

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

Zeitschrift des Bundesverbandes der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

dentalfresh # 4

2017

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

Neue Approbationsordnung
Abstimmung wurde vertagt

Implantologie in der Zahnmedizin
Von Triumphen und Tragödien

Winter-BuFaTa in Hannover
Die Highlights im Überblick



BdZM

Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.

0377113



WELTWEIT IM DIENST DER ZAHNMEDIZIN

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

EDITORIAL



Lotta Westphal,
Vorstand für Öffentlichkeitsarbeit

Liebe Zahnis,

das Jahr geht zu Ende und somit lest ihr gerade die letzte **dental**fresh für dieses Jahr. Traditionell gibt es an dieser Stelle immer einen Jahresrückblick.

Hinter uns liegen zwei wunderbare BuFaTas. Die letzte in Hannover ist uns allen wohl noch sehr gut in Erinnerung.

An dieser Stelle will ich gerne noch einmal danke sagen an die zwei super Teams, die für uns diese schönen BuFaTas organisiert haben.

Außerdem liegt auch ein sehr interessanter und gut besuchter Studententag hinter uns. Viele Studierende waren sehr begeistert vom Programm und den Vorträgen. Über 200 Studierende von vielen Universitäten Deutschlands haben den Studententag besucht.

Auch der Ausblick ins Jahr 2018 darf hier nicht fehlen:

Auf der nächsten BuFaTa in Münster gibt es neue BdZM-Vorstandswahlen. Wenn ihr interessiert seid, dann meldet euch bei uns.

Genießt die Weihnachtstage mit Keksen und Glühwein, und startet alle gut ins neue Jahr!

Viele Grüße

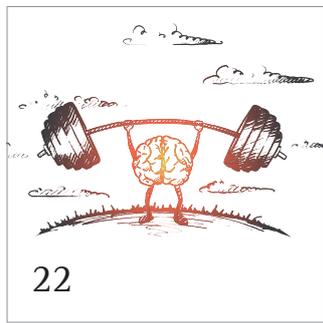
Lotta Westphal,
Vorstand für Öffentlichkeitsarbeit



Das war der Studententag 2017.



Europas Zahnmedizinstudenten beschließen neue Satzung.



Mental-Coaching: Was ist das?



Wie der Einstieg in die Praxis der Eltern gelingen kann.



Die Gewinner der VOCO Dental Challenge 2017.



Der Weg zur eigenen Praxis.

- 03 Editorial**
Lotta Westphal
- 06 News**
- 10 Abstimmung über Approbationsordnung im Bundesrat vertagt**
- 11 Nachbericht Studententag 2017**
Lotta Westphal
- 12 Europa der Zukunft
Neue Satzung des Europaverbandes der Zahnmedizinstudenten in Vilnius beschlossen**
Arne Elvers-Hülsemann
- 14 Die „T's“ in der Implantologie – von Triumphen und Tragödien**
Dr. Georg Bach
- 22 Erfolg beginnt im Kopf – Neue Dimension im Mental-Coaching**
Reinhard Homma
- 26 BdZM Info**
- 27 BdZM Mitgliedsantrag**
- 28 Nachbericht BuFaTa Hannover**
- 30 Standortanalyse für die neue Praxis**
Thies Harbeck
- 34 Einstieg in die elterliche Praxis – Wie behaupte ich mich als junge Chefin/als junger Chef?**
Gudrun Mentel
- 36 Deine Welt im Campus-Shop**
- 38 Vom Einzug der „4.0 Zahnmedizin“**
- 40 Composite-Seitenzahnrestaurationen im Monofarbton – Damit trifft man den richtigen (Farb-)Ton**
- 42 Traum mit Fundament: Mit Profis zur eigenen Praxis**
Marlene Hartinger
- 44 Pfiffige Lösungen für komplexe Fragestellungen – Junge Forscherinnen und Forscher brillierten bei der 15. VOCO Dental Challenge**
- 46 Das war Düsseldorf**
- 48 Produktinformation**
- 50 Termine & Impressum**

DEIN ZUKÜNFTIGER PATIENT.

BRAUCHT DEIN WISSEN.

KOPF FREI
FÜR'S STUDIUM.

MIT UNSEREM
STUDENTENPAKET.*

Unser Studentenpaket*. Jetzt online abschließen und alle Vorteile genießen.

- Kostenlos Bargeld an über 18.700 Geldautomaten in Deutschland**
- Kostenlose apoClassicCard – die VISACARD der apoBank – mit weltweit kostenloser Bargeldverfügung**
- Und vieles mehr

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-
und ärztebank



facebook.com/scrubsnet

* Angebot gilt für Studenten der Human-, Zahn- und Veterinärmedizin sowie Pharmazie unter Vorlage einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung. Höchstalter bei Studienbeginn: 35 Jahre, bei Promotion 40 Jahre. Die Vergabe des apoStudienKredits hängt von weiteren Voraussetzungen ab. Eine Barauszahlung ist nicht möglich.

** Gegebenenfalls werden Sie durch den Geldautomatenbetreiber mit einem zusätzlichen Entgelt belastet. Dieses Entgelt werden wir Ihnen auf Antrag erstatten.

Studenten bekamen praxisbezogenen Einblick in die Implantologie



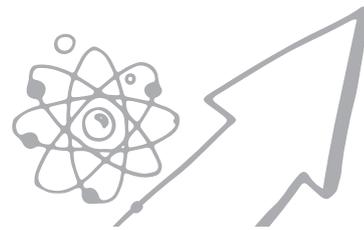
Vier Tage voller spannender Vorträge und praktischer Übungen – das MEISINGER dental student SummerCamp bot auch diesmal wieder interessierten Zahnmedizinern einen umfassenden und praxisbezogenen Einblick in die dentale Chirurgie und Implantologie. Ende August ging es für knapp 40 angehende Zahnmediziner ins österreichische Maishofen/Zell am See. In zahlreichen Fachvorträgen bekamen die Studenten jede Menge Wissen rund um Themenfelder wie Propädeutik, Prothetik, Sinuslift und Knochensatzmaterial vermittelt. Daneben hatten die

angehenden Zahnmediziner in sechs Workshops die Möglichkeit, selbst Hand anzulegen. In Skill Labs wurden unterschiedliche Arbeitstechniken ausprobiert. Das Spektrum reichte von Augmentationstechniken über Implantatinserterion bis zu relevanten Naht- und Schnitttechniken. Geleitet wurde die Veranstaltung von Professor Dr. Dr. Ralf Smeets aus Hamburg und Priv.-Doz. Dr. Dr. Florian Bauer aus Miesbach. Als Kooperationspartner waren mit DMG Dental, ACTEON, Nobel Biocare, ZA und 3Shape renommierte Firmen mit an Bord. Gerade durch den umfangreichen Praxisteil bot das SummerCamp einen klaren Mehrwert für die Studenten. Die Resonanz war durchweg positiv und zeigte, dass für viele Teilnehmer Implantologie als ein Schwerpunkt für den weiteren Berufsweg infrage kommt.

Bei all der Arbeit kam auch der Freizeitspaß nicht zu kurz: Neben den Vorträgen und Workshops schnürte der Zahnmedizin-Nachwuchs die Wanderschuhe und unternahm gemeinsam eine sportliche Hüttenwanderung durch die Bergwelt. Ein zünftiger Heimatabend mit regionalen Spezialitäten rundete das gelungene SummerCamp ab.

Das nächste MEISINGER dental student WinterCamp in Maishofen/Zell am See findet vom 9. bis 12. März 2018 statt. Weitere Informationen gibt es auf Facebook unter meisingerDSP, die Anmeldung ist unter event@meisinger.de möglich.

DGZ-Tag der Wissenschaft



Auf dem ehrwürdigen Campus Charité Mitte in Berlin fand am 23. November 2017 zum zweiten Mal der DGZ-Tag der Wissenschaft/Universitäten als Pre-Congress der DGZ-Jahrestagung statt. Die Veranstaltung vermittelte einen sehr guten Überblick über die hochkarätige Grundlagenforschung in der Zahnerhaltung.

Eröffnet wurde die Veranstaltung durch zwei Keynote-Lectures, beide Vorträge waren geprägt von beeindruckenden elektronenoptischen Aufnahmen, die Einblicke in die Ultrastruktur der Zahnhartsubstanzen und in die Oberflächeninteraktionen an der Zahnoberfläche gewährten. Dr. P. Zaslansky aus Berlin befasste sich

in seinem Vortrag vor allem mit dem Aufbau und der funktionellen Nanostruktur des Dentins sowohl unter statischen als auch unter dynamischen Bedingungen. Für ausgewählte Analysen hat seine Arbeitsgruppe sogar mit dem Deutschen Elektronen-Synchrotron, kurz DESY, in Hamburg kooperiert – die Teilchenbeschleuniger wurden im Dienst der zahnmedizinischen Forschung angewandt.

Im Vortrag von Prof. Dr. M. Hannig aus Homburg/Saar standen die Untersuchungen seiner Arbeitsgruppe zu Grenzflächenphänomenen und Oberflächeninteraktionen in der Zahnerhaltung im Mittelpunkt. Diese spielen bei Pellikel- und Biofilmbildung ebenso eine Rolle wie bei der Anwendung von



dent **X** perts®
BY KULZER



KICK- START YOUR CAREER

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



Jetzt Vorteile entdecken >> www.dentXperts.de

$$E=mc^2$$

Adhäsiven oder Zementen. Moderne analytische Verfahren (NMR, Proteomics) und elektronenoptische Verfahren sind unerlässlich für das grundlegende Verständnis dieser Interaktionen, die uns in der Mundhöhle und in der Zahnerhaltung permanent begegnen.

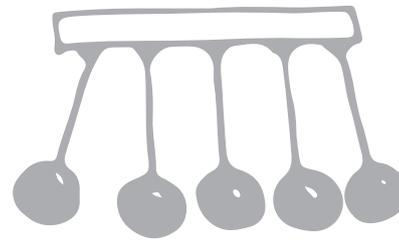
Das breite methodische Spektrum der Kurzvorträge knüpfte direkt an die Key-note-Lectures an. Durchflusszytometrie, In-situ-Studien zur Pellikel, Röntgenspektroskopie, chromatografische Verfahren, Next-Generation Sequencing (Mikrobiomanalyse), optische Verfahren in der Kariesdiagnostik und Zellkulturuntersuchungen seien hier exemplarisch genannt.

Die vielseitigen Kurzvorträge wurden angeregt diskutiert. Dabei wurde deutlich, dass innovative Forschung in der Zahnmedizin ohne enge Kooperation mit den Natur- und Ingenieurwissenschaften nicht denkbar ist. An vielen Hochschulstandorten wird dies bereits intensiv umgesetzt, wobei die einzelnen Standorte spezifische Profillinien abdecken.

Abgerundet wurde der Tag durch ein Get-together in der Hörsaalruine des Medizin-

historischen Museums der Charité. In diesen Räumen hatte Prof. Rudolf Virchow gelehrt. Bei gutem Essen konnte der wissenschaftliche Diskurs fortgeführt und vertieft werden. Ein besonderer Akzent war die Möglichkeit einer Führung durch das Berliner Medizinhistorische Museum mit anatomischen und pathologischen Präparaten aus dem 18., 19. und frühen 20. Jahrhundert.

Das Format des DGZ-Tages der Wissenschaft/Universitäten fand mit über 130 Teilnehmern großen Anklang und wird auch künftig im Rahmen der DGZ-Tagungen angeboten. 2018 wird die Veranstaltung im Rahmen der 32. Jahrestagung der DGZ gemeinsam mit der 24. Jahrestagung der DGKiZ und der 2. Jahrestagung der AG ZMB am 27. September 2018 in Dortmund stattfinden. Infos finden Sie demnächst auf der Homepage der DGZ unter www.dgz-online.de



Anerkennung ausländischer Studienabschlüsse unklar

Die dringende Novelle der völlig veralteten zahnärztlichen Approbationsordnung ist weiterhin nicht abzusehen. Auf der heutigen Sitzung des Bundesrates wurde die vorgesehene Abstimmung zur Approbationsordnung vertagt. Damit wird die Überarbeitung der 62 Jahre alten Studienordnung erneut hinausgezögert.

Die zahnärztliche Approbationsordnung regelt nicht nur die Studienbedingungen der Zahnmedizin Studierenden, sondern soll in ihrer Neufassung ebenso Verfahrensregeln für die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse definieren. Dies ist in der alten Version noch nicht enthalten.

Zahnärzte können – wie andere Berufe auch – mit ihrem im Ausland erworbenen Berufsabschluss in Deutschland einen Antrag auf Approbation stellen. Die 2014 vom Bund eingeführte „Verordnung zur Durchführung und zum Inhalt von Anpassungsmaßnahmen sowie zur Erteilung und Verlängerung von Berufserlaubnissen in Heilberufen“ gilt jedoch nicht

für Zahnärzte: Im Gegensatz zu Ärzten und Apothekern hat es der Gesetzgeber versäumt, bei der zahnärztlichen Berufsanerkennung einheitliche Regelungen bei der Eignungs- und Kenntnisprüfung festzulegen, obwohl diese gesetzlich vorgeschrieben sind. Im Rahmen der Novellierung der Approbationsordnung für Zahnärzte sollten die entsprechenden Regeln aufgenommen werden.

„Nun wird die Einführung der neuen Approbationsordnung, die seit Jahren überfällig ist, erneut vertagt. Damit bestehen Unsicherheiten, die sich letztendlich auf die Patienten negativ auswirken können“, kritisiert BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel. „Das Bundesgesundheitsministerium hat nach jahrelangen Gesprächen mit der Zahnmedizin Anfang August 2017 endlich eine Verordnung zur Neuregelung der zahnärztlichen Ausbildung vorgelegt. Ich appelliere jetzt eindringlich an die Länder, im Bundesrat den Weg für eine moderne Approbationsordnung zeitnah frei zu machen. Die Verzögerungen sind nicht länger tragbar.“

Schnupperstudium

Zahnmedizin

50 Studieninteressierte aus ganz Deutschland nahmen am 12. und 13. Oktober 2017 am 9. Schnupperstudium Zahnmedizin der Universität Witten/Herdecke (UW/H) teil. Darunter waren Schülerinnen und Schüler ebenso wie ausgebildete Zahnärztinnen und Zahnärzte. Studierende der UW/H hatten die Teilnehmer aus 145 Bewerbungen ausgewählt und dabei zehn Plätze als Stipendium vergeben.

Der Unterricht bestand einerseits aus praktischen Übungen, wie z. B. der Arbeit am Phantomkopf oder dem Mikroskopieren von Zähnen. Andererseits vermittelten Professoren, Oberärzte und Zahnärzte des Departments für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde das theoretische Einstiegswissen in den verschiedenen zahnmedizinischen Disziplinen. Zahnmedizinstudierende aus verschiedenen Semestern, unter ihnen auch ehemalige Teilnehmer früherer Jahrgänge dieses Schnupperstudiums, unterstützten bei der Durchführung und beantworteten viele Fragen rund um Studium und Universität. Das Team des Professional Campus & Career Service um Sebastian Benkhofer organisierte das zweitägige abwechslungsreiche Programm zur Studienorientierung.

„Besonders die Nähe zu den Studierenden und den Professoren sowie die lockere Atmosphäre wurden sehr gelobt“, so Prof. Dr. Stefan Zimmer, Leiter des Departments für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde an der UW/H. „Der Zahnarztberuf verlangt viel manuelles Geschick, um zum Beispiel bei einer Kariesbehandlung eine Kavität, also quasi das Loch für eine Füllung, herzustellen, dabei aber nicht zu viel Zahnschicht wegzuschleifen. Die Gelegenheit, dieses Geschick unter realen Bedingungen auszuprobieren, hat man hier in Witten.“ Neben der dreistündigen Kavitäten-Präparationsübung am Phantomkopf erhielten die Teilnehmer die Gelegenheit, die Zahnklinik und die Forschungslabore kennenzulernen. „Ich wollte Einblicke bekommen, wie es ist, Zahnarzt zu sein, und worauf ich mich einlassen muss, um hier studieren zu können. Das Schnupperstudium hat genau das geboten, und ich werde mein Bestes geben, um hier angenommen zu werden“, sagt Ayman El Aoudati, 20, aus Duisburg. „Mir haben die sozialen Projekte und die Übung am Phantomkopf gezeigt, dass ich nicht Humanmedizin studieren muss, um mich sozial engagieren zu können“, kommentiert Cara Laubrock, 19, aus Köln, ihre Eindrücke.

Zehn Teilnehmerplätze wurden als Stipendien an Bildungspioniere vergeben. „Bildungspioniere sind für uns die Menschen, die als erste in ihrer Familie studieren“, erläutert Prof. Zimmer. „Damit möchten wir die gewünschte Heterogenität im Schnupperstudium und auch später im Studium sicherstellen.“

Interessierte können sich für weitere Informationen online anmelden unter: www.uni-wh.de/schnupperstudium oder sich per E-Mail an campusrelations@uni-wh.de über den Bewerbungsstart rechtzeitig informieren lassen.

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

ABSTIMMUNG über Approbationsordnung im Bundesrat **VERTAGT**

»» Die Tatsache, dass die Abstimmung über die Approbationsordnung von der Tagesordnung des Bundesrates am 3. November 2017 abgesetzt wurde, lässt darauf schließen, dass noch keine bundes-

Die nächste Abstimmung wird sehr wahrscheinlich die letzte Chance für einen Erfolg werden.

weite Mehrheit gefunden wurde. Es scheint den Verantwortlichen offensichtlich noch nicht bewusst zu sein, dass eine Neuregelung dringend notwendig und überfällig ist.

Die nächste Abstimmung wird sehr wahrscheinlich die letzte Chance für einen Erfolg werden.

Für ein modernes Zahnmedizinstudium ist dieser Schritt jedoch essenziell notwendig. Nur so können an allen 30 Standorten neue Lehrkonzepte verwirklicht werden. Besonders zu erwähnen sind die integrierten Kurse, die allein schon Grund genug für eine neue Approbationsordnung wären. Die fächerübergreifende Behandlung simuliert nicht nur den späteren Berufsalltag, sondern ist auch eine wichtige Bereicherung für die Patienten.

