

dentalfresh

1

2018

Das Magazin für junge Zahnmedizin



BZStD *dentum*
Bundesverband Zahnärztl. Studierender in Deutschland e.V.

Für Durchstarter,
Pläneschmieder und
Zielerreicher.



Das Pluradent Existenzgründungsprogramm.
Einfach, effektiv, erfolgreich gründen.

Mehr erfahren: www.plurastart.de



pluradent

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

Liebe Leserinnen und Leser,

willkommen zu einer ganz und gar neuen **dental**fresh! Sowohl in der inhaltlichen als auch in der optischen Ausrichtung hat sich die **dental**fresh neu erfunden – der Prozess hat uns sehr viel Spaß gemacht und war überaus spannend – und wir freuen uns, Ihnen auf den kommenden Seiten ein gezielt erweitertes Themenspektrum anbieten zu können. Doch mehr dazu auf Seite 6 und 7! Wir hoffen natürlich, das neue Heft gefällt und offenbart sich als genau die Lektüre, die wir uns zum Ziel gesetzt hatten: Relevant wie interessant, fachlich informativ wie auch als „kleine Pause“ zwischendurch.

Ihre OEMUS-
Redaktion

df

Liebe Zahnis,

auch wir, der BdZM, begrüßen euch im Jahr 2018! Doch beginnen wir mit einem Rückblick auf das Jahr 2017: Wir alle haben lange auf den finalen Entwurf der neuen Approbationsordnung Zahnmedizin gewartet, doch bis dato liegt keine verabschiedete Neuregelung vor. In den letzten zehn Jahren war der Dezember 2017 wahrscheinlich der Punkt, der einer konkreten Umsetzung am nächsten war. In letzter Sekunde wurde jedoch die Abstimmung abgesagt und auf unbestimmte Zeit verschoben, da es für den vorgelegten Entwurf keine Mehrheit der Bundesländer gegeben hätte. Durch die langen Koalitionsgespräche und den Masterplan Medizinstudium 2020 gehen wir davon aus, dass sich die Novelle der Approbationsordnung wohl auf lange Zeit verzögern wird. Wie schade, dass sich in naher Zukunft keine integrierten Kurse an allen Universitäten etablieren werden. Ende 2017 hat sich das Bundesverfassungsgericht mit dem Auswahlverfahren im Medizinstudium beschäftigt und es z.T. als widrig erklärt. Ein Thema, mit dem wir uns sicherlich auch bald beschäftigen werden. Nun stehen 2018 wieder zwei interessante BuFaTas an – im Sommersemester in Münster, im Wintersemester in Witten. Zudem wird sich auch der Vorstand des BdZM wieder neu aufstellen und im Rahmen der BuFaTa in Münster neu gewählt werden. Bereits in Greifswald gab es Interessenten, die sich auch schon mit dem aktuellen Vorstand ausgetauscht haben.



Euer Maximilian VoB

1/18

- 3 Editorial
- 3 Aus bisher wird zeitgemäß:
dentalfresh positioniert sich neu
- 3 Der BdZM wählt:
Macht mit bei der Nachwuchsarbeit!

STUDIUM

- 10 News
- 12 Stipendien: Normal ist das neue Anders
- 14 Zahn- und Radsicher in Münster!
- 16 Standorte der Zahnmedizin unter
deutschen Top Ten-Unis
- 18 Heute hier, morgen dort
- 20 Gratwanderung zwischen Schutz und
Benachteiligung
- 22 EDSA: Students' point of view im weltweiten
Diskurs

PRAXIS

- 24 News
- 26 „Ich arbeite erstmal weiter im zahnärztlich-
chirurgischen Notdienst“
- 28 Trendsicher weiterbilden:
Digitale Dentaltechnologie
- 30 Selbstständigkeit inklusive „Zufriedenheitscheck“
- 32 Praxismarketing hoch 3: Gesehen und
verstanden werden

- 34 Berufseinstieg: „Das eigene Bauchgefühl ist dabei
das Wichtigste“
- 36 Not frequently asked questions an ...

TIPPS

- 38 Digitaler Traumstart
- 40 Die Herausforderung: Arzt und Unternehmer sein
- 42 „Haben Sie keine Angst!“

MARKT

- 44 News
- 47 STARTUP IMPLANTOLOGIE
mit Dental Speed Dating
- 48 Schritt für Schritt zur eigenen Praxis
- 50 Dentalprodukte: Studentisch günstig
- 52 Kronenpräparation: das Parodontium schonen
- 54 Veranstaltungen
- 56 Produkte

LEBEN

- 58 News
- 60 Da geht's lang!
- 62 Kolumne
- 64 Kosmetika: Das Kleingedruckte entschlüsseln
- 66 Impressum

NSK CREATE IT.

Ihr verlässlicher Partner – ein ganzes Berufsleben lang

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.

VERTRAUEN

PRÄZISION

LÄCHELN

WEITSICHT

ZUKUNFT

INNOVATION

PROFESSIONALITÄT

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de

Aus bisher wird zeitgemäß: dentalfresh positioniert sich neu

>>> Die **dentalfresh** geht neu an den Start, sowohl optisch als auch inhaltlich! Mit der ersten Ausgabe in 2018 vergrößert sich die thematische Spannweite. Neben den klassischen Themen rund um das Zahnmedizinstudium rückt verstärkt der gesamte Prozess von Studium über die Assistenzzeit bis hin zu Berufseinstieg bzw. Niederlassung in den redaktionellen Fokus. Gleichzeitig reduziert sich das Layout auf eine konsequent modern-klare Bildsprache. Ob Stimmen aus dem Studentenalltag, Einschätzungen fachpolitischer Ereignisse sowie Tipps zu wirtschaftsrechtlichen Aspekten der Praxisneugründung- und -führung – die neue **dentalfresh** informiert frisch und fundiert, gezielt und detailliert.

Seit nunmehr 13 Jahren widmet sich die **dentalfresh** als überregionales Informationsmedium in Berichterstattung und Themenaufbereitung der jungen Zahnmedizin, den Aktivitäten des BdZM und den jeweils aktuellen und wegweisenden Entwicklungen im Dentalmarkt. Darüber hinaus hat sich das Magazin, vor allem in den letzten Jahren, dem rasant wachsenden Bewusstsein der jungen Generation von Zahnmedizinern angenommen – und dieses Bewusstsein auch gezielt gefördert –, mehr zu sein, als „nur“ Behandler vom Dienst. Die fachlichen wie wirtschaftlichen Anforderungen heutiger Zahnmedizin, zusammen mit den eigenen Bedürfnissen und persönlichen Zielsetzungen sowie den steigenden Patientenerwartungen, ergeben in Summe einen überaus komplexen Studiums- und Arbeitsalltag, der einer gezielten Navigation bedarf. Auf diesem Hintergrund stellt die **dentalfresh** relevante und wichtige Informationen zur Verfügung und ermöglicht zugleich, durch die Einbindung auflockernder Elemente, eine kleine Pause zwischendurch.

Über vier Ausgaben im Jahr bietet das Heft Beiträge zu unterschiedlichsten Fachthemen innerhalb der Zahnmedizin, zu Veranstaltungen, Events



„Die **dentalfresh** steckte in den letzten Jahren in ‚Studenten-Schuhen‘, **ich freue mich darauf, ihr jetzt beim Erwachsenwerden zuzusehen.** Es wurden in den letzten Jahren genug Erfahrungen gesammelt, sodass es Zeit wird, sich auch in die Welt der jungen Zahnärzte zu wagen.“

Lotta Westphal (BdZM, Vorstand, Öffentlichkeitsarbeit)

und Fortbildungsangeboten, und informiert über die online verfügbare Fachkommunikation. Neben organisatorischen Aspekten in allen Phasen – ob Studium, Assistenzzeit oder Praxisneugründung – geht es zudem um berufsrechtliche und juristische Faktoren, Praxismodelle, Konzepte zur Gestaltung der eigenen beruflichen Entwicklung oder Themen rund um das weite Feld der Work-Life-Balance. Zudem berichtet die **dentalfresh** aus einem speziellen Blickwinkel über die Aktivitäten von Fachgesellschaften sowie Unternehmen und ihre

„Ich finde die **dentalfresh** besonders, weil wir ein eigenes Magazin veröffentlichen, das vier mal pro Jahr erscheint. Wir versorgen die Studierenden regelmäßig mit politischen Inhalten, wissenschaftlichen Artikeln und Veranstaltungshinweisen. **Dieses Format ist in Europa einmalig.**“

Maximilian Voß (BdZM, Vorstand, 1. Vorsitzender)



Produkte. Und nicht zuletzt wird das Leben von Studenten und jungen Zahnmedizinern vielfach beleuchtet.

Der neue Look der **dentalfresh** basiert auf ein verstärkt betontes Zusammenspiel von Wort und Bild, wobei die Information auf den Punkt gebracht, kurz und kompakt, dem Bildmaterial ausreichend Raum für die gewollte Wirkung lässt. Rot als wiederkehrende Gestaltungsfarbe hält in der neuen **dentalfresh** Einzug und signalisiert die optische und durchaus auch inhaltliche Verwandtschaft zur ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, dem Flagship der OEMUS MEDIA AG. Der größtenteils zweispaltige Seitenaufbau und geradlinige Schriftzug in angenehmer Größe erleichtert den Lesefluss und bereitet ein durchweg angenehmes Lektüreerlebnis.

Und noch ein Hinweis zum Schluss: Auf facebook.com/dentalfresh.community kann man in direkten Kontakt mit dem **dentalfresh**-Team treten und

sich über News rund um die Zahnmedizin informieren. Wir freuen uns auf Eure Klicks! <<<

„Making-of“ dentalfresh



Erfolgreiche Zusammenarbeit:

Der aktuelle Vorstand des BdZM (Maximilian Voss, Arne Elvers-Hülsemann, Lotta Westphal, Kai Becker) und die OEMUS MEDIA AG, vertreten hier durch Timo Krause (2.v.l., Produktmanager OEMUS MEDIA AG).



dentalfresh even fresher:

Der umfassende Relaunch der **dentalfresh** vollzog sich inhaltlich wie optisch und war ein spannender und intensiver Arbeitsprozess.



Ein eingespieltes Team:

Wir freuen uns über das Resultat! Josephine Ritter, Grafikerin (links), und Redakteurin Marlene Hartinger, OEMUS MEDIA AG.

Der BdZM wählt: Macht mit bei der Nachwuchsarbeit!

Text: Maximilian Voß

AUFRUF >>> Der BdZM vernetzt seit 1990 alle 13.500 Zahnmedizinierenden an den 30 Universitätsstandorten in Deutschland. Formell sind wir der Dachverband der Fachschaften. Das Anliegen des Verbandes ist es, die gemeinsamen Interessen der Studierenden der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Deutschland zu vertreten und Kontakte zu den Studenten anderer europäischer Länder zu ermöglichen.

Unsere tägliche Arbeit besteht darin, den Austausch der Fachschaften untereinander zu koordinieren und mit den sonstigen Standesorganisationen der Zahn- und Humanmedizin zusammenzuarbeiten. Unser Vorstandsteam mit sechs Personen leitet dabei verschiedene Ressorts, die teilweise seit Jahren bestehen und teilweise nach aktuellem Bedarf entstehen. In kleinen Teams arbeiten wir projektbezogen und lösungsorientiert. Diese Flexibilität macht uns für die Studierenden attraktiv: Wer an einem bestimmten Projekt mitarbeiten will, kann das ohne viel Bürokratie tun. Damit kann jeder unsere Arbeit kennenlernen und je nach Lust und Laune auch zu anderen Projekten und Ressorts dazustoßen. Der Vorstand nimmt sich die Zeit, alle Teammitglieder bei Bedarf mit dem nötigen Hintergrundwissen auszustatten und in unser Knowledge-Base einzuweisen. Aus diesem Wissen schöpfen zu können, ist für alle Teammitglieder ein Gewinn.

Wer mehr als nur ein paar Monate dabei ist und Spaß an der Team- und Projektarbeit hat, kann sich auf einen der Vorstands- oder Beiratsposten bewerben: Die Vorstandswahlen finden auf den Bundesfachschaftentagungen alle zwei Jahre statt. Die BuFaTas gibt es allerdings deutlich öfter: Zweimal im Jahr, jedes Mal an einem anderen der 30 Standorte, und eine echte Institution. Durch die Mischung aus Verbandsarbeit, individueller Weiterbildung und spaßbetontem Networking sind sie das Lieblingsevent von uns als Verband und von den Fachschaften. Alle unsere BdZM-Teammitglieder rekrutieren wir auf diesen BuFaTas. Wer also vorbeischauen will, braucht einen der begehrten BuFaTa-Plätze von seiner Fachschaft.

Ziele sind unter anderem, die Vernetzung der einzelnen Universitätsstandorte, an denen man in Deutschland Zahnmedizin studieren kann. Zudem soll, wie erwähnt, auf Bundesebene ein Ansprechpartner für die Belange der Studierenden vorhanden sein. Ein Beispiel ist die Novellierung der Approbations-

ordnung für Zahnmediziner, an der sich der BdZM rege beteiligte, um die Interessen der Studierenden mit einzubringen. Zudem moderiert der BdZM die zweimal jährlich stattfindende Fachschaftenaussprache, die ein Tagespunkt auf den Bundesfachschaftentagungen (BuFaTa) ist.

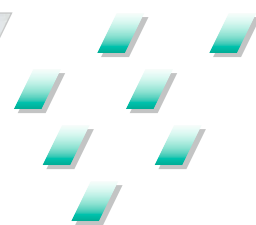
Aktuelle Problematik: Urteil des Bundesverfassungsgerichtes – Studienplatzvergabe im Fach Medizin

Das Urteil zeigt, dass das aktuelle Verfahren zur Vergabe der Studienplätze nicht reif für die Zukunft ist. Es ist daher erforderlich, ein neues Verfahren zu entwickeln, das auch die Qualifikation des einzelnen Bewerbers berücksichtigen kann. Gemeinsam fordern wir mit den anderen Medizinstudiengängen schon in einem gemeinsamen Positionspapier, die Art und Weise zu überarbeiten. Das Urteil regt die Politik derzeit wenig zu Reformen an. Nichtsdestotrotz ist ein modernes, auf die Zahnmedizin zugeschnittenes Auswahlverfahren anzustreben und auch die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes zu begrüßen, das mit ihrem Urteil eine generelle Diskussion in allen Gremien anregt. Bis zur Umsetzung, die sicherlich noch einige Jahre braucht, gilt es in der Zahnmedizin, gemeinsam herauszufinden, wie das Auswahlverfahren im Konkreten aussehen könnte. <<<

BdZM Mitgliedsantrag



Die **nächste BuFaTa** findet vom 22.6.–24.6. 2018 in Münster statt.



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



Tooth Mousse (ab dem 1. Zahn)

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



MI Paste Plus (ab 6 Jahren)

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



MI Varnish

Remineralisierende, zucker-
freie Fluoridisierung,
die Recaldent CPP-ACP
und Fluorid enthält.

Für eine Welt gesunder Zähne

Hochwertige Prophylaxe-Produkte von GC

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

Weitere Informationen finden Sie auf:

**Unser Team: www.gceurope.com/team
Alle Infos: www.gceurope.com/products/prevent**



© rebasige/Shutterstock.com



STUDIUM

/02

GC-Essentia-Versorgungen von Studenten prämiert

„Setzen Sie Ihr Können in Szene“: Unter diesem Motto forderte der Dentalspezialist GC Studenten in ganz Deutschland auf, ihre besten klinischen Fälle unter Verwendung des lichthärtenden Universal-Composites GC Essentia einzureichen. Mit dem ersten Contest dieser Art treibt GC sein Bestreben, den „dentalen Nachwuchs“ zu fördern, weiter voran. In dem Wettbewerb an ausgewählten deutschen Universitäten konnten Studenten ihre Anwendungserfahrungen mit GC Essentia anhand eines klinischen Fallbeispiels dokumentieren und die Ergebnisse einer erfahrenen Jury vorlegen. Diese bewertete die eingereichten Beiträge nach den Kriterien „konservierende minimalinvasive Vorgehensweise“, „ästhetisches

Ergebnis“ und „Dokumentation“. Den ersten Platz unter den eingereichten Arbeiten erzielte Tim Wurzer von der Universität Jena mit seinem Fall „Versorgung eines Zapfenzahns mit einer direkten Kompositversorgung/Veneer zum Aufbau einer natürlichen Zahnform mit Lückenschluss“.

www.germany.gceurope.com

Infos zum Unternehmen



/01

Top-Einstiegsgehalt für Zahnmediziner

StepStone

Gehaltsreport



Laut StepStone-Gehaltsreport 2017 belegen Absolventen der Studiengänge Medizin und Zahnmedizin mit durchschnittlich 50.170 Euro die Spitzenposition in der Kategorie „Einstiegsgehälter nach Studiengängen“, gefolgt von den Absolventen der Studiengänge Wirtschaftsingenieurwesen und Naturwissenschaften. Im Bundesländervergleich der Einstiegsgehälter liegen Baden-Württemberg, Hessen und Bayern ganz vorne.

/03

Sommer-BuFaTa 2018

Vom 22.6. bis 24.6.2018 heißt es wieder: BUfATA! Dieses Semester geht es ins schöne Münsterland! Neben spannenden Workshops und Vorträgen wird es wieder eine Fachschaftsaussprache geben, organisiert durch den BdZM. Außerdem stehen die Wahlen des neuen BdZM-Vorstands auf der Tagesordnung. Die Anmeldeinformationen verschickt die Fachschaft Münster an die jeweiligen Vertreter der Fachschaften per Mail. Die Münsteraner Fachschaft freut sich auf drei volle Tage mit begeisterten Zahnis in einer der beliebtesten Studentenstädte rund um Aasee, Schloss und Promenade!

Stipendien:

Normal ist das neue Anders

INTERVIEW >>> Wer meint, dass Stipendien nur etwas für Auserwählte seien, also für Hochbegabte und Hochengagierte einer klassischen Elite, der sollte schnell weiterlesen. Denn Stipendien werden tatsächlich nach vielfältigsten Auswahlkriterien vergeben – ob Geburtsort, Hobby oder bewiesener Mut – und stehen damit einer viel breiteren Masse zur Verfügung als bisher allgemein bekannt. Dass sich jeder Schüler, Student oder Doktorand mit Lebenslauf und individuellen Interessen und Zielsetzungen um eines von mehr als 2.500 Stipendien im deutschsprachigen Raum bewerben kann, und dies ohne großen Aufwand und in jeder Ausbildungsetappe, macht das Social Start-up myStipendium möglich. Von der Betriebswirtin Dr. Mira Maier 2011 entwickelt, bringt es Stipendienanwärter und Stipendienggeber schnell und einfach zusammen.





und diese weit mehr beinhalten können als rein finanzielle Fördermittel. So umfassen Stipendien auch Angebote zur optimalen Prüfungsvorbereitung oder zur Teilnahme an relevanten Weiterbildungsseminaren.

Stipendien haben oftmals den Ruf, nur einer bestimmten Gruppe oder Schicht vorbehalten zu sein. Was ist an dieser Vorstellung falsch?

Stipendien stehen grundsätzlich wirklich allen zur Verfügung, die studieren wollen, schon im Studium stehen oder auch promovieren möchten. Das ist es auch, was wir vermitteln und unterstützen wollen, nämlich Stipendien abseits der klassischen Eliteförderung. Es gibt heutzutage vielfältigste Stipendien, die zum Teil ungenutzt bleiben, weil es nicht genug Bewerber gibt bzw. mögliche Interessenten nichts von den Angeboten wissen. Ziel unserer Plattformen ist es daher, über Stipendienprogramme und Mittel für die breite Masse aufzuklären und diese verfügbar zu machen. Gerade kleinere Stiftungen haben oftmals nicht die Außenwirkung und Präsenz, effektiv über ihre Stipendienangebote zu informieren. Da bleiben viele finanzielle Mittel auf der Straße liegen, ungenutzt, als verschenkte Chancen. 610 Millionen Euro stehen jährlich für die Stipendienvergabe zur Verfügung, werden aber nur teilweise abgerufen.

Sie bieten auch eigene Stipendien an. Worum handelt es sich dabei genau?

Wir haben mehrere Stipendienprogramme mit entsprechenden Partnern entwickelt, um ganz bestimmte Zielgruppen zu erreichen. Zum Beispiel bieten wir ein Schlechte-Noten-Stipendium an, um Studenten zu unterstützen, die aus den verschiedensten Gründen einen schlechteren Notenspiegel haben und trotzdem versuchen, ihr Studium zu schaffen. Zudem bieten wir zusammen mit idealo das sogenannte Bahnbrecher-Stipendium an. Hier suchen wir Studierende, die sich von der Masse abheben, durch das, was sie können und wie sie es gemeinnützig einsetzen. Es geht um engagierte, talentierte und kreative Köpfe, Menschen, die etwas verändern, verbessern und bewegen möchten. Das Stipendium bietet den einzelnen Stipendiaten über ein Jahr einen monatlichen Zuschuss von 750 Euro und kann so wirklich helfen. <<<

Frau Maier, was muss man tun, um sich auf myStipendium zu registrieren und wie gestaltet sich der Such- und Auswahlprozess?

Es ist ganz einfach, dauert nur wenige Minuten und ist kostenlos: Man beantwortet Fragen zur eigenen Person, wie, z. B. „Was studierst Du?“, „Wie alt bist Du?“ oder „Wo bist Du geboren?“. Die eingegebenen Daten werden dann im Anschluss in einem automatisierten Prozess mit den Daten der Stipendienanbieter abgeglichen und ergeben so eine prompte Auswahl von ca. zehn bis 15 Stipendienangeboten, die genau auf den Bewerber passen. Das zielgerichtete Matching von Anbieter und Bewerber erspart viel Zeit und oftmals unnötiges Bemühen. Ich selber habe monatelang nach einem Stipendium für meine Promotion gesucht und weiß also aus eigener Erfahrung, wie schwierig sich dieser Prozess gestalten kann. Gleichzeitig machen die Fragen deutlich, dass die Kriterien der Stipendienvergabe viel weitgefächerter sind, als oftmals angenommen wird. Leistung bzw. Noten sind nur ein Kriterium unter vielen. So kann es zum Beispiel viel mehr ins Gewicht fallen, im gleichen Ort wie der Stifter geboren zu sein oder ein außergewöhnliches Hobby zu haben.

Wie viele Stipendien werden über Ihre Portale derzeit angeboten und wie viele Studenten und angehende Promovenden nutzen die Datenbank?

Unsere Portale vergleichen ca. 2.300 Stipendien, und mehr als 500.000 Studenten im Monat greifen auf die Stipendien-suche zu, wobei ca. elf Prozent der Bewerber aus dem Gesamtmedizinischen, d.h. human- wie zahnmedizinischen, Sektor kommen. In Bezug auf Medizinstipendien sei hervor-geloben, dass es diese für alle Stationen des Studiums gibt



KONTAKT

Dr. Mira Maier
www.mystipendium.de

„Bahnbrecher“-Stipendium: Das Stipendium ist an Menschen gerichtet, die talentiert, sozial engagiert und leidenschaftlich kreativ sind. Menschen, die die Welt verändern möchten! Vergeben werden zehn Vollstipendien im Gesamtwert von 90.000,- Euro. Jeder der 10 Stipendiaten bekommt 1 Jahr lang 750,- Euro pro Monat und erhält ein individuell angepasstes Coaching. Das Stipendium wird vergeben von der idealo internet GmbH und myStipendium. Interessierte können sich noch bis zum 15. April 2018 bewerben. Weitere Infos zu den Bewerbungsunterlagen stehen unter www.mystipendium.de/stipendien/bahnbrecher-stipendium bereit.

