nur einmal dort, um die Möglichkeiten vor Ort und den Behandlungsbedarf der Bevölkerung in Erfahrung zu bringen. Auch Zahnärzte anderer Organisationen



© Anton Ivanov / Shutterstock.com

aus Deutschland, mit denen die „Dental Volunteers“ Kooperationen anstrebt, waren vorher schon einmal dort.

Vier weitere Studentinnen der Zahnmedizin und ich waren daher sozusagen die ersten Famulantinnen im Namen der Organisation, die in Ghana verschiedene Stationen anfahren und dadurch der Bevölkerung Möglichkeiten zur Behandlung vermitteln sollten.

Anfang August ging es dann für mich und zwei weitere Studentinnen aus Marburg von Frankfurt am Main aus los nach Ghana. Wir sind zuerst nach Casablanca und von Casablanca aus weiter nach Accra geflogen. In Accra wurden wir dann von zwei weiteren Studentinnen aus Kiel, welche schon ein paar Tage früher nach Accra geflogen waren, und Annette, der Tochter von Rose Sekhov, morgens vom Flughafen abgeholt. Rose Sekhov ist im Gebiet Accra sehr bekannt, da sie einen eigenen Verein von Kiel aus leitet, welcher regelmäßig Praktikanten und Freiwillige nach Ghana vermittelt. Sie besitzt ein Haus in der Nähe von Accra, in dem die Freiwilligen während der Zeit ihres Praktikums unterkommen können.

Wir wurden dann erst einmal in das Haus von Rose gebracht, um uns dort etwas von unserer langen Reise erholen zu können. Unsere Erholungsphase hielten

Die erste Station, die wir in Ghana anfahren sollten, war das West Gonja Hospital in Damongo. Wir wurden am zweiten Tag von einem Fahrer des Krankenhauses abgeholt und mit dem Auto ins 15 Stunden entfernte Damongo gebracht. Da wir sehr spät am Abend dort angekommen sind, konnten wir uns erst am nächsten Tag um die anfallende Arbeit kümmern. Am nächsten Tag wurden wir zuerst zu einem Gespräch mit dem Administrator des Krankenhauses gebeten, welcher uns in aller Form in Damongo begrüßte. Er stellte uns direkt Mary Grace vor, welche die Dental Unit leitet, wenn keine Zahnärzte aus Deutschland zu Besuch sind. In dieser Zeit macht Mary Grace alle zahnärztlichen Behandlungen wie Füllungen und Extraktionen komplett alleine. Daher war auch sie sehr froh, nun tatkräftige Unterstützung aus Deutschland zu haben und hieß uns alle herzlich willkommen. Sie führte uns zuerst durch das gesamte Krankenhaus und stellte uns auch allen Mitarbeitern, die uns unterwegs begegnet sind, vor. Es wurde auch kräftig die Werbetrommel gerührt, dass nun ein paar Studentinnen aus Deutschland die nächsten Tage hier sind und für die Zeit alle zahnärztlichen Behandlungen übernehmen. An der Pinnwand des Klinikums hing sogar ein Flyer, welcher unseren Besuch ankündigte.

Die meisten Schulkinder waren vorher noch nie beim Zahnarzt, aber sehr aufgeschlossen gegenüber des Screenings und einer eventuellen zahnärztlichen Behandlung. Viele Kinder litten bereits unter starken Zahnschmerzen und benötigten dringend eine Füllung oder eventuell eine Extraktion.

wir jedoch kurz, da wir am gleichen Tag nochmal nach Accra gefahren sind, um diverse Sachen wie Watterollen und Anästhesie für die kommenden Behandlungen kaufen zu können.

Auch haben wir am gleichen Tag noch in einer Schule in direkter Nachbarschaft mehr als 30 Schulkinder gescreent, da im September noch weitere Famulanten nach Ghana kommen werden und dann die Schulkinder behandeln möchten.

Die meisten Schulkinder waren vorher noch nie beim Zahnarzt, aber sehr aufgeschlossen gegenüber des Screenings und einer eventuellen zahnärztlichen Behandlung. Viele Kinder litten bereits unter starken Zahnschmerzen und benötigten dringend eine Füllung oder eventuell eine Extraktion. Wir hatten daher für jedes Schulkind eine Karteikarte angelegt und darauf vermerkt, welchen Behandlungsbedarf das gescreente Kind hat, damit die kommenden Dental Volunteers mit der dringend benötigten Behandlung direkt starten können. Danach war der erste Tag in Ghana für uns vorüber und wir bereiteten uns auf die lange Reise am nächsten Tag vor.