Gerade in Zeiten von Koalitionsgesprächen sollte den Landesregierungen, Hochschulen, Zahnärzten und Studierenden ein letztes Mal bewusst werden, dass mit der neuen Approbationsordnung die bestmögliche Lösung gesucht wurde. Das bedeutet

auch, mögliche Kompromisse einzugehen und den Blickwinkel auf das Ganze zu richten. Offensichtlich sehen einige Beteiligte

noch nicht, dass der Masterplan Medizinstudium 2020, in der derzeitigen Form, die zahnmedizinischen Kliniken in den Schatten stellen wird und die medizinischen Fakultäten noch größere Überhand gewinnen werden. Die Neuregulierung der Approbationsordnung vor dem Masterplan zu verabschieden, würde eine notwendige Brücke zwischen der zahnmedizinischen Approbationsordnung und dem Masterplan bilden.

In Jahren von wirtschaftlichen Überschüssen bemüht sich die Politik offensichtlich nicht, in die zahnärztliche Ausbildung und damit in eine zukunftsfähige Versorgung der Bevölkerung zu investieren. Die Bundesländer zeigten sich im Verlauf des letzten Jahres noch nicht vorbereitet auf die notwendige Finanzierung dieser Verordnung. Ein Geheimnis ist

In Jahren von wirtschaftlichen Überschüssen bemüht sich die Politik offensichtlich nicht, in die zahnärztliche Ausbildung und damit in eine zukunftsfähige Versorgung der Bevölkerung zu investieren.

dieser finanzielle Mehraufwand nun wahrlich seit zehn Jahren nicht mehr. Jedoch wurden von der Vereinigung der Hochschullehrer für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in der Zwischenzeit die Kosten errechnet. Die Zahlen liegen auch den entsprechenden Ministerien vor.

Ungeachtet dessen bleibt weiterhin zu hoffen, dass bis zur nächsten Abstimmung allen Beteiligten die Notwendigkeit nun endlich bewusst wird und die Landesregierungen auch die dafür benötigten finanziellen Mittel zur Verfügung stellen.

In der Zwischenzeit stellen wir Informationen bereit, mit denen ihr euch auf die Gespräche mit den Ministerien der Länder vorbereiten könnt. <<<



NACHBERICHT



STUDENTENTAG 2017

Lotta Westphal

>>> Auch 2017 fand im Rahmen des von der Bundeszahnärztekammer organisierten Deutschen Zahnärztetages am Samstag, dem 12. November, wieder der Studententag in Frankfurt am Main statt. Der Studententag ist speziell auf Themen ausgerichtet, die für Studierende interessant sind: 2016 war das Top-Thema „Zahnärztliche Kommunikation und Famulaturen.“

Nach einer kurzen Begrüßung von Prof. Wahlter, Kai Becker und Lotta Westphal folgte bereits der Hauptvortrag über zahnärztliche Kommunikation „Wie man ein Tigergulasch kocht?“ von Frau Dr. Kozmacs. Zuhörer waren hier nicht nur Studierenden aller Semester, sondern auch einige Zahnärzte. Nach der Mittagspause gab es dann noch einen Interessanten Input von Prof. Oesterreich über den Zahnarzt in der postfaktischen Zeit.

Der letzte und nochmals besondere Vortrag kam von Herrn Dr. Schmiedel, der den Studierenden Möglichkeiten aufzeigte, sich auch innerhalb Deutschlands in sozialen Projekten zu engagieren

Abgerundet wurde der gesamte Zahnärztetag von den zeitgleich stattfindenden id infotage dental, die

in der benachbarten Messehalle die neusten Innovationen der Dentalindustrie vorstellte.

Alles in allem ein in vielerlei Hinsicht interessanter Studententag 2017. Besonderer Dank gilt an dieser Stelle der Deutschen Ärztefinanz, die für Studenten aus ganz Deutschland Bustransporte zum Zahnärztetag organisiert hatte und dies auch hoffentlich nächstes Jahr wieder tun wird. Außerdem gilt ein großer Dank der DGZMK, die den Studententag immer wieder ermöglicht.<<<

➤ INFO

Das Projekt SpecialSmiles bietet eine tolle Möglichkeit, euch zu engagieren.

Der nächste Termin: 14.5. bis 18.5.2018 in Kiel.

Bei Fragen und zur Anmeldung wendet euch an:
imke.kaschke@specialolympics.de



EUROPA DER ZUKUNFT

Neue Satzung des Europaverbandes der Zahnmedizinstudenten in Vilnius beschlossen

Arne Elvers-Hülsemann

Auf der 60. Tagung des Europaverbandes der Zahnmedizinstudenten, EDSA in Vilnius, Litauen, trafen sich Ende August 2107 etwa 90 Zahnmedizinstudenten aus 17 Nationen aus ganz Europa. Alle Studenten sind Mitglieder lokaler Fachschaften oder der Nationalverbände und haben so eine große gemeinsame Basis.

»» Eine Arbeitsgruppe um französische, niederländische, schwedische, kroatische und deutsche Delegierte entwarf im Vorfeld der fünftägigen Jahreshauptversammlung eine neue Satzung für den Europaverband (EDSA), die den aktuellen Standards und Bedürfnissen gerechter werden soll. Insbesondere sollte das Amt des Präsidenten durch einen um eine Person erweiterten und neu strukturierten Vorstand gestärkt werden.

Neu ist die Bildung eines Supervising Committees aus drei erfahrenen Delegierten, deren Aufgabe es ist, die Aktivitäten des Vorstands und der Mitglieder zu hinter-

fragen und so im Sinne eines Beratungsorgans durch Impulse für kontinuierliche Entwicklung zu sorgen. Die Präsentationen der Aktivitäten der Mitgliedstaaten und Fachschaften war teils gemischt. Die Vorträge der Vorsitze jedoch machten einen soliden Eindruck, der von hoher Arbeits- und Leistungsbereitschaft zeugt.

Eingestreut wurden fachliche Vorträge von lokalen und internationalen Größen der Branche. So ging es um ästhetische vertikale Bisshebung, Antibiotikaresistenzen, Augmentstionstechniken, digitale Lehre, orthognathe Operationen, Patientenaquise, Ergonomie, Infrarotfluoreszenz und Lehrdiskussion mit Professoren.

Hinzu kamen Workshops der Vorsitzenden zur Schulung der Nationalverbände in Themen wie soziale Medien, Präsentationen, Software und Projektmanagement. Abgerundet wurde die viertägige Hauptversammlung durch ein vielseitiges soziales Rahmenprogramm, organisiert durch die etwa 15 litauischen Studenten aus Vilnius und Kaunas.

Es ist fast erstaunlich, wie groß die Gemeinsamkeiten und wie nebensächlich vermeintliche sprachliche oder kulturelle Barrieren sind. Viele Teilnehmer sind wirklich inspirierende Personen, die ihr Leben in die Hand nehmen und gestalten. Es entwickeln sich in knapp fünf Tagen Kongress viel Motivation, wahre Freundschaften, gemeinsame Projekte. So sind die Tagungen des Europaverbandes der Kern des inter-

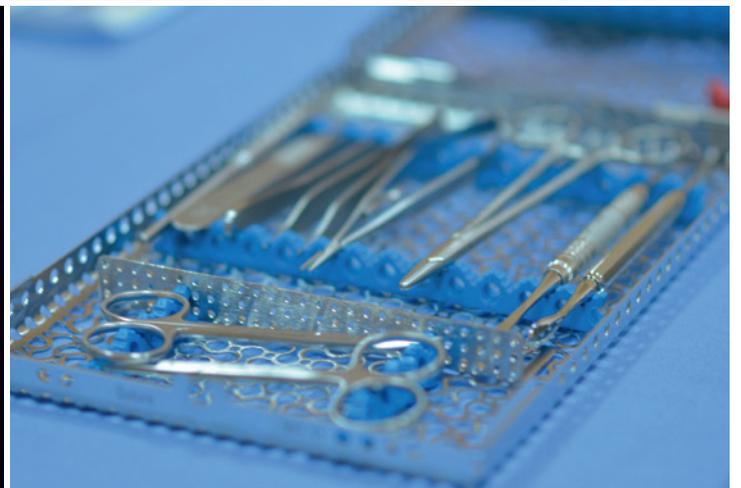
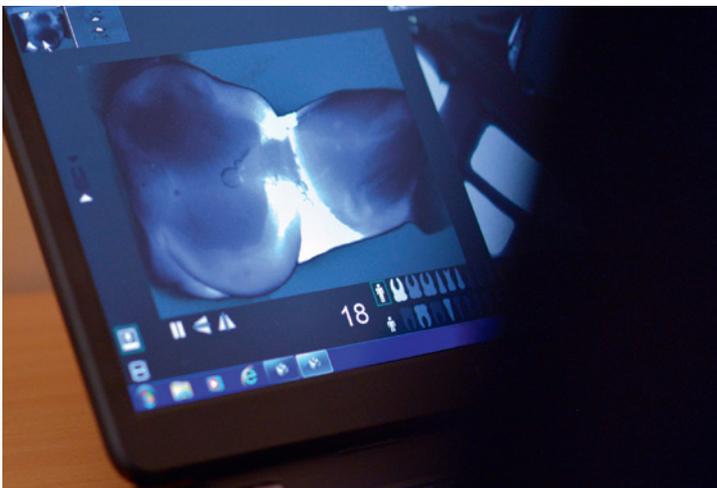
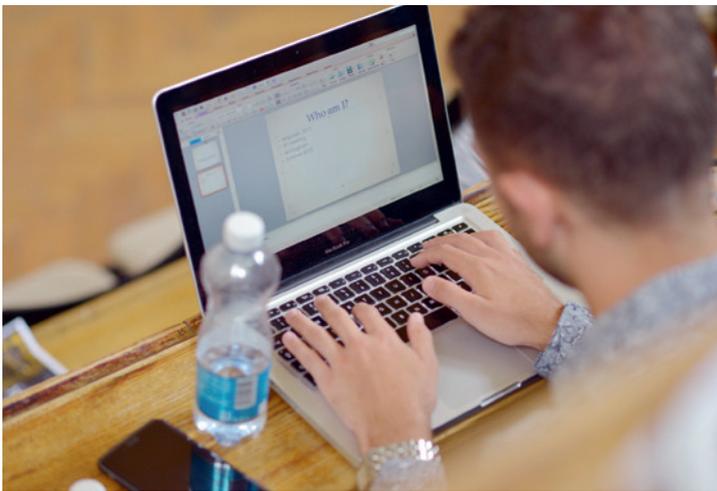




nationalen Austauschs von Verbandsarbeit und Erfahrungen, doch mindestens ebenso bereichernd und nachhaltig zur Entwicklung auf persönlicher Ebene. Warmen Herzens empfehle ich allen Zahnmedizinstudenten, insbesondere Fachschaftsmitgliedern, die interessiert sind, über den lokalen und nationalen Tellerrand hinauszuschauen und an zukünftigen EDSA-Tagungen teilzunehmen. Gerne kann sich jeder Interessierte bei uns, dem BdZM, melden, um Teil der deutschen Delegation zu werden. Die nächsten Treffen finden Anfang Mai 2018 in Amsterdam und Ende August 2018 in Oslo statt.

Eine weitere interessante Möglichkeit, einen Auslandsbesuch mit Zahnmedizin und dem Austausch anderer europäischer Zahnmediziner zu kombinieren, ist das European Visiting Programm. Hier sind einzelne Fakultäten in Europa Gastgeber und organisieren ein gemischt fachliches und soziales Programm von etwa fünf bis sieben Tagen. Die nächsten sogenannten EVPs finden in Stockholm, Istanbul, Barcelona und Straßburg statt. <<<

Aktuelle Informationen für die Webpage von EDSA (www.edsaweb.org) oder den BdZM.



Die „T’s“ in der Implantologie – von TRIUMPHEN und TRAGÖDIEN

Dr. Georg Bach

Die Implantologie ist zu einer „Selbstverständlichkeit“ geworden. In der Tat haben sich in den letzten zwei Jahrzehnten erhebliche Verbesserungen bei den Insertionstechniken und -verfahren ergeben. Gleichzeitig werden verbesserte Implantatoberflächen und -instrumente seitens der Industrie zur Verfügung gestellt. Kaum ein Gebiet der Zahnheilkunde hat in kürzester Zeit einen derartigen Innovations- und Investitionsschub erlebt. Lohn dieser Entwicklungen sind ein flächendeckendes Angebot und weitverbreitete inserierte Implantatstückzahlen, von denen noch vor anderthalb Jahrzehnten kaum jemand zu träumen wagte. Dennoch – aller Euphorie zum Trotz – hat die Implantologie nicht nur positive Facetten. Dieser Beitrag möchte von den „T’s“ in der Implantologie berichten – von Triumphen, aber auch von Tragödien.

Von Triumphen

Im Folgenden werden drei Fallbeispiele mit unterschiedlichen Ausgangssituationen und Indikationen präsentiert. Dabei handelt es sich um folgende differente Patientenfälle:

1. Implantat zum Ersatz eines Oberkieferfrontzahns.
2. Komplettanierung eines zahnlosen Oberkiefers und eines Unterkiefers mit frontalem Restzahnbestand mittels implantatgetragenen, festsitzendem Zahnersatz.
3. Komplettanierung eines zahnlosen Oberkiefers mit herausnehmbarem Zahnersatz und eines teilbezahnten Unterkiefers mit festsitzendem Zahnersatz.

Fallbeispiel 1 – Daten

Implantat Regio 11

Insertion: April 1999

Prothetische Versorgung: Juli 1999

Röntgenkontrollen: direkt postoperativ, 2001, 2004, 2007, 2010, 2013 und 2016

Recall: zweimal jährlich

Besonderheiten: keine



Abb. 2



Abb. 1

Fall 1 – Abb. 1: Ausgangsbefund. – Abb. 2: Abformung.

Dabei wurden alle drei Patientenfälle indikationsunabhängig mit Tissue Level Implantaten (Straumann) versorgt und besitzen eine sehr gute Langzeitprognose.

Fallbeispiel 1

Einer zum Insertionszeitpunkt 56-jährigen Pädagogin drohte der Verlust von Zahn 11 aufgrund von parodontalem Stützgewebeabbau. Zuvor war eine fortgeschrittene Parodontopathie mit Stützgewebeabbau saniert worden, die Patientin befand sich in der Recallphase. Zahn 11 war somit die letzte „Altlast“ der zurückliegenden Parodontalerkrankung. Nach Entfernung des Zahnes wurde ein Implantat inseriert und nach drei Monaten mit einer Krone versorgt. Dem Zahntechniker ist es gelungen, die Krone harmonisch in das von Rezessionen und Stützgewebeabbau gekennzeichnete Gebiss zu integrieren. Die Recallpflicht wurde von der Patientin sehr gewissenhaft im halbjährlichen Turnus wahrgenommen – seit Mitte 2005 jeweils in Kombination mit einer PZR. Die Röntgenkontrollen und die klinischen Befunde ergeben keinen Hinweis auf pathologische Befunde am Implantat, lediglich die Situation der Bifurkationen 46 und 36 hat sich seit Behandlungsbeginn diskret verschlechtert (Abb. 1–6).

Fazit

Der Idealfall – langzeitstabile Verhältnisse und eine motivierte und kooperative Patientin.

Fallbeispiel 2

Kurz vor seinem 60. Geburtstag wollte der Hochschullehrer und Lehrstuhlinhaber den vor vier Jahren eingetretenen Zustand der Zahnlosigkeit im Oberkiefer und der Teilbezahnung im Unterkiefer beenden und vor allem die totalprothetische Arbeit im Oberkiefer und die teilprothetische Arbeit im

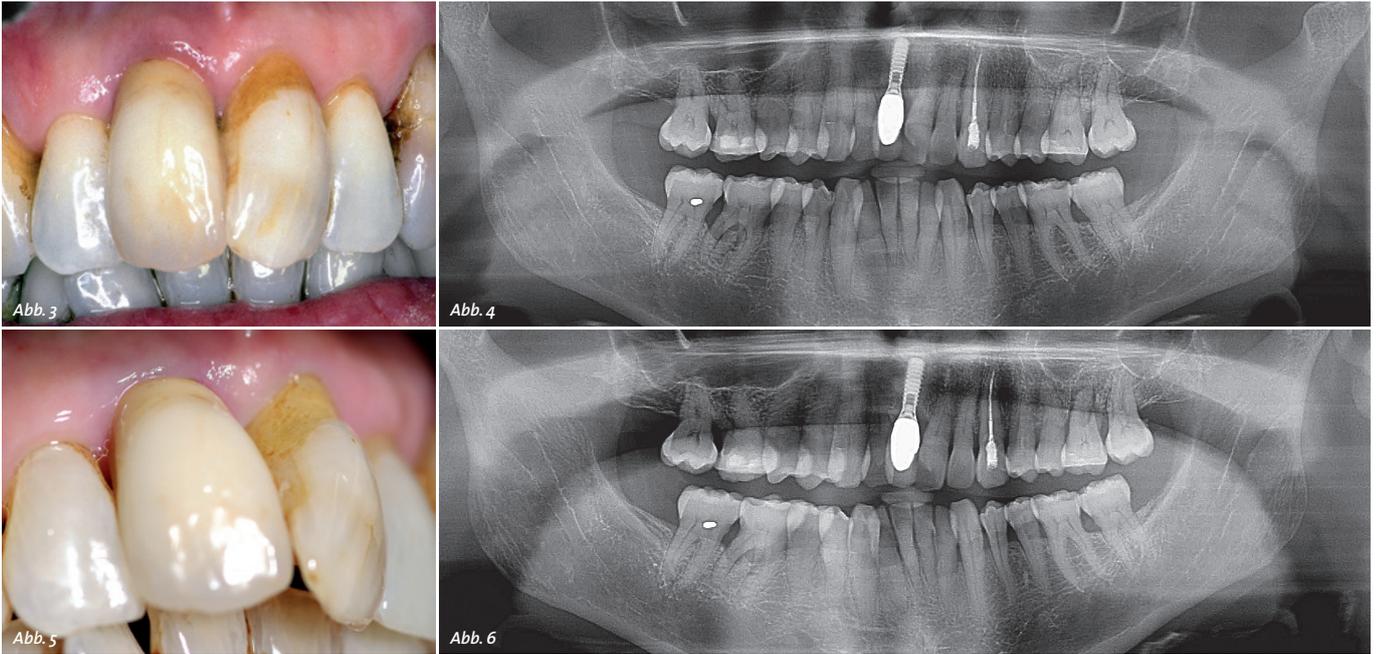


Abb. 3: Nach Eingliederung. – Abb. 4: OPG 1999. – Abb. 5: Kontrolle 2016. – Abb. 6: OPG 2016.