Zahn- und Rad- sicher in Münster!

Text: Björn Ole Schmidt

FACHSCHAFTEN >>> Es gibt 30 zahnmedizinische Fachschaften an deutschen Unis, die mit großem ehrenamtlichem Engagement studentische Interessen bei Fakultäts- und Hochschulangelegenheiten vertreten und euch bei allen Fragen rund ums Studium zur Seite stehen. Doch was genau macht eure Fachschaft an eurem Standort aus? Die Münsteraner geben Einblicke!

Moin zusammen aus der Fachschaft Zahnmedizin Münster! Willkommen an der zweitgrößten zahnmedizinischen Fakultät der Republik mit ca. 600 Studierenden in zehn Semestern. Mit einer so großen Anzahl an Studierenden haben wir natürlich auch eine der größten Fachschaften im Land, mit annähernd legendärem Charakter! Mit etwa 40 aktiven Mitgliedern in der Fachschaft stehen wir auf verschiedensten Wegen unseren Kommilitonen zur Seite und haben noch viel vor. Erst vor Kurzem gründeten wir den Verein „Studierende der Zahnmedizin Münster“, um noch mehr Unabhängigkeit und Professionalität zu erlangen. In absehbarer Zeit möchten wir zudem noch einen Verein ins Leben rufen, der unsere Absolventen langfristig an die Alma Mater in Münster binden soll. Auch die Uniklinik steht uns in diesem Vorhaben zur Seite! Weitere Projekte, die aktuell in der Umsetzung sind, sind eine Verbesserung der Lehre und der Patientensituation in klinischen Kursen sowie der Strukturwandel der technischen Klinikausrüstung.

Ihr seht also, nicht alles ist auch in Münster perfekt, aber wir treffen immer auf hilfsbereite Ansprechpartner in allen Fachschaftsbelangen. Auch im Hinblick auf Aussprachen mit anderen Fachschaften auf den BuFaTas zeigt sich, dass die Uniklinik Münster bei der Zahnmedizin immer ganz vorne dabei ist. Gute, moderne Ausstattung gepaart mit innovativen Lehrangeboten runden das Paket ab. Dennoch gibt es immer etwas zu tun, wie z. B. eine stärkere Implementierung der Zahnmedizin in die Aufstellung der medizinischen Fakultät. Dort mangelt es teilweise noch an Einfluss, wenn es um Geldmittel, u. a. für die Modernisierung der Räumlichkeiten, geht.

Wenn bei euch Münster auf dem Wunschzettel steht, so sei euch gesagt: Ihr macht es richtig! Die lebenswerteste Stadt der Welt trumpft mit Vielfältigkeit und mit einem ganz eigene Charme auf. Abwechslungsreiche Angebote locken, aber lasst euch gesagt sein: Wer ein richtiger Student in Münster sein will, der braucht ein Fahrrad, aber bitte eins mit Licht! <<<

KONTAKT

Fachschaft Zahnmedizin Münster

Tel.: 0251 8347149
info@zahnmedizin-ms.de
zahnmedizin-ms.de





Am Ende des Tages zählt Wissen.

Komet studiert Zahnheilkunde seit 1923, was circa 190 Semestern entspricht. Darum ist unser dentales Wissen fast einmalig. Und wir möchten es mit Ihnen teilen. Dafür sorgen unsere Uni-Berater und Studentenbetreuer. Dieses dentale Know-how steckt natürlich auch in unseren Instrumentensets, die wir zusammen mit Dozenten speziell für Studenten entwickelt haben.

Komet. Die Qualität der Qualität.

komet-my-day.de/campus

Standorte der Zahnmedizin unter deutschen Top Ten-Unis

Text: Maria Stiller

HOCHSCHULRANKING 2018 >>> Top oder Flop? Studierende haben erneut gewählt und die besten Universitäten Deutschlands gekürt. Die gute Nachricht: Unter den Top Ten befinden sich auch drei Universitäten, an denen der Studiengang Zahnmedizin angeboten wird.

Das Hochschulbewertungsportal StudyCheck.de hat die „Beliebtesten Universitäten 2018“ ausgezeichnet. Grundlage für das Ranking bildeten ausschließlich Bewertungen von Studenten aus dem vergangenen Jahr, die insgesamt 45.050 Einschätzungen abgegeben hatten. Von den 16 gelisteten Universitäten schafften es diejenigen unter die Top Ten, die folgende Voraussetzungen erfüllten: Sie mussten mindestens 50 Bewertungen mit nicht weniger als 3,8 Sternen und eine Weiterempfehlungsrate von Minimum 90 Prozent aufweisen. Von allen deutschen Universitäten mit dem Studiengang Zahnmedizin konnten sich drei behaupten und einen Platz in der Top Ten-Liste ergattern. Die Friedrich-Schiller-Universität Jena schnitt als beste Einrichtung ab und sicherte sich Platz drei. Den sechsten Rang belegt die Georg-August-Universität Göttingen, Platz zehn geht an die Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald. An einer Top-Platzierung knapp vorbeigerauscht ist mit Rang 14 die Universität Ulm.

Obwohl die Einzelbewertungen der verschiedenen Studiengänge recht durchwachsen sind – bezüglich dem Studiengang der Zahnmedizin sind sich alle einig. Sowohl in Jena als auch Greifswald würden Studierende den Studiengang zu 100 Prozent weiterempfehlen. Aussagen wie: „Da wir pro Semester nur 60 Studenten sind, ist der Umgang familiär und man geht nicht in der Masse unter [...]. Zudem haben die Professoren immer ein offenes Ohr und beantworten auch nach den Seminaren sehr gerne noch Fragen“ oder „In Jena sind die Ansprüche – vor allem auch die finanziellen – an die

Studierenden der Zahnmedizin sehr fair“, bestätigen diese Einschätzung.

In Göttingen belegt der Studiengang Zahnmedizin Platz vier der beliebtesten Studiengänge. Eine Studentenmeinung erklärt das gute Abschneiden so: „Theorie und Praxis vereinigen sich im Studium sehr, was einen ungeheuren Vorteil für die spätere Arbeitswelt hat. Neben vorgeschriebenen Studieninhalten ist es möglich, im SINUZ (Studentisches Innovations- und Trainingszentrum Zahnmedizin, Anm. d. Red.) weitere Veranstaltungen zu besuchen, die interessante Themen wie chirurgische Eingriffe in der Zahnmedizin oder Kommunikation mit Patienten aufgreifen.“

Ähnliche Lobeshymnen wissen auch Studierende der Uni Greifswald über ihren Studiengang zu erzählen: „Viele, die nach Greifswald kommen, um Zahnmedizin zu studieren, sehen sich zunächst als ZVS-Opfer. Doch schnell stellt es sich heraus, dass es ein echter Gewinn ist, in Greifswald studieren zu dürfen. In der Vorklinik wird man schon an Patienten und Gesprächsführungen langsam eingeführt. Der integrierte Kurs bereitet einen gut auf das spätere Arbeitsleben vor. Schon ab dem 7. Semester werden von den Studenten alle Arten von Versorgungen durchgeführt. Die Greifswalder Zahni-Studentenschaft ist eine große, zusammenhaltende Gemeinschaft.“ <<<

Weitere Informationen zu den beliebtesten Universitäten 2018 in Deutschland stehen unter www.studycheck.de bereit.





2 Jahre
Bestpreisgarantie
für Ihren
Praxisstart

2 Jahre Bestpreisgarantie

Das Vorteilspaket für Existenzgründer

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

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

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**



AUSLANDSFAMULATUREN >>> Famulaturen im Ausland sind, trotz oftmals mühsamer Vorbereitungen, Last-Minute-Änderungen und zum Teil herausfordernder Umstände vor Ort, unterm Strich ein Gewinn für alle Beteiligten. Also, auf in den Stress und her mit den Erfahrungen fürs Leben!

Wo wart ihr, wann und wie lange? Mit welcher Organisation und zu welchem Zeitpunkt in eurem Studium?

Wir haben mit Unterstützung der Dental Volunteers e.V. unseren sechswöchigen Aufenthalt (Februar bis März 2017) in Tansania organisiert. Zum Zeitpunkt der Reise war Daniela frisch approbiert und somit als unsere Zahnärztin dabei, Lea und ich hatten das 8. Fachsemester abgeschlossen. Wir verbrachten eine Woche im SOS-Kinderdorf in Arusha, eine weitere Woche in Moshi, wo wir u. a. eine staatliche Zahnklinik besuchten, und reisten dann weiter nach Sansibar. Hier wohnen und arbeiteten wir in einem SOS-Kinderdorf. Am Ende ging es zurück nach Arusha, von wo aus wir nach Malambo, einem typischen Massai-Ort in der Serengeti, reisten.

Warum Tansania?

Afrika stellte sich schnell als unser Wunschkontinent heraus und Tansania als Küstenland Ostafrikas mit vielfältiger Natur (Kilimandscharo, Serengeti, Sansibar), einer stabilen politischen Lage im In- und Umland, keinen überschießenden Ansteckungsraten diverser Infektionskrankheiten und einer Bevölkerung mit verschiedenen Völkergruppen, wie dem Halbnomadenvolk der Massai, bot uns eine reizvolle Mischung, die wir entdecken wollten.

Was waren die größten Schwierigkeiten in der Vororganisation und vor Ort?

Da bei den von uns angesteuerten Projekten zuvor noch nie jemand im zahnärztlichen Bereich tätig war, mussten wir jegliche Instrumente, Materialien und Medikamente mit aus Deutschland nach Tansania transportieren. Dies war sowohl logistisch

ein Problem als auch am Flughafen in Tansania, bei der Einführung unseres Gepäcks. Medizinische Produkte, die eingeführt werden, müssen im Voraus unbedingt bei den örtlichen Behörden angemeldet und die Mitnahme genehmigt werden. Problematisch ist häufig auch die Beschaffung einer Arbeitserlaubnis. Dies erfordert im Vorhinein eine gute und rechtzeitige Planung sowie Kooperation und Mithilfe der Ansprechpartner vor Ort.

Wer hat euch bei der Finanzierung geholfen?

Wir starteten bereits etwa ein Jahr vor Reiseantritt eine Spendenakquise und wendeten uns an große Dentalunternehmen mit der Bitte um Sachspenden. Die Resonanz war groß und die Spendenbereitschaft teilweise sehr großzügig! Auch wendeten wir uns an Bekannte oder schalteten Anzeigen in kleinen Regionalzeitungen und baten um Geldspenden. Große Unterstützung in puncto Materialien erhielten wir von den Dental Volunteers. Zudem gibt es im Zuge des Famulaturprogramms des ZADs Förderbeiträge, die man als Student beantragen kann und die je nach Reiseland unterschiedlich hoch ausfallen. Vor Ort haben wir meist nicht oder nur in sehr geringem Maße für Kost und Logis aufkommen müssen.

Im Rückblick: Lohnt sich der Schritt?

Eine Auslandsfamulatur lohnt sich auf alle Fälle und kann ich jedem empfehlen, der interessiert an neuen Kulturen und einem unschlagbar ehrlichen und authentischen Einblick in einen exotischen und unbekanntem Alltag ist. So eine Reise stellt einen unweigerlich vor große Herausforderungen, sowohl zahnmedizinisch als auch organisatorisch, von denen man aber im Nachhinein nur profitieren kann und was uns allen von unserer Reise am meisten im Gedächtnis geblieben ist, ist die Dankbarkeit, Lebensfreude und Herzlichkeit der Menschen vor Ort. <<<

Lea Droste, Daniela Neitzel & Carolina von der Heide, Universität Würzburg

LOG IN TO YOUR FUTURE.



Am Anfang Ihrer Karriere ist es hilfreich zu erfahren, wie andere es machen. Bei den CAMLOG Start-up-Days präsentieren Ihnen Profis ihre Konzepte und Erfolgsmodelle von der Implantologie bis zur Praxisführung. Lassen Sie sich inspirieren und melden Sie sich gleich an!

www.log-in-to-your-future.de



13./14. APRIL
2018
FRANKFURT

**CAMLOG
START-UP-DAYS**

Gratwanderung zwischen Schutz und Benachteiligung

Text: Amelie Stöber

NEUES MUTTERSCHUTZGESETZ >>> 2017 wurde das seit 1952 geltende Mutterschutzgesetz (MuSchG) grundlegend reformiert. Die Neuregelungen sind mit dem 1. Januar 2018 in Kraft getreten. Die längst überfälligen Novellierungen sollen einer möglichen Gefährdung und Diskriminierung schwangerer und stillender Frauen im Ausbildungs- und Arbeitsumfeld entgegenwirken. Das neue Gesetz erfasst mehr Mütter, indem es nun auch für Studentinnen und Schülerinnen gilt. Doch was genau bedeutet das für ZMK-Studentinnen? Der Dentista e.V. hat für uns die wichtigsten Fakten, einschließlich dem Für und Wider, zusammengefasst.

Das neue Mutterschutzgesetz schützt die Gesundheit der Frau und ihres Kindes während der Schwangerschaft, nach der Entbindung und in der Stillzeit sowohl am Arbeits-, Ausbildungs- wie Studienplatz – so der Gesetzgeber. Damit bezieht die neue Verordnung den Bereich Ausbildung dezidiert mit ein und fordert – im universitären Kontext – von den Hochschulen, einerseits den mutterschutzrechtlichen Ansprüchen der Studierenden zu entsprechen und andererseits sicherzustellen, dass werdende und stillende Mütter (inwieweit das für das Studium vergleichbar gilt, wäre noch festzustellen) keine Benachteiligung erfahren. Fest steht jedoch, dass die letztere Forderung unter den aktuellen Bedingungen nur schwer umsetzbar ist und daher ein Bedarf an konkreten Alternativen (Nachteilsausgleich) besteht.

Wurde der Mutterschutz bisher an den Hochschulen im Bereich Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, einer Dentista-Umfrage zufolge, sehr „individuell“ gehandhabt, sind solchen individuellen Entscheidungen heute deutliche Grenzen gesetzt. Dabei nimmt das Gesetz die „Arbeitgeber“, hier die Hochschulleitung, eng in die Verantwortung und sieht nicht unerhebliche Strafen vor, wenn der Arbeitgeber/die Hochschule die Zielrichtung des MuSchG nicht umsetzt. War bis dato einigen Kliniken durchaus bewusst, dass bestimmte Kurse ein Beschäftigungsverbot (BV) erforderten (auch das alte MuSchG sah bereits Beschäftigungsverbote aus arbeitschutzrechtlicher Sicht vor), gingen andere Klinikleitungen eher „entspannt“ damit um, was zwar auch zu Belastungen führte, aber meist dem Wunsch der Studentinnen entgegenkam, die ihr Studium ohne größere zeitliche Verzögerungen abschließen konnten.

So wie es für angestellte schwangere oder stillende Zahnärztinnen aufgrund einer unverantwortbaren Gefährdung, die mit der Behandlung von Patienten verbunden ist und auch durch die üblichen Schutzmaßnahmen nicht ausgeschlossen werden kann, ein Beschäftigungsverbot in der Zahnarztpraxis gibt, so gibt es dies nun auch für ZMK-Studentinnen, sofern sie Kurse besuchen müssten, die laut Gefährdungsbeurteilung ein Risiko im Sinne des Arbeitsschutzes bergen können und für die bei bestem Willen – und hier ist die Kreativität der Hochschulen gefordert – kein alternatives Angebot realisierbar ist. Hier ist zu ergänzen, dass die Studentinnen auch vor dem Umgang mit gefährlichen Substanzen geschützt werden müssen, also auch die Teilnahme an zahntechnisch-propädeutischen Kursen sowie die Herstellung von Zahnersatz in den Behandlungskursen durch das MuSchG tangiert wird.

Der Gesetzgeber und sein beratendes Organ, der Ausschuss Mutterschutz, sucht derzeit nach Lösungen, wie Mutterschutz ohne Benachteiligung an der Hochschule im jeweiligen Fach (es sind viele Fächer betroffen) fachgruppenspezifisch umgesetzt werden kann. Derzeit liegen noch keine Handlungsvorgaben oder auch nur Lösungsskizzen vor. Der Mutterschutzausschuss ist sehr an der Zusammenarbeit mit betroffenen Hochschulstudiengängen und aus diesen entsandten Experten für die Thematik interessiert und bindet sie bereits eng in die Entwicklung von fachgruppenspezifischen Lösungen mit ein. Voraussichtlich wird es schwer werden, Lösungen für den Nachteilsausgleich zu entwickeln, die nicht zu einer Verlängerung des Studiums führen, dabei wird an kreativen Ansätzen gearbeitet, diese Verlängerung so kurz wie möglich zu halten. Derzeit würde eine Verlängerung auch zu Problemen mit eventuell beanspruchten BaFöG-Leistungen führen – der Gesetzgeber hat den Ausschuss daher beauftragt, hier im Sinne des Nachteilsausgleichs passende Lösungen zu entwickeln, und erste Ansätze werden derzeit geprüft.

Zum derzeitigen Zeitpunkt gilt das MuSchG mit seinen Paragrafen auch dann, wenn für die fachgruppenspezifischen Belange noch keine Lösung entwickelt wurde, die die Umsetzung „ohne Benachteiligung“ erleichtern. Bis alles geklärt ist, empfiehlt der Dentista e.V. daher dringend den Kontakt mit dem Familienbüro der Hochschule, das in die Entwicklung von Angeboten im Sinne des Nachteilsausgleichs eingebunden ist und auch Inspirationen entgegennimmt, wie man Mutterschutzgesetz und Studium so unbelastet wie möglich unter einen Hut bekommt. Anregungen nimmt auch die Projektgruppe MuSchG des Zahnärztinnenverbandes Dentista, die in der Arbeitsgruppe am Bundesfamilienministerium mitarbeitet, entgegen unter: info@dentista.de. <<<

Leitfaden des BMFSFJ
zum neuen Mutterschutz



KONTAKT

Dentista e.V.

Verband der Zahnärztinnen
Heerstraße 71
14055 Berlin
Tel.: 030 30111021
info@dentista.de
dentista.de


DENTAL SHOP



„rundum vorteilhaft“

www.busch-dentalshop.de

24 Stunden täglich



**Nutzen Sie unsere
wechselnden Monatsspecials**



BUSCH & CO. GmbH
& Co. KG
D-51766 Engelskirchen

www.busch-dentalshop.de



EDSA: Students' point of view im europäischen Diskurs

INTERVIEW >>> Die European Dental Students' Association (EDSA) führt mehr als 70.000 Studenten der Zahnmedizin von 182 Bildungseinrichtungen an 30 Standorten zusammen. Das Kernanliegen der EDSA ist es, studentische Belange in nationalen und internationalen Diskursen gezielt zu Wort zu bringen und aktiv zu vertreten. Felix Roth ist Training Officer der EDSA und erläutert in aller Kürze, worum es bei der internationalen Vereinigung geht.



Herr Roth, welche Ziele verfolgt die EDSA?

Die European Dental Students' Association (EDSA) ist eine Non-Profit- und nicht politische Organisation, deren Ziel es ist, explizit alle europäischen Zahnmedizinstudenten zu vertreten. Gegründet wurde die Organisation in Paris im November 1988. Mittlerweile repräsentiert sie über 70.000 Zahnmedizinstudenten in 30 verschiedenen Ländern der europäischen Region.

Die Möglichkeit, als Studenten zusammenzukommen und sich miteinander auszutauschen, wird von den Studenten sehr geschätzt.

Im Einzelnen ist die EDSA bestrebt, Studierende über die politische und organisatorische Situation der Zahnmedizin in Europa zu informieren, das gegenseitige Vergleichen und Bereichern der verschiedenen Zahnmedizin-Curricula zu ermöglichen, aktiv Austauschprogramme zu unterstützen und Studierende in Europa auf vielfältigen Ebenen (z. B. Online-Tagungen) zusammenzubringen. Zweimal im Jahr treffen sich die Delegierten der einzelnen Länder der EDSA, um neue Projekte und Lösungen bei der Umsetzung zu erarbeiten und aktiv einander zu helfen.

Inwieweit können sich konkret deutsche Studenten in die Arbeit der EDSA einbringen?

Ein wichtiges Austauschprojekt der EDSA ist das EVP, das European Visiting Programme. Dies fand letztes Jahr erstmalig in Witten statt und bietet ca. 25 Studenten aus ganz Europa die Möglichkeit, eine Woche lang an der entsprechenden Unistadt zu studieren. Die Organisation von Unterbringung, Transport, Workshops und natürlich auch Partys macht sehr viel Spaß, das Kennenlernen von neuen Leuten in so kurzer Zeit in einer anderen Sprache (Englisch) ist für jeden eine persönliche Bereicherung. Zudem wird der BdZM das EDSA-Meeting im August 2019 in Berlin organisieren und freut sich über Helfer.

Welche konkreten Projekte plant die EDSA in 2018?

Die EVPs finden in diesem Jahr in Zagreb, Bukarest, Straßburg, Rijeka, Sardinien, Neapel und Rom statt. Zudem stehen die beiden EDSA-Vollversammlungen in Amsterdam (8. bis 13. April) und in Oslo (19. bis 24. August) an.

Bei Interesse an unseren Projekten sollte man sich einfach auf unserer Website informieren oder uns auf Facebook folgen. Anfragen zur Mitgliedschaft können an meine französische Kollegin Alyette Greiveldinger unter secretary@edsaweb.org gerichtet werden. <<<

KONTAKT

European Dental Students' Association

www.edsaweb.org

www.facebook.com/edsaweb

www.twitter.com/edsaweb

Gratis-Muster
anfordern:
[vdw-dental.com/
EDDY](http://vdw-dental.com/EDDY)

EDDY® Die schallaktivierte Spülinnovation

3-fach stark
in der Praxis

EDDY® – die schallaktivierte Spülspitze aus innovativem Polymermaterial für intensive Reinigungswirkung bei der Endo-Behandlung:

- Aktiviert die gewebeauflösende Wirkung von Spülflüssigkeiten
- Nachweislich vergleichbar effektiv wie Ultraschall
- Der manuellen Spülung beim Entfernen von Geweberesten und Schmierschicht überlegen*
- Dentin-schonend, da flexibler und sicherer als Metallspitzen



Sicher



Wirksam



Klinisch geprüft



© Black Salmon/Shutterstock.com

/01

Pluradent Symposium 2018

Am 20. und 21. April 2018 treffen sich Teilnehmer aus allen Pluradent Vertriebsregionen im Tagungshotel Lufthansa in Seeheim, um wegweisende Impulse aus Wissenschaft und Praxis sowie wertvolle Einblicke in die dentale Welt von morgen zu erhalten. Moderiert wird die Veranstaltung von der bekannten TV-Moderatorin Miriam Lange. Die wissenschaftliche Leitung sowie Co-Moderation übernimmt wie in den vergangenen Jahren Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Nils-Claudius Gellrich. Dentale Zukunft gestalten, Personal entwickeln und unternehmerisch wachsen – diese Themen bilden die drei Säulen des Pluradent Symposiums. Zahnärzte, Zahn techniker sowie Existenzgründer erleben ein facettenreiches Themenspektrum.