Zu allerletzt zeigte uns Mary Grace unseren Arbeitsplatz für die kommenden Tage. Die Dental Unit bestand aus einem großen Raum mit einem Behandlungsbett für die Patienten und jeder Menge Zubehör wie ein Mikromotor für die Winkelstücke und Extraktionsbesteck. Auch Möglichkeiten zur Desinfektion der benutzten Instrumente gab es ausreichend.

Im Nachbarraum war sozusagen das Büro der Dental Unit, jedoch konnte auch hier eine Behandlungsliege bei Bedarf hinzugefügt werden.

Wir begannen damit, zuerst einmal die aus Deutschland mitgebrachten Spenden zu sortieren, welche in Damongo bleiben können und welche Spenden zu einer anderen Station gebracht werden sollen. Wir haben Unmengen von Spenden aus Deutschland mitbringen können, darunter viele Tuben Zahnpasta, Zahnbürsten, Material für Füllungen und Instrumente für Extraktionen. Sogar diverse Winkelstücke und Handstücke befanden sich unter den Spenden.

Es fanden sich auch langsam die ersten Patienten an unserem ersten Tag ein und so kam es, dass wir die





ersten Füllungen und die ersten Extraktionen durchgeführt haben. Gleich unsere erste Extraktion war etwas schwieriger, da wir eine Hemisektion an einem Molaren durchführen mussten, um ihn bestmöglich entfernen zu können. Doch auch diese schwierigere und etwas langwierigere Extraktion konnten wir gut meistern und der Patient ging zufrieden nach Hause. Die folgende Zeit in Damongo haben wir hauptsächlich mit Extraktionen, Füllungen und Zahnreinigungen verbracht. Einiges kannten wir schon von unseren universitären Behandlungen her und konnten vieles davon auch sehr gut umsetzen. Schwierigere Fälle wiederum haben wir untereinander abgesprochen und uns gegenseitig beraten, wie man am besten den Patient versorgen könnte. Aber jede Behandlung war immer wieder etwas Neues und ein interessanter Fall. Sei es Patienten mit einer sehr ausgeprägten chronischen Parodontitis oder Patienten, die dingend eine Extraktion benötigten, diese jedoch ablehnten und lieber Medikamente

liegt in der Nähe des Mole Nationalparks, welcher der größte Nationalpark in Ghana ist. Des Weiteren ist er dafür bekannt, dass die Safari dort etwas preisgünstiger und daher auch gut für den studentischen Geldbeutel geeignet ist. Am Wochenende verbrachten wir die Zeit dort und haben uns auf Safari diverse Tierarten wie Elefanten, Affen, Antilopen und viele Vogelarten anschauen können. Als weitere Station in Ghana wurde von der Organisation Langbensi vorgeschlagen. Da die Organisation leider selbst diese Station noch nie besucht hat und wir uns somit kein Bild davon machen konnten, was uns eventuell erwartet, war es mir etwas zu heikel, dorthin zu fahren, und ich bin vorzeitig wieder nach Deutschland abgereist. Für mich war es auch diesmal ein besonderes Erlebnis, nach Afrika zu reisen. Es ist sehr interessant und lehrreich, andere Kulturen kennenzulernen und vor allem im zahnmedizinischen Bereich neue Erfahrungen zu sammeln. Die Behandlungen in Afrika laufen



Es ist sehr interessant und lehrreich, andere Kulturen kennenzulernen und vor allem im zahnmedizinischen Bereich neue Erfahrungen zu sammeln. Die Behandlungen in Afrika laufen unter ganz anderen Umständen ab als die Behandlungen in Deutschland.



haben wollten. Den Patienten eindeutig darzulegen, dass Medikamente nur eine temporäre Lösung sind und es auf lange Sicht irgendwann auf eine Extraktion hinauslaufen wird, war manchmal sehr schwierig. Viele Patienten hatten Angst vor der Extraktion oder sie wollten aus ästhetischen Gründen den Zahn nicht verlieren. Für mich persönlich waren die interessantesten Fälle die Extraktionen, da diese sehr vielfältig und immer wieder eine neue Herausforderung für uns waren. Ganz besonders in Erinnerung geblieben ist mir auch ein Patient, der wegen einer Zahnreinigung kam und nicht wollte, dass sein Frontzahn gezogen wird, obwohl dieser schon sehr wackelte. Er bat mich, ihm irgendwie zu helfen, da er diesen Zahn aus ästhetischen Gründen nicht verlieren wollte. Letztendlich haben wir ihm in einer Behandlung den Zahn mit den Nachbarzähnen verblockt, um den Zahn vorläufig zu stabilisieren. Jedoch mussten wir den Patienten aufklären, dass ihm der Zahn doch verloren gehen könnte und dies eventuell keine Dauerlösung ist. Er war uns aber sehr dankbar, dass wir für ihn zumindest eine temporäre Lösung gefunden haben und er den Zahn vorerst behalten konnte. Neben den Patientenbehandlungen wollten wir uns die Gegend um Damongo anschauen und unsere Freizeit am Wochenende etwas nutzen. Damongo