Unterkiefer schnellstmöglich, zugunsten festsitzenden Zahnersatzes, loswerden.

In zwei Schritten wurden dreizehn Implantate inseriert und im Oberkiefer mit einer zusammenhängenden Brücke 16 bis 26 sowie im Unterkiefer mit rein implantatgetragenen Kronen und einer Extensionsbrücke in der linken Unterkieferhälfte versorgt. Die Nachkontrollen fanden nicht regelmäßig statt. 2003, 2005 und 2008 nahm der Patient die im Vorfeld

Fallbeispiel 2 – Daten

Oberkiefer (n=6):	Oktober 1995
Unterkiefer (n=7):	Februar 1997
Prothetische Versorgung:	März 1996 (OK) und Juni 1997 (UK)
Röntgenkontrollen:	direkt postoperativ, 1999, 2001, 2004, 2007, 2012, 2016
Recall:	bis 2002 zweimal jährlich, 2003, 2005 und 2008 keine Kontrolluntersuchungen, seit 2009 einmal jährlich
Besonderheiten:	keine



Fall 2 – Abb. 7: OPG nach Implantation 1996. – Abb. 8: UK nach Eingliederung 1996. – Abb. 9: OK nach Eingliederung 1996. – Abb. 10: Frontalansicht 1996.

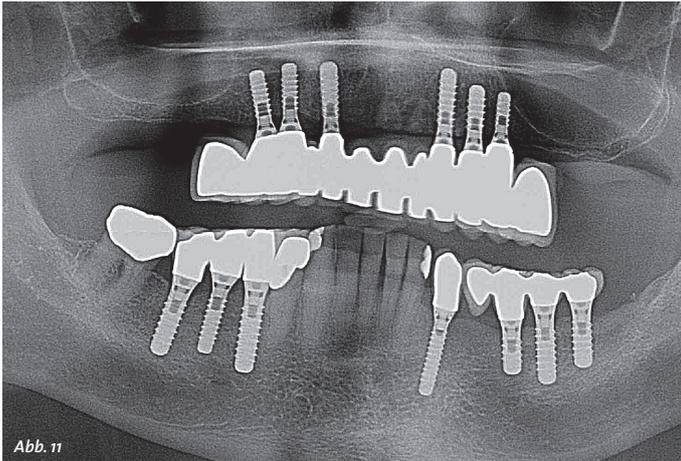


Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14

Abb. 11: OPG 2016. – Abb. 12: OK-Zustand 2016. – Abb. 13: UK-Zustand 2016. – Abb. 14: Frontalansicht 2016.

vereinbarten Termine nicht wahr. Seit 2009 konnte erreicht werden, dass eine zahnärztliche Kontrolle und eine PZR mindestens einmal im Jahr stattfand. Die radiologischen Kontrollen und intraoralen Befunde ergaben keinen Hinweis auf sich verschlechternde Bedingungen für den Restzahnbestand und die Implantate (Abb. 7–14).

Fazit

Es zeigt sich ein stabiler Langzeitfall mit festsitzendem implantatgetragenem Zahnersatz bei einem nicht immer kooperativen Patienten.

Fallbeispiel 3

Eine Patientin, zum Implantationszeitpunkt Mitte 50, litt sehr unter der bereits mit 46 Jahren eingetretenen Zahnlosigkeit im Oberkiefer. Mit der seitdem eingegliederten Totalprothese kam die Patientin nicht zurecht, vor allem beim Singen störte sie die Bedeckung des Gaumens. Auch im Unterkiefer waren Zähne verloren gegangen.

Aufgrund des reduzierten Knochenangebotes im Seitenzahnggebiet des Oberkiefers, durch die manifestierte Kieferatrophy, fiel die Wahl der Patientin auf eine abnehmbare Arbeit im Oberkiefer und auf festsitzenden implantatgetragenen Zahnersatz im

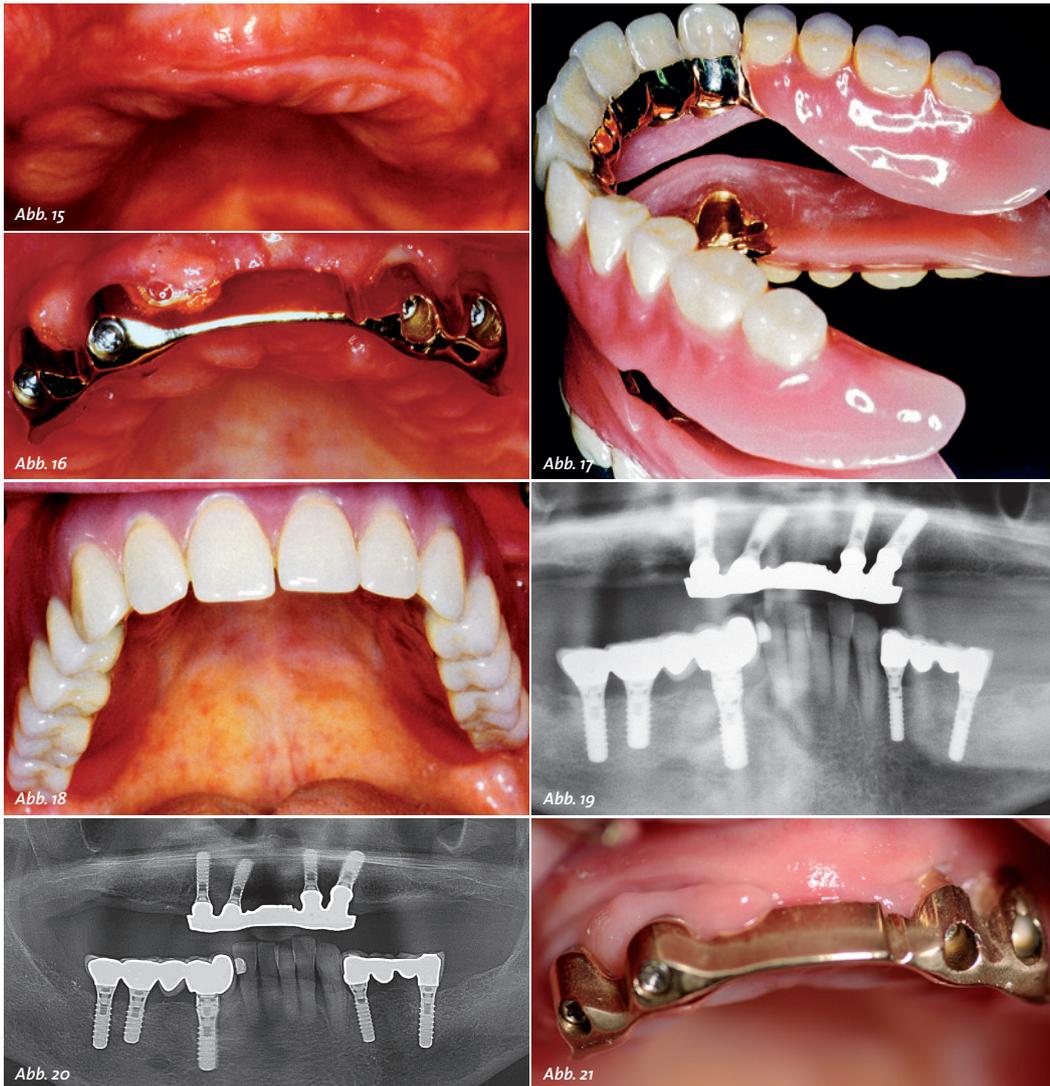
Seitenzahnggebiet des Unterkiefers. Der Oberkiefer wurde zu Jahresbeginn 1996 und der Unterkiefer im Spätherbst versorgt.

Die Akzeptanz der neu eingegliederten Arbeiten war seitens der Patientin sehr hoch, auch ihre Mitarbeit ist weiterhin vorbildlich. In den vergangenen zwei Jahrzehnten nahm sie gewissenhaft im Halbjahresrhythmus Kontroll- und PZR-Termine wahr. Bis auf zwei ausgetauschte Kunststoffzähne an der Oberkieferanteilprothese, verursacht durch einen Sturz, sind beide Arbeiten unverändert im Mund (Abb. 15–21).

Fazit

Dank des Einsatzes eines gefrästen Steges im Oberkiefer und Implantationen im erweiterten Oberkieferfrontzahnbereich konnten aufwendige Augmentationen vermieden und der Patientin dennoch ein Kaukomfort gesichert werden, der dem einer festsitzenden Versorgung nahekommt.

Dank des günstigeren Knochenangebotes im Unterkieferseitenzahnggebiet konnten Implantate inseriert und festsitzender, rein implantatgetragener Seitenzahnersatz ermöglicht werden. Eine hoch motivierte, kooperative und sehr zuverlässige Patientin ist zusätzlicher Garant für den Langzeiterfolg der Implantatbehandlung.



Fall 3 – Abb. 15: Zahnloser Oberkiefer 1996. – Abb. 16: Steg im Mund 1996. – Abb. 17: Teilprothese vor Eingliederung. – Abb. 18: Eingliederung. – Abb. 19: OPG 2004. – Abb. 20: OPG 2016. – Abb. 21: Steg Oberkiefer.

Fallbeispiel 3 – Daten

Oberkiefer (n = 4):
Januar 1996

Unterkiefer (n = 5):
November 1996

Prothetische Versorgung:
April 1996 (OK) und September
1996 (UK)

Röntgenkontrollen:
direkt postoperativ, 1998, 2001,
2004, 2007, 2010, 2013, 2016

Recall: zweimal jährlich

Besonderheiten: keine

Von Tragödien ...

Implantatversorgungen können auch scheitern. Dieses Scheitern kann zu einem frühen, aber auch zu einem späteren Zeitpunkt nach Belastung der Implantate erfolgen. Die Gründe für das Scheitern können vielfältiger Natur sein. Zwei nachfolgende Beispiele sollen dies verdeutlichen.

Fallbeispiel 4: Die gescheiterte Augmentation

Im folgenden Patientenfall handelt es sich um ein frühes Scheitern einer implantatgetragenen Versorgung. In einer Praxis für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie wurde eine Sinuslift-OP der linken Kieferhöhle durchgeführt, um später Implantate zur Rehabilitation der Freundsituation zu inserieren. Die Augmentation sowie die Abheilphase verliefen unauffällig. Die geplante Insertion der Implantate sollte ebenfalls in dieser Praxis für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie erfolgen. Auf Wunsch des Patienten fand

diese jedoch in einer anderen Praxis statt. Das Augmentat, bestehend aus einem Gemisch aus synthetischem Knochenersatzmaterial und Eigenknochen, wurde nach einer DVT-Kontrolle als eingehellt und belastbar gewertet. Auch die Insertion von drei Implantaten und die anschließende prothetische Versorgung verliefen unauffällig und ohne Besonderheiten. Nach einem halben Jahr stellten sich Beschwerden und Entzündungen des periimplantären Weichgewebes ein. Es handelte sich um ein komplettes Versagen der periimplantären Weichteilmanschette mit höchsten Sondierungstiefen, und das Beschwerdebild in Form von Schmerzen zwang zu einer Entfernung der Implantatversorgung.

Dieses implantologische „T“ war nicht nur eine Tragödie, sondern kann mit Recht auch als Totalschaden (fängt ja auch mit „T“ an) bezeichnet werden – und dies zu einem sehr frühen Zeitpunkt (Abb. 22–29).

Fazit

Ein klassischer Frühmisserfolg war zu verzeichnen.

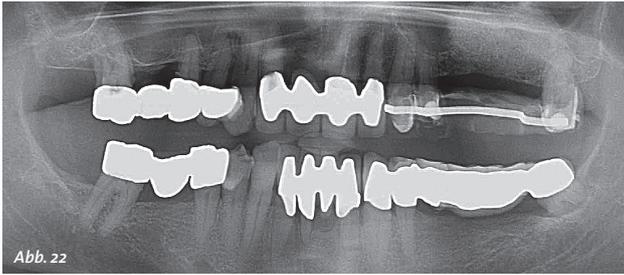


Abb. 22

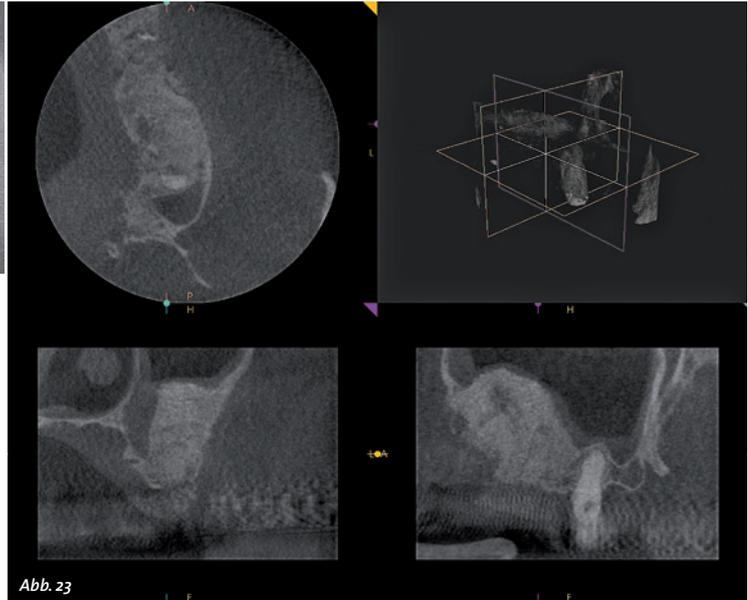


Abb. 23

Fallbeispiel 4 – Daten

DVT (Kontrolle der alio loco durchgeführten Augmentation):
Oktober 2014

Implantation: Dezember 2014 (Regio 25, 26, 27)

Prothetische Versorgung: März 2015

Explantation aller drei Implantate inkl. Suprakonstruktion: März 2016

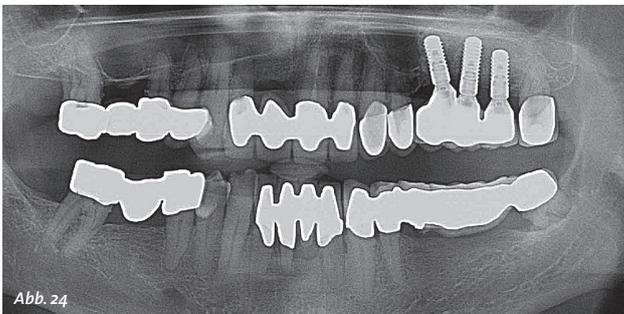


Abb. 24



Abb. 25



Abb. 26



Abb. 27



Abb. 28



Abb. 29

Fall 4 – Abb. 22: OPG der Ausgangssituation. – Abb. 23: DVT-Kontrolle Augmentat. – Abb. 24: OPG nach Implantation. – Abb. 25: Suprakonstruktion. – Abb. 26: Augmentatreste bei Eröffnung. – Abb. 27: Explantat. – Abb. 28: Defekt nach Explantation. – Abb. 29: Nach Defektrekonstruktion.

Fallbeispiel 5: Der Totalschaden

Abschließend folgt ein Beispiel für einen späten Misserfolg. Zwei Eigenschaften zeichneten den zum Implantationszeitpunkt 59-jährigen Angestellten aus – immer gestresst und nie Zeit. Seine leitende Position im Vertrieb forderte seinen Tribut, der teilweise mit einem erheblichen Nikotinkonsum gepuffert wurde. Die wenige Zeit, die für den Patienten frei verfügbar war, nutzte er mehr für aufwendige Fernreisen als für zahnärztliche Konsultationen – wohl der einzige Patient, dem es gelang, über einen Zeitraum von anderthalb Jahrzehnten zwei- und zwanzig Recalltermine zu verpassen. Dennoch gab es zwischendurch immer wieder Phasen erhöhter zahnärztlicher Aktivität, und zwar, wenn wieder ein Zahn, mitunter auch mehrere des

Restzahngebisses, aufgrund parodontaler Läsionen und entzündlicher Exazerbationen verloren gingen. Dabei hatte es vielversprechend begonnen, denn die zur Jahrtausendwende abgeschlossene Parodontalsanierung hatte ein zwar reduziertes, aber saniertes Parodont zur Folge. Die durch Extraktion nicht erhaltungswürdiger Zähne entstandenen Freiräume in der rechten Ober- und Unterkieferhälfte wurden mit je zwei Implantaten versorgt. Die Zähne 14, 12, 44 ließen sich in den Folgejahren aufgrund von schweren Parodontalrezidiven nicht erhalten und wurden durch Implantate ersetzt. Zu diesem Zeitpunkt war klar, dass der Patient nicht zu den Zuverlässigsten gehörte, denn einige im Vorfeld vereinbarte Recall- und PZR-Termine wurden nicht wahrgenommen.