Hochkarätige Referenten und Experten präsentieren interessante Vorträge und individuelle Seminare. Mit einer eigenen Auswahl aus über 20 mySymposium-Vorträgen an beiden Veranstaltungstagen stellen die Teilnehmer auf Wunsch ihren ganz eigenen Themenfokus zusammen. Die Zukunftsausstellung mit Produktinnovationen lädt zur dentalen Entdeckungsreise ein. Das außergewöhnliche Rahmenprogramm mit der legendären Pluranight am Freitagabend sorgt für den kollegialen Austausch in entspannter Atmosphäre. Anmeldung und weitere Informationen stehen unter www.pluradent-symposium.de bereit.

www.pluradent.de

Infos zum Unternehmen



/02

Zahlreiche Gewinne für BuFaTa-Hannover-Teilnehmer

Zur BuFaTa im Herbst 2017 in Hannover präsentierte die OEMUS MEDIA AG das Konzept der neuen **dental**fresh und veranstaltete für alle Teilnehmer ein Gewinnspiel. Der Hauptgewinn war die Teilnahme an einem Fortbildungsevent der OEMUS MEDIA AG, inklusive Hotelübernachtung. Ein herzlicher Glückwunsch geht an Sophia Maier, der Gewinnerin des Fortbildungswochenendes. Zudem wurden fünf „Alexa“ verlost, über die sich Stephan Stork, Martin Henle, Ann-Kathrin Kloth, Felix Knoch und Jessica Spittel freuen dürfen, sowie Jahresabonnements für ausgewählte Publikationen des Verlages. Alle glücklichen Gewinner werden per E-Mail informiert.

/03

Wegweisendes BGH-Urteil zu jameda-Eintrag

Der Bundesgerichtshof hat am 20. Februar der Klage einer Dermatologin stattgegeben, die sich dagegen wehrte, dass im Zusammenhang mit der Bewertung ihrer Praxis auf jameda.de andere Ärzte genannt werden, die als „Premium-Kunden“ Geld für eine entsprechende Platzierung zahlten. Mit dieser Werbung für die (zahlende) Konkurrenz und der Besserstellung verletzt [jameda](http://jameda.de) aus Sicht des BGH seine Rolle als neutraler Informationsvermittler. Das Ärztebewertungsportal muss nun auf Wunsch der Klägerin diese aus seiner Datenbank löschen.

Quelle: Bayerische Landeszahnärztekammer (BLZK)

INTERVIEW >>> Doctor medicinae dentariae und jetzt? Ist das Studium geschafft, geht es in die nächste Bildungs- und Berufsetappe. Für manche steht schon lange fest, was nun kommt. Andere sind noch auf der Suche nach einem klaren Ziel und wägen Zusatzqualifikationen ab. Wir blicken mit Philipp Howard, frischer Absolvent der Zahnmedizin der Universität Köln, auf die kommenden Monate.



Was hat Sie am Zahnmedizinstudium gereizt? Wie haben Sie es sich finanziert?

Ursprünglich wollte ich Humanmedizin studieren. Die Kombination aus Medizin und einer Art Handwerk fand ich aber letztendlich so spannend, dass ich mich umentschieden habe. Das Studium habe ich dann 2012 in Köln begonnen. Finanziell haben mich zum Glück meine Eltern unterstützt, die z.B. die Miete und größere Anschaffungen fürs Studium übernommen haben. Nebenbei habe ich anfangs noch zusätzlich als studentische Aushilfe bei Adidas gejobbt, ab dem siebten

„Attraktive Stellen für Assistenzärzte wachsen ja auch nicht auf Bäumen.“

Semester habe ich angefangen, im zahnärztlich-chirurgischen Notdienst der Uniklinik zu arbeiten. Insgesamt nimmt das Studium sehr viel Zeit in Anspruch, sodass kaum Raum für Nebentätigkeiten bleibt. Im Dezember 2017 habe ich nun mein Studium abgeschlossen und bin jetzt Zahnarzt.

Haben Sie sich schon während des Studiums entschieden, was danach kommt?

In gewisser Weise schon. Erstmals wollte ich ein paar Jahre Berufserfahrung sammeln und so viel lernen wie nur möglich, um die Theorie im Praxisalltag umsetzen zu können. Für mich war relativ früh im Studium klar, dass der Schritt in die Selbstständigkeit definitiv eine Option sein kann. Das Ziel hat sich bis jetzt auch nicht geändert. Vor allem das Konzept der Gemeinschaftspraxis finde ich interessant. Sowas entscheidet sich aber sicherlich noch im weiteren Verlauf.

Gab es in der Studienzeit Anregungen zum weiteren beruflichen Werdegang?

Hauptsächlich behandelt man im Studium ja die Fächer der Zahnerhaltung und des Zahnersatzes. Im weiteren Verlauf kommt man aber zudem sowohl mit den Fachbereichen der Kieferorthopädie als auch der Chirurgie in Kontakt. Beide Fächer spielen vor allem im klinischen Abschnitt eine große Rolle an der Uniklinik Köln. Die KFO ist in der Theorie zwar interessant, ist mir aber persönlich in der Praxis nicht aufregend genug. In der Zahnärztlichen Chirurgie bekamen wir in den OP-Kursen im 9. und 10. Semester einen Einblick und konnten unsere ersten kleinen chirurgischen Eingriffe am Patienten durchführen. Das wird deutschlandweit nur von

wenigen Unis angeboten und war für mich sehr spannend.

Was sind jetzt Ihre unmittelbaren Pläne?

Priorität hat für mich erstmal die Promotion. Zurzeit bin ich auf der Suche nach einer Doktorarbeit, daher ist für die ersten Monate nach dem Examen eine Art „Organisationszeit“ geplant. Eine Facharztausbildung im Bereich der Oralchirurgie ist unter anderem eine interessante Option für die Zukunft. Die Planung des Examensballs, die vier meiner Kommilitonen und ich übernehmen, nimmt natürlich auch noch Zeit und Arbeit in Anspruch. Nebenbei arbeite ich fürs Erste auch weiter im zahnärztlich-chirurgischen Notdienst. Wenn alles mit der Promotion laufen sollte, werde ich mich auf eine Assistentenstelle bewerben und meine zweijährige Assistenzzeit absolvieren.

Welche beruflichen Fragen und Bedenken treiben Sie momentan um?

Zu Promovieren war schon immer ein großes Ziel von mir. Es ist aber nicht so einfach, eine gute Doktorarbeit mit einer guten Betreuung zu finden. Auch attraktive Stellen für Assistenzärzte wachsen nicht auf Bäumen. Gerade in Ballungsgebieten wie Köln nutzen Arbeitgeber dies häufig zu ihrem Vorteil aus, indem sie Assistenten ein durchschnittlich niedriges Gehalt zahlen und zudem wenig Wissen und Erfahrung vermitteln. Dabei möchte ich ausdrücklich nicht alle über einen Kamm scheren! Wichtig sind für mich persönlich in erster Linie, dass ich in den beiden Jahren der Assistenzzeit noch einmal sehr viel dazulernen und viel von der Erfahrung und dem Wissen eines guten Zahnarztes profitieren kann.

Was erhoffen Sie sich von Ihrem weiteren Berufsleben?

Der Traum, mittel- bis langfristig in einer eigenen Praxis Patienten weiterhelfen zu können, besteht nach wie vor. Ich möchte mich beruflich so weiterentwickeln, dass ich und die Patienten am Ende des Tages mit meiner Arbeit zufrieden sind. „Work-Life-Balance“ ist ein Begriff, der in den letzten Jahren eine immer größere Rolle spielt. Auch für mich persönlich ist dies ein wesentlicher Faktor im Leben. Beruflicher Erfolg und finanzielle Absicherung sind sicherlich wichtig, aber Zeit für Familie, Kinder und auch Hobbys sind mindestens genauso wichtig. Hierfür die richtige Balance zu finden, ist für mich äquivalent zu einem extrem erfüllten und glücklichen Leben. <<<

Herr Howard, vielen Dank für das Gespräch. Wir wünschen Ihnen für Ihren persönlichen und beruflichen Weitergang viel Erfolg!



„Ich arbeite erstmal weiter im zahnärztlich-chirurgischen Notdienst“



© patronstaff - stock.adobe.com



Weiterbilden in Greifswald: Digitale Dentaltechnologie

BERUFSBEGLEITENDES STUDIEREN >>> Der weiterbildende und berufsbegleitende Masterstudiengang „Digitale Dentaltechnologie“ kann seit Neuestem an der Universität Greifswald im Rahmen der Zahnmedizin belegt werden. Alle wichtigen Fakten rund um den Studiengang stehen hier im Überblick.

Digitale Dentaltechnologie – warum?

Digitale Technologien verändern schon jetzt die Arbeitsprozesse in Praxis, Klinik, Industrie und Labor nachhaltig. Der Masterstudiengang nimmt sich diesem Trend an und möchte, durch die Möglichkeit einer akademischen Begleitung und Auseinandersetzung, für die Zukunft der digitalen Dentaltechnologie qualifizieren. Der Schwerpunkt liegt auf den technologischen Themengebieten der Ingenieurwissenschaft, Betriebswissenschaft und Informatik.

Was wird über welchen Zeitraum erworben, und wie hoch sind die Studiengebühren?

Der Master of Science ist ein Universitätsabschluss und kann berufsbegleitend und ortsunabhängig in 2,5 Jahren erworben werden. Der Hochschulabschluss folgt dem ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) und ist zugleich mit nationalen Credits der BZÄK und DGZMK versehen. Für den Masterstudiengang wird ein Gesamtentgelt in Höhe von 19.700 Euro erhoben. Ratenzahlungsvereinbarungen sind möglich. Hinzu kommen Semesterbeiträge von ca. 70 Euro.

Wie ist der Studiengang aufgebaut?

Die Präsenzlehre findet deutschlandweit, überwiegend in Wochenendmodulen bei den Experten vor Ort statt. Zur Ver-

tiefung und praktischen Anwendung der Lehrinhalte wird zu jedem Modul eine Homework-Aufgabe gestellt. Aktuell sind folgende Standorte geplant: Greifswald, München, Düsseldorf, Leipzig und Hamburg.

Wer soll mit dem Studiengang angesprochen werden? Und wie viele Module gibt es?

Zum Masterstudium können mehrere Berufsgruppen zugelassen werden, die im Team an der Entwicklung der Digitalen Dentaltechnologie partizipieren: Approbierte Zahnärzte mit einem Jahr Berufserfahrung und Hochschulabsolventen auf ingenieurs- oder wirtschaftswissenschaftlichem Gebiet mit Bezug zur Dentaltechnologie mit einem Jahr Berufserfahrung. Bewerben können sich zudem auch Berufsqualifizierte auf dem Gebiet der Dentaltechnologie oder Zahntechnik mit mehrjähriger Berufserfahrung mit dem Nachweis der Fortbildung und Mitarbeit bei ausgewiesenen Projekten in dentaler Technologie oder besonderen Erfahrungen in der Lehre. Insgesamt beinhaltet der Studiengang die sechs Module: Wissenschaftliches Arbeiten und Kommunikation, Angewandte medizinische und dentale Informatik, Funktion und Struktur des Kausystems, Digitale Versorgungsoptionen und -formen, Digitale Verfahren und Fertigungstechniken sowie Digitaler Workflow <<<

Weitere Information unter: www.masterzahn-greifswald.de

Rückenwind für Ihre berufliche Zukunft

Donnerstag, 23. bis Sonntag, 26. August 2018 im Beachmotel in St. Peter-Ording

Alles liegt vor Ihnen.

Sie haben jetzt die Wahl: Möchten Sie eine bestehende Praxis übernehmen oder lieber neu gründen? Wie stehen die Chancen für eine Niederlassung heute und was brauchen Sie dafür? Straumann und Pluradent haben die Antworten dafür im Gepäck. Kommen Sie mit uns an die Nordseeküste!

Hier bekommen Sie den Kopf frei für die Zukunft. Und Rückenwind für Ihre Pläne. Bei unserem Event erhalten Sie die besten Tipps für den Start in die eigene Praxis, egal ob als Zahnarzt in Assistenzzeit oder Anstellung. Kollegen und Experten teilen ihre Erfahrungen und werden zu Partnern für Ihre Selbständigkeit. Ab geht's!

Das erwartet Sie:

- ein Programm für eine strukturierte Praxisgründung
- 12 individuell buchbare Workshops zu den Themen Mitarbeiterrecruiting und -führung, Gründungsrecht, Spezialisierung Implantologie, neueste regenerative Therapiemöglichkeiten, Praxiskonzept, Marketing, etc.
- Top-Referenten zum Anfassen und Ausfragen
- attraktive Outdoor-Aktivitäten mit Gleichgesinnten
- Lernen Sie nette Kolleginnen und Kollegen kennen und bauen Sie Ihr Netzwerk aus
- 3 All-inclusive Übernachtungen im Beachmotel, direkt an der Nordseeküste

Teilnahmegebühr:

YPP-Mitglieder und Frühbucher bis 15. April 2018: 399,- Euro
nach dem 15. April 2018: 499,- Euro

Nähere Informationen zu Programm, Location und Referenten finden Sie unter:
www.meinezukunft.dental

Eine Kooperation von


pluradent


straumann
simply doing more



Selbstständigkeit mit „Zufriedenheitscheck“

GRÜNDERPORTRÄT >>> Das Projekt „Selbstständigkeit“ lässt sich verschieden porträtieren. Man kann ein Bild in Rosarot entwerfen, mit Fokus auf all jenen Schritten, die problemlos aufgingen und (angeblich) automatisch von Tag eins an erfolgreich liefen. Oder aber (fast) alles großflächig schwarzmalen und sich auf die Probleme mit der Bank, den Architekten und womöglich noch mit dem Personal konzentrieren und die Enttäuschungen betonen, die leidlich durchlebt wurden. Letztlich käme keine Variante der Wirklichkeit nahe. Denn der Schritt in die Selbstständigkeit umfasst mehr als nur den Kauf von vier Wänden und etwas Equipment und ist, wie eigentlich alles im Leben, von Höhen und Tiefen gekennzeichnet. Was unterm Strich zählt, ist eine bleibende „Beweglichkeit“ der Akteure, die dann auch den Schwung aus der Tiefe möglich macht. Genau das, und natürlich noch viel mehr, zeichnet auch Dr. Sonja Goupil aus, die 2015 eine Zahnarztpraxis im baden-württembergischen Rust übernahm



Fangen wir, entgegen gängiger Porträts, mit der Enttäuschung an. „Unsere größte Enttäuschung vom Zeitpunkt der Gründung bis jetzt“, so resümiert Sonja Goupil, „war die Steuerkanzlei, mit der wir zusammengearbeitet haben. Das war kein kleines Büro, sondern ein renommierter Anbieter im süddeutschen Raum, aber in unserer Zusammenarbeit ist extrem viel schiefgegangen, und wir haben lange geglaubt, es läge an uns unbedarften Anfängern, bis wir dann gemerkt haben, dass nicht wir, sondern die gravierenden Fehler der Kanzlei das Problem war.“

Schlechte Erfahrungen bringen weiter

Diese Erfahrung, so unschön sie war, habe aber letztlich, so betont es die junge Zahnärztin, zu zwei ganz wichtigen Erkennt-

nissen geführt: Dass ein großer Name und etabliertes Unternehmen (wie das der Steuerkanzlei) nicht per se Garant für den Erfolg einer Sache ist und das man wach und beweglich bleiben muss. Goupil fasst Letzteres treffend als „Zufriedenheitscheck“ zusammen, den man immer wieder in Bezug auf eigentlich alle Aspekte des zahnmedizinischen Praxisalltags

„Man muss Menschen wirklich mögen, und zwar aufrichtig.“

absolvieren sollte. Natürlich hören sich zu Beginn die Angebote von Dienstleistern immer großartig an, was aber zählt sind letztlich die Ergebnisse in der konkreten Zusammenarbeit. Sind diese unbefriedigend, gelte es, nachzufragen und nicht auszuhalten. Nur durch solch ein Hinterfragen eröffnet sich Veränderungspotenzial. Nichts ist eigentlich schlimmer als ein unbefriedigender, eingefahrener Status quo. Das gilt für private Beziehungsfelder ebenso wie für eine Zahnarztpraxis.

Arbeit teilen, Zeit gewinnen

Trotz oder vielleicht sogar wegen dieser Enttäuschung, weil sie ein wichtiger Lernprozess war, würde Sonja Goupil bei einer Gründung heute alles wieder genauso machen wie damals. „Ich entschloss mich mit Mitte 30 und während der Schwangerschaft ganz bewusst zur Selbstständigkeit. Für mich kam nichts anderes infrage, um meine persönlichen Ziele und Wünsche, meinen Anspruch an eine hohe Lebensqualität und den Beruf miteinander zu vereinbaren.“ Denn eine Arbeitswoche mit fünf Tagen von 8 bis 18 Uhr war genau das, was die junge Zahnärztin für sich und im Hinblick auf die entstehende Familie nicht wollte. Deshalb entschloss sie sich, von Anfang an einen Kollegen mit ins Boot zu holen, einen jungen Zahnarzt, der die Arbeit mit ihr teilte. So ergab sich für beide Seiten eine optimale Work-Life-Balance.



Dr. Sonja Goupil, ZA Christian Behnke und das gesamte Praxisteam in Rust.

Bevor Goupil sich in Rust niederließ, lebte und arbeitete sie viele Jahre als Zahnärztin in London und konnte dort diese Art der Arbeitsteilung als gängiges und erfolgreiches Modell erleben. Neben der Hinzunahme eines Kollegen und dem Aufbau eines harmonisierenden Praxisteam, sind es zwei weitere Aspekte, um die sich Sonja Goupil von Anfang an gezielt gekümmert hat: Um eine gute und zuverlässige Kinderbetreuung, die zwar sehr viel kostet, aber sicherstellt, dass die Zeit, die die junge Behandlerin arbeitet, frei von Bedenken ist. Und um ein familiäres Netzwerk aus Partner, Eltern und Schwiegereltern,

vornherein sowohl auf Kleinstpatienten, d. h. Babys und Kleinkinder, als auch auf Uromas und jede Alterststufe dazwischen ausgerichtet. „Ich wollte mich nicht festlegen auf eine Patientengruppe oder auch eine Spezialisierung, weil ich es vielfältig mag. Deshalb kann man sagen: Ob Endo, Implantologie, CEREC, Prothetik, KONS oder Narkosebehandlungen – es gibt eigentlich nichts, was wir nicht machen.“ Diese ausgesprochene Bandbreite hat sich bis heute bewährt und macht den Arbeitsalltag für die junge Behandlerin, ihre Kollegen sowie ihr Praxisteam ausgesprochen abwechslungsreich.

„**Ich wollte mich nicht festlegen** auf eine Patientengruppe oder auch eine Spezialisierung, **weil ich es vielfältig mag**. Deshalb kann man sagen: Ob Endo, Implantologie, CEREC, Prothetik, KONS oder Narkosebehandlungen – es gibt eigentlich nichts, was wir nicht machen.“

das ebenso verlässlich feste Aufgaben übernimmt und so nichts dem Zufall oder Last-Minute-Arrangements überlässt. Nach anfänglichen Anpassungen waren alle privaten und beruflichen „Stellschrauben“ dieses Zusammenspiels festgezogen und gaben Sonja Goupil die Möglichkeit, sich (trotz Kind) auf ihre beruflichen Ziele zu konzentrieren und ihre Rolle als Praxisinhaberin souverän auszufüllen.

Empathie ist Trumpf

Neben einem funktionierenden Praxisteam und einem verlässlichen Netzwerk ist für Sonja Goupil vor allem ein weiterer Aspekt für den Praxiserfolg und die Erfüllung im Beruf entscheidend: die Fähigkeit zur Empathie. „Man muss Menschen wirklich mögen, und zwar aufrichtig“, betont Goupil voller Überzeugung. Nur dann zieht man positive Energie aus dem, was man tut und mit wem man es tut, und kann die Herausforderungen des Zahnarztberufes meistern. Diese zwischenmenschliche Stimmigkeit ist für Goupil auch in der Zusammenarbeit mit externen Anbietern entscheidend. Letztlich unterscheiden sich ja die Angebote der Depots nur geringfügig voneinander. Umso wichtiger ist die zwischenmenschliche Komponente der Mitarbeiter. 2015, als Sonja Goupil bei mehreren Depots ihr Interesse bekundete, war es letztlich die Außendienstmitarbeiterin von Henry Schein, die am besten zu ihr passte. Bis heute ist Henry Schein für den Support an Bord, und Goupil fühlt sich ernst genommen und durchweg unterstützt.

Dass Goupil der Umgang mit Menschen leichtfällt, spiegelt sich auch im breiten Patientenstamm wider. Goupils Praxis war von

Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Bleibt noch ein Punkt zu erwähnen, den Sonja Goupil im Zusammenhang mit ihrer Berufswahl ganz klar als „Karrierekiller“ bezeichnet: das Berufsverbot für angestellte Zahnärztinnen. „Das ist in meinen Augen absolut überholt und in keinem anderen Land so wie bei uns. In Großbritannien kann man im Angestelltenverhältnis arbeiten, bis sprichwörtlich die Blase platzt. Man kann selber und frei entscheiden, ob und wie lange man arbeitet. Damit sind Zahnärztinnen in Anstellung vor keine Wahl zwischen Kind und Beruf gestellt.“

Abzüglich dieser Einschränkung ist und bleibt für Goupil der Zahnarztberuf der „tollste Beruf der Welt“, den Frauen wie Männer gleichermaßen erfüllend ausüben können, der aber vor allem Frauen in Selbstständigkeit die reale Chance gibt, wirklich selbstbestimmt zu agieren, beruflich wie privat genau das zu erreichen, was man sich zum Ziel gesetzt hat. Insofern ist Goupils Gründerbiografie das beste Testimonial für einen durchdachten Schritt in die Selbstständigkeit. <<<

KONTAKT

Zahnarztpraxis Dr. Sonja Goupil

Karl-Friedrich-Straße 6

77977 Rust

Tel.: 07822 865167

www.zahnarztpraxisrust.de

Praxismarketing hoch 3: Gesehen und verstanden werden

Text: Daniel Münzenmayer

FACHBEITRAG >>> Steht der Entschluss fest, eine eigene Praxis zu eröffnen oder zu übernehmen, ist, neben vielen anderen wichtigen Dingen, auch der Bereich Marketing entscheidend für die erfolgreiche Praxisführung. Egal, ob es sich um eine etablierte oder eine neu gegründete Praxis handelt, in der Regel kann der Prozess zur erfolgreichen Marktpositionierung in drei Schritten absolviert werden, wobei selbstverständlich unterschiedliche Schwerpunkte zu setzen sind.