unter ganz anderen Umständen ab als die Behandlungen in Deutschland. Man muss mit viel weniger auskommen als man von den Behandlungen in Deutschland gewohnt ist, sei es Material, Strom, Zeit oder auch Hygiene. In Ghana selbst herrschte auch ein enorm großer Behandlungsbedarf. Viele Patienten waren noch nie beim Zahnarzt oder schon sehr lange nicht mehr in einer Behandlung. Sie kommen mit großen Schmerzen in die Dental Unit und hoffen auf eine schnelle Linderung der Schmerzen, was nicht immer möglich war. Viele Patienten hatten auch Angst vor der Behandlung und sind wieder nach Hause gegangen in der Hoffnung, noch größeren Schmerzen zu entkommen. Auch Gespräche, dass eine Behandlung in der momentanen Situation wichtig und dringend notwendig ist, waren nicht immer von Erfolg gekrönt. Die Arbeit in Ghana war daher nicht immer einfach, aber es war für uns mit Sicherheit eine unvergessliche Zeit. Wir sammelten wundervolle und neue Eindrücke und erlebten unvergessliche Momente. Ich bin mir sicher, spätestens nach meinem Examen wieder nach Afrika zurückzukehren und neue Erfahrungen zu sammeln. <<<

Kristin Kautsch

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.

037113

1 Einer für alles – Endo leicht gemacht

In der Endodontie spielt neben fachlicher Expertise auch das Equipment eine wichtige Rolle. Zunehmend platzieren Dentalhersteller punktuell Einzelangebote und keine Gesamtlösungen – sowohl im Premium- als auch im rein preisorientierten Segment. Von diesem Ansatz distanziert sich VDW. Als erfahrener Partner mit fast 150 Jahren Endo-Expertise bietet das Unternehmen Systemlösungen von höchster Qualität und umfassende Services. So werden Zahnärzte optimal darin unterstützt, Wurzelkanalbehandlungen einfach, effizient und erfolgreich in den Pra-



xisalltag zu integrieren. Im Fokus des Versprechens „Endo Easy Efficient“ steht der Praxisnutzen. Ein Beispiel dafür sind die RECIPROC® Produkte. Dank einem validierten Zusammenspiel von Feile und Motor lassen sich Wurzelkanäle mit nur einem Instrument aufbereiten. Mit Innovationen, dem Ausbau der weltweiten Marktposition sowie Investitionen in Maschinen und Anlagen will VDW weiterhin die Weichen für die Zukunft in der Endodontie stellen.

www.vdw-dental.com

2 Zukunftsorientierte Schnittstelle für Instrumente

Praxisgründer und Systemumsteller können mit der vielseitigen Systemschnittstelle Roto Quick von W&H ihre Praxis zukunftssicher machen. Denn vor allem bei zentralen Elementen wie den Behandlungseinheiten werden strategisch langfristige Entscheidungen getroffen, welche sich auch in der Zukunft bewähren müssen. Als Systemschnittstelle zur Übertragung von Medien (Luft, Wasser) sowie elektrischer Versorgung und digitale Kommunikation zwischen dem

Versorgungsschlauch der Dentaleinheit und primär luftbetriebenen Übertragungsinstrumenten nimmt die Roto Quick-Kupplung dabei eine Schlüsselfunktion ein und entscheidet indirekt auch über die Wahl des restlichen Geräteequipments.

Die zukunftsorientierte Schnittstelle ermöglicht den Einsatz der innovativen W&H Primea Advanced Air Technologie und bietet in Verbindung mit W&H Synea Vision Turbinen dank 5-fach Ring LED+ eine schattenfreie Ausleuchtung des Behandlungsfeldes. Darüber hinaus stellt die Roto Quick-Kupplung das leichteste und am besten ausbalancierte System in Kombination mit der Synea Turbine dar. Sie ermöglicht zudem eine zukunftsorientierte digitale Datenkommunikation, die insbesondere bereits bei Primea Advanced Air eine grundlegende funktionelle Rolle spielt.