Abb. 30



Abb. 31

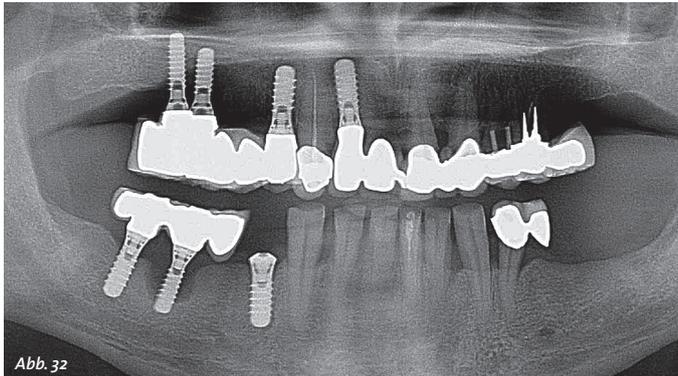


Abb. 32

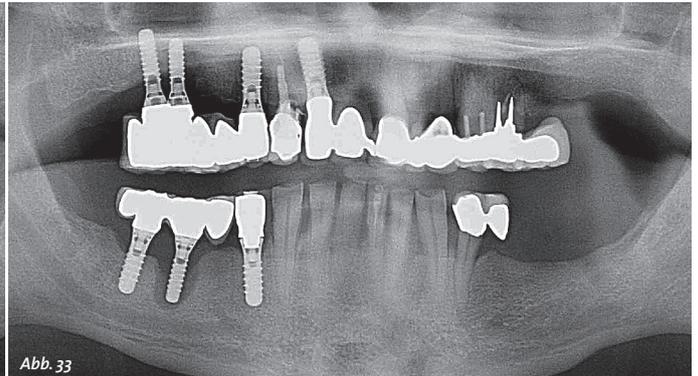


Abb. 33

Fall 5 – Abb. 30: OPG 2001. – Abb. 31: OPG 2004 nach Erweiterung. – Abb. 32: Manifestation der Periimplantitis. – Abb. 33: Schlüsselartige Defekte.

Dann das Ergebnis: Zwischen 2008 und 2015 gab es keinen Kontakt zum Patienten. Der aufgrund starker Schmerzen vereinbarte Termin im Frühjahr 2016 erbrachte einen Hinweis auf die Manifestation einer Periimplantitis bei den im Jahre 2000 gesetzten Implantaten. Der Verdacht wurde durch eine Panoramaschichtaufnahme radiologisch bestätigt. Die betroffenen Implantate mussten entfernt werden. Zurück blieben erneute Freiräume und zwei nicht unerhebliche Knochendefekte (Abb. 30–37).

Fazit

Die fehlende Kooperation des Patienten, gepaart mit den schlechten Ausgangsbedingungen, und die weiter bestehende Parodontopathie ließen dieses Ergebnis erwarten. Selbstkritisch ist hier die fehlerhafte Patientenselektion zu beurteilen. Auch die Insertion der Implantate ist kritisch zu bewerten.

Erfolg? Misserfolg? Die Lernkurven.

Implantate sind zum festen Bestandteil prothetischer Konzepte geworden. Wie sehr sich die Implantologie in der Zahnheilkunde etabliert hat, ist unter anderem auch an der hohen Akzeptanz dieser Versorgungsform bei Patienten zu erkennen. Implantate werden von Patienten aktiv eingefordert. Aus Patientensicht ist die Bewertung einfach, er sieht die „einmalige“ Belastung durch die Insertion der künstlichen Zahn Pfeiler im Vergleich zur lang an-

dauernden und öfters Schmerzen verursachenden Parodontaltherapie. Zudem wird aus Patientensicht Implantaten der Vorteil einer „lebenslangen“ Versorgung zugeschrieben.

Aus zahnärztlicher Sicht kann diese Sichtweise weder uneingeschränkt geteilt noch unterstützt werden, hier muss die Auswertung entsprechender Langzeitdaten im Vordergrund stehen.

Langzeiterfolg von Implantaten

Die Erfahrungen der vergangenen drei Jahrzehnte, die bei der Insertion künstlicher Zahn Pfeiler und deren Versorgung mit Zahnersatz gesammelt werden konnten, sind positiv. Unabhängig von der Art der Insertion weisen Implantate einen sehr guten Langzeiterfolg auf. Dieser ist im Oberkiefer etwas geringer ausgeprägt als im Unterkiefer, die Verlustraten sind jedoch – auch im Vergleich zu anderen prothetischen Versorgungsformen – gering.

Risikofaktoren

Limitierend auf den Langzeiterfolg wirken sich u. a. Lifestyle-Faktoren (hier ist vor allem der Nikotinabusus zu nennen), fehlerhafte Insertionstechniken, Mängel in Nachsorge und Mundhygiene sowie nicht sanierte Parodontalerkrankungen aus.

Lernkurven

Die in vorliegendem Beitrag vorgestellten Fälle 1 bis 3 bestätigen die positiven Langzeiterfahrungen mit

Fallbeispiel 5 – Daten

Januar 2000 (Regio 47, 46, 16, 15),
Mai 2002 (Regio 14),
Februar/April 2005 (Regio 12, 44)

Prothetische Versorgung:

Juni 2000, August 2002, April und Juli 2005

Röntgenkontrollen:

direkt postoperativ, 2001, 2004, 2016

Recall: 2001, 2002, 2004, 2005, 2016; 2008–2015

keine zahnärztlichen Kontrollen

Besonderheiten: Explantation OK/UK rechts

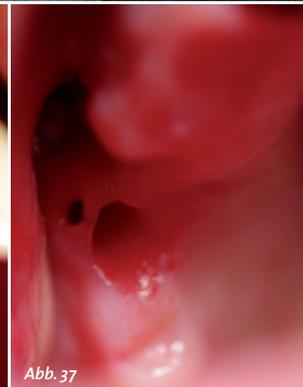
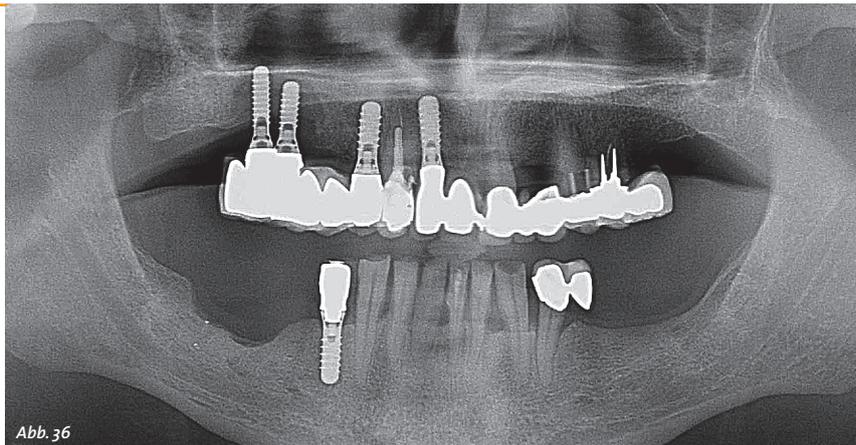


Abb. 34: Explantat. – Abb. 35: Nach Explantation. – Abb. 36: OPG nach Explantation im UK. – Abb. 37: Postexplantärer Defekt.

Dentalimplantaten, bei korrekter Indikation, sorgsamer Durchführung und regelmäßiger Nachsorge. Die Patienten sind auch nach zwei Jahrzehnten mit ihren implantatprothetischen Versorgungen zufrieden, und es sind keine relevanten negativen Veränderungen zu sehen. Beeindruckend aus meiner Sicht ist, dass selbst bei Nichtzutreffen von Bestandteilen der Anforderungsliste an den Patienten (z. B. die mäßige Compliance in Fall 2) von einer Langzeitstabilität der Implantatversorgung ausgegangen werden kann – wenn der „Rest stimmt“. Überwiegt jedoch der Anteil der Negativliste (mangelhafte Compliance, schlechte Mundhygiene, nicht sanierte Parodontalerkrankung, Nikotinabusus), dann kann eine Patientenversorgung auch zur Tragödie werden, wie im Patientenfall 5 dargestellt.

Erhebliche Komplikationen können auf mangelhafte Operationstechniken zurückgeführt werden, hier sei auf den vierten Patientenfall verwiesen. Ein einziger Punkt in der Behandlungskette wies offensichtlich Mängel bei der alio loco verlaufenen Augmentation (Sinuslift-OP) auf. Im DVT-Befund unauffällig, war das neu geschaffene Implantatlager insuffizient und konnte den inserierten Implantaten kein Jahr ausreichend Halt geben. Dies hatte den Verlust von drei Implantaten und der Suprakonstruktion unter Hinterlassung eines nicht unerheblichen Defektes zur Folge – ein vollständiger Misserfolg!

Mein persönliches Resümee

Die Implantologie ist die entscheidende Weiterentwicklung in der Zahnheilkunde der letzten dreißig Jahre – dies steht außer Frage.

Dank der Optionen, die uns der heutige Stand der Implantologie bietet, vermögen wir Patienten zu versorgen, die früher mit konventionellem, nicht implantatunterstütztem Zahnersatz wesentlich schlechter, mitunter sogar nicht zufriedenstellend behandelt werden konnten.

Aufgrund wesentlich verbesserter Implantatoberflächen und verfeinerter Insertionstechniken hat sich die Implantologie zu einem sehr sicheren Verfahren etabliert, die in der Frühphase der oralen Implantologie so gefürchteten Frühkomplikationen sind selten geworden.

Dennoch: Auch die Implantologie birgt Licht und Schatten. Neben den individuellen Fähigkeiten des Implantierenden und seinen Limitationen, erhalten eine korrekte Einteilung des Schweregrades sowie die Beurteilung des Patienten, seine Kooperationsfähigkeit und -willigkeit, immer größere Bedeutung. Implantologie ist vor allem aufgrund des hohen Maßes an Invasivität, der entstehenden Kosten und der Tatsache, dass es sich bei einer Implantation in der Regel immer um einen Wahleingriff handelt, per se zur Nachhaltigkeit verpflichtet. Und – sie ist nicht so spielend einfach, wie oftmals vermittelt. Sie birgt Triumphe, sie birgt aber auch Tragödien. <<<

➤ KONTAKT

Dr. Georg Bach
Fachzahnarzt für
Oralchirurgie
Rathausgasse 36
79098 Freiburg im Breisgau
doc.bach@t-online.de



dental student WinterCamp

09.-12. März 2018

Zell am See / Saalbach-Hinterglemm
Österreich

Das MEISINGER dental student WinterCamp

Sie sind Student ab dem 6. 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.

Der einfache und sichere Einstieg in die Implantologie mit Themenfeldern wie:

Propädeutik, Prothetik, Abformung, Etiologie ist ebenso Thema wie Sinuslift- und Piezotechniken, Bone Spreading & Condensing, Knochenersatzmaterial, Nahttechniken und mehr. Abgerundet wird das Programm durch umfassende Start-Up-Infos für den Weg zur eigenen Praxisgründung und die praktische Verwendung von Intraoral-Scannern sowie das Setzen eigener Implantate.

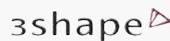
Alle Informationen gibt es bei:

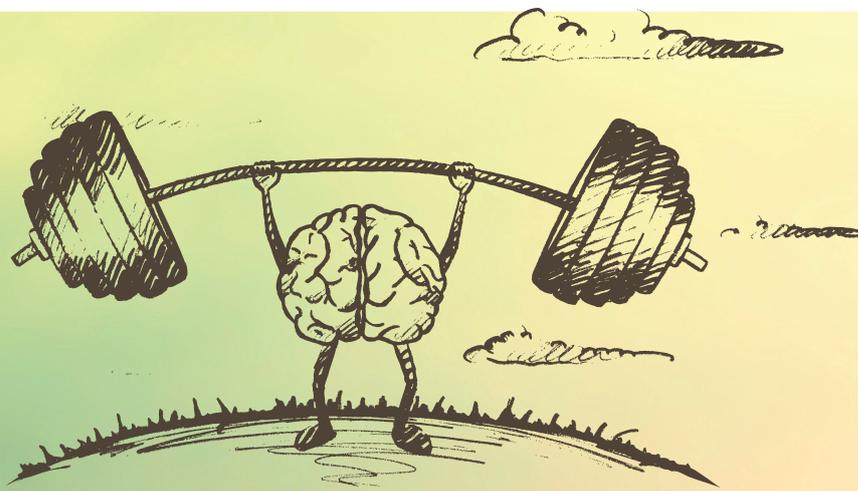
Lutz Grätz | Telefon: 02131 2012-120 | E-Mail: lutz.graetz@meisinger.de

Eventabteilung | Telefon: 02131 2012-135 | E-Mail: event@meisinger.de

Noch heute
anmelden

269,- €





ERFOLG **BEGINNT** IM KOPF

Mentaltraining findet außer im Sport kaum Anwendung, obwohl sogar mittlerweile die Schulmedizin davon überzeugt ist, dass der Gesundheitszustand stark von der mentalen Verfassung abhängig ist und dass Mentaltraining einen großen Beitrag zur Genesung leisten kann. Gründe für die geringe Anwendung sind u. a. Angst, Skepsis und Zweifel sowie mangelndes Interesse und Wissen bzw. Zeitmangel.

Reinhard Homma

»» Im Mental-Coaching geht es darum, Menschen zu helfen, ihre körperlichen und geistigen Potenziale besser auszuschöpfen und Herausforderungen annehmen zu lernen. Dabei geht es um die mentale Ebene.

„Wenns nicht einfach geht, dann gehts einfach nicht“ ist das Motto des modernen Mentaltrainings. „Mit weniger Aufwand bessere Ergebnisse zu erzie-

- Warum hat der eine Mensch weniger Selbstbewusstsein als der andere?
- Warum hat der eine Mensch eine glückliche Beziehung, führt ein erfülltes Familienleben und der andere scheitert ständig im privaten Bereich?
- Warum gelingt dem einen alles, was dem anderen dauernd misslingt?



len“ ist der Anspruch und die Notwendigkeit der heutigen Zeit. Für beruflichen, privaten und sportlichen Erfolg gibt es mehrere Gründe. Der entscheidende Faktor ist jedoch: Die mentale Einstellung.

- Warum gewinnt ein Sportler das Golf- oder Tennisturnier etc. und der andere belegt einen Platz unter ferner liefen?
- Warum ist der eine Mensch beruflich erfolgreich und hat Freude am Job – der andere kommt nicht weiter, ist unzufrieden mit sich und der Welt?

Ob im Berufsleben, im Sport, im Privatleben oder Gesundheitswesen – in allen Lebensbereichen setzt sich mehr und mehr die Erkenntnis durch, dass der mentale Bereich ein entscheidender Faktor für jede Art von Erfolg ist. Wissen und Können sind die Basisfähigkeiten für die Ergebnisse unseres Lebens. Letztendlich zählt, was Sie aus Ihren Möglichkeiten machen. Dabei spielt der mentale Bereich eine entscheidende Rolle. Stimmt die mentale Einstellung, so ist es möglich, gesetzte sowie realistische Ziele zu erreichen. Entsprechend erreichbar sind auch Ziele, die Menschen zu Beginn für unerreichbar halten. Grundsätzlich geht es dabei um die beiden Fragen: „Warum tue ich etwas?“ und „Was ist meine Aufgabe?“ Das sind die Kernfragen zu Glück sowie Glückseligkeit und zur Lebensbalance.

Neue Dimension im Mental-Coaching



© Jacob_09/Shutterstock.com

Für jedes Gelingen müssen wir Ziele definieren. Viele Menschen wissen, was sie nicht wollen – jedoch nicht, was sie wollen. Andere trauen sich aus Angst vor Enttäuschung nicht zu, Ziele zu stecken. Mit klaren Zielen – den richtigen – und der richtigen Strategie auf Erfolgskurs.

Wer sich selbst kennt, kann erreichbare Ziele setzen und realistische Leitbilder wählen, anstatt unerreichbaren Zielen nachzujagen und damit Misserfolg vorzuprogrammieren.

Jeder muss Ziele individuell wählen, damit sie zu seinen eigenen Motiven und Bedürfnissen passen. Es geht um „gelebte Authentizität“. Dabei hilft das Persönlichkeitsmodell der Biostrukturanalyse.

Entscheidend ist die 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. Unser Verhalten wird durch komplexes Zusammenspiel aus individuellen (zum Teil verborgenen) Motiven und Anreizen von außen gesteuert. Implizite Motive sind dem Bewusstsein nicht zugänglich. Sie sind auf der Ebene der Biostruktur und genetisch veranlagt. Explizite Motive sind uns bewusst und entstehen als Folge von Erfahrungen. Sie sind überwiegend auf der Ebene des Charakters angesiedelt. Implizite Motive geben vor, was wir wollen – explizite Motive beschreiben Wege wie/wodurch wir glauben, es zu bekommen.

Der Schlüssel zum Verständnis, was wir wollen und was unser Handeln antreibt, liegt im Motivsystem unseres Gehirns. Mit der Biostrukturanalyse ist es uns möglich, unbewusste Beweggründe sichtbar, verstehbar und somit bewusst einsetzbar zu machen. Werden Ziele verfolgt, welche nicht zur Persönlichkeit passen – konkret eine hohe Willenskraft abverlangen, steigt das Risiko von Misserfolg. Falsche Ziele – Einstieg in eine Misserfolgsspirale – Selbstwertgefühl sinkt.

Im Mental-Coaching geht es nicht nur um die richtige Einstellung – mentales Coaching geht viel weiter. Es handelt von der Macht unserer Gedanken, der Kraft innerer Überzeugungen. Es zeigt, wie Sie bewusste und unterbewusste Energieflüsse steuern und die Möglichkeiten der Gedanken nutzen können. Unser Unterbewusstsein ist, was unser Leben bestimmt; hierzu zählt unser eigenes Handeln, aber ebenso beeinflusst unser Unterbewusstsein auch die Reaktionen unserer Mitmenschen (alles, was geschieht, lösen wir selbst aus).

Lebensenergie ist die Quelle physischen und psychischen Wohlbefindens, vollkommener Gesundheit und unserer Lebensfreude. Aus China ist bekannt, dass diese Energie durch zwölf Hauptkanäle fließt, die Meridiane. Diese Energie fließt kontinuierlich von

einem Meridian zum nächsten. Dr. George Goodheart entdeckte eine direkte Verbindung zwischen Muskeln und Meridianen. Wird der Energiestrom zum Meridian unterbrochen, fällt das Energieniveau ab und der Muskel wird schwach.

Mithilfe des kinesiologischen Muskeltests ist es möglich, mit dem Unterbewusstsein anderer Menschen zu kommunizieren. Es können Fragen gestellt werden, die bewusst nicht zu beantworten sind, deren Antworten meistens im Unterbewusstsein vorhanden sind. Sind wir negativen Einflüssen ausgesetzt, kommt es im Körper zum Energieverlust – kurzfristig – (Körper gewöhnt sich mit der Zeit daran – z. B. an Elektrosmog, für uns ungünstige Materialien, schlechte Gedanken usw.), jedoch der Grundeinfluss ist vorhanden. „Der kinesiologische Muskeltest ist das Werkzeug Nr. 1 für einen Mental-Coach“ und bietet eine gute Methode, um negativ-Einflüsse zu identifizieren und Blockaden aufzudecken.