Bei einer Neugründung können alle Entscheidungen von Grund auf so getroffen werden, wie es dem Praxisgründer gefällt. Bei einer Praxisübernahme gilt es, immer auch sensibel für die Vorgeschichte und den bereits vorhandenen Auftritt der Praxis zu sein. Hier sollte sorgfältig geprüft werden, welche Dinge übernommen, überarbeitet oder neu entwickelt werden.

1. Strategische Positionierung

Das Fundament aller Marketingmaßnahmen bildet immer die eigene Positionierung. Nur wenn man weiß, wofür man steht und was die eigene Praxis besonders macht, kann man dies auch erfolgreich an die Patienten kommunizieren. Hilfreiche Fragen für diesen Prozess sind:

- Was sind die individuellen Stärken (Alleinstellungsmerkmale) unserer Praxis? Was ist uns wichtig (Haltung/Philosophie)?
- Was schätzen unsere Patienten an unserer Praxis? Warum sollten Patienten gerade in unsere Praxis kommen?
- Welche Mitbewerber gibt es in unserem Umfeld? Wie können wir uns wirkungsvoll abgrenzen?

2. Einheitliches Erscheinungsbild

Steht die Positionierung fest, ist der nächste Schritt, diese in einem individuellen und ansprechenden Erscheinungsbild (Corporate Design) für die Patienten sichtbar zu machen. Hier geht es u. a. um folgende Fragen:

- Transportiert unser Auftritt nach außen mit Logo, Farben, Schrift, Bildern, Gestaltungselementen unsere Alleinstellungsmerkmale?
- Welche Medien benötigen wir, und wie sehen diese (derzeit) aus? (Visitenkarten, Rezeptblock, Terminkärtchen, Briefpapier, Briefumschläge, Beschilderung, Website etc.)
- Wie können wir das Erscheinungsbild in die Räumlichkeiten und auf die Arbeitskleidung übertragen?

Ziel muss stets ein möglichst hoher Wiedererkennungswert sein, sodass alle Medien zueinanderpassen und die entworfene „Praxisidentität“ zeigen.

3. Professionelle Website

Das wohl wichtigste Medium ist auch für Zahnärzte die eigene Website – sie muss potenzielle Neupatienten auf den ersten Blick ansprechen und überzeugen. Wichtig ist hierfür, die folgenden, beim Besucher der Seite unterbewusst ablaufenden Fragen positiv zu beantworten:

- Erscheint mir die Praxis kompetent?
- Ist mir die Praxis sympathisch?
- Finde ich mich auf der Website zurecht?

Für den Aufbau der Website sollten daher folgende Punkte berücksichtigt werden:

- **Positive Emotionen** erzeugen durch authentische, sympathische Bilder der Praxis und der Mitarbeiter (vermittelt Vertrauen, Kompetenz und Menschlichkeit)
- **Leistungsspektrum** übersichtlich und kompakt präsentieren und auf lange, fachliche Erläuterungen und abschreckende Behandlungsaufnahmen verzichten
- **Mobile Darstellung** berücksichtigen, d. h. die Website sollte auf jedem Endgerät optimal angezeigt werden, egal ob Computer, Tablet oder Smartphone
- **Rechtliche Richtlinien** im Hinblick auf das ärztliche Werberecht beachten (keine Vorher-Nachher-Patientenbilder, vollständiges Impressum und korrekte Datenschutzerklärung etc.)
- **Analysetool** einsetzen, um die Website statistisch auswerten zu können (Besucheranzahl, Besucherherkunft, Klickverhalten)

Fazit

Für neu gegründete wie für etablierte Praxen ist die strategische Außenkommunikation eine wichtige Aufgabe für die erfolgreiche Praxisführung. Ein einheitliches Erscheinungsbild und eine zeitgemäße Website präsentieren die Qualität und den Wert der eigenen Leistung wirkungsvoll sowohl Bestands- als auch Neupatienten. <<<

Professioneller Markenauftritt:

Wofür lohnt sich der Aufwand?

- Gewinnung neuer Patienten
- Bindung vorhandener Patienten
- Erleichterung der Personalsuche
- Abgrenzung von Mitbewerbern am Markt
- Mitarbeiteridentifikation mit der eigenen Praxis
- Zeitersparnis im Praxisalltag (z.B. durch Online-Formulare)
- Langfristiger Imageaufbau und Markenbildung
- Wertsteigerung der eigenen Praxis

Infos zum Autor



KONTAKT

ZIELGERICHTET Design und Kommunikation
Dipl.-Designer (FH) Daniel Münzenmayer

Willigisstraße 7
63739 Aschaffenburg
Tel.: 06021 3777966
Mobil: 0162 2869597
dm@zielgerichtet.de
www.zielgerichtet.de

Berufseinstieg: „Das eigene Bauchgefühl ist dabei das Wichtigste“

INTERVIEW >>> Dr. Sonja Thole ist Assistenzärztin in Weiterbildung zur Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgin am UKE Hamburg und zugleich Schriftführerin im Vorstand des Bundesverbands der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA). Wann Ihrer Meinung nach der richtige Zeitpunkt für eine Dissertation ist, verrät uns die junge Zahnärztin im folgenden Kurzinterview.



Wie haben Sie den Übergang von der Studienzeit zum Berufseinstieg erlebt?

Der Übergang vom Studium in den Beruf ist aufregend und spannend. Erst sitzt man noch im Hörsaal und im nächsten Moment behandelt man eigenverantwortlich Patienten. Neben vielen neuen fachlichen Aspekten wird man mit Fragen nach Versicherungen, Kammeranmeldung und möglichen Weiterbildungen konfrontiert. Hier sollte man in Ruhe jede neue Herausforderung angehen. Besonders hilfreich ist es, wenn man ehemalige Kommilitonen, Kollegen oder auch den eigenen Chef zurate ziehen und sich die Erfahrungen und Hinweise anderer zugute machen kann. Ich bin immer proaktiv gewesen und habe Initiativbewerbungen mit einer Hospitation verbunden. Erst durch den Eindruck vor Ort kann man erkennen, ob der Chef, die Praxis und auch das Konzept zu einem passen. Nach ein paar Hospitationen weiß man eigentlich, was man will. Das eigene Bauchgefühl ist dabei das Wichtigste. Auch wenn die erste Stelle noch nicht optimal gefällt, man nimmt immer etwas für die Weiterbildung mit und berufliche Veränderungen sind immer möglich.

Wie wichtig ist Ihrer Meinung nach Netzwerken schon während des Studiums?

Das ist natürlich sehr wichtig. Dabei gibt es insbesondere für junge Zahnmediziner viele Möglichkeiten, sich untereinander zu vernetzen. Beispielsweise haben wir vom BdZA mit dem Dental Summer ein etabliertes Sommerevent geschaffen, das Fortbildung mit Networking und Urlaubsfeeling verbindet. Gerade Fortbildungen für junge Zahnmediziner, die auch die Kammern anbieten, schaffen die Möglichkeit, Studienkontakte wieder zu reaktivieren oder neue Bekanntschaften zu schließen.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Dissertation?

Den richtigen Zeitpunkt für die Dissertation gibt es eigentlich nicht. Grundsätzlich ist die Fertigstellung einer Dissertation zu

jedem Zeitpunkt möglich, ob während oder nach dem Studium. Meiner eigenen Erfahrung nach sollte man sich nach dem vorklinischen Abschnitt nach einem geeigneten Thema umsehen, um dann im klinischen Abschnitt durchzustarten. Bis zum Examen bleiben dann noch einige Semester bzw. Semesterferien, die man den Versuchen und Schreiben einer Dissertation zumindest anteilhaft widmen kann. Gerade in der Anfangsphase des Berufseinstiegs hat man andere Sorgen, als sich abends noch an den Schreibtisch zu setzen, sodass es von Vorteil ist, wenn man die Dissertation bis zu diesem Zeitpunkt abgeschlossen hat. Oftmals geht der Berufseinstieg mit einem Umzug einher, sodass dann auch der Kontakt zum Betreuer bzw. Betreuerin der Dissertation erschwert ist. Aber nichts ist unmöglich. Einige meiner Kommilitonen haben ihre Dissertation auch neben dem Berufseinstieg beendet. Also nicht entmutigen lassen! Das ist wahrscheinlich der wichtigste Tipp beim Schreiben einer Dissertation.

Und wie sieht es mit Zusatzqualifikationen aus? Welche Fragestellungen sollte man in der Entscheidung hierzu miteinbeziehen?

Am Anfang des Berufseinstiegs sollte man die ersten Wochen Arbeit auf sich wirken lassen. Fortbildungen für Zusatzqualifikationen werden vielfach angeboten, machen aber auch nur dann Sinn, wenn man die Zusatzqualifikationen in den eigenen Berufsalltag integrieren kann. Es hängt also vom Patientenklientel, dem Behandlungskonzept der Praxis und auch den eigenen Interessen ab, welches Curriculum beispielsweise infrage kommt. Gerade hier kommt einem die Vernetzung wieder zugute, denn über Kollegen erfährt man am besten, welche Fortbildung bzw. welches Curriculum sich wirklich gelohnt hat. <<<

KONTAKT

Dr. med. dent. Sonja Thole
 Uni-Klinikum Hamburg-Eppendorf
 Zentrum für ZMK-Heilkunde | Klinik für MKG-Chirurgie
www.uke.de



BEI UNS BLEIBEN KEINE ZAHNTECHNISCHEN WÜNSCHE OFFEN

Wir von Zischow Dental:

- ▶ sind ein Team aus motivierten und kreativen Zahntechnikern
- ▶ setzen ein schönes Lächeln mit hochwertigen und ästhetischen Versorgungen um
- ▶ sind ständig im Dialog mit Zahnärzten, Zahntechnikern und Patienten
- ▶ haben 25 Jahre Implantologiekompetenz



zischow ALIGNER
always the next level.

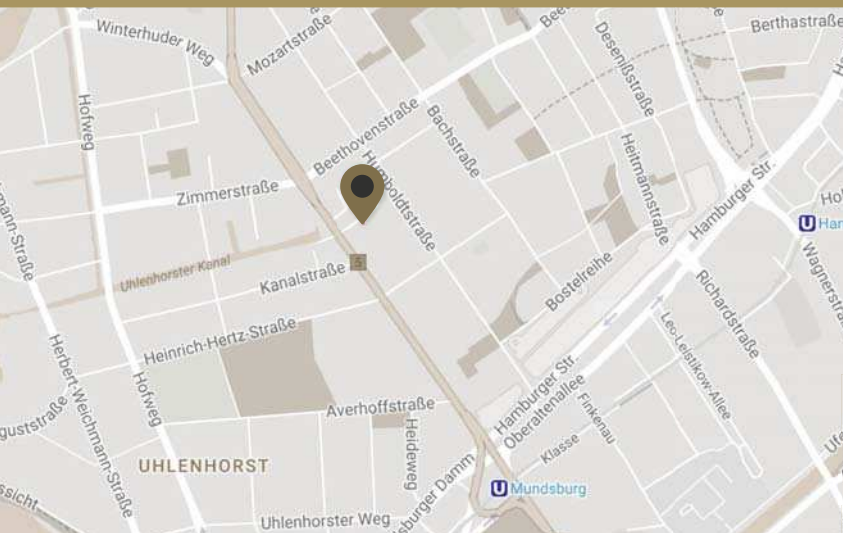


zischow GUIDE

Unsere umfassenden Service- und technischen Leistungen:

- ▶ Instrumentelle Funktionsanalyse (CMD-Vermessung) und Schientherapie mit Zischow ALIGNER®
- ▶ Herstellung von ästhetischen Zahnersatz - Veneers, Kronen, Brücken, Inlays und implantatgetragenen Versorgungen
- ▶ Individuelle Zahnfarbbestimmung und Farbanpassung in der Zahnarztpraxis oder bei uns im Labor
- ▶ Zuverlässiger, schneller und pünktlicher Botenservice
- ▶ Computergestützte präzise Implantatplanung mit 3D-Implantatnavigation
- ▶ 25 Jahre Erfahrung und Fach-Know-How in der Implantologie (3D-Navigation)
- ▶ Schablonengeführte Implantation mit Zischow GUIDE®, im 3D-Druckverfahren hergestellt

Unser Labor steht für Sie offen, Sie sind herzlich willkommen am Herstellungsort Ihres neuen Lächelns mit ästhetischem qualitativ hochwertigem Zahnersatz von Zischow Dental „Made am Winterhuder Weg 76a“.



**Zischow Dental
Hamburg GmbH**

Winterhuder Weg 76 a
22085 Hamburg

T 040 23 880 98 0
F 040 23 880 98 20

zischow@zischow-dental.de
www.zischow-dental.de

Unsere Öffnungszeiten:

Montag bis Donnerstag:
Freitag:

07.00 bis 19.00 Uhr
07.00 bis 15.00 Uhr

Not frequently asked questions an:



Prof. Dr. med. dent. Nicole B. Arweiler

Direktorin der Klinik für Parodontologie der Philipps-Universität Marburg, Universitätsprofessorin für Parodontologie

In der vorliegenden Reihe befragen wir Menschen der Zahnmedizin nach ihrer ganz persönlichen dentalen Biografie.

Was hat Sie zum Studium der Zahnmedizin bewogen?

Das war recht spontan. Eigentlich wollte ich Chemie oder Pharmakologie (ging damals nur in England) studieren, ich hatte aber durch einen sehr guten Mediziner-Test auch Human-/Zahnmedizin im Visier. Am letzten Tag des Einschreibens hatte ich noch einen Termin bei einem Studienberater für Zahnmedizin, der selbst einmal Chemie studiert – und dort offensichtlich keinen attraktiven Job gefunden hatte. Er schickte mich sofort zur Einschreibung Zahnmedizin, weil er glaubte, dass Frauen in der Chemie keine Chance hätten. Bis heute habe ich diesen fast überrumpelten Schritt aber nicht bereut.

Wo haben Sie studiert, und gab es während des Studiums Zweifel an der Studienwahl?

Ich habe an der Uniklinik Homburg der Universität des Saarlandes studiert, da mir die Wohnortnähe (ich war damals noch politisch recht aktiv) sehr wichtig war. Zweifel an der Studienwahl hatte ich nie. Es hat immer Spaß gemacht, die Naturwissenschaften waren auch meine Lieblingsfächer in der Schule. Es ist aber auch mein Typus, dass – wenn ich mich für etwas entschieden habe – dies auch durchgezogen wird.

Wie sind Sie dann zur Parodontologie gekommen?

Das könnte man als Zufall bezeichnen. Eigentlich wollte ich mich in Richtung Oralchirurgie spezialisieren, aber dann hat

es mich an die Abteilung für Parodontologie und Zahnerhaltung in Homburg verschlagen. Da hier ein großer Schwerpunkt auf der Parodontologie lag, waren die ersten Weichen für diese schon gestellt. Auch wenn sicherlich der „Allgemein-Zahnarzt“ sehr wichtig für eine solide Versorgung in der Praxis ist, würde ich, insbesondere jungen Zahnmedizinerinnen empfehlen, sich zu spezialisieren. Solch ein

Es ist mein Typus, dass – wenn ich mich für etwas entschieden habe – dies auch durchgezogen wird.

„Alleinstellungsmerkmal“ bietet aus meiner Sicht einerseits den Vorteil, zum Beispiel in großen Praxen eigene Bereiche mit gewisser Leitungsposition zu besetzen, andererseits können in vielen spezialisierten Bereichen Arbeitszeiten gut eingeteilt werden, was vielen Zahnärztinnen bezüglich Vereinbarkeit von Beruf und Familie entgegenkommt.

Ihr erster echter Patient – Wie sind Sie vorgegangen?

Mein erster größerer Fall nach dem Studium – in der Abteilung für Parodontologie und Zahnerhaltungskunde in Homburg – war eine Teleskoparbeit im Oberkiefer, bei einer Patientin, die nach erfolgter Parodontitistherapie großen Wert auf Ästhetik legte und trotz Lückengebiss keinen Gaumenbügel wollte, Implantate lehnte sie ebenfalls ab. Fortbil-

dungskurse an der Karlsruher Akademie sowie eine enge Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Zahntechniker haben diese, damals noch große Herausforderung bezüglich der Abläufe, zu einem glücklichen Ende und einer äußerst zufriedenen Patienten geführt ... und bei mir zu einem gelungenen Einstieg in komplexere Fälle.

Gab es entscheidende Niederlagen oder Erfolge in Ihrer Laufbahn?

Es waren weder große Niederlagen, noch die ganz großen Erfolge, die mich im Beruf geprägt haben. Es gab natürlich auch mal unzufriedene Patienten – manchmal konnte man Beweggründe nicht nachvollziehen, manchmal half die offene Kommunikation mit dem Patienten. Und dann gab es auch wieder die Patienten, die voll des Lobes für die einfühlsame und kompetente Behandlung waren und jahrelang – auch an anderen Arbeitsstätten – die Treue hielten. Für mich ist es diese Sinuskurve mit einem steigenden Trend nach oben, die mich immer wieder motiviert hat. Auch wenn ich im Laufe meiner beruflich-wissenschaftlichen Karriere immer „den Plan B“ in der Tasche hatte – insbesondere auch, um die Geburt und Erziehung meiner Tochter zu koordinieren – würde ich im Rückblick alles wieder genauso machen.

Auch wenn ich im Laufe meiner beruflich-wissenschaftlichen Karriere immer „den Plan B“ in der Tasche hatte – insbesondere auch, um die Geburt und Erziehung meiner Tochter zu koordinieren – würde ich im Rückblick alles wieder genauso machen.

Was raten Sie jungen Zahnmedizinern heute?

Ich denke, dass ich mittlerweile das Alter und die Erfahrung habe, um mir zu erlauben, Vergleiche zwischen „früheren“ und „heutigen“ Zahnmedizinern anzustellen und auch ein Fazit zu ziehen. Zunächst haben sich vor allem das Aufgabenfeld und die Patientenstruktur stark gewandelt. Jeder einzelne Ausbilder versucht sicherlich, die geänderten Anforderungen in das Studium einzubringen, aber vieles muss sich zukünftig im Studium generell wandeln: Da wird das ordnungsgemäße Beschleifen von Gipsmodellen ausführlich geübt. Wenn aber eine Prophylaxestunde beim Patienten durchgeführt wird, wenn der Patient auf parodontale Erkrankungen gescreent wird, wenn über eine systematische Parodontitistherapie aufgeklärt oder diese durchgeführt werden soll, dann sind diese Abläufe oft nicht verinnerlicht. In der Praxis wird dieses Aufgabenfeld dann auch deshalb vernachlässigt, weil man nur das sieht, was man kennt oder was zur Routine geworden ist. Das zeigen ja auch die Zahlen – parodontale Erkrankungen sind die großen Herausforderungen der zukünftigen Zahnmediziner.

Ich kann hier nur raten, immer wieder am Ball zu bleiben, Fortbildungen zu besuchen, sich Netzwerke zu schaffen und Spaß am Beruf zu haben – denn nur dann kann man diesen schönen, aber auch äußerst anstrengenden Beruf körperlich und geistig meistern. <<<

Infos zur Person



Kurzvita

- 1990–1996 Studium der Zahnheilkunde an der Universität des Saarlandes, Deutschland
- 1996 Approbation als Zahnärztin
- 1997–2000 wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Abteilung für Parodontologie und Zahnerhaltung der Universität des Saarlandes, Deutschland (ärztlicher Direktor Prof. Dr. E. Reich)
- 1999 Promotion zum Dr. med. dent.
- 2001–2009 wissenschaftliche Assistentin in der Abteilung für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Deutschland (ärztlicher Direktor Prof. Dr. E. Hellwig)
- 2002 Ernennung zur Oberärztin in der Abteilung
- 2003 Ernennung zur Juniorprofessorin
- 2003 Habilitation und Venia legendi für das Fach Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
- 2006 Ernennung zur Apl-Professorin
- 2007 Prüfungsvorsitzende für Vorphysikum und Physikum
- 2009 Ruf auf die Professur (W3) für Parodontologie der Philipps-Universität Marburg (UKGM)
- Seit Februar 2010: Direktorin der Klinik sowie des Lehrstuhls für Parodontologie der Philipps-Universität Marburg (UKGM)



Digitaler Traumstart

Text: Dietmar Hermann

Die Praxisgründung ist für junge Zahnärzte oft ein Abenteuer – denn Verhandlungen mit Bankberatern, Maklern und Depots stehen bisher auf keinem universitären Lehrplan. Enthusiasmus hilft Existenzgründern dabei, trotzdem den Überblick zu behalten. Bei den anstehenden Herausforderungen ist eine gut durchdachte Software der Schlüssel für einen gelungenen Start in die Niederlassung. Doch bei der Auswahl der Software gilt es, einige Punkte zu beachten, die im vorliegenden und weiteren Tipps kommender Ausgaben genauer beleuchtet werden.

Wichtige Faktoren für den Praxiserfolg

Für Existenzgründer in der Dentalbranche empfiehlt es sich, von Anfang an einige „Stellschrauben“ zu betätigen, um die zukunftsfähige Entwicklung der Praxis sowohl in fachlicher als auch in wirtschaftlicher Hinsicht zu fördern. Eine vielseitige Zahnarztsoftware dient als Basis für sämtliche Bereiche der Praxisführung. Denn der Nutzen papierloser Verwaltung geht weit über Vorteile wie Platzökonomie und verbesserte Abläufe hinaus. Wer es richtig anstellt, hat gleichzeitig ein effektives Instrument zur Patientenbindung, für die Mitarbeitermotivation und für das Qualitätsmanagement an der Hand. Deshalb ist die Entscheidung für eine passgenaue Software so wichtig.

Wer sich mit dem Gedanken trägt, in eine leistungsfähige Praxissoftware zu investieren, sollte im Vorfeld klären, inwieweit der Anbieter Zahnärzte dabei unterstützt, diese optimal anzuwenden. Dies betrifft beispielsweise den Service: Existiert eine anwenderfreundliche Demoversion, die es dem Praxisgründer ermöglicht, vor dem Kauf zu testen, ob die Software zu ihm „passt“? Bietet der Verkäufer begleitend zum Produkt Einführungskurse an? Gibt es eine telefonische Hotline, über die der Zahnarzt im „Ernstfall“ schnelle Hilfe erhält? Kennen die Mitarbeiter im Service über ihre Fachkompetenz hinaus auch die individuellen Anforderungen der Dentalbranche, und kommunizieren sie verständlich? Die entscheidende Frage lautet: Ist der Anbieter auch nach dem Abschluss des Kaufvertrags für den Existenzgründer da?