Mit dem neuen W&H GoodieBook profitieren Praxisgründer und Systemumsteller vom Vorteilsangebot, bestehend aus einer Synea Vision Turbine und einem Proxeo Air Scaler und erhalten im Paket eine W&H Roto Quick-Kupplung. Daneben finden sich im GoodieBook weitere ausgewählte Angebote aus den Bereichen Restauration/Prothetik, Prophylaxe, Oralchirurgie/Implantologie sowie Hygiene.

www.wh.com



3 Ich sehe was, was du nicht siehst ...



Das Arbeiten mit einer Lupenbrille empfiehlt sich vom ersten Tag der praktischen Tätigkeit an. Denn vergrößertes Sehen bietet ausschließlich Vorteile und auf Dauer ist die Sehhilfe ohnehin ein unverzichtbares Arbeitsgerät in der Zahnmedizin. Bajohr OPTECmed bietet das breiteste Programm an Marken-Lupenbrillen, darunter exklusiv Carl-Zeiss-Meditec, für Studenten um ca. 25 Prozent günstiger gegenüber den Normalpreisen an. Daneben locken eine zinslose Finanzierung sowie zusätzliche Men-

genrabatte. Bereits seit 35 Jahren sorgt der Augenoptikexperte für professionelle Lupenbrillen und die dazu passenden Beleuchtungssysteme für den richtigen Durchblick – entweder in einem der 15 Optik-Fachbetriebe oder über die Beratung durch den bestens aufgestellten Außendienst.

Vanaz Rasul (Foto) ist als spezialisierte Augenoptikerin bei Bajohr OPTECmed für die fachliche Betreuung der Zahnis verantwortlich und informiert direkt in den Unis über Sinn und Zweck sowie die richtige Nutzung von vergrößernden Sehhilfen. Zum Start empfiehlt sie eine leichte Brille mit einer nicht zu hohen Vergrößerung, wie die der Eigenmarke BaSICO oder BaLUPO, die ein besonders großes Sehfeld und eine hohe Tiefenschärfe bieten. Außerdem ist sie zuständig für alle erforderlichen Messungen zur Anpassung der Lupenbrille, die Auswahl des optimalen Brillengestells sowie der LED-Beleuchtung, denn sie weiß: Wer einmal mit einer guten Lupenbrille gearbeitet hat, wird auf diesen Sehkomfort nicht mehr verzichten.

www.lupenbrille.de

4 Neue Dampfsterilisator-Technik

Ein Plus des neuen Dampfsterilisators Hygoclave 90 stellt das Zusammenspiel der verbauten Komponenten als DuraSteam-Technologie dar. Zum einen wird bei vielen marktüblichen Geräten ein Mix aus unterschiedlichen Materialien verwendet: Ventile aus kupfer-, zink- und nickelhaltigen Legierungen („Rotguss“ oder „Gelbguss“), ein Edeltank und Tablett aus Aluminium. Dabei ist es für die Dampfsterilisation das Beste, wenn alle relevanten Komponenten aus V4A-Edelstahl bestehen. So wird es häufig für die Aufbereitung in Großkliniken und vor allem im Pharmabereich verlangt, da eine Verschleppung von Materialbestandteilen vermieden und das Instrumentarium geschützt werden muss. Ein weiterer entscheidender Vorteil der neuen Technologie ist das so mögliche Thermo- und Wartungs-Konzept auf Basis einer Heatpipe und direktverschweißten Anbauelementen. Das Verfahren der Heatpipe kommt u. a. bei der Kühlung empfindlicher Elektronik zum Einsatz. Beim Hygoclave 90 sorgt

es durch den effizienten Wärmetransport für das nötige Durchheizen. Der Hygoclave 90 ermöglicht u. a. eine innovative und einfache Chargenfreigabe und -protokollierung. Zudem kann der Sterilisator mit drei Containern (65 mm) beladen werden und bietet so Platz für bis zu 10 Kilogramm Beladung.

www.duerrdental.com



TERMINE

Deutscher Zahnärztetag 2017

10. und 11. November 2017

in Frankfurt am Main

www.dtzt.de

Studententag 2017

11. November 2017

in Frankfurt am Main

<http://www.dtzt.de/program.php?trID=37>



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

Frankfurt am Main © Pignox/Shutterstock.com



id infotage dental Frankfurt

10. und 11. November 2017

in Frankfurt am Main

http://www.infotage-dental.de/id_f_home_de

3. Gemeinschaftstagung der

DGZ und der DGET 2017

23. – 25. November 2017

in Berlin

<http://www.endo-kongress.de>

Winter-BuFaTa 2017

24. – 26. November 2017

in Hannover

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



Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.



Erscheinungsweise:

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

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



dentalfresh

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



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

Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!

 **Abonnieren Sie jetzt!**

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

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

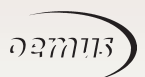
Die Lieferung beginnt mit der nächsten Ausgabe nach Zahlungseingang (bitte Rechnung abwarten) und verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

▶ **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





 PeriOptix

STUDENTEN-ANGEBOTE:

z.B. PeriOptix 2,3 Microlin + PeriOptix Micro Light
mehr Angebote unter www.lupenbrille.de

BAJOHR
OPTECmed

Beratung - Anpassung - Vertrieb

Der Augenoptikspezialist für professionelle Lupenbrillen und Lichtsysteme
mit der größten Markenauswahl in Deutschland.