Grundsätzlich gibt es Ergebnisziele und Handlungsziele. Ergebnisziele sind messbare Ziele, ob im Beruf oder Sport. Ergebnisziele erzeugen Druck und sind somit bei der Zielerreichung hinderlich. Meistens ist Frust und Druck vorprogrammiert und die Angst vor Versagen kann entstehen. Somit können Menschen ihre optimale Leistung nicht abrufen bzw. im schlimmsten Fall scheitern sie. Im Gegensatz zu Ergebnissen können wir Handlungen sicherstellen. Handlungsziele bezeichnen erwünschte Zustände, die als Voraussetzung zur Erreichung der (Ergebnis-) Ziele gelten. Die Konsequenz daraus: Geist entspannt sich – Körper wird lockerer. Handlungsziele blenden das Ergebnis aus und beschreiben, wie das Ergebnis erreicht werden soll. Der Weg zum Ziel und die Qualität der Handlung werden beschrieben. Beschäftigen wir uns mit dem Ausgang der Aktivität, so stören wir die perfekte Ausführung.

Handlungen sind mental unterstützbar. Kurzfristige Ziele sind gut als Handlungsziele definierbar. Sie können gut visualisiert werden. Es gibt drei verschiedene Mentaltechniken, um sich für gesetzte Ziele entsprechend mental zu motivieren. Visualisierung: bildliches Vorstellen der Situation bzw. des Zieles – Affirmation: Ziel wird als Aussage formuliert, positives Selbstgespräch und ideomotorisches Training: In die Situation gehen und fühlen.

Mentales Training trifft Biophysik – der Mentalizer. Im Gehirn werden messbare physikalische Schwingungen und Energien erzeugt. Aus der Hirnforschung ist bekannt, dass jeder Gedanke und jedes Gefühl bestimmte Areale des Gehirns aktiviert.

Diese können beispielsweise mit einem Elektroenzephalogramm (EEG) gemessen werden.

Es wurden Schwingungsmuster und Frequenzen für eine Vielzahl optimaler Gefühle und mentaler Zustände produziert. Diese wurden dann mit modernster Technik isoliert, um ein Vielfaches verstärkt und gespeichert. Diese optimierten Frequenzen wurden dann auf Basis- und Zielmodule übertragen, die jeweils mit bis zu 45 verschiedenen Frequenzen das jeweilige Coaching-Ziel unterstützen. Der Mentalizer ist weltweit das einzige Gerät, mit dem dieses hoch-

wirksame mentale Training durchgeführt werden kann. Die Arbeit des Coaches wird dabei optimal unterstützt und führt zu nachhaltigen Ergebnissen: erfolgreich im Job – glücklich im Alltag – souveränes Auftreten – höchste Leistungsfähigkeit – gesundes Selbstbewusstsein – positive Ausstrahlung – spürbare Lebensfreude – sportliche Höchstleistungen – inneres Gleichgewicht. All das war bisher durch intensives mentales Training erreichbar. Die Zeiten aufwendiger Übungen und komplizierter Mentaltechniken sind vorbei. Der Mentalizer ist das revolutionäre Gerät, das Ihnen, basierend auf den neusten Erkenntnissen der Biophysik, herausragende Coaching-Erfolge in nahezu allen Lebensbereichen ermöglicht. Unsere Lebensqualität wird maßgeblich von unseren Gedanken bestimmt. Positive und aufbauende Gedanken machen uns stark und selbstbewusst. So können wir entschlossener und leistungsfähiger sein, um unser Glück in die eigenen Hände zu nehmen und dieses zu leben.

Oft reicht schon ein einziger Chip aus, der unsere „mittlere Frequenz“ so weit anheben kann, dass wir unser Leben positiver und zuversichtlicher gestalten können und somit mehr Lebensfreude haben.

Mental-Coaching richtet sich an alle Menschen, die sich persönlich weiterentwickeln und qualifizieren möchten. Es richtet sich an Zahnärzte, Unternehmer, Berater, Führungskräfte, Mitarbeiter – konkret an alle Menschen. Die mentale Einstellung aller Beteiligten entscheidet letztendlich über den Erfolg eines jeden Unternehmens. <<<



➤ KONTAKT

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



KEEP
CALM
AND
ORDER
ONLINE.



www.kometcampus.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.



24.-26.11.2017

Nachbericht

BuFaTa HANNOVER

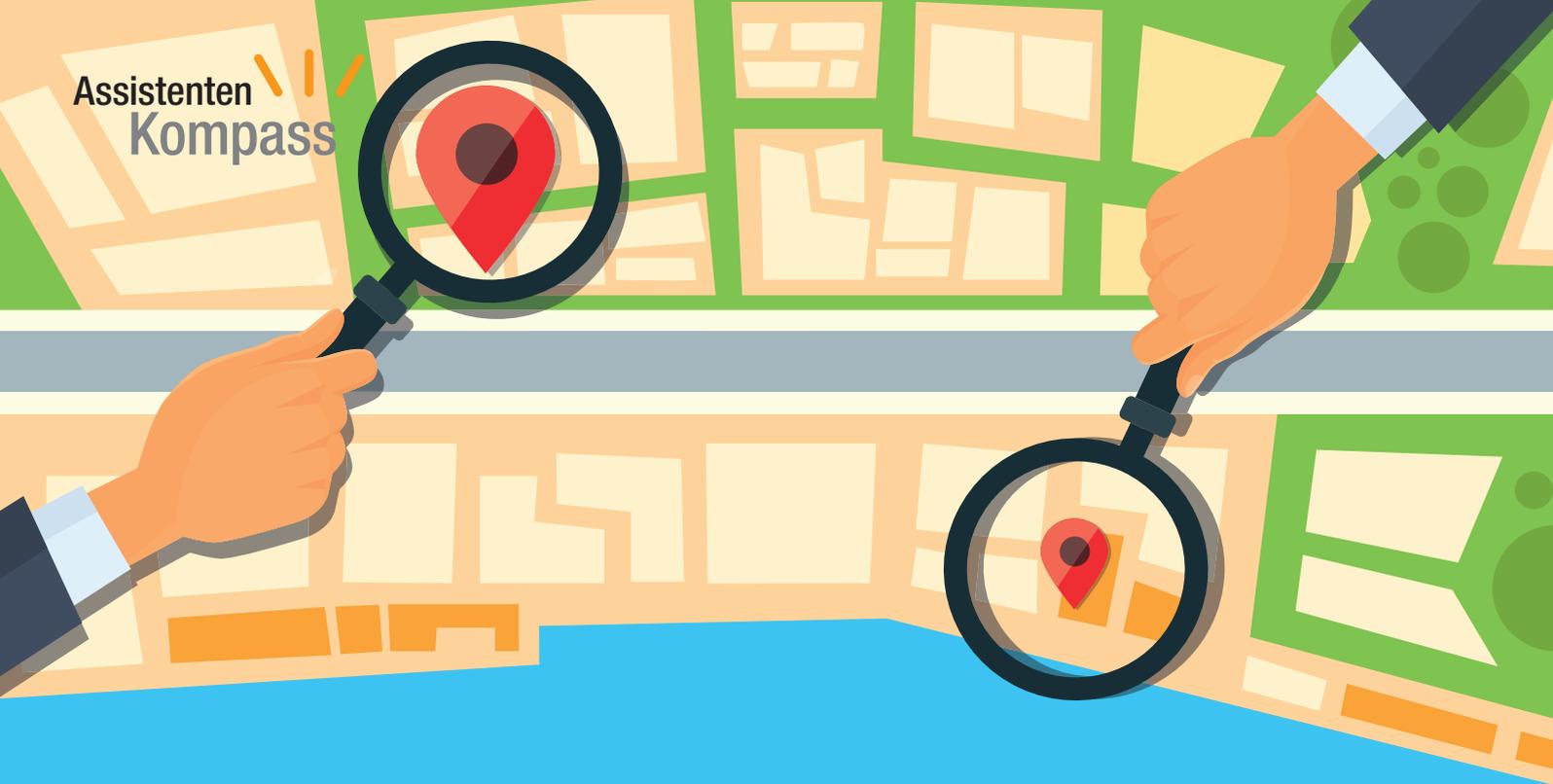
»» Die Fachschaftsfamilien zog es im Wintersemester nach Hannover zur Bundesfachschaftstagung (BuFaTa). Im Novotel bzw. Ibis Hotel wurden wir bereits mit den begehrten Tüten und Gutscheinen für die Verpflegung empfangen. Mit der Straßenbahn ging es dann auch direkt weiter ins Dax, einem Club in der Stadt. Der Weg von der Haltestelle zum Club musste sich auf einer Challenge allerdings noch erspielt werden. Passend zum diesmaligen Hangover-Motto gab es im American Style Hotdogs für uns, sodass alle gut gestärkt tanzen konnten. Pünktlich am nächsten Morgen: Die Fachschaftsaussprache in der Zahnklinik begann traditionell mit der Begrüßung durch die Gastgeber-Uni Hannover. Besprochene Themen waren unter anderem eine mögliche





Beteiligung an einer Aufklärungskampagne zum Welt-AIDS-Tag. Aber auch Dauerbrenner, wie Patientenwerbung oder der aktuelle Stand zur AÖZ, fanden ihren berechtigten Platz auf der Tagesordnung. Ein an allen Unis nicht gelöstes Problem ist nach wie vor, dass Studenten ihre Klinikkleidung, die sie bei der Behandlung tragen, selbst zu Hause waschen müssen. Dieses Problem wird sicherlich auch den nächsten Vorstand des BdZM, der auf der nächsten BuFaTa in Münster gewählt wird, beschäftigen. Damit sich mögliche Kandidaten ein Bild von der Arbeit im Vorstand des BdZM machen konnten, wurde für Interessierte extra eine Gesprächsrunde am Nachmittag eingerichtet. Umrandet wurden die darauffolgenden Workshops von der Dentalschau, bei denen mit den mittlerweile bekannten Gesichtern der Sponsoren nette Gespräche entstanden. Das Highlight war wie immer der Samstagabend: Schon die Hinfahrt mit der Straßenbahn wurde zum Event, da die angereisten Zahnmediziner mit einer mitgebrachten Box netterweise die Hannoveraner Innenstadt beschallten. Aber auch das Dinner und die Party, im Glitzermotto gestylt, waren absolut legendär. Abgerundet wurde dieses schöne Wochenende mit einem Brunch über den Dächern von Hannover im 6 Sinne. Bleibt nur, danke zu sagen an Hannover! <<<





STANDORTANALYSE für die neue Praxis

Thies Harbeck

Zahnärzte, die sich den Traum von der eigenen Praxis erfüllen möchten, stoßen bei den Banken auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten immer noch auf willige Geldgeber. Eine Entscheidung, die in vielerlei Hinsicht für die Entwicklung der beruflichen und privaten Existenz ausschlaggebend ist, sollten Praxisneugründer oder Übernehmer jedoch auf keinen Fall dem Zufall überlassen. Die Rede ist von der Wahl des geeigneten Standorts. Um bei dieser Herausforderung Anfängerfehler zu vermeiden, lohnt es sich, bei der Suche einen fachkundigen Berater einzubeziehen.

»» Angebot und Nachfrage für die geplanten zahnärztlichen Leistungen müssen stimmen. Ob ein angehender Praxischef nun sein Angebot dem Standort der Praxis anpassen sollte oder eine Praxis in aussichtsreicher Lage wählt, hängt auch von Faktoren ab, die mit der Persönlichkeit des Zahnarztes zu tun haben.

Ländliches Idyll oder städtische Geschäftigkeit

Vorausgesetzt, die Praxis liegt in einer Region, die damit gleichzeitig zum privaten Lebensmittelpunkt wird, muss er sich grundsätzlich fragen, ob er ländliche Strukturen bevorzugt oder ein typischer „Städter“ ist. In diesem Zusammenhang ist oft die Bereitschaft zu einem Umzug erforderlich – auch für junge Zahnärzte sind eine mögliche Trennung von Freunden und Familie und ein neues Umfeld Schritte, die wohlüberlegt sein wollen. Ebenso wie die Frage, ob sie eine Praxis neu gründen oder eine bereits bestehende übernehmen möchten. „Vor all diesen Entscheidungen sollte ein Zahnarzt, der sich mit dem

Gedanken der Praxisgründung trägt, jedoch in sich gehen und genau überlegen, ob er bereit ist, den Mehraufwand an Selbstverwaltung, Eigeninitiative und Engagement auf sich zu nehmen, den die Selbstständigkeit erfordert“, rät Daniel Trulsen, Spezialist für Existenzgründungen bei der OPTI Zahnarztberatung GmbH. Hat sich der angehende Praxisgründer für einen bestimmten Standort entschieden, erhöht er die Chancen für einen gelungenen Start, wenn er –

„Generell sollte der gewünschte Ort wirtschaftlich gesund sein.“

bevor er Verpflichtungen eingeht – einige wichtige Punkte abklärt: „Generell sollte der gewünschte Ort wirtschaftlich gesund sein. Ein erfahrener Berater recherchiert deshalb Kaufkraft und Schuldnerquote als signifikante Hinweise“, so der Analyst.



 PeriOptix

STUDENTEN-ANGEBOTE:

z.B. PeriOptix 2,5 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.

Laufkundschaft und das passende Praxiskonzept

Ein weiteres Schlagwort in diesem Zusammenhang sind „Frequenzbringer“. „Darunter versteht man bestimmte Merkmale, die zur Folge haben, dass viele Menschen die Praxis wahrnehmen und deshalb potenzielle Patienten sind“, erklärt Trulsen. In anderen Branchen würde man diese möglichen Interessenten als „Laufkundschaft“ bezeichnen. Relevante Faktoren in unmittelbarer Nähe der Praxis können beispielsweise ein Einkaufszentrum, ein Bahnhof oder eine Schule sein. Eine verkehrsgünstige Lage entfaltet eine ähnliche Wirkung. Der Zahnarzt muss sich darüber hinaus fragen, ob der gewählte Praxisstandort zum geplanten Praxiskonzept passt. In ländlichen Gebieten ist der Bedarf an allgemeiner Zahnmedizin vergleichsweise hoch, während in der Stadt eine Spezialisierung Vorteile gegenüber der Konkurrenz bringen kann. Eben diese Konkurrenten

stehen im Blickpunkt des Beraters. Die aktuelle Wettbewerbssituation am gewünschten Standort ist hierbei ebenso wichtig wie die Frage nach der qualitativen Aufstellung. Für zukünftige Praxisgründer ist dies insofern von Bedeutung, da sie sich vom Leistungsspektrum der Praxen im Umkreis abheben müssen. Kann der Zahnarzt in seiner Praxis zum Beispiel im Gegensatz zu seinen Konkurrenten digitale Röntgendiagnostik anbieten, wäre das ein Wettbewerbsvorteil.

Einzelkämpfer oder Teamplayer

Steht der Standort fest, muss sich der Zahnarzt mit unternehmerischen Grundlagen befassen. Darüber hinaus sollte er den Wert eines durchdachten Marketingkonzepts als Starthilfe nicht unterschätzen. Hierzu muss der zukünftige Chef eine klare Vorstellung von seiner Praxisphilosophie mit einbringen. In diesem Zusammenhang ist es durchaus von Belang, ob er alleine oder gemeinsam mit einem Kollegen arbeiten möchte.

Eine Entscheidung für die eine oder die andere Option hängt dabei nicht nur von der Persönlichkeit des Behandlers ab. Auch finanzielle Aspekte können eine Rolle spielen: Bei hohen Investitionssummen kann eine Partnerschaft entlasten und Sicherheit geben. Die Wahl des Standorts ist auch in diesem Punkt wieder richtungweisend. Eine im ländlichen Raum übliche allgemeinzahnmedizinische Versorgung spricht für die Einzelpraxis. Die Konkurrenzsituation in großen Ballungszentren erfordert eher Spezialisierung. Modelle der partnerschaftlichen Praxisorganisation mit mehreren Fachzahnärzten sind eine ideale Grundlage in Städten. Dieser Überblick über Faktoren der Standortanalyse zeigt vor allem eines: Die Wahl des richtigen Orts für die geschäftliche Existenz sollte nicht Gegenstand einer Bauchentscheidung sein und keinesfalls überhastet getroffen werden. Wer möglichst viele Informationen im Vorfeld einholt, vermeidet Enttäuschungen – professionelle Unterstützung verbessert die Chancen erheblich. <<<



➤ KONTAKT

OPTI Zahnarztberatung GmbH
Eckernförder Straße 42
24398 Karby
Tel.: 04644 95890-0
Fax: 04644 95890-20
info@opti-zahnarztberatung.de
www.opti-zahnarztberatung.de



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

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

EINSTIEG IN DIE ELTERLICHE PRAXIS

Wie behaupte ich mich als junge Chefin/als junger Chef?

Gudrun Mentel

»» Es passt einfach alles: Sie haben sich entschlossen, in die elterliche Praxis einzusteigen. Nach Jahren des Studiums und der Assistenzzeit fern der Heimat sind Sie nun in vertrautes Terrain zurückgekehrt. Die Freunde und Familie sind in der Nähe – Patienten und Praxisumfeld sind bekannt. Jede/-r kennt Sie am Ort und spricht Sie freundlich an. Nach den ersten Tagen in der Praxis wird jedoch klar, dass es auch eine andere Seite gibt: Die Absprachen mit den Eltern werden nicht (immer) eingehalten, und einzelne Mitarbeiter haben damit begonnen, Sie in die Praxisabläufe „einzuarbeiten“ („Das haben wir immer schon so gemacht – das macht Sinn“). Außerdem merken Sie, dass Ihre Anweisungen von immer mehr Mitarbeitern nicht umgesetzt werden, und Sie ertappen sich immer häufiger abends dabei, den Steri einzuräumen. Eigentlich hatten Sie sich den Einstieg anders vorgestellt. Was tun?