Mit der Zukunft Schritt halten

Praxisgründer motiviert der Gedanke, konkrete Vorstellungen, wie Spezialisierungen oder individuelle Behandlungskonzepte umsetzen zu können. Die Praxissoftware sollte mit diesen Zukunftsplänen Schritt halten können. Das heißt auch, dass ein Existenzgründer nur so viel digitale Unterstützung erhält, wie er benötigt. Pakete, die Module zu unterschiedlichen Praxisbereichen, wie Abrechnung, Hygienemanagement oder Qualitätsmanagement enthalten, sorgen für Flexibilität. Darüber hinaus entwickeln branchenerfahrene Anbieter wie DAMPSOFT Programmfunktionen für bestimmte Behandlungsschwerpunkte. Beispielsweise Module für Kieferorthopäden oder Programme für Kieferchirurgen, die unter anderem auf die Diagnose- und Leistungserfassung in diesem Fachgebiet ausgerichtet sind. Anpassungsfähig sollte die Software auch im Hinblick auf neue Anforderungen des Gesetzgebers sein. Ein Beispiel ist die Einführung der Telematikinfrastruktur, deren Ziel es ist, alle Akteure im Gesundheitswesen besser zu vernetzen. Eine zukunftsfähige Praxissoftware muss deshalb über entsprechende Schnittstellen verfügen und mit der erforderlichen Hardware kompatibel sein.

Gerade für Existenzgründer spielt jedoch auch die finanzielle Handlungsfreiheit eine bedeutende Rolle. Denn die eigene Praxis erfordert gerade am Anfang eine Vielzahl an Investitionen. Junge Zahnärzte sind gut beraten, zu prüfen, ob die Möglichkeit besteht, den Anschaffungspreis für die Praxissoftware nicht auf einmal zahlen zu müssen. Ratenzahlungsvereinbarungen mit Stundungsmöglichkeit schaffen finanziellen Spielraum in der oft von Engpässen geprägten Gründungsphase.

Fest steht: Wer bei der Entscheidung für die Verwaltungssoftware die nötige Sorgfalt walten lässt, stellt von Anfang an die Weichen für eine wirtschaftliche und fachlich erfolgreiche Entwicklung seiner Praxis.

KONTAKT

DAMPSOFT GmbH

Vogelsang 1
24351 Damp
Tel: 04352 9171-71
www.dampsoft.de

Infos zum Unternehmen



Die Herausforderung: Arzt und Unternehmer sein

Text: Michael Hage

Im Studium liegt der Fokus eindeutig auf der Zahnmedizin. Es geht darum, wie man Erkrankungen diagnostiziert, Patienten behandelt und bestenfalls heilt. Das ändert sich, sobald eine eigene Praxis ins Blickfeld rückt. Michael Hage, Finanzierungsspezialist bei Henry Schein Financial Services, hat in Beratungsgesprächen die Erfahrung gemacht, dass sich viele junge Praxisgründer vor allem als Mediziner und weniger als Unternehmer verstehen. Häufig ist ihnen einfach nicht klar, welche Aufgaben und Anforderungen in diesem Bereich auf sie zukommen. Die wichtigsten fünf Rollen, die nach der Praxisgründung und neben der Rolle als „Heiler“ im Arbeitsalltag ausgefüllt werden müssen, sind im Folgenden aufgeführt.

Der Strategie

Ein Unternehmen zu führen, heißt strategisch zu Denken und zu Handeln. Das Ziel ist es, Ihre Praxis langfristig erfolgreich zu machen. Als der Strategie Ihres Unternehmens müssen Sie ein tragfähiges Praxiskonzept entwickeln und umsetzen, alle Entscheidungen auch unternehmerisch bewerten und Ihren Patienten Gründe geben, immer wiederzukommen.

Die Führungskraft

Als Praxisinhaber sind Sie auch Vorgesetzter. Chef sein bedeutet nicht nur, dass man die Entscheidungen treffen kann und muss, sondern auch, dass man die Verantwortung für seine Mitarbeiter hat. Als Führungskraft Ihres Unternehmens, werden Sie viel Einsatz zeigen müssen, um gute und zufriedene Mitarbeiter und ein funktionierendes Team zu haben – denn die sind ein wesentlicher Faktor für den Praxiserfolg.

Der Marketingexperte

Tue Gutes und sprich darüber – dann kommen auch die Patienten zu Ihnen. Es ist nutzlos, wenn Sie der beste Zahnarzt der Stadt sind, davon aber niemand erfährt. Als Marketingexperte für Ihre Praxis müssen Sie Mittel und Wege finden, wie die Kompetenz und die Leistungen Ihrer Praxis an die Patientenzielgruppe kommuniziert werden.

Der Einkäufer

Können Sie es sich leisten, billig zu kaufen? Neben dem Preis gilt es, auch Qualität, Service, Liefertreue und Bestelleffizienz im Blick zu haben. Sie müssen also auch hier strategisch handeln, etwa indem Sie das Einkaufsvolumen bündeln und Jahresvolumina verhandeln. Als Einkäufer, der die Einkaufsmacht seiner Praxis geschickt nutzt, werden Sie mehr erreichen, als wenn Sie Ihre Mitarbeiter als Preissuchmaschine einsetzen.

Der Finanzexperte

Ein Praxisinhaber leitet ein mittelständisches Unternehmen. Um effizient zu sein, sollte man mit Spezialisten, bspw. für Abrechnung, Buchhaltung und steuerliche Themen, zusammenarbeiten. Allerdings müssen Sie auch selbst zumindest ein Grundverständnis davon haben, was diese Partner tun, da immer noch Sie als Unternehmer die Verantwortung tragen. Als Finanzexperte Ihrer Praxis müssen Sie überschauen können, ob sich Einnahmen und Ausgaben im geplanten Rahmen bewegen oder ob es Handlungsbedarf gibt. Ihr Armaturenbrett als Finanzexperte ist die betriebswirtschaftliche Auswertung, die Sie monatlich von Ihrem Steuerberater erhalten werden.

KONTAKT

Michael Hage

Leiter Henry Schein
Financial Services
Deutschland
Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 0211 5281-305
hsfs@henryschein.de
www.dentalents.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen





Sprache ist mächtig: Wie man sagt, was man meint

Text: Dr. Carla Kozmacs

Stellen Sie sich bloß nicht vor, wie es wäre, durchs Staatsexamen zu fallen oder im neuen Job zu scheitern. Nun, was ist geschehen? Womöglich haben Sie an dieser Stelle gerade schlechte Laune bekommen. Dabei habe ich doch gesagt, dass Sie diese Gedanken NICHT haben sollen. Unsere rechte Gehirnhälfte versteht jedoch sogenannte Negationen, wie „nicht“ und „kein“ nicht. Sie erzeugt immer ein Bild von dem, was gesagt wurde, damit wir überhaupt verstehen, was gemeint ist. In der Folge entsteht immer auch ein dazugehöriges Gefühl.

Mit den richtigen Wörtern gewollte Bilder erzeugen

Sie müssen sich also vorstellen, wie es wäre, durchs Staatsexamen zu fallen, um überhaupt zu wissen, woran Sie da NICHT denken sollen. Was tun wir also unseren Patienten an, wenn wir sagen: „Haben Sie keine Angst, es wird nicht wehtun!“ Kommunikation ist nicht einfach nur eine Anhäufung von Worten, die wir sprechen – wir lösen in den meisten Fällen Emotionen aus. Deshalb ist Sprache so mächtig! Es macht also Sinn, sich eingehend mit ihr zu beschäftigen. Insbesondere wenn wir besonders einfühlsam und verständnisvoll sein wollen, verwenden wir mehr und mehr dieser Negationen: „Mach Dir keine Gedanken!“ oder „Es wird schon nicht so schlimm werden!“ Wir erzeugen dann nicht nur negative Gefühle, wir sagen den Patienten vor allem nicht, was er oder sie stattdessen tun sollen. Wenn wir wirklich wollen, dass jemand etwas NICHT denkt oder tut, dann bieten wir am besten eine ALTERNATIVE an: „Sie können ganz beruhigt sein, wir achten darauf, dass es Ihnen während der Behandlung gut geht!“ Der Effekt für den Patienten ist enorm, denn auch von „sich hier wohlfühlen“ oder „gut aufgehoben sein“ erzeugt die rechte Gehirnhälfte ein Bild, und das dazugehörige Gefühl entsteht. Die Patienten wissen nun, was sie tun sollen, da sie eine Vorstellung davon haben, „sich wohlfühlen“ oder „gut aufgehoben“ zu sein. Wenn sie einfach nur „keine Angst“ haben sollen, was sollen sie denn stattdessen tun? Automatisch wird sich der Patient oder die Patientin besser fühlen!

Positiv formulierte Botschaften anstatt Negationen

Unser Alltag wird von Verboten bestimmt, die das Gehirn letztlich nur verwirren und im schlimmsten Fall gerade nicht erwünschte Empfindungen entstehen lassen. Deshalb gilt das Vermeiden von Negationen und das Anbieten von Alternativen nicht nur für die Kommunikation mit den Patienten, sondern auch für die Kommunikation im Praxisteam. Jeder junge Zahnarzt bzw. jede junge Zahnärztin macht unterschiedliche Erfahrungen mit den zahnmedizinischen Fachangestellten. Wenn die Assistenz etwas tut, das nicht erwünscht ist, bieten Sie ihr statt eines Verbots eine Alternative an. Dies ist besonders stilvoll, wenn Sie als junger Assistenz Zahnarzt die Chefhelferin an Ihre Seite gesetzt bekommen haben. In diesem Fall ist es in der Regel schwierig, Verbote auszusprechen. Wenn sie Sie z. B. während der Behandlung bevormundet, können Sie mit einer Bitte reagieren: „Wenn Sie mir ihre Ratschläge geben könnten, sobald der Patient das Zimmer verlassen hat, könnte ich mich besser darauf konzentrieren, was Sie sagen!“ Dieser Satz wird sicher einen anderen Einfluss auf die zukünftige Zusammenarbeit haben als: „Hören Sie bitte damit auf, ständig in meine Behandlung hineinzuquatschen!“ Auf Negationen zu verzichten, bedeutet nicht, die Welt durch eine rosa-rote Brille zu sehen! Anhand positiv formulierter Botschaften kommunizieren Sie schlussendlich effektiver, eindeutiger und nachhaltig erfolgreicher.

KONTAKT

**Dr. med. dent.
Carla Kozmacs**

Zahnklinik

Abteilung für Zahnärztliche

Prothetik und Dentale

Technologie

Universität Witten/

Herdecke

Alfred-Herrhausen-Straße 44

58455 Witten

Tel.: 02302 926-600

Carla.Kozmacs@uni-wh.de

Infos zur Autorin





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



© MAGNIFIER/Shutterstock.com



Region West: Udo Friese



Region Nord: Magdalena Preis



Region Ost: Britta Gumprecht

/01

CAMLOG Start-up-Days

Am Anfang (fast) aller Dinge ist es hilfreich, sich anzusehen, wie es andere machen und welche Möglichkeiten es für die eigene Verwirklichung gibt. CAMLOG veranstaltet am 13. und 14. April 2018 in Frankfurt am Main zum zweiten Mal die Start-up-Days. Bei der Auftaktveranstaltung 2016 begeisterte das neuartige Fortbildungskonzept 230 junge Zahnmediziner. Das Motto „Log in to your future“ ist bezeichnend für die 2. CAMLOG Start-up-Days. Denn in der Zeit vom Staatsexamen bis zur Verwirklichung der professionellen Träume liegen einige Jahre der Orientierung und Weiterqualifizierung. „Wir wollen die junge Generation von Zahnmedizinern für ihre berufliche Zukunft und Karriere inspirieren und motivieren“, so Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH.

„Am Ende des Kongresses werden alle Teilnehmer in der Lage sein, sich Fragen, wie: Bin ich der Typ für eine eigene Praxis oder eine Partnerschaft? Wie viel Verantwortung will ich tragen? Ist eine Spezialisierung etwas für mich und falls ja – welche, beantworten zu können.“ Am ersten Kongresstag steht der persönliche Erfahrungsaustausch mit den Referenten, die über ihre erfolgreichen Praxiskonzepte und die Lernkurven als auch Fallstricke auf dem Weg dahin sprechen, im Fokus. Der zweite Kongresstag steht ganz im Zeichen der theoretischen und praktischen Workshops, von denen jeweils zwei ausgewählt werden können. Hierbei wird wertvolles Basiswissen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Praxiskonzeption, Mitarbeiterführung, Marketing und der Implantologie vermittelt. Mehr unter: www.log-in-to-your-future.de

www.camlog.de



Infos zum Unternehmen



Region Mitte: Christin Ringelstein



Region Süd: Angelika Walder

Neues KAM-Netzwerk von Kulzer

Der Praxisalltag ist beschäftigungsreich: Patienten müssen behandelt, Dokumentationen erstellt und Praxisdaten gepflegt werden. Das alles kostet Zeit und fordert jeden Behandler aufs Neue heraus, auf dem aktuellen Kenntnisstand der Zahnheilkunde und der organisatorischen Abläufe zu bleiben und diese erfolgreich in den Praxisalltag zu integrieren. Hier setzt das neue Netzwerk der Key Account Manager (KAM) von Kulzer an, das sich speziell an Großpraxen richtet und damit dem Trend hin zu Praxismgemeinschaften und medizinischen Versorgungszentren (MVZ) entgegenkommt. Die KAMs sind geprüfte Pharmareferenten, die eine Weiterbildung zum Dental-Betriebswirt durchlaufen haben, und so die Potenziale der Praxis gezielt auszuloten wissen. „Unser besonderer Fokus bei der Beratung liegt auf Vertrags-, Consulting- und Servicethemen“, unterstreicht Carsten Geisler, Regionalleiter Nord. So werden z. B. die Produktkompatibilität geprüft, Praxiseinkäufe kalkuliert und die Lagerwirtschaft optimiert. Mithilfe ausgeprägter Kenntnisse in der Dentalbranche, fundiertem Marketing-Know-how und betriebswirtschaftlicher Expertise fördern so die Key Account Manager den unternehmerischen Erfolg. Zudem ist dank eines fest zugeordneten Kundenstamms eine persönliche Betreuung der Praxen durch den jeweils zuständigen Manager möglich. Der exklusive Service umfasst neben der individuellen Produktberatung auch praxisinterne Fortbildungen zu Themen wie Praxismanagement und Praxiscoaching. „In den Seminaren vermitteln wir mit namhaften Referenten wertvolles Wissen an das Praxisteam“, so KAM Udo Friese. Auch empfehlen die KAMs Wirtschaftsexperten und vermitteln Leistungen weiterer strategischer Partner von Kulzer. Mehr unter: www.kulzer.de/Kundenberater

www.kulzer.de

Infos zum Unternehmen



/02

/03

Netzwerken erwünscht! Intensivfortbildung für Praxisgründer

Unter dem Motto „Rückenwind für Ihre berufliche Zukunft“ veranstalten die Firmen Straumann und Pluradent vom 23. bis 26. August 2018 in St. Peter-Ording eine Intensivfortbildung für junge Praxisinhaber und solche, die es werden wollen. Die Fachreferenten werden über das gesamte Event hinweg anwesend sein und stehen, ebenso wie natürlich die übrigen Kollegen, für Diskussionen eigener Fragestellungen zur Verfügung. In Vorträgen und individuell wählbaren Workshops vermitteln Top-Referenten Fakten, Tipps und Erfahrungswerte für den Start in die eigene Praxis. Das Programm umfasst u. a. Fachvorträge zu Themen wie Gründungsrecht, Praxiskonzept, Spezialisierung Implantologie, neueste regenerative Therapiemöglichkeiten, Mitarbeiterrecruiting/-führung und Marketing. Zusätzlich werden Workshop-Runden durchgeführt, bei denen jeweils aus drei Sessions gewählt werden kann. Dazu gehören z. B. ein Planspiel zur Simulation einer Praxisgründung und Hands-on-Kurse. Der Vorzugspreis von 399,- Euro* für Straumann YPP-Mitglieder gilt auch für Frühbucher bis zum 15. April 2018 (danach 499,- Euro*). Im Preis enthalten sind drei Übernachtungen im Beach Motel SPO, All-inclusive-Verpflegung, Freizeitspaß von Buggykiting bis Beachparty und vor allem: ein Rundum-Paket an Know-how für die strukturierte Praxisgründung! Anmeldung und weitere Informationen unter: www.meinezukunft.dental

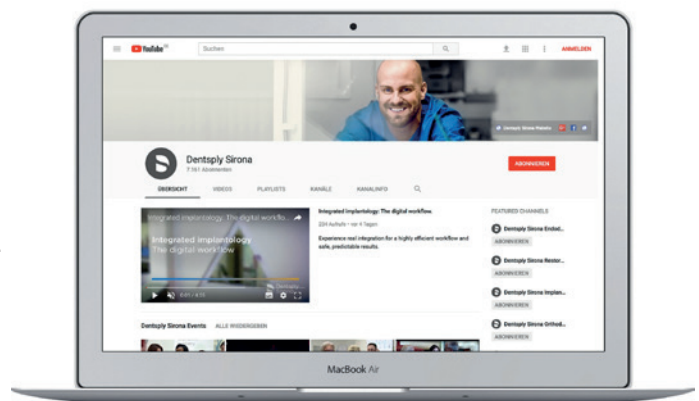
* Teilnahmegebühr inkl. MwSt.

www.straumann.de



Dentsply Sirona auf YouTube: Zwei Millionen Aufrufe

Soziale Medien funktionieren auch im Dentalmarkt! Das zeigt aktuell Dentsply Sirona: In etwas mehr als über fünf Jahren konnte das Unternehmen zwei Millionen YouTube-Klicks verzeichnen.



Dabei bietet der Firmenkanal ein breites Spektrum an Informationen, von außergewöhnlichen Produktvideos und Tutorials zu Dentsply Sirona-Lösungen, über eine stimmungsvolle Event-Berichterstattung bis hin zu Kunden- und Mitarbeiterporträts. Den Nutzern gefällt: Der Kanal zählt inzwischen mehr als 7.000 Abonnenten. „Wir wollen unseren Kunden nahe sein. Zudem wissen wir, dass Technologien und Produkte oftmals einer genaueren Erklärung bedürfen“, so Dr. Jürgen Serafin, Corporate Vice President Marketing. „Die Erfahrung, dass sich bewegte Bilder hier besonders eignen, gab uns den Anstoß, die sozialen Medien und insbesondere YouTube für die Produkt- und Unternehmenskommunikation einzubinden.“ Andreas Blauig, verantwortlich für den hauseigenen YouTube-Kanal, ergänzt zudem: „Die Videos erklären komplexe oder technologisch anspruchsvolle Abläufe einfach und verständlich, bieten Hintergrundinformationen und zeigen vor allem auch Emotionen – das kommt an.“

www.dentsplysirona.com
www.youtube.com/dentsplysirona



/04

DAS DGZI E-LEARNING CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

BIS ZU 160
FORTBILDUNGS-
PUNKTE

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
Berlin
Prof. Dr. Michael Walter
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt
- 2 Hart- & Weichgewebsmanagement
Ort wird individuell bekannt gegeben
DGZI-Referenten
- 3 Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat
Dresden
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

- 1 Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹
Speicher
- 2 Bonemanagement praxisnah² –
Tipps & Tricks in Theorie und Praxis
Essen
- 3 Problembewältigung in der Implantologie –
Risiken erkennen, Komplikationen behandeln,
Probleme vermeiden.
Essen
- 4 Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie
(Laserfachkunde inklusive!)
Freiburg im Breisgau
- 5 Implantologische und implantatprothetische
Planung unter besonderer Berücksichtigung
durchmesser- und längenreduzierter
Implantate (Minis und Shorties)
Ort wird individuell bekannt gegeben
- 6 Hart- und Weichgewebsmanagement
Konstanz
- 7 DVT-Schein³ & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)
Köln – EuroNova Arthotel

¹: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 200,- Euro.
²: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250,- Euro zu entrichten.
³: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 400,- Euro.

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER



Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Geschäftsstelle: Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77 | Fax: 0211 16970-66 | sekretariat@dgzi-info.de | www.dgzi.de

Schritt für Schritt zur eigenen Praxis

Text: Kerstin Oesterreich

EXISTENZGRÜNDUNG >>> Endlich Zahnarzt – und nun?
Wo bitte gehts zur Selbstständigkeit? Leider gibt es keinen Wegweiser,
der zielgenau in die Traumpraxis führt. Die folgenden Tipps bieten
aber eine Orientierungshilfe für den eigenen Gründungskompass
und lassen dessen Nadel in nur eine Richtung ausschlagen:
Auf Erfolgskurs!

Mit dem eigenen Ich am Verhandlungstisch

Was ist wichtig? Was brauche ich wirklich? Worauf kann ich verzichten? Diese Antworten sind bares Geld wert. Die Bedarfsanalyse ist essenzieller Bestandteil jeder Praxisgründung und spezifiziert Erwartungen und konkrete Anforderungen sowie technische und organisatorische Rahmenbedingungen. Denn nur, wer seinen Bedarf kennt, kann später erfolgreich in der Praxis arbeiten.

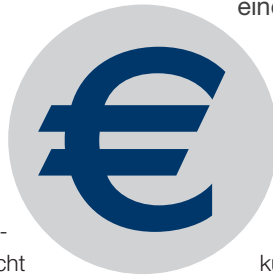


Standortanalyse

nung in Form einer innenarchitektonischen Gesamtlösung. Echte Profis verschmelzen dabei die Ideen der Gründer unter Berücksichtigung der baulichen, rechtlichen und dentalmedizinischen Anforderungen zum gewünschten Raumkonzept. Erfahrene Technikpaten begleiten das Projekt anschließend bis zur Eröffnung.

Karrieresprechstunde

Was muss ein Miet-/Kauf-/Gesellschaftsvertrag zwingend enthalten? Welche Niederlassungsform ist für mich die Richtige? Welche rechtlichen Regelungen gilt es zu beachten? Fragen über Fragen, die klar machen, dass es nicht reicht, nur Mediziner zu sein – zur Selbstständigkeit gehört auch eine Extraportion Unternehmergeist. Bundesweit bietet etwa das Dentaldepot dentalbauer regelmäßig allen Interessierten praxisbegleitende Seminare während der Assistenzzeit, mit dem Ziel, die Existenzgründung – sei es Praxisneugründung, Sozietät oder Praxisübernahme – zu erleichtern.



Investitionskosten

How much is the fish? Oder: Was kostet eine Existenzgründung?

Wer hier eine Pauschalantwort erwartet, ist (noch) auf dem Holzweg. Auf Kurs in puncto Planungssicherheit und zinsgünstige Finanzierungszusage gehts mit einer persönlichen, auf das eigene Praxiskonzept abgestimmten Beratung samt Kostenbudgetierung. Eine solche Kalkulation enthält eine umfangreiche, exakte Kostenaufstellung aller dentalen und nicht dentalen Investitionen. Planungsfehler führen schließlich sukzessive zu schmerzhaftem Nachfinanzierungsbedarf bzw. Liquiditätsengpässen. Hier wird Tacheles geredet.

Niederlassen, aber wo?

Lage, Lage, Lage: Die richtige Standortwahl ist bei der Niederlassung elementar. Vieles hängt davon ab – mögliche Patienten, Kaufkraft im Einzugsbereich, Erreichbarkeit der Praxis und Weiteres mehr. Gut, wenn Gründungswilligen jemand mit Erfahrung, Branchenkenntnissen und dem Überblick über die Wettbewerbssituation vor Ort zur Seite steht. Die anhand von Vergleichsdaten entwickelte Standort- und Strukturanalyse hilft, den eigenen Businessplan inhaltlich aufzuwerten und Geld- oder Kreditgeber zu überzeugen.



Vertragsverhandlungen

Co-Piloten zum Durchstarten

Die richtigen Leute zu kennen, ist heutzutage wichtiger denn je. Umso besser für die Praxisgründung, wenn man auf ein professionelles Spezialistennetzwerk aus branchenerfahrenen, vertrauensvollen Steuerberatern, Rechtsanwälten, Fachleuten aus dem Bereich Bank und Versicherung, Marketing, IT sowie Handwerk und Architektur zurückgreifen kann. Jeder für sich ist ein Experte in seinem jeweiligen Fachgebiet – zusammengenommen ergibt sich geballtes Wissen für eine gewinnbringende Partnerschaft auf dem Weg in die Selbstständigkeit. <<<

Objekt der Begierde

Wer sucht, der findet! Die Praxisbörse unter www.dentalbauer.de ist Plattform und Schnittstelle zugleich: Sie unterstützt Niederlassungswillige bei der Suche nach qualifizierten Objekten und hilft Praxisinhabern bei der Präsentation ihrer abzugebenden Praxis. Dank integrierter Suchfunktion ist eine Sortierung der Angebote nach Kategorie (Übernahme, Neugründung, Sozietät), Bundesland, Region oder PLZ sowie nach Fachrichtung möglich. Auf einen Klick stehen die wichtigsten Eckdaten zu Praxisgröße, Immobilie und Lage zur Verfügung.



KONTAKT

dental bauer GmbH & Co. KG
 Ernst-Simon-Straße 12
 72072 Tübingen
 Tel.: 07071 9777-0
www.dentalbauer.de

Infos zum Unternehmen



Gut geplant ist halb eröffnet

Praxisneugründung, -renovierung, -umbau oder -umzug: Damit die Traumpraxis kein Luftschloss bleibt, bedarf es neben den Wunschvorstellungen in puncto Funktionalität, Design und Arbeitsabläufen vor allem einer durchdachten Praxispla-

Dentalprodukte: **Studentisch** günstig

INTERVIEW >>> Wenn es das, was man eigentlich fürs Studium bräuchte, nicht gibt, kann man entweder jammern oder loslegen und selbst aktiv werden. Genau das haben zwei Zahnis aus Witten getan und einen Online-Shop für zahnmedizinische Produkte ins Leben gerufen.



Wer seid Ihr und welche Idee steckt hinter **zahnmarkt.com**?

Wir sind Niels und Justus, studieren beide im 9. Semester Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke und haben vor kurzem **zahnmarkt.com** - das neue Online-Depot für Zahnis –gestartet. Die Idee, eine Art Onlineshop für Zahnmedizinierende ins Leben zu rufen, erwuchs aus der Feststellung, dass hauptsächlich die großen Dentaldepots die materielle Versorgung an den Unis übernehmen- und zwar offline, mit Verkaufsbüros. Es gab keinen Anbieter, der sich ausschließlich auf die Bedürfnisse der Zahnmedizinierenden konzentrierte. Wir wollten das ändern. Unser Hauptaugenmerk lag von Anfang an auf fairen und günstigen Preisen. Kosten für Dentalprodukte sind meist sehr teuer, vor allem für ein Studierendenbudget. Hochwertige Qualität bekommt man zwar nicht umsonst, aber man kann sie teuer vermarkten lassen oder aber, wie wir es tun, sie für einen fairen Preis anbieten. Jedes Produkt in unserem Shop hat einen langen Auswahlprozess durchlaufen. Wir stehen also voll und ganz hinter unserem Portfolio. Im Laufe der nächsten Monate wird sich Einiges tun: Neben neuen Produkten externer Marken, werden wir auch eigens für **zahnmarkt.com** hergestellte Produkte anbieten.

Wieso sind Eure Preise so günstig?

Wir vertreiben unsere Produkte direkt vom Hersteller und verzichten so auf Zwischenhändler, die die Verkaufspreise für die

Studierenden teurer machen würden. Außerdem halten wir die laufenden Kosten gering. Wir müssen keine Unishops, Mitarbeiter oder teure Mieten finanzieren. Das gibt uns den Spielraum, unsere Margen gering halten zu können und den Studierenden über günstige Preise einen Teil der eingesparten Kosten zurückzugeben. Unser Ziel ist es, studentisch günstig zu sein.

Wir leben beide in Witten und haben deshalb auch das Lager in Witten aufgebaut. Da wir parallel noch Zahnmedizin studieren, ist es wichtig, dass die Wege möglichst kurz sind und wir uns flexibel zwischen Uni-Campus, Zahnklinik, Lager und zu Hause bewegen können. Für die Lagerung der Produkte und die Logistik haben wir extra Räume angemietet. Hier können wir in Ruhe arbeiten, organisieren und Pakete packen. Den Versand übernehmen wir selbst. Nur so können wir gewährleisten, dass alle Pakete richtig gepackt sind und innerhalb von 1-2 Werktagen geliefert werden können. Ein schneller und zuverlässiger Versand ist Grundvoraussetzung für den Online-Handel. Unsere bisherigen Kunden haben uns durchweg positives Feedback gegeben. Dies ermutigt uns natürlich sehr, weiter an **zahnmarkt.com** zu arbeiten.

Und welche Hersteller habt Ihr im Portfolio?

Wir konnten vor kurzem DFS Diamon als neuen, erfahrenen Hersteller gewinnen. DFS Diamon ist ein deutsches Familienunternehmen, das bereits seit 30 Jahren für die Dentalindustrie produziert und vor allem für seine hochwertigen rotierenden Instrumente bekannt ist. Das breite Produktportfolio passt perfekt zu den materiellen Bedürfnissen der Zahnmedizinierenden und somit auch zu **zahnmarkt.com**. Zudem arbeiten wir mit dem deutschen Hersteller HLW zusammen, der vor allem für Sonden, Küretten, Scaler, Kofferdam, Zangen und viele weitere hochwertige Edelstahlprodukte bekannt ist, und mit CP GABA. Bald wird es bei **zahnmarkt.com** auch eine Auswahl kariesprophylaktischer Produkte der Marken **elmex®** und **meridol®** geben. Wir freuen uns sehr, einen guten Kontakt zu den Mitarbeitern von CP GABA zu haben, die uns in den letzten Wochen, immer mit Rat und Tat zur Seite standen- gewiss weitere stehen werden. <<<

KONTAKT

zahnmarkt.com
info@zahnmarkt.de



Mit Leidenschaft und Individualität – für Deinen Erfolg!



Die Anforderungen Deines Studiums sind nicht Mainstream, sondern individuell? Du machst schon jetzt keine Kompromisse bei der Qualität? Kompetente Beratung vor Ort ist Dir wichtig? Verlässlichkeit ist für Dich ein hohes Gut?

Wir haben verstanden!

Bei uns erhältst Du Deinen Bohrerständler nicht von der Stange – sondern individuell für Deine Bedürfnisse zugeschnitten und befüllt. Für Deinen Studiengang, für Dein Semester! Persönlich für Dich gelasert und angenehm im Handling – sterilisierbar, aus rostfreiem Edelstahl, für Winkel- und FG-Schäfte gleichermaßen geeignet. Neu- und Nachbestellungen erfolgen ganz unkompliziert im Dentalshop an Deiner Uni. Natürlich zu extra günstigen Studentenpreisen!

Schon während des Studiums keine Kompromisse! Mit MEISINGER hast Du Dein Studium im Griff – und Qualität in der Hand. Seit 130 Jahren ist alles Dentale unsere Leidenschaft. Vom rotierenden Instrument bis zum Implantat versorgen wir den Markt mit hochwertigen und ganzheitlichen Lösungen.



Lass Dich von uns überzeugen – mit Qualität, Individualität und Verlässlichkeit.



Dein Lutz Grätz und das gesamte MEISINGER-Team

Von Beginn an nur das Beste – für Deinen Erfolg!

Hager & Meisinger GmbH

Hansemannstr. 10
41468 Neuss | Germany
Phone: +49 2131 2012-120
Fax: +49 2131 2012-222
E-Mail: info@meisinger.de
Internet: www.meisinger.de

Meisinger since 1888

STARTUP IMPLANTOLOGIE

mit Dental Speed Dating

Text: Eva-Maria Hübner

DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE (DGOI) >>> Auf die Plätze, fertig, los. Wer in diesem Jahr in den Fachbereich Implantologie einsteigen will, der findet in den zweitägigen STARTUP IMPLANTOLOGIE-Kursen der DGOI ideale Startbedingungen mit theoretischem Basiswissen, Hands-on-Trainings und dem neuen Dental Speed Dating, um gleich eine Assistenzarztstelle oder Anstellung zu finden.

Die STARTUP IMPLANTOLOGIE-Kurse der DGOI richten sich an Studierende der letzten beiden klinischen Semester und frisch examinierte junge Zahnmediziner, die in den Fachbereich Implantologie hineinschnuppern wollen. Wird die Implantatchirurgie meine Leidenschaft, oder begeis-

tere ich mich für Planung und Prothetik? Der zweitägige Kurs bietet fernab der Hörsäle die Möglichkeit, genau das in einer entspannten Lernatmosphäre herauszufinden.

Erfahrene Experten vermitteln am ersten Tag das theoretische Basiswissen und stehen den Teilnehmern am zweiten Tag zur Seite, wenn es um die ersten chirurgischen Erfahrungen geht. Für alle Beginner geht es in den Hands-on-Trainings an Skalpell, Bohrer und Ratsche, um an Gipskiefern, Eiern und Schweinekiefern unterschiedliche OP-Techniken zu trainieren. Mit den praktischen Tipps der Implantologen erlebt jeder Teilnehmer seinen persönlichen Lernerfolg.

Neuer Programmpunkt der STARTUP-Kurse ist das Dental Speed Dating: Studierende und junge Zahnmediziner, die nach einer Assistenzarztstelle oder Anstellung suchen, treffen Praxisinhaber aus der Region. In persönlichen Gesprächen wird gleich der erste Kontakt geknüpft, und vielleicht ist das der Start für eine erfolgreiche Berufspartnerschaft bis hin zur Praxisübernahme. <<<



Studierende und junge Zahnmediziner werden in den STARTUP IMPLANTOLOGIE-Kursen der DGOI bei ihren praktischen Übungen individuell begleitet. Hier ein Hands-on-Training am Schafskopf mit Dr. Puria Parvini, Universität Frankfurt am Main, während des STARTUP IMPLANTOLOGIE SÜD-Kurses (Bildquelle DGOI).

KONTAKT

DGOI – Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V.

Wilderichstraße 9
76646 Bruchsal
Tel: 07251 618996-0
www.dgoi.info

Infos zur
Fachgesellschaft



Die nächsten STARTUP IMPLANTOLOGIE-Kurse der DGOI: STARTUP IMPLANTOLOGIE WEST am 7. und 8. April 2018 in Herne/Haranni Academie, STARTUP IMPLANTOLOGIE SÜD am 28. und 29. Juli 2018 im Hotel Gasthof Oberwirt in Obing/Chiemgau und STARTUP IMPLANTOLOGIE NORD am 15. und 16. Dezember 2018 im Hotel Dreiklang in Kaltenkirchen nördlich von Hamburg. Die Teilnehmerzahl ist jeweils limitiert.

DESIGNPREIS 2018

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS



JETZT BEWERBEN!

EINSENDESCHLUSS:

1.7.2018



DESIGNPREIS.ORG

© LightField Studios/Shutterstock.com

Kostenfreie Teilnahme für Studenten am wissenschaftlichen Vortragsprogramm. Assistenten zahlen „Assistentenpreise“.*

Kostenfreie Teilnahme für Studenten am 1. Zukunftskongress für zahnärztliche Implantologie der DGZI



Unter dem Motto „Visions in Implantology – Implantologie nicht wie sie ist, sondern wie sie sein wird“, startet die Deutsche Gesellschaft für zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) anlässlich ihres 48. Internationalen Jahreskongresses in Düsseldorf am 28./29. September 2018 mit einem völlig neuen Konzept. Studenten steht eine kostenfreie Teilnahme zur Verfügung. Eine mögliche Teilnahme an den Table Clinics ist abhängig von den jeweiligen Verfügbarkeiten. Die Teilnehmer erwartet ein spannendes, vielseitiges und praxisbezogenes Implantologieereignis, das insbesondere der Frage nachgeht, wie die Implantologie in fünf oder vielleicht zehn Jahren aussehen wird. Letztlich geht es neben wissenschaftlichen und technologischen Gesichtspunkten vor allem auch um strategische Fragen im Hinblick auf die implantologische Praxis der Zukunft. Eine weitere Besonderheit der Veranstaltung ist die Poster-Lounge. Die digitale Poster-Präsentation ist über den gesamten Kongresszeitraum geöffnet und bietet die Möglichkeit, sich vor, während und nach dem Kongress die eingereichten Poster digital ansehen zu können. Die Ausschreibung der Teilnahme an der Digitalen Poster-Präsentation erfolgt öffentlich. Der Annahmeschluss für einzureichende Poster ist der 30. Juni 2018. Unter den Poster-Autoren wählt dann eine Fachjury die Preisträger für den Implant Dentistry Award (IDA) der DGZI. Die drei Erstplatzierten sowie die Plätze vier bis acht stellen ihre Poster auch im Rahmen des stattfindenden Poster-Podiums vor.

Anmeldung und Programm



Autorenrichtlinie und Teilnahmebedingungen



OEMUS MEDIA AG • Tel.: 0341 48474-308 • www.dgzi-jahreskongress.de

* **Zukunftskongress:** www.dgzi-jahreskongress.de (Assistentenpreis Freitag + Samstag: 135,- Euro Kongressgebühr + 118,- Euro Tagungspauschale // Assistenten Mitglied DGZI günstigere Konditionen, zzgl. MwSt.)

Zuschauerplätze für Studenten (keine aktive Teilnahme) beim V. Nose, Sinus & Implants in der Berliner Charite

Am 20. und 21. April 2018 findet die Fortbildungsveranstaltung „Nose, Sinus & Implants“ bereits zum fünften Mal erneut als interdisziplinärer Humanpräparate-Kurs in der Charité Berlin statt. Die wissenschaftliche Leitung übernehmen Prof. Dr. Hans Behrbohm, Prof. Dr. Oliver Kaschke und Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen umfangreiche Übungen am Humanpräparat, denen jeweils eine theoretische Einführung vorausgeht. Je zwei Teilnehmern (Implantologie/HNO) steht ein Humanpräparat (unfixiertes Präparat) für die Übungen und entsprechendes Equipment zur Verfügung. Referenten betreuen die Übungen der auf max. 30 Teilnehmer pro Tag begrenzten Kurse. Der Humanpräparate-Kurs Ästhetische Chirurgie findet sowohl am Freitag als auch am Samstag (Ganzkörper-Humanpräparat) statt.

Anmeldung und Programm



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-328
www.noseandsinus.info

* **Nose, Sinus & Implants:** www.noseandsinus.de (Zuschauerplätze für Studenten, ohne aktive Teilnahme: 35,- Euro Tagungspauschale, zzgl. MwSt.)



Kostenfreie Teilnahme für Studenten und Assistentenpreise: IMPLANTOLOGY START UP 2018/EXPERTENSYMPOSIUM im Mai in Mainz



Die Veranstaltungskombination IMPLANTOLOGY START UP und EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ gehört mit zu den ältesten, ununterbrochen stattfindenden implantologischen Veranstaltungen und lädt erstmals in diesem Jahr in die rheinland-pfälzische Landeshauptstadt Mainz ein. Lag der Fokus der Veranstaltung anfangs, Ende der Neunziger Jahre, auf Basics und Markttransparenz, setzt der Kongress heute in Kooperation mit verschiedenen Universitäten verstärkt auch auf die Zielgruppen Studenten sowie Assistenten. Gleichzeitig erfolgt der Einstieg in die Implantologie auf einem deutlich höheren Level, wodurch im Laufe der Jahre eine stärkere Verbindung von Einsteiger- und Expertenprogramm möglich wurde. Die Verbindung bei-

der Kongresse wurde in den letzten Jahren durch organisatorische und inhaltliche Modifizierungen weiter gestärkt und das Programm von IMPLANTOLOGY START UP und EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ noch moderner gestaltet. Die ursprünglichen Workshops wurden mit großem Erfolg in Richtung Table Clinics modifiziert, sodass hier nach wie vor separat Themen für Einsteiger/Überweiser sowie Experten mit hohem Praxisbezug angeboten werden können. Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt in den Händen von Prof. Dr. Dr. Adrian Kasaj/Universität Mainz und Prof. Dr. Dr. Frank Palm/ Klinikum Konstanz. Ein Referententeam aus Experten der Universitätsmedizin der Johannes Gutenberg Universität Mainz, Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, sowie versierten Anwendern wird ein wissenschaftlich anspruchsvolles und zugleich praxisrelevantes Programm gestalten. Alle Teilnehmer erhalten das in der 24. Auflage erscheinende Jahrbuch Implantologie. Die komplett überarbeitete Ausgabe des Jahrbuches informiert auf rund 350 Seiten über alle relevanten Fachthemen rund um die Implantologie, über Fachgesellschaften und Anbieter. Die begleitende Dentalausstellung findet am Freitag, dem 4. Mai 2018, in der Zeit von 12.00 bis 18.00 Uhr und am Samstag, dem 5. Mai, von 9.00 bis 16.00 Uhr statt.

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.startup-implantology.de
www.innovationen-implantologie.de

Anmeldung
und Programm



* ISU/ESI: www.innovationen-implantologie.de (Assistentenpreis Freitag + Samstag: 125,- Euro Kongressgebühr + 118,- Euro Tagungspauschale, zzgl. MwSt.)

ANZEIGE

Jetzt erstmals
auch im Westen
Deutschlands



STARTUP IMPLANTOLOGIE

Implantologie für Studierende und junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

- WEST** 07./08. April 2018 - Haranni Akademie, Herne
- SÜD** 28./29. Juli 2018 - Hotel Gasthof Oberwirt, Obing im Chiemgau
- NORD** 15./16. Dezember 2018 - Hotel Dreiklang, Kaltenkirchen

Sie sind Studentin oder Student der höheren klinischen Semester? Oder eine junge Zahnärztin oder ein junger Zahnarzt? Dann laden wir Sie ein – erleben Sie Praxiswissen hautnah. Bei unseren Fortbildungen „Startup Implantologie“. Maßgeschneidert für Ihre erfolgreiche Zukunft. Mit folgenden Inhalten: Orale Implantologie. Moderne Augmentationsverfahren für Hart- und Weichgewebe. Digitale Planungs- und Fertigungstechniken für implantatgestützten Zahnersatz

**Jede Menge Workshops und Hands-On-Übungen.
Mehr Praxisnähe geht nicht.**

Jetzt anmelden!
www.dgoi.info/veranstaltungskalender

Kronenpräparation: das Parodontium schonen

Text: Dorothee Holsten

ANWENDERGESPRÄCH >>> Prof. Dr. Hüsamettin Günay von der Medizinischen Hochschule Hannover führte seine Studenten in die Kronenpräparation mit Instrumenten ein. Für ihn als Parodontologe ist ein atraumatisches Vorgehen bei der Kronenpräparation besonders wichtig. Daher empfiehlt er Diamanten mit Führungsstift (im Kronenpräparationsset 4384A), sinnvoll ergänzt mit Schallinstrumenten, die sogar noch weitere Indikationen bedienen. Vier MHH-Zahnmedizinstudenten verknüpfen im Gespräch ihre theoretischen Kenntnisse mit den praktischen Erfahrungen, die sie durch den Gebrauch der Instrumente gewinnen konnten.

Im 9. Semester Zahnmedizin:



Jascha von Blanckenburg



Amelie Brüstle



Nils Kielmann



Sibel Kilicaslan

Das Parodontium kann auf eine Überkronung sehr empfindlich reagieren ...

von Blanckenburg: ... ja, das Zahnfleisch und der Zahnhalteapparat müssen für eine adäquate prothetische Versorgung entzündungsfrei sein, damit die Präparationsgrenze klar definiert intrasulkulär platziert werden kann.

Brüstle: Dabei darf das Parodontium während der Präparation nicht traumatisiert werden. Es geht um die Einhaltung der biologischen Breite. Für marginale parodontale Gesundheit muss sie unversehrt bleiben.

Kielmann: Außerdem darf die Krone keine mechanische Reizung für das Zahnfleisch darstellen und keine Retention für Plaqueakkumulation bieten. Deshalb ist eine definierte exakte Präparation und Präparationsgrenze eine gute Voraussetzung für einen exakten Abdruck für das Labor und später für einen guten Kronenrandschluss.

Brüstle: Negative Folgen wären hier eine ständig chronisch marginale Entzündung und die gefürchtete Kronenrandkaries.

Welche Rolle spielen deshalb Diamantinstrumente mit unbelegtem Führungsstift?

Kilicaslan: Da möchte ich das Set 4384A (Komet Dental) beschreiben. Es enthält diverse Diamantinstrumente mit unbelegtem Führungsstift in den Formen konisch/rund für die (starke) Hohlkehlpräparation und torpedo/konisch für die leichte Hohlkehlpräparation, jeweils in Normalkörnung zur Formgebung und Feinkörnung zum Finieren. Mit den Führungsstiften kann eine Schnitttiefe von 0,38 mm bzw. 0,54 mm erzeugt werden. Die Eiform ist für den palatinalen bzw. lingualen Abtrag bei der Überkronung von Frontzähnen geeignet. Der Arkansasstein wird zum Finieren und Abrunden von Kanten, Ecken und Winkeln eingesetzt.

von Blanckenburg: Prof. Günay hat uns erklärt, wie die Instrumente als horizontaler und vertikaler Abstandhalter funktionieren: Horizontal durch die kontrollierte Präparation einer definierten Schnitttiefe und somit Vermeidung einer Dachrinnenpräparation. Das ist ein enormer Vorteil gegenüber Diamantinstrumenten ohne Führungsstift. Vertikal, weil wir als Referenz die gesunde marginale Gingiva nehmen und die intrasulkuläre Präparationsgrenze gut positionieren können. Das kann man mithilfe des 0,5 mm langen Führungstiftes einfach durchführen. So wird die Verletzung der biologischen Breite weitgehend vermieden. Das finde ich genial.