Die Basis: Erwartungen und Grenzen aufzeigen

Es ist für beide Seiten – dem elterlichen Praxisinhaber und der Juniorchefin – wichtig und entlastend, sich in den ersten Wochen und Monaten viel Zeit für gemeinsame Gespräche zu nehmen. Beide wollen eine gute Entwicklung der Praxis und freuen sich auf die Zusammenarbeit – aber was heißt das genau für jeden Einzelnen?

Was sind die konkreten Wünsche und Erwartungen an den jeweils anderen? Was braucht jeder Einzelne, um gut arbeiten zu können? Was darf aus seiner Sicht nicht passieren? Je offener und klarer darüber gesprochen und sich ausgetauscht wird, desto besser lernen sich beide Seiten in ihren neuen Rollen kennen. Dies schafft ein Verständnis für die Ansprüche und das konkrete Verhalten des jeweils anderen im Praxisalltag.

***Klare Absprachen:
Wenige, aber konsequent umsetzen***

Vielleicht möchte der ältere Praxisinhaber weniger Dinge verändern und die Tochter dagegen mehr Neuerungen einführen? Erfahrungsgemäß ist der Wunsch nach Veränderungen stärker als die tatsächliche Fähigkeit und Kraft, diese auch langfristig umzusetzen. Es macht daher Sinn, zunächst wenige Dinge im Praxisalltag zu verändern, aber diese dann auch umso konsequenter durchzusetzen und zu leben. Positive Erlebnisse stärken die gemeinsame Zusammenarbeit und geben Kraft für die nächsten Schritte.

solcher Gespräche bewirkt viel. Auch wenn sie zunächst zeit- und kräftezehrend erscheinen, so sind sie mittel- und langfristig sehr erfolgreich.

Einzelgespräche: Das emotionale Band stärken

Bei Gesprächen zwischen Behandler und Mitarbeiter erfahren beide Seiten viel voneinander und verbringen Zeit miteinander. Dies führt zu einer emotionalen Annäherung und baut langfristig ein enges emotionales Band auf. Auch wenn man sich als Tochter des Chefs und als Angestellte des Chefs bereits seit Jahren kennt – hier geht es um die neuen Rollen, in der sich beide ein-

Bei Gesprächen zwischen Behandler und Mitarbeiter erfahren beide Seiten viel voneinander und verbringen Zeit miteinander.

Dies führt zu einer emotionalen Annäherung und baut langfristig ein enges emotionales Band auf.

Vorbild leben: Handeln statt reden

Ein gemeinsames Auftreten und einheitliches Verhalten im Beisein und in Ansprache der Mitarbeiter stärken mehr als andere Führungsinstrumente (wie z.B. Einzelgespräche) die natürliche Autorität aller Behandler. Unstimmigkeiten zwischen den Behandlern sollten daher immer zuerst in den gemeinsamen Gesprächen diskutiert und dann ein einheitliches Vorgehen nach außen (= gegenüber Mitarbeitern und Patienten) festgelegt werden.

finden müssen. In diesen Gesprächen sollte sowohl die eigene Erwartung als auch die Sichtweise des Mitarbeiters thematisiert werden. Dieser hat – teilweise langjährige – Berufs- und Praxiserfahrungen gemacht und möchte seinen Beitrag zur „neuen“ Praxis beisteuern. Gerade in der ersten Zeit ist diese Energie besonders hoch und sollte daher positiv genutzt werden. Basis ist hierfür das gegenseitige Kennenlernen und Zuhören.

My way: Anders, aber authentisch

Führung kann und sollte man lernen. Die Tatsache, dass die Juniorchefin nun einen anderen Führungsstil als der Seniorchef hat, führt mitunter zu Irritationen bei den betroffenen Mitarbeitern. Unterschiedlichkeiten werden nicht selten als Zeichen der Schwäche der Chefs gedeutet und das eigene Verhalten entsprechend selbstbewusst gesteuert. Hier hilft es, sich zu Beginn über die eigenen Stärken und Wünsche als Führungskraft Gedanken zu machen und z.B. mit einem externen Coach den neuen Führungsstil zu üben. Klares und damit konsequentes Auftreten führt bei den Mitarbeitern zu einem Gefühl der Berechenbarkeit von Führungskräften und ist damit Schlüssel zum Führungserfolg als Juniorchefin/Juniorchef.

Rollenklarheit: Wer spricht da gerade?

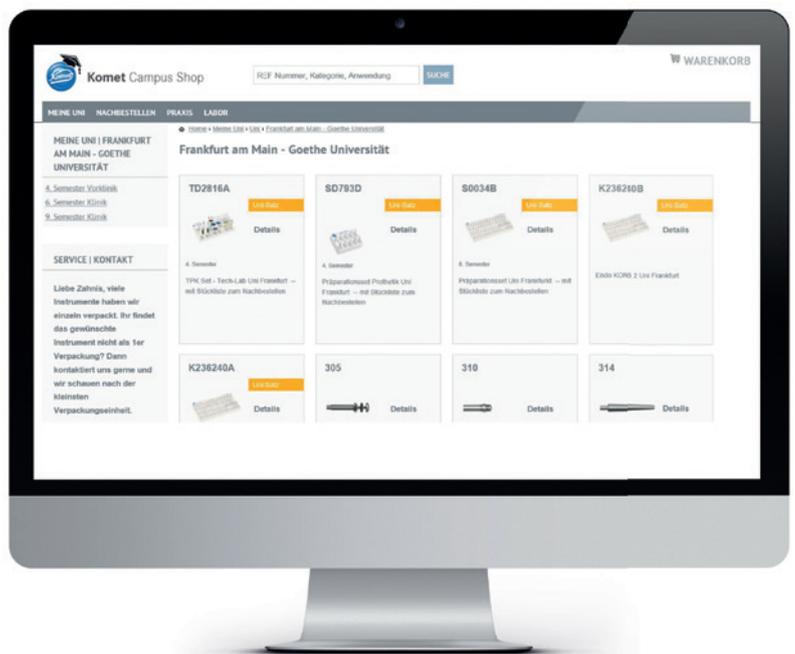
Die Zusammenarbeit mit den Eltern in der Praxis ist mehr als nur eine fachliche Zusammenarbeit unter Behandlern – es ist immer auch die Tochter/der Sohn, die mit der Mutter oder dem Vater spricht. Gerade bei solchen Gesprächen, wo unterschiedliche Sichtweisen auftauchen, oder in Stresssituationen ist es hilfreich, sich dieser Rollenvielfalt bewusst zu machen. Dies offen zu thematisieren, kann entscheidend zum gegenseitigen Verständnis und zur eigenen Entlastung beitragen.

Es ist eine aufregende Zeit – die ersten Monate als Juniorchefin/Juniorchef in der elterlichen Praxis. Mit einheitlichem Auftreten aller Behandler, einer authentischen eigenen Führungskultur und der emotionalen Nähe zu jedem einzelnen Mitarbeiter legen Sie den Grundstock für IHRE Zukunft in IHRER Praxis. Sie können sich dann auf Ihre Kernkompetenzen, das Behandeln und die Unternehmensführung, fokussieren und sich damit mittelfristig organisatorisch und persönlich entlasten. <<<

***Teamführung:
Die Einzelgespräche machen den Unterschied***

Ein Team hat immer informelle Führer, die durch ihr Verhalten oder ihre Meinung die anderen Mitglieder beeinflussen. Je geringer der Einfluss durch die tatsächlichen Führungskräfte, desto stärker ist dann deren Autorität. Dem kann durch konsequente Einzelgespräche mit den einzelnen Mitarbeitern entgegengewirkt werden. Insbesondere die Häufigkeit

DEINE WELT IM CAMPUS-SHOP



www.kometcampus.de heißt der Onlineshop für Studenten von Komet. Darin wurde so viel für euch mitgedacht und organisiert, dass Bestellungen in Zukunft superschnell und supersicher ablaufen. Einmal registriert, navigierst du dich durch die Welt der Vorteile.

»» Am Anfang stand die Idee. Noch schneller wollten wir euch bedienen, noch individueller. Denn wer für den Vorklinik-Kurs nächste Woche den Bohrer X in Größe Y und Schaftlänge Z braucht, der möchte das Instrument möglichst fix im Komet-Produktportfolio finden und dann schnell und persönlich zugesendet bekommen. Das verstehen wir unter Studentenservice. Zur IDS 2017 wurde euch unser Shopkonzept erstmals vorgestellt, und wir haben nach eurer Meinung gefragt. Euer spontanes Feedback war so positiv, dass wir im April 2017 ganz offiziell ans Netz gingen. Seitdem haben sich schon über 500 User registriert,

Für dich mitgedacht

Wer im Campus-Shop bestellt, der bekommt alle Vorteile für Studis automatisch zugespielt. Du erhältst immer 25 Prozent Rabatt auf deine Komet-Bestellung, kannst die Instrumente auch einzeln anfordern und erhältst die Ware als portofreie Lieferung. Und nun zum mega Zeitspareffekt: Wir haben die Instrumentensätze nach Universität und Semester individuell bestückt. Das heißt, dass wir mit den Dozenten und Fachschaften deutschlandweit in ganz engem Schulterschluss stehen und die Instrumentensatz-Inhalte für jedes Semester neu abfragen und einpflegen. Das bedeutet für dich: Du findest genau den Instrumenten-Satz, der in deinem Kurs auch wirklich benötigt wird. Keine überflüssigen Instrumente – kein sinnloses Geldausgeben. Das System navigiert dich supersicher zur Bestellung durch. Form, Schaftlänge und Größe brauchst du nicht mehr herauszusuchen, alles ist zuverlässig hinterlegt. Befindest du dich in einem höheren Semester und willst losgelöst vom kursüblichen Instrumentarium bestellen, dann ist das im Campus-Shop natürlich auch möglich. Dir steht dann das gesamte Sortiment vom Komet-Store online zur Verfügung. Der Store bedient ja alle Zahnärzte, deshalb Achtung, hier kriegst du zwar noch die 25 Prozent Rabatt, aber die Instrumente nicht mehr einzeln.

Freue dich auf Extras

Wer sich im Campus-Shop zum ersten Mal registriert, erhält automatisch einen weißen Gymsack (cooler Turnbeutel), den witzigen Mr. Byte (unser USB-Zahnarztmännchen) und viele weitere Überraschungen gratis dazu. Um weitere Aktionen in Zukunft nicht zu verpassen, abonnierst du im Campus-Shop am besten auch gleich unseren Newsletter. Damit bist du immer auf dem aktuellen Stand. Ich glaube, du hast es längst gemerkt: Es lohnt sich, www.kometcampus.de zu checken! <<<

www.kometcampus.de

was uns zeigt, dass wir mit dem Shopkonzept für Studenten voll ins Schwarze getroffen haben. Ihr habt unseren Slogan „Registrieren, Bestellen, Weiterbohren“ echt ernst genommen!



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
Termin und Ort 2018
wird bekannt gegeben
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat
26./27.10.2018 | Dresden
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹
15./16.06.2018 | Speicher
- 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)
20./21.04.2018 | Ort wird individuell bekannt gegeben
- 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: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 200,- Euro.

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

Vom Einzug der „4.0 ZAHNMEDIZIN“



Mit Schwung
in Richtung
„4.0 Zahnmedizin“:
Dr. Andrea Geist-Feiler
und Dr. Andreas Geist.

Eine zukunftsorientierte, erfolgreiche Praxis war das erklärte Ziel von Dr. Andreas Geist und seiner Frau Dr. Andrea Geist-Feiler. Wie dental bauer sie auf dem Weg dahin begleitete und gemeinsam den Praxisraum in Tübingen wahr werden ließ, erzählen die beiden im Interview.

Wie hat Sie dental bauer bei der Praxisübernahme unterstützt?

Ein kompetentes Team, bestehend aus Innenarchitektin, Außen- und Innendienstmitarbeiter, Hygiene-spezialisten sowie Techniker, hat den möglichen Umbau und die dazugehörigen Investitionen mit uns zu Papier gebracht und stand uns jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Die Praxis zog auf gleicher Ebene des Gebäudes in eine größere Gewerbeeinheit. Speziell was die dentaltechnischen Fragen betraf, etwa die Planung für die Versorgung der Dentaleinheiten, Zimmerausstattung und Hygiene (Strom, Wasser, Druckluft), war die Expertise von dental bauer hilfreich.

Haben Sie sich bewusst gegen eine Neugründung entschieden?

Bei unserem Standort handelt es sich um einen dicht besiedelten Ballungsraum, der sehr gut mit Zahnärzten versorgt ist. Eine Neugründung erschien uns daher schwierig. Durch den bestehenden Patientenstamm aus der Praxisübernahme konnten wir von Anfang an unsere laufenden Kosten decken und mussten nicht in erster Linie Patienten akquirieren. Die Patienten haben schon eine gewisse Praxisbindung und können unsere Entwicklung (technisch sowie personell) mitverfolgen, wohingegen eine Neugründung erst publik wird, wenn die Praxis so gut wie fertig ist.

Was galt es in Hinblick auf die technischen Komponenten und rechtlichen Vorgaben zu beachten?

Am wichtigsten war es, die neuesten Anforderungen der RKI und die Dokumentation dieser bezüglich

Wasserqualität und Hygiene umzusetzen – dies bedeutete auch räumlich eine Herausforderung. Die Anordnung und Integration der neuen Geräte im Sterilisationsraum sowie die Anschaffung eines Dokumentationsprogramms (DIOS) zur Überwachung ist sinnvoll und dazu gehört die geeignete technische Ausstattung sowie potenzielle Erweiterbarkeit.

Des Weiteren muss bei der Umrüstung auf eine kartekartenlose Praxis auch auf den Datenschutz geachtet werden. Ein gesichertes System muss bestehen, genauso wie eine Verschlüsselung der digitalen Röntgenbilder bei Versendung per E-Mail. Die Integration des digitalen Röntgens in die Behandlungsräume erfordert ein stabiles und schnelles EDV-Netz mit entsprechenden Rechnern.

Welchen Anteil machte die Investition in medizinisch-technische Geräte aus?

Einerseits wurden die Praxisabläufe digitalisiert (Rezeption/Terminbuch, Abrechnung, Karteikarten), andererseits auch die Hygienevorschriften umgesetzt (Thermodesinfektor, digitale Überwachung der Reinigungsvorgänge) und zusätzlich neue medizinische Technik integriert (digitales Röntgen, Prophylaxegeräte, Behandlungsstühle).

Die neuen Dentaleinheiten sowie die Einrichtung des Aufbereitungsraumes nach aktuellen RKI-Richtlinien mit neuesten technischen Standards und Geräten machten den größten Anteil aus, außerdem die radiologische Diagnostik. Weitere Investitionen sind die Ausstattung der Behandlungszimmer und das Eigenlabor. Insgesamt benötigt man sicherlich die Hälfte der Investitionssumme.

Inwieweit hat sie dental bauer in Bezug auf die Anschaffung einzelner Geräte unterstützt?

Bei der Auswahl der Dentaleinheiten und der Ausstattung des Sterilisationsraumes haben wir uns

Die Anschaffung
neuester medizi-
nisch-technischer Geräte
machte etwa die Hälfte
der Investitions-
summe aus.



voll und ganz auf die Erfahrungen von dental bauer verlassen und uns für die empfohlenen Produkte entschieden. Dies war im Nachhinein auch genau richtig. Die Investition in neue Prophylaxegeräte hat sich durch das sehr positive Feedback unserer Patienten mehr als gelohnt. Die Ausstattung der digitalen Röntgeneinheiten (intraorales Speicherfoliensystem, digitales OPG) hat unsere Erwartungen an die Qualität sogar übertroffen.

Gab es Unterstützung in finanziellen Fragen?

Bei Verhandlungen bezüglich des Umbaus der Immobilie, Miete, Vertragsgestaltung und schließlich beim Aushandeln der Fixkosten erwies sich unser dental bauer Fachberater Tobias Härtner als sehr kompetente und professionelle Unterstützung – mit viel Verhandlungsgeschick.

Nicht nur an der Rezeption profitiert das Praxisteam vom digitalen Terminbuch.



Wann werden sich Ihre effektiven Mehrkosten der vernetzten Praxis voraussichtlich amortisieren?

Ich denke nach circa zwei bis drei Jahren.

Wie profitieren Sie durch die digitalen Schnittstellen im Praxisalltag?

Die Digitalisierung macht sehr vieles einfacher, man muss die Veränderungen aber erst in den Alltag integrieren und bisher übliche Verhaltensmuster ändern. Für uns ist das digitale Terminbuch eine große Bereicherung: Hier kann jeder Mitarbeiter von jedem PC aus Termine vergeben oder einsehen. Außerdem lässt sich schon während der Patientenberatung die weitere Behandlung festlegen und die Mitarbeiterin an der Rezeption weiß sofort, welche Termine sie vergeben muss. Unser neues Projekt wird das Online-Terminmanagement, bei dem der Patient von unserer Website aus selbst Termine auswählen kann. Das digitale Röntgen und die Qualität der Bilder überzeugen ebenfalls: Sie sind sofort auf jedem Rechner einsehbar und einfach an Kollegen zu versenden.

Wohin geht Ihrer Meinung nach die Reise in puncto Digitalisierung in der Zahnmedizin?

Die Praxis der Zukunft wird papierlos und voll digitalisiert sein, aber das heißt nicht, dass Roboter die Zahnreinigung übernehmen – Zahnmedizin bleibt



Das neue Wartezimmer überzeugt mit einem individuellen Ambiente.

ein Handwerk und jede Praxis lebt von der Individualität der Behandler und des gesamten Teams.

Ich nenne es die „4.0 Zahnmedizin“: Der Weg wird von der digitalen Anamnese (Aufklärung, Einverständniserklärung) mithilfe von Infoskop über die Befundung (3-D-Analyse mit DVT, Vermessung, patchen von Bewegungsmustern) bis hin zur Therapie (digitale Abdrücke, CAD/CAM, 3-D-Plotter) und Herstellung von individuellem Zahnersatz sowie Schienen aller Art führen.

Wie bleibt Ihre Praxis auch in Zukunft auf dem neuesten Stand der Technik?