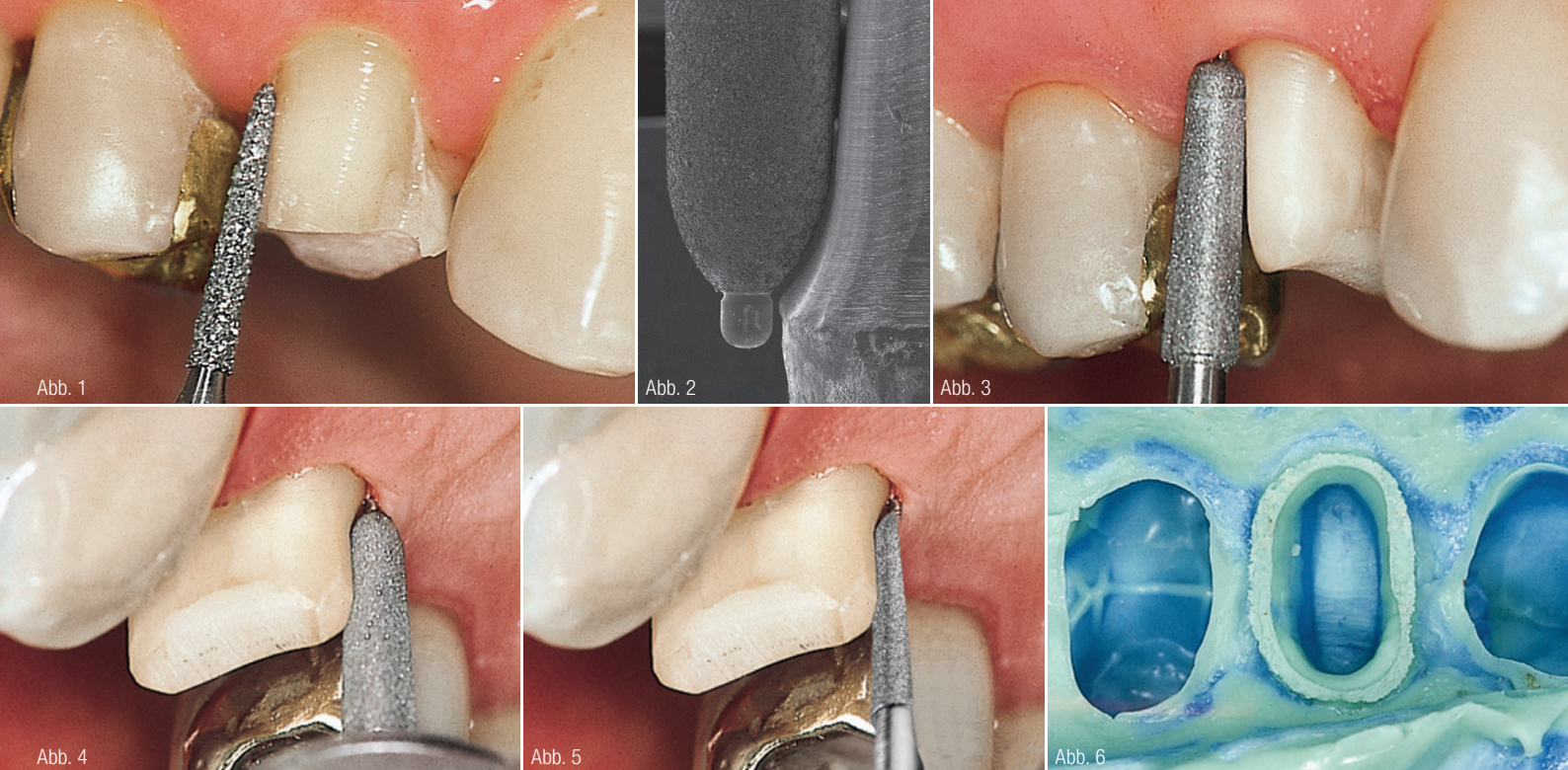


Abb. 1: Die initiale Separation und Präparation bis auf epigingivale Höhe erfolgt mit einem grobkörnigen S-Diamanten. – **Abb. 2:** Die REM-Aufnahme zeigt die Vorteile der Diamanten mit Führungspin. – **Abb. 3:** Das Führungsstiftinstrument 856P.314.021 eignet sich für die Präparation einer intrasulculär angelegten, ausgeprägten Hohlkehle. Finiert wird formkongruent mit 8856P.314.021. – **Abb. 4:** Für die Präparation einer leichten Hohlkehle können die Instrumente 878KP bzw. 8878KP.314.021 verwendet werden. – **Abb. 5:** Die längsseitig halbierten Schallspitzen SF8878KM/D sind ideal zur approximalen Vollendung der Präparation, da sie Blutungen vermeiden. – **Abb. 6:** Die exakt dargestellten Präparationsgrenzen sind im Abdruck gut zu erkennen.

Habt ihr das Gefühl, dass euch das Set ein systematisches Vorgehen vorgibt?

Brüstle: Ja, das Set gibt eine logische Instrumentenabfolge vor. Man bekommt damit eine Art „roten Faden“ in die Hand gelegt, an dem man sich gut orientieren kann und somit auch keinen wichtigen Präparationsschritt vergisst. Das erleichtert mir die Arbeit ...

Kielmann: ... und es spart ungemein Zeit. Dadurch werden Zahn, Pulpa und Zahnhalteapparat geschont. Das Präparationstrauma ist einfach geringer.

Kilicaslan: Ich habe mich schnell an die Instrumente gewöhnt und fühle mich sicher, weil ich weiß, dass die Präparationsgrenze sowohl in ihrer Form an sich als auch im Abstand zur Gingiva und dem Parodontium korrekt ist. Die Präparationsgrenze hat dann eine definierte, gleichmäßige Tiefe und Form.

Brüstle: Ja, wir konnten ganz klar sehen: Sie ist schärfer abgegrenzt. Das ist eine gute Voraussetzung für eine erfolgreiche Abformung.

Das Kronenpräparationsset 4384A wird durch die oszillierenden Spitzen SF8878KM/D ergänzt. Wofür sind diese bei Kronenpräparationen indiziert?

von Blanckenburg: Sie sind wirklich eine nützliche Ergänzung! Das sind längsseitig halbierte Spitzen für die Approximalflächen, die mesial (SF8878KM) bzw. distal (SF8878KD) eingesetzt werden. Beide Spitzen sind analog dem rotierenden Instru-

ment 878K (konische Hohlkehle). Sie werden nach der initialen approximalen Separation und/oder supragingivalen Präparation mit rotierenden Instrumenten für die Vollendung der Präparation im approximalen Bereich eingesetzt. Die oszillierende Arbeitsweise ermöglicht es, die Präparationsgrenze intrasulculär genauer zu positionieren, ohne die Gingiva zu verletzen. **Kielmann:** Dabei bleiben Zahnfleisch und Nachbarzähne auch bei direktem Kontakt unbeschädigt, denn die flache, nicht diamantierte Seite und die elliptischen Schallbewegungen schonen Zahnfleisch und Nachbarzähne.

Brüstle: Übrigens gibt es weitere sinnvolle Ergänzungen: SF878K/SF8878K (konische Hohlkehle, Torpedo) und SF856/SF8856 (konische Hohlkehle, rund) sind für eine feine Bearbeitung (Präparieren und Finieren) sehr gut geeignet. Die Instrumente sind formkongruent mit den Diamantinstrumenten mit unbelegtem Führungsstift.

Kielmann: Die Verletzungsgefahr von Nachbarzahnfleisch ist in schwer zugänglichen Bereichen mit rotierenden Instrumenten grundsätzlich ja sehr groß. Prof. Günay hat bei der Anwendung der Spitzen die reduzierte Verletzungsgefahr des Weichgewebes eindrucksvoll demonstriert ...

Kilicaslan: ... und wir haben begriffen, welchen großen Unterschied die Differenzierung zwischen rotierend/Schall insbesondere in schwer zugänglichen Bereichen macht. <<<

Vielen Dank für das Gespräch.

Tip: Das Set 4384A und die formkongruenten Schallspitzen eignen sich auch für: Veneerpräparation (Set 4384A, Schallspitzen SF8878KM/D; SF878K/SF8878K und SF856/SF8856), wie z. B. approximale Bereiche zum Gingivasaum hin, für die intrasulculäre Präparationsgrenze, Anschrägung der Kavitätenränder bei plastischen Füllungen bei Klasse III-, IV- und II-Kavitäten (Schallspitzen SF8878KM/D), bei Inlay und Teilkronen (Set 4384A, Schallspitzen SF8878KM/D; SF878K/SF8878K und SF856/SF8856), wie z. B. für die Abschrägung in approximalen Bereichen und bei tragenden und nicht tragenden Höckern für die leichte und starke Hohlkehlpäparation.

DIAMANTSCHLEIFER

Minimalinvasives Präparieren leicht gemacht



Bestmögliche Erhaltung der gesunden Zahnhartsubstanz ist eine wesentliche Maxime in der modernen Zahnheilkunde. Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es speziell konzipierter Instrumente. BUSCH hat für diese Anforderungen minimalinvasive Diamantschleifer entwickelt, die sich durch lange, schlanke Hälse und kleinste Arbeitsteildurchmesser auszeichnen. Die schlanken, dennoch stabilen Hälse ermöglichen selbst bei kleinstmöglicher Eröffnung des Zahnschmelzes eine gute Übersicht auf das Präparationsgebiet. Dabei stehen den Anwendern für die individuellen Anforderungen sieben grazile Instrumentenformen in jeweils mittlerer und feiner Diamantkörnung zur Verfügung. Aus dieser Auswahl ergibt sich bei leichter Andruckkraft und einer Drehzahl von max.160.000 /min ein neues und elastisches Schleifgefühl.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG
Tel.: 02263 86-0 | www.busch-dentalshop.de

ENDODONTIE

Ganzheitliches System bietet „Endo Easy Efficient“

In der Endodontie spielt neben fachlicher Expertise auch anwenderfreundliches und verlässliches Equipment eine wichtige Rolle. Das Unternehmen VDW bietet daher ein ganzheitliches System aus einer Hand, von der Wurzelkanalaufbereitung, -spülung und -füllung bis zu passenden Wurzelstiften für die postendodontische Versorgung. Getreu dem Versprechen „Endo Easy Efficient“ unterstützt VDW damit Zahnärzte optimal darin, Wurzelkanalbehandlungen einfach, effizient und erfolgreich in den Praxisalltag zu integrieren. Gleichzeitig bietet VDW als Endo-Partner mit fast 150 Jahren Expertise einen umfassenden persönlichen Service und schafft somit die Basis für ein wirtschaftliches Gesamtkonzept.

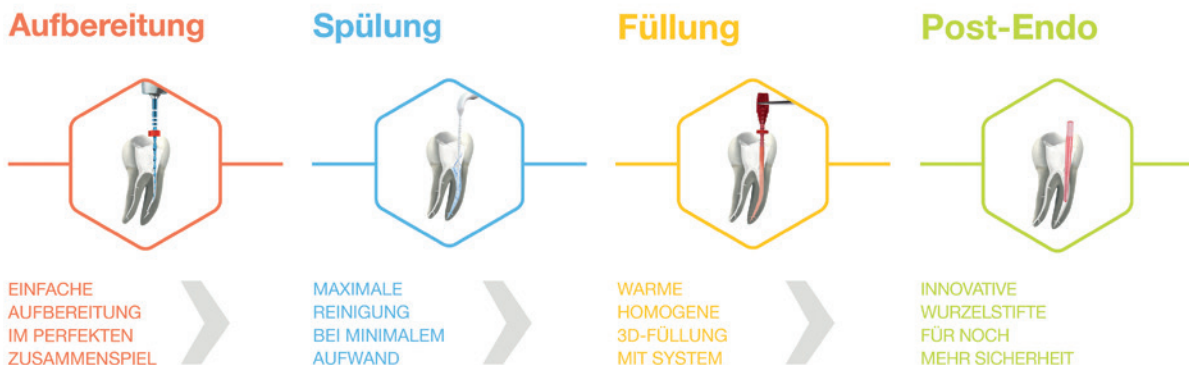
Im Fokus des Versprechens „Endo Easy Efficient“ steht dabei ganz klar der Praxisnutzen mit drei wesentlichen Säulen: Vorhersehbarkeit und Berechenbarkeit in der Anwendung, Behandlungssicherheit für Patient und Zahnarzt sowie Kosten- als auch Zeiteffizienz in der Anwendung.

Ein Schlüssel zum Erfolg mit VDW sind ideal aufeinander abgestimmte Produkte: Die RECIPROC®-Feilen mit ihrer reziproken Bewegung erlauben beispielsweise, einen Wurzelkanal mit nur einem Instrument aufzubereiten – dank einem validierten Zusammenspiel von Feile und Motor. „Bei uns werden die Einzelkomponenten bereits in der Entwicklung immer als Teil der Gesamtlösung gedacht – das erleichtert die Anwendung und sorgt für exzellente Ergebnisse für den Zahnarzt und den Patienten“, sagt Martin Karle, Marketing Director der VDW GmbH.

Infos zum Unternehmen



VDW GmbH
Tel.: 089 62734-0 | www.vdw-dental.de



DENTALINSTRUMENTE

Bohrer und mehr: Alles, was das Studentenherz begehrt

Qualität, Verlässlichkeit und Präzision sind für das Arbeiten angehender Zahnmediziner ebenso wichtig wie für den erfahrenen Zahnarzt. So bietet MEISINGER ein personalisiertes Bohrer-set an: Die Deckelgravur kann mit dem Emblem der Universität versehen, und auf Wunsch kann zusätzlich der Studentennamen vermerkt werden. Ein absolut cooles Unikat! Der Nachkauf ist leicht, schnell und kostengünstig über das Uni-Depot vor Ort möglich. Zudem kann man auch hinter die Kulissen des Rhein-Ruhr-Unternehmens schauen: Firmenbesichtigungen für Studenten sind nach Absprache möglich und geben einen tollen Einblick in die Herstellung der Präzisionsinstrumente. Darüber hinaus bietet MEISINGER mit dem dental student Summer- und WinterCamp gleich zweimal im Jahr die Gelegenheit, Implantologie- und Chirurgieluft zu schnuppern. Mit der Mischung aus Fachvorträgen, Workshops und Freizeitspaß lässt es sich locker lernen. Immer mit an Bord: Die MEISINGER Studentenbetreuer Lutz Grätz und Dr. Andreas Boschenhoff, die auf Wunsch auch an die



Infos zum Unternehmen



Unis kommen und dort Schulungen abhalten – vom Bohrer bis zur Implantologie. Kurzum: MEISINGER bietet einen Rundum-Service!

Hager & Meisinger GmbH
Tel.: 02131 2012-120 | www.meisinger.de

AUSSTATTUNG

Instrumente aus Edelstahl und Hightech-Silikon

Die Solinger Carl Martin GmbH bietet Instrumente für Zahnärzte, Kieferchirurgen, Zahn-techniker und Kieferorthopäden und stellt ab sofort eine Innovation auf dem Dentalmarkt vor: die Kombination aus rostfreiem Edelstahl und hochwertigem Spezialsilikon. „Bei der Idee zur Verwirklichung eines neuen Instrumentenprogramms aus zwei Werkstoffen lag der primäre Fokus im Bereich einer einwandfreien und validierbaren hygienischen Aufbereitung“, so Joachim Rein, Marketing- und Vertriebsdirektor der Carl Martin GmbH. Hierzu wurde laut Hersteller ein namhaftes Unternehmen für die Validierung beauftragt. Ein entsprechendes Zertifikat für die eigenen QS-Unterlagen in der Zahnarztpraxis oder Klinik kann vom Hersteller angefordert werden.

Die neuen Griffe bestechen durch eine angenehme und weiche Oberfläche sowie einem geringen Gewicht. Griffwellen auf der Oberfläche sorgen für einen sicheren und

ergonomischen Halt. Der Innenkern der neuen Instrumentenserie besteht aus rostfreiem

Edelstahl mit einer komplexen Fräsung und Oberflächenbearbeitung. Hierdurch wird sichergestellt, dass eine absolute Dichtheit im Übergang vom Arbeitsteil in den Silikonbereich entsteht. Die gerändelte Oberfläche des Innenkerns verhindert ein Verdrehen des Silikons, wodurch eine dauerhafte Primärstabilität gewährleistet ist. „Eine weitere Herausforderung“, so Joachim Rein, „war die Etablierung einer dauerhaften Beschriftung, die den täglichen Erfordernissen aus Desinfektion und Sterilisation standhält.“ Hier setzt das Unternehmen eine neuartige Technologie der sogenannten UV-Laserung ein, wodurch die Oberfläche nicht beschädigt wird. Zum neuen COLORI-Programm gehören ca. 60 unterschiedliche Instrumententypen, welche jeweils in sechs verschiedenen Farben erhältlich sind.



Carl Martin GmbH
Tel.: 0212 810044
www.carlmartin.de



© Alena Ozerova/Shutterstock.com

LEBEN

/01

Hygge für alle!

„Das ist aber hyggelig!“, hat vielleicht der ein oder die andere schon mal gehört. Dass das Ganze nichts mit Kurven zu tun hat, sondern vielmehr ein hippes Wohlbefinden erfasst, weiß man spätestens dann, wenn man im Duden nachschaut. Hier steht unter Hygge: Heimeligkeit als Lebensprinzip (in Dänemark). Hygge ist Bestandteil der dänischen Alltagskultur und vereint ein gemütlich eingerichtetes Zuhause, mit einer gezielt gesuchten Geselligkeit und selbst gekochtem Essen. Dabei gilt: Ohne Kerzen kein Hygge. Denn ob Winter oder Sommer, zu jeder Jahreszeit wirkt etwas Kerzenschein Wunder und schaltet den Gang fast automatisch runter.

Let's smalltalk!

Menschen sind soziale Wesen. Und doch fällt vielen die Kontaktaufnahme schwer. Dabei führt, so zeigt eine Studie der American Psychological Association¹, ein kurzer Wortwechsel mit einer bisher fremden Person zu einer überaus positiven Erfahrung. Sowohl die Person, die anspricht, als auch jene, die angesprochen wird, erleben beide von solch einer Interaktion eine deutliche Aufwertung ihres Wohlbefindens. Damit trägt nicht nur der Austausch mit sogenannten „strong ties“, d. h. Familie und engen Freunden, zu unserer Zufriedenheit bei, sondern auch, und in einem nicht unerheblichen Maße, der kurzweilige Kontakt mit „weak ties“, z. B. in Form eines Taxifahrers oder Kassierers.

¹ Epley, N., & Schroeder, J. (2014). Mistakenly seeking solitude. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(5), 1980–1999.

/03

/02

Zähne zeigen

Nicht nur die inneren Werte zählen bei der Suche nach dem Partner fürs Lebens. Eine Umfrage unter 3.000 Singles hat nach den äußeren Merkmalen gefragt, die bei der Partnersuche wichtig sind. Das Ergebnis zeigt: Deutsche Singles achten vor allem auf das Gesicht. 76 Prozent der befragten Männer und Frauen gaben an, ihrem potenziellen Partner zuerst ins Gesicht zu schauen. Gleich danach folgen mit 66 Prozent die Zähne. Wird hier nach Geschlecht getrennt, legen vor allem Frauen Wert auf ein strahlendes Lächeln, für 72 Prozent der Single-Damen stehen die Zähne zusammen mit dem Gesicht an erster Stelle. Für Männer kommen die Zähne erst an Stelle drei, nach dem Gesicht mit 81 Prozent und den Augen mit 65 Prozent. Weniger wichtig sind den Alleinstehenden hingegen die Körperhaltung sowie der Mund und die Lippen. Die Befragung des Hamburger Start-ups LemonSwan und Statista von Teilnehmern zwischen 18 und 65 Jahren fand im Juli 2017 statt.



Da gehts lang!

INTERVIEW >>> Wir alle tun es, mal mehr, mal weniger: intensiv nachdenken. Das ist ja grundsätzlich zu begrüßen, doch wenn sich daraus ein Grübeln entwickelt, das letztlich zu nichts führt, uns hemmt, erschöpft und unglücklich macht, sollte man den eigenen Gedanken einen anderen Weg vorgeben. Wie man bewusst die gedankliche Richtung und Qualität ändern kann, verrät uns Diplom-Psychologin, Autorin und Bloggerin Bona Lea Schwab.

Was verstehen Sie unter Grübeln?

Im Unterschied zu intensivem Nachdenken oder Abwägen verlieren wir uns beim Grübeln in einer destruktiven Gedankenschleife, die uns hohen Energieverlust und negative Gefühle beschert. Unproduktive Gedanken wie die typischen „Warum“-Fragen – „Warum passiert mir das? Warum kann ich nicht anders sein?“ – lassen uns im Kreis drehen. Wir beschäftigen uns nur noch mit belastenden Einschätzungen von Erlebtem und der eigenen Person. Ideen für einen Umgang mit einem momentanen Gefühl oder einer Herausforderung haben keinen Platz mehr. Grübeln macht daher passiv und schränkt unsere Handlungsmöglichkeiten ein. Es schwächt auf lange Sicht unseren Optimismus und unser Selbstvertrauen.

Gibt es ein produktives Grübeln?

Das Gedankenkreisen wird dann ungesund, wenn die negativen Gefühle Überhand nehmen und der Eindruck zunimmt, keinen Einfluss auf die Dinge zu haben. Produktiv ist Grübeln jedenfalls, wie es die Psychologie definiert, nie. Doch die dahinter liegenden Talente der Grübler sind versteckte Schätze und können auf nützliche Weise eingesetzt werden. Die Fantasie und die Fähigkeit zur Innenschau sind bei Grüblern sehr ausgeprägt. Darin liegt ein Potenzial, das in einem Anti-Grübel-Training genutzt werden kann.

Kann man in lang aufgebaute Denkstrukturen wirklich eingreifen?

Wir lernen ein Leben lang. Auch was unsere Denkweise betrifft, können wir immer wieder hinzulernen, wenn wir für diese Veränderung offen sind. Festgefahrene Routinen aufzulockern, mit neuen Betrachtungsweisen zu spielen, uns und unsere Gedanken nicht immer allzu ernst zu nehmen, das benötigt natürlich Zeit und Übung. Aber es ist möglich. Das Ziel ist, die Grübelgedanken nicht zu verteufeln, sondern zu zähmen, und das gelingt nur, wenn man auch als Persönlichkeit immer weiter zu wachsen bereit ist.

Und wie kann man gezielt dem Grübeln entgegenwirken?

Zuerst geht es um die Bewusstmachung der persönlichen Grübelgewohnheiten. „Was sind meine typischen Grübelauslöser? Sind es Prüfungssituationen, die mich an meinen Fähigkeiten zweifeln lassen? Die Frage, wie es nach dem Studium weitergeht? Bereits in dieser Phase beginnen wir, uns mit unseren Gedanken auf bewusstere Weise als bisher auseinanderzusetzen. Anschließend kann man das Aussteigen aus dem automatisierten Grübelablauf trainieren. Sobald auffällt, dass man sich zum Grübeln hinreißen lassen, hilft bewusste Unterbrechung und Ablenkung. Auch bewusstes Zulassen der Gedanken kann helfen, wenn man sich darin übt, sie neutraler und distanzierter zu beobachten und sich weniger mit ihnen zu identifizieren. Doch im entscheidenden Schritt geht es noch mehr in die Tiefe. Grübler können lernen, besser mit Konflikten, anstehenden Entscheidungen und unangenehmen Emotionen umzugehen. Denn diese sind oft Grübelauslöser. Wer grübelt, vermeidet den Konflikt, wer sich systematisch mit einem Problem auseinandersetzt, geht aktiv damit um und erlebt sich handlungsfähiger. Unsere Gesellschaft gibt viel vor, was zu leisten ist, um bestimmte Standards zu erfüllen. Erwiesenermaßen passt aber nicht jeder in die vorgegebenen Schablonen. Wir werden immer wieder in Konflikte geraten – wie sieht also mein individueller Weg aus, damit umzugehen, um mich am Ende trotzdem zufrieden und selbstbestimmt zu erleben? Mit kleinen Alltagsübungen können wir uns diesen Fragen konstruktiv widmen, ohne in problemorientiertes Denken abzurutschen. <<<<

KONTAKT**Bona Lea Schwab**

info@regie-deines-lebens.de
www.regie-deines-lebens.de

5 Schritte des Anti-Grübel-Trainings

Grübelmuster analysieren:

In welchen Situationen grübele ich besonders häufig? Welche Themen tauchen immer wieder auf?