Durch regelmäßige Fortbildungen und Messebesuche gehen wir automatisch mit dem „Zahn der Zeit“. Wichtig ist für uns der sinnvolle Einsatz und die Umsetzung der neuesten Technik in Abstimmung auf die individuellen Abläufe und die Struktur in unserer Praxis. Regelmäßige Meetings mit unserem Depotbetreuer und der Austausch mit den Kollegen an der Front sind unserer Meinung nach die beste Möglichkeit, um dem Technikdschungel zu begegnen.

Vielen Dank für das Interview.

Entschieden sich bewusst für eine Praxisübernahme: Dr. Andrea Geist-Feiler und Dr. Andreas Geist.



➔ KONTAKT

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
www.dentalbauer.de

Composite-Seitenzahnrestaurationen im Monofarbtönen

DAMIT TRIFFT MAN DEN RICHTIGEN

(FARB-)TON

>>> Direkte Restaurationen mit Composites gehören heutzutage zum zahnärztlichen Alltag. Sie kommen nicht nur im ästhetischen Frontzahn-, sondern auch im Seitenzahnbereich, zum Beispiel für direkte Füllungen, als Liner oder als Fissurenversiegelung, zum Einsatz. Im Seitenzahnbereich sind Composites im Monofarbtönen (z. B. der Universal Farbtönen Essentia Universal Shade des Essentia-Composite-Konzepts, GC) besonders praktikabel, denn sie können ohne zusätzlichen Aufwand als monochrome Restauration an-

Abb. 1: Das Recallbild nach sechs Monaten zeigt die gute farbliche Integration in das Zahnumfeld.
(Quelle: GC Europe)



gewendet werden und führen aufgrund eines ausgeprägten Chamäleon-Effekts in unterschiedlichen Mundsituationen zu gleichbleibend ästhetischen Ergebnissen. Der Universal Farbtönen Essentia Universal Shade wird überdies nun in drei verschiedenen Viskositäten angeboten. So erhält der Behandler noch mehr Spielraum.

Im Vergleich zu indirekten Restaurationen im Seitenzahnbereich, die hauptsächlich bei ausgedehnten oder schlecht zugänglichen Defekten empfohlen werden, sind direkte Composite-Restaurationen vor allem bei kleinen und mittleren Läsionen vorzuziehen. Vorteile dieser Versorgungsform sind insbesondere ein breites Anwendungsspektrum, ihre Minimalinvasivität sowie der gegenüber indirekten Verfahren geringere Zeit- und Kostenaufwand.

Herausforderung Seitenzahnrestaurationen

Die Versorgung von Kavitäten im Seitenzahnbereich stellt aus vielerlei Gründen eine Herausforderung dar – beispielsweise bei Restaurationen ausgedehnter Okklusalfächen oder bei der Versorgung tiefer Kästen. Je nach Lage der Kavität kommen unter Umständen auch eine eingeschränkte Sicht und schlechte Instrumenten-Zugänglichkeit als potenzielle Stolpersteine hinzu. Daneben spielen die Materialeigenschaften der Werkstoffe eine wichtige Rolle für den Füllungserfolg. So sollte das Material bei hoher Biegefestigkeit gleichzeitig über genügend Flexibilität verfügen, um die Kaukräfte zu puffern, sowie eine möglichst hohe Verschleiß- und Frakturfestigkeit aufweisen. Vor diesem Hintergrund sind Composites für viele Behandler die Materialien der Wahl für direkte Restaurationen im Seitenzahnbereich. Sie sind ästhetisch und sorgen für eine dauerhafte Abstützung unterminierter Zahnhartsubstanz.

Zu beachten ist bei der Verarbeitung von Composite die Polymerisationsschrumpfung. Um diese zu reduzieren und damit das Risiko der Randspaltbildung zwischen Füllung und Dentin zu vermeiden bzw. zu minimieren, erfolgt die Versorgung daher in der Regel in der Schichttechnik. Reguläre Composites können hierbei im Normalfall in Schichten bis 2 Millimeter, sogenannte Bulk-Fill-Materialien in Inkrementen bis zu 4 Millimetern angewandt werden. Das Schichtverfahren macht die Verarbeitung von Composite zeitaufwendiger und technikintensiver als eine klassische Füllungslegung mit Amalgam. Aktuelle schrumpfungärmere Materialien (z. B. Essentia, GC) erlauben – leistungsstarke Polymerisationsgeräte ab ca. 1.200 mW/cm² (z. B. D-light Pro, GC) vorausgesetzt –, ein sicheres Aushärten bei Belichtungszeiten von nur zehn Sekunden pro Schicht. Zu kurze Belichtungszeiten mit zu hoher Intensität können dahingegen Spannungen in der Restauration verursachen und den Randschluss negativ beeinträchtigen.

Eine zusätzliche Herausforderung, insbesondere bei großen Kavitäten, stellt der Approximalkontakt dar. Ist dieser nicht exakt gestaltet, können sich in den Interdentalräumen beispielsweise Speisereste ein-

schieben, was das Risiko für Plaqueansammlung und Sekundärkaries erhöht. Auch in Bezug auf die Ästhetik ist der Approximalkontakt von Bedeutung, denn ein anatomisch nicht korrekter Kontaktpunkt wirkt in der Regel unnatürlich.

Einzigartiges System – nicht nur für den Seitenzahnbereich

Nicht nur im Seitenzahnbereich benötigt man ein leistungsfähiges Composite-System. Das universelle Essentia-Konzept (GC) verfolgt hierbei einen einzigartigen Ansatz mit einem innovativen Farbsystem: Das System beruht auf der natürlichen Alterung der Zähne. Während jüngere Zähne beispielsweise weißer und opaker sind, werden diese im Alter transluzenter und chromatischer. Die Zuordnung der Farben erfolgt bei Essentia deshalb nicht mehr anhand der klassischen Farbeinteilung nach VITA, sondern sie orientiert sich an der Intensität sowie der Helligkeit von Schmelz und Dentin eines natürlichen Zahnes. Dadurch benötigt Essentia nur sieben Farben: drei Dentin-, zwei Schmelzfarbtöne und einen Universalfarbton sowie einen Masking Liner. Für Sonderfälle stehen noch vier ergänzende Modifierfarben bereit. Für den Seitenzahnbereich hat der Behandler die Auswahl zwischen zwei Optionen. Entscheidet er sich für die Versorgung „Duo“, überschichtet er den Dentinfarbton „Dark Dentin“ mit der Schmelzfarbe „Light Enamel“. So erhält er ein ästhetisches Ergebnis, bei dem das Dentin wie bei natürlichen Seitenzähnen etwas dunkler und der Zahnschmelz entsprechend in einem weißlichen Farbton erscheint. Daneben kann er auch einfach einen Universalfarbton (Essentia Universal Shade) anwenden. In vielen klinischen Situationen lässt sich so bereits ein sehr ästhetisches Ergebnis erzielen – hierfür sorgt insbesondere der ausgeprägte Chamäleon-Effekt des Werkstoffes.

Hohe Leistungsfähigkeit, mehr Spielraum

Bisher stand der Universalfarbton in einer besonders stopfbaren Konsistenz zur Verfügung, mit dem sich im monochromen Verfahren ästhetisch ansprechende Ergebnisse erzielen ließen. Um den vielfältigen Herausforderungen bei der Seit Zahnrestauration, von denen im Vorfeld einige skizziert wurden, noch besser begegnen zu können, wurden nun zwei weitere Viskositäten (Essentia HiFlo und Essentia LoFlo) im gleichen Farbton entwickelt. Essentia HiFlo besitzt eine besonders fließfähige Konsistenz. Mit seiner hohen Benetzbarkeit passt es sich optimal an die Präparationen an und fließt auch in enge oder unter sich gehende Kavitäten. Zudem bietet das Material sehr gute Verarbeitungseigenschaften und eine hohe Beständigkeit. Zusätzlich profitiert der Behandler bei der Diagnose (beispiels-

weise von Sekundärkaries) von einer hohen Röntgenopazität von mehr als 300 Prozent. So kann er Essentia HiFlo beispielsweise als Liner für eine optimale Adaption und Essentia Universal in der stopfbaren Konsistenz für den Aufbau der Restauration



verwenden. Essentia LoFlo besitzt dahingegen eine niedrigere Fließfähigkeit (injizierbar). Als thixotropes Material kommt es beispielsweise im Rahmen von zervikalen Restaurationen zum Einsatz. Aufgrund der geringen Abnutzung ist es aber auch für Restaurationen der okklusalen Oberfläche geeignet. Damit steht der Universalfarbton nun in drei unterschiedlichen Konsistenzen zur Verfügung: pastös, injizierbar und besonders fließfähig. Mit den zusätzlichen Möglichkeiten, welche die neuen Viskositäten bieten, erhält der Anwender noch mehr Optionen. So findet er zuverlässig die Lösung, die sich im jeweiligen Fall am besten eignet. Dabei sind prinzipiell alle Konsistenzen für alle Kavitätenklassen geeignet. Essentia HiFlo und Essentia LoFlo empfehlen sich über die genannten Indikationen hinaus zur Fissurenversiegelung und Versiegelung hypersensitiver Bereiche. Außerdem sind sie zur Reparatur (in)direkter ästhetischer Restaurationen, temporärer Kronen und Brücken sowie defekter Ränder im Zahnschmelz indiziert.

Fazit

Direkte Seitenzahnrestaurationen mit Composite sind eine Alltäglichkeit, die an Behandler und verwendete Materialien gleichwohl höchste Anforderungen stellt. Mit Essentia Universal Shade kann der Behandler noch flexibler auf diese Herausforderungen antworten und dabei mit nur einem Farbton ästhetisch ansprechende Seitenzahnrestaurationen gestalten. Dabei hat er die Wahl zwischen einer pastösen, einer injizierbaren und einer besonders fließfähigen Viskosität, kann sich aber gleichzeitig auch darauf verlassen, dass alle drei Varianten stark genug für die Versorgung aller Kavitätenklassen sind. <<<

➤ KONTAKT

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com



Traum mit Fundament: MIT PROFIS ZUR EIGENEN PRAXIS

Marlene Hartinger



Eine eigene Praxis zu gründen, ist, auch bei genauer Vorbereitung und der festen Überzeugung, den richtigen Weg zu gehen, ein durchaus komplexes Unterfangen. Vor allem das Aufeinandertreffen ganz konkreter individueller Vorstellungen mit „externen“ Begebenheiten vielfältiger Art – hier kommen unter anderem Fragen der Finanzierung und zur Standortwahl ins Spiel – hat Potenzial, eine Praxisgründung zu erschweren. Doch keine Angst! Das Rad muss gar nicht neu erfunden werden! Vielmehr müssen, anhand professioneller Hilfestellungen, einfach nur die richtigen Gänge geschaltet und unnötige Fallstricken vermieden werden. Wie das am besten geht, erläutert Theresa Reuter, Produktmanagerin der Marke dent.talents. von Henry Schein, im Interview.

Frau Reuter, können Sie uns bitte etwas zu dent.talents. sagen – was verbirgt sich hinter dieser Marke von Henry Schein, und wann und wozu wurde sie ins Leben gerufen?

dent.talents. fasst alles, was Henry Schein für den Nachwuchs der Zahnmedizin leistet, zusammen. Für Zahnmedizinstudenten steht unser bundesweites Netzwerk mit 23 student.shops. im Mittelpunkt. Exis-

tenzgründer profitieren von unseren umfassenden Beratungsleistungen rund um die Gründung einer eigenen Zahnarztpraxis. Dazu gibts jede Menge Infos und Inspiration über unsere Online-Kanäle: die Website www.denttalents.de, unseren Newsletter und natürlich unsere Facebook-Seite (www.facebook.com/denttalents).

Nun hat zum ersten Mal das Gründer Camp 2017 von dent.talents. stattgefunden. Welches Anliegen haben Sie mit diesem neuen Veranstaltungsformat verfolgt? Und wie wurde die Veranstaltung angenommen? Sind Sie mit der ersten Reaktion zufrieden?

Es gibt bereits eine Vielzahl an Veranstaltungen für Zahnärzte, die ihre eigene Praxis gründen wollen. Bisher gab es aber noch keine Veranstaltung, die maßgeblich von Zahnärzten geprägt wird, die selbst kürzlich erst gegründet haben. Genau diese Lücke füllt das Gründer Camp. Wir sind begeistert, dass wir acht Praxisgründer mit völlig unterschiedlichen Konzepten für die Veranstaltung gewonnen haben, die ganz ehrlich ihre eigene Geschichte erzählt und dabei auch bewusst die Hürden und Schwierigkeiten nicht ausgelassen haben. Besonders gut angenommen wurden unsere Netzwerkpausen. Rund 100 Teilnehmer hatten hier die Gelegenheit, jeden einzelnen Gründer mit individuellen Fragen zu löchern. Mit dem ersten Feedback sind wir mehr als zufrieden.

Den Startschuss zum Gründer Camp gaben acht Praxisgründer, die lebhaft über ihre jeweils ganz individuellen Gründungswege berichteten. Das Publikum war davon sichtlich begeistert und auch von der Möglichkeit, im Nachgang mit den Praxisgründern ins Gespräch kommen zu können. Welchen Stellenwert haben, Ihrer Meinung nach, die Erfahrungen junger Praxisgründer für all jene, die auch über eine eigene Praxis nachdenken?

Dieser Programmpunkt war auch für mich der faszinierendste. Zu Zeiten des Internets und Plattformen wie Tripadvisor, Google etc. ist es für die Grün-

der-Generation heute selbstverständlich, Bewertungen und Eindrücke von anderen zu konsumieren, bevor sie selbst Entscheidungen treffen. Der Dentalmarkt ist deutlich kleiner, und es ist schwieriger, valide Daten und Empfehlungen zu erhalten. Uns war es deshalb sehr wichtig, jungen Zahnärzten eine Plattform zu bieten, auf der sie sich über den sehr komplexen Prozess einer Gründung austauschen können, um ihren persönlichen Entscheidungsprozess voranzutreiben.

Als was versteht sich Henry Schein in Bezug auf junge Zahnärzte? Oder anders gefragt: Was kann Henry Schein der Zielgruppe der jungen Zahnärzte und Praxisgründer bieten?

Wir sind von Anfang an für den dentalen Nachwuchs da und stehen als Berater und Mentor zur Seite. Bei uns erhalten die Studenten eine absolute Rundumbetreuung: von der Beratung, einem auf die Uni abgestimmten Sortiment bis hin zu interessanten Veranstaltungen. Sollten wir auf eine Frage nicht gleich die passende Antwort haben, machen wir uns kundig. Ganz häufig genießen die Studenten aber auch einfach mal die Zeit zwischen den Vorlesungen bei einem kleinen Plausch in unserem student.shop. Im Anschluss an die Uni profitieren die jungen Zahnärzte dann vor allem von unserer umfangreichen Stellenbörse.

Existenzgründer erhalten eine individuelle 360°-Betreuung rund um die Praxisgründung – und darüber hinaus. Jährlich begleiten wir zahlreiche Gründungen und können durch unseren Erfahrungsschatz Konzepte gemeinsam ausfeilen und mögliche Stolpersteine schon vorab aus dem Weg räumen. Zudem kann der junge Zahnarzt über uns sein Objekt finden und den Kaufpreis bewerten lassen. Die Produkte und Geräte für seine zukünftige Praxis

kann er an unseren regionalen Standorten live testen und sich individuell beraten lassen.

Und wo sehen Sie eventuell noch Nachholbedarf aufseiten der Industrie in Bezug auf die Bedürfnisse und Anforderungen junger Zahnärzte von heute?

Die heutige Generation der Zahnärzte steht vor anderen Herausforderungen als jene vor beispielsweise zehn oder 15 Jahren. Work-Life-Balance ist wichtig, Familienplanung ein Thema und natürlich die Selbstverwirklichung im eigenen Job. An diese Anforderungen müssen sich Industrie und Handel gleichermaßen anpassen. Als ich 2012/13 meine ersten Recherchen machte, fand ich kaum valides Datenmaterial zur jungen Zielgruppe. Heute gibt es da weit mehr Informationen und Daten. Das ist toll und zeigt, dass die Bedürfnisse junger Zahnärzte stärker in den Fokus gerückt werden. dent.talents. verfolgt sehr genau, was den Markt bewegt. Entsprechend können wir unser Angebot aufbauen und erweitern. Dafür erhalten wir viel positives Feedback und arbeiten auch weiterhin an individuellen Wegen.

Die Leistungen rund um Praxisplanung und Einrichtung im Überblick finden Interessierte hier: <http://www.denttalents.de/businessstartup/businessstartupportfolio.html>

➤ KONTAKT

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

dent.talents. by Henry Schein

Monzastraße 2a

63225 Langen

www.facebook.com/denttalents

www.denttalents.de



Am 29. und 30. September 2017 fand das erste Gründer Camp von dent.talents. in Frankfurt am Main statt: Vier Praxisgründerinnen und fünf Praxisgründer berichteten überaus mitreißend über ihre ganze eigenen Werdegänge und Erfahrungen beim Schritt in die Selbstständigkeit. V.l.n.r.: Dr. Philipp F. Gebhardt, Dr. Michael und Dr. Aline Weyhrauch, Dr. Sonja Goupil, Louis Arand, Dr. Verena Freier, Jakob Osada, Eva-Maria Müller, Norbert Schulz und Theresa Reuter (Produktmanagerin der Marke dent.talents. von Henry Schein).

VOCO

Die drei Preisträgerinnen der diesjährigen VOCO Dental Challenge – Franziska Beck (Universität München), Sina Luisa Broscheit (Universität Halle-Wittenberg) und Viktoria Varga (Universität Jena) zusammen mit VOCO-Geschäftsführer Olaf Sauerbier (links), Dr. Martin Danebrock (Wissenschaftlicher Service, rechts) und der Jury.



PFIFFIGE LÖSUNGEN FÜR KOMPLEXE FRAGESTELLUNGEN

Junge Forscherinnen und Forscher brillierten bei der 15. VOCO Dental Challenge

» Können Antioxidantien langfristig die Bonding-Haftkraft verbessern? Wie ist es um die hydrolytische Degradation von dentalen CAD/CAM-Materialien bestellt? Die Forschungsarbeiten, die die jungen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler bei der 15. VOCO Dental Challenge präsentierten, zeigten nicht nur eine große thematische Bandbreite. Auch die Intensität, mit der sich die Teilnehmer komplexen Fragestellungen widmeten, beeindruckte die Jury des renommierten Forschungswettbewerbs. Den kritischen Ohren der Jurymitglieder entging nichts. Und so fühlten Prof. Dr. Stefan Rüttermann (Universität Frankfurt), Priv.-Doz. Dr. Christian Meller (Universität Tübingen) sowie Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk (Universität Witten/Herdecke) den sieben Teilnehmerinnen und Teilnehmern vor einem großen Fachpublikum mit hartnäckigen Fragen zu deren Vortragsthemen auf den Zahn. Eine echte Herausforderung, bei der fachliche Sicherheit und ein souveräner Umgang mit Kritik gefragt waren. Die Teil-

nehmer nahmen sie gerne an: „Das ist eine gute Vorbereitung für die Zukunft, zum Beispiel mit Blick auf die Promotionsverteidigung“, hieß es aus dem Teilnehmerfeld.

Kontakte knüpfen

Aber nicht nur das Liebäugeln mit einer Laufbahn in der Forschung hatte die jungen Zahnmediziner und Naturwissenschaftler zur Teilnahme motiviert. Schon lange gilt die VOCO Dental Challenge als Plattform, bei der wichtige Erfahrungen gesammelt und auch wichtige Kontakte geknüpft werden können. „Hier treffen sich aufstrebende, sehr talentierte Nachwuchskräfte von Universitäten aus ganz Deutschland. Das ist natürlich für jeden eine tolle Gelegenheit für einen Austausch über alles, was junge Wissenschaftler bewegt“, sagt Dr. Martin Danebrock, der mit seinem Team vom Wissenschaftlichen Service die Veranstaltung bereits zum 15. Mal organisiert hat.



Nachwuchs stärken

Nah dran zu sein an den zukünftigen Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie Materialwissenschaftlern ist auch dem VOCO-Geschäftsführer Olaf Sauerbier ein besonderes Anliegen. „Uns ist wichtig, zu wissen, wie sie die Entwicklungen in der Zahnmedizin sehen, und auch, was ihre Ansprüche an uns als forschendes Dentalunternehmen sind.“ Darüber hinaus verstehe er es als Pflichtaufgabe, mit der VOCO Dental Challenge die Aufmerksamkeit der Dentalbranche auf den Nachwuchs zu lenken: „Sie hinterfragen Dinge und gehen mit großer Leidenschaft und Kompetenz an ihre Arbeit heran – das ist genau der Geist, der gebraucht wird.“

Preisträgerinnen 2017

Tatsächlich zeigten sich sowohl Jury als auch Fachpublikum von dem fachlichen Können der Teilnehmer beeindruckt. „Das waren durchweg starke Leistungen“, beglückwünschte Dr. Martin Danebrock die Teilnehmer. Durchsetzen konnte sich in diesem Jahr Franziska Beck (Universität München) mit dem Thema „Antioxidants: can they improve long-term bond strength?“. Den zweiten Platz belegte Sina Luisa Broscheit (Universität Halle-Wittenberg) mit dem Thema „Der Einfluss einer tumortherapeutischen Bestrahlung auf die Dentinhaftung von Universaladhäsiven“. Platz drei ging an Viktoria Varga (Universität Jena) mit dem Thema „Evaluation eines neuen experimentellen selbstkonditionierenden Primers auf die Bondingqualität orthodontischer Attachments“.

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



Die weiteren Finalisten und ihre Themen:

Darja Karol (Universität Marburg):

„Entwicklung eines Messverfahrens für die Beobachtung von polymerisationsbedingten Scherspannungen“

Thomas Martin Strasser (Universität Regensburg):

„Effects of surface on CAD/CAM materials“

Timo-Sebastian Syväri (Medizinische Hochschule Hannover):

„Experimentelle In-vitro-Untersuchung zum Einfluss von Plasmaaktivierung auf die Verbundfestigkeit von Zirkoniumdioxidkeramik-Komposit-Verbindungen“

Anja Stenger (Universität Erlangen-Nürnberg):

„Hydrolytische Degradation von dentalen CAD/CAM-Kompositen“

FROHE WEIHNACHTEN

wünscht Ihnen das Team der dentalfresh!



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: +49 341 48474-0 · www.oemus.com



DAS WAR Düsseldorf

Quizfrage: Wer hat noch länger Semesterferien als ein Student? Richtig: Zahni-Campus! Fünf Monate, nachdem sich das Roadshow-Team in die Sommerpause verabschiedet hatte, ging es am 14. November 2017 endlich wieder los. Erste Station des zweiten Blocks: Düsseldorf.

»» Natürlich war die lange Pause – genau wie im Studium auch – geprägt von emsiger Aktivität, Planung und Vorbereitung. Augenfälligstes Ergebnis dieser Phase ist der neue, zeitgemäße Look, in dem sich ZahniCampus in Düsseldorf erstmals präsentierte und der sich vom Plakat bis zum Banner überall wiederfindet – demnächst natürlich auch auf der Website.

Wie immer heiß begehrt waren die Uni-Buttons des BdZA. Die auf dem letzten Dental Summer vorgestellten Buttons verzieren seitdem als Zeichen der Zugehörigkeit zu einer der 30 zahnmedizinischen Fakultäten so manchen Hemdkragen und waren auch in Düsseldorf in Rekordzeit vergriffen.

Mit vertreten im studentischen Aufenthaltsraum der Uniklinik war die Kammer Nordrhein, für die Frau Ass. Jur. Julia Simons vom Ressort Berufsausübung bereits tagsüber den etwa 120 Studierenden Rede und Antwort stand – besonders wertvoll war ihr Hinweis, dass sich Studenten im Kammerbezirk Nordrhein auf Restplätze bei Fortbildungsveranstaltungen der Kammer kostenfrei bewerben können. Den Abend und damit die Diskussionsrunde läutete die Verlosung ein, bei der die rund 50 Teilnehmer den Raum an seine Kapazitätsgrenze brachten. Wem das Losglück hold war, trug seinen Preis – darunter ein iPad mini, Bluetooth-Lautsprecher, Jahresabos der „dental online college“, Amazon-Gutscheine und vieles mehr – glücklich nach Hause oder blieb zur anschließenden Gesprächsrunde. Diese war mit Kammerpräsident Dr. Johannes Szafraniak, Frau Ass. Jur. Julia Simons und BdZA-Generalsekretär Sascha Kötter kompetent besetzt, die die zahlreichen Fragen der Studierenden gerne und ausführlich beantworteten. Nicht nur die Strukturen von Kammer und KZV und ihre Aufgaben erläuterten die Ver-

treter den Zuhörern, sondern klärten auch über Weiterbildungen, wie etwa die Facharztausbildung, auf. Selbst die Hygiene-Begehung in den Praxen war Thema und auch, dass diese durch den Einsatz der Kammer in Nordrhein durch die Kammer selbst und nicht durch einen fachfremden Prüfer erfolgt.

Anschließend bekamen die Studierenden einen Überblick über das Online-Angebot der Zahnärztekammer Nordrhein. Neben Informationen zum Qualitätsmanagement und den Abrechnungssystemen gab es Auskunft zum Praxisgründungsseminar, in dessen Rahmen die Referenten viele relevanten Themen, so unter anderem Recht, Ausstattung und Steuern, abdeckten.

Besondere Aufmerksamkeit wurde dem Thema einer „drohenden Privatisierung“ der Zahnmedizin durch nicht zahnärztliche Praxisinhaber und dem damit verbundenen Thema der Medizinischen Versorgungszentren gewidmet.

Dass sich die Düsseldorfer Zahnmedizinierenden intensiv mit ihrer beruflichen Zukunft beschäftigen, zeigte neben der Dauer von fast zwei Stunden nicht zuletzt die Zahl der Teilnehmer, die mit etwa 20 vergleichsweise hoch war. Auch diesmal kamen natürlich die „Dauerbrennerthemen“ nicht zu kurz, allen voran Fragen nach Angestelltenverhältnis oder Selbstständigkeit und den jeweiligen Vorteilen.

Auch die Facharztausbildung wurde näher beleuchtet, so auch, dass es sinnvoll ist, vor der Facharztausbildung zunächst die Assistenzzeit abzuschließen, und dass es nicht immer einfach ist, einen Platz für das klinische Jahr zu bekommen.

Für die Interessierten, die einen Auslandsaufenthalt während der Assistenzzeit ins Auge gefasst haben, gab es die Tipps, sich im Vorfeld bei Kammer und KZV zu informieren, inwieweit dieser anerkannt wird, und dass man trotz Auslandsaufenthalt den Röntgenschein rechtzeitig alle fünf Jahre aktualisieren sollte, möchte man nicht bei seiner Rückkehr erneut einen ca. 24-stündigen Kurs samt Prüfung absolvieren. Wer hätte das gewusst?

Zu jedem Thema wusste Kammerpräsident Dr. Johannes Szafraniak mit einer Anekdote aus seinem

Erfahrungsschatz beizutragen und vermittelte sein Wissen auf interessante und unterhaltsame Weise. So verbrachten die Düsseldorfer Studierenden eine lehrreiche und au-

ßergewöhnlich lange Diskussionsrunde und erfuhren am eigenen Leib, da gut versorgt mit Freigetränken und Knabberien, dass eine ausgewogene Work-Life-Balance in nur wenigen Berufsfeldern so gut zu erreichen ist wie in der Zahnmedizin. ZahniCampus bedankt sich bei der Uni Düsseldorf für die Unterstützung, bei den Repräsentanten von Kammer und BdZA für ihr Engagement und bei allen Teilnehmern für das rege Interesse! <<<

ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO

ZWP ONLINE



1 Leasen zum Lernen



Der österreichische Global Player W&H, 1890 gegründet und in Bürmoos bei Salzburg ansässig, ist das, was man ein echtes Traditionsunternehmen nennt. Das bedeutet Erfahrung und Wissensvorsprung mit dem Bewusstsein, im Hier und Jetzt den Grundstein für die Zukunft zu legen sowie Verantwortung zu übernehmen. Sei es mit Forschung, Entwicklung und Investition in erstklassige Produkte oder für Patienten und erfahrene wie künftige Anwender. Beide Prämissen der Unternehmensphilosophie ver-



eint nun das 3-Jahres-all-in-Leasing: Das ermöglicht Studierenden, mit qualitativ hochwertigen Instrumenten und dennoch günstig zu präparieren. Auf diese Weise können die W&H-Winkelstücke Synea Vision WK-56 LT und Synea Vision WK-99 LT zum einmaligen Sonderpreis geleast werden. Die High-End-Technologie der Winkelstücke sorgt für exzellente Präparationsergebnisse dank starker Leistung und ermüdungsfreies Arbeiten durch optimale Ergonomie. Das Keramik-Kugellager der Winkelstücke für jeden Behandlungsfall bietet Laufruhe und eine hohe Lebensdauer. Ein integriertes 5-fach-Spray kühlt die Behandlungsstelle gleichmäßig. Selbstverständlich ist Synea Vision thermodesinfizierbar und sterilisierbar und nicht zuletzt aufgrund der kratzfesten Oberflächen lange wie neu. Das W&H Studenten Special gilt inklusive drei Jahre Full-Service einschließlich Wartung und aller Reparaturen. Nach Ablauf des Leasingvertrags können die Winkelstücke preiswert erworben oder ganz einfach retourniert werden.

www.wh.com

2 NSK B-Klasse Autoklav

Das Autoklaven-Programm der iClave-Serie von NSK umfasst zwei B-Klasse- und einen S-Klasse-Sterilisator. Turbinen, Winkelstücke und andere dynamische Instrumente für den Einsatz in der Dentalmedizin bestehen aus hochpräzisen mechanischen Teilen und erfordern daher eine schonendere Sterilisation als massive Instrumente. Deshalb bietet NSK bei all seinen Sterilisatoren eine Kupferkammer, da Kupfer eine circa 18-fache Wärmeleitfähigkeit im Vergleich zu Edelstahl aufweist und sich positiv auf eine schonende Sterilisation auswirkt, besonders in Verbindung mit einem speziellen, adaptiven Heizsystem. Hierbei umgibt ein in Sili-

kon eingelassenes Heizmaterial die Kupferkammer und bringt die positiven Eigenschaften in Bezug auf die Wärmeleitfähigkeit maximal zur Geltung. In einem Sterilisationszyklus können bis zu 50 Prozent mehr Instrumente sterilisiert werden als mit einem herkömmlichen Gerät desselben Volumens. Ein positiver Nebeneffekt sind die sehr schnellen Sterilisationszyklen, die inklusive Trocknung nur 35 Minuten (B-Klasse-Sterilisatoren) bzw. 18 Minuten (S-Klasse) benötigen. Aufgrund der geringen Temperaturschwankungen innerhalb der Kammer entsteht kaum Kondensat.



len Sterilisationszyklen, die inklusive Trocknung nur 35 Minuten (B-Klasse-Sterilisatoren) bzw. 18 Minuten (S-Klasse) benötigen. Aufgrund der geringen Temperaturschwankungen innerhalb der Kammer entsteht kaum Kondensat.

www.nsk-europe.de

3 Durchblick von Anfang an

Das neue Jahr steht in den Startlöchern und Bajohr OPTECmed, der Augenoptikspezialist für Lupenbrillen und Lichtsysteme, lockt schon jetzt mit Studenten-Angeboten, die sich mehr als sehen lassen können: Attraktive Komplettpakete wie beispielsweise das BaSICO „Silver-Edition“ Set in Form eines Flip-up Lupensystems mit 2,5-facher Vergrößerung, Sportrahmen und dem passenden Lichtsystem Baledo LED-Powerlight gibt es zusammen bereits für unter 1.000 Euro.

Das Mehrmarkenhaus bietet das breiteste Programm an Markenlupenbrillen in Deutschland, darunter exklusiv Carl Zeiss Meditec, für Studenten um ca. 25 Prozent günstiger gegenüber der Normalpreise an. Wer sich mit seinen Kommilitonen zusammenschließt, kann sich nach individueller Rücksprache und gleichzeitiger Auftragserteilung sogar noch eine Mengengünstigung sichern – Voraussetzung ist jeweils eine gültige Immatrikulationsbescheinigung. Top: Bei allen Produkten ist eine zinslose Finanzierung möglich.



Bereits seit 35 Jahren sorgen die Augenoptikexperten von Bajohr OPTECmed mit professionellen Lupenbrillen und den dazu passenden Beleuchtungssystemen für den richtigen Durchblick – entweder in einem der 15 Optik-Fachbetriebe oder über die individuelle Beratung durch den bestens aufgestellten Außendienst. Vanaz Rasul, als spezialisierte Augenoptikerin bei Bajohr OPTECmed für die fachliche Betreuung der Zahnis verantwortlich, informiert nach Vereinbarung direkt vor Ort an den Unis über Sinn und Zweck sowie die richtige Nutzung von vergrößernden Sehhilfen.

www.lupenbrille.de

4 Wirksame Desinfektion und Reinigung dank neuer Rezeptur

Ein Duo für die Desinfektion und Reinigung von Sauganlagen ist das seit Jahren zum Goldstandard der Sauganlagendesinfektion gehörende Orotol® plus und der ebenso bewährte Spezialreiniger MD 555 cleaner. Mit der verbesserten Rezeptur des MD 555 cleaners bietet Dürr Dental seinen Kunden eine optimale Systemlösung für die Beseitigung hartnäckiger Ablagerungen aus einem der wichtigsten zahnmedizinischen Geräte. Dabei ergänzen sich die beiden Konzentrate perfekt: Während Orotol® plus konsequent gegen Bakterien, Pilze und Viren vorgeht, entfernt der MD 555 cleaner zuverlässig Ablagerungen von schwer löslichen Salzen, Kalk, Prophylaxepulvern oder Pearl-Produkten basierend auf Calciumcarbonat aus allen Teilen der Sauganlage – auch aus den Leitun-

gen. Wird ein solcher „Rundumschlag“ regelmäßig durchgeführt, reduziert sich das Risiko eines Leistungsabfalls oder Komplettausfalls erheblich. Zudem verlängert die Anwendung der effizienten Produktkombination die Lebenszeit der Sauganlage. Dass es bei der Pflege und Reinigung von Sauganlagen noch Verbesserungspotenzial gibt, davon ist nicht nur der Hersteller aus Bietigheim-Bissingen überzeugt: Experten schätzen, dass jede zweite Anlage, die in einer deutschen Praxis steht, in ihrer Leistung eingeschränkt ist. Das liegt u.a. daran, dass viele zwar desinfiziert, aber nicht richtig gereinigt werden. Dürr Dental möchte mit seiner Produktlösung dazu beitragen, dass sich diese Zahlen künftig verbessern.



www.duerrdental.com

TERMINE

17. Unnaer Implantologietage

23. und 24. Februar 2018

in Unna

www.unnaer-implantologietage.de



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: DEUTDE8LXXX

Verlagsleitung:

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

Projektmanagement:

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

Produktionsleitung:

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

Grafik/Satz/Layout:

Josephine Ritter
Tel.: 0341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

Druck:

Löhnert Druck
Handelsstraße 12
04420 Markranstädt



Bundesverband der Zahnmedizinstudenten in Deutschland e.V.



Erscheinungsweise:

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

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

Bonn © travelview / Shutterstock.com



Digitale Dentale Technologien

23. und 24. Februar 2018

in Hagen

www.ddt-info.de

64. IADS MYM

12. – 18. März 2018

in Nordzypern

www.iadsmymnortherncyprus18.com

ITI Congress

16. und 17. März 2018

in Bonn

www.iti.org/congressgermany

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

ABOSERVICE

dentalfresh

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten



**DIE NEUE
dentalfresh AB 2018!**

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!

Faxantwort an **0341 48474-290**

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

Unterschrift

* Preis versteht sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preis für Ausland auf Anfrage).

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

Name/Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon/E-Mail

Stempel

df 4/17