Bewusstmachung: Sobald Sie grübeln und Ihnen diese Tatsache bewusst wird, benennen Sie sie.

„Okay, jetzt habe ich meinen Grübelmotor angeworfen. Und ich werde ihn nun wieder abschalten.“

Ablenkung: Gehen Sie in eine kurze, gern auch humorvolle Aktivität über, um sich von der Gedankenspirale loszulösen. Vielleicht stehen Sie auf, trinken ein Glas Wasser oder zählen in einer Fremdsprache bis zwanzig. Kommen die Grübelgedanken wieder, versuchen Sie sie einmal aus einer neutraleren Perspektive zu beobachten. Setzen Sie sich zum Beispiel vor einen Spiegel und beobachten sich selbst während des Grübelns.

Unzufriedenheiten aufspüren:

Gibt es Lebensbereiche, die Sie momentan unzufrieden machen? Möglicherweise steckt ein akuter Konflikt hinter der Grübeleie? Geht es um ein unangenehmes Gefühl, mit dem Sie versuchen, klarzukommen?

Lösungssuche: Anstatt nach dem Warum, können Sie immer wieder üben, nach dem Wie zu fragen.

„Wie gehe ich jetzt damit um?“ Welche Ideen kommen Ihnen, um Ihre Vorstellungen und Wünsche umzusetzen? Was hat Ihnen bisher in ähnlichen Situationen geholfen?



Schwabs „Anti-Grübel-Buch: Gedankenzähmen für Einsteiger“ gibt weitere Tipps zur Grübel-Vermeidung. Zudem finden sich auf ihrer Webseite „Regie Deines Lebens“ Hinweise zum Umgang mit Burn-out und einem Leben mit Achtsamkeit und Zuversicht.

Die „Feminisierung“ unserer Gesellschaft im Ganzen und solcher Sparten wie der Zahnmedizin im Einzelnen wird allerorts verkündet und ist, so zeigen vielerlei Statistiken, gewiss im Gange. So wurden für das Wintersemester 2016/17 von insgesamt 15.097 Studenten der Zahnmedizin 9.725 weibliche Studierende erfasst, und das trotz eines leichten Rückgangs (erstmalig seit 2011) an weiblichen Studienanfängerinnen im Fach Zahnmedizin. Auch steigt der Anteil an praktizierenden Zahnärztinnen und weiblichen Doktoranden weiter an und überschreitet, wie Erhebungen einzelner Kammern zeigen, schon jetzt den Anteil der männlichen Kollegen und Wissenschaftler. Doch jenseits dieser Zahlen scheint es alles außer weiblich zu sein! Denn schaut man sich in der repräsentativen Zahnmedizin um, auf der Ebene von Entscheidungen, Gremien und berufspolitischen Diskursen, findet man (fast) nur ausgewählte Herren. Ein überdeutliches Beispiel: Allen 17 (Landes-)Zahnärztekammern stehen 17 Präsidenten, und damit keine einzige Präsidentin, vor. Der Vorstand der Bundeszahnärztekammer ist durchweg männlich besetzt und die Bundesversammlung, als oberstes Beschlussorgan der Bundeszahnärztekammer, setzt sich ebenfalls durchweg allein aus männlichen Delegierten zusammen. Und auch ein Blick auf die Vorstände der kassenzahnärztlichen Vereinigungen und kassenzahnärztlichen Bundesvereinigungen offenbart ein Verhältnis von 44 männlichen Vertretern zu ganzen drei weiblichen Mitgliedern. Damit ist das direkte und unmittelbare Einfließen weiblicher Impulse und Erfahrungswerte in die Gestaltung der Berufs-

und Standespolitik de facto ausgeschlossen. Natürlich finden meinungsbildende Umfragen und deren Auswertungen statt, die dann auch Kenntnisse, Vorstellungen und Erwartungen der zahnmedizinisch tätigen Kolleginnen abbilden und in Leitlinien einfließen lassen, aber es gibt (bestenfalls kaum) eine Frau am Tisch direkter Entscheidungen. Und auch im universitären Umfeld ist der Direktorinnen- und W2-Professorinnen-Anteil in der Zahnmedizin im Vergleich zu den männlichen Titelträgern geringer, und blickt man zudem noch in die Vorstände zahlreicher Fachgesellschaften der Zahnmedizin, finden sich, wenn überhaupt, nur wenige weibliche (Ausnahme-)Stimmen.

Alles außer weiblich

Marlene Hartinger

Wo aber passiert, was offensichtlich passiert? Wo verliert sich das Potenzial weiblicher Führungs- und Entscheidungskräfte in der Zahnmedizin? Ist alles nur eine Frage der Geduld? Bekanntlich braucht es Zeit, bis sich historisch festgefahrene Rollenbilder revidieren, und hier ist der Zahnarztberuf ein bis vor nicht allzu langer Zeit durch und durch männlich besetzter gewesen. Es ist also wünschenswert, dass sich in die derzeit immer mehr an Beachtung gewinnende Diskussion um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf bzw. Studium auch ein erneutes Nachfragen nach den Frauen im oberen Teil der Pyramide mischt. Denn will sich die Zahnmedizin als progressive Disziplin profilieren, muss sie ihre grundlegenden Strukturen frauengerecht modernisieren, nach außen wie innen, nach unten wie vor allem nach oben, und Frauen zu Positionen motivieren, die dann wiederum Rollenbilder für weitere Generationen werden können.

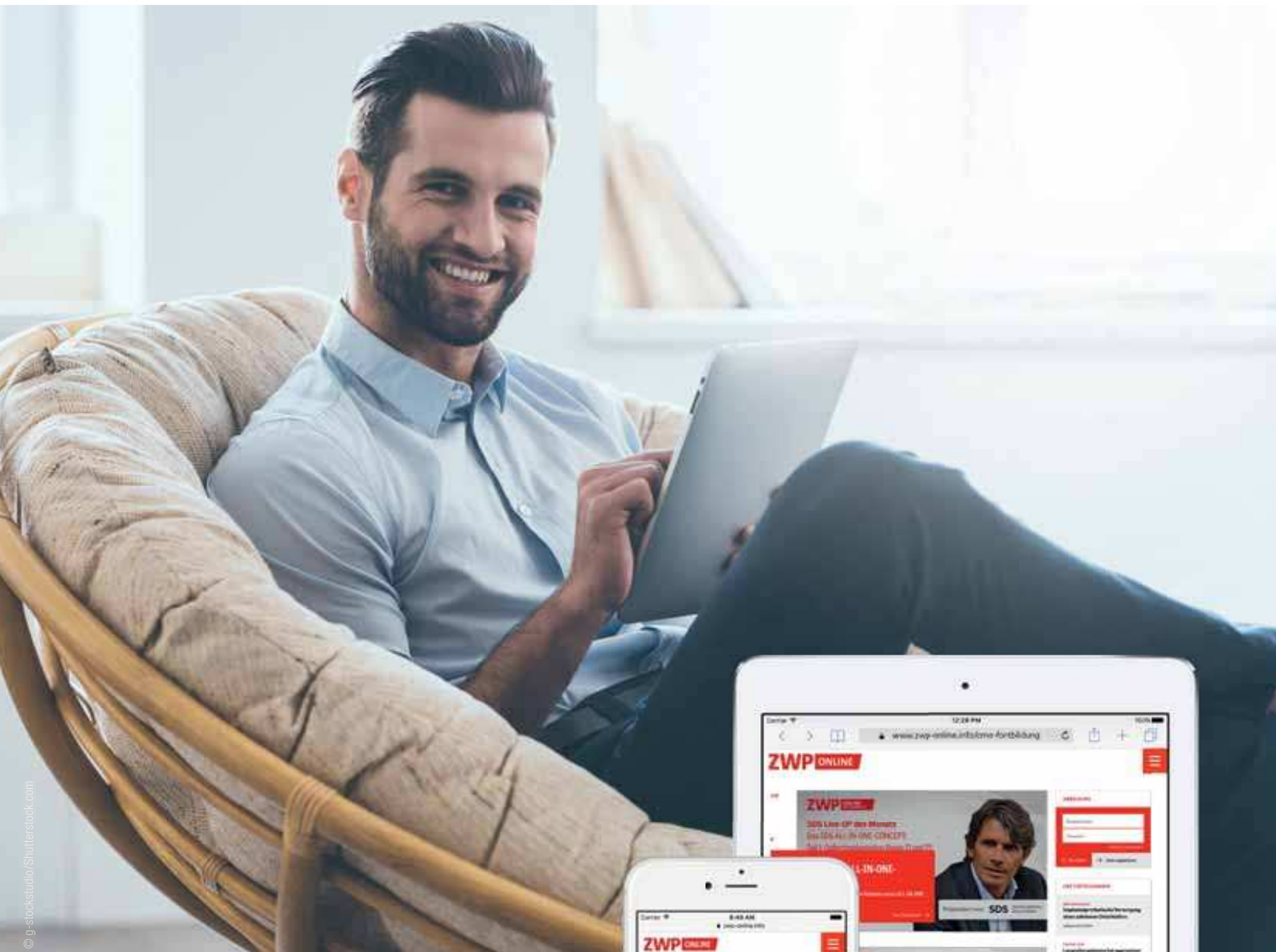


THAT'S THE WAY I LIKE IT

Zertifizierte Fortbildung bequem von zu Hause aus.

www.zwp-online.info/cme-fortbildung

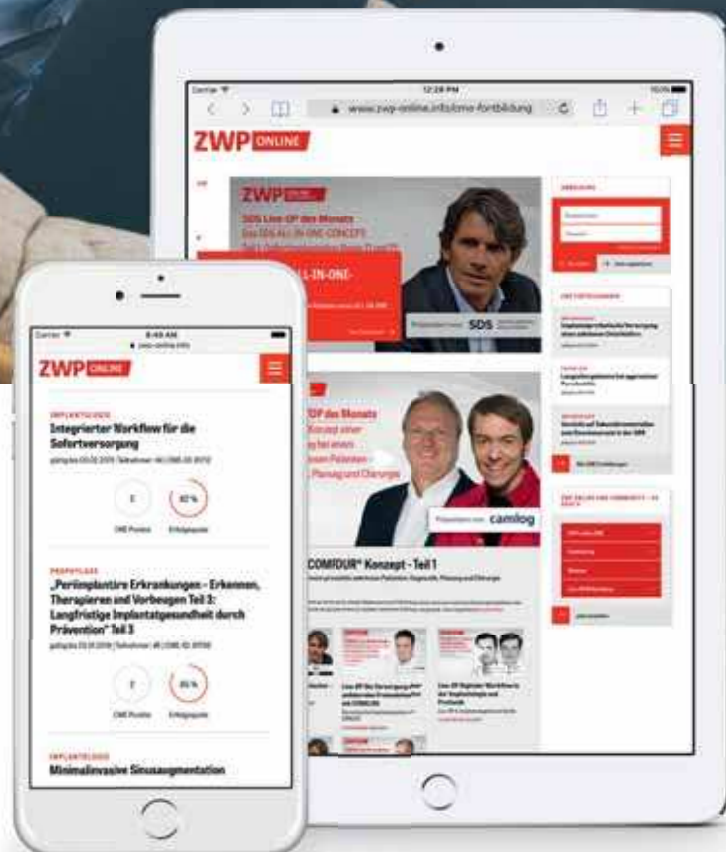
ZWP ONLINE CME



ZWP ONLINE
CME-COMMUNITY

Die neue Art der
dentalen Fortbildung.

- Fachbeiträge
- Live-OP/-Behandlungen
- Live-Tutorials
- Webinare





Kosmetika: Das Kleingedruckte entschlüsseln

FEATURE >>> Ob vegan, vegetarisch oder frutan: Gesunde Ernährung ist mittlerweile kein Geheimtipp mehr und wird, in variierender Konsequenz, von einem Großteil der Bevölkerung verfolgt und entsprechend ernst genommen. Das Thema ist fester Bestandteil öffentlicher Diskurse. Ganz anders hingegen verhält es sich mit „gesunder“ Kosmetik. Hier besteht durchaus noch Aufklärungs- und Handlungsspielraum nach oben.

„Wer schön sein will, muss leiden“, heißt es in der Beauty-Folklore, doch hier lässt sich mit Gewissheit sagen, dass das so nicht stimmt! Zumindest lässt sich das prophezeite Leiden, das durch Inhaltsstoffe in Kosmetika möglicherweise verursacht wird, gezielt eingrenzen, ja vermeiden, wenn man um die gesundheitsschädigenden Implikationen großflächig verwendeter Chemikalien weiß und sich als Konsument gegen die Verwendung und den Kauf bestimmter Produkte entscheidet. Dabei geht es nicht um ein radikales Ablegen jeglicher persönlicher Hygiene, sondern vielmehr um eine medizinisch (und letztlich auch ökologisch wie ökonomisch) vertretbare Körperpflege, die unserer Haut und unserem gesamten Organismus nicht viel mehr kostet als uns lieb ist. Mit ein wenig Interesse stößt man auf vielerlei und größtenteils wissenschaftlich fundierte Informationen zu diesem Thema und erkennt dabei Alternativen, die kaum mehr Aufwand erfordern als der Griff zu herkömmlicher Kosmetika.

Doch ganz so einfach ist es dann doch nicht. Auch wenn Verbraucher sich grundsätzlich informieren und entschlossen haben, das Thema bei ihrem Einkauf zu berücksichtigen, ist es oftmals schwer zu verstehen, was auf Etiketten verschlüsselt aufgeführt oder unter solch Nennungen wie „Parfüm“ oder „Alkohol“ zusammengefasst ist. Ein Beispiel hierfür sind Phthalate. Phthalate finden vor allem als Weichmacher, Stabilisatoren bzw. Schmierstoffe Verwendung und sind meist an dem Wortbestandteil –phthalat auf den Verpackungen von Kosmetika erkennbar. Oftmals sind Phthalate aber auch Bestandteil von Alkoholdenaten und werden als solche nicht einzeln aufgelistet. Das heißt, Verbraucher können nicht erkennen, ob Weichmacher in Kosmetika vorhanden sind oder nicht. Phthalate gelten als höchst gesundheitsschädigend und gehören zu jenen hormonell wirksamen Chemikalien, die im Verdacht stehen, vor allem Entwicklungsprozesse junger Menschen irreversibel zu beeinträchtigen. Gerade bei Frauen

können Phthalate signifikante Schäden anrichten, von Herz-Kreislauf-Erkrankungen bis hin zu Fruchtbarkeitsstörungen.^{1,2} Ein weiteres Beispiel sind Diethylenoxide. Der krebserregende Inhaltsstoff 1,4-Dioxan entsteht als Nebenprodukt einer chemischen Reaktion, der Ethoxylierung, wird daher oftmals unter den Komponenten nicht aufgeführt, findet sich aber in Feuchtigkeitscremes, Haarshampoos, Handcremes, Zahnpasten und ähnlichen Produkten. Hinweise darauf, dass der chemische Stoff in den Produkten enthalten ist, geben die folgenden Inhaltsstoffangaben mit den Endungen -eth oder -oxynol, wie z.B. Polyethylene, Polyethylene Glycol (PEG-32) oder Dioxan.³ Neben der Herausforderung, zu entschlüsseln, welche Begriffe für welche Substanzen stehen, ist zudem die marketingbedingte Außenwirkung von Kosmetika zu hinterfragen. Denn nicht jedes Produkt ist so grün und voller Natur, wie die Verpackung zu Verkaufszwecken den Anschein gibt. Hier kommen zertifizierte Gütesiegel ins Spiel. Trägt ein Produkt ein solches Gütesiegel, kann man als Verbraucher davon ausgehen, dass die verwendeten Substanzen ursprünglich aus der Natur kommen, d.h. die Inhaltsstoffe wie Öle, Fette oder Farbstoffe müssen aus pflanzlichen und mineralischen Rohstoffen hergestellt sein. Eines dieser Siegel ist das des Mannheimer Bundesverbands der Industrie- und Handels-

unternehmen für Arzneimittel, Reformwaren, Nahrungsergänzungsmittel und kosmetische Mittel e.V. Produkte, die mit dem BDIH-Prüfzeichen „kontrollierte Naturkosmetik“ ausgezeichnet sind, verwenden natürliche Rohstoffe wie pflanzliche Öle, Fette und Wachse, Kräuterextrakte und Blütenwässer, oder ätherische Öle und Aromen aus kontrolliert biologischem Anbau oder Wildsammlung.⁴

Schon 2013 bezeichneten die Weltgesundheitsorganisation (WHO) und das United Nations Environment Programme (UNEP) hormonell wirksame Chemikalien (Endocrine Disruptive Chemicals) als „globale Bedrohung“ für den Menschen, die Tierwelt und das Ökosystem. Natürlich lassen sich groß angelegte, weltweite Herstellungs- und Gewinnprozesse, die von einer starken Lobby getragen werden, durch einzelne Konsumententscheidungen nicht sofort umkehren. Und trotzdem zählt, ganz sicher für die eigene Gesundheit und nicht zuletzt auch für global übergreifende Umwelt- wie Klimaentwicklungen, jede bewusste Hinwendung zu medizinisch wie ökologisch vertretbaren Angeboten. Denn in der Summe entsteht eine Masse, die Veränderungen bedingt. Insofern lohnt sich immer ein – über Zeit trainierter – Blick auf das Kleingedruckte der Kosmetik-Industrie. <<<



„Der Käufer ist mündig“

INTERVIEW >>> Worin liegt der Unterschied zwischen Naturkosmetika und gängigen (Dis-)Counter-Produkten? Diese und andere Fragen zum Thema Naturkosmetika beantwortet Dr. Friederike Fellmer von der Chemnitzer Salbenmanufaktur Beti Lue.

Was unterscheidet Naturkosmetika von gängigen, industriefertigten Produkten?

Naturkosmetik ist kein geschützter Begriff. Zunächst einmal wird die meiste Naturkosmetik ebenfalls industriell gefertigt. Allerdings werden in vielen Produkten öfter pflanzliche Rohstoffe, statt Mineralölprodukte und synthetische Wirkstoffe verwendet, manchmal aber eben auch nur teilweise, um der Kosmetik einen „grünen Anstrich“ zu geben. Natürlich geben bei größeren Firmen Siegel wie z. B. BDIH-zertifizierte Naturkosmetik durchaus schon hilfreiche Anhaltspunkte. Für kleinere Hersteller ist das oft aus finanziellen Gründen keine Option. Da hilft nur direktes Nachfragen.



Strebt man eine Biozertifizierung an, so muss man eine Vielzahl zusätzlicher Richtlinien einhalten, dort geht es dann um etliches strenger zu.

Gängige Kosmetika aus dem Regal beinhalten nachweislich gesundheitsschädigende Inhaltsstoffe. Müssen sich nicht auch diese Hersteller an Richtlinien halten?

Normen und Vorgaben sind letztendlich keine Gesetze. Laut den internationalen Richtlinien muss auf jedem Kosmetikprodukt eine Liste der Inhaltsstoffe angegeben sein. Der Verbraucher ist also in der Lage sich mithilfe von Recherchen selbst zu informieren. Tatsächlich war es noch nie so einfach sich Informationen zu beschaffen wie heute. Der Käufer ist mündig. Ob man die Kosmetik kauft oder nicht, entscheidet letzten Endes jeder selbst. <<<

Welchen Vorgaben in der Herstellung von Naturkosmetika unterliegen Sie im Sinne des Verbraucherschutzes?

Als Kosmetikhersteller unterliegt man sowohl für Naturkosmetik als auch herkömmliche Kosmetik der europäischen Kosmetikverordnung. Mit dieser sind Grenzwerte verwendeter Inhaltsstoffe festgelegt. Damit wird in erster Linie der Schutz des Verbrauchers angestrebt. Jedes Produkt, was auf den Markt kommt, muss eine Sicherheitsbewertung aufweisen, verschiedene Labortests absolvieren und angemeldet sein.

KONTAKT

Beti Lue. Salbenmanufaktur
www.salbenmanufaktur.eu



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.

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 Studentbetreuung 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

IBAN: DE35 4007 0080 0021 0955 00
BIC: DEUTDE33400



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



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:
Marlene Hartinger
m.hartinger@oemus-media.de
Antje Isbaner
a.isbaner@oemus-media.de

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

Verleger:
Torsten R. Oemus

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

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

Verlagsleitung:
Ingolf Döbbecke · Tel.: 0341 48474-0

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Tel.: 0341 48474-0

Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Tel.: 0341 48474-0

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

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

Art Direction:
Alexander Jahn · Tel.: 0341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Grafik/Satz:
Josephine Ritter · Tel.: 0341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

Druck:
Löhnert Druck · Handelsstraße 12
04420 Markranstädt



Erscheinungsweise:

dentalfresh – das Magazin für junge Zahnmedizin erscheint 4 x jährlich. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Der Bezugspreis ist für Mitglieder über den Mitgliedsbeitrag im 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 Sonderteile 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.

JETZT ABONNIEREN:

Die neue **dental**fresh –
das Magazin für junge Zahnmedizin.

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



We make **dental**fresh EVEN fresher

Neues Jahr, neues Konzept, neue Inhalte und neues Layout. Das seit 13 Jahren quartalsweise erscheinende Studentenmagazin **dental**fresh (in Kooperation mit dem BdZM) startet in das Jahr 2018 sowohl in Bezug auf die Inhalte als auch im Hinblick auf die Zielgruppen komplett neu. Im Fokus des Magazins stehen sowohl junge Zahnärzte in der Phase des Berufseinstiegs als auch Studenten und Assistenten.

Mit der Neupositionierung rücken verstärkt Fragestellungen in den Mittelpunkt, die den gesamten Prozess vom Studium über die Assistenzzeit bis hin zur Niederlassung umfassen. Das heißt, neben organisatorischen Aspekten in allen Phasen geht es darüber hinaus auch um berufsrechtliche und juristische Aspekte, Praxismodelle, Konzepte zur Gestaltung der eigenen beruflichen Entwicklung oder Themen wie Work-Life-Balance.

dentalfresh berichtet auch aus einem speziellen Blickwinkel über die Aktivitäten von Fachgesellschaften sowie Unternehmen und ihre Produkte. Mit diesem weiten Themenspektrum nimmt **dental**fresh auch viele Inhalte der bisherigen Studenten- bzw. Assistentenhandbücher auf.

NEU

Faxantwort an +49 341 48474-290

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

Name/Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon/E-Mail

Stempel

Unterschrift

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

df 1/18

ERFOLGREICH! VON ANFANG AN.



Für die Besten gibt's nur eine Wahl.

Dres. Steinberg & Nordmann
Gewinner des Motivationspreises für junge
Zahnmediziner (2017)

Ebenfalls erfolgreich durchstarten?
startup@dampsoft.de



Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMP SOFT
Die Zahnarzt-Software